



KKV Körkép – 2005 / július: A kis- és közepes vállalkozások üzleti helyzete, valamint a láncartozás elterjedtsége és okai

A Figyelő, az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet (GVI) és a Volksbank Rt. 2005. januárjában közös kutatást indított a kis- és közepes vállalkozások üzleti helyzetének, rövid távú kilátásainak feltárására és e cégcsoport üzleti helyzetét befolyásoló gazdasági és intézményi tényezők és hatások felmérésére. Úgy gondoljuk, hogy a kis- és közepes vállalatok csoportja nagyon fontos szegmense a magyar gazdaság fejlődésének, a versenyképesség, vagy a munkaerőpiac és a magyar háztartások helyzetének alakulása szempontjából. Nemcsak e vállalati szektor jelenlegi gazdasági teljesítménye, a foglalkoztatottságban és az aggregált exportban játszott szerepe döntő, de a magyar gazdaság versenyképességében, dinamizmusában játszott szerepe is. E vizsgálat során negyedévente, összesen 300 a feldolgozóiparba, az építőiparba és a szolgáltatásokba sorolt cég körében, egymással megegyező mintán, a kis- és közepes cégek gazdasági teljesítményét és ágazati megoszlását reprezentáló céget kérdezzük meg és elemezzük a kapott eredményeket.

A júliusi felvétel (2005. július 18-22.) eredményei alapján ellentmondásos kép rajzolódik elénk a KKV-k üzleti helyzete és rövid távú várakozásai tekintetében.

Az adatok egyfelől pozitív változásokról tudósítanak: a második negyedévben javult a cégek kapacitáskihasználtsága, nőtt a termelési szint. Ezek a változások inkább a belföldre termelő magyar tulajdonban lévő cégeknél figyelhető meg, míg az exportálókra inkább a változatlanúság, vagy a romló tendencia volt jellemző. Másfelől a várakozások éppen arra mutatnak, hogy várhatóan nem, vagy csak a cégek más csoportjainál fog folytatódni a 2005. júliusban megfigyelt pozitív változás. A magyar tulajdonban lévő és kizárólag belföldre termelő cégek várakozásai mind a beruházások, mind a termelési szint, mind az üzleti helyzet esetében visszafogottabbá váltak, a jelenleginél rosszabb helyzetet vetítenek előre.

A felvétel eredményei azt mutatják, hogy a láncartozás valóban rendkívül elterjedt jelenség a KKV-k körében: a cégek 53%-a állította, hogy az elmúlt évben előfordult, azért nem tudott fizetni beszállítóinak időben, mert a vevők neki sem fizettek időben. A KKV körében nagy arányt tesz ki a késedelmes fizetés: a cégek vevőinek átlagosan 37%-a fizetett késve és a KKV-k az árbevételük átlagosan 34%-át kapták meg késve az elmúlt 12 hónapban. A kapott adatok részletes elemzése azt támasztja alá, hogy vevők késedelmes fizetése, a visszaigényelt Áfa visszatartására vonatkozó pénzügyminiszteri döntés, és az ezektől független okokból bekövetkező likviditási válságok egyaránt és erősen hozzájárulnak ahhoz, hogy a nőjön a KKV-k körében a késedelmes fizetés gyakorisága. Az eredmények azt is aláhúzzák, hogy a láncartozás jelenségével kapcsolatban számolni kell ennek erős, önmagát erősítő hatásával is.

1. A vizsgálat célja

A KKV Körkép a Figyelő, az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet (GVI) és a Volksbank közös kutatása, amely azt tűzte ki célul, hogy negyedéves rendszerességgel vállalati empirikus adatfelvételekre alapozva vizsgálja és elemezze a magyarországi kis- és közepes vállalati szektor üzleti helyzetét, kilátásait és e cégek üzleti helyzetét befolyásoló tényezőket. A vállalkozások konjunkturális helyzetére vonatkozó kérdéseken kívül minden esetben olyan aktuális témákat, problémákat és az erre adott vállalati reakciókat vizsgálunk, amelyek fontos szerepet játszanak e vállalatcsoport alkalmazkodóképessége, jövedelmi helyzete és fejlődése szempontjából. A harmadik, július 18-22. között lefolytatott felmérésben a láncartozás jelenségkörét és összetevőit elemezzük. Arra keresünk választ, hogy mennyire elterjedt ez a jelenség a KKV-k körében és milyen tényezők hozzák létre, illetve hatnak rá.

2. A minta

A mintát úgy alakítottuk ki, hogy legalább 20 főt foglalkoztató¹ cégek nagyság szerint képzett csoportjainak arányai tükrözzék e cégcsoportoknak az aggregált foglalkoztatásban játszott szerepét, és ezzel egyidejűleg illeszkedjen e cégcsoportban a feldolgozóipar, építőipar és szolgáltatások GDP-hez való hozzájárulásának arányaihoz (lásd az 1. 2. és 3. táblázatokat).

Ezzel a módszerrel az volt a célunk, hogy figyelembe vegyünk a kis- és közepes cégeken belüli cégcsoportok gazdasági súlyát – és ezek a tényleges arányok érvényesüljenek a minta kiválasztása során. Ezzel elkerüljük egyrészt, hogy a megkérdezett 300 cégen belül túlsúlyba kerüljenek a kis cégek (amelyek számarányukat tekintve messze meghaladják a közepes cégek arányát), illetve azt is, hogy csupán a gazdasági súlyt vegyük figyelembe – ezzel az utóbbi megoldással ugyanis túlságosan előtérbe kerültek volna a közepes méretű cégek a mintán belül.

Összefoglalóan azt mondhatjuk tehát, hogy kutatásunkban, a KKV Körképben felmért cégek a gazdasági súlyuk és a foglalkoztatottságban játszott szerepük szerint megfelelően reprezentálják a magyar KKV szektort alkotó vállalatokat. A felvétel alapján kapott eredmények általánosíthatók a 20-249 főt foglalkoztató cégek egészére.

Az eddigi három felvétel során megkeresett vállalkozások szinte teljesen azonos megoszlást mutatnak a vállalatok besorolására használt ismérvek, mint pl. ágazati besorolás, létszám-kategória, export aránya vagy a nettó árbevétel tekintetében. A mintatulajdonoságok megegyezése azért fontos, mert ez megbízható alapot teremt a felvétel időpontjaiban adott válaszok összehasonlításához (lásd a 4. táblázatot).

A 2005. júliusi felvétel során 312 cég vezetője válaszolt telefonon a kérdezőbiztosok által feltett kérdésekre. A válaszadó cégek 77,1 %-a teljes egészében magyar tulajdonosok kezében van, 8,7 %-uk részben és 14,2 %-uk egészében külföldi tulajdonban van. A cégek 54 %-a csak belföldre szállít és 33,1 %-uk az árbevétel kevesebb mint felét, 12,9 %-uk pedig többségét

¹ A 20 fős határt az a tapasztalat indokolta, hogy a kisebb, 10-19 főt foglalkoztató cégeknek a vállalati felvételekre adott válaszai több elháríthatatlan problémától terheltek. Egyrészt e cégek között a válaszadási hajlandóság számottevően alacsonyabb, mint a nagyobb cégeknél, másrészt – és főleg – az általuk adott válaszok pontossága rendkívül gyenge és érvényessége sem kielégítő.

Magyarországon kívül értékesíti. Az exportáló cégek 87 %-a szállít az EU más országaiba, és 57%-uknál az értékesítés több mint fele uniós belüli exportból származik.

3. Konjunktúra

3.1 Kapacitáskihasználás

A KKV-k körében jelentősen, közel 4 százalékponttal nőtt a kapacitáskihasználás az elmúlt negyedévhez képest és így ez megközelítette a 78%-ot. Legnagyobb mértékű növekedést a kisebb cégek körében figyelhettük meg: e cégek körében átlagosan 80%, míg három hónappal ezelőtt 74% alatti volt a kapacitáskihasználás (lásd az 1. ábrát).

A kapacitáskihasználás a teljesen, illetve részben magyar tulajdonban lévő cégek körében nőtt, míg a tisztán külföldi tulajdonban lévőkénél folytatódott az év eleje óta megfigyelhető romló tendencia (2. Ábra). Ennek ellenére a tisztán magyar tulajdonban lévő cégeknél alacsonyabb (76%), míg a másik két csoportnál magasabb (78%) átlagos szintet jelez a KKV Körkép júliusi felvétele. Az is megfigyelhető, hogy a kizárólag és többségében belföldre szállító cégek esetében a kapacitáskihasználás javulását, míg a döntően exportáló cégeknél ennek romlását regisztrálhatjuk (3. Ábra). Ez a tendencia a korábban megfigyelt különbségek csökkenése irányába mutat, és így nagyjából megegyezik a csak exportálók, mint a csak belföldön értékesítő cégek átlagos kapacitáskihasználtsága (78% és 77%). A gazdasági ágakat tekintve a gazdasági szolgáltatások extrém magas 87%-os kapacitáskihasználtsága mellett a legalacsonyabb szint a feldolgozóiparban 72% adódik. Míg az előbbiben növekvő tendencia figyelhető meg az elmúlt fél évben, addig az utóbbiban nem történt számottevő változás, miközben a kereskedelemben láthatjuk a kapacitások legerősebb növekedési ütemét (4. Ábra).

A kapacitáskihasználás növekedése legnagyobb mértékben a kisebb (20-49 főt foglalkoztató) cégeket jellemezte, miközben a többi cégre inkább a változatlan kapacitáskihasználás volt a jellemző 2005 I. félévében (5. Ábra).

3.2 Rendelésállomány

A rendelésállomány szintjének érzékelésében kedvezőtlen változást láthatunk az előző negyedévi adatokhoz képest. Miközben nőtt az alacsony rendelésállományról számot adó cégek aránya, csökkent a változatlan színvonalat és növekedést érzékelőké. 2005 júliusban a cégek 23%-a számolt be alacsony, 18%-uk pedig magas szintről, és alig több mint 58%-uk tartotta a rendelésállományt éppen megfelelőnek. Ezek szerint a KKV-k inkább a rendelésállományuk csökkenését érzékelték 2005 I. félév végén.

Megfigyelhető, hogy a kisebb cégek inkább alacsonyabb, a nagyobbak pedig magasabb rendelésállományról számoltak be: az előbbieknél 43% volt az alacsony, míg a 100-249 főt foglalkoztató cégek körében ugyanennyi a magas rendelésállományt megjelölő cégek aránya. Az is megfigyelhető, hogy az export és a külföldi tulajdon arányának növekedésével nő a magas rendelésállománnyal rendelkező cégek aránya is. E téren tehát nem változott a korábbi két felvételre is jellemző összefüggés: a tisztán magyar tulajdonban lévők gyakrabban tartották nem kielégítőnek, a tisztán külföldi tulajdonú kkv-k pedig magasnak a rendelésállomány jelenlegi szintjét.

3.3 Termelési szint és üzleti helyzet

A cégek termelés szintjében pozitív változást figyelhetünk meg a 2005. áprilisi felvétel óta. Ez arra mutat, hogy a kis- és közepes vállalkozások körében is érvényesült a II. negyedévben a termelés élénkülése és a növekedési ütem gyorsulása. Míg áprilisban a cégek 24%-a számolt be a termelési szint növekedéséről, addig júliusban már 27%, miközben csökkent a stagnáló és csökkenő termelési szintű cégek aránya (lásd a 6. Ábrát).

A termelési szint növekedését a cégek szinte egyöntetűen és hasonló arányokban érzékelték, egyedül az export orientáció szerint mutathatók ki számottevő különbségek. Az exportáló cégek körében számottevően nagyobb volt a termelési szint erősödését érzékelő cégek aránya, mint a többi cégnél (lásd a 7. ábrát). Ez arra mutat, hogy a kis- és közepes cégek körében a termelés második negyedévben érzékelt és kimutatott élénkülése egyértelműen az exporthoz, ezen belül pedig minden valószínűség szerint a német gazdaságban jelentkező növekvő kereslethez kapcsolódik, ennek hatására következett be.

A termelési szint emelkedésével azonban ellentétes képet kapunk, ha a jelenlegi üzleti helyzetről kérdezzük a cégeket. Folytatódott, sőt a második negyedévben erősödött a jelenlegi üzleti helyzetre vonatkozó romló tendencia (lásd a 8. Ábrát), bár továbbra is többségben vannak a 'jó' üzleti helyzetet érzékelők, mint azok a cégek, amelyek 'rossz' üzleti helyzetről számoltak be (23,6% és 21,7%).

A KKV-k körében továbbra is érvényes, az a megfigyelés, hogy a külföldi tulajdonú cégek optimistábbak és jobbnak látják helyzetüket, mint a magyar tulajdonúak. Nagyobb arányban számolnak be 'magas' termelési szintről és kedvezőbbnek is látják üzleti helyzetüket, mint a többi cég (lásd a 9. és a 10. ábrát).

Az üzleti helyzet vonatkozásában a termelési szint esetében már ismert összefüggést figyelhetjük meg: a romló tendencia közepette csak a döntően exportáló cégek csoportjában lehet fordulópontonról beszélni júliusban áprilishoz képest (lásd a 11. Ábrát).

A KKV-k mind a termelési szint, mint az üzleti helyzet esetében nagyobb arányban számítanak javulásra, mint romlásra a következő hat hónap során. A termelési szint csökkenésére a cégek 14,8%-a, növekedésére 33,2%-a, az üzleti helyzet romlására a cégek 17,8%-a, javulására pedig 33%-a számít. Ez az alapvetően pozitív várakozás azonban romló tendenciával kapcsolódik össze, mivel a korábbiakhoz képest csökkent a javulásra számító cégek aránya (lásd a 12. ábrát). A visszafogottabbá váló várakozások leginkább a magyar tulajdonban lévő, belföldre termelő cégekre jellemzőek. Az üzleti helyzet romlására a tisztán magyar tulajdonban lévők 21%-a, a külföldi tulajdonban lévők 12%-a, javulásra pedig az előbbieket 30%-a és az utóbbiak 41%-a számít. Az export aránya szerint még szembeötlőbbek a különbségek: a kizárólag belföldre termelő cégek közel 24%-a mellett a többségében exportra termelők 54%-a számít üzleti helyzetének javulására a következő félévben. A termelési szint várható alakulása esetében is ez az összefüggés mutatható ki: míg a kizárólag belföldre termelők 19%-a termelési szint csökkenését prognosztizálja, addig az exportálók 13%-a számít erre, miközben a növekedésre számító cégek aránya az első csoportnál mindössze 26%, addig a döntően exportálók többsége, 58%-a számít erre. A gazdasági ágak között feldolgozóipar kilátásai a legjobbak és a kereskedelmi cégeké, valamint a gazdasági szolgáltatásban tevékenykedőké a legrosszabbak (a feldolgozóiparban a KKV-k 42%-a számít a termelési szint növekedésére, addig a kereskedő cégek csupán 12%-a, a szolgáltatók 17%-a).

3.4 A létszám és a beruházások várható alakulása

Erősödtek a KKV-k létszámfelvételi szándékai júliusban (lásd a 13. Ábrát), legalábbis erre mutat, hogy a korábbiakhoz képest immár azon cégek aránya magasabb (14,6%) amelyek a következő hat hónapban létszámfelvételt, mint azoké, amelyek elbocsátást terveznek (11,7%). A kkv-k közel háromnegyede (73,8%) azonban továbbra is a létszám változatlanságára számít. A létszámfelvételi szándékok erősebbek a nagyobb cégek körében (lásd a 14. ábrát) – de több okunk van feltételezni azt, hogy ezek a szándékok nem irányulnak a foglalkoztatottság jelentős bővítésére, illetve e szándékokat a cégek üzleti helyzete nem támasztja alá. Egyrészt a cégek túlnyomó többsége továbbra is a foglalkoztatás változatlanságában gondolkodik, másrészt a belföldre termelő cégek terveznek nagyobb arányban létszámbővítést, ahol egyébként leginkább az üzleti helyzet romlására számítanak.

A beruházási aktivitás várható alakulása sem áll összhangban a létszámfelvételi szándékok módosulásával, ugyanis a cégek inkább az előbbi további gyengülését várják és idén először magasabb a beruházásokat csökkenteni (30,6%), mint növelni (23,9%) szándékozó cégek aránya (lásd a 15. ábrát). A beruházási aktivitás a cégek szándékai szerint várhatóan egyedül a jelentős mértékben exportáló cégek csoportjában nő meg, a kizárólag belföldre szállító cégeknél az egyébként is alacsonyabb szint további csökkenése várható (lásd a 16. ábrát). Továbbra is érvényesül, hogy a cégek méretének növekedésével erősebb beruházási aktivitás várható az adott cégcsoportban (lásd a 17. ábrát). Míg a kis (20-49 főt foglalkoztató) cégek 16,3%-a, az 50-99 főt foglalkoztatók 23,9%-a és a 100-249 főt foglalkoztatók 30,5%-a tervezi a beruházásainak növelését, miközben az első csoport közel felében (46,2%) nem lesznek beruházások. Ez az arány a nagyobb cégek esetében 18,6%.

3.5 Üzleti helyzet és várakozások

A KKV-k 2005. júliusi konjunktúra felvétele alapján ellentmondásos kép rajzolódik elénk. Az adatok egyfelől pozitív változásokról tudósítanak. 2005. II. negyedévben javult a cégek kapacitáskihasználtsága, nőtt termelési szintje. Ezek a változások inkább a belföldre termelő magyar tulajdonban lévő cégeknél figyelhetők meg, míg az exportálókra inkább a változatlanság, vagy a romló tendencia volt jellemző. Ez utóbbi kétségtelenül összefügg a német gazdaság 2005. első félévi gyengélkedésével, az importkereslet stagnálásával.

Másfelől a várakozások éppen arra mutatnak, hogy várhatóan nem, vagy csak a cégek eddigiektől eltérő csoportjainál fog folytatódni a 2005. júliusban megfigyelt pozitív változás: várhatóan nem a magyar tulajdonban lévő és kizárólag belföldre termelő cégek körében. Ez utóbbiak várakozásai ugyanis mind a beruházások, mind a termelési szint, mind az üzleti helyzet esetében visszafogottabbá váltak, a jelenleginél rosszabb helyzetet vetítenek előre. Nem így az exportáló és jellemzően külföldi tulajdonban lévő KKV-k véleményei, amelyek éppen a német gazdaságban érzékelhető pozitív változásokkal és várakozásokkal összefüggésben javulást valószínűsítene. A KKV szektorban az exportáló és a külföldi tulajdonban lévő cégek beruházási aktivitásának növekedésére, üzleti helyzetének javulására és a termelésük erősödésére lehet számítani a jövő félévben, míg a belföldre termelő és magyar tulajdonban lévő cégek inkább ezzel ellentétes tendenciára számítanak.

4. Fizetési fegyelem, fizetési határidők, lánctartozás

Több, a magyar vállalati szektorra vonatkozó megfigyelés, vállalatvezetői vélemény egybehangzó megállapítása szerint a magyar gazdaságban az utóbbi egy-másfél évben megnőtt a késedelmes fizetés gyakorisága és ezzel a szállítói hitelezés és a lánctartozás jelensége is elterjedtebbé vált. Erre a jelenségre vonatkozóan azonban csak nem rendszerezett megfigyelésekkel, illetve e jelenségre utaló, közvetett statisztikai adatokkal rendelkezünk. Az alábbi elemzéssel arra vállalkoztunk, hogy a KKV Körkép keretében statisztikailag érvényes és elemezhető információkat gyűjtsünk e jelenségcsoport tényleges elterjedtségére vonatkozóan és elemezzük ezek lehetséges kiváltó okait, a jelenség előfordulása, a cégek pénzügyi helyzete és a vállalatok gazdálkodási jellemzői közötti összefüggéseket.

Először a fizetési fegyelem megsértésének jelenségét tekintjük át és vizsgáljuk ennek összetevőit a KKV szektoron belül, majd a fizetési határidők nagyságát és változását is bekapcsoljuk az elemzésbe. Végül mindezen tényezőknek a lánctartozás elterjedtségére gyakorolt hatásait tekintjük át.

4.1 A lánctartozás jelensége és a fizetési fegyelem

Először egy egyszerű kérdést tettünk fel a cégvezetőknek a lánctartozás elterjedtségére vonatkozóan: „Előfordult-e az Önök cégével az elmúlt 12 hónapban, hogy azért nem tudtak fizetni szállítóiknak időben, mert Önöknek sem fizettek vevőik határidőre?”. A válaszokból kirajzolódó kép meglepő eredményt hozott: a KKV-k közel 53%-a állította, hogy előfordult legalább egyszer ez az eset, azaz a céget érintette a lánctartozás. Ez a tény önmagában alátámasztja a lánctartozás jelenségének meglehetősen nagy elterjedtségére utaló véleményeket a magyar vállalati szektorban, különösen a KKV szektor cégei körében. Másrészt e jelenség növekvő intenzitását is megerősítik a kapott adatok: a cégvezetők 44,8%-a szerint az elmúlt negyedévben nőtt a lánctartozás gyakorisága, miközben csak 7,6%-uk számolt be csökkenésről.

A lánctartozás előfordulása a vállalati jellemzők között a cégek nagyságával és ágazati hovatartozásával áll statisztikailag szignifikáns kapcsolatban. A kisebb cégekre számottevően nagyobb arányban (64%-uknál) fordult elő ez, míg a nagyobb – 100-249 főt foglalkoztató – KKV-k 42%-ánál (lásd a 18. ábrát). Valószínű, hogy ez az összefüggés érvényesül a KKV szektoron kívül is, azaz a nagyobb magyar cégek körében csak ritkább jelenségről lehet szó, míg a kisebbeknél a lánctartozás mindennapos és a cégek többségét érinti.

A másik szignifikáns összefüggést gazdaság ágak szerint láthatjuk. A szakértők véleménye és a cégvezetők mindennapi tapasztalatai is az építőipart emelik ki e téren: e szektorban a leggyakoribb a lánctartozás. Ezt a meglátást támasztják alá az általunk kapott eredmények is: az építőipari cégek 65%-át érintette a lánctartozás az elmúlt évben, míg a gazdasági szolgáltatásba tartozók 40%-át (lásd a 19. ábrát).

A lánctartozás jelensége leginkább a belföldi piacra termelő cégek körében növekedett: erre utal, ha az export árbevétel nélküli aránya szerint képzett cégcsoportokban vizsgáljuk a lánctartozás előfordulásának változását (lásd a 20. ábrát). A kizárólag és részben a belföldi piacra szállítók 47-48%-a szerint nőtt ennek elterjedtsége, míg a döntően exportra szállító cégek 29%-a állította ugyanezt.

A lánc tartozás egyik elindítója kétségtelenül a vevő oldalon jelentkező késedelmes fizetés. Ezt a jelenséget több mutatón keresztül igyekeztünk megragadni. Egyrészt kérdést tettünk fel a késedelmesen fizető vevők és a késedelmesen beérkező árbevétel arányára, másrészt arra vonatkozóan, hogy a megfigyelt cég legfontosabb vevője esetében milyen gyakran fordult elő a késedelmes fizetés².

Az eredmények arra vallanak, hogy a KKV-k esetében rendkívül gyakorinak tekinthető és a KKV-k árbevételén belül nagy súlyt képvisel a késedelmes fizetés, illetve a késedelmesen megkapott árbevétel aránya (lásd a 8. táblázatot). Átlagosan a cégek vevőinek 37%-a később több alkalommal az elmúlt fél évben és az árbevétel 34%-a érkezett be legalább egy héttel a fizetési határidő lejárta után. A legfontosabb vevő esetében sem elhanyagolható e jelenség előfordulása: a cégek 8,4%-ánál mindig, 19,7%-ánál gyakran, 28%-ánál ritkán és 43,4%-ánál soha sem késik a legfontosabb vevő fizetési kötelezettségeinek teljesítésével.

A fizetési késedelem a leggyakoribb a magyar tulajdonban lévő cégek vevő körében, és e cégek, valamint a kizárólag belföldre szállítók kapják árbevételük legnagyobb arányát késve (lásd a 21. valamint a 22. ábrát). Megegyezően az előbb kimutatott eredményekkel az építőiparban a legnagyobb arányú a késve kapott árbevétel (ennek átlaga meghaladja az összes árbevétel 45%-át, a medián érték pedig 50%), de a feldolgozóiparban sem elhanyagolható és átlag feletti arányt kapunk (36%, 20%-os medián érték mellett). Lásd a 23. ábrát.

Érdemes megvizsgálni, hogy a legnagyobb vevők közül melyeknél fordul elő gyakrabban a késedelmes fizetés. Ez jelenség nincs szignifikáns összefüggésben sem azzal, hogy milyen hosszú távú vevő-eladó kapcsolatról van szó, sem azzal, hogy az eladó mennyire van kiszolgálva a legnagyobb vevőnek, mekkora az utóbbi részesedése az eladó összes eladásain belül. Inkább a legnagyobb vevőnél a vállalatirányítás, a tulajdonosi struktúra (*corporate governance*) játszik ebben szerepet. Gyakrabban fordul elő késés a magyarországi, mint a külföldi székhelyű cégeknél és gyakrabban a magyar tulajdonban lévőkénél, mint a külföldi tulajdonúaknál (lásd a 24. ábrát).

4.2 A fizetési határidők

A fentiekkel összefüggésben nem mindegy, hogy milyen fizetési határidők mellett jön létre a késedelmes fizetés. Ezért azt is megvizsgáltuk, hogy a legnagyobb vevő milyen minimális és maximális határidők mellett fizet a kért cégeknek és ez utóbbi milyen minimális és maximális határidők mellett fizet legfontosabb beszállítójának. Az eredményeket a 9. táblázatban foglaltuk össze. A legnagyobb vevők átlagosan 25-46 nap között fizetnek a KKV-knak, ami átlagosan 36 napos fizetési határidőt jelent, míg az utóbbiak 13-46 nap közötti határidővel fizetnek 30 napos átlagos fizetési határidő mellett. Ezek szerint az eladói oldalon a KKV-k átlagos fizetési határideje mintegy öt nappal hosszabb, mint a vevő oldalon. A medián értékeket összehasonlítva ennél nagyobb közel 7 napos különbséget kapunk. Ez azt jelenti, hogy a KKV-k ennyi napi termelést kell, hogy többletként finanszírozzanak, mivel vevőiktől ennyivel később kapják meg az eladott áruik, szolgáltatásaik értékét, mint ahogy beszállítóiknak fizetniük kell a vásárolt termékekért és szolgáltatásokért. Ez a helyzet – ha a vevők betartják a fizetési fegyelmet, akkor is – önmagában krónikus likviditási problémákat

² A kérdések az alábbiak voltak: „Üzleti partnereinek körülbelül hány százaléka fizetett több alkalommal is késedelmesen 2005. első félévében?”, „Az értékesített termékek ellenértékének körülbelül hány százaléka folyt be több mint egy héttel a fizetési határidő lejárása után 2005. első félévében?”, „Milyen gyakran szokott előfordulni késedelmes fizetés a legfontosabb vevő esetében? Mindig, gyakran, ritkán, vagy soha?”

okozhat, és elindítója lehet a KKV-k késedelmes fizetéseinek. Ezzel tartozási hullámot indíthat el a KKV-k vevői oldalán lévő cégek körében.

Másrészt az eladói oldalon megjelenő fizetési határidőket a KKV-k igyekeznek a vevői oldalon (a szállítóik felé) is érvényesíteni. Ezt támasztja alá, hogy szignifikáns pozitív összefüggés mutatható ki a legfontosabb vevőnek és magának a cégnek a fizetési határideje között ($r = 0,351$ $p < 0,001$).

A legfontosabb vevő fizetési határidőinek nagysága nagymértékben összefügg e vevő jellemzőivel. A fizetési határidő arról a piaci kapcsolatrendszerrel ad információt, amelyben az adott cég működik. A kérdés során közvetlenül nem tudjuk megfigyelni e kapcsolatrendszer jellemzőit (mennyire koncentrált; sűrű, illetve ritka hálózatu szerkezetről van szó; milyen cégek a tipikus szereplői e kapcsolatrendszernek, stb.) csupán közvetett információkat kaphatunk erről. A legfontosabb vevő néhány olyan jellemzőjét kérdeztük meg a kérdés során, amelyekről megkérdezett cégek (eladói oldal) vezetői megbízható információkkal rendelkeztek. Ezek a legnagyobb vevő székhelye (magyarországi, vagy külföldi) és többségi tulajdonosa (külföldi, vagy magyar).

Ha magyarországi székhelyű cégről van szó, akkor rövidebb (átlagosan 34 nap), ha többségében külföldi tulajdonban lévőről, akkor hosszabb fizetési határidőre (átlagosan 47 nap) számíthat a cég (lásd a 25. és 26. ábrákat). Másrészt, ha a cég kizárólag külföldi tulajdonban van, akkor a legfontosabb vevője rendszerint hosszabb határidővel fizet (45 nap), mint a vegyes tulajdonban lévő, vagy magyar tulajdonú cégeké (átlagosan 41 és 34 nap). A feldolgozóiparban számottevően hosszabb az átlagos fizetési határidő (átlagosan 41 nap), mint a szolgáltatásoknál (átlagosan 26 nap). (Lásd a 27. és 28. ábrákat.) Az export árbevételen belül arányával együtt nő a fizetési határidő hossza is (Lásd a 29. ábrát.)

A fizetési határidők azonban nem függetlenek a késedelmes fizetés gyakoriságától. De nem a rövidebb fizetési határidőkhöz kapcsolódik gyakrabban késedelmes fizetés, mint azt előzetesen várni lehetne, hanem éppen fordítva: a hosszabb fizetési határidővel szerződő vevők késnek a leggyakrabban (Lásd a 30. ábrát).

A legfontosabb vevő és az eladó cég fizetési határideje közötti összefüggések abban is megmutatkoznak, hogy az utóbbi számottevően eltér a legfontosabb vevő jellemzője szerint. Azoknak a cégeknek a fizetési határideje hosszabb, amelyeknek a legfontosabb vevője külföldi székhelyű, vagy külföldi tulajdonú cég (átlagosan 39 és 37 nap), mint amelyeknek a legfontosabb vevői magyarországi vagy magyar tulajdonban lévő cégek (átlagosan 28 nap). Ha a cégben magasabb arányú a külföldi tulajdon aránya, akkor a cég hosszabb fizetési határidővel fizet legfontosabb beszállítóinak (lásd a 31. ábrát). A feldolgozóiparban fizetnek a KKV-k leghosszabb határidővel (átlagosan 33 nap) és a gazdasági szolgáltatásoknál legrövidebbel (átlagosan 24 nap). A döntően exportáló cégek beszállítóiknak lényegesen hosszabb határidővel fizetnek (átlagosan 38 nap), mint a kizárólag belföldre termelők (átlagosan 26 nap).

A fentiekből kirajzolódó kép szerint, ha a legfontosabb vevő külföldi tulajdonban van, illetve a cég döntően külföldre szállít, akkor az e cégnek beszállítóik hosszabb fizetési határidőre kell, hogy számítsanak, miközben a magyar tulajdonú, illetve belföldi székhelyű cégek között 5-10 nappal is rövidebb fizetési határidő a szokásos. Ebből az összefüggésből következik, hogy a külföldi tulajdonnak a magyar vállalati szektorban való térnyerése, illetve az exportáló cégek arányának bővülése és az export árbevételen belüli súlyának növekedése egyaránt a fizetési határidők növekedését eredményezi. Ez a természetes fejlődési folyamat tehát óhatatlanul

feszültséget indukál a csak belföldre termelő (magyar tulajdonban lévő) és az exportáló (külföldi tulajdonban lévő) cégek üzleti kapcsolataiban, az előbbieket arra kényszerítve, hogy vagy finanszírozzák a fizetési határidők különbségeiből adódó terheket, vagy (lánc tartozást indukálva) áthárítsák ezeket beszállítóikra.

A fizetési határidők és a fizetési fegyelem megszegése közötti pozitív irányú összefüggést közvetlenül is megragadhatjuk a legfontosabb vevő fizetési fegyelme és a legfontosabb beszállítóknál érvényesített fizetési határidők összevetésével: ha rosszabb egy cég legfontosabb vevőjének fizetési fegyelme, akkor hosszabb fizetési határidővel kénytelen szállítani a beszállító a cégnek (lásd a 33. ábrát).

4.3 Fizetési fegyelem, fizetési határidők, likviditási válság és lánc tartozás

A vevők fizetési fegyelme, a lánc tartozás jelenségköre mellett kíváncsiak voltunk, hogy maguknak a cégeknek milyen a fizetési fegyelme és mennyire jellemző rájuk a késedelmes adófizetés, illetve mekkora körben fordultak elő náluk likviditási válságok. E jelenségek bemutatása, illetve a közöttük adódó összefüggések vizsgálata szükséges ahhoz, hogy teljesebbé tegyük a lánc tartozás jelenségkörének elemzését.

Az eredmények szerint a KKV-k közel felénél fordult elő (47,5%), hogy legalább egyszer késve fizetett az elmúlt egy évben beszállítóinak. Amely cégeknél előfordult ez, ott átlagosan 17 alkalommal fizettek késve, a medián pedig 6-7 alkalom közé esett. Az elmúlt évben a KKV-k 9,7%-a fizette be legalább egyszer késve a TB járulékot, 11%-uk fizetett késve valamilyen adót és több, mint harmaduknál (36,8%) fordultak el likviditási problémák (lásd a 10. táblázatot).

A késedelmes fizetés és a likviditási problémák megjelenése a KKV szektoron belül leginkább a kisebb (20-49 főt foglalkoztató) cégeknél jelentkezik: 60,4%-uk fizetett késve legalább egyszer a szállítóknak és 52%-uknál fordult elő legalább egyszer likviditási gond, miközben a nagyobb cégeknél (100 – 249 főt foglalkoztatóknál) a megfelelő arányok 42,2% és 25,9% voltak. A likviditási problémák sokkal kevésbé érintették a 100%-ban külföldi tulajdonban lévő cégeket (21,4%) mint a KKV szektor egészét. A KKV szektoron belül a feldolgozóipari cégek és az exportálók adózási fegyelme a leggyengébb: a feldolgozóiparban a KKV-k 15%-a késett a TB vagy adók megfizetésével, a nagy arányban exportálók 21%-a fizette be késve legalább egy alkalommal a tb járulékot.

Nézzük meg ezek után a legfontosabb vevők késedelmes fizetése, a cég fizetési fegyelme, a likviditási problémák és a lánc tartozás előfordulása közötti összefüggéseket. Négy hatást vizsgálunk: egyrészt a legnagyobb vevő irányából érkező hatásokat (fizetési határidők és fizetési fegyelem), másrészt azt, hogy az EU adószámmal rendelkező, áfát visszaigénylő, exportáló cégek kiutalás előtti általános ellenőrzése – a Draskovics hatás – mennyire befolyásolta a cég likviditását, harmadszor ezektől függetlenül adódó likviditási problémáknak a lánc tartozás előfordulására gyakorolt hatását; végül pedig a legfontosabb vevő átlagos fizetési határidejének hatását.

Az eredmények (lásd a 11. táblázatot) arra vallanak, hogy a vevők fizetési késedelme valószínűbbé teszi, hogy maga a cég is fizetési késedelembe essen ($r = 0,258$) és likviditási problémákkal nézzen szembe ($r = 0,309$). A vevők késedelmes fizetése természetesen együtt jár a lánc tartozás érvényesülésével is ($r = 0,403$). Egy cégnél a fizetési fegyelem megszegése szignifikáns pozitív kapcsolatban áll a késedelmes TB járulékkal, és adófizetéssel ($r = 0,212$ és $r = 0,410$). E jelenségek mögött a cég likviditási válsága húzódik meg: mind a

fizetési, mind az adózási fegyelem megsértése szoros kapcsolatban áll a likviditási problémák megjelenésével ($r = 0,410, 0,272$ és $0,333$). A szállítók késedelmes fizetése pedig jellemzően a vevők késedelmes fizetésével áll pozitív összefüggésben, vagyis az előbbi egy láncartozási hullám tovaterjedéseként foghatjuk fel.

A TB késve történő fizetése gyakran a késedelmes adófizetés mellett következik be: ahol az egyik, nagy valószínűséggel a másik is előfordult ($r=0,758$). Az adózási fegyelem megsértése is a likviditási válságok jeleként, vagy megjelenéseként fogható fel és ennyiben elősegíti a láncartozás létrejöttét is. A likviditási problémák megjelenése a láncartozás valószínűségét növeli: ha egy cég nem képes pénzügyi problémáit megoldani, akkor megnő annak valószínűsége, hogy nem fizet szállítóinak időben és így részese lesz a láncartozási hullámnak.

A legnagyobb vevő fizetési határideje és a láncartozás létrejötte között is szignifikáns pozitív kapcsolat mutatható ki: ezek szerint a legnagyobb vevő hosszabb fizetési határideje sebezhetővé teszi a cégeket a láncartozási hullámmal szemben.

Az ÁFA kifizetések visszatartása – a Draskovics hatás – egyértelműen növelte a láncartozás jelenségének elterjedtségét: minél inkább hatott negatívan a cégek likviditási helyzetére, annál valószínűbb, hogy a cég belekerült a láncartozás által érintett cégek csoportjába (34. ábra).

A 12. táblázatban két logit modellben teszteltük a késedelmes fizetés, valamint a láncartozás előfordulására való hatásokat: egyrészt a késedelmesen fizető vevők arányát, másrészt a Draskovics hatás jelenlétét, harmadrészt pedig az előbbi kettőtől függetlenül bekövetkező likviditási problémákat vettük figyelembe. E hatásokat az ágazati, a cég nagyságára vonatkozó változókkal kontrolláltuk.

A becslések eredményei azt támasztják alá, hogy mindhárom tényező szignifikáns pozitív hatással van (volt) arra, hogy a cég késedelmesen fizessen szállítóinak, illetve belekerüljön a láncartozás által érintett cégek csoportjába. Különösen a Draskovics hatás erősségét kell aláhúznunk. A volt pénzügyminiszter nevével fémjelzett intézkedés radikálisan növelte a KKV-k körében a késedelmes fizetés és a láncartozás elterjedtségét. A becslések eredményeit felhasználva azt mondhatjuk, hogy ha egy cégcsoportban azon cégek körében, amelyeket nem érintett a Draskovics hatás, a cégek 10%-a nem fizetett időben szállítóinak, akkor azoknál – az egyébként mindenben az előző cégekkel azonos jellemzőkkel bíró – cégeknél, amelyeket elért ez a hatás, már 35%-ra tehető a szállítóknak késedelmesen fizető cégek aránya³.

Ha feltesszük, hogy a Draskovics hatás nem érvényesült e cégcsoportnál és ettől függetlenül a késedelmes fizetés a cégek 20%-ánál fordult elő, akkor, ha e cégcsoportot mégis érintette e hatás, már a cégek 55%-a fizetett késedelmesen szállítóinak. Hogy milyen erős volt e tényező hatása, azt a 13. táblázatban közölt számításokkal kívánjuk illusztrálni, ahol különböző feltételezett kiinduló szintek mellett adjuk meg a modell eredményei alapján a késedelmes fizetés becsült valószínűségeit a három tényező, közöttük a Draskovics hatás érvényesülése esetén. A késedelmes fizetésre ható másik két tényező a Draskovics hatástól és a késedelmes fizetéstől függetlenül bekövetkező likviditási válságok és a vevők késedelmes fizetésének szerepe ugyancsak erős.

³ A Draskovics hatás *ceteris paribus* 4,848 szorosára növelte a függő változó – esetünkben a szállítóknak való késedelmes fizetés – esélyhányadosát, ami a példánkban $10/90 = 0,1111$ volt.

Az, hogy a cég belekerült-e a lánc tartozás által érintett cégek csoportjába, az előzőekkel megegyező tényezőkkel hozhatjuk összefüggésbe.

A lánc tartozás folyamatára ható e három tényező súlya azonban hosszabb távon más képet mutat, mint amit a bemutatott becslések sugallnak. A Draskovics hatást ugyanis, bár lórúgásként érte a KKV szektort, és radikálisan megnövelte a késedelmes fizetés és a lánc tartozás valószínűségét, *egyszeri eseményként kell kezelni, amelynek lassan elhal tovagyrúzó hatása*. Nem így a likviditási válságokat és a vevők késedelmes fizetését. Az utóbbiaknál figyelembe kell venni, hogy a likviditási válságok létrejötte némileg ritkább, mint az, hogy a vevők késedelmesen fizetnek a cégeknek. Az előbbi a KKV-k 36,8%-ánál, az utóbbi pedig 83,5%-uknál fordult elő legalább egyszer az elmúlt 12 hónapban.

A becslések eredményeiből az is látszik, hogy a vevők késedelmes fizetése különösen erős romboló hatást gyakorol az adott cég fizetési fegyelmére. *Azaz a lánc tartozás egy olyan jelenség, amely erős önmagát erősítő tendencia mellett érvényesül.* Ez leolvasható a közölt 13. táblázatból. Ha egy vevő sem fizetett késve és a cég más okokból 5%-os valószínűséggel fizetett késve szállítóinak, akkor, ha a vevők 10%-a kezd el késedelmesen fizetni, a cég már 35%-os valószínűséggel fog késve fizetni szállítóinak. Természetesen e hatás csak akkor érvényesülne ilyen erősen a magyar gazdaságban, ha minden cég eladói és vevői oldalán KKV szektorba tartozó cég állna. Mivel azonban – ebből a szempontból szerencsére – nem ez a helyzet, és feltehetően a nagyobb cégek között a fenti összefüggés gyengébben, vagy egyáltalán nem érvényesül, ez gátat szab annak, hogy a lánc tartozás jelensége a fent jelzett erősséggel továbbterjedjen a KKV szektoron kívülre.

KKV Körkép – Táblázatok, Ábrák

1. táblázat: A kis- és közepes cégek száma 2003-ban létszámcsoportok és gazdasági ágak szerint

	Feldolgozóipar (15-37)	Építőipar (45)	Kereskedelem (50-52)	Gazdasági szolgáltatások (70-74)	Összesen
20-49 fő	2897	1073	2008	293	6271
50-99 fő	1071	254	502	73	1900
100-249 fő	776	106	270	30	1182
Összesen	4744	1433	2780	396	9353

Forrás: KSH

2. táblázat: A cégek tervezett mintabeli száma létszámcsoportok és gazdasági ágak szerint, 2003-ban

	feldolgozóipar (15-37)	építőipar (45)	kereskedelem (50-52)	Gazdasági szolgáltatások (70-74)	Összesen	létszám – 2003 (fő)	arányok
20-49 fő	46	15	28	13	102	265,0	0,34
50-99 fő	39	12	23	11	85	219,7	0,28
100-249 fő	50	17	31	15	113	293,8	0,38
összesen	136	44	81	39	300	778,5	1,00
GDP – 2003 (mrd Ft)	925,5	299,4	553,1	264,9	2042,9		
arányok	0,45	0,15	0,27	0,13	1,00		

Forrás: KSH

3. táblázat: A válaszadó cégek száma létszámcsoportok és gazdasági ágak szerint

	feldolgozóipar (15-37)	építőipar (45)	kereskedelem (50-52)	Gazdasági szolgáltatások (70-74)	Összesen
20-49 fő	46	15	28	13	102
50-99 fő	39	12	23	11	85
100-249 fő	51	17	31	15	114
Összesen	136	44	82	39	301

4. táblázat: A megkérdezett KKV-k megoszlása a külföldi tulajdon aránya szerint 2005. január - július

	,00 nincs külföldi tul.	,50 részben külföldi	1,00 tisztán külföldi tul.	Összesen
2005 január	77,3	6,4	16,4	100,0
2005 április	74,1	7,7	18,2	100,0
2005 július	77,1	8,7	14,2	100,0
Összesen	76,2	7,6	16,2	100,0

Forrás: KKV Körkép 2005/1, 2005/2 és 2005/3

5. táblázat: A megkérdezett KKV-k megoszlása gazdasági ágak szerint 2005. január - július

	1,00 feldolgozóipar	2,00 építőipar	3,00 kereskedelem	4,00 gazdasági szolgáltatás	Összesen
2005 január	45,2	14,6	27,2	13,0	100,0
2005 április	44,7	14,7	27,7	13,0	100,0
2005 július	44,6	15,4	26,9	13,1	100,0
Összesen	44,8	14,9	27,3	13,0	100,0

Forrás: KKV Körkép 2005/1, 2005/2 és 2005/3

6. táblázat: A megkérdezett KKV-k megoszlása az export árbevételen belüli aránya szerint 2005. január - július

	,00 nincs export	1,00 x - 50%	2,00 51-%	Összesen
2005 január	55,0	32,9	12,1	100,0
2005 április	56,2	31,4	12,4	100,0
2005 július	54,0	33,1	12,9	100,0
Összesen	55,1	32,5	12,4	100,0

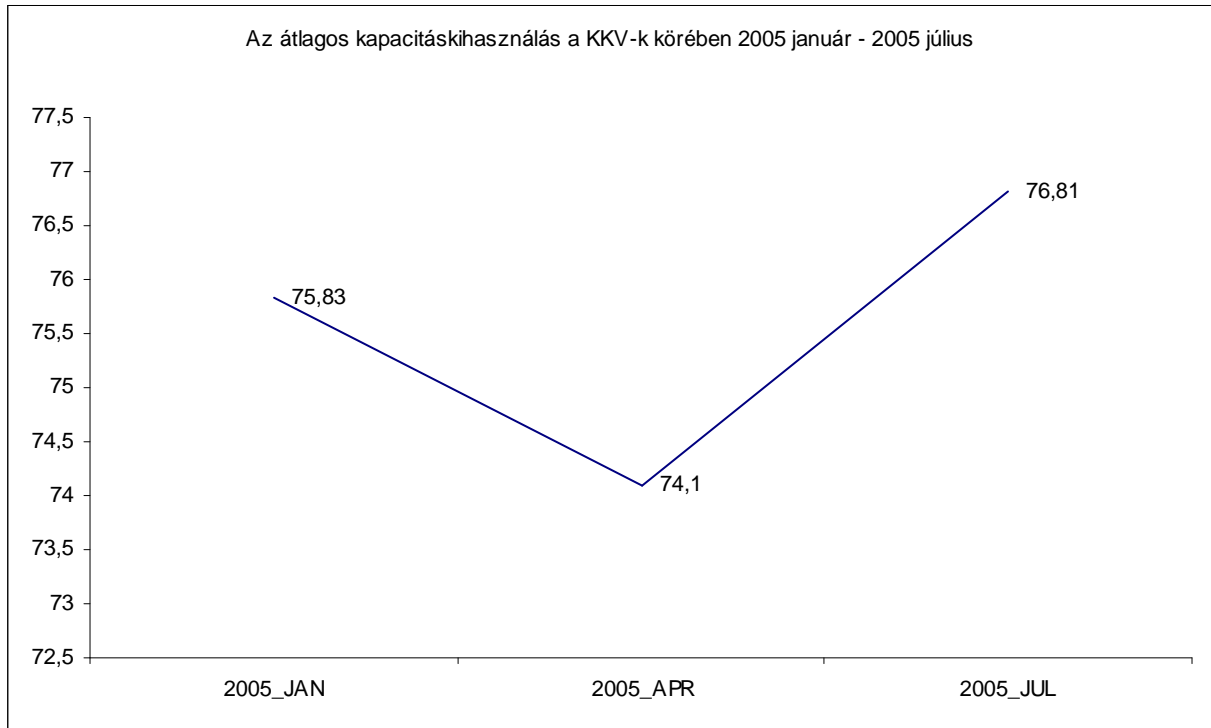
Forrás: KKV Körkép 2005/1, 2005/2 és 2005/3

7. táblázat: A megkérdezett KKV-k megoszlása az export árbevételen belüli aránya szerint 2005. január - július

	1,00 20-49 fő	2,00 50-99 fő	3,00 100-249 fő	Összesen
2005 január	33,9	28,2	37,9	100,0
2005 április	34,3	28,0	37,7	100,0
2005 július	33,7	28,2	38,1	100,0
Összesen	34,0	28,1	37,9	100,0

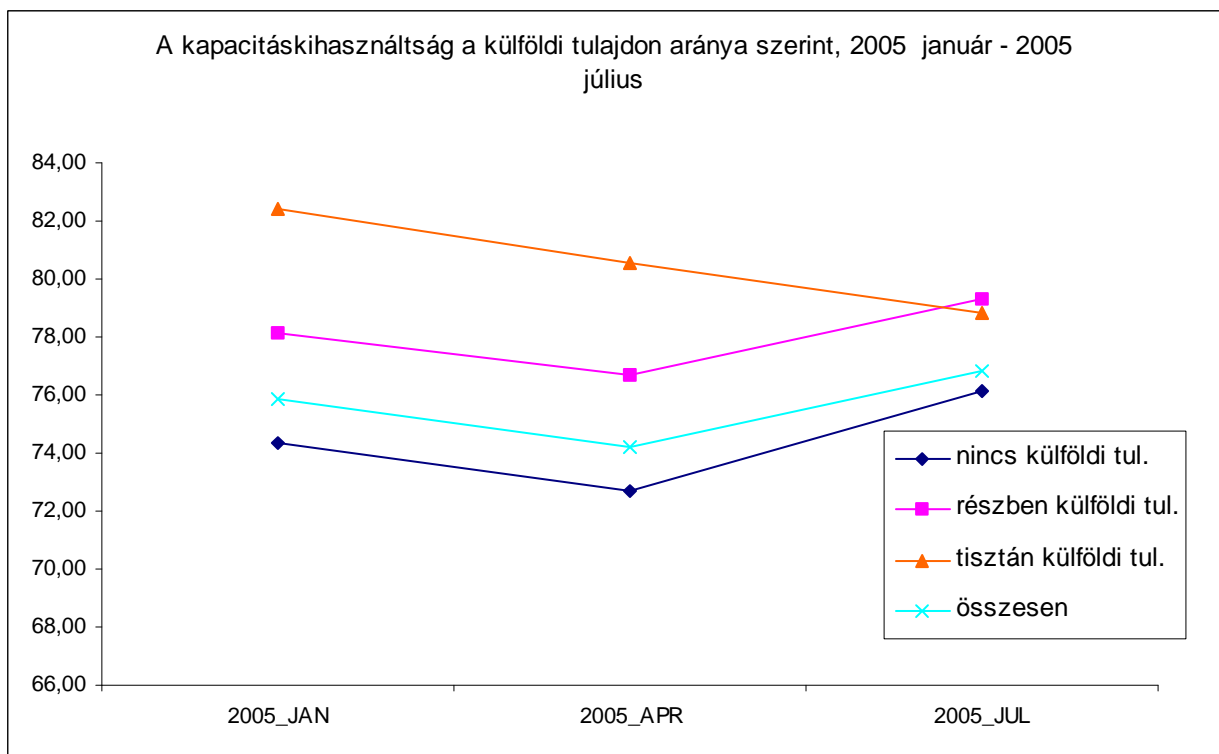
Forrás: KKV Körkép 2005/1, 2005/2 és 2005/3

1. ábra: Az átlagos kapacitáskihasználás alakulása, 2005 január – július



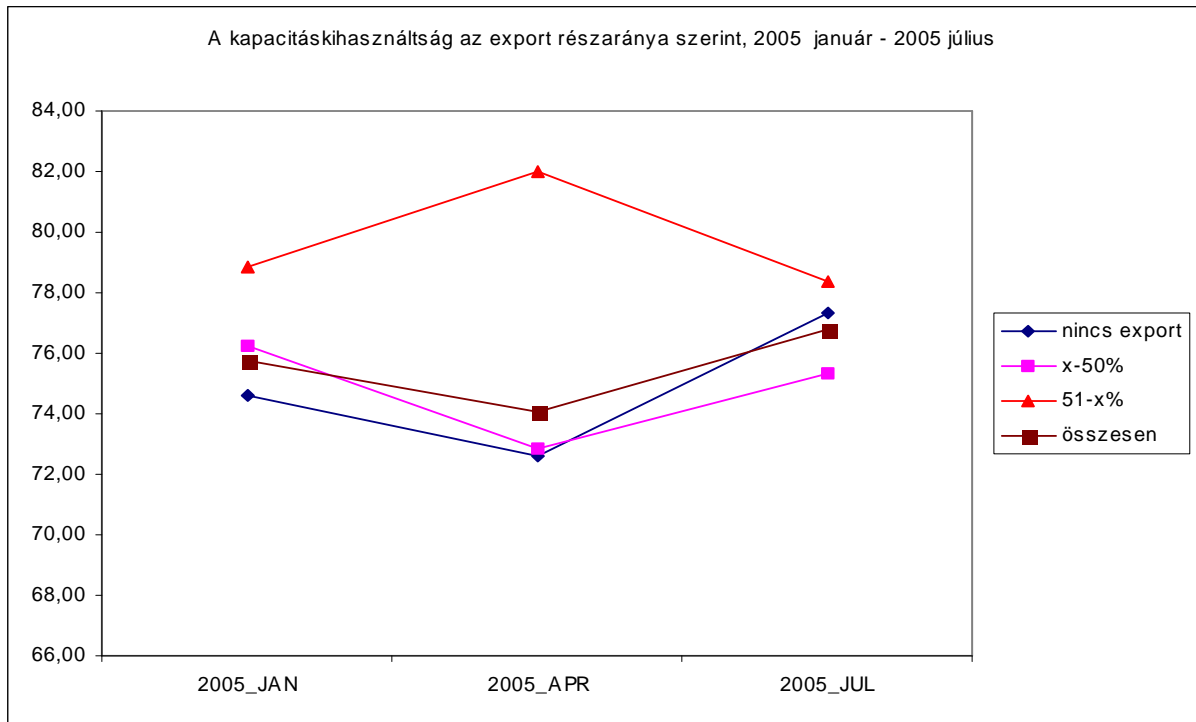
Forrás: GVI

2. ábra: Az átlagos kapacitáskihasználás alakulása a külföldi tulajdon aránya szerint, 2005. január-július



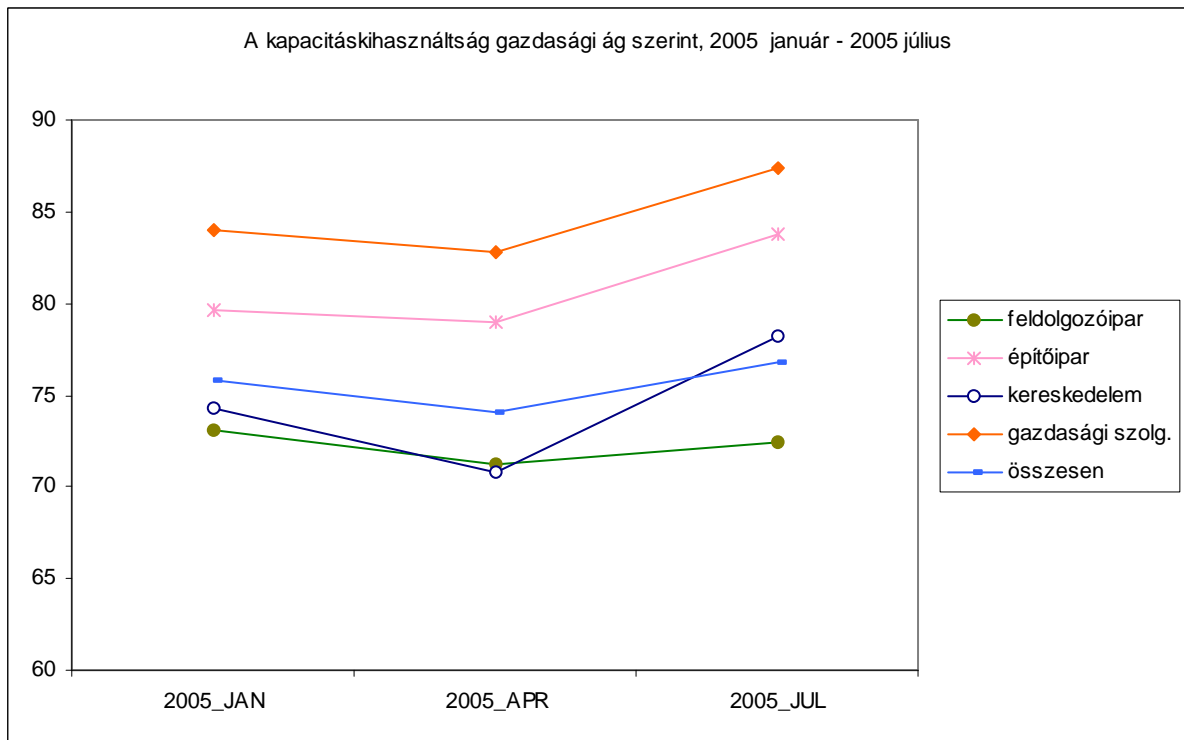
Forrás: GVI

3. ábra: Az átlagos kapacitáskihasználás alakulása az export aránya szerint 2005. január – július



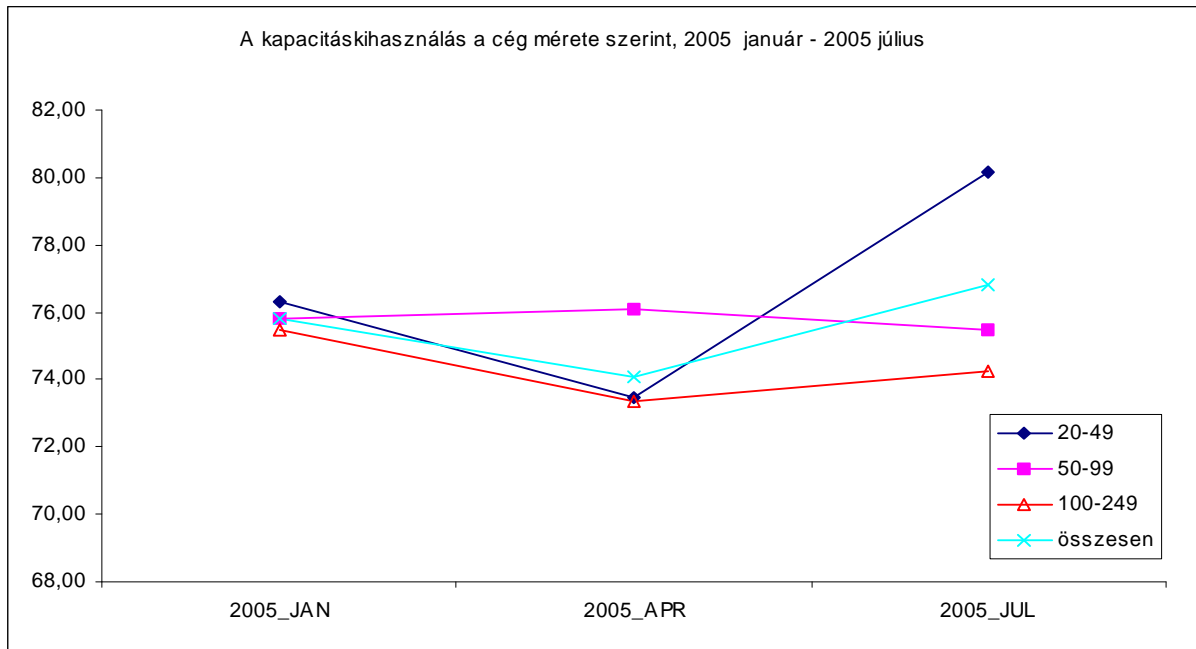
Forrás: GVI

4. ábra: Az átlagos kapacitáskihasználás gazdasági ág szerint, 2005. január – július



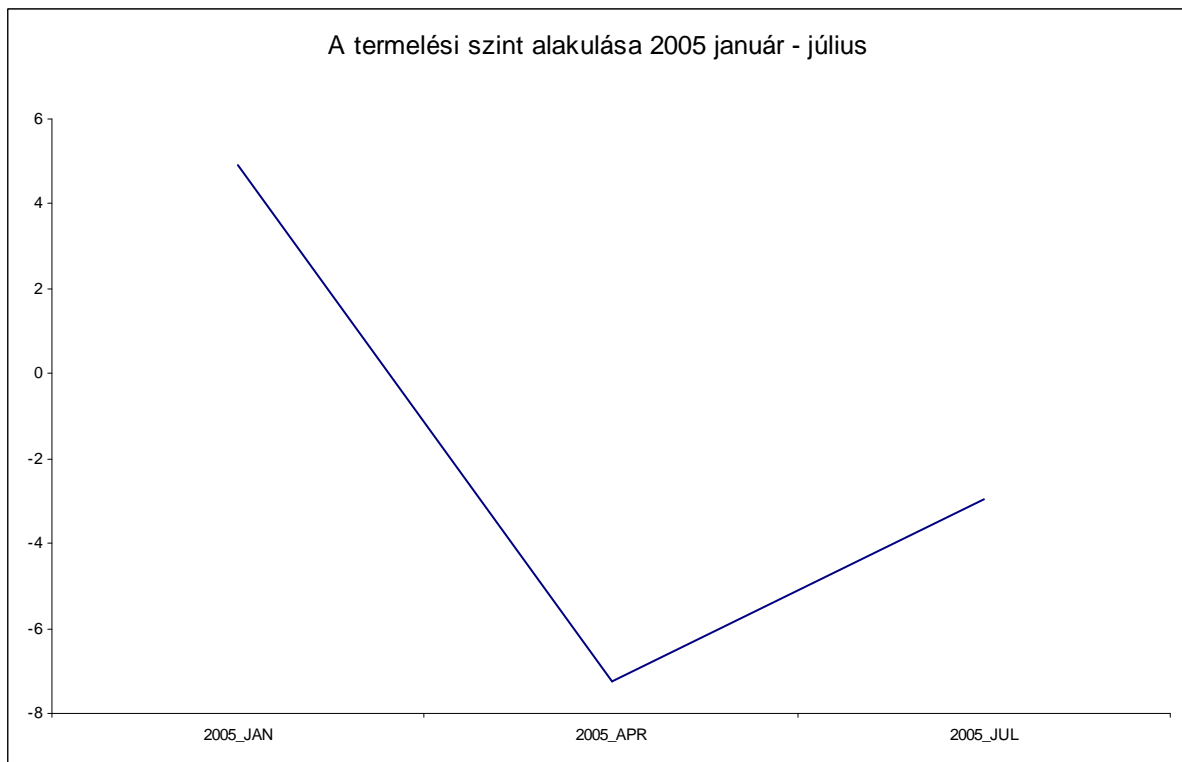
Forrás: GVI

5. ábra: Az átlagos kapacitáskihasználás alakulása a cégek mérete szerint 2005 január – július



Forrás: GVI

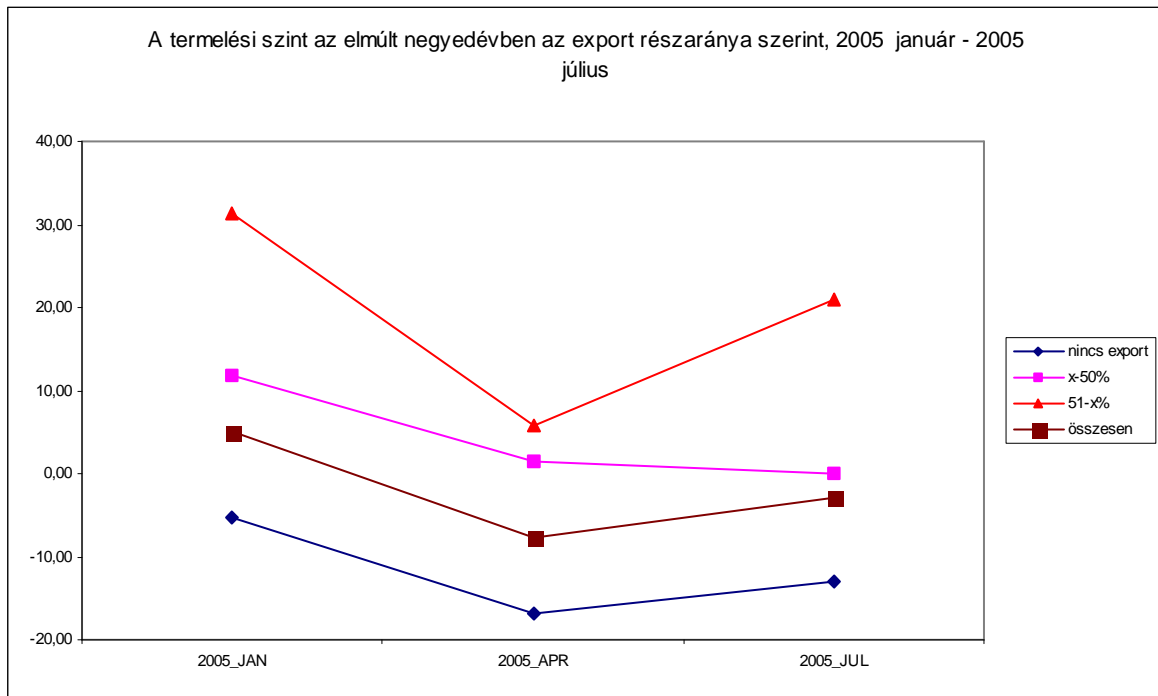
6. ábra: A termelési szint alakulása az elmúlt negyedévben, 2005 január – július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és +100 közötti értékeket vehetnek fel. -100-at akkor, ha minden cég alacsony, +100-at akkor, ha minden cég magas színtről számol be.

Forrás: GVI

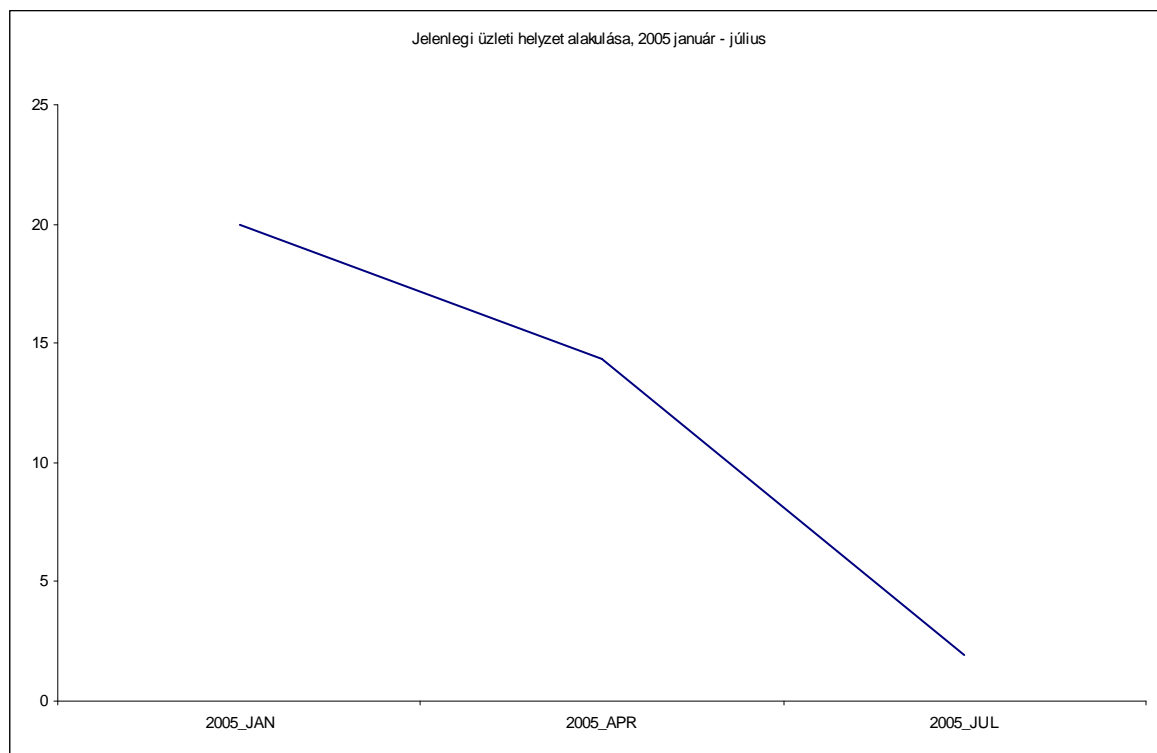
7. ábra: A termelési szint alakulása az elmúlt negyedévben az export részaránya szerint, 2005 január – július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és +100 közötti értékeket vehetnek fel. -100-at akkor, ha minden cég alacsony, +100-at akkor, ha minden cég magas szintről számol be.

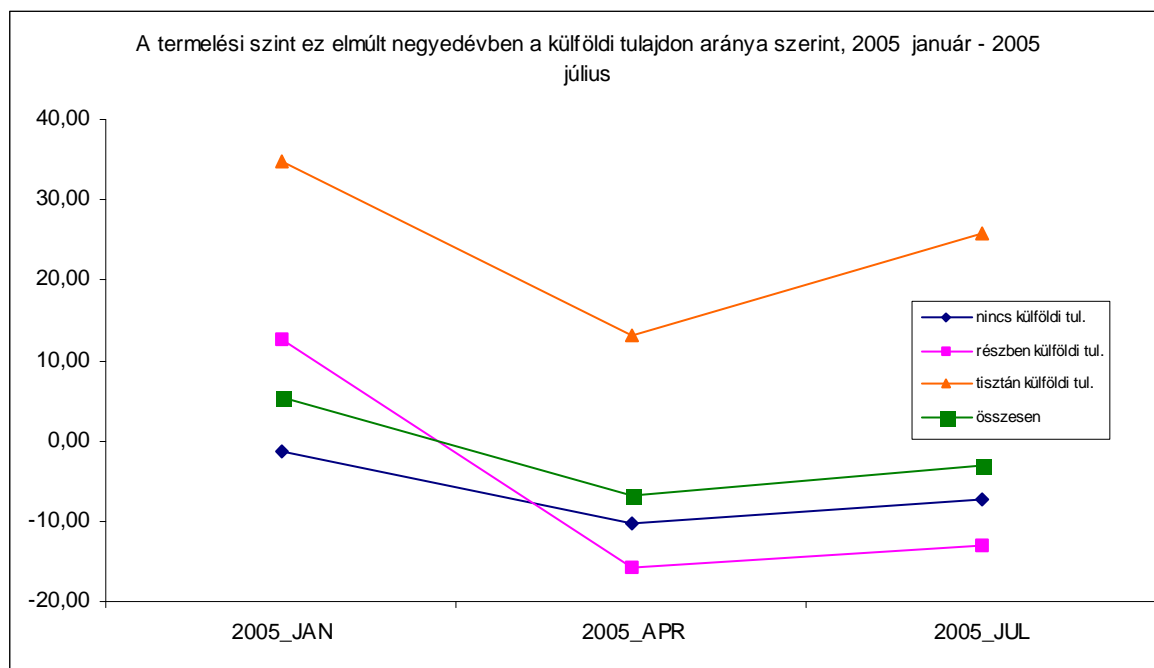
Forrás: GVI

8. ábra: A jelenlegi üzleti helyzet alakulása, 2005. január - július



Forrás: GVI

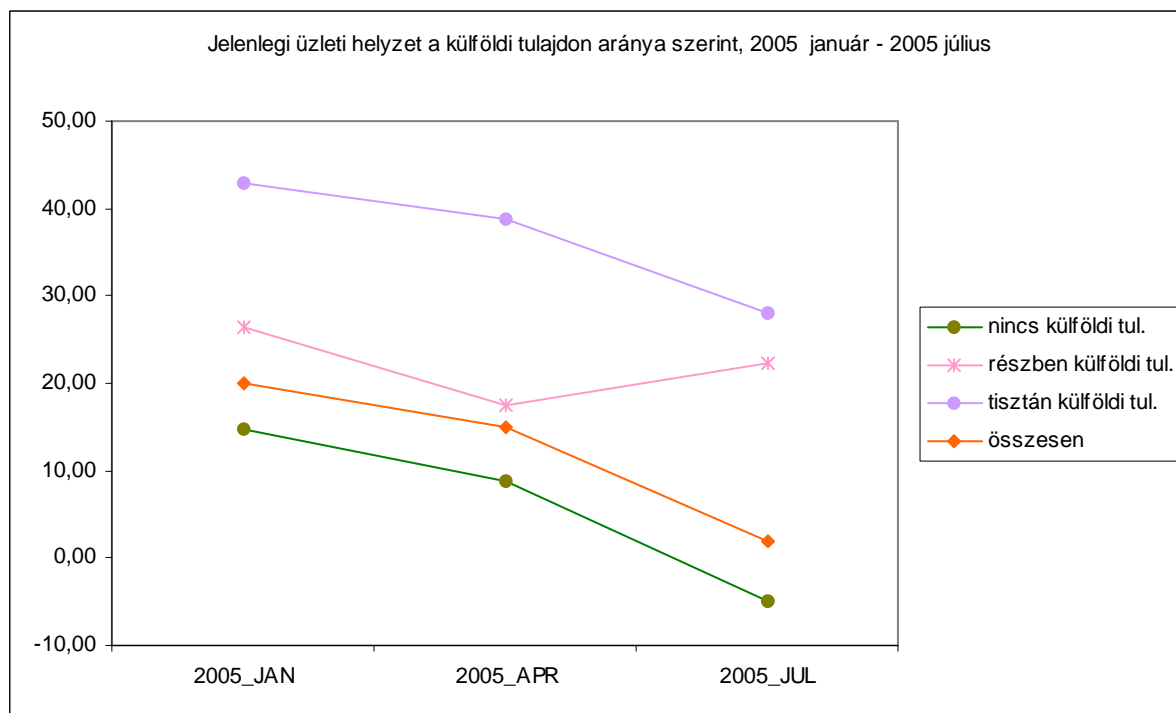
9. ábra: A termelési szint alakulása az elmúlt negyedévben a külföldi tulajdon aránya szerint, 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég 'alacsony', $+100$ -at akkor, ha minden cég 'magas' szintről számol be.

Forrás: GVI

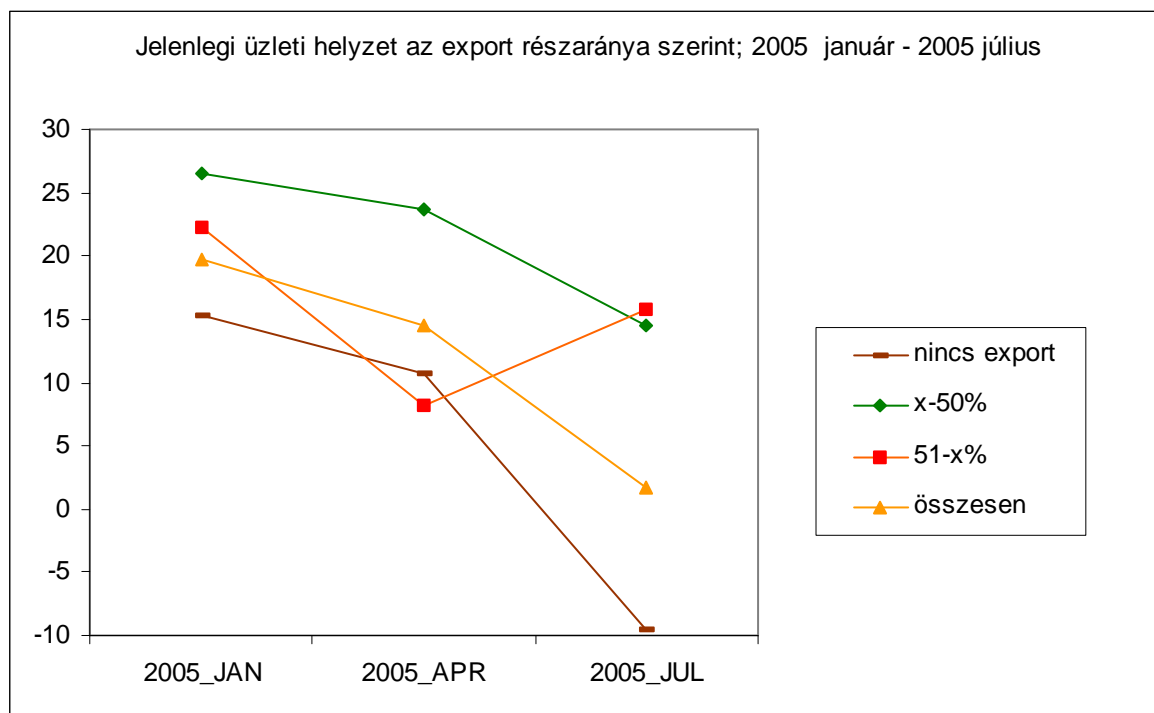
10. ábra: A jelenlegi üzleti helyzet alakulása a külföldi tulajdon aránya szerint, 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég 'rossz' üzleti helyzetről, $+100$ -at akkor, ha minden cég 'jó' üzleti helyzetről ad számot.

Forrás: GVI

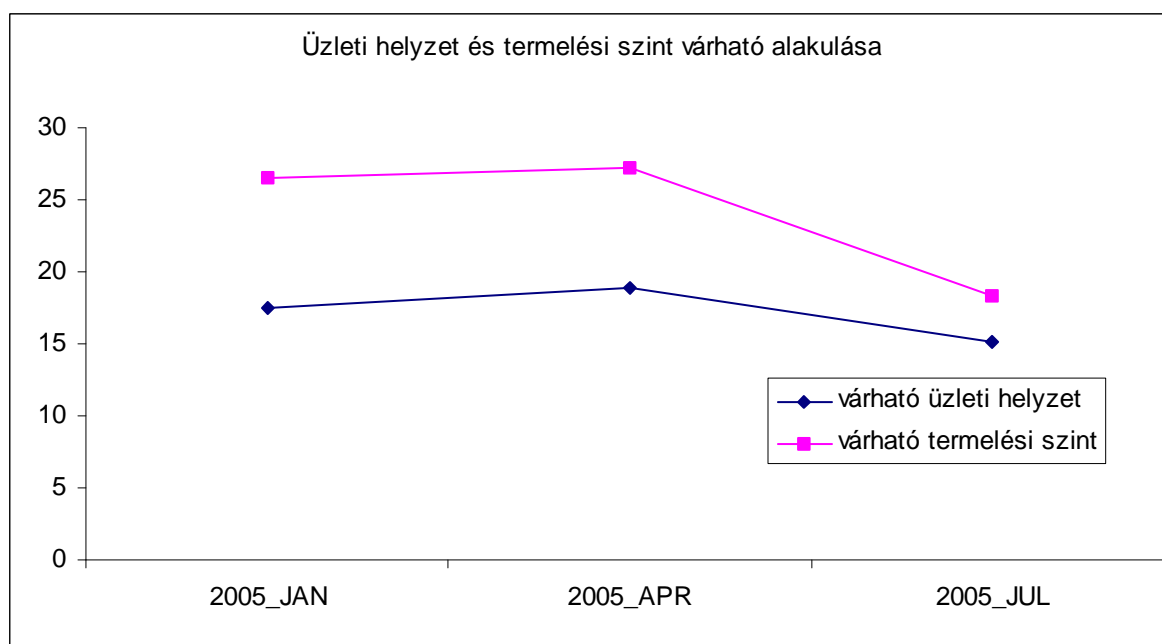
11. ábra: A jelenlegi üzleti helyzet alakulása az export részaránya szerint 2005. január - április



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és +100 közötti értékeket vehetnek fel. -100-at akkor, ha minden cég várható csökkenésről, +100-at akkor, ha minden cég várható növekedésről ad számot.

Forrás: GVI

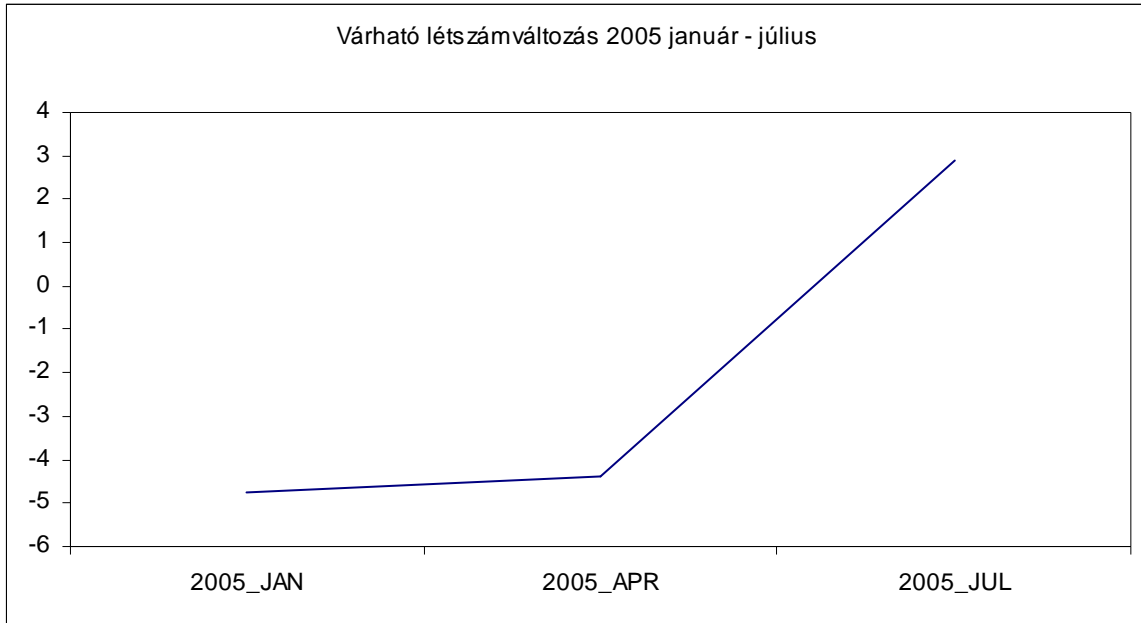
12. ábra: Az üzleti helyzet és a termelési szint várható alakulása a következő fél évben 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és +100 közötti értékeket vehetnek fel. -100-at akkor, ha minden cég várható csökkenésről, +100-at akkor, ha minden cég várható növekedésről ad számot.

Forrás: GVI

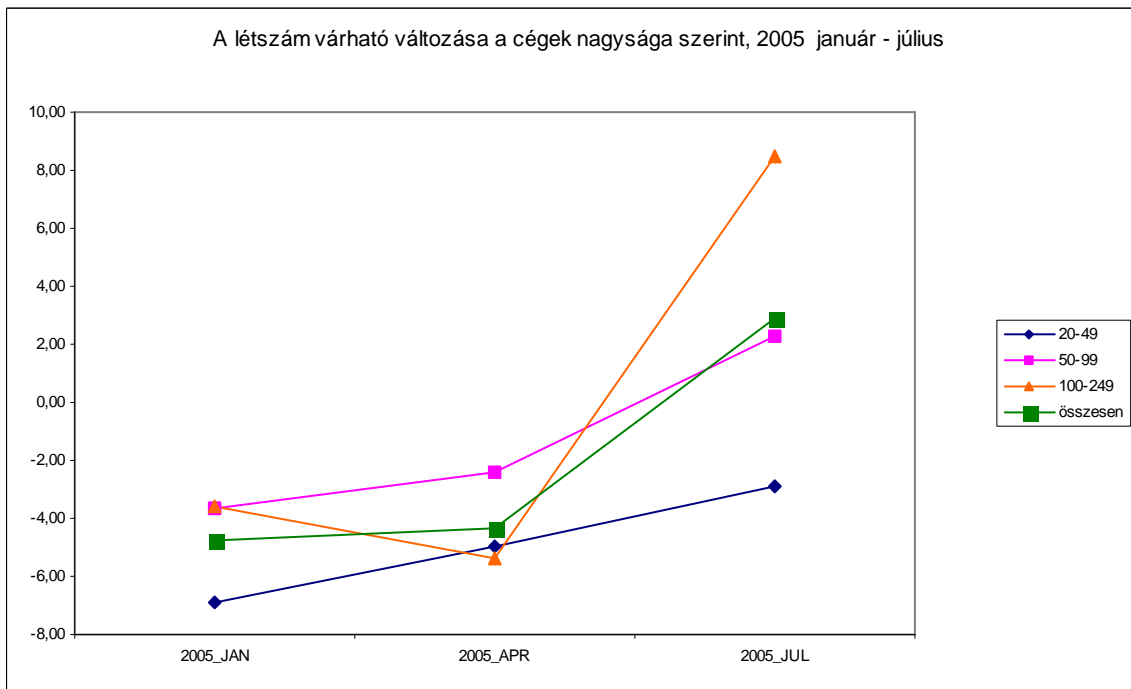
13. ábra: A létszám várható változása a következő fél évben 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég csökkenésről, $+100$ -at akkor, ha minden cég növekedésről ad számot.

Forrás: GVI

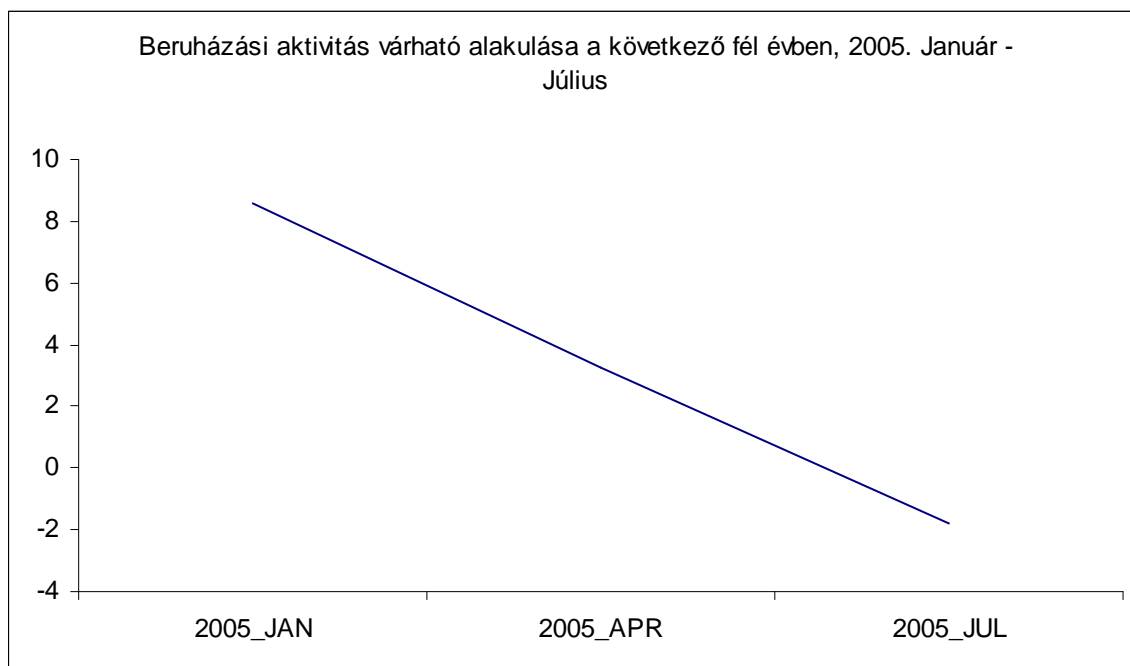
14. ábra: A létszám várható változása a következő fél évben a cégek nagysága szerint 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég csökkenésről, $+100$ -at akkor, ha minden cég növekedésről ad számot.

Forrás: GVI

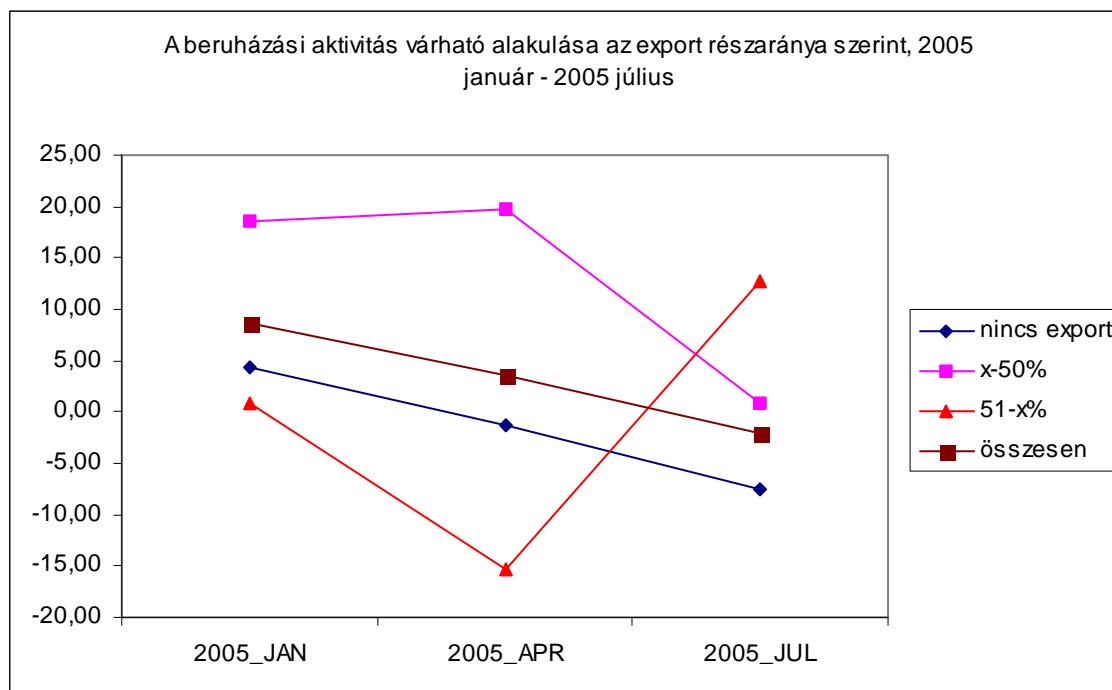
15. ábra: A beruházási aktivitás várható alakulása a következő fél évben 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég várható csökkenéssel, $+100$ -at akkor, ha minden cég várható növekedéssel számol.

Forrás: GVI

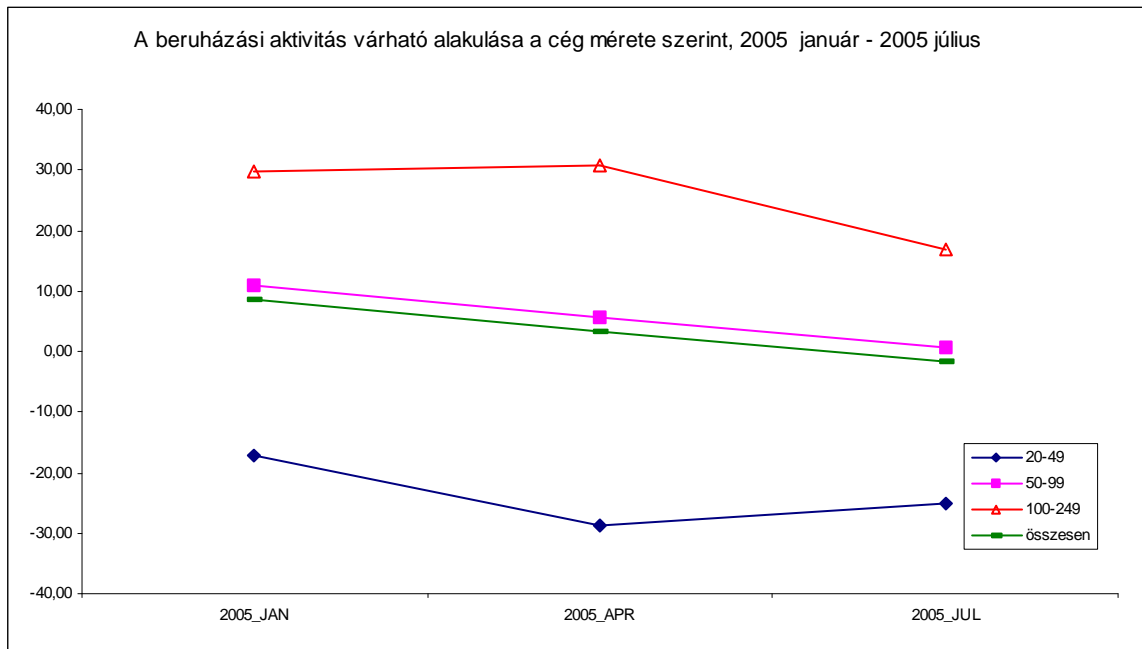
16. ábra: A beruházási aktivitás várható alakulása az export aránya szerint 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég csökkenéssel, $+100$ -at akkor, ha minden cég növekedéssel számol.

Forrás: GVI

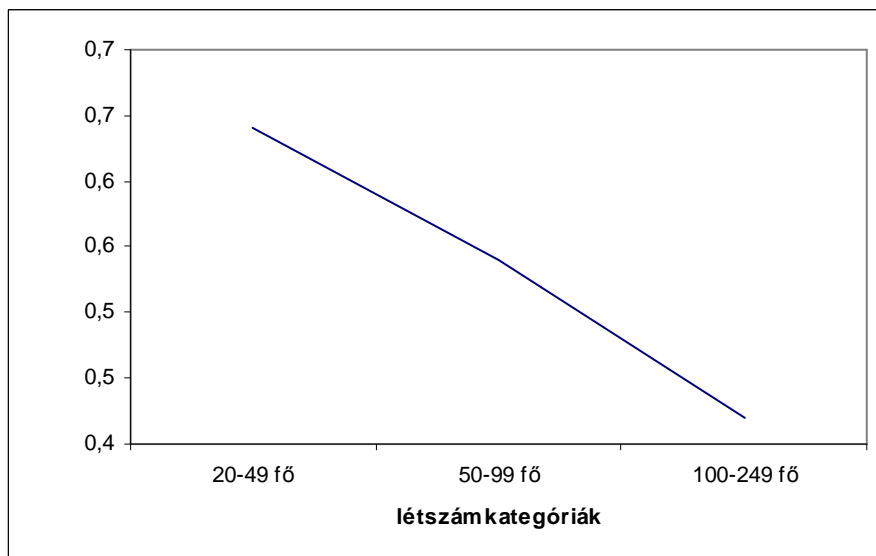
17. ábra: A beruházási aktivitás várható alakulása a következő fél évben a cégek mérete szerint, 2005. január - július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -100 és $+100$ közötti értékeket vehetnek fel. -100 -at akkor, ha minden cég csökkenéssel, $+100$ -at akkor, ha minden cég növekedéssel számol.

Forrás: GVI

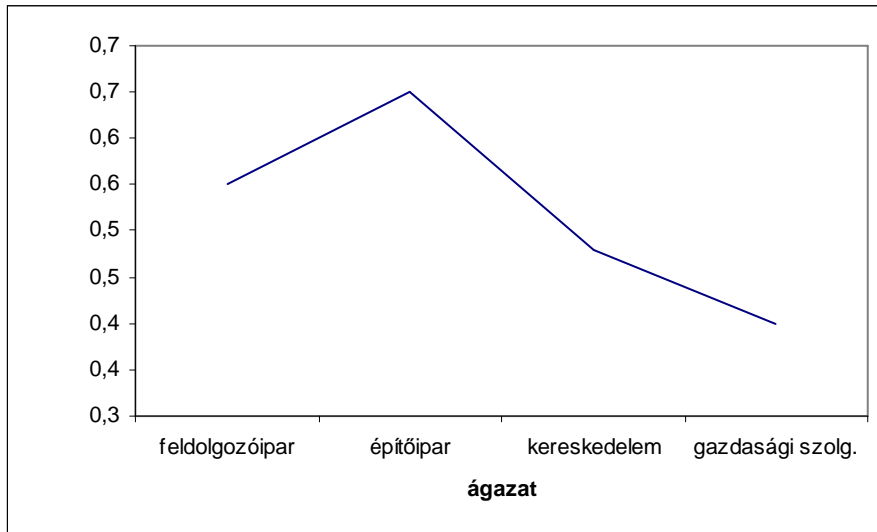
18. ábra: A lánctartozás előfordulásának gyakorisága az elmúlt év során a KKV-k nagyság szerinti csoportjaiban, 2005. július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -1 és $+1$ közötti értékeket vehetnek fel. -1 -et akkor, ha minden cég csökkenést, $+1$ -et akkor, ha minden cég növekedést említett.

Forrás: GVI

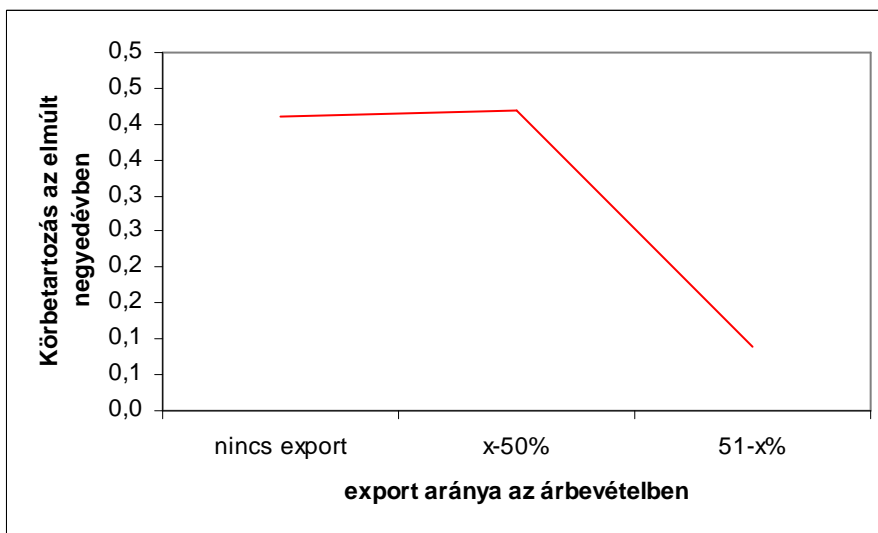
19. ábra: A lánc tartozás előfordulásának gyakorisága az elmúlt év során a KKV szektorban ágazati hovatartozás szerint, 2005. július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -1 és $+1$ közötti értékeket vehetnek fel. -1 -et akkor, ha minden cég csökkenést, $+1$ -et akkor, ha minden cég növekedést említett.

Forrás: GVI

20. ábra: A lánc tartozás előfordulásának változása az elmúlt negyedévben az export aránya szerint képzett célcsoportokban, 2005. július



Megjegyzés: az ábra y tengelyén az értékek -1 és $+1$ közötti értékeket vehetnek fel. -1 -et akkor, ha minden cég csökkenést, $+1$ -et akkor, ha minden cég növekedést említett.

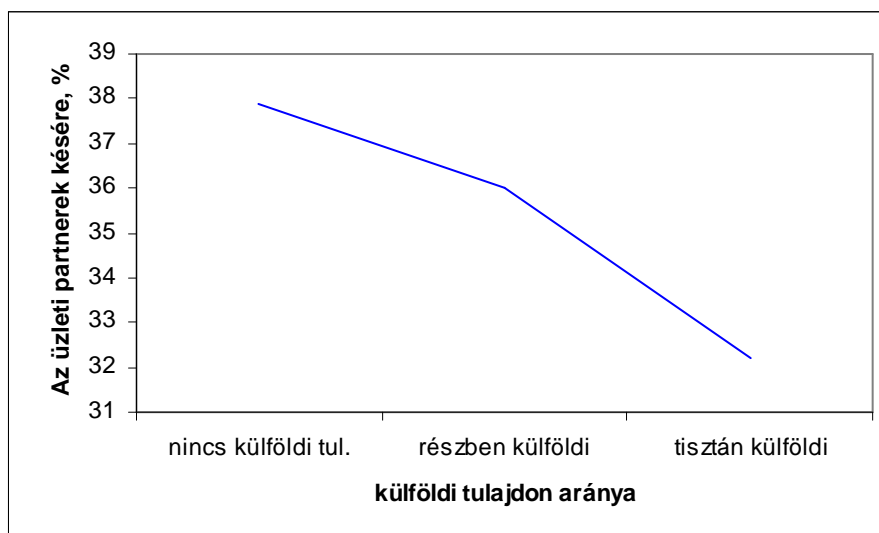
Forrás: GVI

8. táblázat: A késedelmesen fizető vevők és a késedelmesen beérkező árbevétel aránya 2005. első félévében, 2005. július

		Üzleti partnereinek hány% -a fizetett több alkalommal késedelmesen 2005. I. félévében?	Értékesített termékeik ellenértékének hány %-a folyt be 1 héttel a fizetési határidő után?
N	Érvényes esetek	303	295
	Nincs válasz	9	17
Átlag		36,75	34,18
Átlag std. hibája		1,92	1,88
Median		30,00	25,00
Szórás		33,43	32,28

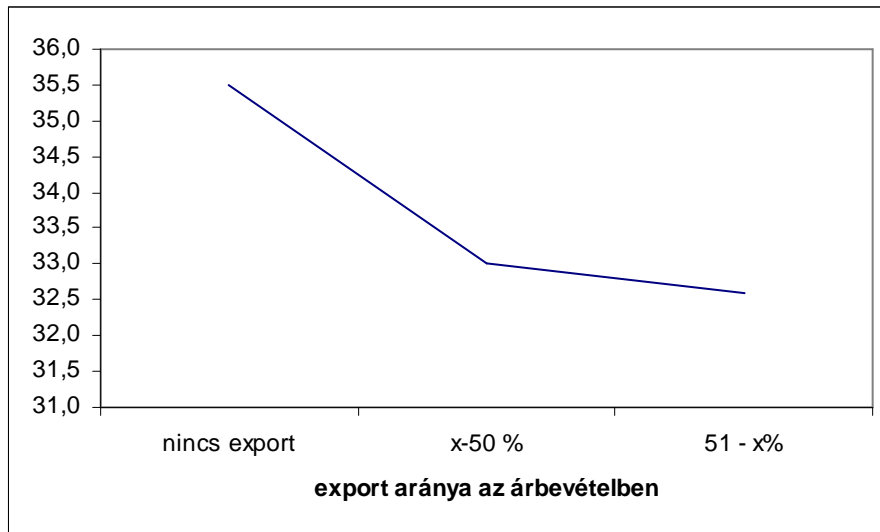
Forrás: GVI

21. ábra: Fizetési kötelezettségeiket késve teljesítő üzleti partnerek aránya a külföldi tulajdonnak a cégen belüli aránya szerint, 2005. július



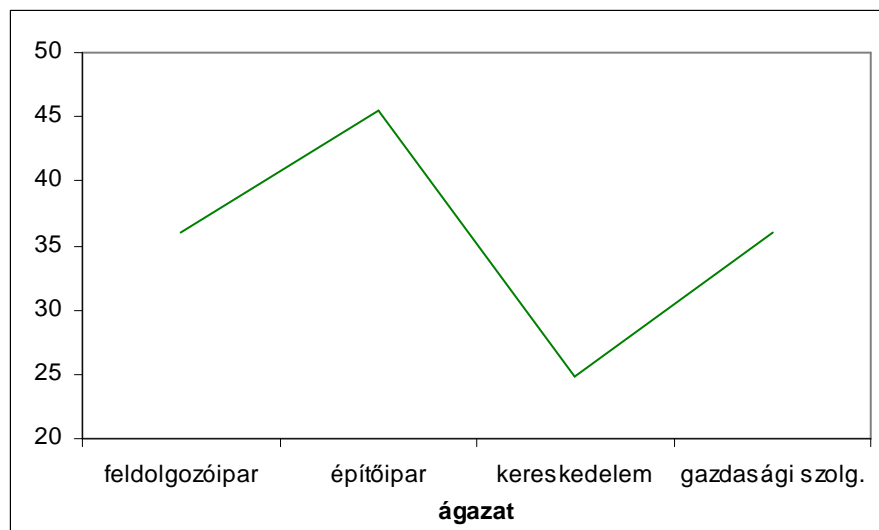
Forrás: GVI

22. ábra: A legalább egy heti késéssel beérkező árbevétel aránya az export árbevételen belüli aránya szerint, 2005. július



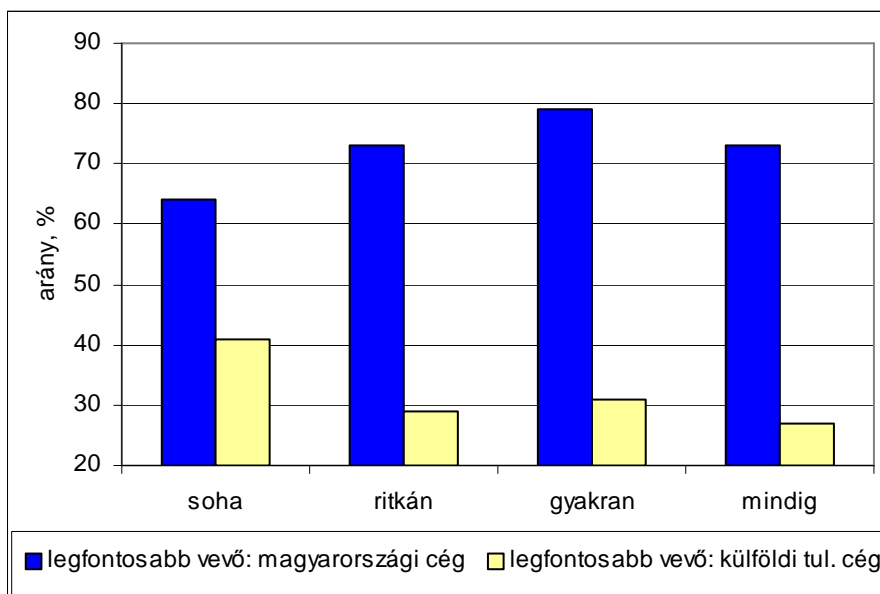
Forrás: GVI

23. ábra: A legalább egy heti késéssel beérkező árbevétel aránya az összes árbevételben gazdasági ágak szerint, 2005. július



Forrás: GVI

24. ábra: A legnagyobb vevőkön belül a magyarországi székhelyűek és a külföldi tulajdonban lévők aránya a legnagyobb vevő késedelmes fizetését mutató kategóriákban, 2005. július



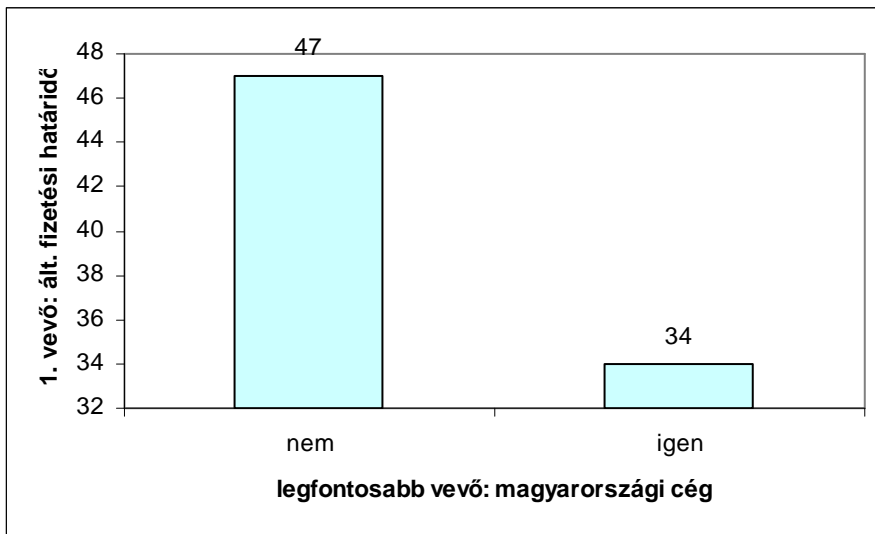
Forrás: GVI

9. táblázat: A legfontosabb vevő és a megfigyelt cég fizetési határidői, 2005. július

Statistics							
		K34A_053 Legfontosabb vevőjük: minimális fizetési határideje (nap)	K34B_053 Legfontosabb vevőjük: maximális fizetési határideje (nap)	V1_FHAT	K36A_053 Az Önök minimális fizetési határideje, legfontosabb beszállítójuknak (nap)	K36B_053 Az Önök maximális fizetési határideje, legfontosabb beszállítójuknak (nap)	C_FHAT
N	Valid	231	250	222	290	300	289
	Missing	81	62	90	22	12	23
Mean		24,78	45,82	35,7883	13,42	46,28	30,0692
Std. Error of Mean		1,39	1,88	1,5775	,63	1,84	1,0614
Median		20,00	30,00	30,0000	8,00	30,00	22,5000
Std. Deviation		21,11	29,68	23,5044	10,77	31,91	18,0444
Minimum		0	0	,00	-7	0	,00
Maximum		120	180	135,00	60	267	137,50

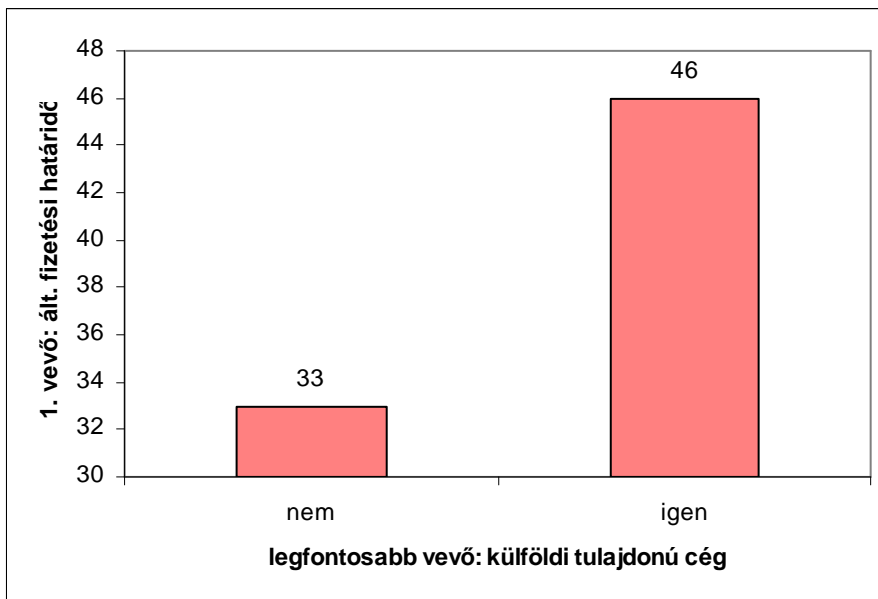
Forrás: GVI

25. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje magyarországi és külföldi székhelyű vevőknél, 2005. július



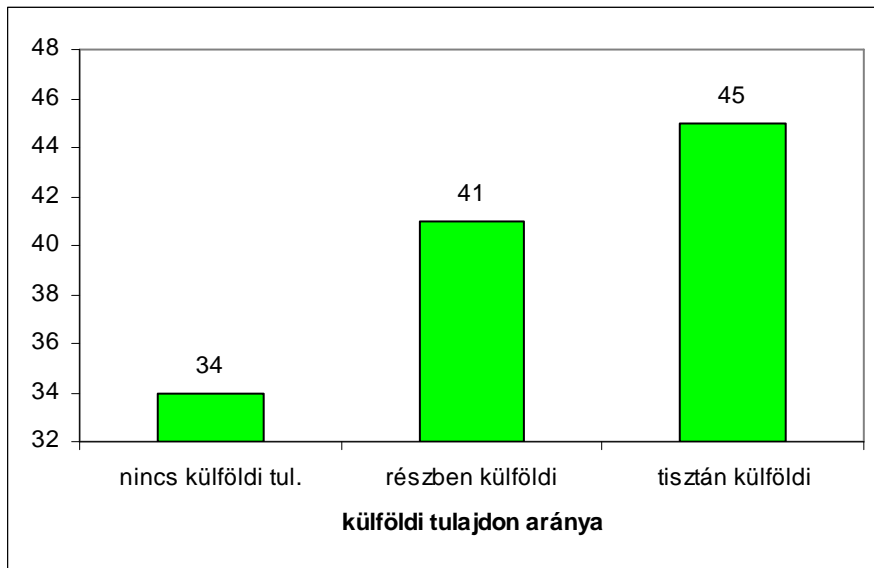
Forrás: GVI

26. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje külföldi, illetve magyar többségi tulajdonú vevők esetén, 2005. július



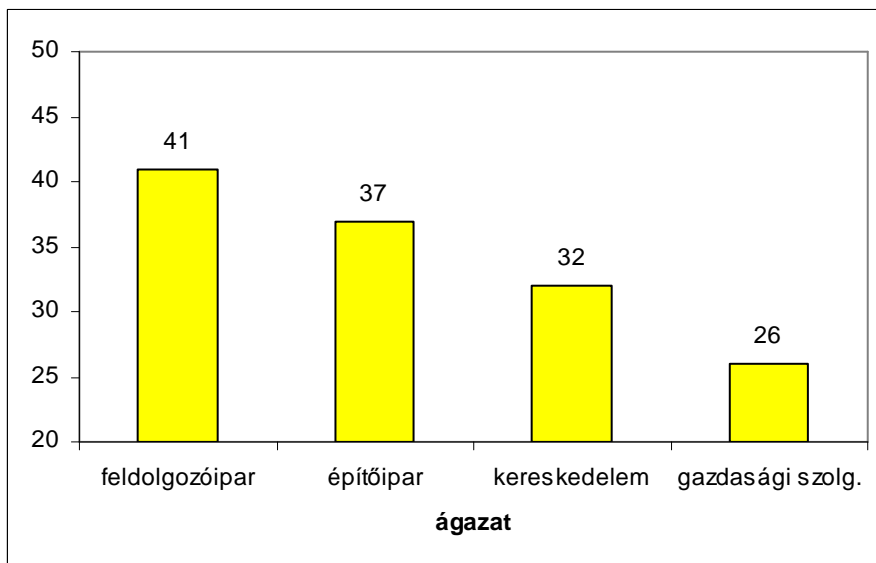
Forrás: GVI

27. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje az eladó cég tulajdonosi típusa szerint, 2005. július



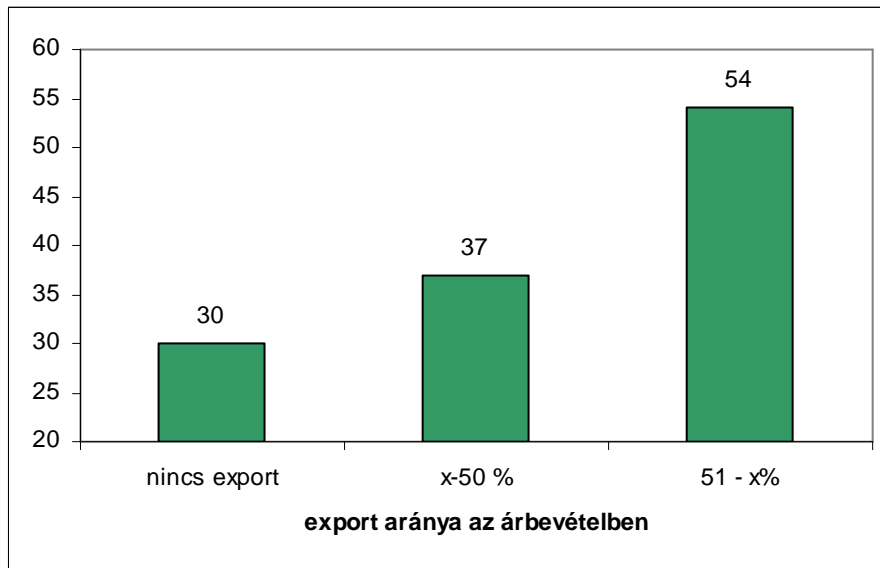
Forrás: GVI

28. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje az eladó cég ágazata szerint, 2005. július



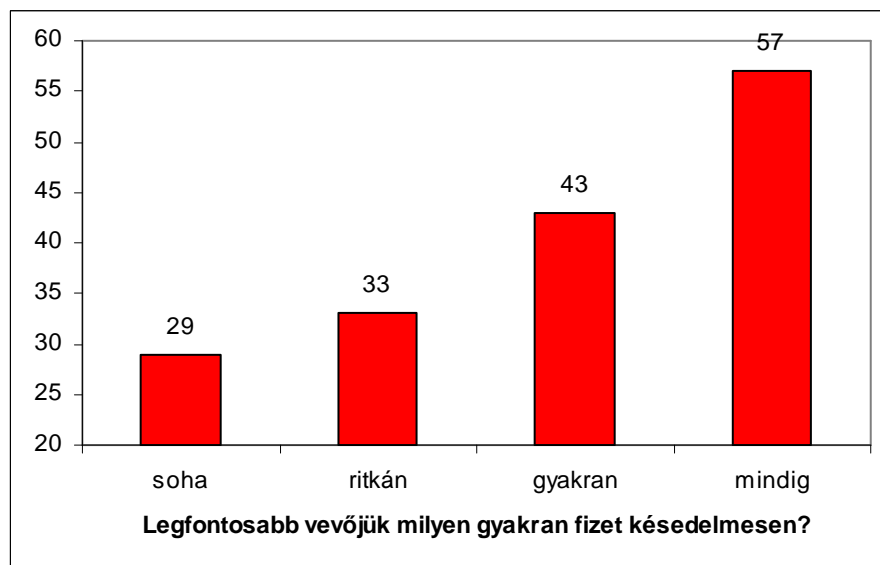
Forrás: GVI

29. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje az eladó cég eladásában az export aránya szerint, 2005. július



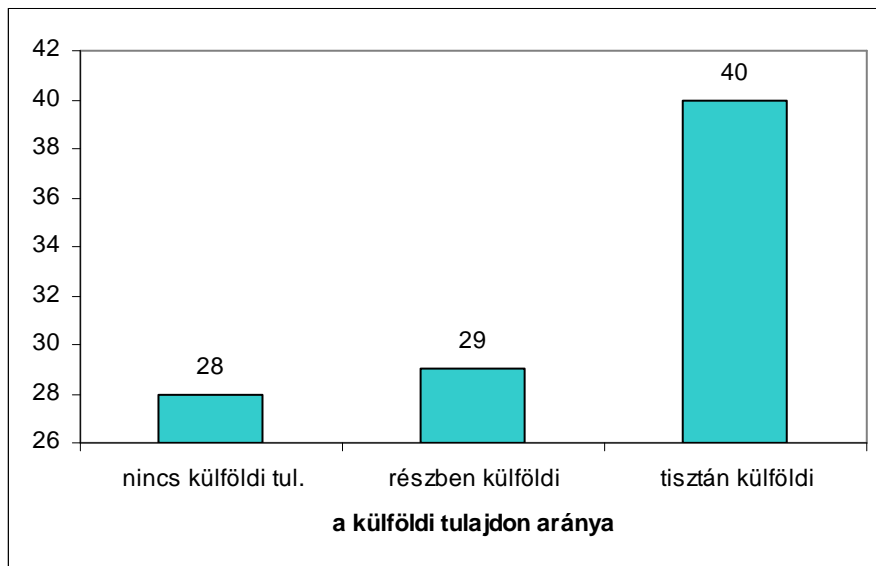
Forrás: GVI

30. ábra: A legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje a késedelmes fizetés gyakorisága szerint, 2005. július



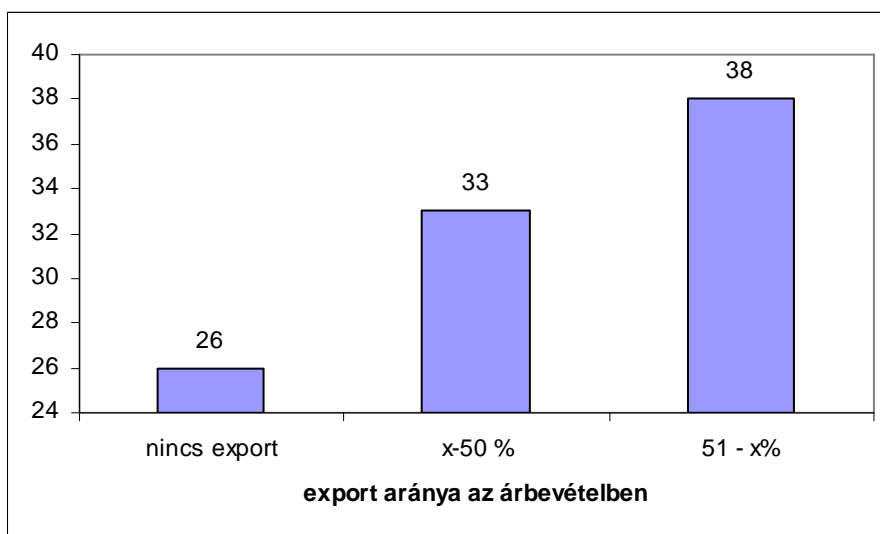
Forrás: GVI

31. ábra: A cég átlagos fizetési határideje a külföldi tulajdon aránya szerint, 2005. július



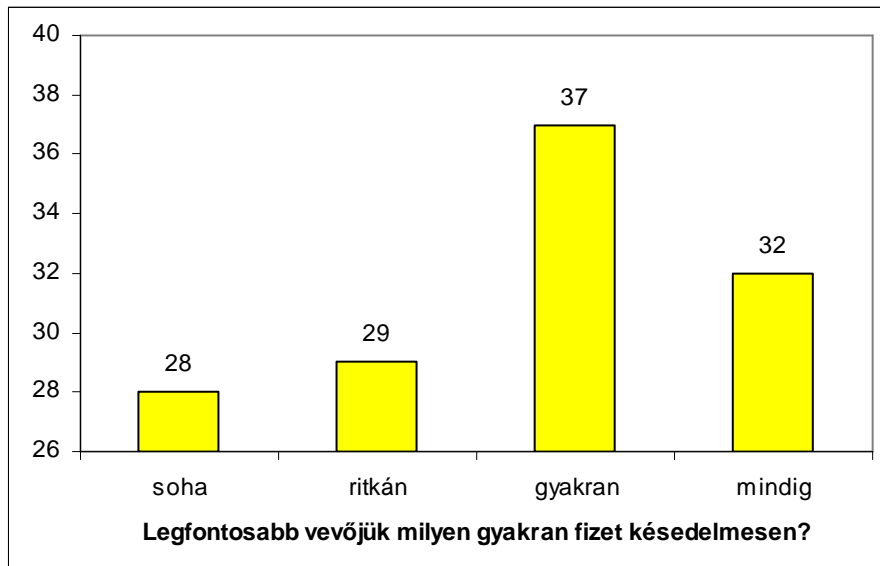
Forrás: GVI

32. ábra: A cég átlagos fizetési határideje az export árbevételen belüli aránya szerint, 2005. július



Forrás: GVI

33. ábra: A cég átlagos fizetési határideje a legfontosabb vevőnél a késedelmes fizetés előfordulása szerint, 2005. július



Forrás: GVI

10. táblázat: A megkérdezett cégek fizetési és adózási fegyelme, likviditási válságai, 2005. július

Az elmúlt 12 hónapban előfordult, hogy...	%	N
a cég késett fizetési kötelezettségeinek teljesítésével	47,5	223
a cég késett a TB járulék befizetésével	9,7	308
a cég késett adók befizetésével	11,0	308
a cégnél likviditási gondok adódtak	36,8	307

Forrás: GVI

11. táblázat: A legfontosabb vevő fizetési fegyelme és a cég fizetési-, adózási fegyelme, likviditási problémák előfordulása és a láncartozás jelensége közötti összefüggések, 2005. július

		Correlations						
		V1_FHAT	V_KES	C_KES	C_KESTB	C_KESADO	C_LIKVID	C_KORBE
V1_FHAT	Pearson Correlation	1,000	,185	,115	,057	,082	,099	,187
	Sig. (2-tailed)	,	,006	,165	,402	,226	,143	,005
	N	222	217	148	220	220	220	221
V_KES	Pearson Correlation	,185	1,000	,258	,098	,117	,309	,403
	Sig. (2-tailed)	,006	,	,000	,091	,042	,000	,000
	N	217	303	220	301	301	300	299
C_KES	Pearson Correlation	,115	,258	1,000	,131	,212	,410	,657
	Sig. (2-tailed)	,165	,000	,	,050	,001	,000	,000
	N	148	220	223	223	223	222	219
C_KESTB	Pearson Correlation	,057	,098	,131	1,000	,758	,272	,223
	Sig. (2-tailed)	,402	,091	,050	,	,000	,000	,000
	N	220	301	223	308	308	307	304
C_KESADO	Pearson Correlation	,082	,117	,212	,758	1,000	,333	,265
	Sig. (2-tailed)	,226	,042	,001	,000	,	,000	,000
	N	220	301	223	308	308	307	304
C_LIKVID	Pearson Correlation	,099	,309	,410	,272	,333	1,000	,518
	Sig. (2-tailed)	,143	,000	,000	,000	,000	,	,000
	N	220	300	222	307	307	307	303
C_KORBE	Pearson Correlation	,187	,403	,657	,223	,265	,518	1,000
	Sig. (2-tailed)	,005	,000	,000	,000	,000	,000	,
	N	221	299	219	304	304	303	306

Magyarázat:

V1_FHAT: a legfontosabb vevő átlagos fizetési határideje

V_KES: a vevők hány százaléka fizetett késedelmesen a megelőző 12 hónapban

C_KES: a cég késedelmes fizetése

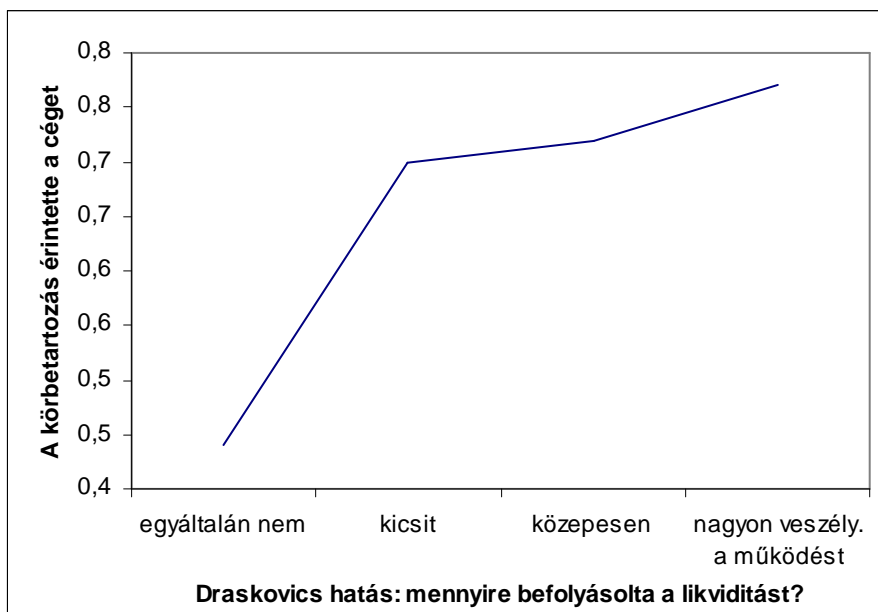
C_KESTB: a cég késedelmesen fizette a TB járulékot

C_KESADO: a cég késedelmesen fizetett valamilyen adót

C_LIKVID: a cégnél adódtak likviditási gondok

C_KORBE: a céget érintette a láncartozás

34. ábra: A láncartozásban való érintettség aszerint, hogy a Draskovics hatás mennyire befolyásolta a cég likviditását, 2005. július



Forrás: GVI

12. táblázat: A szállítóknak való késedelmes fizetés és a lánc tartozás előfordulásának becslése (logit modellek), 2005. július

Független változók	Függő változók	
	A cég késve fizet beszállítóinak (C_KES)	A cég nem tudott fizetni beszállítóinak időben, mert neki sem fizettek időben a vevők (C_KORBE)
Vevők hány százaléka fizetett késedelmesen (V_KES)	1,022 ^{***}	1,039 ^{***}
Draskovics hatás érvényesülése (C_DRASK)	4,848 ^{***}	6,642 ^{***}
Likviditási gondok (ZRE_1)	2,181 ^{***}	2,908 ^{***}
Ágazat		
Feldolgozóipar (S2_ = 1)	0,450	1,221
Építőipar (S2_ = 2)	0,523	1,859
Kereskedelem (S2_ = 3)	0,316*	1,018
Gazdasági szolgáltatás (S2_ = 4) – referencia	-	-
Létszám		
20-49 fő (LO_ = 1)	0,877	1,631
50-99 fő (LO_ = 2)	0,493	1,832
100-249 fő (LO_ = 3) – referencia	-	-
Konstans	0,566	0,110 ^{***}
N	205	283
- 2 Log Likelihood	223,611	250,499
Modell Chi2	57,523	141,734
Modell df	8	8
Szignifikanca	0,000	0,000
A Modell által helyesen besorolt esetek aránya (%)	73,7	79,9

Magyarázat: A cellákban az $\exp(B)$ értékei szerepelnek
A 'ZRE_1' változó a vevők késedelmes fizetése és a Draskovics hatás érvényesülésétől függetlenül létrejövő likviditási gondok hatásait tartalmazza

***: $p < 0,001$

Forrás: GVI

13. táblázat: A három hatás érvényesülése a szállítóknak való késedelmes fizetés előfordulására, különböző hipotetikus kiinduló szintek mellett, 2005. július

A késedelmes fizetés előfordulásának hipotetikus kiinduló valószínűsége (egyik vizsgált hatás sem érvényesül)	A vevők 10%-a késedelmesen fizet	Érvényesült a Draskovics hatás a cégnél	A cégnek voltak likviditási gondjai
A figyelembe vett hatások eredményeként kialakuló, a modell által becsült valószínűség			
0,05	0,350	0,203	0,103
0,10	0,532	0,350	0,195
0,15	0,643	0,461	0,278
0,20	0,719	0,548	0,353
0,25	0,773	0,618	0,421
0,30	0,814	0,675	0,483
0,35	0,846	0,723	0,540
0,40	0,872	0,764	0,593
0,45	0,893	0,799	0,641
0,50	0,911	0,829	0,686
0,55	0,926	0,856	0,727

Forrás: GVI

14. táblázat: A három hatás érvényesülése a cég esetében a lánc tartozás előfordulására, különböző hipotetikus kiinduló valószínűségek mellett, 2005. július

A késedelmes fizetés előfordulásának hipotetikus kiinduló valószínűsége (egyik vizsgált hatás sem érvényesül)	A vevők 10%-a késedelmesen fizet	Érvényesült a Draskovics hatás a cégnél	A cégnek voltak likviditási gondjai
A figyelembe vett hatások eredményeként kialakuló, a modell által becsült valószínűség			
0,05	0,354	0,203	0,103
0,10	0,536	0,350	0,195
0,15	0,647	0,461	0,278
0,20	0,722	0,548	0,353
0,25	0,776	0,618	0,421
0,30	0,817	0,675	0,483
0,35	0,848	0,723	0,540
0,40	0,874	0,764	0,593
0,45	0,895	0,799	0,641
0,50	0,912	0,829	0,686
0,55	0,927	0,856	0,727

Forrás: GVI

15. táblázat: A fizetési határidő és a késedelmes fizetés, valamint lánc tartozás összefüggései, 2005. július

		V_KES	C_KES	C_LIKVID	C_KORBE
V1_FHAT	Pearson Correlation	,185	,115	,099	,187
	Sig. (2-tailed)	,006	,165	,143	,005
	N	217	148	220	221
C_FHAT	Pearson Correlation	,122	,217	,088	,195
	Sig. (2-tailed)	,039	,002	,136	,001
	N	283	208	286	286