

Késedelmes fizetés, tartozási láncok – A Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásainak pénzügyi kultúrája

Limpek Ágnes,

az EX-ANTE 2002. Kutató,
Fejlesztő, Tanácsadó és Oktatási Kft. gazdasági vezetője

E-mail: limpekagi@ex-ante.hu

Kosztópulosz Andreász,

a Szegedi Tudományegyetem
Gazdaságtudományi Karának
egyetemi docense

E-mail: koszti@eco.u-szeged.hu

Balogh Péter,

a Szegedi Tudományegyetem
Bölcsészettudományi Karának
egyetemi adjunktusa

E-mail: balogh@socio.u-szeged.hu

A szerzők a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásainak pénzügyi helyzetét elemzik empirikus adatok alapján. Vizsgálatuk fókuszában a késedelmes fizetések és a tartozási láncok állnak. Primer kutatásuk legfőbb eredményeként megalkották az ún. késedelmes fizetési mutatószámot, mely lehetővé tette a probléma komplex vizsgálatát, és rámutatott többek között a késedelmes fizetés szoros kapcsolatára a kis- és középvállalkozások pénzügyi sikerességével és a láncartozások kialakulásával. A vázolt összefüggések és adatok számot tarthatnak a kormányzati és regionális döntéshozók, kutatóintézetek, felsőoktatási intézmények érdeklődésére, valamint a vizsgálat tárgyát képező kis- és középvállalkozások is profitálhatnak a megállapításokból.

TÁRGYSZÓ:

Kkv-finanszírozás.

Késedelmes fizetés.

Tartozási lánc.

DOI: 10.20311/stat2016.04.hu0365

A kis- és középvállalkozások (kkv) alacsony tőkeellátottsága, valamint az egyéb minőségi és pénzügyi tulajdonságaikból fakadó transzparencia hiánya rendkívül megnehezíti a külső hitelforráshoz jutásukat. A kkv-kre jellemző, hogy a tulajdonosi és menedzsmentkör kis létszámú és gyakran összefonódik, ennek eredményeként a vállalkozás működtetéséhez szükséges szakértelem korlátozottan áll rendelkezésre, mely kiegészülve az alacsony alkalmazotti létszámmal komoly problémákat okoz a munkamegosztásban. A tulajdonosi és menedzsment szerepek összemosódása korlátozza az objektív, üzleti alapelveken nyugvó döntéshozást. A kis méret kiszolgáltatottá teszi a kkv-eket a piacon, a nagyméretű partnerekkel szemben az alkupozíciójuk előnytelen, a termékek, szolgáltatások diverzifikációja alacsony, így a piaci változásokból fakadó kockázatoknak jobban ki vannak téve (Béza *et al.* [2013]). Jellemzően alacsony tőkeellátottságuk miatt rendkívül érzékenyek a bevételek ingadozására, likviditásuk megőrzése komoly kihívást jelent számukra (Béza *et al.* [2013]; Kállay [2010]; NGM [2012], [2013]). A külső forráshoz jutásuk több szempontból is nehéz: egyrészt méretgazdaságossági okokból a kis- és középvállalkozói körnek a külső forrasszerzéshez szükséges tranzakciós költségek magasak, másrészt működésük a piac számára az említett minőségi jegyek és az egyszerűsített számviteli kötelezettségek miatt átláthatatlan, így finanszírozásuk a külső szereplők számára kockázatos (Berger–Udell [1998], NGM [2013]). A banki hitelszükség miatt kkv-k számára különösen hangsúlyos a kereskedelmi hitelezés szerepe, mely gyakran az egyetlen, likviditásuk megőrzését segítő hitelforrás.

Amilyen fontos a kereskedelmi hitelezés a napi működésben, akkora veszélyt is rejt magában, hiszen esetén a fizetési fegyelem számottevően lazább, mint a bankhiteleknél. Amikor a szállító a vevőnek hitelt nyújt, egyben kockázatot is vállal, mert nagy eséllyel előfordulhat, hogy a munkájáért késedelmesen vagy egyáltalán nem kapja meg követelését (Szűcs [2008], Szűcs–Havran–Csóka [2010]).

A késedelmes fizetés világszerte jelentős probléma a gazdasági szférában, a kis- és középvállalkozások kitettsége a legjelentősebb, esetükben már kevés vevő késedelmes fizetése is átmeneti vagy tartós likviditási gondokhoz, akár csődhelyzethez is vezethet. Amennyiben a szállítói lánc kis- és középvállalkozásokból áll, a tartozások gyorsan tovagyűrűzhetnek a láncban.

Egy nemzetközi szinten működő svéd követeléskezelő vállalat adatai szerint (Intrum Justitia [2008–2013]) az Európai Unióban évente hozzávetőleg 1 milliárd számlát fizetnek a vevők késedelmesen, ami 2013-ban 350 milliárd eurónak megfelelő összeget jelentett, emellett körülbelül 25 milliárd eurónyi járulékos többletköltség is felmerül a késedelmi kamatok és a behajtási költségek következtében. Az anyagi kár azonban ennél jóval magasabb, mivel a késedelmes fizetés miatt csökkennek a

beruházások, gyakoriak a létszámleépítések, áremelések, ami visszaveti az egyes nemzetek és Európa egészének gazdasági teljesítményét. Az Intrum Justitia által használt komplex EPI (European payment index – európai fizetési mutató) összehasonlításában a vállalkozások pénzügyi helyzete Dél-Európában a legrosszabb, a legkedvezőbb pedig a skandináv államokban. Magyarország EPI-indexe 2012-re és 2013-ra is a legrosszabbul teljesítő, sürgős beavatkozást igénylő csoportba került. Az EPI-mutatót alkotó egyes változók tekintetében sem kedvező a helyzet hazánkban: bár a 2013-ban nálunk tapasztalható 18 napos fizetési késedelem az európai 18,5 napos átlagnál valamivel kedvezőbb, a késedelmes fizetésből eredő veszteség az európai 3 százalékos átlagnál magasabb, eléri a 4 százalékot, mellyel Magyarország a 2013-ban vizsgált 31 ország közül a 23. helyen szerepel.

Az OECD felmérése is hasonló hazai adatokat mutatott: a B2B szektorban 19 napos fizetési késedelmet, míg a közszférában átlagosan 25 napot mértek (OECD [2013]). A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara Gazdaság- és Vállalkozásfejlesztési Intézetének felmérése szerint a kis- és középvállalkozások 32 százaléka fizetett késedelmesen 2012-ben, 41 százalékuk esetében azért nem tudtak fizetni, mert őket sem fizették ki a vevők (MKIK GVI [2012]).

A kis- és középvállalkozások versenyképességének javítása érdekében az Európai Unió kiemelten foglalkozik a késedelmes fizetések problémájával. Az „Európai Parlament és a Tanács 2011/7/EU irányelve (2011. február 16.) a kereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó késedelmes fizetések elleni fellépésről” című direktívája egyértelműen a kis- és középvállalkozások védelmét és versenyképességének növelését tűzte ki célul, és számos ponton beavatkozik a kereskedelmi ügyletekbe. Így például iránymutatást ad a fizetési határidők megállapítására, a késedelmes fizetés fennállása esetén a hitelezőt megillető kártérítés típusaira és mértékére. Hazánkban a jogharmonizáció az előírásoknak megfelelően megtörtént, a kérdésben jelenleg a 2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről, valamint a 2013. évi XXXIV. törvény az építmenyek tervezésével és kivitelezésével kapcsolatos egyes viták rendezésében közreműködő szervezetről, és egyes törvényeknek az építésügyi lánc tartozások megakadályozásával, valamint a késedelmes fizetésekkel összefüggő módosításáról rendelkeznek.

A magyar szabályozás az európai irányelvnek megfelelő tartalommal határozza meg a gazdálkodó szervezetek közötti, valamint a hatóságok és gazdálkodó szervezetek közötti szerződéseket, a fizetési határidőket, illetve a fizetési határidők be nem tartása esetén a kötelezett számára fizetendő késedelmi kamatot és díjat.¹

¹ A Ptk. a 60 napnál hosszabb fizetési határidőt kikötő szerződéseket semmisnek tekinti, és bizonyos esetekben (például a szerződésben meg nem határozott fizetési határidők esetében) a 30 napos fizetési határidőt írja elő. Emellett meghatározza, hogy késedelmes fizetés esetén a késedelmi kamat az érintett naptári félév első napján érvényes jegybanki alapkamat minimum 8 százalékponttal növelt értéke, illetve, hogy a kötelezett a jogosultnak 40 eurónak megfelelő forintösszeget kell megfizetnie, mely a követelés behajtásával kapcsolatos költségek fedezésére szolgál.

Mindemellett a magyar törvénykezés megpróbál megoldást találni a láncartozásokkal nagymértékben sújtott építőipar számára, ezért született meg a hivatkozott 2013. évi XXXIV. törvény. Ebben a Teljesítésigazolási Szakértői Szerv felállításáról rendelkeznek, mely az építészeti-műszaki tervezési, építési, kivitelezési szerződés teljesítéséből eredő meghatározott kérdésekben (lényegében vitás esetekben) hivatott a teljesítésigazolás kiadására, illetve a teljesítés fokának megállapítására olyankor, amikor a teljesítésigazolás kiadása nem történt meg, vagy kiadása vitás, illetve megtörtént, de kifizetésre még nem került sor. A szakértői szerv által kiadott vélemény alapján a vitás esetekben gyorsított peres eljárás kérvényezhető.

Az említett intézkedések meghozatala egyértelmű előrelépést jelent a késedelmes fizetések problémáját tekintve, ugyanakkor a témát célzottan érintő empirikus adatok hiánya miatt a késedelmes fizetés kialakulásának természetéről, ok-okozati összefüggésekről, különösen a hazai folyamatokat illetően kevés információval rendelkezünk. Írásunkban ezt a hiányt kívánjuk enyhíteni regionális primer adatfelvételünk eredményeinek közzétételével.

1. Empirikus kutatás – Adatok és módszerek

Empirikus kutatásunkat a 2013. november-decemberi időszakban bonyolítottuk a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében.

A kutatás online kérdőíves adatfelvétellel történt, célcsoportja a következő gazdasági forma osztályok valamelyikébe tartozó Dél-Alföld régióban székhellyel rendelkező, működő kis- és középvállalkozások: korlátolt felelősségű társaság, betéti társaság, részvénytársaság, közkereseti társaság, egyéni cég.² A mintavétel a Központi Statisztikai Hivatal nyilvántartási adatbázisa alapján történt, az elért vállalkozások száma 278 volt.

Az adatbázishoz háromdimenziós súlyváltozót készítettünk a visszaküldött kérdőívek összetételének eltérései miatt, melynek használatával az adatbázis arányait oly módon korrigáltuk, hogy gazdasági forma szerinti osztályozás (GFO), a régió belüli megyei elhelyezkedés (székhely), valamint alkalmazotti (állományi) létszám szempontjából a Dél-Alföld régió vállalkozásainak 2012. évre vonatkozó sokaságbeli összetételének megfelelően. A korrekció mértékét a vonatkozó változók kategóriái szerinti bontásában az 1. táblázat tartalmazza.

Az egydimenziós súlyváltozó értékei 0,115 és 2,886 között találhatók, a kombinált, háromdimenziós súlyváltozó értékei 0,028 és 7,508 között mozognak, utóbbi változó eloszlását az 1. ábra mutatja be.

² Eredeti szándékunk szerint a nagy számokra való tekintettel a kutatásnak részét képezték volna az egyéni vállalkozók is, de a rendkívül alacsony válaszadási hajlandóság miatt erre nem volt lehetőség.

Az adatelemzés során egyrészt alapmegoszlások bemutatását és értelmezését lehetővé tevő egyváltozós leíró módszereket (gyakorisági megoszlásokat, középérték- és szóródási mutatókat) alkalmaztunk, másrészt a változók közötti összefüggések vizsgálatához – az elemzett változók mérési szintjének megfelelően – keresztábrákat készítettünk, kategóriaátlagokat vetettünk össze (független mintás t -próba, egyszempontos varianciaelemzés segítségével) és korrelációs számítását végeztünk. Utóbbi módszerekhez tartozó statisztikai próbák (χ^2 -, t -, illetve F -próbák) eredményének értékei alapján vizsgáltuk – és tüntettük fel a szövegben zárójeles formában – az összefüggések statisztikai szignifikanciáját.³

1. táblázat

A populáció és a minta összetétele, valamint az alkalmazott korrekció mértéke, 2012

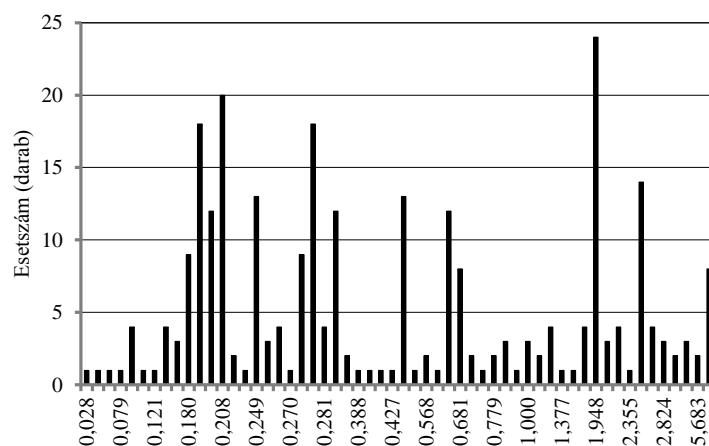
Megnevezés	Populációbeli arány	Mintabeli arány	A kategória súlyértéke
	(százalék)		
A cég/vállalkozás gazdálkodási formája			
Korlátolt felelősségű társaság	70,2	84,9	0,826
Részvénytársaság	0,8	1,5	0,515
Közkereseti társaság	0,8	0,7	1,197
Betéti társaság	28,1	11,8	2,381
Egyéni cég	0,1	1,1	0,125
Megye			
Bács-Kiskun megye	42,6	38,5	1,106
Békés megye	21,1	17,6	1,199
Csongrád megye	36,3	43,9	0,827
Átlagos létszám			
0 fő	12,7	4,4	2,886
1 fő	57,6	20,2	2,851
2 fő	11,9	17,3	0,688
3–4 fő	6,4	21,0	0,305
5–9 fő	4,8	17,6	0,273
10–19 fő	2,5	8,8	0,284
20–49 fő	1,3	6,6	0,197
50–99 fő	0,3	2,6	0,115
100 fő felett	2,5	1,5	1,667

Forrás: Itt, valamint a további táblázatok és ábrák esetén az adatfelvétel eredményei alapján saját szerkesztés, számítás.

³ A szignifikanciaszűrés eredményeinek értelmezésekor – ha azt az elemzés során másként nem jeleztük – $\alpha = 0,05$ -os döntési szintet vettünk figyelembe.

Az elemzés keretében sor került továbbá – a késedelmes fizetésre vonatkozó kérdésblokk változóinak felhasználásával – dimenziócsökkentő eljárás (főkomponens-elemzés) alkalmazásával összevont mutató (késedelmes fizetési mutatószám – KFM)⁴ létrehozására annak érdekében, hogy az egyes változók információtartalmát minél inkább megőrizve, összesítve, összességében alkothassunk képet a problémáról (*Sajtos–Mitev* [2007] 246. old.). A kialakított főkomponenst az elemzés során megfogalmazódó kérdéseknek megfelelően – magas mérési szintű – függő vagy magyarázóváltozóként szerepeltettük a számításokban.

1. ábra. A háromdimenziós kombinált súlyváltozó értékeinek eloszlása
($n = 278$)



2. Eredmények

A vizsgálat középpontjában a kis- és középvállalkozások tőkeellátottsága, pénzügyi sikeressége, a kereskedelmi hitelezés, valamint a késedelmes fizetések álltak, melyeket az egymással való viszonyuk és a háttérváltozók alapján is elemeztünk.

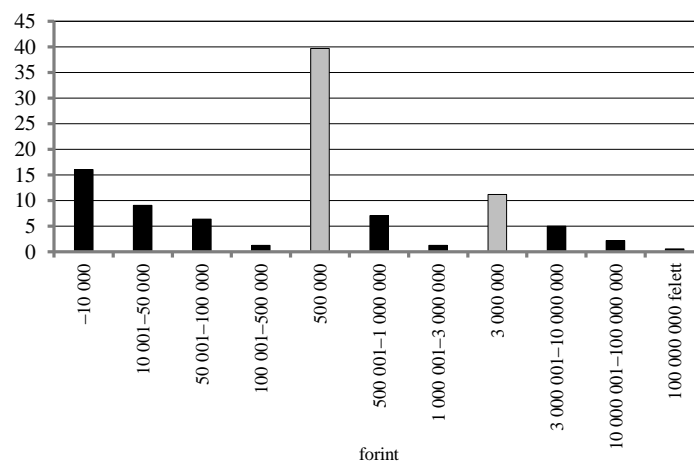
2.1. Tőkeellátottság

A kkv-szektorra általánosan jellemző alacsony tőkeellátottság a Dél-Alföld régió esetében is megjelenik a jegyzett tőke értékeinek tanúsága szerint. A megkérdezett

⁴ Az összesített KFM létrehozásának háttérszámításait, a főkomponens-elemzés eredményeit, a főkomponenst az eredeti változók alapján leíró lineáris függvényt, valamint a standardizált változó főbb mutatóit a Függelékben mutatjuk be.

vállalkozások jegyzett tőkéje átlagosan 2 905 ezer forint, a legalacsonyabb 10 ezer, a legmagasabb 225 140 ezer forint.

2. ábra. A vállalkozások jegyzett tőke szerinti megoszlása a Dél-Alföld régióban
Százalék



Az 500 ezer forintos jegyzett tőke aránya a legnagyobb, mely azzal függ össze, hogy a 2007. szeptember 1-jétől 2014. március 15-ig hatályos szabályozás szerint a korlátolt felelősségű társaság törzstőkeminimuma 3 millió forint helyett 500 ezer forint volt. Ennek megfelelően 2007-től jelentősen megugrott az 500 ezer forintos jegyzett tőkével alapított vállalkozások száma. Míg arányuk 2007-ben 4,2 százalék volt, addig ugyanez 2009-ben már elérte a 13, 2011-ben és 2012-ben pedig meghaladta a 20 százalékot. Ez az arány feltehetőleg változni fog az elkövetkező években tekintettel arra, hogy a törzstőkeminimum 2014. március 15. óta ismét 3 millió forint.

A legfeljebb egymillió forint jegyzett tőkájú vállalkozások aránya magas a teljes mintán belül, közel 80 százalék, és még jobban árnyalja a képet, ha figyelembe vesszük, hogy az 500 ezer forint vagy annál kevesebb jegyzett tőkével rendelkezők aránya 72,6 százalék. Szintén jelentős a 100 ezer forint alatti, csekélynek mondható tőkével induló vállalkozások 31,6 százalékos aránya.⁵

A jegyzett tőke összege a vállalkozás átlagos statisztikai állományi létszámával nő ($F = 24,494$; $p = 0,000$). A mikrovállalkozások jegyzett tőkéje a legalacsonyabb, ezt követik a kisvállalkozások majd a középvállalkozások. A jegyzett tőke mediánértékei minden esetben a minimumhoz közelítenek, azaz a nagyobb összegű jegyzett tőke csak ritka esetekben fordul elő. (Lásd a 2. táblázatot.)

⁵ Különösen, ha hozzávesszük, hogy a magyar vállalkozások között milyen magas a jegyzetttőke-kötelezettség nélküli egyéni vállalkozások száma, melyek jelen elemzésnek nem képezték részét.

2. táblázat

*A jegyzett tőke főbb mutatószámai a vállalkozás mérete szerint a Dél-Alföld régió
kis- és középvállalkozásai körében
(ezer forint)*

A vállalkozás méretkategóriája	Átlag	N (darab)	Szórás	Minimum	Maximum	Medián
0–1 fő	926	194	3 080	10	30 000	500
2–9 fő	1 935	64	7 478	10	108 750	500
Mikrovállalkozás (0–9 fő)	1 176	258	4 582	10	108 750	500
Kisvállalkozás (10–49 fő)	10 242	8	23 203	300	137 400	3 000
Középvállalkozás (50–100 fő)	70 757	6	77 637	909	225 140	84 338
Teljes minta	2 927	272	15 619	10	225 140	500

A mintában szereplő vállalkozások 9,9 százaléka rendelkezik jelenleg forgóeszközhitellel. A statisztikai állományi létszám növekedésével nő azon vállalkozások aránya, amelyek rendelkeznek forgóeszközhitellel ($\chi^2 = 65,271$; $p = 0,000$). Míg az egy főt foglalkoztatóknál 4,1, addig a 3–4 fős vállalkozásoknál már 18,8, a 10–19 fősöknél 50 százalék, a 20 fő feletti létszámúaknál pedig 60 százalékot meghaladó arányban kaptak a vállalkozások forgóeszközhitelt.

A GFO és a forgóeszközhitel között szintén szignifikáns a kapcsolat ($\chi^2 = 16,661$; $p = 0,002$). A kft-k körében a közel 10 százalékos átlagnál jóval többen, 15,5 százaléknyan rendelkeznek forgóeszközhitellel, a betéti társaságoknál ugyanez mindössze 0,9 százalék. A többi vállalkozási formát tekintve az arány gyakorlatilag nulla.

Magasabb bizonytalanság mellett ($\alpha = 0,10$) ugyan, de összefüggés mutatkozik a nettó árbevétel és a forgóeszközhitel felvétele között is ($t = 1,925$; $p = 0,064$). A forgóeszközhitellel rendelkezők körében a nettó árbevétel átlaga hozzávetőleg 209,5 millió forint, a hitellel nem rendelkezőknél ugyanez 34,5 millió forint.

A vállalkozások emellett úgy nyilatkoztak, hogy mintegy 7,8 százalékuk alkalmaz agresszív, a folyamatos likviditást veszélyeztető finanszírozási stratégiát, és előfordult már, hogy kizárólag forgóeszközhitelből valósítottak meg egy beruházást. Ez összefüggést mutat a létszámmal ($\chi^2 = 19,623$; $p = 0,012$): a legkevesebb és a legtöbb alkalmazottal rendelkező vállalkozások körében kisebb valószínűséggel fordult elő, hogy rövid távú hitelből valósítsanak meg egy hosszú távú beruházást. Mindez a legnagyobb (40%) arányban a 10 és 20 fő közötti vállalkozásokra jellemző.

2.2. Pénzügyi sikeresség

A vállalkozások sikerességének szubjektív megítélését vizsgálta az a kérdés, melyben arra kellett választ adniuk, hogy a vállalkozásukat nyereségesnek, túlélésért küzdőnek, illetve veszteségesnek vélik. Az eredmény azt mutatja, hogy a Dél-Alföld régióban működő vállalkozások 59,0 százaléka látja úgy, hogy cége nyereséges, 34,2 százalékuk a túlélésért küzd, 6,8 százalékuk pedig veszteséges.

Ez a kategorizálás megyénként és nemzetgazdasági áganként jelentős eltéréseket mutat. A megyéket tekintve ($\chi^2 = 22,415$; $p = 0,000$) a legtöbb nyereséges vállalkozás Csongrád megyében van, a legtöbb veszteséges pedig Békés megyében. (Lásd a 3. táblázatot.)

3. táblázat

A vállalkozás pénzügyi sikerességének megítélése megyénként a Dél-Alföld régióban (százalék)

Megye	A vállalkozás pénzügyi sikeressége			
	Nyeréses	Túlélésért küzd	Veszteséges	Összesen
Bács-Kiskun	52,2	42,0	5,8	100,0
Békés	45,5	33,3	21,2	100,0
Csongrád	72,0	24,3	3,7	100,0
Teljes mintabeli arány	59,0	34,2	6,8	100,0

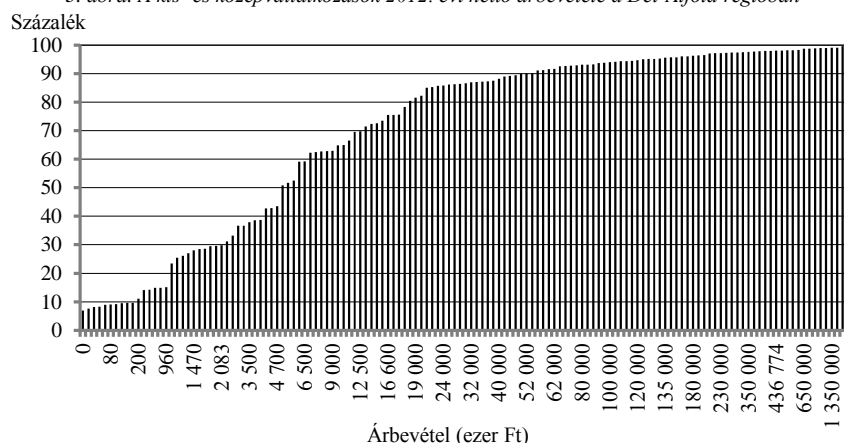
Nemzetgazdasági áganként vizsgálva ($\chi^2 = 50,061$; $p=0,012$) átlag feletti nyereségeséget mutat a különféle szolgáltatások nagy része (az egyéb szolgáltatásokat és az információs-kommunikációs tevékenységet kivéve), jórészt 70 és 100 százalék közötti sikerességi aránnyal. A legtöbb, önmagát veszteségesnek ítéelő vállalkozás az egyéb szolgáltatások (13,4%), a műszaki-szakmai tudományos tevékenységek (9,5%), az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenységek (6,1%) és az építőipar (5,3%) területén található.

A várakozásokkal ellentétben az árbevétel és a sikeresség megítélése között nincs számottevő összefüggés, de az elmondható, hogy a magát nyereségesnek ítéelő vállalkozások átlagos nettó árbevétele több, mint négyszerese a veszteséges és a túlélésért küzdő vállalkozások átlagos nettó árbevételének.

A mintában szereplő vállalkozások 2012. évi nettó árbevételét tekintve elmondható, hogy a legtöbb vállalkozás az alacsony éves nettó árbevételűek csoportjába tartozik. (Lásd a 3. ábrát.) A legalacsonyabb árbevétel 0 forint, a legmagasabb közel 4 milliárd, a legtöbben a 0–2 millió forint közötti nettó árbevétel csoportba tartoznak.

A vállalkozások mintegy 15 százalékának éves nettó árbevétele nem haladja meg a fél millió forintot, 50 százalékuk pedig a legfeljebb 5 millió forintot elérő vállalkozások csoportjába tartozik. Az összes vállalkozás 94 százaléka legfeljebb 100 millió forintos éves nettó árbevétellel rendelkezik.⁶

3. ábra. A kis- és középvállalkozások 2012. évi nettó árbevétele a Dél-Alföld régióban



Az éves nettó árbevétel negatív korrelációban van az alapítás évével ($r = -0,619$; $p = 0,000$), azaz a régebben alapított vállalkozásoknak jellemzően nagyobb az éves nettó árbevételük.

2.3. Kereskedelmi hitelezés

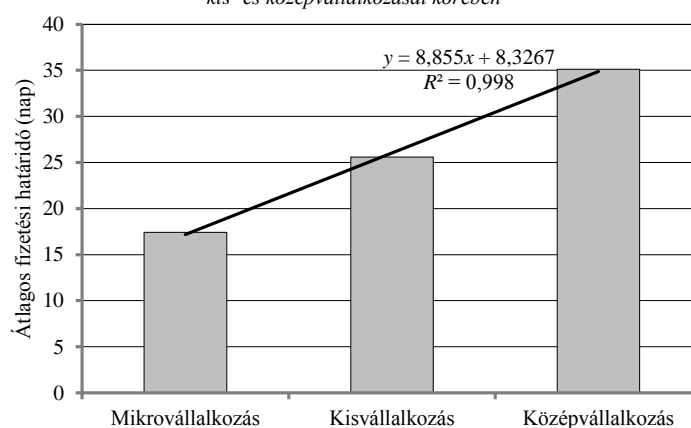
A vállalkozások 98,4 százalékára jellemző a kereskedelmi hitel nyújtása, vagyis alig működik abban nem érintett vállalkozás. A teljes mintára nézve a fizetési határidő átlaga 18 nap. A legmagasabb arányban (32,3%) a 30 napos fizetési határidő szerepel, de szintén jelentős a 8 napos (24%), a 10 napos (10,8%) és a 15 napos (18,9%) fizetési határidő is.

A fizetési határidő hossza nemzetgazdasági áganként eltérő ($F = 4,893$; $p = 0,000$). A legmagasabb átlagok az egészségügyben (29 nap), a feldolgozóiparban (26,6 nap), az építőiparban (24,4 nap), valamint a kereskedelemben és a műszaki tudományos tevékenységeknél (mindkettő esetében körülbelül 22 nap) tapasztalható. A legrövidebb fizetési határidőről az adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenységet végzők számoltak be (körülbelül 11 nap).

⁶ Lehetséges, hogy ez a rendkívül alacsony árbevételi szint részben azzal is magyarázható, hogy ugyanaz a tulajdonosi kör több kisméretű céget is birtokol és irányít például adóoptimalizálás vagy tevékenységdiverzifikálás céljából, de ezt a kérdést a kutatás nem vizsgálta.

A foglalkoztatotti létszám és a fizetési határidő tekintetében is jelentős különbségek mutatkoznak ($F = 3,344$; $p = 0,001$). Minél nagyobb egy vállalat létszáma, annál hosszabb fizetési határidőt enged meg a vevőinek. (Lásd a 4. ábrát.)

4. ábra. A statisztikai állományi létszám és a fizetési határidő alakulása a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében



2.4. Késedelmes fizetés

Vizsgálatunk szerint a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében az átlagos vevői fizetési késedelem 35 nap; 11,7 százalékuk nyilatkozott úgy, hogy egyáltalán nem tapasztalt vevői késedelmet, a többiek esetében az átlagos fizetési késedelem minimum 3 nap. A legtöbben (20%) azt állították, hogy átlagosan 30 nappal a határidő után fizetnek a késedelmes vevőik, de szintén jelentős arányban nyilatkoztak úgy, hogy a 10–15 napos késések a leggyakoribbak (rendre 10,3 és 11,4 százalékos). A 60 és a 90 napos késedelem is számottevő (6,9 és 8,2 százalékos), de akadtak olyanok is, akik 100 és 500 nap közé tették az átlagos fizetési késedelmet (a válaszadók összesen 5,1 százaléka).

A vállalkozások tevékenységi köre is befolyásolja a késedelmes fizetésnek való kitétség összesített mérőszámát: az egyes tevékenységi csoportokat külön megjelenítő lineáris regressziós modell eredményei alapján a feldolgozóiparhoz tartozás szignifikánsan ($t = -2,345$; $p = 0,020$) alacsonyabb KFM-értéket ($b = -0,648$) eredményez, valamint az építőipar mint kockázatos szektor jelenik meg, ahol is magasabb ($b = 0,437$) az átlagos KFM-érték⁷.

A területi hovatarozás jelentősége – hasonlóan a nyereségesség szubjektív megítéléséhez – az összesített adatok vizsgálatakor is kiütözik: a megyei hovatarozás

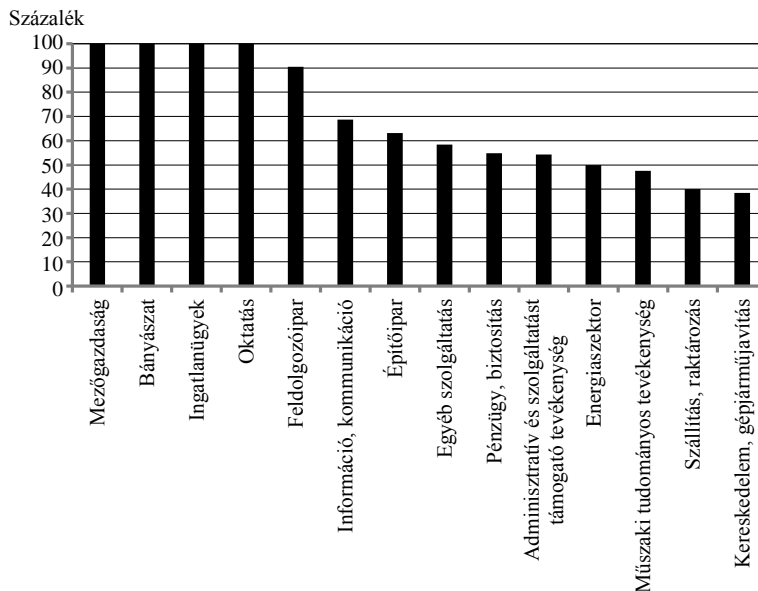
⁷ Az összefüggés $\alpha = 0,10$ mellett szignifikáns: $t = 1,794$; $p = 0,074$.

kategóriáit külön kezelő lineáris regressziós becslés eredményei alapján – a teljes minta átlagához viszonyítva – a Bács-Kiskun megyéhez tartozó vállalkozások esetében szignifikánsan ($t = 2,697$; $p = 0,007$) magasabb ($b = 0,248$) a késedelmes fizetés összesített mutatójának átlaga.

A késedelmes fizetésnek való kitettség annyiban egységesnek tekinthető, hogy az összesített mutatószámot vizsgálva nem mutatható ki eltérés gazdálkodási forma szerint: nincs statisztikailag jelentős különbség ($t = -1,697$, $p = 0,091$) a két leggyakoribb gazdálkodási forma, a kft.-k és a bt.-k között a KFM átlagában.

Jelentős eltérést mutat ($\chi^2 = 31,912$; $p = 0,007$), hogy mely nemzetgazdasági ág-hoz tartozó vállalkozások esetében jellemző a vevők késedelmes fizetése miatt a vállalkozások csúszása a szállítói számlák kifizetésével, azaz mely nemzetgazdasági ágak vannak leginkább kitéve a láncartozás problémájának. A vállalkozások 58 százalékban mondták azt, hogy előfordult velük a szállítói számlák késve történő kifizetése; az átlagot meghaladó érték több szektorban is megfigyelhető. A legjobban érintett a mezőgazdaság, a bányászat, az oktatás, a feldolgozóipar, az infokommunikáció és az építőipar.⁸ A legkevésbé a kereskedelem és a szállítmányozás területén jellemző a láncartozás.

5. ábra. A láncartozás megjelenése nemzetgazdasági áganként a Dél-Alföld régió kis-és középvállalkozásai körében



⁸ Bár az ingatlanügyleteknél is 100 százalék mutatkozik, a szöveges összefoglalóban figyelmen kívül hagytuk az alacsony elemszám miatt.

A késedelmesen beérkezett vevői fizetés a nettó árbevétel körülbelül 35 százalékát teszi ki, míg a behajthatatlan követelések meghaladják az éves nettó árbevétel 3 százalékát a Dél-Alföld régióban.

A vállalkozások pénzügyi sikerességének mértéke különbözik aszerint, hogy a nettó árbevétel mekkora része érkezik késedelmesen ($F = 5,949$; $p = 0,003$), a vevői fizetési késedelem átlagosan hány napos ($F = 9,908$; $p = 0,000$), valamint hogy a nettó árbevétel hány százaléka behajthatatlan követelés ($F = 32,187$; $p = 0,000$).

A nyereséges vállalkozások tapasztalják a legkevesebb késve érkezett árbevételt (29,42%), őket követik a túlélésért küzdő vállalkozások (40,37%), a legnagyobb késedelmet pedig az önmagukat veszteségesnek ítézők szenvedik el (51,32%). A behajthatatlan követeléseknél (nyereséges 1,02 százalék; túlélésért küzd 6,24 százalék; veszteséges 10,01 százalék a teljes nettó árbevétel arányában) és a fizetési késedelem hosszában (nyereséges 28,24 nap; túlélésért küzd 35,21 nap; veszteséges: 86,39 nap) is hasonló a tendencia, azaz elmondhatjuk, hogy minél jobban sújtja a vállalkozást a fizetési késedelem, annál rosszabbnak ítéli meg a pénzügyi sikerességét.

A vállalkozások szubjektív helyzetértékelése az adatok alapján összhangban van a késedelmes fizetésnek való kitettség mértékével: statisztikailag is jelentősen ($F = 32,180$; $p = 0,000$) eltér a KFM értéke az egyes kategóriákba sorolt vállalkozások között. A nyereségesnek tekintett vállalkozások esetében a KFM értéke negatív (átlag alatti a probléma jelentősége), a túlélésért küzdő vállalkozások jóval érintettebbek a késedelmes fizetés problémái által, s a veszteségesnek mondott vállalkozások esetében messze átlag feletti a KFM értéke, azaz ezen csoportba sorolt gazdálkodó egységek meglehetősen kedvezőtlenebb helyzetben vannak.

A vevők fizetési késedelme egyértelmű kapcsolatot mutat a vállalkozások szállítói számláinak késedelmes kifizetésével, azaz minél inkább jellemző, hogy a vállalkozót a vevői késve fizetik ki, annál valószínűbb, hogy likviditási problémák következtében ő is késve fizeti ki a szállítóit ($t = 5,420$; $p = 0,000$). Ugyanez a kapcsolat fennáll a vevők késedelmes fizetésének hosszával ($t = 2,488$; $p = 0,013$), valamint a behajthatatlan követelésekkel is ($t = 6,391$; $p = 0,000$).

A késedelmes fizetések láncú alakulásának empirikus igazolásaként hivatkozhatunk arra a kutatási eredményre, melynek értelmében minél jelentősebb az összesített késedelmes fizetésnek való kitettsége az adott vállalkozásnak, annál nagyobb a veszélye annak, hogy maga is késedelmesen fog fizetni valamely beszállítójának, s így továbbgyűrűzik a probléma. A vonatkozó logisztikus regressziós modell tanúsága szerint a KFM-érték egységnyi emelkedése szignifikánsan ($p = 0,000$), átlagosan három és félszeresére (b együtttható antilogaritmus $\text{Exp}(B) = 3,496$) növeli annak az esélyét, hogy a vállalkozás maga is késedelmes fizetésre kényszerül.

2.4.1. Fizetési késedelem vevőtípusok szerint

A Dél-Alföld régióban a fizetési késedelem az állami intézmények esetében a legjellemzőbb. Az ötfokú skálán⁹ jelölt értékek szerint a fizetési késedelmet tekintve a lakosságnál 2,03; az üzleti partnerek esetében 3,19; az állami intézményeknél 3,28 az átlag. A lakossági ügyfelek átlaga számottevően eltér mind az üzleti, mind az állami szervezetektől ($t = -14,352$; $p = 0,000$ és $t = -11,732$; $p = 0,000$).

2.4.2. A késedelmes fizetés okai

A partnerek fizetési késedelmének okát a válaszadók leginkább az anyagi problémákban látják, második leggyakoribb okként pedig a szándékos nemfizetést jelölik meg. (Lásd a 4. táblázatot.) Ennek a két oknak az átlagos értéke egymástól is, valamint az összes többi ok átlagos értékétől is szignifikánsan eltér ($p = 0,000$ minden esetben).

4. táblázat

A fizetési késedelem okai a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében

Késedelmes fizetés oka	Átlagérték
Anyagi problémák	3,45
Szándékos nemfizetés	3,01
Adminisztratív problémák	2,05
Teljesítési viták	1,83
Egyéb okok	1,76

Megjegyzés. Itt és az 5. táblázat esetén az értékeket ötfokozatú Likert-skála alapján határoztam meg, ahol 1 = egyáltalán nem jellemző és 5 = teljes mértékben jellemző.

2.4.3. A kötelezettségek kifizetésének sorrendje likviditási problémák esetén

Amennyiben a vállalkozásnak likviditási problémái vannak, a különféle kötelezettségeinek kifizetése eltérő fontosságú. (Lásd az 5. táblázatot.) A legfontosabb a bérek rendezése, ezt követik az adóterhek. A közöttük levő különbség nem számottevő, mint ahogyan a közüzemi számlák és a hiteltartozások rendezése közötti eltérés sem az. Minden egyéb érték közötti különbség jelentős ($p < 0,050$). Jelzésértékű a láncartozás jelenségére nézve, hogy a szállítói tartozások kifizetése csak az utolsó előtti helyen szerepel a fontossági sorrendben, melynek valószínűleg az az oka, hogy a szállítói számlák késve történő kifizetésénél számítanak a legkisebb szankcióna.

⁹ A skálán az 1-es a legkevésbé jellemző, az 5-ös a leginkább jellemző.

5. táblázat

A kötelezettségtípusok kiegyenlítésének sorrendje likviditási problémák esetén a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében

Kötelezettségtípusok elsősége	Átlagérték
Bérek	4,23
Adók, közterhek	4,21
Közüzemi számlák	3,74
Hiteltartozások	3,65
Szállítói tartozások	3,22
Egyéb kötelezettségek	2,06

2.4.4. Módszerek a késedelmes fizetés visszaszorítására

Annak ellenére, hogy a késedelmesen beérkező árbevétel aránya nagyon magas, mindössze a vállalkozások 16,3 százaléka számított már fel valaha a késve fizető vevőknek késedelmi kamatot. Közel egyharmaduk nyilatkozott úgy, hogy előfordult már, hogy a vevőjének a számlát a teljesítést követően ki sem állította, mert tudta, hogy a vevő azt úgysem fogja kifizetni. Valószínűsíthetően azért, mert így akarták elkerülni, hogy az áfa-, illetve további adófizetési kötelezettségeikkel még több veszteséget kelljen elszenvedniük.

A számla ki nem állításának választása, valamint a késedelmes fizetés és behajthatatlan követelés aránya a nettó árbevételen belül is jelentős eltérést mutat, mint ahogyan a fizetési késedelem hossza is (késedelmes fizetés aránya: $t = 2,175$; $p = 0,031$; behajthatatlan követelés aránya: $t = 4,236$; $p = 0,000$; fizetési késedelem hossza: $t = 2,520$; $p = 0,013$). Jellemző tehát, hogy azok esetében, akiknél előfordult, hogy ki sem állították a számlát, mert tudták, hogy a vevő úgysem fizeti ki azt, lényegesen magasabb a késedelmesen érkező árbevétel és a behajthatatlan követelés aránya, valamint hosszabb a fizetési késedelem is.

A késedelmi kamat felszámítása és a nettó árbevételen belüli késedelmesen érkezett összeg aránya összefüggést mutat ($t = 2,790$; $p = 0,006$). Azon vállalkozásoknál, akik már számítottak fel késedelmi kamatot, jellemzően nagyobb a késedelmesen érkező árbevétel aránya az éves nettó árbevételen belül (47,5 szemben a 32,5 százalékkal).

A vállalkozásoknak mindössze 9,1 százaléka jelezte, hogy volt olyan alkalom, amikor megbízott követeléskezelő céget, azaz a Dél-Alföld régióban nem jellemző, hogy közvetítőt vonnának be a behajtási folyamatba. Ennél jelentősen magasabb az az arány, amelyik azt mutatja, hogy elképzelhetőnek tartja-e, hogy a jövőben igénybe veszi majd ilyen cég szolgáltatását (42,1%).

A követeléskezelő cég megbízásával és a nettó árbevételen belüli késedelmesen érkezett összeggel, valamint a behajthatatlan követelés arányával kapcsolatban is szignifikáns eltérések mutatkoznak ($t = 2,597$; $p = 0,010$, valamint $t = 2,241$; $p = 0,034$). A követeléskezelő szolgáltatást igénybevevők esetében a késedelmes fizetés aránya átlagosan 51 százalék, ami 17 százalékkal meghaladja az ilyen szolgáltatást nem kereső cégek esetében mutatkozó arányt. Ugyanez a behajthatatlan követeléseknél 7 százalék szemben a 3 százalékkal. A vállalkozások úgy tűnik, hogy tudatosan alkalmazzák a követeléskezelő szolgáltatásokat, mivel a késedelmes fizetés által érintett vállalkozások körében az ezen kedvezőtlen helyzetnek való kitettség mértéke – az ezt mérő komplex mutató értékének növekedése – jelentősen ($p = 0,023$) növeli annak az esélyét, hogy követeléskezelő céget bíznak meg káruk enyhítésére. A logisztikus regressziós modell eredményei alapján a KFM egységnyi növekedése közel másfélszeresére növeli (a b együttható antilogaritmus, azaz az esélyhányados $\text{Exp}(B) = 1,485$) a követelő cég alkalmazásának esélyét.

A késedelmes fizetésnek való kitettség komplex mutatóját vizsgálva kirajzolódik továbbá: korántsem semleges, hogy rendelkezik-e a vállalkozás olyan módszerrel, melytől azt várja, alacsonyabb lesz a késedelmes fizetés előfordulása vagy kevésbé lesz jelentős annak hatása. Az eredmények ugyanis arra utalnak, hogy az ilyen bevett módszer megléte szignifikánsan ($t = -2,378$; $p = 0,018$) csökkenti (átlagosan $b = 0,320$ -del) a KFM értékét.

Fontos hangsúlyozni, hogy a vizsgálat szerint a Dél-Alföld régió vállalkozásainak mindössze harmada tud olyan eszközt említeni, ami alkalmas arra, hogy a késedelmes fizetéseket visszaszorítsa. Leggyakrabban az előleg- és részszámlák kiállítását, a készpénzes fizetések előnyben részesítését, valamint a vevők szűrését említették, de szintén gyakori volt a különféle szintű felszólítások alkalmazása, továbbá a szolgáltatások szüneteltetése is. A javasolt technikákat gyakoriságuk szerinti csökkenő sorrendben a 6. táblázat mutatja be.

6. táblázat

A késedelmes fizetés visszaszorítását segítő módszerek említésének gyakorisága a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében (százalék)

Módszer	Gyakoriság
Vevők szűrése (például köztartozás-mentesség mint feltétel)	14,5
Előlegszámlák, részszámlák	14,5
Azonnali, készpénzes fizetés	14,1
Informális felszólítás (telefon, e-mail, személyes)	9,9
Hivatalos felszólítás	9,9

(A táblázat folytatása a következő oldalon.)

(Folytatás.)

Módszer	Gyakoriság
Szolgáltatás szüneteltetése	9,4
Pszichológiai hadviselés (lelkiismeret-furdalás keltése, könyörgés, napi szintű nyomásgyakorlás)	6,3
Jó, rendszeres kapcsolat kialakítása az ügyféllel	5,7
Fizetési határidő lejárta előtt vevő emlékeztetése	5,6
Szerződésbontás	5,3
Jogi lépések	3,6
Nincs jó eszköz	3,2
Adminisztratív akadályok elhárítása	3,1
Szigorú szerződési feltételek (például késedelmi kamat)	2,8
Adólista nyilvánosságra hozatala	2,1
Inkasszó	1,4
Fedezet (például biztosíték, bankgarancia), letét	1,4
Szerződéses feltételek fegyelmezett teljesítése	0,9
Követeléskezelő cég bevonása	0,9
Teljes összeg kifizetése a teljesítés előtt	0,4
Tulajdonjog fenntartása, szállítás visszatartása	0,3
Fizetés átütemezése	0,3
Hitelbiztosítás	0,2
Hitelkeret meghatározása	0,2
Engedményezés	0,1
Értékesítési szövetségben való részvétel	0,1
Rövidebb fizetési határidő	0,1
Faktorálás	0,1
Kockázati felár beépítése az árba	0,1
Nem gondolkodott még rajta	0,1

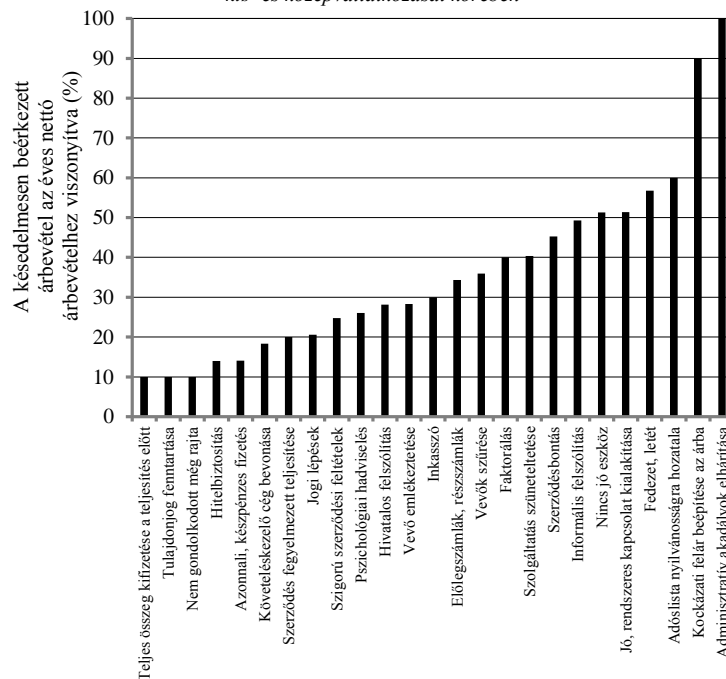
A teljes listát részleteiben áttekintve elmondható, hogy bár a vállalkozások összességére nagyszámú megoldási lehetőséget gyűjtött össze, a rendelkezésükre álló, ismert vagy bevált eszközök szűkösek, hiszen csak néhány olyan technika van, melyet a vállalkozók szélesebb körben alkalmaznak.

Annak érdekében, hogy kiderüljön, a leggyakrabban használt módszerek mennyire hatékonyak valójában, megvizsgáltuk, hogy az egyes technikák használói milyen mértékű fizetési késedelemről számoltak be. A két változó között szignifikáns a kapcsolat ($F = 2,261$; $p = 0,001$). Az eredményeket a 6. ábra mutatja.

Ha figyelembe vesszük, hogy az éves nettó árbevételnek átlagosan mintegy 36 százaléka érkezik késedelmesen, akkor elmondhatjuk, hogy több olyan módszer is van, aminek használata mellett a késedelmes fizetés az átlagnál alacsonyabb. A há-

rom leggyakrabban használt módszert tekintve látható, hogy közülük az azonnali, készpénzes fizetés mellett szerepel a késedelmes fizetés legalacsonyabb átlaga, de az előlepszámlák és a vevőszűrések is valamivel átlag alatti értékkel párosulnak.

6. ábra. A késedelmes fizetés visszaszorítására felsorolt módszerek hatékonysága a Dél-Alföld régió kis- és középvállalkozásai körében



2.4.5. A késedelmes fizetés törvényi szabályozásának ismerete

A késedelmes fizetések Dél-Alföld régióra jellemző, korábbiakban vázolt helyzete relevánssá teszi a kérdést, hogy vajon a régió kis- és középvállalkozásai tisztában vannak-e a legújabb, a késedelmes fizetést érintő törvényi szabályozásokkal, és ha igen, mi a véleményük azok várható hatásáról.

A vállalkozásoknak mindössze 15 százaléka nyilatkozott úgy, hogy részleteiben ismeri a módosításokat, 55,4 százalék hallott már róla, 29,6 százalékuk pedig egyáltalán nem hallott az új szabályozásról. Nemzetgazdasági áganként eltéréseket mutat az új szabályozás ismerete ($\chi^2 = 54,784$; $p = 0,004$). A pénzügyi szolgáltatások területén jelezték a legtöbben (90%), hogy a változásokról tudomásuk van, 38,7 százalékuk részletesen ismeri az új szabályozást. A legkevésbé az egészségügy területéről hallottak róla (körülbelül 89 százalék nem hallott róla), de a szállítás, raktározás ágazatában is magas, 60 százalék azok aránya, akik nem tudnak arról, hogy szigorítások léptek életbe. A kritikus ágazatokban, mint a feldolgozóiparban, a kereskede-

lemben vagy az építőiparban sem sokkal biztatóbbak az eredmények: a feldolgozóiparban tevékenykedők 38,1 százaléka, a kereskedelmi vállalkozások 35,7 százaléka, az építőipari cégek 28,9 százaléka egyáltalán nem hallott az őket segíteni szándékozó új törvényi szabályozásról.

A szabályozás ismerete és a késedelmes vevői fizetés aránya az éves nettó árbevételben belül nem mutat összefüggést, azaz a fizetési késedelemnek jobban kitett vállalkozások nem ismerik jobban az új törvényeket. Ez köszönhető annak is, hogy a szabályozás relatíve friss volt az adatfelvétel idején.

A vállalkozások 71,3 százaléka szerint a szabályozás semmilyen pozitív hatással nem jár majd, bár annak hatásosságáról azok is nyilatkoztak, akik nem hallottak róla, vagy nem ismerik azt részleteiben. A szabályozás ismerete és annak megítélése közötti összefüggést vizsgálva azt találtuk, hogy azok, akik a szabályozást nem, vagy csak felületesen ismerik, pozitívabb eredményt várnak a törvényi változásoktól ($\chi^2 = 16,988$; $p = 0,000$).

3. A késedelmes fizetés visszaszorításának lehetséges eszközei

A bevezetőben részletezett európai uniós irányelv és az annak megfelelően megalkotott törvényi szabályozás a késedelmes fizetések visszaszorításának reményére adnak okot. A kérdés az, hogy a szerződő felek mekkora hajlandóságot mutatnak majd jogaik érvényesítésére, mennyire bíznak abban, hogy az esetleges peres eljárások, illetve vitarendezések a javukat szolgálják, és az ezekkel járó anyagi és pszichés terhet kompenzálja-e a vitarendezés kimenetele. Ahhoz, hogy a jogalkotók által biztosított jogokat érvényesítsék, elsődleges, hogy a vállalkozóknak tudomást kell szerezniük a szabályozás létrejöttéről, illetve tudniuk kell értelmezni azt. Ebben az államnak jelentős szerepe van, az új szabályozást a lehető legtöbb fórumon közvetíteni kell a vállalkozói szféra felé. Különösen fontos ez a kis-és középvállalkozások számára, akik – mint azt az empirikus kutatás eredményei is igazolják – a lehetőségeikről gyakran nem is szereznek tudomást.

A 2014 és 2020 közötti időszakra elkészített kkv-stratégia a finanszírozás terén a kis- és középvállalkozásokat sújtó legnagyobb problémaként a késedelmes fizetések elszívását említi, mivel a szállítási életciklus végpontjain elhelyezkedő kis cégeket kiszolgáltatott helyzetbe hozza. A stratégia szerint a megoldás a stabil külső finanszírozásban rejlik, ám a vállalkozók pénzügyi felkészültsége nem elégséges, a kkv-k széles köre nem rendelkezik megfelelő pénzügyi ismeretekkel és menedzsmentkultúrával ahhoz, hogy a potenciális forrásokat hatékonyan képes legyen felhasználni (Czakó *et al.* [2011], NGM [2014]). A vállalkozói pénzügyi kultúra elválaszthatatlan részének tekinthető a késedelmes fizetések kockázatát csökkentő pénzügyi menedzsment eszközök ismerete és alkalmazása is.

A kis- és középvállalkozások versenyképességének megtartása, fejlesztése tehát fontos állami feladat, de a vállalkozásoknak maguknak is aktív szerepet kell vállalniuk helyzetük javítása érdekében, mert van lehetőségük arra, hogy az ügyfeleik késedelmes fizetésének kockázatát a lehető legalacsonyabb szintre csökkentsék. Az empirikus kutatás is kitért erre a kérdésre, és voltak olyan vállalkozások, melyek kompetens válaszokat fogalmaztak meg azzal kapcsolatban, hogy milyen megelőző lépéseket tehetnek meg.

Míg a nagyvállalatok már kifinomult vevőszűrési technikákkal rendelkeznek, addig a kkv-szektorra ez nem jellemző, a kisvállalatok sokkal inkább a megérzéseikre hagyatkoznak, és csak kezdetleges módszerekkel szűrik a potenciális vevőiket.

A vállalkozásokat nagy valószínűséggel gyakran az tartja vissza a felszólításon túli lépések (például a jogi segítség igénybevétele vagy a faktoring) megtételétől, hogy azok is anyagi ráfordítást igényelnek, amit nem szívesen vállalnak, amikor már eleve veszteségeik vannak. Léteznek azonban olyan kockázatcsökkentő módszerek is, melyekre annak ellenére, hogy egyszerűek és nem, vagy alig kerülnek pénzbe, sok vállalatvezetés nem gondol. Így a vevőszűrés, a vevőállomány menedzselése, a vállalkozás saját hitelpolitikájának kialakítása és annak következetes betartása, a fizetési határidő hozzáillesztése az adott vevőhöz nélkülözhetetlen megelőző technikák. Mindemellett a késedelmes fizetés bekövetkezésekor létfontosságú a vevő azonnali hivatalos fizetési felszólítása, mert minél kevesebb idő telik el a fizetési határidő és a felszólítás között, annál nagyobb eséllyel hajtható be a követelés (*Intrum Justitia* [2008–2013]).

4. Összefoglaló

A Dél-Alföld régióban működő kis- és középvállalkozások pénzügyi helyzete az alacsony tőkeellátottságnak és a pénzügyi kultúra hiányosságainak következtében kedvezőtlen. A nagyarányú kereskedelmi hitelezés tovább növeli a kockázatokat, így alakulhatott ki, hogy a régióban a kis- és középvállalkozások nettó árbevételének 35 százaléka késedelmesen érkezik be, az átlagos fizetési késedelem 35 nap. A késedelmes fizetés leggyakoribb okaként a finanszírozási problémákat jelölik meg, a legrosszabb adós pedig az állami szféra. A vizsgálat során, a regressziós modellel megalkotott késedelmes fizetési mutatószám segítségével olyan összefüggések váltak láthatóvá, melyek komplex módon mutatják be a problémát. A KFM-érték egyértelmű összefüggést mutat a vállalkozások pénzügyi sikerességével, a szektorális kockázatokkal, valamint a láncartozások kialakulásával.

A kutatás egyik legszembetűnőbb eredménye, hogy a vállalkozások likviditási problémáik megoldására nagyon szűk eszköztárral rendelkeznek. Nem ismerik, vagy nem használják törvény adta lehetőségeiket, de azokról a könnyen bevethető prakti-

kákról, költségmentes módszerekről sincs tudomásuk, melyek segítségével saját pénzügyi helyzetüket, fizetőképességüket jelentősen javítani tudnák.

A vázolt kutatási eredmények fontos, a kkv-szektor egészét érintő problémákra hívják fel a figyelmet, melyek előremutatók, további vizsgálatuk indokolt. A késedelmes fizetések, lánc tartozások és a vállalkozások pénzügyi ismereteinek, kultúrájának vizsgálatai olyan ok-okozati összefüggésekre hívhatják fel a figyelmet, melyekből döntéshozói és vállalkozói szinten egyaránt profitálhatunk.

Függelék

Az összesített késedelmes fizetési mutatószám kialakítása

A késedelmes fizetésre vonatkozó kérdésekből¹⁰ egy összevont mutatót, a KFM-t hoztuk létre főkomponens elemzéssel annak érdekében, hogy a három változó helyett egy, az azok által képviselt információt összesítő változó elemzésével átfogó képet kapjunk a vizsgált vállalkozások helyzetéről.

F1. táblázat

A főkomponens-elemzés eredményeit, a létrehozott index jóságát összefoglaló mutatók

Változó megnevezése	Kommunálisok	Összes megmagyarázott variancia (százalék)	Főkomponens-súlyok	Főkomponens-együtthatók
K14_1: Kérem, becsülje meg, hogy a 2012. évi nettó árbevétel hozzávetőleg hány százalékát fizették a vevői a fizetési határidőn túl?	0,522	–	0,722	0,431
K15_1 Kérem, becsülje meg, hogy a fizetési határidőt túllépő vevői átlagosan hozzávetőleg hány napot késnek a fizetéssel?	0,487	–	0,699	0,417
K16_1 Kérem, becsülje meg, hogy vállalkozása 2012. évi nettó árbevételének hozzávetőleg hány százaléka volt behajthatatlan követelés?	0,666	–	0,816	0,487
Főkomponens (KFM)	–	55,820	–	–

¹⁰ A magas (arányskála) mérési szintű változók a következők: K14_1: Kérem, becsülje meg, hogy a 2012. évi nettó árbevétel hozzávetőleg hány százalékát fizették a vevői a fizetési határidőn túl?; K15_1 Kérem, becsülje meg, hogy a fizetési határidőt túllépő vevői átlagosan hozzávetőleg hány napot késnek a fizetéssel?; K16_1 Kérem, becsülje meg, hogy vállalkozása 2012. évi nettó árbevételének hozzávetőleg hány százaléka volt behajthatatlan követelés?

Az összevont mutatószám „jósgát” az F1. táblázat szemlélteti: a kiinduló változókhoz tartozó kommunalítások értékei arról tanúskodnak, hogy az eredeti változók varianciájának kellően nagy részét – a döntési szempont a legalább 0,5-es korreláció, illetve az ennek megfelelő legalább 0,25-os kommunalítás érték (*Barna–Székely* [2004] 30. old.) – megőrzi a létrejövő főkomponens, azaz helyettesíthetők vele a változók. Az összes magyarázott variancia nagysága ugyancsak elfogadható; amennyiben az összevont főkomponens a három változó információtartalmának több mint felét (~56%-át) megábrába sűríti (*Barna–Székely* [2004] 29–30. old.). A főkomponenssúlyok az egyes változók és a KFM kapcsolatának erősségét mutatják. A főkomponens kialakításához pedig a főkomponens-együtthatók értékeit használjuk:

$$\text{KFM} = 0,431 \times \text{ZK14}_1 + 0,417 \times \text{ZK15}_1 + 0,487 \times \text{ZK16}_1.$$

Mindezek alapján tehát minél magasabb a KFM értéke, annál jelentősebb az adott vállalkozás esetében a késedelmes fizetés hatásainak való kitettség, és annál kedvezőtlenebb helyzetben van a vállalkozás ebből a szempontból.

A mutatószám az elemzésbe bevont 278 megfigyelés közül 256 esetében tartalmaz értelmezhető információkat, standardizált mutatószám lévén átlaga 0, szórása egységnyi. Értékkészletére jellemző, hogy minimuma –0,981, maximuma 3,930, továbbá ferde és csúcsos eloszlású.

F2. táblázat

A főkomponens néhány főbb mutatója (N = 256)

Mutató	Főkomponens
Ferdeség	1,559
Standard hiba (ferdeség)	0,152
Csúcsosság	2,378
Standard hiba (csúcsosság)	0,303
Értéktartomány	4,911
Minimum	–0,981
Maximum	3,929

Irodalom

- BERGER, A. N. – UDELL, G. F. [1998]: The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*. Vol. 22. No. 6–8. pp. 613–673. [http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- BÉZA D. – CSÁKNÉ FILEP J. – CSAPÓ K. – CSUBÁK T. K. – FARKAS SZ. – SZERB L. [2013]: *Kisvállalkozások finanszírozása*. Perfekt Zrt. Budapest.
- BARNA I. – SZÉKELYI M. [2004]: *Túlélőkészlet az SPSS-hez. Többváltozós elemzési technikáról társadalomkutatók számára*. Typotex. Budapest.

- CZAKÓ Á. – HUSZ I. – SZÁNTÓ Z. (szerk.) [2011]: *Meddig nyújtózkodjunk? A magyar háztartások és vállalkozások pénzügyi kultúrájának változása a válság időszakában*. Budapesti Corvinus Egyetem Szociológia és Társadalompolitika Intézet. Budapest.
- INTRUM JUSTITIA [2008–2013]: *European Payment Index, 2008; 2009; 2010; 2011; 2012; 2013*. Stockholm.
- KÁLLAY L. [2010]: *KKV-szektor: versenyképesség, munkahelyteremtés, szerkezetátalakítás*. TM 58. sz. Műhelytanulmány. BCE Versenyképesség Kutató Központ. Budapest.
- MKIK GVI (MAGYAR KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA GAZDASÁG- ÉS VÁLLALKOZÁSKUTATÓ INTÉZET) [2012]: *KKV Körkép – 2012/január: A kis- és közepes vállalkozások üzleti helyzete valamint a lánctartozás és a késedelmes fizetések alakulása*. Budapest.
- NGM (NEMZETGAZDASÁGI MINISZTERIUM) [2012]: *A kis- és középvállalkozások helyzete – Éves jelentés, 2009*. Budapest.
- NGM [2013]: *Kis- és középvállalkozások stratégiája 2014–2020*. Társadalmi egyeztetésre készült dokumentum. Budapest.
- OECD [2013]: *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*. Paris. http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2013-en
- SAJTOS L. – MITEV A. [2007]: *SPSS Kutatási és adatelemzési kézikönyv*. Alinea Kiadó. Budapest.
- SZÜCS N. [2008]: Lánctartozás a kereskedelmi hitelezés irodalmának tükrében. *Hitelintézeti Szemle*. 7. évf. 4. sz. 399–417. old.
- SZÜCS N. – HAVRAN D. – CSÓKA P. [2010]: Információs paradoxon a vállalkozások hitelezésében nem fizető vevő esetén. *Közgazdasági Szemle*. LVII. évf. 4. sz. 318–336. old.

Summary

The study examines the financial status of SMEs in the Hungarian South Great Plain Region based on empirical data, focusing on late payments and debt chains. As the most significant result of the primary research, a late payment index was developed, which makes the complex analysis of the problem possible. This index shows, among others, that late payments have a close relation with the financial success of SMEs and the formation of debt chains. The correlations and data revealed will be of interest to decision makers at both national and regional levels, researchers of higher education and private institutions as well as representatives of the SME sector.