
MIKLA GABRIELLA

Egy regionális garanciaalap felállításának jelentősége

II. rész

Cikkem első részében a magyarországi kisvállalkozások helyzetét mutattam be, a lehetséges megoldásokat keresve problémáikra. Az első rész befejezése óta megalakult az új kormány, mely új gazdaságpolitikai prioritásokat tűzött ki. Választási programjukban hangsúlyozottan szerepelt a kis- és középvállalkozói szektor erősítése, támogatása; a kormány megalakulása óta eltelt rövid idő azonban jelentősebb változások végrehajtására nem adott módot.

Egy vállalkozástámogató intézményrendszerben mindenképp komoly szerepet játszhat egy hatékonyan működő garanciarendszer, mely a kormány célkitűzései között is szerepelt.

Az előző rész végén következtetésként elhangzott, hogy a mai magyar garanciarendszer alkalmas a továbbfejlesztésre. Rendkívül hasznos a külföldi garanciarendszerek működésének ismerete, hiszen egyes országokban már hosszú évtizedek tapasztalata halmozódott fel ezen a területen.

Itt, a második részben a fejlesztés lehetséges irányvonalait próbáltam felvázolni, illetve részletesebben ismertetem a Zala Megyei Hitelgarancia Alap megalakulásának körülményeit és lehetőségeit.

5. A garanciarendszer fejlesztésének illetve egy regionális garanciaalap felállításának jelentősége és lehetőségei

5.1. A regionális rendszerek lényege

A garanciaalapokat vizsgálva talán a legszembeűnőbb dolog a Budapest-központúság. Nyilvánvalóan az intézményrendszer új, és kialakulása a fővároshoz kötődik, ám azóta már eltelt néhány év és egyre időszerűbbé válik a „vidékre nyitás” kérdése. Erre több lehetőség kínálkozik.

5.1.1. Hitelgarancia Rt - arccal a vidék felé

Az egyik a már működő, nagy garanciaalapok együttműködése különböző helyi szervezetekkel, így helyi szakemberek segítségével a hitelgaranciák közvetlenebb kihelyezésére lenne mód. Ebbe az irányba mozdult el a Hitelgarancia Rt. is.¹ Indulásként megyénként illetve a budapesti igénylők számára 100-100 millió forint került elkülönítésre. (Ez a pénzkeret a hitelek garantált részére vonatkozik.)

Vizsgáljuk meg konkrétan, Zala Megye példáján keresztül, hogyan is működik ez a megállapodás és milyen hatással lehet a megye gazdaságára. A hitelgarancia kezdeményezője a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) és a Hitelgarancia Rt. volt, s a lebonyolításban való részvételt - vélhetően a meglévő helyismeretre számítva - kiterjesztették a megyei vállalkozásfejlesztési alapítványokra.²

Szeptemberben a Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (ZMVA) és a Hitelgarancia Rt. is kötött ilyen jellegű megállapodást, melynek értelmében ZMVA által megvizsgált és a garancianyújtásra alkalmasnak ítélt üzleti tervekhez az Rt. készfizető kezességet nyújt. A megállapodás sikeréhez szükséges az is, hogy a vállalkozók képesek legyenek értékelhető, jó üzleti tervet készíteni illetve elengedhetetlen a bankok kedvező hozzáállása. Zalában az ősszel folytatott tárgyalások eredményeként az OTP, a Postabank a Budapest Bank, a Creditanstalt illetve 8 takarékszövetkezet jelezte fogadókészségét a garanciális hitelkonstrukciókkal kapcsolatban.

Ezt a konstrukciót alapvetően a kis- és középvállalkozások egy éven túli, 5-20 millió forint nagyságrendű beruházási hiteligényei számára hozták létre, amelyen belül maximum 5 millió forint lehet a kedvezményes, garantált hitel.

A vállalkozó hiteligényével fordulhat egyenesen bankhoz, mely ha alkalmasnak találja a kérelmet akkor átküldi véleményezésre a ZMVA-nak, aki aztán továbbküldi a kérelmet a Hitelgarancia Rt.-nek. Onnan öt napon belül érkezik meg a válasz. Ennél jobb megoldás azonban, ha a pályázó rögtön az Alapítványhoz fordul. Itt ugyanis szakértő segítséget kap hitelkérelme kitöltéséhez, így jelentősen megrövidülhet a garanciakérelmek átfutási ideje.

¹ Az MVA helyi vállalkozási központjaival illetve a kamarákkal történő összefogás egyértelművé tették, hogy az Rt. nem kíván saját regionális hálózatot létrehozni. Ehelyett az ilyen hálózatokkal rendelkező intézményekkel keresik az együttműködést, ami véleményem szerint jó választás volt.

² Zala megyében is jelentős publicitást kapott e téma, több újságcikk is jelent meg a Zalai Hírlapban: Hitelgarancia - Zalában is (Hajdú Péter), Segítő kéz a "mostoháknak", Hitelezési segítség a kisvállalkozóknak (MTI).

A Hitelgarancia Rt. hasonló jellegű együttműködési megállapodást kötött a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarával. Ennek értelmében a két szervezet olyan oktatási, hitel és garanciaprogramot alakít ki, amely a kisvállalkozók hitelhez jutását segíti.³ Tervek szerint a területi kamarák gyűjtik össze a kisösszegű vállalkozói hitelkérelmeket és minősítik azokat. Az Rt. egyszerűsített eljárás keretében, saját üzleti kockázatának mérlegelésével garanciát ad a bankok által elfogadott hitelekre. A kockázatot a Hitelgarancia Rt. és a Kamara megosztja. Apatini Kornélné, az Rt. vezérigazgatója szerint a megállapodás elsősorban az egy - tízmillió forint közötti hitelt igénylőknek szól.⁴

Ezt a vidékre nyitást a Hitelgarancia Rt. részéről nagyon fontos lépésnek tartom. A lehetőség jelentősen könnyíti a vidéki kis- és középvállalkozások hitelhez jutását illetve a hozzá kapcsolódó tanácsadással, szakmai segítséggel a vállalkozói kultúra terjedését is szolgálja.

5.1.2. Önszerveződő regionális alapok

A másik módja egy esetleges regionális rendszer vagy alap kialakításának az, ha a tőkét nem egy központi, működő alap bocsátja rendelkezésre, hanem helyi összefogással a megyében vagy térségben működő gazdálkodó szervezetek adják össze. Ez esetben az alap résztvevői lehetnek helyi bankfiókok, a térség önkormányzatai, civil szervezetei, kamarák, érdekképviseltek.

Az alappal kapcsolatos operatív feladatok végzésére alkalmas lehet a helyi vállalkozói központok egy szakembere, illetve ha a munka mennyisége ezt indokolná az illető, mint az alap titkára főállású alkalmazottként tevékenykedhetne. Természetesen ez az alap működési költségeit növelné.

Az alap döntéshozó szervezetében célszerű lenne, ha az alapot létrehozó szervek képviseltetnék magukat - esetleg anyagi hozzájárulásuknak megfelelően.

Előfordulhat, hogy ez a kör túl széles az érdemi munkavégzéshez, ez esetben egy szűkebb fórumot kell létrehozni a konkrét döntések meghozatalára.

Mindezekon kívül szükség van egy kiváló pénzügyi szakértőre, aki az alapot kellőképp tudja menedzselni. (Ez célszerű, ha azonos a titkár személyével.)

³ Hasonló oktatási - hitelgarancia programot indít, az Rt. az MVA-val, melynek keretében a regionális vállalkozásfejlesztési alapítványok szakembere segít a hitelt igénylő kisvállalkozónak a kérelem összeállításában - ezáltal egyfajta hitel - előminősítést is elvégezve.

⁴ Szó van arról is, hogy a helyi kamarák ehhez kapcsolódóan létrehoznak egy viszontgarancia-alapot, mely ígéretes kezdeményezésnek tűnik.

A rövid elméleti bevezető után vizsgáljuk meg, hogy matematikailag milyen esélye lenne teljesen önállóan egy garanciaalapnak. (Ld. táblázat 1-5.)

5.2. Garanciaalap - számítási modell - önálló alap

Az elméleti megalapozás után tekintsük át számszakilag is, hogy mire lehet számítani egy kisösszegű, regionális alap beindítása esetén. (ld. táblázatok)

Kiindulásként egy 100 milliós kezdőösszeget vettem. Ennek megválasztása a modell tendenciáit tekintve nem jelentős, így kerek számnak választva az induló összeget könnyebb átlátni a rendszert.

Másrészt egy megye potenciálját tekintve ha jó az összefogás és az ott működő bankok partnerek az alapban akkor ez az összeg nem irreális.

A költségek egy főállású alkalmazott bérét illetve esetlegesen felmerülő egyéb költségeket (pl.: irodai költségek) tartalmazza, majd az első félévben így kalkulált összeg (1.250 E Ft) kerül mindig korrigálásra az inflációval. A hitel/garanciaalap ráta a garantált hitelösszeg és az alap tőkéjének arányát mutatja. A kamatláb és az infláció 4 éves átlagos értéke a Privatizációs Kutatóintézet becslésein, illetve Matolcsy György Úrral, az intézet igazgatójával folytatott beszélgetés alapján szerepelnek ezen az értéken.

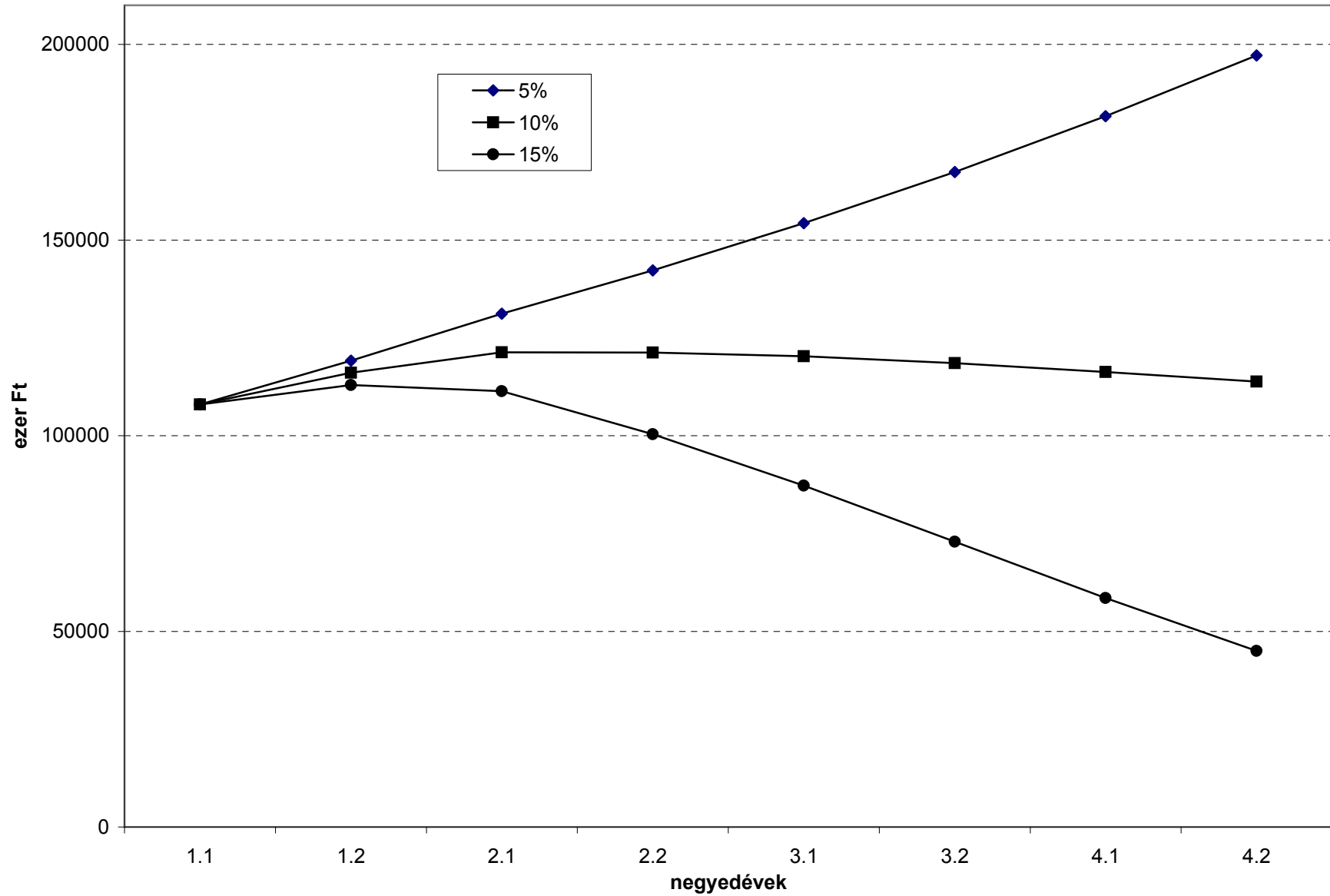
A átlagos garantált hitelösszeg, a hitelek lejáratára valamint a garancianyújtás mértéke az alapvető tendenciákat szintén nem befolyásolja jelentősen.

Sokkal fontosabb és alapvetően hat az alap sikerére vagy sikertelenségére a bukási arány illetve a garanciadíj. A modellekben a garanciadíj 3 %, mely véleményem szerint a kisvállalkozók szempontjából a maximumot jelenti. Túl magas garanciadíj esetén az alap elveszti vonzerejét, így lényegében funkcióját is. A bukási arány az a tényező, amelyre nagyon érzékenyen reagál az alap. Ugyanakkor ez az a faktor, amire hatással is tud lenni, így érdemes ezt közelebbről megvizsgálnunk.

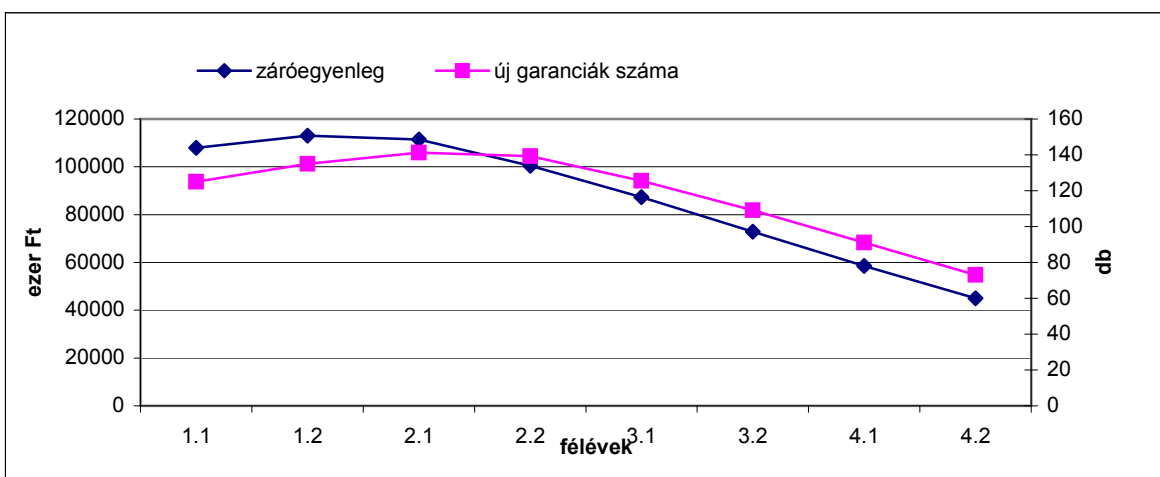
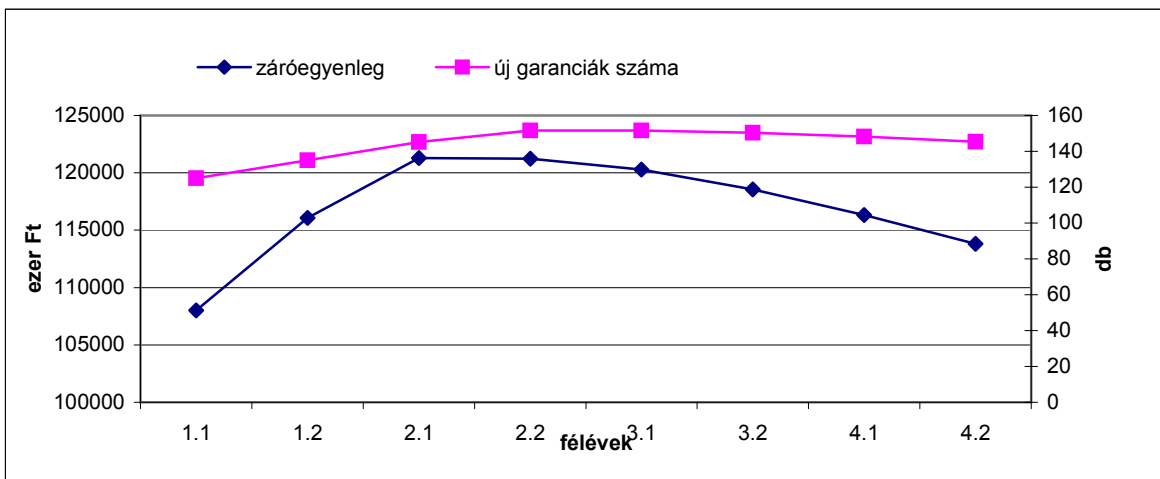
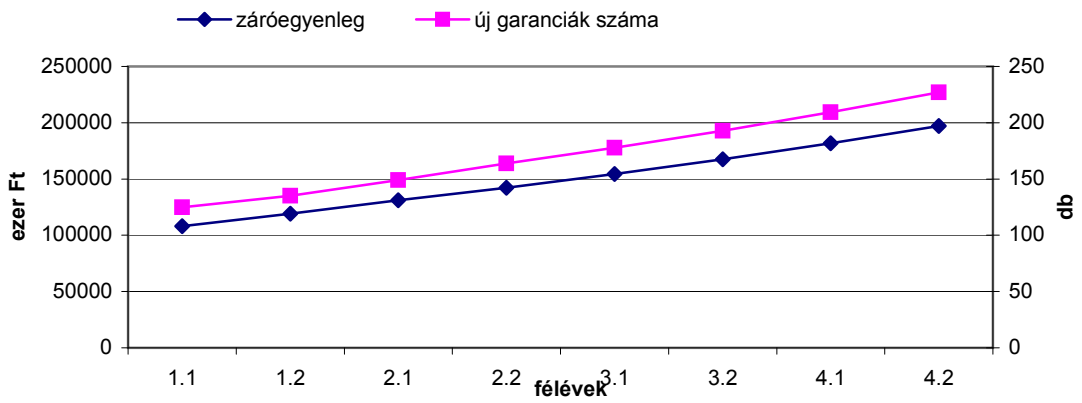
A tendencia egyértelmű számítások nélkül is: minél magasabb ez a arány, annál kedvezőtlenebb az alap számára. A három különböző modell között mindössze 5-5 százaléknyi eltérés van e tekintetben. Látható az, hogy a legkisebb - 5 %-os - veszteségráta esetén 4 év alatt a tőke megduplázódik, és a tendencia nem törik meg sehol.

Ez az 5%-os bukási arány, tekintve, hogy kis- és középvállalkozásokról van szó, még viszonylag ideális körülmények megléte esetén is irreálisnak mondható.

A garanciaalap tőkéjének alakulása különböző bukási arányok mellett



A záróegyenleg és az új garanciák számának alakulása
5, 10, 15% bukási arány (4 év átlagában) mellett



Garanciaalap-előrejelzési modell
(1000 Ft-ban)

5% bukási arány

induló összeg: 100000

félévek	1.1	1.2	2.1	2.2	3.1	3.2	4.1	4.2
nyitóegyenleg	100000	107996	119183	131164	142230	154308	167414	181650
költségek	-1250	-1313	-1378	-1447	-1519	-1595	-1675	-1759
bevezetés költségei	-1000							
veszteség*	0	-3000	-6240	-9815	-10750	-11777	-12831	-13919
garancia díj	3325	8091	11523	13540	14821	16145	17531	19020
kamat	6921	7409	8076	8787	9527	10334	11211	12167
záróegyenleg	107996	119183	131164	142230	154308	167414	181650	197159
új garanciák	180000	194393	214530	236096	256013	277754	301345	326970
megszűnt garanciák	0	60000	124798	196308	215006	235546	256621	278371
garantált összeg	180000	314393	404126	443914	484920	527128	571852	620452
kihelyezett hitel	300000	523989	673543	739856	808201	878547	953087	1034086
új garanciák száma	125	135	149	164	178	193	209	227
összes garanciák	125	218	281	308	337	366	397	431

garantált %	60%		infláció	10,0% 4 év átlaga
max. hitelösszeg	3000	átl.garantált	átl. kih.%	80%
átlagos hitelösszeg	2400	összeg: 1440	max. lej.	2,0 év
hitel/garanciaalap ráta	3		átl. lej.	1,5 év
bukási arány	5% 4 év átlagában		tür. idő	0,5 év
kamatláb	14% 4 év átlagában		gar. díj	3,0% /év
			kez.ktg.	5 egyszeri

* egyenletesen elosztva a hiteltörlesztés 2. 3. és 4. félévében

Garanciaalap-előrejelzési modell
(1000 Ft-ban)

10% bukási arány

induló összeg: 100000

félévek	1.1	1.2	2.1	2.2	3.1	3.2	4.1	4.2
nyitóegyenleg	100000	107996	116078	121280	121219	120280	118554	116309
költségek	-1250	-1313	-1378	-1447	-1519	-1595	-1675	-1759
bevezetés költségei	-1000							
veszteség*	0	-6000	-12480	-19444	-20721	-21515	-21767	-21603
garancia díj	3325	8091	11419	13072	13594	13773	13719	13541
kamat	6921	7304	7640	7758	7707	7611	7478	7324
záróegyenleg	107996	116078	121280	121219	120280	118554	116309	113812
új garanciák	180000	194393	208941	218305	218195	216504	213397	209357
megszűnt garanciák	0	60000	124798	194445	207213	215147	217668	216032
garantált összeg	180000	314393	398537	422397	433378	434735	430465	423790
kihelyezett hitel	300000	523989	664228	703994	722297	724559	717441	706316
új garanciák száma	125	135	145	152	152	150	148	145
összes garanciák	125	218	277	293	301	302	299	294

garantált %	60%		infláció	10,0% 4 év átlaga
max. hitelösszeg	3000	átl.garantált	átl. kih.%	80%
átlagos hitelösszeg	2400	összeg: 1440	max. lej.	2,0 év
hitel/garanciaalap ráta	3		átl. lej.	1,5 év
bukási arány	10% 4 év átlagában		tür. idő	0,5 év
kamatláb	14% 4 év átlagában		gar. díj	3,0% /év
			kez.ktg.	5 egyszeri

* egyenletesen elosztva a hiteltörlesztés 2. 3. és 4. félévében

Garanciaalap-előrejelzési modell
(1000 Ft-ban)

15% bukási arány

induló összeg: **100000**

félévek	1.1	1.2	2.1	2.2	3.1	3.2	4.1	4.2
nyitóegyenleg	100000	107996	112973	111397	100402	87271	72921	58498
költségek	-1250	-1313	-1378	-1447	-1519	-1595	-1675	-1759
bevezetés költségei	-1000							
veszteség*	0	-9000	-18720	-28887	-29913	-29229	-26916	-23453
garancia díj	3325	8091	11316	12604	12373	11444	10065	8486
kamat	6921	7199	7205	6736	5928	5030	4104	3212
záróegyenleg	107996	112973	111397	100402	87271	72921	58498	44985
új garanciák	180000	194393	203352	200514	180724	157088	131257	105297
megszűnt garanciák	0	60000	124798	192582	199420	194863	179442	156356
garantált összeg	180000	314393	392948	400880	382183	344408	296224	245164
kihelyezett hitel	300000	523989	654913	668133	636972	574014	493706	408607
új garanciák száma	125	135	141	139	126	109	91	73
összes garanciák	125	218	273	278	265	239	206	170

garantált %	60%		infláció	10,0% 4 év átlaga
max. hitelösszeg	3000	átl.garantált	átl. kih.%	80%
átlagos hitelösszeg	2400	összeg: 1440	max. lej.	2,0 év
hitel/garanciaalap ráta	3		átl. lej.	1,5 év
bukási arány	15% 4 év átlagában		tür. idő	0,5 év
kamatláb	14% 4 év átlagában		gar. díj	3,0% /év
			kez.ktg.	5 egyszeri

* egyenletesen elosztva a hiteltörlesztés 2. 3. és 4. félévében

10 %-os bukási arányt feltételezve az első két évben növekedést tapasztalunk, ám a harmadik év első felében a tendencia már csökkenőbe fordul át, így az alap működése ilyen veszteségek mellett - beavatkozás nélkül - megkérdőjelezhető. Megnézve a harmadik, 15 %-os bukási arányt feltételező táblázatot látjuk, hogy itt a tőke 4 év alatt rövid (mindössze 1,5 éves) növekedési ciklus után kevesebb mint felére csökken. Ilyen veszteségráta mellett az alap működése egyértelműen gazdaságtalannak tekinthető, nem tartható fenn.

Az összesített grafikonokon nagyon jól láthatók a tendenciák az alaptőke alakulását illetően.

Érdekes még megfigyelni a garanciák számának alakulását az alaptőke változásához viszonyítva. 5 % veszteség mellett mindkettő érték lineárisan növekedő, 10 % esetén azonban az alaptőke nagyobb mértékben csökken a garanciák számánál, s így ezzel részben magyarázható a tőkecsökkenés öngerjesztő volta.

Kérdés, hogy mi az a határ, mekkora lehet ez a ráta, ha azt akarjuk, hogy az alapunk fokozatosan növekedjen. Ez számításaim szerint a 9 %-os érték körül található.

Ez máris felveti a problémát, miszerint alatta lehet-e maradni ennek a 9 %-nak. Hazai tapasztalatokra ilyen vonatkozásban az alapok elindulásától eltelt viszonylag rövid idő miatt nem hagyatkozhatunk. Nemzetközi tapasztalatok alapján, tekintve, hogy regionális alapról van szó - melynek előnyei egy későbbi részben kerülnek kifejtésre - ez az érték, nagy körültekintéssel tartható lenne.

Egy ilyen alap létjogosultsága és működtethetősége azonban nagy mértékben attól függ, hogy a bankok mennyire fogadják el az alapot teljes értékű garanciaként. Általános tapasztalat, hogy nehéz meggyőzni őket egy ilyen konstrukció pozitívumairól, hiszen ők a hitelezést még így is túl kockázatosnak találják.

A bankok fedezetértékelési szabályzatukban a hiteltörlesztések biztosítékát mobilizálhatóságuk és értékállóságuk alapján különböző minőségi osztályokba sorolják.

Az elsődleges, önállóan alkalmazható biztosítékok között a legelőkelőbb helyet az állami költségvetési garancia foglalja el.⁵

⁵.Ebben a témában megjelent újságcikk: Legjobb az állami garancia címmel (Figyelő, 1994. december 15.)

Ha a hitelügyletben csak a bank és a vállalkozó szerepel, akkor a kockázat értelemszerűen a banké, a fedezetet pedig a vállalkozónak kell biztosítania. Egy önálló, regionális garanciaszerveződés bekapcsolásával az ügyletbe a bank mérsékelheti kockázatát, ám viszontgarancia vagy állami garancia nélkül még mindig túl kockázatos számára az ügylet, főleg ha a hitelfelvevő kisvállalkozó.

A teljesen önállóan működő, regionális szervezetek esetén, kulcskérdés a bankok hozzáállása, hogy elfogadják-e az alapot, bizalommal vannak-e iránta. Ennek hiányában az alap működésképtelen vagy funkcióját nem tölti be.

5.1.2.2. Regionális garanciaalap - viszontgaranciával

Induljunk ki az előző fejezetben feltételezett alapból. Mi az, amivel vonzóbbá lehetnek tenni azt a bankok számára?

Próbáljuk meg elosztani a kockázatot többfelé, amire a viszontgarancia bekapcsolása tűnik legcélszerűbbnek.

Az előző modellben létezett egy regionális garanciaalap, mely hitelösszeg 60 %-áig nyújtott garanciát. Vegyünk ehhez egy viszontgaranciát biztosító szervet, - például a Hitelgarancia Rt.-t - amely vállalja, hogy a regionális alap kötelezettségeit 80 %-ban viszontgarantálja.

Ez esetben a regionális szervezet kockázata megoszlik, 48 %-ban ($60 \times 0,8$) az Rt.-re hárul, így az alap kockázata 12 %-ra mérséklődik.

Ha pedig tudjuk azt, hogy a Hitelgarancia Rt. mögött 70 %-os állami garancia van, akkor könnyen kiszámítható, hogy az Rt.-re is a kockázat mindössze 14,4 %-a ($48 \times 0,3$) esik, míg a fennmaradó 33,6 % ($48 \times 0,7$) államilag garantált követelésként jelenik meg.

Nézzük csak meg, összességében milyen eredményre jutottunk.

<u>Hitelösszeg:</u>	100 %, ebből
	40 % vállalkozó
	12 % regionális garanciaalap
	14,4 % Hitelgarancia Rt.
	33,6 % állami garancia

A kockázat ez esetben már négy szereplőre hárul, és ha a bank szempontjából tekintünk az arányokra, akkor ő hitelének 1/3 részére állami fedezetet kap, ami pedig elsőrangú biztosítéknak minősül. A két bekapcsolt alap kockázata is minimálisra mérséklődik, így - ismét csak a bank szempontjából vizsgálva - nagyobb lesz arra az esély, hogy ha garanciabeváltásra kerül a sor, akkor ezek a szervezetek teljesítik kötelezettségeiket.

Ez a jobb kockázatmegosztás mindamelllett, hogy az ügylet szereplőinek is kedvezőbb, a garanciadíj mértékét is erősen befolyásolja, ami pedig a vállalkozó szempontjából sem elhanyagolható.

Tételezzük fel, hogy elinduláskor 20-25 %-os bukási aránnyal kalkulálnak a regionális alap elindítói.

A kockázat várható mértékének meghatározása bonyolult feladat, nehéz jól megjósolni. Leginkább tapasztalatokra lehet hagyatkozni, ám jól megállapított illetve becsült értékek esetén is történhetnek előre nem látható események, amelyek a bukási arányt kedvezőtlenül vagy éppen az ellenkező irányba befolyásolják.

A kalkuláció mindig kényes feladat, ezért szakértők az érték számításánál általában magasabb értéket választanak.

A garanciadíj mértékét pedig általában úgy próbálják meghatározni, hogy az alap kezelésével illetve adott hitelügylettel kapcsolatos költségeket fedezze. Ha a fent említett 20 %-os kockázati tényezőtől indulunk ki, és figyelembe vesszük, hogy a kockázatmegosztás során a regionális alapra 2,4 %. ($20 \times 0,12$). Ebből kiindulva a 3 %-os garanciadíjból az alap fedezni tudja kiadásait anélkül, hogy a tőkéhez hozzá kellene nyúlni.

Miért nem működik így ez a rendszer?

A válasz nagyon egyszerű, a törvényekben keresendő. A Hitelgarancia Rt. ugyanis a törvény szerint nem vállalhat viszontkezeséget, nem léphet be egy ilyen ügyletbe mint garantőr. A törvény alapján az Rt. üzletszabályzata tartalmazza a kezességvállalásra jogosultak körét, s ez a szabályozás nem teszi lehetővé viszontgarancia biztosítását. Az állam pedig közvetlenül nem nyújt viszontgaranciát.

Véleményem szerint itt van a hazai garanciarendszer fejlesztésének kulcsa. A vállalkozók számából kiindulva illetve a fejlődésnek indult önszerveződő regionális garanciaalapok is azt mutatják, hogy igény lenne ilyesfajta rendszer kialakítására. Ezeket a kisebb alapokat a bankok nem fogadják el teljes értékű garanciaként.

A Hitelgarancia Rt.-nél is hajlandóságot mutatnak arra, hogy ha a törvény azt lehetővé tenné, részt vennének egy ilyen intézményrendszerben, vállalnák a viszontgarantőr szerepét. Ezek ismeretében mindenképpen szükséges és időszerű lenne a törvényi szabályozás módosítása, mely zöld utat jelentene a regionális szerveződéseknek.

5.2. A regionális alapok jelentősége

Röviden említést kell tenni arról, miben is különböznek ezek a szerveződések a hasonló céllal működő, országos intézményektől.

Az, hogy egyáltalán szóba került ezen intézmények létrehozásának kérdése annak köszönhető, hogy az országosan működő hitelgarancia alapok létezése ellenére valódi igény mutatkozik a kis- és középvállalkozások tevékenységének nagyobb arányú, helyi támogatására.

A helyi összefogás révén kialakuló szerveződés, a helyi közösségen alapuló nagyobb társadalmi ellenőrzés, várhatóan sokkal jelentősebb megelőző hatást vált majd ki, mint az országos alapoknál tapasztalható. Ez az egyik ok, amiért itt kisebb bukási aránnyal lehet kalkulálni. A másik ok az, hogy itt általában kisösszegű, viszonylag rövid lejáratú hitelek garantálása történik, s ezek a tényezők is a kockázat és a hibaarány viszonylag alacsonyabb szintjét eredményezhetik.

Előny továbbá, hogy egy helyi szinten működő alap döntési struktúrája könnyebben átlátható, és egy ilyen alappal kapcsolatos marketing tevékenység elvégzése is sokkal könnyebb, mint a hasonló jellegű országos alapoknál.

Ez a rendszer a résztvevő bankok számára egy olyan kiegészítő lehetőséget biztosít, amellyel élve lehetőségük lesz a kkv szektor további finanszírozására kockázat-megosztási alapon.

Mindezekből látható, hogy összességében egy helyi - megyei vagy regionális - alap számos előnyös tulajdonsággal rendelkezik. Emellett kiemelt szerephez juthatna a helyi, kiegyensúlyozott fejlődés elősegítésében, a helyi erőforrások jobb kihasználásában a munkahelyteremtésben illetve a vállalkozói kultúra terjesztésében.

5.3. Az ügylet egyes szereplőinek feladata

Az eddig elmondottakból kitűnik, hogy a garancianyújtás során az ügylet szereplőinek egymással összhangban, egymást segítve kell dolgozniuk a közös cél érdekében. Ezen belül minden résztvevőnek megvan a saját feladata, melyet körülményeihez képest a lehető legjobban kell ellátnia. Nézzük meg általánosan ezeket a feladatokat.

5.3.1. A vállalkozó

Alapvetően mindegyik félnél az együttműködési szándékból kell kiindulni. Ez elvárható minimum a vállalkozó esetében is, végső soron ő szeretné megkapni az igényelt hitelt.

A következő dolog pedig az, hogy az igénylőnek törekedni kell arra, hogy megfelelő számviteli, könyvviteli nyilvántartásai legyenek, és a hitel illetve garanciaigényléskor esetleg kért okmányokat különösebb nehézségek és idővesztés nélkül produkálni tudja.

A külföldi tapasztalatok ismertetésénél említettem, hogy az ENSZ egyik felmérése csoportokba sorolta azokat a tényezőket, melyek miatt a bankok nem szívesen hiteleznek kisvállalkozóknak.

Ezek voltak röviden: viszonylag magas bukási arány, nagy cégek előnyben részesítése, relatíve magas adminisztrációs költség, megfelelő iratok nyilvántartások hiánya valamint fedezet hiánya.

Ezekkel a tényezőkkel kapcsolatban egy felmérést készítettem magyar bankok bevonásával. A megkérdezett szakértők véleménye szerint a vállalkozók magatartására közvetlenül visszavezethető nyilvántartások hiánya összességében, a harmadik helyre került a fedezethiányt és a magas bukási arányt követően.

Előkerült viszont egy másik probléma, amelyet az ENSZ tanulmány nem említ. Tudvalevő, hogy Magyarországon az adómorál gyenge, magas az adóeltitkolás aránya. A vállalkozók gyakran - az adó elkerülése érdekében - nem tüntetik fel valós jövedelmi helyzetüket nyilvántartásaikban. Hiteligényléskor viszont a bank ugyanezeket a nyilvántartásokat vizsgálja, így igen gyakran előfordul az a különös helyzet, hogy több éve veszteségesen működő vállalkozó fejlesztési vagy beruházási hitelt igényel.

5.3.2. A bank

A bank és a garanciaalap viszonya alapvetően befolyásolja adott rendszer sikerét. Tapasztalatok bizonyítják, hogy kölcsönös bizalom híján kicsi az esély a jó működésre.

A bankok egyébként a már említett felmérés során első helyre a fedezet hiányát rangsorolták, ezt követi a viszonylag magas bukási arány. A megfelelő iratok, nyilvántartások hiánya is gyakran okoz gondot, ezt követően negyedik helyre került a fajlagos költségek viszonylag magas mértéke.

Azt a faktort, miszerint a bankok napi üzleti kapcsolatban állnak nagy cégekkel így ezeknek szívesebben hiteleznek a szakemberek többsége utolsóként említette.

Mindezekon felül szinte minden beszélgetés alkalmával elhangzott, hogy a vállalkozók általában nem mutatják ki valós eredményeiket, így az adósminősítési rendszeren nem jutnak túl.

Garanciaalapok tekintetében a banktól elvárható, hogy a garanciával lefedezett hitel után ne kérjenek pótlólagos garanciát.

Ugyancsak ügyelni kell arra - noha bizalmi viszonyt feltételezve ez nem lehet probléma - hogy a bankok ne csak a kockázatos ügyfeleiket "passzolják át" a garanciaalapoknak, ugyanakkor a túlzott óvatosság is kerülendő mindkét részről. A kérelmek elbírálásának időtartalmát lehető legrövidebbre kell szabni, akár úgy, hogy a garanciaigényt is benyújtó vállalkozások banki hitelkérelmének elbírálásakor egy fő az alaptól is jelen legyen ezáltal gyorsítva a folyamatot.

Az elbírálás rendszerét, szabályait pontosan rögzíteni kell. Egyes rendszereknél komoly feszültségek adódtak abból, hogy a garanciaalap felülbírálta a bank döntését, amit az sérelmesnek talált.

Ezeknek a folyamatoknak és az időtényezőknek különösen nagy szerepe van a vállalkozónál, hiszen általában nem mindegy, hogy a kért hitelt milyen hamar kapja meg.

Utolsóként a bankoknál azt említeném, hogy nem lehet tőlük várni azt, hogy a kisvállalkozói hitelezés kockázatát teljesen magukra vállalják, ennek segítése állami feladat a piacgazdaságban.

5.3.3. Az alap

Akár regionális, akár országos alapról van szó, a feltételek hasonlóak. Kiindulásként az intézménynek megfelelő tőkét és képzett személyzetet kell biztosítani. Ez lehet a hatékony alapmenedzselés pillére.

Fontos, hogy az alap feltételei és díjtételei oly mértékben legyenek megszabva, hogy ezáltal a garancia vonzereje megmaradjon.

A legkritikusabb pont a bankok bizalmának megnyerése és megtartása. A külföldi tapasztalatok ismertetésénél már elhangzott, hogy sok garanciaintézmény bukott már meg a rossz menedzselés miatt, a bukás okai nem a garanciamechanizmusokban voltak keresendők. Ez viszont minden esetben a bankok bizalmának megvonásával járt, így sokakban kétség ébredt a mechanizmusok iránt is.

Még egy tényezőt említenék itt, ez pedig a szabályok rugalmas kezelése, ami nálunk gyakran nem működik.

Legyen olyan lehetősége az alapnak, hogy bizonyos szabályoknál, feltételrendszerénél kis eltérések esetén kivételt tegyen, mint ahogy ez működik például az amerikai SBA rendszer esetén.

A fejezet zárásaként ismét csak azt említeném, hogy a garanciarendszereknél és a kkv-k támogatásánál elengedhetetlen az állami szerepvállalás. A bankok profitorientált intézmények, érdekük egyéb kedvezmények híján nem fűződik a kockázatos kisvállalkozói hitelekhez. Az államnak így nagyon fontos feladata a hitel- és garancianyújtás segítése, ami történhet az adómentesség biztosításával, a finanszírozás kockázatának bizonyos mértékű átvállalásával, kedvezményes hitelkonstrukciók működtetésével.

Lényeges, hogy a kisvállalkozások ösztönzési elvei összhangban legyenek a különböző, más gazdaságpolitikai célokkal, s az e célra biztosított forrásokkal. Célszerű a szabályozást az érintett réteg illetve intézmények képviselőinek bevonásával megalkotni a közös érdekelttség kialakítása érdekében.

6. Zala Megyei Hitelgarancia Alap (ZHGA) ⁶

A regionális alapok általános lehetőségeinek ismertetése után nézzük meg konkrétan a már létező ZHGA kialakulását, felépítését és jövőbeni lehetőségeit.

6.1. Kialakulás

A kezdeményezés a Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (ZMVA) üzleti tervén alapul, kidolgozása holland szakértők bevonásával történt, s a végleges szabályzatok kialakulásáig sok változtatáson ment keresztül.

Először egy általános, a főbb alapelveket megfogalmazó vázlat készült. Ez tartalmazta a szervezet célkitűzéseit, a szervezeti felépítést, a feladatköröket és hatásköröket, valamint az alap és a bankok közötti kapcsolat tekintetében is megfogalmazta a főbb irányelveket. E tervezetet tekintve a titkárság alapvetően az operatív feladatok ellátásáért felelős, míg az igazgatóság hatáskörébe tartozik az alap irányítása, képvisellete és a garanciakérelmek elbírálása.

Később, 1995 szeptemberében részletes vázlat készült. Erre az időre a Holland Gazdasági Minisztérium támogatásával a ZMVA kérésére elkészült egy megvalósíthatósági tanulmány egy helyi hitelgarancia-alap szükségességéről.

Ennek megállapítása az volt, hogy bizonyos feltételek mellett egy ilyen helyi hitelgarancia alap életképes eszköznek bizonyulhat a bankok kkv-hitelezésének ösztönzése tekintetében

Az alap javasolt főbb jellemzői, feltételei a következők voltak:

- a garanciának a befizetett tőkén kell alapulni, a megcélzott alaptőke 40 millió Ft
- jelentős mértékű helyi politikai, pénzügyi és szervezeti támogatás kulcsfontosságú tényező
- a hitelgaranciákhoz csak az alapon résztvevő bankokon keresztül lehet hozzájutni olyan életképes, kis összegű, rövid lejáratú hitelek esetén, ahol hiányzik a megfelelő fedezet
- az alappal kapcsolatos kérelmezési és felügyeleti eljárásoknak jórészt a résztvevő bankok tevékenységére kell támaszkodnia és így amennyire csak lehetséges, költséghatékonyak kell lennie

⁶ Forrás a ZHGA megalakulása előtt készült vázlatok, tanulmányok, a ZHGA üzletszabályzata illetve szervezeti és működési szabályzata.

A javaslat kidolgozásakor folytak tárgyalások bankokkal, vállalkozókkal és ezek javaslatait mind figyelembe vették a tanulmány elkészítésekor.

6.2. Az Alap jelenlegi helyzete

Jelenleg az alap tőkéje 19 millió forint,⁷ ami a következőképp tevődik össze:

Postabank	3 millió Ft
MVA	10 millió Ft
Zala megye	1 millió Ft
Zalaegerszeg Önkormányzata	1 millió Ft
Nagykanizsa Önkormányzata	1 millió Ft
Kereskedelmi Kamara	1 millió Ft
CCI Tiel (Hollandia)	2 millió Ft

Összesen: 19 millió Ft

A ZMVA koordinálásában jelenleg is folyamatban van egy holland-magyar gyümölcsprojekt, melynek keretében ugyancsak szó volt egy garanciaalap létrehozásáról. A későbbi tárgyalások során aztán elvetették egy önálló alap létrehozásának lehetőségét, ehelyett a mai elképzelés az, hogy az alapra szánt összeget beolvasztanák a Zala Megyei Hitelgarancia Alapba. Ez már egy jelentősebb, körülbelül 80 millió forintos alaptőkét eredményezne. Ez esetben azonban, mivel a gyümölcsprojekt az alaptökében több mint 60%-kal részesedne, különböző plusz feltételek jelennének meg az alap működését tekintve.

Konkrét döntés még nincs a kérdésben, ám a garancianyújtásban egy ilyen konstrukció esetén a mezőgazdasági vállalkozóknak prioritást kellene élvezniük, és képviselve lennének az alap döntéshozó szervében is.

6.2.1. Az alap szervezete

Az alap lényegében a ZMVA keretein belül működő, a kuratóriumnak alárendelten működő önálló pénzalap. A szervezeti felépítést az igazgatóság, a titkárság illetve a tanácsadó testület alkotják.

⁷ Ez az összeg azóta kamatozott, jelenleg körülbelül 20,5 millió Ft.

Az igazgatóság feladatköre alapvetően az alap operatív feladatainak ellátása, ennek keretében a hitelgarancia igénylés formájának és rendjének kialakítása, a garancianyújtás kritériumainak meghatározása valamint az alap pénzügyi helyzetének figyelemmel kísérése. Feladata még az igazgatóságnak az alap képvisellete, ezen belül is a kuratóriummal való kapcsolattartás, a bankokkal való keret-megállapodások megkötése illetve együttműködés kialakítása velük.

Az igazgatóság 7 tagból áll, melyek tagjait (1-1 főt) az Alapítvány felkérése alapján az alábbi szervek delegálják.

1. Zala Megyei Agrárkamara
2. Zala Megyei Kereskedelmi és Iparkamara
3. Zala megyében működő pénzügyintézet
4. Zala Megyei FM Hivatal
5. ZMVA kuratóriuma
6. Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Iroda
7. Zalai Kézműves Kamara

A titkárság feladat és hatáskörét a ZMVA szervezeti keretein belül látja el. Fő feladatai közé tartozik többek között a hitelgarancia igények, kérelmek összegyűjtése, döntés-előkészítés, kérelmek felülvizsgálata, esetleges hiánypótlásra való visszaadása, pozitív döntés esetén garancialevél kiállítása és továbbítása a bankok felé.

A tanácsadó testületet az igazgatóság hozza létre belföldi és külföldi szakértőkből, amelybe meghívja az igazgatóságban nem képviselt adományozók, illetve más pénzügyi és szakmai szervezetek szakértőit. A testület feladata szakmai segítség nyújtása az igazgatóság és a titkárság részére, felkérés illetve saját kezdeményezés alapján.

6.2.2. Az alap működése

Az alap elsődleges célja a zalai gyümölcsvertikum fejlesztése, elsősorban korszerű, szuperintenzív és vírusmentes fajták telepítése, termelése, művelése, növényvédelme, betakarítása, tárolása, hűtése, feldolgozása, értékesítése céljából megvalósuló kis- és középvállalkozói hitelek segítése. Az alapot legalább abban az arányban kell a fent említett gyümölcsvertikum célok szolgálatába állítani, amilyen arányban a holland kormány a PSO95 zalai gyümölcsprojektből adódóan az alaphoz hozzájárul.

Az alap kizárólag a Zala megyében működő kis- és középvállalkozásoknak vállal készfizető kezességet, melyek lehetnek természetes személyek, gazdasági társaságok illetve szövetkezetek.

A kezességvállalás aktuális összege egy időben, egy jogosult vonatkozásában nem haladhatja meg az 5 millió forintot, egy ügylet tekintetében pedig a 3 millió forintot. A készfizető kezességvállalás igénybevételére bármely Zala megyei vagy megyén kívüli pénzügyintézet jogosult.

A vállalás nagysága maximum a hitel és egy éves kamatának 60%-a lehet, a szerződés az alap, a hitelnyújtó pénzügyintézet és a hitelkérő között jön létre. A készfizető kezességvállalásért felszámított díjat az igazgatóság állapítja meg, melynek mértéke az igényelt hitel 0,5 %-ától 3 %-ig terjedhet.

6.2.3. A kezességvállalás mechanizmusa

A. A kérelmet a hitelező pénzügyintézet nyújtja be az alaphoz, miután azt az előírt módon elbírálta s a szükséges hiányzó biztosíték nagyságát megállapította. A kérelmet rendszeresített formanyomtatványon kell benyújtani, s annak minden esetben mellékletét képezi a pénzügyintézet és a hiteligénylő által aláírt hitelszerződés.

B. Az átvett dokumentumokat az alap munkatársai - titoktartási kötelezettség mellett - megvizsgálják. A befogadott kérelmek elbírálása legfeljebb 30 naptári nap alatt megtörténik, amely időszak meghosszabbodik a hiánypótlás időtartamával.

C. A kérelem elutasítása esetén az alap a döntést követő 3 napon belül köteles annak indoklásával együtt a pénzügyintézetet értesíteni.

D. A kérelem elfogadása esetén az alap a pénzügyintézettel készfizető kezességvállalási szerződést köt vagy szándéknyilatkozatot ad ki.

Ha az adós fizetési kötelezettségének nem tesz eleget, a pénzügyintézet köteles az alapot erről 30 napon belül értesíteni. (Ellenkező esetben az alap a szerződést azonnali hatállyal felmondhatja.) A nemfizetéstől eltelt 90 nap után a bank köteles az egyéb fedezetek jogi úton történő érvényesítésére, 180 nap után pedig jogosult a készfizető kezesség beváltására.

6.3. Az alap lehetőségei

Mint azt a fenitek alapján látjuk, az alap működési keretei megteremtődtek. Miért nem történt a gyakorlatban mégsem garancianyújtás?

Ennek egyszerű oka, hogy az alaptőke, - révén hogy a gyümölcsprojektből származó összeg még nem áll rendelkezésre - kicsi az induláshoz.

A másik tényező véleményem szerint az, hogy a bankok - szempontjukból érthető módon - nincsenek bizalommal a konstrukció iránt.

Ha az alap önállóan működne a jövőben, akkor véleményem szerint lehetőségei bármilyen alaptőke mellett is erősen korlátozottak lennének.

A fejlődés egyik potenciális lehetősége lenne további bankok bevonása az alapba. Jelenleg egyébként folynak ilyen irányú tárgyalások holland érdekeltségű pénzüzetek vezetőivel.

Véleményem szerint azonban igazán hatékonyan akkor tudna működni az alap, ha kötelezettségeit viszontgarantáltatná a korábban már ismertetett módon a Hitelgarancia Rt.-vel. Valószínűleg, mivel így már állami garancia állna a ZHGA mögött, a bankok is nagyobb hajlandóságot mutatnának az együttműködés iránt.

Olyan lehetőséget sem tartok kizártnak, hogy az alap később - ha erre igény lenne - elmozdulhatna valamilyen irányba, tovább szakosodhatna például a gyümölcsszektor vagy a mezőgazdaság egészének támogatására.

Összességében egy ilyen alap beindítása mindenképpen kiemelt fontosságú. A ZHGA amellet, hogy a térség vállalkozóit segítené, példaként szolgálna más hasonló jellegű kezdeményezéseknek régióban. Sikeres működése esetén kiváló példa lenne a helyi összefogáson alapuló, önszerveződő alapra, mely természetéből adódóan nagyobb társadalmi ellenőrzés mellett funkcionál.

7. Konklúzió, javaslatok

Kell-e fejleszteni a mai garanciarendszert? Ha ez szükséges, akkor mi módon? Vannak-e más alternatívák? Van-e realitása egy vagy több regionális alap vagy rendszer létrehozásának?

Többek között ezekre a kérdésekre próbált választ adni ez a tanulmány.

Láthattuk, hogy Magyarországon is a piaci átalakulással egyidejűleg kialakultak a garanciaszervezetek, és az évek során általában ezek fejlődtek. Mai teljesítőképességük azonban jóval alatta marad az irántuk jelentkező igénynek. Ez az oka annak, hogy a kis- és középvállalkozók támogatása érdekében elengedhetetlen a garanciarendszer továbbfejlesztése.

Mivel a jelenlegi intézmények központosítottak, ezt a fejlesztést célszerű a vidékre nyitás jegyében megvalósítani, regionális alapokat létrehozni. Felismerve a lehetőséget ezen az úton indult el a Hitelgarancia Részvénytársaság. Azáltal, hogy az Rt. együttműködési megállapodást kötött helyi kamarákkal illetve az MVA-val, mód nyílik szinte közvetlenül, lényegében regionális jelleggel a garancianyújtásra.

Ez a kormány álláspontja szerint "szükségtelemmé teszi a kis- és középvállalkozók hitelezésére specializálódott kisbank működtetését".⁸

A garanciarendszer fejlesztésének másik alternatívája az önszerveződő garanciaalapok kialakulása lenne. Ilyen szervezeteknek - ha létrejönnek - követeléseiket célszerű lenne viszontgarantáltatni egy központi, esetleg állami garanciát is jelentő intézménnyel.

Ennek a javaslatnak - mely iránt komoly igény lenne tekintve a korábbi Bizalom Hitelgarancia Egyesületeket - azonban akadálya a megfelelő jogi háttér, szabályozórendszer hiánya.

Ez egyrészt gátja az önszerveződő egyesületek megalakulásának, másrészt a Hitelgarancia Rt., mint viszontgaranciát nyújtó szervezet működését sem teszi lehetővé. Látható, hogy a magyarországi rendszer fő fogyatékosága az állami szerepvállalásban keresendő.

Tudomásul kell végre azt venni - és nemcsak a vállalkozóknak -, hogy a bankok nem jótékonyági intézmények, és érthető módon amíg befektetéseik illetve hitelkihelyezéseik más módon is elég jövedelmezőnek bizonyulnak, addig nem fognak a kockázatos kis- és középvállalkozói körrel szóba állni. Ennek elősegítésére ismételten csak az állami beavatkozás hivatott.

⁸ Az idézet a már többször említett 1045/1997 számú kormányhatározat 2.5.-ös pontjából származik.

Ez nemcsak garanciaintézmények létrehozásával, hanem kedvezményes hitelkonstrukciók működtetésével is lehetséges. Az ilyen konstrukciónál illetve a garanciaalapoknál egyaránt fontos az, hogy elérhetőek legyenek a vállalkozói réteg számára, kondícióikat karbantartsák illetve feltételrendszerüket rugalmasan kezeljék.

Segítséget jelenthetnek még a kisvállalkozóknak a hitelszövetkezetek, bár ezen intézmények még csak szűk körben terjedtek el. Fontos lépés volt a kockázati tőkéről szóló törvény megalkotása.

Véleményem szerint azonban, s ezt külföldi tapasztalatok is alátámasztják, ahhoz, hogy a kockázati tőke kisebb méretű vállalkozások felé is áramoljon különféle garanciakonstrukciók vagy más állami segítség szükséges.⁹ Sokat számítana a működő hazai vállalkozástámogató intézményrendszer összehangolása is.

Összességében elmondható, hogy a kis- és középvállalkozók támogatásának fontos láncszeme az őket támogató garanciarendszer működése. Ennek azonban akkor van igazából értelme, ha a rendszer hatékonyan működik, a vállalkozók körében ismert és teljesítőképesége arányban áll az igényekkel.

Itt a konklúziónál szeretném még egy általam fontosnak tartott szempontra felhívni a figyelmet. Az Európai Unióban közismerten régiókban gondolkoznak. Révén, hogy Magyarország is Uniós csatlakozásra készül, a társulási szerződés megkötésekor komoly súllyal eshet latba egy regionális szinten működő garanciaalap.

Egy ilyen rendszerben a résztvevők számára a garanciamechanizmusok, melyek célja alapvetően a kockázatmegosztás, lényegét tekintve kedvezőek. Csökkentik a bank kockázatát, új lehetőségeket nyitnak a vállalkozók előtt és hatékony menedzseléssel igen jó üzletnek bizonyulnak.

Ha így működnek, akkor valóban megvalósítják eredeti céljukat, mely cél az, hogy életképes, jó üzleti tervvel rendelkező ám a bank számára elégséges fedezetet biztosítani nem tudó kisvállalkozásokat hitelhez juttassa.

Az előzőekben vázolt javaslatok azonban nem képzelhetőek el egy valóban vállalkozásbarát környezet, illetve határozott kormányzati szerepvállalás nélkül.

⁹ A Hitelgarancia Rt. már cselekedett is ezen a téren. Holland, finn, német és osztrák szisztémákat megismerve feltérképezték, milyen típusai léteznek a kockázati tőkéhez kapcsolódó garanciáknak és keresik a megoldást a hazai rendszer tekintetében.

IRODALOM

1. HAJDÚ PÉTER: HITELGARANCIA - ZALÁBAN
(ZALAI HÍRLAP, 1997. NOVEMBER 20.)
2. SEGÍTŐ KÉZ A “MOSTOHÁKNAK”.
(ZALAI HÍRLAP, 1997. NOVEMBER 18.)
3. HITELEZÉSI SEGÍTSÉG A KISVÁLLALKOZÓKNAK
(ZALAI HÍRLAP, 1997. NOVEMBER 11.)
4. LEGJOBB AZ ÁLLAMI GARANCIA
(FIGYELŐ, 1994. DECEMBER 15.)
5. A ZHGA VÁZLATAI, TERVEZETEI, SZERVEZETEI ÉS MŰKÖDÉSI SZABÁLYZATA,
ÜZLETSZABÁLYZATA, ILLETVE AZ ALAP TITKÁRÁVAL FOLYTATOTT SZEMÉLYES
MEGBESZÉLÉSEK
6. LEZÁRULT AZ ELŐKÉSZÍTÉS
(BANKLEVÉL, 1998. JANUÁR)