

Juhász Péter – Kazainé Ónodi Annamária

A hazai vállalatok pénzügyi teljesítményének alakulása

1994 és 2009 között*

TM 31. sz. műhelytanulmány

VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT



BCE VÁLLALATGAZDASÁGTAN INTÉZET
VERSENYKÉPESSÉG KUTATÓ KÖZPONT

* A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje, *A nemzetközi gazdasági folyamatok és a hazai üzleti szféra versenyképessége* címet viselő alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült.

Jelen műhelytanulmány az *Üzleti szféra és a versenyképesség műhely*
Pénzügyi piacok és pénzügyek menedzsmentje c. kutatócsoportban készült.

Műhelyvezető: Városiné Demeter Krisztina
Kutatócsoport-vezető: Juhász Péter

A tanulmány szakmai tartalma a forrás megjelölésével és a hivatkozási szokások betartásával
felhasználható és hivatkozható.

Tartalomjegyzék

TARTALOMJEGYZÉK	3
ÖSSZEGZÉS	4
ABSTRACT	4
VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ	5
1. BEVEZETÉS	11
2. VÁLLALATI VERSENYKÉPESSÉG – 1996-2009	14
2.1. Versenyképesség és közterhek	14
2.2. A vállalkozások finanszírozásának alakulása	25
2.3. A kintlevőségek változása	29
2.4. A pénzügyi funkció jelentősége.....	32
2.5. A pénzügyi mutatók alakulása	34
2.6. Banki kapcsolatok.....	37
2.6. Pályázatok	39
3. A VÁLSÁG HATÁSAI	41
3.1. Általános körkép	41
3.2. Vállalatcsoportok sajátosságai.....	55
3.3. Válság és stratégia	65
4. AZ ELEMZÉS TANULSÁGAI	68
MELLÉKLETEK	75
FELHASZNÁLT IRODALOM	82

Összegzés

Kutatásunkban Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Intézete által az 1995 és 2010 között lebonyolított „Versenyben a világgal” kutatási program kérdőívei alapján a hazai vállalatok versenyképességét befolyásoló tényezőket vizsgáltuk. Eredményeink szerint a krízis hatására az adók versenyképességi jelentősége megnőtt, s – különösen a nagy visszaesést elszenvedőknél – gyakoribbak lettek a piac megőrzését célzó stratégiák. A válság hatását mélyítette, hogy a vállalatok devizakockázat-kezelése nem megfelelő, s a bankok sem tökéletesen szolgálják ki a vállalatok igényeit. Az utóbbi 10-15 esztendőben a késve fizetés egyre gyakoribb lett, s e trendet a válság csak erősítette.

Kulcsszavak: pénzügyi teljesítmény, versenyképesség, vállalati stratégia

The financial performance of Hungarian firms between 1994 and 2009

Abstract

Our paper investigates the factors influencing the competitiveness of the Hungarian enterprises based on the research questionnaires of the research program “Companies and competitiveness” of the Business Economics Department at Corvinus University of Budapest carried out between 1995 and 2010. Our results show that due to the crisis the role played by taxes in competitiveness has gained importance, and especially at firms suffering from heavy losses the strategies firstly aiming at keeping markets became more frequent. The effects of the global turndown have been amplified by the weak currency risk management of the Hungarian firms, and by the fact that the service provided by local banks is lagging behind expectations of the companies. During the last 10-15 years the late payment of receivables became more and more frequent in Hungary, a trend that has been even enforced by the depression.

Keywords: financial performance, competitiveness, corporate strategy

Vezetői összefoglaló

Kutatásunkban Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszéke által az 1995 és 2010 között lebonyolított „Versenyben a világgal” kutatási program kérdőívei alapján a hazai vállalatok versenyképességét befolyásoló tényezőket, illetve a gazdasági válság hatásait vizsgáltuk. Mivel négy időpontbeli lekérdezés adatai is rendelkezésre álltak, idősoros összevetésre is mód nyílt. Igaz az eltérő összetételű minták miatt ezek inkább hangulatjelentések, mint hasonló vállalati kört bemutató pillanatfelvételek.

A 2009-es minta és a magyar vállalati populáció összetétele fő tevékenység szerint

	Populáció*	Minta
Mezőgazdaság	2,70%	4,20%
Kitermelőipar	0,20%	0,00%
Feldolgozóipar	9,40%	42,40%
Energiaszolgáltatás	2,50%	1,90%
Építőipar	11,20%	8,40%
Kereskedelem	25,40%	19,10%
Szolgáltatás	43,50%	23,00%
Közösségi szolgáltatás	5,10%	1,00%

**Forrás: KSH és minta, N = 309*

A felmérésben a magyar gazdaság szerkezetéhez képest a közepes és nagy cégek, illetve a feldolgozóipari és mezőgazdasági cégek felülreprezentáltak, míg a szolgáltató ágazat alulreprezentált volt. A vállalati minta azokat az önálló jogi személyiséggel rendelkező cégeket ölelte fel, amelyek 50 főnél több alkalmazottat foglalkoztattak, s minden felmérésben több mint 300 cég válaszait dolgoztuk fel. Legfontosabb eredményeink a következők.

1. A krízis hatására az adók versenyképességi jelentősége és az adókedvezmények igénybevételi gyakorisága megemelkedett. A bel- és külpiaci versenyképességre gyakorolt hatás elkülönítve vizsgálva kiderül: a közterhek mértéke nemzetközi összevetésben nem jelent akkora gondot, mint a belföldi piacon. Ezt egyrészt az magyarázhatja, hogy a belföldi eladásokat sújtó közterhek a belpiaci vásárlóerőhöz képest túlzóak; másrészt utalhat arra, hogy az import termékek jó

része kisebb adószintű országokból érkezik; harmadrészt azonban azt is mutatja, hogy bár az országon belül elvileg minden szereplőre azonos feltételek vonatkoznak, sok vállalkozás a szürke gazdaságba menekülve adóelkerüléssel igyekszik versenyképességükön javítani.

*Milyen mértékben hat a versenyképességre?**

	1995	1998	2002	2008
TB járulék	3,32	3,48	3,49	3,47
Helyi adó	2,73	2,98	3,22	3,41
Társasági adó	2,50	2,68	2,89	3,39
SZJA	2,83	2,72	3,00	3,23
ÁFA	2,10	2,12	2,63	3,00
Fogyasztási adó	1,35	1,45	1,42	2,40
Vám	2,88	2,60	2,30	2,38

*1: Egyáltalán nem 5: meghatározó mértékben.

2. A vállalatok devizakockázat kezelése nem megfelelő, a cégek 43,43 százaléka lényegében védtelen az árfolyam-ingadozások ellen. Amennyiben az árfolyamok versenyképességre gyakorolt hatását nézzük, a dollár bármilyen elmozdulása inkább előnytelen, míg az eurónál inkább előnyös volt a közvélekedés szerint. Ez inkább spekulációs pozíciókra, semmint jól felépített kockázatkezelési rendszerre utal. Ugyanezt sugallja, hogy a devizaárfolyamok hektikusságának növekedése a cégek szerint inkább kedvező folyamat, noha az elvileg növeli a kiszámíthatatlanságot és nehezíti a tervezést.

Kockázatkezelési eszközök használata 2009-ben

1: sosem alkalmazta, 3: előfordult, 5: szinte mindig	N	Átlag	Szórás
Használ valamilyen módszert, az árfolyamváltozások kockázatának kiküszöbölésére?			
Szerződéses feltételek.	274	2,80	1,359
Határidős ügyletek, opciók.	253	2,43	1,400
Egyéb módszer.	133	1,92	1,365

3. Az utóbbi 10-15 esztendőben a késve fizetés egyre gyakoribb lett, s erre a trendre a válság még jobban ráerősített. Megugrott a rövid lejáratú hitelek és a szállítók aránya, amit a kényszerűen felvett likviditási hitelek és a késedelmes fizetési teljesítéseknek magyarázhatnak, hiszen a hitelhez jutás nehezebb, a szállítói engedékenység pedig visszafogottabb lett. Figyelemre

méltó, hogy ehelyett a szállítók 2009-ben az évtizedes trendnek szembe menve az azonnal fizetőknek növekvő kedvezményeket kínáltak.

A 2009-es felmérés tanúsága szerint az átlagos 38 napos vevőforgással szemben a cégek saját bevallásuk szerint átlagosan csupán 27 napos haladékot adnak partnereiknek, vagyis nagyjából 10 napos késve fizetés jellemzi a gazdaságot. A szállítói oldalon a 33 napos fizetéssel szemben 28 napos kapott haladék szerepel, vagyis itt a csúszás csak 5 napos.

A késedelmes fizetés alakulása

1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen	1995	1998	2002	2008
Milyen gyakran fizet késve szállítónak?	2,40	2,22	2,24	2,52
Késedelmes vevői fizetés jellemző-e?	3,31	3,20	3,14	3,28

Miközben 2004-ig mindenféle hitelhez jutás könnyebb lett, 2009-re a trend megfordult. A vállalatok a hitelek visszafizetni is képesek voltak 2004-ig, ám ezt követően az átütemezések és a késedelmes fizetések már nem jelentenek ritka kivételt. A devizahitelek megugró aránya és a korábban látott gyenge árfolyam-kockázat kezelés igen veszélyes kombináció.

Banki hitelek alakulása

	1995	1998	2002	2008
Vesz-e igénybe bankhitelt? (1: soha 5: igen gyakran)	3,08	2,92	3,61	3,16
Bankhitelhez jutás éven belül*	3,70	3,83	4,06	3,59
Bankhitelhez jutás éven túl*	3,07	3,27	3,68	3,41
Hitelállomány (%): rövidelejáratú forint hitel	63,57	59,12	52,27	39,50
Hitelállomány (%): középlejáratú forint hitel	31,82	28,92	25,92	17,82
Hitelállomány (%): devizahitel	50,96	29,91	18,23	28,85
Hitelállomány (%): tulajdonosi hitel	27,68	12,71	9,96	6,40

*1: képtelen hitelt szerezni, 5: nagyon könnyen sikerül

4. A bankok nem megfelelően szolgálják ki a vállalatok igényeit, ami rontja a versenyképességet. A bár kérésre a szükséges információkat meg lehet kapni az átlagos banktól (az érték 4,36, ahol 1: egyáltalán nem jellemző, 5: nagyon jellemző), önként sajnos a legtöbb nem alkalmazkodik az ügyfél igényeihez (3,59). A cégek úgy vélik, hogy a banki konstrukciók inkább a hitelintézet profitabilitásának javítását szolgálják, semmit a vállalatok sajátos igényeinek kielégítését.

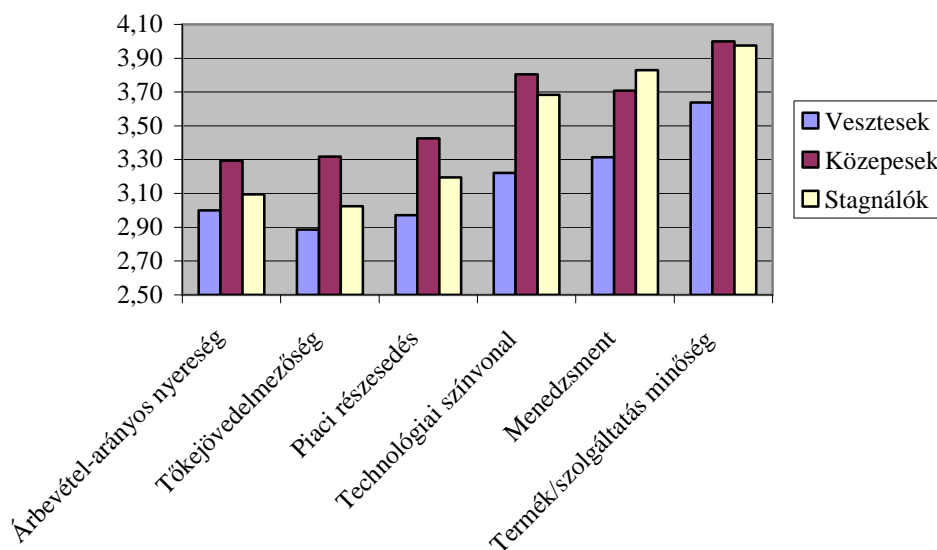
A szerződések menetközbeni átszabásánál is hagy maga után kívánni valót a banki rugalmasság (az alkalmazkodási hajlandóság 3,62 pont lett). Ugyancsak elgondolkodtató, hogy a bankokra nem túlságosan jellemző (3,5), hogy a vállalatok üzletmenetét segítsék.

Miközben a hitelintézetek saját termékeiket igyekeznek folyamatosan bemutatni (3,81), hasznos piaci információt már csak ritkábban adnak (3,41). A cégek is visszatartják az információt: se pénzügyi, se piaci helyzetükről, se banki termékek iránti igényükről nem tájékoztatják túl gyakran a bankjaikat.

5. A válság nyomán a piac megőrzését célzó stratégiák – különösen a nagy visszaesést elszenvedőknél – gyakoribbak lettek. Általában a válság előtt piacukat kiterjesztő vagy termékminőségüket fejlesztő cégek, illetve a többet beruházók, a nagy vevőket kiszolgálók és a kutatás-fejlesztésre többet költők védehetőbbnek bizonyultak a visszaeséssel szemben.

A válságra a cégek 73,5 százaléka tudatosan felkészül, még hozzá eredményesen: e társaságoknál a negatív hatások sokkal kisebbek voltak, mint a többieknél. A kisebb cégeket erőteljesebben érintette a gazdasági válság. Míg a kisvállalkozások 51 százaléka jelentős visszaesést szenvedett el, ennek az aránya a középvállalatok esetében 24 százalék, a nagyvállalatoknál pedig 22 százalék volt.

A válság hatása és a cégek önértékelése*



*1: mélyen az iparági átlagszínvonal alatti, 3: az iparági átlagszínvonalhoz hasonló, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő

A nagyvállalati kör esetében volt a legmagasabb (47 százalék) a kismértékű visszaeséssel jellemezhető vállalatok aránya. A külföldi tulajdonossal nem rendelkező vállalatokat általában jobban megviselte a válság, mint a külföldi csoportokhoz tartozókat.

Felkészültség a válságra iparágak szerint – 2009

N=251	Mezőgazdaság	Feldolgozóipar	Építőipar	Kereskedelem	Szolgáltatás
Váltságra felkészült	81,82%	73,21%	68,18%	76,47%	74,55%
Nem számított rá, hogy eléri a válság	18,18%	17,86%	31,82%	13,73%	21,82%
A válság eddig nem érte el őket	0,00%	8,93%	0,00%	9,80%	3,64%

6. A hazai gazdaság érezhetően kettészakadt, a cégek mégis egységesen bizakodók.

Ez különösen a kockázatkezelésben, tulajdonosi kapcsolatokban, pályázatok igénybevitelében, a környezet változásának előrejelzési képességében és a stratégia nélküli sodródásban (vagy a stratégia tudatos alakításában) érhető tetten.

A válság vége – 2009

N=265	Százalék
-------	----------

Fél éven belül	5,7
Egy éven belül	27,5
Két éven belül	46,0
Három éven belül	11,7
Később	9,1
Összesen	100,0

Ugyanakkor a cégek egységesen bizakodók voltak: 79 százalékuk legkésőbb 2011 első felére várta a válság végét, s jellemzően úgy vélik, hogy helyzetük a jövőben is lehetővé teszi, hogy jelentős szerepet játszanak a piacon.

1. Bevezetés

A Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszéke az 1995 és 2010 között lebonyolított „Versenyben a világgal” kutatási program keretében azonos logikájú felmérést végzett 1996-ban, majd – ezt az időközben megalakult – Versenyképesség Kutató Központ 1999-ben és 2004-ben megismételte. A legutóbbi felmérésünk 2009 tavaszán volt, és fő célja az volt, hogy képet adjon a hazai vállalati szféra versenyképességéről a gazdasági válság viszonyai közt. Mindezek következtében most négy, tartalmában és méretében lényegében azonos adatbázis segítségével értékelhetjük a jelenlegi helyzethez vezető időszakban a vállalati versenyképesség időbeli alakulását. A tanulmány azokat a legfőbb eredményeket mutatja be, amelyek e négy, nagyszabású kérdőíves felmérése során vállalati pénzügy témában készültek.

Mind a négy felmérésben a vállalati minta kiválasztása azokra az önálló jogi személyiséggel rendelkező cégekre vonatkozott, amelyek 50 főnél több alkalmazottat foglalkoztattak. Az 1999-es, 2004-es és 2009-es kérdőíves felméréseknél megkerestük azokat a vállalatokat is, amelyek korábbi felméréseinkben már részt vettek. A megkeresett vállalati kört a KSH vállalati adatbázisából a létszám szerinti méret és a területi reprezentativitást szem előtt tartva alakítottuk ki, ám a válaszadási hajlandóságok a végül kialakult mintát érezhetően torzították. Valamennyi felmérésben több mint 300 vállalat adott választ 4 részből álló kérdőívünkre.

A következő részben olvasható eredmények – elsősorban a közel 100 oldalas kérdőív pénzügy témaköreire vonatkozó – olyan kérdések főbb megállapításait mutatják be, amelyek mind a négy felmérésben szerepeltek. (Kivételt jelent ez alól az a kérdés – az PÜ15², amelyet először 1999-ben kérdeztünk meg, de ebben az esetben a kérdés múltra vonatkozása ugyanúgy lehetővé teszi az időbeli vizsgálatot.) A tanulmányban négy különböző időpontban készül „hangulatjelentést” teszünk egymás mellé, hiszen a kapott minták egymástól és az alapsokaságtól is eltérnek szerkezetileg. (Ráadásul a vizsgált időszakban maga az alapsokaság is lényeges változásokon ment keresztül több szempontból is.)³

Először arra a kérdésre keressük a választ, milyen hatással volt a fiskális politika legfőbb eszközrendszere, a különböző közterhek alakulása a vállalati versenyképességre. A következő alfejezet a vállalatok finanszírozási politikájának alakulását tekinti át a finanszírozási szerkezet, a

² Pénzügy kérdőív 15. kérdés, későbbi felmérésekben 11. kérdés.

³ A táblázatok fejlécében található évszámok nem a különböző felmérések éveire, hanem mindig arra az évre utalnak, amelyre a feltett kérdés vonatkozott.

banki hitelezés és a szállítóállomány részletesebb vizsgálata által. Ezt követően a pályázatokon való részvételt, majd a válság hatásait vizsgáljuk. A tanulmány a legfontosabb eredmények áttekintésével zárul.

A 2009-es felmérés során 317 vállalat szolgáltatott értékelhető adatokat. Legtöbbjük az 50-99 fős és a 100-299 fős létszámkategóriába tartozik. Ezen kívül szerepel a mintában mintegy 21 százaléknyi 50 fő alatti vállalkozás is. A válaszadó cégek csaknem 12 százaléka működött 300 fő fölötti létszámmal.

A Magyarországon 2009-ben működő 10 fő feletti társas vállalkozások 3,8 százaléka tartozik a 250 fő feletti, nagyvállalati kategóriába; 13,2 százaléuk működik 50-nél több, de 250-nél kevesebb alkalmazottal; a kisvállalatok csoportjába pedig körülbelül 83 százaléuk sorolható. Mintánk ennek alapján felülreprezentált a közepes (65,6%) és a nagyvállalati kategóriában (15,2%), míg a kisvállalati kategóriában alulreprezentált (19,2%).

A vállalatok 41,3 százaléka esik az 1 milliárd forint eszközérték feletti kategóriába. 14,8 százaléuk rendelkezik 100 millió forint alatti eszközállománnyal, és 11 olyan vállalat is található a mintában (4,6%), melyek eszközértéke 10 milliárd forint feletti. Árbevétel alapján a vállalatok legtöbbször (31,4%) az 1-5 milliárd forintos kategóriába tartozik. 15,7 százaléuk realizált 100 millió forint alatti, 6,9 százaléuk pedig 10 milliárd forint feletti árbevételt.

A felmért vállalatok 52,5 százaléka egyáltalán nem végez exporttevékenységet, és 73 százaléuk bérmunkát sem végeztet. Viszonylag alacsony (6,8%) azon vállalatok aránya, amelyek árbevételének több mint 70 százaléka származik külföldi értékesítésből.

A cégek 2005 óta a leginkább az árbevétel kismértékű (átlagosan évi 10 százaléknál alacsonyabb) növekedéséről számoltak be (33,7%). A vállalatok 23,3 százaléka ennél jobban tudta növelni az árbevételét, ez a két kategória adja a válaszadók 60 százalékát. Árbevétel csökkenéssel a társaságok mintegy ötöde (23,2%) szembesült.

1. tábla A 2009-es minta és a magyar vállalati populáció összetétele fő tevékenység szerint

	Populáció*	Minta
Mezőgazdaság	2,70%	4,20%
Kitermelőipar	0,20%	0,00%
Feldolgozóipar	9,40%	42,40%
Energiaszolgáltatás	2,50%	1,90%
Építőipar	11,20%	8,40%
Kereskedelem	25,40%	19,10%
Szolgáltatás	43,50%	23,00%
Közösségi szolgáltatás	5,10%	1,00%

*Forrás: KSH és minta, N = 309

Tevékenységi kört vizsgálva a 2009-es minta több ponton is jelentősen letér a KSH országos szerkezeti adataitól. A feldolgozóipar és a mezőgazdaság felülreprezentált, az építőipar, a kereskedelem és különösen a szolgáltatások alulreprezentáltak. Ugyanakkor fontos látni, hogy éppen ez utóbbi ágazatokban kiugróan nagy a versenyképességi felmérésből elhagyott mikro vállalkozások aránya.

2. Vállalati versenyképesség – 1996-2009

A következőkben elsősorban a kérdőíves adatbázis alapstatisztikáira (átlag, szórás, keresztátlak) építünk. Ugyanakkor a gazdasági folyamat mélyebb áttekintését és megértését teszi lehetővé, ha a mintában szereplő vállalatokból különféle ismérvek alapján homogénebb csoportokat, klasztereket különítünk el. Ezek a bontások segítenek az olyan trendek feltárásában is, amelyet az átlagolás eltakarna.

Így többek között csoportosítottuk a cégeket iparági hovatartozás, tulajdonosi háttér, cégméret és a válság náluk tapasztalt hatásai alapján is. Természetesen e csoportok nem minden jellemzőben tértek el szignifikánsan egymástól. Ahol a klaszteres vizsgálatok érdemi újdonsággal szolgáltak, az eredményeikre külön kitérünk.

2.1. Versenyképesség és közterhek

Az alábbiakban arra a kérdésre keressük a választ, hogyan befolyásolta a vizsgált időszakban a vállalati versenyképességet a különböző közterhek alakulása. Mivel a 2009-es felmérésben már külön rákérdeztünk az adók szerepére a belpiaci és az export versenyképességben, az 2. tábla 2009-es oszlopa e két kérdés átlagos pontszámát mutatja. (A kérdések részletesebb adatait az 1. melléklet mutatja.)

A 2. tábla jól mutatja, hogy a különféle adónemek versenyképességre gyakorolt hatása eltérően változott. A válsággal az adók szerepe látványosan megnőtt: a kisebb nyereségből fájdalmasabb a legtöbbször attól teljesen független mértékű adókat kifizetni. 2009-ben csak a TB járulék szerepe nem emelkedett, mivel abban 2004 óta többféle átalakításra (némi mérséklésre) került sor. A többi esetben azonban érezhető a növekedés.

2. tábla Milyen mértékben hat a versenyképességre?*

	1995	1998	2002	2008
TB járulék	3,32	3,48	3,49	3,47
Helyi adó	2,73	2,98	3,22	3,41
Társasági adó	2,50	2,68	2,89	3,39
SZJA	2,83	2,72	3,00	3,23
ÁFA	2,10	2,12	2,63	3,00
Fogyasztási adó	1,35	1,45	1,42	2,40
Vám	2,88	2,60	2,30	2,38

*1: Egyáltalán nem 5: meghatározó mértékben.

A versenyképesség szempontjából legfontosabb adónem immár tizenöt éve a társadalombiztosítási járulék, míg a második legfontosabb helyre az uniós csatlakozásunkkal szerepet veszítő vámok helyett a helyi adók (feltehetően különösen a bevétel és nem nyereség arányos iparüzési adó) kerültek. A harmadik helyről a személyi jövedelemadó 2009-ben a negyedikre szorult vissza, amit részben a rendszer kisebb átalakítása, részben pedig az magyaráz, hogy a harmadik helyre előre lépő társasági adó a terjedő egykulcsos rendszerek nyomán évek óta a legmagasabb a régióban.

3. tábla Milyen mértékben hat a versenyképességre 2009-ben?*

	Belpiac			Külpic		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
TB járulék	4,12	1,007	284	2,83	1,597	217
Helyi adók	4,00	1,112	281	2,82	1,624	216
Társasági adó	3,96	1,101	281	2,81	1,610	217
SZJA	3,82	1,173	280	2,64	1,572	217
ÁFA	3,76	1,301	283	2,24	1,462	219
Fogyasztási adó	2,74	1,622	267	2,06	1,413	218
Egyéb adók	2,39	1,594	140	2,07	1,472	124
Vám	2,32	1,541	272	2,43	1,546	221
EKHO	2,31	1,552	262	1,93	1,386	212
EVA	1,84	1,364	264	1,65	1,223	214

*1: Egyáltalán nem 5: meghatározó mértékben.

A kevésbé fontosnak tekintett adónemeknél különösen szembeűnő az egykulcsos rendszerek nyomán szintén a térség egyik legmagasabbjának számító ÁFA és mindenek előtt a fogyasztási adó előretörése. Ez utóbbit minden bizonnyal jórészt a folyamatosan dráguló üzemanyagokat terhelő, rekord magasságokban álló fogyasztási adó szint magyarázza.

Ha a bel- és külpiazi versenyképességre gyakorolt hatás elkülönítve vizsgáljuk (3. tábla), kiderül: a közterhek mértéke nemzetközi összevetésben nem is jelent akkora gondot, mint a belföldi piacon. Ezt egyrészt magyarázhatja, hogy a belföldi eladásokat sújtó közterhek a belpiaci vásárlóerőhöz képest túlzóak; másrészt utalhat arra, hogy az import termékek jó része kisebb adószintű országokból érkezik; harmadrészt pedig azonban arra is utal, hogy bár az országon belül elvileg minden szereplőre azonos feltételek vonatkoznak, sok vállalkozás a szürkegazdaságba menekülve adóelkerüléssel igyekszik versenyképességükön javítani.

Megvizsgáltuk, hogy az adónemek megítélése eltér-e annak függvényében, hogy a cégek milyen intenzív exporttevékenységet folytatnak. Szignifikáns eltérést ($p < 0,05$) csak néhány esetben találtunk. (4. tábla) Eszerint a fogyasztási adók belpiaci versenyképességben játszott szerepét különösen az exportban nem érintettek látták nagyinak, míg a külpiaconál az intenzív exporttevékenységet folytatók panaszkodtak elsősorban. A külpiacon az exportálóknak leginkább a helyi adók, a TB járulék és a társasági adó okozott gondot,

A válság minden korábbinál nagyobb ösztönzést jelentett az adókedvezmények felkutatására. Miközben 10 éven át csökkent az adókedvezményben részesülők aránya, 2008-ra ismét növekedést mértünk. (5. tábla) A leggyakoribb a fejlesztési kedvezmény (az összes válaszadó 19,00%-a), a kis és középvállalkozások adókedvezménye (15,05%) és a beruházási adókedvezmény (10,75%) igénybevétele volt. Elgondolkodtató, hogy a K+F közvetlen költségek kétszeres figyelembe vételét mindössze a cégek 2,15 százaléka vette igénybe.

4. tábla Az exporttevékenység és az adók szerepének megítélése

Milyen mértékben gyakorol befolyást az Ön vállalatának versenyképességére...	Exporttevékenység				Összesen
	nincs	alacsony	közepes	jelentős	
a FOGYASZTÁSI ADÓ a belpiacon?					
Egyáltalán nem	33,04%	53,70%	53,85%	65,00%	43,72%
2	6,09%	11,11%	7,69%	10,00%	7,91%
3	19,13%	7,41%	15,38%	0,00%	13,95%
4	13,04%	14,81%	3,85%	5,00%	11,63%
Meghatározó mértékben	28,70%	12,96%	19,23%	20,00%	22,79%
a TB JÁRULÉK a külpiacon?					
Egyáltalán nem	58,82%	42,50%	13,79%	5,26%	41,62%
2	5,88%	0,00%	0,00%	0,00%	2,89%
3	11,76%	10,00%	27,59%	21,05%	15,03%
4	10,59%	17,50%	31,03%	36,84%	18,50%
Meghatározó mértékben	12,94%	30,00%	27,59%	36,84%	21,97%
a SZEMÉLYI JÖVEDELEMADÓ a külpiacon?					
Egyáltalán nem	58,82%	46,34%	20,69%	22,22%	45,66%
2	4,71%	4,88%	6,90%	5,56%	5,20%
3	12,94%	9,76%	20,69%	22,22%	14,45%
4	8,24%	17,07%	34,48%	22,22%	16,18%
Meghatározó mértékben	15,29%	21,95%	17,24%	27,78%	18,50%
a HELYI ADÓK a külpiacon?					
Egyáltalán nem	58,82%	42,50%	6,90%	11,11%	41,28%
2	4,71%	2,50%	10,34%	5,56%	5,23%
3	10,59%	7,50%	31,03%	16,67%	13,95%
4	8,24%	22,50%	17,24%	33,33%	15,70%
Meghatározó mértékben	17,65%	25,00%	34,48%	33,33%	23,84%
a TÁRSASÁGI ADÓ a külpiacon?					
Egyáltalán nem	56,98%	45,00%	13,79%	5,56%	41,62%
2	3,49%	7,50%	0,00%	16,67%	5,20%
3	11,63%	7,50%	31,03%	16,67%	14,45%
4	9,30%	20,00%	24,14%	16,67%	15,03%
Meghatározó mértékben	18,60%	20,00%	31,03%	44,44%	23,70%
a VÁM a külpiacon?					
Egyáltalán nem	65,12%	46,34%	21,43%	42,86%	51,14%
2	5,81%	9,76%	17,86%	19,05%	10,23%
3	6,98%	21,95%	25,00%	4,76%	13,07%
4	13,95%	7,32%	14,29%	9,52%	11,93%
Meghatározó mértékben	8,14%	14,63%	21,43%	23,81%	13,64%

Amennyiben az árfolyamok versenyképességre gyakorolt hatását nézzük, csak az átlag alapján kiegyenlített képet látunk (6. tábla). Ugyanakkor a magas szórás érték arra figyelmeztet, hogy e devizák szinte senki számára sem közömbösek: a dollár bármilyen elmozdulása inkább előnytelen, míg az eurónál inkább előnyös volt a közvélekedés szerint, ami inkább spekulációs pozíciókra, semmint kockázatkezelésre utal.

5. tábla Semmilyen adókedvezményt igénybe nem vettek aránya

1995		1998		2002		2008	
Átlag	N	Átlag	N	Átlag	N	Átlag	N
56,92%	325	75,68%	296	74,59%	244	62,37%	276

Ugyanezt mutatja, hogy a devizaárfolyamok hektikuságának (volatilitásának) növekedése a cégek szerint inkább kedvező folyamat, noha az elmélet szerint ez növeli a kiszámíthatatlanságot és nehezíti a tervezést. A cégek egyéb valutaként a svájci frankot, a román lejt és a japán jent említették mint fontos tényezőket.

6. tábla Az árfolyamok hatása a versenyképességre 2009-ben

1: erősen kedvezőtlen, 3: nincs hatással 5: erősen kedvező	N	Átlag	Szórás
A dollárhoz viszonyított forint árfolyam erősödés hatása a vállalata működésére, eredményességére	267	2,87	1,007
A dollárhoz viszonyított forint árfolyam gyengülés hatása vállalata működésére, eredményességére	265	2,71	1,024
Az euróhoz viszonyított forint árfolyam erősödés hatása vállalata működésére, eredményességére	277	3,20	1,277
Az euróhoz viszonyított forint árfolyam gyengülés hatása vállalata működésére, eredményességére	280	3,00	1,360
Más valutához viszonyított forint árfolyamváltozás hatása vállalata működésére, eredményességére	206	2,80	1,093
A dollárhoz viszonyított árfolyam volatilitása milyen hatással van vállalata működésére, eredményességére a forint árfolyamának ingadozása?	254	3,31	1,245
Az euróhoz viszonyított árfolyam volatilitása milyen hatással van vállalata működésére, eredményességére a forint árfolyamának ingadozása?	272	3,06	1,270
Más valutához viszonyított árfolyam volatilitása. Milyen hatással van vállalata működésére, eredményességére a forint árfolyamának ingadozása?	210	3,22	1,312

A nagy szórásokat látva ellenőriztük az exporttevékenység szerinti eltérést is az árfolyamok megítélésében. Kizárólag az euró árfolyamoknál találtunk szignifikáns különbségeket. (7. tábla) A nagyobb mértékben exportálók szerint a forint gyengülése előnyös, erősödése pedig hátrányos, míg a külpiacon kevésbé jelenlevő (bizonytalán az importkitettséggel) éppen fordítva látták.

7. tábla Az árfolyamok hatásának megítélése exportintenzitás szerint 2009-ben

Milyen hatással van vállalata működésére, eredményességére	Exporttevékenység				Össze-sen
	nincs	alacsony	közepes	jelentős	
az euróhoz viszonyított forint árfolyam erősödés?					
Erősen kedvezőtlen	6,56%	16,67%	21,43%	38,10%	13,78%
2	12,30%	16,67%	21,43%	33,33%	16,44%
Nincs hatással	45,08%	16,67%	17,86%	4,76%	31,11%
4	18,03%	22,22%	3,57%	9,52%	16,44%
Erősen kedvező	18,03%	27,78%	35,71%	14,29%	22,22%
az euróhoz viszonyított forint árfolyam gyengülés?					
Erősen kedvezőtlen	24,59%	21,43%	10,71%	14,29%	21,15%
2	20,49%	16,07%	21,43%	0,00%	17,62%
Nincs hatással	30,33%	17,86%	10,71%	9,52%	22,91%
4	15,57%	17,86%	14,29%	38,10%	18,06%
Erősen kedvező	9,02%	26,79%	42,86%	38,10%	20,26%

Az euró árfolyam szintjének megítélésében találtunk ugyan eltérést az exportáló és nem exportáló cégek között, de mivel az utóbbiak ítélték azt sem semlegesnek, úgy látszik, hogy a hazai cégek többségének van valamilyen kitétsége uniós valutában. Semleges minősítést a teljes sokaság 31,4, illetve 25,2 százaléka adott (a 7. tábla csak az export alapján besorolható cégeket mutatja), ami alapján 69-75 százalékra tehetjük azon társaságok arányát, amelyek úgy érzik, hogy az euró árfolyamváltozása befolyásolja működésüket. (A dollárnál ugyanilyen módon 47-52 százalékos „semlegességet” találunk.)

8. tábla Kockázatkezelési eszközök használata 2009-ben

1: sosem alkalmazta, 3: előfordult, 5: szinte mindig	N	Átlag	Szórás
Használ valamilyen módszert, az árfolyamváltozások kockázatának kiküszöbölésére?			
Szerződéses feltételek.	274	2,80	1,359
Határidős ügyletek, opciók.	253	2,43	1,400
Egyéb módszer.	133	1,92	1,365

A volatilitás komoly jelentőségét látva fontos lehet a kockázatkezelés megítélése. (8. tábla) A felmérés szerint 2009-ben a cégek 31 százaléka védekezett gyakran vagy szinte mindig szerződéses feltételekkel, míg 26 százalékuk használt valamilyen pénzügyi derivatívát. Alternatív módszerként a devizában való eladósodást nevezték meg.

Az eszközhasználatot exportintenzitás szerint vizsgálva koránt sem egyértelmű, hogy a többet exportálók jobban igyekeznének fedezni magukat. A 9. tábla a csoportok közti szignifikáns eltéréseket mutató kérdéseket tömöríti.

9. tábla Kockázatkezelési eszközök használata 2009-ben exporttevékenység szerint

Használja-e a módszert az árfolyamváltozások kockázatának kiküszöbölésére?	Exporttevékenység				Össze- sen
	nincs	alacsony	közepes	jelentős	
Szerződéses feltételek.					
Sosem alkalmazta	37,39%	26,32%	6,90%	31,82%	30,04%
2	2,61%	10,53%	17,24%	4,55%	6,73%
Előfordult	34,78%	35,09%	27,59%	31,82%	33,63%
4	17,39%	12,28%	27,59%	13,64%	17,04%
Szinte mindig	7,83%	15,79%	20,69%	18,18%	12,56%
4 és 5	25,22%	28,07%	48,28%	31,82%	29,60%
Határidős ügyletek, opciók.					
Sosem alkalmazta	51,89%	50,00%	18,52%	40,91%	45,85%
2	4,72%	8,00%	7,41%	13,64%	6,83%
Előfordult	18,87%	22,00%	33,33%	40,91%	23,90%
4	18,87%	6,00%	25,93%	4,55%	15,12%
Szinte mindig	5,66%	14,00%	14,81%	0,00%	8,29%
4 és 5	24,53%	20,00%	40,74%	4,55%	23,41%

Ezek alapján úgy tűnik, hogy a közepes export tevékenységű cégek inkább védekeznek az árfolyamkilengés ellen, mint a leginkább a külföldi cégek. Ennek egyik magyarázata az lehet, hogy a külföldi cégek kiemelkedően nagy arányban exportáló hazai leányai csoport szinten kezelik az árfolyamkitettséget, így bár a magyar érdekeltség kimutatott eredménye függ a kurzusváltozásoktól, holding szinten ezek kiegyenlíthetők.

Ennek ellenőrzésére tulajdonosi bontásban is megvizsgáltuk a fedezeti eszközök használatát. (10. tábla) Első látásra sejtésünkkel éppen ellentétes eredményt kaptunk: a teljes mintában a többségi külföldi tulajdonossal bíró cégek mindkét eszköz sokkal nagyobb arányban használták, mint a többi vállalkozás.

10. tábla Kockázatkezelési eszközök használata 2009-ben tulajdonosi háttér szerint

Használja-e a módszert az árfolyamváltozások kockázatának kiküszöbölésére?	Többségi tulajdonos				Össze- sen
	nincs	többségi állami tulajdon	többségi belföldi (nem állami) tulajdon	többségi külföldi tulajdon	
Szerződéses feltételek.					
Sosem alkalmazta	26,32%	40,00%	31,18%	15,79%	29,37%
2	15,79%	8,00%	7,06%	0,00%	6,75%
Előfordult	36,84%	36,00%	31,18%	44,74%	34,13%
4	15,79%	12,00%	19,41%	13,16%	17,46%
Szinte mindig	5,26%	4,00%	11,18%	26,32%	12,30%
4 és 5	21,05%	16,00%	30,59%	39,47%	29,76%
Határidős ügyletek, opciók.					
Sosem alkalmazta	33,33%	63,64%	45,51%	27,03%	43,35%
2	22,22%	4,55%	6,41%	5,41%	7,30%
Előfordult	27,78%	22,73%	22,44%	29,73%	24,03%
4	5,56%	9,09%	18,59%	16,22%	16,31%
Szinte mindig	11,11%	0,00%	7,05%	21,62%	9,01%
4 és 5	16,67%	9,09%	25,64%	37,84%	25,32%

Rétegzett khi négyzet vizsgálattal azonban kiderült, hogy az exportorientáltságot és a tulajdonosi háttérrel egy időben vizsgálva a különféle opciók és határidős ügyletek használatában a külföldi többségi (és $P < 0,06$ esetén a hazai többségi) tulajdonosoknál található szignifikáns különbség. (Itt a vizsgálat erejét természetesen csökkenti a csoportonként jóval kisebb elemszám.) (11. tábla)

Ezek alapján jól látszik, hogy a magas exportarányal működő külföldi cégek jóval kisebb arányban használják a pénzügyi eszközöket, míg a kevesebbet exportálók kiugróan nagy arányban. Ezt alighanem az magyarázza, hogy a külföldi tulajdonossal a megfelelő szakmai kultúrához is hozzájutottak ezek a cégek. Nagyon nehezen érthető azonban, hogy a magyar kézben lévő sokat exportáló vállalkozások miért hanyagolják el ezeket az eszközöket. (Kevésbé valószínű, hogy magyar kézben számos egyidejűleg sok országban érdekelt, így csoportszinten devizasemleges társaság lenne.)

10. tábla Határidős és opciós ügyletek használata 2009-ben
tulajdonosi háttér és exportintenzitás szerint

Többségi tulajdonos		Exporttevékenység				Összesen
		nincs	alacsony	közepes	jelentős	
Nincs	Sosem alkalmazta	42,86%	33,33%	0,00%	–	35,71%
	2	14,29%	33,33%	0,00%	–	21,43%
	Előfordult	28,57%	16,67%	100,00%	–	28,57%
	4	0,00%	0,00%	0,00%	–	0,00%
	Szinte mindig	14,29%	16,67%	0,00%	–	14,29%
	4 és 5	14,29%	16,67%	0,00%	–	14,29%
	N	7	6	1	0	14
többségi állami tulajdon	Sosem alkalmazta	75,00%	66,67%	0,00%	0,00%	63,64%
	2	6,25%	0,00%	0,00%	0,00%	4,55%
	Előfordult	12,50%	33,33%	50,00%	100,00%	22,73%
	4	6,25%	0,00%	50,00%	0,00%	9,09%
	Szinte mindig	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	4 és 5	6,25%	0,00%	50,00%	0,00%	9,09%
	N	16	3	2	1	22
többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Sosem alkalmazta	51,95%	51,43%	27,78%	42,86%	48,18%
	2	3,90%	5,71%	11,11%	14,29%	5,84%
	Előfordult	18,18%	25,71%	27,78%	42,86%	22,63%
	4	23,38%	8,57%	11,11%	0,00%	16,79%
	Szinte mindig	2,60%	8,57%	22,22%	0,00%	6,57%
	4 és 5	25,97%	17,14%	33,33%	0,00%	23,36%
	N	77	35	18	7	137
többségi külföldi tulajdon	Sosem alkalmazta	0,00%	50,00%	0,00%	42,86%	28,13%
	2	0,00%	0,00%	0,00%	14,29%	6,25%
	Előfordult	33,33%	0,00%	33,33%	35,71%	28,13%
	4	16,67%	0,00%	66,67%	7,14%	18,75%
	Szinte mindig	50,00%	50,00%	0,00%	0,00%	18,75%
	4 és 5	66,67%	50,00%	66,67%	7,14%	37,50%
	N	6	6	6	14	32

A keresztábrás vizsgálatból (11. tábla) jól látszik, hogy a szerződéses és a pénzügyi termékekre építő védekezési mód használata közt erős kapcsolat van. A tábla bal felső részében a cégek 43,43 százaléka helyezkedik el, ezek lényegében védtelenek az árfolyamingadozások ellen. A jobb alsó részben lévő 45,42 százalék viszont rendszeresen használ legalább egy módszert.

11. tábla Kockázatkezelési eszközök keresztábrája 2009-ben

		Határidős ügyletek, opciók.					Összesen
		1	2	3	4	5	
Szerződéses feltételek.	1	26,69%	1,59%	1,20%	0,40%	0,80%	30,68%
	2	1,59%	3,19%	0,40%	0,40%	0,40%	5,98%
	3	7,97%	2,39%	15,14%	5,18%	2,39%	33,07%
	4	2,79%	1,59%	5,98%	7,57%	1,59%	19,52%
	5	2,79%	0,40%	1,20%	2,39%	3,98%	10,76%
Összesen		41,83%	9,16%	23,90%	15,94%	9,16%	100,00%

A cégek korábban igen sokat panaszkodnak a kiszámíthatatlan gazdasági politikára és az inflációra is. A felmérésből az látszik, hogy a védekezés az árfolyamkockázatnál látotthoz hasonló mértékű. (12-13. tábla) Ugyanakkor a keresztábrából kiderül: mindössze a cégek 20,44 százaléka foglalkozik legalább gyakran a fedezéssel, míg a jellemzően nem védekezők aránya 68,6 százalék.

12. tábla Az inflációkezelési eszközök használta 2009-ben

Használ valamilyen módszert, az inflációs hatások kiküszöbölésére?*	N	Átlag	Szórás
Szerződéses feltételek	276	2,80	1,356
Határidős ügyletek, opciók	255	2,23	1,382
Egyéb módszer	137	1,93	1,397

*1: sosem alkalmazta, 3: előfordult 5: szinte mindig

13. tábla Inflációkezelési eszközök keresztábrája 2009-ben

		Határidős ügyletek, opciók					Összesen
		1	2	3	4	5	
Szerződéses feltételek	1	37,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	37,23%
	2	3,65%	1,46%	0,00%	0,00%	0,00%	5,11%
	3	16,79%	9,49%	0,00%	8,76%	2,92%	37,96%
	4	2,92%	1,46%	0,00%	4,38%	2,92%	11,68%
	5	6,57%	0,00%	0,00%	0,73%	0,73%	8,03%
Összesen		67,15%	12,41%	0,00%	13,87%	6,57%	100,00%

Az infláció elleni védekezést a teljes mintán vizsgálva exportintenzitás szerint nem találtunk szignifikáns eltérést. Az árfolyamok elleni védekezésnél tapasztaltak alapján azonban rétegzett khi négyzet próbát is végeztünk, s ismét kiderült, hogy a külföldi háttérű cégek igen eltérően viselkednek exportintenzitástól függően. (14. tábla) Más csoportoknál így sem mutatkozott statisztikailag jelentős eltérés.

14. tábla Inflációkezelési eszközök keresztábrája
a külföldi többségi tulajdonban lévő cégeknél 2009-ben

Használja a módszert az inflációs hatások kiküszöbölésére?	Exporttevékenység				Összesen
	nincs	alacsony	közepes	jelentős	
Szerződéses feltételek					
Sosem alkalmazta	0,00%	42,86%	0,00%	57,14%	31,43%
2	0,00%	0,00%	16,67%	7,14%	5,71%
Előfordult	37,50%	14,29%	66,67%	21,43%	31,43%
4	37,50%	0,00%	0,00%	14,29%	14,29%
Szinte mindig	25,00%	42,86%	16,67%	0,00%	17,14%
4 és 5	62,50%	42,86%	16,67%	14,29%	31,43%
N	8	7	6	14	35
Határidős ügyletek, opciók.					
Sosem alkalmazta	14,29%	66,67%	33,33%	92,86%	60,61%
2	14,29%	16,67%	16,67%	7,14%	12,12%
Előfordult	14,29%	0,00%	50,00%	0,00%	12,12%
4	28,57%	0,00%	0,00%	0,00%	6,06%
Szinte mindig	28,57%	16,67%	0,00%	0,00%	9,09%
4 és 5	57,14%	16,67%	0,00%	0,00%	15,15%
N	7	6	6	14	33

A kapott eredmények szerint a feltehetően elsősorban a csoporton belül sokat exportáló külföldi kézben lévő cégek az infláció ellen csak ritkán fedezik magukat, míg a kevesebbet exportálók elsősorban a szerződéses megoldásokat kedvelik. Minél inkább csak a magyar piacra koncentrál az adott külföldi kézben lévő vállalkozás, annál valószínűbb, hogy védekezik az inflációs ellen. Egyértelműen látszik, hogy a teljes mintánál jóval intenzívebb az infláció elleni védekezés az ilyen társaságoknál.

2.2. A vállalkozások finanszírozásának alakulása

A vizsgált 15 esztendőben a vállalkozások finanszírozási szerkezete is fokozatosan megváltozott. Az elemzések azt mutatták, hogy a rövid lejáratú hitelek jelentősége a kezdeti visszaesés után folyamatosan növekedett 24-ről 29 százalékra (9. tábla); azaz a hosszú lejáratú hitelek használata helyett mindinkább így finanszírozzák magukat. Mindez koránt sem tekinthető egészségesnek, s alighanem azzal magyarázható, hogy sok cég nem vagy egyre kevésbé jut hosszú lejáratú hitelhez. (A rövid lejáratú források relatív olcsóbbodását széles körben nem tapasztaltuk az elmúlt években.) Fontos azonban észrevenni, hogy e trend nem írható kizárólag a gazdasági válság számlájára, sokkal inkább egy évek óta tartó folyamatról beszélhetünk.

A 15. tábla megmutatja (részletesebb statisztikák a 2. mellékletben található), hogy a szállítók aránya stabilan, jónak mondhatóan 30-40 százalék között alakult. Az adóhatóság folyamatosan szigorodó fellépése nyomán a köztartozások része korábban látványosan esett. A válság nyomán azonban sokan itt is késelembbe estek, amit a 2009-re ismét növekvő részarány mutat. Az egyéb rövid lejáratú források aránya ugyanakkor csökkenni látszik.

A 2009-es adatok alapján az idegen források aránya a forrásokból 27,8 százalék volt, a rövid lejáratú források ezen belül 51,6 százalékot tetettek ki. Ezek alapján a hosszú lejáratú idegen források az összes forráson belül alig 13,5 százalékot képviselnek, ami rendkívül alacsonynak mondható.

15. tábla *Finanszírozási szerkezet alakulása**

	1995	1998	2002	2008
Finanszírozásból (%): rövid lejáratú bankhitel	28,15	24,24	27,87	28,84
Finanszírozásból (%): szállítóállomány	36,63	40,64	30,08	34,27
Finanszírozásból (%): köztartozások	17,69	16,75	10,63	13,13
Finanszírozásból (%): egyéb rövid lejáratú forrás	23,00	20,75	17,51	12,62

*A vezetők becslése alapján

A szállítói magatartást tovább vizsgálva (16. tábla, részletes statisztikák a 3. mellékletben), azt tapasztalhatjuk, hogy a szállítók 2004-ig egyre ritkábban és egyre kevesebb engedményt adtak az azonnal fizetőknek, ám 2009-re ez a trend látványosan megfordult a válság okozta likviditási

nehézségek hatására. A lépés hatékonyak tűnik, hiszen e kedvezmények igénybevételének gyakorisága is megugrott.

16. tábla Szállítói finanszírozás alakulása

1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen	1995	1998	2002	2008
Szállítói árengedmény jellemző-e?	2,13	2,04	1,91	2,19
Szállítói árengedmény mértéke (%)	4,95	4,58	3,90	5,05
Határidő előtti fiz. igénybevételének gyakorisága	2,95	2,27	2,13	2,86
Milyen gyakran fizet késve szállítónak	2,40	2,22	2,24	2,52
Szállítói szankció: késedelmi kamat	3,32	3,23	2,82	3,11
Szállítói szankció: többet nem szállít	1,30	1,44	1,34	1,72
Szállítói szankció: csak fizetés után száll. újra	2,36	2,24	1,81	2,52
Átlagos készletforgási idő (nap)	60,25	53,30	57,21	62,53

Az utóbbi 10-15 esztendőben a késve fizetés egyre gyakoribb lett, e trendre a válság azonban még jobban ráerősített. A mintában szereplő cégek saját bevallásuk szerint ritkában fizették késedelmesen számláikat, mint azt vevőik tették (lásd 21. tábla), ami a mind inkább exportorientált magyar cégek erősebb fizetési moráljára, vagy pusztán saját viselkedésük elnézőbb megítélésére utalhat.

A válság bekövetkeztével a szállítói szankciók gyakorisága is megnőtt, arányaiban különösen annak a gyakorisága emelkedett, hogy a szállító teljes fizetésig nem szállít újból. Ezzel párhuzamosan látványosan megnőtt a készletforgási idő, ami alighanem kevésbé az alapanyagok felhalmozását jelenti, sokkal inkább az eladatlan késztermékek raktáron maradásával magyarázható.

A vállalatok finanszírozási politikájában fontos kérdés a banki hitelhez jutás alakulása. Általában megállapítható, hogy 2004-ig mindenféle hitelhez jutás könnyebb lett (17. tábla és 4. melléklet). Rövid lejáratút szinte minden vállalat kapott és a hosszú lejáratúhoz jutás esetében is javult a helyzet. 2009-re azonban a trend megfordult: hitelhez jutni közel ugyanolyan nehéz lett hosszú és rövid távra egyaránt, amire korábban nem volt példa.

17. tábla Banki hitelek alakulása

	1995	1998	2002	2008
Vesz-e igénybe bankhitelt? (1: soha 5: igen gyakran)	3,08	2,92	3,61	3,16
Bankhitelhez jutás éven belül*	3,70	3,83	4,06	3,59
Bankhitelhez jutás éven túl*	3,07	3,27	3,68	3,41
Hitelállomány (%): rövidelejáratú forint hitel	63,57	59,12	52,27	39,50
Hitelállomány (%): középlejáratú forint hitel	31,82	28,92	25,92	17,82
Hitelállomány (%): devizahitel	50,96	29,91	18,23	28,85
Hitelállomány (%): tulajdonosi hitel	27,68	12,71	9,96	6,40

*1: képtelen hitelt szerezni, 5: nagyon könnyen sikerül

A rövid- és középlejáratú forint hitel aránya a teljes hitelállományon belül csökken. A devizahitel szerepe ugyanakkor drasztikusan megnőtt, ami a korábban látott gyenge árfolyamkockázat fedezést látva a kockázat erős növekedést jelentheti. Aggasztó, hogy a devizahitelek állománya immár másfélszerese a tartós forint hitelkének. A hiteltípusok között ugyanakkor egyre kevésbé jellemző a tulajdonosi hitel.

A banki hitelek vizsgálatakor legalább ennyire lényeges annak elemzése is, hogyan képesek a vállalatok ezen terheik visszafizetésére. A 18. tábla (5. melléklet) alapján a cégek a hiteleket visszafizetni is képesek voltak 2004-ig, ám ezt követően az átütemezések és a késedelmes fizetések már nem jelentenek ritka kivételt.

18. tábla Banki hitelek visszafizetésének alakulása

	1995	1998	2002	2008
Hitel-átütemezést hányszor kért (alkalom)	0,91	0,33	0,32	
Hányszor fizetett késedelmesen (alkalom)	0,95	0,29	0,24	
Hitel-átütemezést hányszor kért*				1,84
Hányszor fizetett késedelmesen*				1,80

*1: egyáltalán nem, 5: nagyon gyakran

A jellemző hitelfelvételi célt tekintve (19. tábla, 6. melléklet) minden nevesített célra gyakoribb volt a hitelfelvétel 2004-2008-as időszakban (2009-es adatfelvétel), mint 2000-2003-ban (2004-es felvétel). A banki hiteleket egyre növekvő fontossággal főleg gépvásárlásra veszik fel. Az egykori legjelentősebb cél, az anyagvásárlás mára nem annyira jellemző, de még így is a második helyen áll a gyakorisági sorban, jelentősége 2004-től ismét növekedik. A gazdaság helyzete szempontjából aggasztó, hogy látványosan megnőtt a szállítói tartozások kiegyenlítésére,

bérfizetésre és banki tartozások átütemezésére felvett hitelek gyakorisága. (Ez a harmadik leggyakoribb cél.)

19. tábla Hitelfelvételi célok alakulása

1: egyáltalán nem fordult elő, 5: nagyon gyakori volt	1995	1998	2002	2008
Gépvásárlás	2,44	2,96	3,12	3,34
Anyagvásárlás	2,96	2,90	2,63	2,87
Szállítói tartozás kiegyenlítése	2,39	2,11	2,42	2,71
Bérfizetés	1,81	1,77	1,55	2,29
Banki tartozás kiegyenlítése	1,76	1,66	1,54	2,22
Adó tartozás kiegyenlítése	1,81	1,72	1,51	2,13
Ingatlanvásárlás	1,46	1,63	1,59	1,95

Jelentős változás következett azonban be a további hitelfelvételi célnál 2004 óta: az egykor negyedik legfontosabb ingatlanvásárlás az utolsó helyre szorult vissza, a bérfizetés, banki tartozás átütemezés és az adó tartozás kiegyenlítése pedig előrébb lépett egy-egy helyet.

Az, hogy többen vesznek fel hitelt bérekre, mint ingatlanra, komoly tőkehiányra utal. Az adó tartozás kiegyenlítése mint hitelfelvételi cél ugyan kevésbé jellemző, de ezt az is magyarázhatja, hogy a cégek a bírságok és a különféle pályázatokból való kizárások elkerülése érdekében ennek kiegyenlítését veszik előbbre. A szállítói tartozás kiegyenlítése folyamatosan fontos cél, ami arra utal, hogy sok cég inkább vállalja a kamatterhet, semmint hogy kényszerfinanszíroztatva önmagát, a beszállító elvesztését kockáztassa.

2.3. A kintlevőségek változása

A következőkben azt tekintjük át, hogy mi jellemezte a vizsgált időszakban a vállalatok kintlevőségeinek alakulását. Először szó esik a vevői állomány alakulásáról, majd a felszámolási eljárással kapcsolatos magatartásról.

A vevőknek nyújtott kedvezmények áttekintése (lásd 20. tábla és 7. melléklet) azt mutatja, hogy míg 2004-ig egyre ritkább volt, hogy azonnali fizetésért cserébe engedményt kapnak a vevők, 2009-re ennek jelentősége ismét megnőtt, ahogy átlagos mértéke is 3,5-ről 4,7 százalékra emelkedett.

20. tábla Vevői állomány alakulása

1: egyáltalán nem, 5: nagyon gyakran	1995	1998	2002	2008
Jellemző-e árengedmény adása vevőknek?	2,01	1,90	1,81	1,98
Vevői árengedmény mértéke (%)	5,40	5,35	3,48	4,70
A határidő előtti fizetés igénybevételének gyakorisága a vevőknél	2,34	2,47	1,72	2,36

Érdeemes a vevőkezelésre adott válaszokat a szállítóknál kapottakkal (16. tábla) összevetni: a válaszadóknak eszerint manapság valamivel gyakrabban kínálnak fel gyors fizetésért cserébe engedmény, mint ahogy ők ilyet kínálnak (2,19 szemben az 1,98-cal.). A kapott engedmény mértéke is nagyobb a kínátnál (4,05 és 4,7 százalék). Így nem meglepő, hogy gyakrabban is élnek a vonzóbb feltételekkel (2,86 szemben a vevőknél mért 2,36-tal).

A 21. tábla és a 8. melléklet megmutatja, hogy a vevői késedelmes fizetés továbbra is nagyjából ugyanolyan gyakori, mint korábban, ám mind gyakoribbá vált a felszámolási eljárás kezdeményezése, amelynek az aránya 37 százalékról előbb 41 százalékra emelkedett, majd 30 százalékra zuhant a vizsgált időszak alatt.

21. tábla A késedelmes fizetés és a felszámolási eljárások alakulása

1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen	1995	1998	2002	2008
Késedelmes fizetés jellemző-e?	3,31	3,20	3,14	3,28
Nem fizető adós felszámolását kérte-e?	0,37	0,33	0,41	0,30
Nem akarja elveszíteni a vevőt	2,48	2,74	2,78	3,57
Az eljárás hosszadalmas	3,66	3,50	3,30	3,83
Az eljárás költséges	2,85	3,17	3,01	3,67
Az eljárás kimenetele bizonytalan	3,46	3,51	3,26	3,71
Túl sok a hitelező	2,99	3,15	2,87	4,17
A megtérülés túl alacsony	3,63	3,54	3,52	3,57
Az adósságbehajtás megoldható	3,03	3,11	3,05	3,14
Egyéb	2,62	2,19	2,38	3,50

Azok, akik nem kezdeményeznek felszámolási eljárást 2009-ben már egészen másféle érvrendszerrel magyarázták viselkedésüket, ám minden érv gyakoribb lett. Az alacsony megtérülés helyett a túl sok hitelező a legnagyobb probléma, míg az eljárás hosszadalmassága és bizonytalan kimenetele továbbra is kulcsérv. Az adósságbehajtása más módon immár a korábbiaknál is kevésbé oldható meg, míg a vevő megtartása a korábinál is fontosabb lett.

22. tábla Vevői késve fizetés esetén alkalmazott szankciók – 2009

1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen	Átlag	Szórás	N
Késedelmi kamat.	2,82	1,46	271
Többet nem szállít.	1,97	1,13	245
Csak a fizetés után vesz fel/teljesít rendelést.	2,77	1,43	257
Csak készpénzes fizetés ellenében szállít.	2,67	1,42	260
Jogi szankciókat helyez kilátásba.	2,85	1,32	266

A késve fizető vevőknek elsősorban jogi szankciókkal való fenyegetésre, késedelmi kamatra és a kiszállítás fizetésig való felfüggesztésével kell számolniuk. (22. tábla) A kapcsolat végleges megszakítása azonban igen ritka.

A hazai cégeknél egyre ritkább, hogy tulajdonosuk egyben vevőjük is (23. tábla, 9. melléklet): 50 százalékról 27 százalékra apadt ez az arány, különösen 2002 óta esett vissza erősen ez az arány. A 17. tábla tanulsága szerint az eladásokon belüli tulajdonosi részarány ugyanakkor hasonló trendet követett.

23. tábla A tulajdonosi szerepvállalás alakulása

1: igen, 0: nem	1995	1998	2002	2008
Tulajdonos szerepel-e vevők között?	0,50	0,38	0,44	0,27
Tulajdonosi részesedés (%): összes értékesítésből	22,76	35,03	26,27	34,14
Tulajdonos szerepel-e szállítók között?	0,45	0,33	0,37	0,24
Tulajdonosi részesedés (%): összes beszerzésből	20,18	30,89	19,28	23,12

A 24. tábla látványosan szemlélteti a magyar gazdaság kettősségét: miközben a cégek több mint kétharmadának nincsen semmilyen üzleti kapcsolata tulajdonosával, közel egyötödük anyacégtől vásárol és annak is ad el, legalább részben, ami különösen a multinacionális cégek hazai részegységeire jellemző.

24. tábla A tulajdonosi szerepvállalás keresztábrája – 2008

N=274		A tulajdonos szállító is?		Összesen
		Igen	Nem	
A tulajdonos vevő is?	Igen	18,61%	8,03%	26,64%
	Nem	5,11%	68,25%	73,36%
Összesen		23,72%	76,28%	100,00%

2.4. A pénzügyi funkció jelentősége

Az elmúlt 15 évben a pénzügyi funkció relatív fontossága előbb árnyalatnyit csökkent a többi területhez képest, ám az utóbbi években ismét emelkedett a jelentősége. Így mindvégig az élmezőnybe tartozott (legutóbb 18-ból a 4. legfontosabb) a működésben játszott szerepe alapján. (25. tábla és 10. melléklet.)

Az utóbbi években az élmezőnyben pénzügy mellett a beszerzés jelentősége ugrott meg, miközben a termelés, a kutatás-fejlesztés és a minőségbiztosítás relatív fontossága drámaian csökkent. Ugyanakkor a készletgazdálkodás, a logisztika, a bérgazdálkodás és a számvitel is előre lépett a fontossági sorrendben. Eszerint a válságban a cégek a minőségre és a fejlesztésre kisebb hangsúlyt fektetnek, ami egy fellendülés alkalmával nehézségeket okozhat és a korábbi piaci pozíciók meggyengülésével járhat.

25. tábla Egyes funkciók működésben játszott szerepének jelentősége*

	1995	1998	2002	2008
Felső vezetés	4,71	4,77	4,80	4,58
Kereskedelem/marketing	4,00	4,03	4,00	4,09
Kontrolling	2,88	3,28	3,31	3,51
Kutatás-fejlesztés fejlesztés	3,02	3,36	3,37	2,71
Szervezetfejlesztés	2,77	3,00	2,87	3,04
Termelés	4,10	4,24	4,11	3,90
Értékesítés	4,40	4,41	4,48	4,43
Beszerzés	3,72	3,82	3,81	4,11
Logisztika	2,69	3,07	3,27	3,63
Készletgazdálkodás	3,43	3,40	3,31	3,89
Költséggazdálkodás	4,11	4,21	4,29	4,26
Emberi erőforrás menedzsment	3,55	3,70	3,53	3,73
Számvitel	3,61	3,78	3,66	4,02
Pénzügy	4,11	4,09	4,07	4,21
Bérgazdálkodás	3,63	3,87	3,77	4,05
Minőségbiztosítás	3,71	3,93	3,88	3,92
Információmenedzsment	3,25	3,37	3,21	3,49
Stratégiai tervezés				3,55

*1: csekély a jelentősége, 5: meghatározó tényező

Érdekeség, hogy most először mértük a felső vezetés fontosságának csökkenését. Igaz vezető pozícióját a funkció továbbra is megőrizte. Mindez része annak a néhány öröndetes

trendnek, amely a számokban tetten érhető: a felső vezetés saját jelentőségét valamivel kisebbre értékelve a versenyképességet úgy igyekszik javítani, hogy a tisztánlátást szolgáló kontrollingra, beszerzésre, logisztikára, pénzügyre, bérigazgatásra mind nagyobb figyelmet fordít.

2.5. A pénzügyi mutatók alakulása

A cégek saját becslése szerint a vevőforgás 2004-ben szinte azonos volt az 1995-ös értékkel, ám más kérdések elemzéséből úgy látszott, hogy míg 1995-ben a gyenge tőkeellátottság miatt fizetek több mint 30 nap után a vevők, mostanság a megnőtt alkuerejükkel harcolják ki ezt a legális lehetőséget maguknak. A legutóbbi adatfelvételnél (a válaszok 2008-ra vonatkoztak) azonban látványosan megugró vevői forgási időkkel szembesültünk, ami alighanem a válság miatt visszaeső kereslet miatti lazább feltételek, illetve vevői likviditási gondok magyarázhatnak (26. tábla).

Érdekesség, hogy a 2009-es felmérés tanúsága szerint az átlagos 38 napos vevőforgással szemben a cégek saját bevallásuk szerint átlagosan csupán 27 napos haladékot adnak partnereiknek, vagyis nagyjából 10 napos késve fizetés jellemzi a gazdaságot. A szállítói oldalon a 33 napos fizetéssel szemben 28 napos kapott haladék szerepel, vagyis itt a csúszás csak 5 napos. Ez az eltérés lehet a cégek hibás önértékelésének eredménye is, hiszen a válaszadók hajlamosak saját csúszásuk mértékét szerényebbnek ítélni a ténylegesnél.

26. tábla Forgási mutatók alakulása

Forgási idő (nap)	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Vevők	32,99	23,71	300	24,38	15,17	308	32,77	20,85	281	38,32	26,99	257
Szállítók	23,18	15,57	303	20,98	13,97	307	28,62	18,04	282	33,37	18,12	258
Eltérés	9,81			3,40			4,15			4,94		

Bár a szállítók szintén érezhetően nagyobb fizetési haladékot adnak mostanság a magyar cégeknek, mint 10-15 évvel korábban, annak hossza elmarad a vevői oldalon tapasztalttól. A magyar cégek tehát szállítóiknak gyorsabban fizetnek, mint ahogy vevőiktől követeléseiket megkapnák, ami jól mutatja a gazdaság kiszolgáltatott helyzetét, gyenge alkupozícióit. Ráadásul ez a rés a kilencvenes évek vége óta nő. (A bevallottan adott és kapott fizetési haladékok között ugyanakkor lényegében nem volt rés 2009-ben, azok egyformán 27-28 nap körül alakultak.)

Érdeemes áttekinteni a vizsgált időszakban, hogyan alakult a cégek néhány főbb pénzügyi mutatója. (Lásd 27. tábla. A számításoknál a cégek szolgáltatotta mérleg és eredménykimutatás adatokat használtuk, így az eredmények eltérhetnek a 26. táblában szereplőktől, ahol a konkrét kérdésekre adott válaszokat összegeztük, nem vizsgálva miként számolta ki azokat a válaszadó.)

Megfigyelhető, hogy 2005-ig fokozatosan nőtt az idegen források, különösen a hosszú lejáratú hitelek aránya a finanszírozásban, ami a hitelezési rendszer javulásának és a vállalati gazdálkodás stabilizálódásának köszönhető. 2007-re azonban hirtelen visszaesett a hosszú távú hitelek aránya, amit inkább a hazai gazdasági nehézségekkel semmit az érdeemben csak 2008-ban útjára induló globális válsággal lehet magyarázni.

A számok azt mutatják, hogy a kilencvenes évek elejéhez képest javuló készletgazdálkodással sikerült hatékonyabbá tenni a gazdálkodást. Ez alighanem az üzleti szemlélet vállalati vezetésben való elterjedésének, az értékesítési piaci kapcsolatok lecserélődésének és a jobb készletgazdálkodási, termelésstervezési rendszerek meghonosodásával magyarázható.

27. tábla Néhány kiemelt mutató értékének alakulása⁴

	Saját tőke / Források	Hosszú lej. kötel. / Saját tőke	Készlet- forgás*	Vevő- forgás	Szállító- forgás
1992	0,69	0,16	97,09	50,47	84,73
1993	0,57	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
1994	0,53	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
1995	0,59	0,21	90,45	40,61	68,63
1996	0,59	0,21	90,45	40,61	68,63
1997	0,57	0,22	87,58	41,28	60,22
1998	0,62	0,21	82,50	40,69	61,63
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
2000	0,59	0,24	81,28	40,05	65,95
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
2002	0,55	0,26	75,14	40,86	56,46
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
2005	0,57	0,48	57,63	54,74	62,02
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
2007	0,56	0,31	66,23	54,95	62,42

*A készletértékben megjelenő személyi jellegű ráfordítások értékének hiánya miatt 2005 előtt felfelé torzított becslések.

A vevők beszedése 40 nap körül stabilizálódott, ami hosszabb, mint a ténylegesen adott fizetési haladék, vagyis a nem vagy késve fizetés általánosan elterjedt az országban. A szállítóforgás lényegesen csökkent, ami azt mutatja, hogy a cégek nem csak vevőikkel, de szállítóikkal szemben is gyengülő alkupozícióba kerültek az utóbbi években.

⁴ A becslés mutatóként és évenként több eltérő kérdés alapján készült.

28. tábla Készletezés – 2009

1: egyáltalán nem, 5: nagy mértékben	Átlag	Szórás	N
Becslése szerint mekkora vállalatánál az átlagos készletforgási idő? (nap)	62,53	67,581	192
A készletszint alakulását, a készletezési politikát milyen mértékben befolyásolják?			
- a finanszírozási lehetőségek	3,55	1,203	243
- az iparági sajátosságok	3,63	1,276	238
- az átfutási idők a beszállítói oldalon	3,24	1,225	238
- a szállítási határidő követelményei a vevői oldalon	3,45	1,162	239
- a pontatlan készletinformációk miatti bizonytalanság	2,53	1,280	236
- az egyéb fontos befolyásoló tényezők	2,66	1,432	126

A legfrissebb forgási mutatókból az is látszik, hogy a készletek felhalmozódása szintén még a globális válság kitörése előtt megkezdődött, ugyanakkor a vevői és szállítói forgási idők már a kétezres évek elején megnyúltak. A készletek forgását a válaszadók átlagosan 62,5 napra becsülték (28. tábla). A készletezési politikát a leginkább az iparági sajátosságok, a finanszírozási lehetőségek és a vevői oldal szállítási határidői határozzák meg.

2.6. Banki kapcsolatok

A mintában szereplő vállalatok átlagosan 2,39 bankkal álltak kapcsolatban, amelyek közül 1,35 számlavezetőjük is volt. A kiértékelés során ugyanakkor extrém szélsőségekre is bukkantunk: volt, aki saját bevallása szerint 30 bankkal áll kapcsolatban és olyan is, akinek állítólag 13 intézménynél számlája is van. (29. tábla)

A cégek szerint 2009-ben közepesen nehéz volt hitelhez jutni, s érdekes módon éven túli hitelt egyszerűbben tudtak szerezni, mint éven belülit. Úgy ítélték meg, hogy csak elvétve kellett átütemezést kérniük 2004 és 2008 között, s késedelembe még ennél is ritkábban estek.

29. tábla Bankhitelhez jutás – 2009

1: egyáltalán nem/nehezen, 5: nagyon gyakran/könnyen	Átlag	Szórás	N
Hány bankkal áll az Ön vállalata kapcsolatban? (db)	2,39	2,358	269
Ebből számlavezető? (db)	1,77	1,355	253
Milyen könnyen jutnak éven belüli bankhitelhez?	3,59	1,138	246
Milyen könnyen jutnak éven túli bankhitelhez?	3,41	1,058	229
A 2004-2008 időszakban mennyire volt jellemző, hogy átütemezést kértek kamatra vagy törlesztésre?	1,84	1,185	199
Milyen gyakran fordult elő, hogy késedelmesen fizetették a törlesztést, illetve a kamatokat?	1,80	1,197	205

A legfontosabb bankkal fenntartott kapcsolat megítélése ambivalens volt (25. tábla): bár kérésre a szükséges információkat meg lehet kapni az átlagos banktól (4,36), önként sajnos a legtöbb nem alkalmazkodik az ügyfél igényeihez (3,59). A cégek önmagukat lényegében éppen ugyanennyire ítélték készségeknak (4,37 és 3,63), s a felek hajlandóak a szerződésben kikötöttnél több információt is megosztani egymással. Ugyanakkor az írásbeliséghez rendszerint igencsak ragaszkodó bankokkal a vártnál jóval többeknek (3,10) van szóbeli megállapodásuk is.

A cégek úgy vélik, hogy a banki konstrukciók inkább a hitelintézet profitabilitásának javítását szolgálják, semmit a vállalatok sajátos igényeinek kielégítését. A szerződések menetközbeni átszabásánál is hagy maga után kívánni valót a banki rugalmasság (az alkalmazkodási hajlandóság 3,62 pont lett). Ugyancsak elgondolkodtató, hogy a bankokra nem túlságosan jellemző (3,5), hogy a vállalatok üzletmenetét segítsék.

A banki kommunikációban a felek igencsak önérdekkövetők. Miközben a hitelintézetek saját termékeiket igyekeznek folyamatosan bemutatni (3,81), hasznos piaci információt már csak ritkábban adnak (3,41). A cégek is visszatartják az információt: se pénzügyi, se piaci helyzetükről, se

banki termékek iránti igényükről nem tájékoztatják túl gyakran a bankjaikat. A kapcsolat javítását a HR terület is segíthetné: a cégek megítélése szerint a banki referensek sem igyekeznek túllépni kötelező feladataikon, hogy ügyeiknek segítsenek (3,43).

30. tábla Banki kapcsolatok – 2009

1: egyáltalán nem jellemző, 5: nagyon jellemző	Átlag	Szórás	N
Bankunk minden olyan információt megad számunkra, amelyet kérünk.	4,36	0,721	285
Bankunk önként megad minden olyan információt számunkra, amelyre szükségünk lehet.	3,59	1,090	282
Vállalatom kérésre megad minden olyan információt a banknak, amelyre annak szüksége van.	4,37	0,766	285
Vállalatom önként megad minden olyan információt a banknak, amelyre annak szüksége lehet.	3,63	1,105	281
Az információk cseréje általában a szerződésben meghatározott kötelezettségekre vonatkozik.	3,95	0,981	281
Bankunk törekszik arra, hogy olyan konstrukciókat fejlesszen ki, amelyekkel nemcsak a saját hasznát, hanem a mi érdekeinket is figyelembe veszi.	3,57	1,040	281
Amennyiben a körülmények változása ezt szükségessé teszi, az előzetesen meghatározott feltételek módosításában könnyen meg tudunk állapodni.	3,62	0,956	282
Bankunk ahol lehet, segíti vállalatomat az üzletmenetben (tanácsaival, tapasztalataival, információival, stb.).	3,50	1,083	283
Bankunkkal folytatott kapcsolatunknak vannak szóbeli egyezségeken alapuló elemei.	3,10	1,312	283
Bankunktól rendszeres információt kapunk a szolgáltatásaikról, kondíciókról.	3,81	0,950	283
Bankunktól rendszeres információt kapunk a pénzügyi környezet minket is érintő változásairól.	3,41	1,112	281
Vállalatom rendszeres információt nyújt a banknak a vállalat pénzügyi szolgáltatások iránti új igényeiről.	3,49	1,078	284
Vállalatom rendszeres információt nyújt a banknak a vállalat pénzügyi helyzetéről.	3,56	1,211	283
Vállalatom rendszeres információt nyújt a banknak a vállalat piaci eredményeiről.	3,39	1,210	280
Banki referensünk olyan problémákat is elintéz számunkra, amely nem lenne kötelessége.	3,43	1,168	280
A gazdasági válság hatására bankunk sokkal rugalmatlanabbá vált.	3,01	1,285	282
A gazdasági válság negatív irányban befolyásolta banki kapcsolatunkat.	2,87	1,279	283
A fő bankjával való elégedettség?	3,94	0,738	282
Mi a valószínűsége annak, hogy a közeljövőben más bankot választanak fő bankjuknak?	1,88	1,199	256

A válság ugyanakkor jellemzően nem rontotta a banki kapcsolatokat. A bankok csak némileg váltak rugalmatlanabbá a mintavétel ideéig, s a kapcsolat se romlott a gazdasági válság miatt. Összességében az elégedettség elfogadható szintű (3,94), s a bankváltási hajlandóság (1,88) igen alacsony.

2.6. Pályázatok

Az Új Magyarország Fejlesztési Tervhez kapcsolódó valamilyen pályázaton a cégek mindössze egyharmada vett részt 2006 óta. (31. tábla) A résztvevők valamivel több mint fele pusztán egyszer próbálkozott, ám vannak lelkes (és bizonyos sikeres) pályázók is: a válaszadók 8 százaléka háromszor vagy többször is indult.

31. tábla Az UMFT-hez kapcsolódó pályázatok
az elmúlt 2-3 évben – 2009

	Százalék
Nem	64,7
Egyszer	18,7
Kétszer	8,6
Háromszor	4,3
Több mint háromszor	3,6
N	278

A pályázatokhoz a válaszadók 74 százaléka pályázatíró is igénybe vett. Akik nem pályáztak, 48 százalékban a feltételeknek való nem megfeleléssel indokolták távolmaradásukat, 35 százalékuk túl bonyolultnak tartotta az eljárást, 23 százalékuk pedig nem volt szüksége további forrásra. (32. tábla) Ugyanakkor a megkérdezettek 62 százaléka tervezi, hogy pályázik valamilyen uniós támogatásra, vagyis az érdeklődés rövid távon megduplázódhat, miközben 2013 után a források látványos szűkülésére kell számítani az új uniós költségvetés életbe lépésével.

32. tábla Pályázati részvétel – 2009

	Egyetért	N
Amennyiben nem pályáztak, miért nem?		
- Nem volt szüksége pótlólagos finanszírozási forrásra.	23,02%	126
- Nem felelt meg vállalata a pályázati feltételeknek	48,41%	126
- Túl bonyolultnak tartotta az eljárást	34,92%	126
- Egyéb ok	5,56%	126
Tervezi-e a jövőben, hogy pályázik EU-s támogatásra?	61,88%	223

Az okoknál szignifikáns eltérést sem exportintenzitás, sem tulajdonosi részarány alapján nem találtunk. Cégméret szerint csak a túlzott bonyolultságnál mutatkozott lényeges különbség. (33.

tábla) Ezek szerint különösen a kisvállalatok találták túlságosan összetettnek a folyamatot, de érdekes módon a közepes vállalkozások a nagyvállalatoknál is egyszerűbbnek látták azt.

33. tábla Nem pályázott, mert túl bonyolultnak tartotta az eljárást – 2009

	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat
Egyetért	41,86%	17,24%	27,27%

A Gazdasági Operatív programnál sem sokkal jobba helyzet: a válaszadók 14,8 százaléka még nem is hallott a programról, 40,8 pedig tudott ugyan róla, de nem pályázott. További 24,2 százalék figyel ugyan ezekre a pályázatokra, s csupán 20,2 százalék vett is rajtuk valóban. A válaszadók közül 13 százalék nyert is, vagyis csupán 7,2 százalék távozatott rossz szájizzel.

3. A VÁLSÁG HATÁSAI

Elemzésünk következő részében a válság hazai vállalati körre gyakorolt hatásait elemezzük. Az általános folyamatok ismertetése után külön rész foglalkozik az egyes vállalatcsoportoknál észlelhető eltérések bemutatásával és a stratégiai hatások összegzésével.

3.1. Általános körkép

A megkérdezett cégek 43 százaléka azt állította, hogy előre látta a válság bekövetkeztét és időben felkészült arra. (34. tábla) A fennmaradó 57 százalék sem volt teljesen készületlen: a 30,5 százalék a hírekből értesült, és megtette a szükséges előkészületeket. A fennmaradó 26,5 százalékából 6,6 százalék pedig egyenesen azt állította, hogy a kitöltésig (2009 tavasz), nem érte még el őket a válság. Mindezek alapján nem kellene megrázó hatásokra számítanunk, a valóságban viszont komoly visszaesést szenvedett el a gazdaság.

34. tábla *Hogyan szembesült cége a válsággal?*

N=272	%
A visszaesést már hónapokkal korábban előre láttuk, így nem volt meglepetés a visszaesés bekövetkezése	43,0
A visszaesésről más cégektől, hírekből értesültünk, és felkészültünk a válság bekövetkezésére	30,5
A visszaesésről más cégektől, hírekből értesültünk, de nem gondoltuk, hogy elér bennünket is	15,8
A visszaesés teljesen váratlanul ért minket	4,0
A válság eddig nem ért el bennünket	6,6
Összesen	100,0

A legnagyobb arányban (82%) a mezőgazdasági cégek készültek arra, hogy elérni őket a válság, őket követték a kereskedelmi vállalatok (76,5%), szolgáltató cégek (74,5%) és a feldolgozó ipar területén működő vállalatok (73%). Az építőiparban volt a legmagasabb (32%) azon vállalatok aránya, akik nem számítottak arra, hogy elérni őket a válság. (35. tábla)

35. tábla Felkészültség iparágak szerint – 2009

N=251	Mezőgazdaság	Feldolgozóipar	Építőipar	Kereskedelem	Szolgáltatás
Váltságra felkészült	81,82%	73,21%	68,18%	76,47%	74,55%
Nem számított rá, hogy eléri a válság	18,18%	17,86%	31,82%	13,73%	21,82%
A válság eddig nem érte el őket	0,00%	8,93%	0,00%	9,80%	3,64%

Ami a válság hatásának mértékét illeti, a cégek 16,8 százaléka az általa 2008. szeptemberében vártnál kisebb gondokkal szembesült, míg 35 százalékuk nagyjából eltalálta a visszaesés mértékét. Mindössze a vállalatok 9,1 százaléka ítélte problémáit az előre jelzettnél jóval súlyosabbnak. (36. tábla)

36. tábla A válság hatásai a pénzügyi adatok tükrében

Visszaesés mértéke	Termelés szintje	Árbevétel	Üzemi eredmény	Éves adózott eredmény	Alkalmazottak száma
Nem volt visszaesés	26,2	10,6	12,0	12,1	25,7
0-10 százalék	17,3	22,6	20,3	19,3	30,7
11-20 százalék	23,5	29,3	27,9	26,1	24,6
21-30 százalék	18,5	22,3	22,1	23,6	9,3
30 százalék felett	14,6	15,2	17,8	18,9	9,6
N	260,0	283,0	278,0	280,0	280,0

Iparági besorolás szerint valamivel árnyaltabb a kép: az építőiparban múltá leginkább felül a várakozásokat a válság tényleges hatása, ezt követte a mezőgazdaság. Ugyanakkor a szolgáltatók ítelték meg a leginkább reálisan a kilátásokat. (37. tábla)

37. tábla A válság nagysága a 2008 szeptemberében várthoz képest (2009 tavasz)

A vártnál 1: sokkal kisebb, 5: jóval súlyosabb a probléma	Átlag	Szórás	N
Építőipar	3,95	0,785	22
Mezőgazdaság	3,58	0,669	12
Közösségi szolgáltatás	3,40	0,548	5
Kereskedelem	3,37	0,977	54
Feldolgozóipar	3,32	0,976	110
Szolgáltatás	3,11	1,117	55
Energiaszolgáltatás	2,50	0,707	2
Összesen	3,35	0,992	260

Bár a vállalatok többségét nem érte váratlanul a válság, arányaiban jelentősebb visszaesést lehet megfigyelni abban a vállalatcsoportban, ahol nem számítottak a válságra. (38. tábla) Ez a különbség sokkal szemléletesebben látszik, ha külön vizsgáljuk az árbevételben, termelés szintjében, jövedelmezőségben mutatkozó különbséget is. (A szignifikáns különbséget a független mintás t próba is alátámasztotta, az alkalmazotti létszámban a válság hatására bekövetkező csökkenésben nem volt szignifikáns különbség.)

38. tábla A válság hatása felkészültség szerint

A vártnál 1: sokkal kisebb, 5: jóval súlyosabb a probléma	Válságra felkészült	Nem számított a válságra
Árbevételben	3,13	3,42
Termelésben	2,80	3,04
Üzemi eredményben	3,16	3,45
Adózott eredményben	3,19	3,53
Alkalmazottak számában	2,52	2,49

A különféle teljesítmény mutatók változását tekintve (38. tábla) szembeűnő, hogy termelés szintje jóval kevésbé esett vissza, mint a bevétel, vagy az eredmények. Ez arra utal, hogy a kereslet sok esetben nem tűnt el teljesen, hanem alacsonyabb árakkal és haszontartalommal megtartható volt. Az alkalmazottak száma még a termelésnél is kevésbé csökkent, amit a négynapos munkahétre való áttérés és a bérek csökkentése magyarázhat. Sok cég hivatkozott különféle interjúkban arra is, hogy a válságot átmenetinek tekinti, és egy elbocsátás többletköltségei mellett azzal is számol, hogy egy gyors fellendülésnél lépéshátrányba kerülhet munkatársak híján, ráadásul új alkalmazottak megtalálása és betanítása is komoly költséget és tetemes időt igényelhet.

A cégek úgy látták, a hazai értékesítési lehetőségek jobban szűkültek, mint az exportpiacok (39. tábla), így természetesen az összesített forgalom is visszaesett. Ugyancsak fontos hátrányos tényező volt az importköltségek növekedése. Részlegek bezárására, vagy jelentős létszámcsökkentésre azonban csak nagyon kevesen kényszerültek.

39. tábla A válság hatásai a felsővezetők szerint – 2009

1: egyáltalán nem jellemző, 5: nagyon jellemző	Átlag	Szórás	N
Hazai értékesítési lehetőségeink jelentősen beszűkültek.	3,69	1,123	288
Az import költségeinek emelkedése rontja versenyképességünket.	3,44	1,209	273
Árbevételünk jelentősen visszaesett.	3,31	1,251	287
Export értékesítési lehetőségeik jelentősen csökkentek.	3,23	1,338	274
A forint gyengesége javítja export értékesítésünk jövedelmezőségét.	3,17	1,300	272
Vállalatunk piaci pozíciója nem változott lényegesen.	3,10	1,088	285
A hitelfelvételi lehetőségek romlása veszélyezteti működőképességünk fenntartását.	3,04	1,337	285
Beszállítóink nehéz gazdasági helyzete veszélyezteti az ellátást.	3,02	1,209	285
Jelentős létszámcsökkentésre kényszerültünk.	2,89	1,232	289
Vállalatunk valamely részlegét be kellett zárni.	2,07	1,372	288

Meglepőnek tűnik ugyanakkor a piaci pozíció lényeges megváltozásának csupán átlagos (3) megítélése. A részletes kibontás (40. tábla) megmutatja, hogy a cégek 25,6 százalékánál nem következett be lényeges változás, miközben egyharmaduknál (33,3 százalék) lényeges változás (romlás) volt tetten érhető.

40. tábla Vállalatunk piaci pozíciója nem változott lényegesen. – 2009

N=285	Százalék
Egyáltalán nem ért egyet	8,8
2	16,8
3	41,1
4	22,1
Teljesen egyetért	11,2
Összesen	100,0

A kérdésekre adott válaszok eltérését cégméret, ágazati hovatartozás, tulajdonosi háttér és exportintenzitás alapján is megvizsgáltuk. A legfontosabb eredményeket a 41-44. táblázat mutatja. Ezek szerint a hazai értékesítési lehetőségek beszűkülése elsősorban a kevesebbet exportálókat sújtotta, míg a sokat exportálók a forint gyengülésének örültek, ám külpiacaik szűkülésével szembesültek.

41. tábla A válság hatása exportintenzitás szerint – 2009

	Exporttevékenység				Összesen
	nincs	alacsony	közepes	jelentős	
Hazai értékesítési lehetőségeink jelentősen beszűkültek.					
Egyáltalán nem ért egyet	3,17%	1,67%	3,33%	20,83%	4,58%
2	5,56%	10,00%	13,33%	12,50%	8,33%
3	26,98%	25,00%	26,67%	29,17%	26,67%
4	29,37%	31,67%	26,67%	12,50%	27,92%
Teljesen egyetért	34,92%	31,67%	30,00%	25,00%	32,50%
4 és 5	64,29%	63,33%	56,67%	37,50%	60,42%
N	126	60	30	24	240
Export értékesítési lehetőségeik jelentősen csökkentek.					
Egyáltalán nem ért egyet	25,00%	10,17%	10,00%	12,50%	17,90%
2	6,90%	11,86%	6,67%	4,17%	7,86%
3	27,59%	30,51%	16,67%	20,83%	26,20%
4	18,97%	22,03%	50,00%	45,83%	26,64%
Teljesen egyetért	21,55%	25,42%	16,67%	16,67%	21,40%
4 és 5	40,52%	47,46%	66,67%	62,50%	48,03%
N	116	59	30	24	229
A Forint gyengesége javítja export értékesítésünk jövedelmezőségét.					
Egyáltalán nem ért egyet	23,48%	18,97%	6,67%	4,00%	17,98%
2	12,17%	8,62%	13,33%	4,00%	10,53%
3	29,57%	43,10%	16,67%	16,00%	29,82%
4	20,87%	17,24%	46,67%	36,00%	25,00%
Teljesen egyetért	13,91%	12,07%	16,67%	40,00%	16,67%
4 és 5	34,78%	29,31%	63,33%	76,00%	41,67%
N	115	58	30	25	228

A beszállítók gondjai főként a kisebb vállalkozásoknak okoztak problémát, míg létszámcsökkentésre elsősorban a nagyobb vállalkozások kényszerültek. A dolgozóikhoz leginkább a közepes vállalatok ragaszkodtak.

42. tábla A válság hatása cégméret szerint – 2009

	Kisvállalat	Középvállalat	Nagyvállalat	Összesen
Beszállítóink nehéz gazdasági helyzetére veszélyezteti az ellátást.				
Egyáltalán nem ért egyet	17,02%	9,09%	15,00%	15,21%
2	11,17%	27,27%	30,00%	15,97%
3	31,91%	32,73%	25,00%	31,56%
4	26,06%	27,27%	25,00%	26,24%
Teljesen egyetért	13,83%	3,64%	5,00%	11,03%
4 és 5	39,89%	30,91%	30,00%	37,26%
N	188	55	20	263
Jelentős létszámcsökkentésre kényszerültünk.				
Egyáltalán nem ért egyet	19,79%	16,36%	15,00%	18,73%
2	17,71%	18,18%	30,00%	18,73%
3	27,08%	38,18%	10,00%	28,09%
4	28,65%	12,73%	15,00%	24,34%
Teljesen egyetért	6,77%	14,55%	30,00%	10,11%
4 és 5	35,42%	27,27%	45,00%	34,46%
N	192	55	20	267

A tulajdonosi háttérrel vizsgálva azt láthatjuk, hogy az export piacok szűkülése főként a külföldi és a többségi tulajdonos nélküli cégeket érintette, s ez utóbbi cégek látták az import drágulását a legkomolyabb fenyegetésnek. A forint gyengélkedését viszont a külföldi és a hazai, de nem állami többségi tulajdonú cégek látták jótékonynak.

43. tábla A válság hatása tulajdonosi háttér szerint – 2009

	Nincs	Többségi állami tulajdon	Többségi belföldi (nem állami) tulajdon	Többségi külföldi tulajdon	Összesen
Export értékesítési lehetőségeik jelentősen csökkentek.					
Egyáltalán nem ért egyet	10,00%	31,82%	19,65%	5,26%	17,79%
2	10,00%	4,55%	10,40%	7,89%	9,49%
3	5,00%	45,45%	28,32%	15,79%	26,09%
4	30,00%	9,09%	23,12%	50,00%	26,48%
Teljesen egyetért	45,00%	9,09%	18,50%	21,05%	20,16%
4 és 5	75,00%	18,18%	41,62%	71,05%	46,64%
N	20	22	173	38	253
Az import költségeinek emelkedése rontja versenyképességünket.					
Egyáltalán nem ért egyet	10,00%	22,73%	10,98%	0,00%	10,28%
2	10,00%	13,64%	10,98%	2,63%	9,88%
3	10,00%	18,18%	21,39%	44,74%	23,72%
4	45,00%	31,82%	36,42%	42,11%	37,55%
Teljesen egyetért	25,00%	13,64%	20,23%	10,53%	18,58%
4 és 5	70,00%	45,45%	56,65%	52,63%	56,13%
N	20	22	173	38	253
A Forint gyengesége javítja export értékesítésünk jövedelmezőségét.					
Egyáltalán nem ért egyet	15,00%	36,36%	18,82%	0,00%	17,06%
2	10,00%	18,18%	8,82%	12,50%	10,32%
3	40,00%	18,18%	30,59%	22,50%	28,97%
4	25,00%	22,73%	22,35%	42,50%	25,79%
Teljesen egyetért	10,00%	4,55%	19,41%	22,50%	17,86%
4 és 5	35,00%	27,27%	41,76%	65,00%	43,65%
N	20	22	170	40	252

Ágazati megoszlásban vizsgálva a mintát kiderül: a mezőgazdaság és a vegyipar exportálási lehetőségei szűkültek a leginkább, a gyenge forint pedig a legjobban a gépiparnak kedvezett. Piaci pozícióit a kitermelő és élelmiszeripar tudta megtartani a legnagyobb mértékben, miközben különösen a mezőgazdaságban és a gépiparban súlyos bevételi visszaesés következett be.

44. tábla A válság hatása ágazatok szerint – 2009

	Egyáltalán nem ért egyet	2	3	4	Teljesen egyetért	4 és 5	N
Export értékesítési lehetőségeik jelentősen csökkentek.							
mezőgazdaság	0,00%	15,38%	7,69%	46,15%	30,77%	76,92%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	66,67%	0,00%	33,33%	0,00%	0,00%	0,00%	6
élelmiszeripar	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	0,00%	25,00%	16
könnyűipar	0,00%	10,00%	30,00%	30,00%	30,00%	60,00%	10
vegyipar	15,38%	0,00%	7,69%	46,15%	30,77%	76,92%	13
gépipar	4,76%	9,52%	23,81%	45,24%	16,67%	61,90%	42
egyéb feldolgozóipar	16,67%	13,33%	23,33%	23,33%	23,33%	46,67%	30
építőipar	22,73%	13,64%	22,73%	27,27%	13,64%	40,91%	22
kereskedelem	28,00%	6,00%	26,00%	20,00%	20,00%	40,00%	50
szolgáltatás	17,65%	5,88%	39,22%	11,76%	25,49%	37,25%	51
A Forint gyengesége javítja export értékesítésünk jövedelmezőségét.							
mezőgazdaság	7,69%	7,69%	38,46%	23,08%	23,08%	46,15%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	83,33%	16,67%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6
élelmiszeripar	28,57%	14,29%	14,29%	21,43%	21,43%	42,86%	14
könnyűipar	10,00%	0,00%	40,00%	0,00%	50,00%	50,00%	10
vegyipar	7,69%	0,00%	38,46%	23,08%	30,77%	53,85%	13
gépipar	6,98%	13,95%	13,95%	39,53%	25,58%	65,12%	43
egyéb feldolgozóipar	13,33%	10,00%	23,33%	30,00%	23,33%	53,33%	30
építőipar	17,39%	0,00%	47,83%	17,39%	17,39%	34,78%	23
kereskedelem	22,45%	4,08%	38,78%	30,61%	4,08%	34,69%	49
szolgáltatás	17,65%	21,57%	27,45%	21,57%	11,76%	33,33%	51
Vállalatunk piaci pozíciója nem változott lényegesen.							
mezőgazdaság	7,69%	38,46%	38,46%	7,69%	7,69%	15,38%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	0,00%	33,33%	16,67%	33,33%	16,67%	50,00%	6
élelmiszeripar	5,88%	5,88%	23,53%	47,06%	17,65%	64,71%	17
könnyűipar	20,00%	10,00%	60,00%	0,00%	10,00%	10,00%	10
vegyipar	7,69%	7,69%	53,85%	30,77%	0,00%	30,77%	13
gépipar	6,98%	37,21%	23,26%	23,26%	9,30%	32,56%	43
egyéb feldolgozóipar	20,00%	16,67%	40,00%	20,00%	3,33%	23,33%	30
építőipar	8,33%	0,00%	54,17%	20,83%	16,67%	37,50%	24
kereskedelem	7,69%	11,54%	50,00%	19,23%	11,54%	30,77%	52
szolgáltatás	7,14%	16,07%	42,86%	19,64%	14,29%	33,93%	56
Árbevételünk jelentősen visszaesett.							
mezőgazdaság	0,00%	7,69%	30,77%	38,46%	23,08%	61,54%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	16,67%	33,33%	33,33%	16,67%	0,00%	16,67%	6
élelmiszeripar	35,29%	23,53%	11,76%	23,53%	5,88%	29,41%	17
könnyűipar	0,00%	50,00%	30,00%	20,00%	0,00%	20,00%	10
vegyipar	15,38%	15,38%	23,08%	23,08%	23,08%	46,15%	13
gépipar	9,30%	2,33%	32,56%	34,88%	20,93%	55,81%	43

egyéb feldolgozóipar	16,67%	13,33%	26,67%	13,33%	30,00%	43,33%	30
építőipar	12,50%	8,33%	37,50%	8,33%	33,33%	41,67%	24
kereskedelem	7,55%	15,09%	26,42%	26,42%	24,53%	50,94%	53
szolgáltatás	10,71%	14,29%	30,36%	32,14%	12,50%	44,64%	56

Az átlagokat nézve a cégek koránt sem érezték magukat elveszettnek: a mintavételt követő két évre (2009 tavaszától 2011 tavaszáig) nem érezték lehetetlennek a tervezést (45. tábla), de a korábbi stratégiát azért kissé átszabták. Ennek némileg ellentmond, hogy igen sokan átlagosan jellemzőnek ítélték, hogy cégük hosszú távú stratégia nélkül sodródva csak a túlélésre koncentrálnak.

45. tábla Cégünk helyzete a válságban – 2009

1: egyáltalán nem jellemző, 5: nagyon jellemző	Átlag	Szórás	N
Vállalatunk a jelenlegi helyzetben nem ismeri a következő két évben várható piaci lehetőségeket. Mennyire ért egyet?	3,01	1,262	286
Vállalatunk jelenleg a korábban kidolgozott stratégia módosításán dolgozik. Mennyire ért egyet?	3,29	1,180	288
Vállalatunk jelenleg a túlélésre koncentrálnak, hosszú távú stratégiai elképzelés nélkül. Mennyire ért egyet?	2,91	1,317	282
Vállalatunk piaci pozíciója lehetővé teszi, hogy az iparágban a jövőben is fontos szereplők legyünk. Mennyire ért egyet?	3,45	1,059	287

A megoszlást vizsgálva (42. tábla) megint csak kiderül: a cégek több mint egyharmada (35,1 százalék) önmagára jellemzőnek ítélte a sodródást, ami ismét a gazdaság ketté szakadtságára utal, hiszen ugyanakkor 39,7 százalék kevéssé megfelelőnek ítélte ezt az állítást. Az optimizmus ugyanakkor általános: a többség továbbra is szép jövőt jósol a cégének. (46. tábla)

46. tábla Cégünk a túlélésre koncentrálnak, hosszú távú stratégiai elképzelés nélkül. – 2009

N=282	Százalék
Egyáltalán nem jellemző	18,8
2	20,9
3	25,2
4	20,9
Tökéletesen jellemző	14,2
Összesen	100,0

A kérdésekre adott választ, ágazati hovatartozás, tulajdonosi háttér, export intenzitás és vállalati méret szerint is megvizsgáltuk. A szignifikáns eltéréseket a 47-50. táblák mutatják.

47. tábla Vállalatunk piaci pozíciója lehetővé teszi, hogy az iparágban a jövőben is fontos szereplők legyünk.
Mennyire ért egyet? – 2009

	Egyáltalán nem jellemző	2	3	4	Tökéletesen jellemző	4 és 5	N
kisvállalat	9,63%	9,63%	35,29%	34,76%	10,70%	45,45%	187
középvállalat	3,33%	1,67%	25,00%	51,67%	18,33%	70,00%	60
nagyvállalat	0,00%	5,00%	20,00%	45,00%	30,00%	75,00%	20

Elsősorban a kisvállalatok vélték úgy, hogy a jövőben már nem tudnak fontos piaci szereplők lenni a válság után. A stratégiai elképzelések nélküli túlélésre koncentráció ugyanakkor inkább a többségi tulajdonos nélküli cégekre volt jellemző. Érdekes azonban, hogy a külföldi többségű vállalatok több mint egyötöde is tökéletesen jellemzőnek látta ezt önmagára. (47. tábla)

47. tábla Vállalatunk jelenleg a túlélésre koncentráció, hosszú távú stratégiai elképzelés nélkül.

Mennyire ért egyet? – 2009

Többségi tulajdonos	Egyáltalán nem jellemző	2	3	4	Tökéletesen jellemző	4 és 5	N
Nincs	15,00%	20,00%	10,00%	45,00%	10,00%	55,00%	20
állami tulajdon	33,33%	25,00%	29,17%	4,17%	8,33%	12,50%	24
belföldi (nem állami) tulajdon	18,99%	18,99%	25,70%	21,23%	15,08%	36,31%	179
külföldi tulajdon	21,05%	31,58%	21,05%	5,26%	21,05%	26,32%	38

Iparágak szerint bontva a mintát, azt láthatjuk, hogy a pusztán túlélésre való koncentráció a vegyiparban és az építőiparban a legjellemzőbb. Vezető pozíciójuk tartós megőrzésére az élelmiszeripar és az energiaszolgáltatás cégei számítottak a leginkább, míg a legrosszabbul megkérdezettek közül e téren az építőipar és a mezőgazdaság vállalatai álltak.

48. tábla Cégek helyzete a válságban ágazatok szerint – 2009

Mennyire ért egyet?	Egyáltalán nem jellemző	2	3	4	Tökéletesen jellemző	4 és 5	N
Vállalatunk jelenleg a túlélésre koncentrál, hosszú távú stratégiai elképzelés nélkül.							
mezőgazdaság	7,69%	38,46%	15,38%	30,77%	7,69%	38,46%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	75,00%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4
élelmiszeripar	44,44%	16,67%	11,11%	22,22%	5,56%	27,78%	18
könnyűipar	18,18%	18,18%	27,27%	27,27%	9,09%	36,36%	11
vegyipar	15,38%	7,69%	23,08%	30,77%	23,08%	53,85%	13
gépipar	21,43%	23,81%	21,43%	21,43%	11,90%	33,33%	42
egyéb feldolgozóipar	19,35%	38,71%	19,35%	3,23%	19,35%	22,58%	31
építőipar	9,09%	13,64%	36,36%	4,55%	36,36%	40,91%	22
kereskedelem	21,15%	17,31%	25,00%	19,23%	17,31%	36,54%	52
szolgáltatás	16,36%	18,18%	30,91%	25,45%	9,09%	34,55%	55
Vállalatunk piaci pozíciója lehetővé teszi, hogy az iparágban a jövőben is fontos szereplők legyünk.							
mezőgazdaság	15,38%	7,69%	38,46%	38,46%	0,00%	38,46%	13
kitermelőipar és energiaszolgáltatás	0,00%	0,00%	0,00%	40,00%	60,00%	100,00%	5
élelmiszeripar	0,00%	0,00%	27,78%	27,78%	44,44%	72,22%	18
könnyűipar	10,00%	20,00%	20,00%	40,00%	10,00%	50,00%	10
vegyipar	0,00%	16,67%	33,33%	25,00%	25,00%	50,00%	12
gépipar	11,36%	9,09%	25,00%	45,45%	9,09%	54,55%	44
egyéb feldolgozóipar	6,45%	3,23%	41,94%	32,26%	16,13%	48,39%	31
építőipar	8,70%	17,39%	43,48%	21,74%	8,70%	30,43%	23
kereskedelem	11,54%	5,77%	30,77%	42,31%	9,62%	51,92%	52
szolgáltatás	3,39%	5,08%	32,20%	49,15%	10,17%	59,32%	59

Az exportintenzitás alapján csoportokba sorolva a cégeket az látszik, hogy a jövőbeli kilátásokat a nagyon sokat és az egyáltalán nem exportálók ismerik a legkevésbé. Az alacsony exporthányadú vállalkozások ugyanakkor lényegesen optimistábbak voltak.

49. tábla Vállalatunk a jelenlegi helyzetben nem ismeri a következő két évben várható piaci lehetőségeket. Mennyire ért egyet?

Export-tevékenység	Egyáltalán nem jellemző	2	3	4	Tökéletesen jellemző	4 és 5	N
nincs	11,11%	15,87%	32,54%	19,05%	21,43%	40,48%	126
alacsony	19,64%	26,79%	28,57%	19,64%	5,36%	25,00%	56
közepes	20,00%	11,43%	37,14%	25,71%	5,71%	31,43%	35
jelentős	20,00%	20,00%	16,00%	16,00%	28,00%	44,00%	25

A válság átszabta a cégek marketing eszköztárát is. (50. tábla) Minden a kérdőívben nevesített eszköz jelentősége emelkedett, de különösen az alacsony árak, a pontos és gyors teljesítés, illetve a magasabb tervezési minőség lett fontosabb. Az abszolút sorrendben ezen átrendeződés után a pontosság, a gyorsaság és az előállítási minőség áll az élen, az ár tehát továbbra is sokdrangú tényező a válaszadók szerint.

Ami a termelés (szolgáltatás) külső folyamatait illeti, a marketing eszközöknél látott változásokkal összhangban különösen a minőség-ellenőrzés, az ellátási lánc optimalizálása (a korábban látott pontosság, gyorsaság), illetve a beszállítók minősítése (minőség) lett fontosabb. Az abszolút sorrend alapján a minőség növelése a belső folyamatokban és a beszállítói minősítéseknél, illetve a külső környezeti hatások javítása és az ellátási stratégia újragondolása áll az élen. (51. tábla)

50. tábla A válság hatásai a marketing eszköztárra. – 2009

	Mennyire fontos a vásárlói megrendelések elnyerése szempontjából? (1-nem fontos 5-nagyon fontos)			Miként változott a fontossága a válság miatt? (1-csökken 3-nőtt)		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Alacsonyabb eladási árak.	3,65	0,953	283	2,43	0,569	284
Pontosabb rendelésteljesítés.	4,23	0,778	283	2,33	0,513	282
Gyorsabb rendelésteljesítés.	4,07	0,900	284	2,31	0,529	282
Jobb terméktervezés és minőség.	4,03	0,816	280	2,30	0,537	279
Magasabb szintű előállítási minőség.	4,11	0,823	281	2,28	0,530	279
Magasabb szintű vevőszolgálat.	3,83	0,975	280	2,25	0,529	277
Környezetbarát termékek és folyamatok.	3,59	1,073	283	2,24	0,567	279
Szélesebb termékskála.	3,69	0,968	280	2,21	0,529	277
Nagyobb rendelési volumen változtatási rugalmasság.	3,65	0,918	281	2,21	0,597	277
Innovatívabb termékek kínálata.	3,40	1,037	274	2,18	0,493	270
Új termékek gyakoribb piacra dobása.	3,34	1,027	278	2,13	0,496	274

51. tábla A termelés/szolgáltatás egyes elemeinek átalakulása

	2005 és 2008 között (1-semmi 5-nagyon sok)			A válság miatt a hangsúly miként változott? (1-csökken 3-nőtt)		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
A termékminőség felügyeletének növelése az ellátási láncban	3,30	0,944	250	2,25	,499	237
Az ellátási stratégia újragondolása és átstrukturálása, az ellátási portfólió megszervezése és menedzsmentje	2,89	1,085	248	2,16	,505	230
Szállító fejlesztő és minősítő programok bevezetése	3,00	1,236	247	2,14	,658	228
Globális beszerzés szintjének	2,45	1,294	245	2,11	,640	224
Az anyagok/termékek szállításából és a folyamatlépések kiszervezéséből származó környezeti hatások javítása	2,62	1,197	245	2,10	,467	224
Globalizáció szintjének növelése a terméktervezésben és az új alkatrészek fejlesztésében	2,24	1,315	247	2,08	,627	224
A termelési hálózat globalizációs szintjének növelése	2,25	1,309	250	2,04	,632	223

A válságból való kitörésre a legjobb megoldásnak az új piacok keresését és a kereslet növelő akciók indítását tartották a válaszadók. (49. tábla) Figyelemre méltó, hogy ilyen körülmények

között a választék és a minőség csökkentése mellett inkább károsnak ítélték a marketing tevékenységek kiszervezését is.

52. tábla Mennyire helyes válasz a válságra?

(1-egyáltalán nem, 5-teljes mértékben)	Átlag	Szórás	N
Az új piacok keresése	4,23	0,905	288
Az akciók a kereslet növelésére	3,98	0,977	286
A költségcsökkentés	3,91	1,091	287
A más média használata	3,43	1,070	286
A termékinnováció	3,39	1,198	282
Az árcsökkentés	3,35	1,066	288
A reklámkiadások csökkentése	3,34	1,152	288
A marketing tevékenységek kiszervezése	2,69	1,233	284
A termékválaszték csökkentése	2,28	1,174	285
A termékminőség csökkentése	1,92	1,221	284

A cégek 33,2 százaléka 2009 tavaszán arra számított, hogy legkésőbb 2010 tavaszára véget ér a válság. (53. tábla) Ugyanakkor a vállalatok további 46 százaléka szerint 2011 első felére várta a gondok végét, míg közel minden tizedik válaszadó csak 2012 után remélte a javulást.

53. tábla A válság vége – 2009

N=265	Százalék
Fél éven belül	5,7
Egy éven belül	27,5
Két éven belül	46,0
Három éven belül	11,7
Később	9,1
Összesen	100,0

3.2. Vállalatcsoportok sajátosságai

A válság jelenségének további elemzéséhez klasztereket képeztünk az válság termelés szintjére, árbevételre, üzemi eredményre, alkalmazottak számára gyakorolt hatása alapján. (A klaszterelemzésből azért vettük ki a várható éves eredményre gyakorolt hatást, mivel nagyon erős együtt járást mutatott az üzemi eredményre gyakorolt hatással.)

A klaszterelemzés három fő csoportot azonosított. A első klaszterbe azok a vállalatok kerültek, melyeket a legkevésbé érintett a válság, az átlagos visszaesés mértéke 10 százalék alatt volt minden területen. A vállalatok 30 százaléka került ebbe a csoportba. A második klaszter a vállalatok 40 százalékát foglalta magába, melyekre közepes (átlagosan 11-20%) mértékű visszaesés volt jellemző. A harmadik klaszter azokat a vállalatokat öleli fel, melyek a válság hatására jelentős visszaesést szenvedtek el minden téren. A visszaesés átlagos értéke 21 százalék és 30 százalék közé esett. Ebbe a vállalati csoportba tartozott a vállalatok közel 29 százaléka. E három csoportra későbbiekben mint „Stabilak”, „Közepesek”, illetve „Vesztesek” fogunk hivatkozni. (54. tábla)

54. tábla Végző klaszterközpontok

Mekkora visszaesés következett be a válság miatt?*	Klaszter		
	Közepesek	Stabilak	Vesztesek
A termelés szintjében.	3	2	4
Az árbevételben.	3	2	4
A várható üzemi eredményben.	3	2	4
Az alkalmazottak számában.	2	1	4
A várható éves adózott eredményben.	3	2	4
N	105	78	74

*1: Nem volt visszaesés, 2: 0-10%-os visszaesés, 3: 11-20%-os visszaesés, 4: 21-30%-os visszaesés, 5: 30% feletti visszaesés

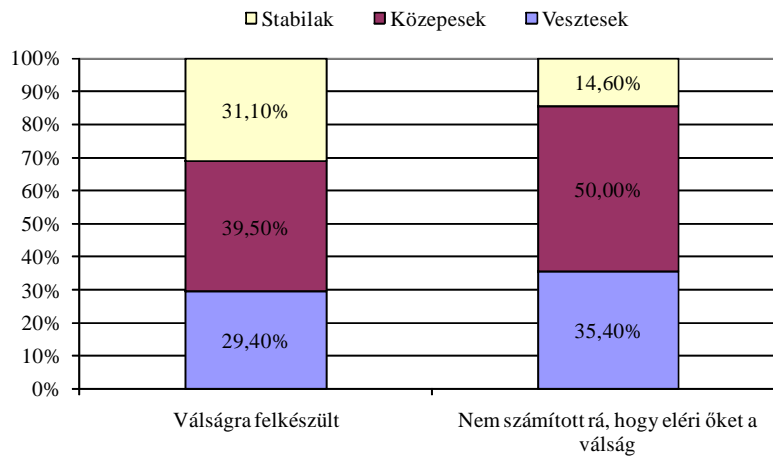
Keresztábrában vizsgálva a klasztereket és a várakozásaik helyességét (55. tábla), kiderül, hogy a végül vesztesnek bizonyult társaságok sokkal rosszabbul mérték fel a várható következményeket, mint a közepesek vagy a stabilak. Ezt a gyengébb előrejelző képesség mellett természetesen okozhatta az adott cégek kevésbé kiszámítható környezete is.

55. tábla A válság és a várakozások

	Stabilak	Közepesek	Vesztesek
Sokkal kisebb a gond	18,18%	0,00%	0,00%
Valamivel kisebb a probléma	23,38%	7,29%	5,63%
Várakozásainknak megfelelő a visszaesés	36,36%	43,75%	21,13%
Vártnál komolyabb gondok	20,78%	45,83%	45,07%
Jóval súlyosabb válsággal szembesültünk	1,30%	3,13%	28,17%

A felkészültség jelentőségét szemlélteti az 1. ábra is. Azon cégek között, akik nem számítottak a válságra jóval nagyobb arányban vannak a Vesztesek és a Közepesek, mint a felkészültek között.

1. ábra Klaszterek és felkészültség



Az ágazati hovatartozást vizsgálva (56. tábla) azt látjuk, hogy különösen a mezőgazdaság, a feldolgozóipar és a szolgáltatások területén sok a Stabil cég, míg az építőiparban és a kereskedelemben kiugróan magas a vesztesek aránya. (Az alacsony mintaelemszámú ágazatokról bizonyossággal kevés mondható.)

56. tábla Ágazatok klasztertagsága

	Stabil	Közepesek	Vesztes	N
Mezőgazdaság	41,67%	50,00%	8,33%	12
Feldolgozóipar	32,43%	36,94%	30,63%	111
Közösségi szolgáltatás	100,00%	0,00%	0,00%	4
Energiaszolgáltatás	50,00%	50,00%	0,00%	2
Építőipar	19,05%	33,33%	47,62%	21
Kereskedelem	19,51%	39,02%	41,46%	41
Szolgáltatás	32,08%	49,06%	18,87%	53
Összesen	30,74%	39,75%	29,51%	244

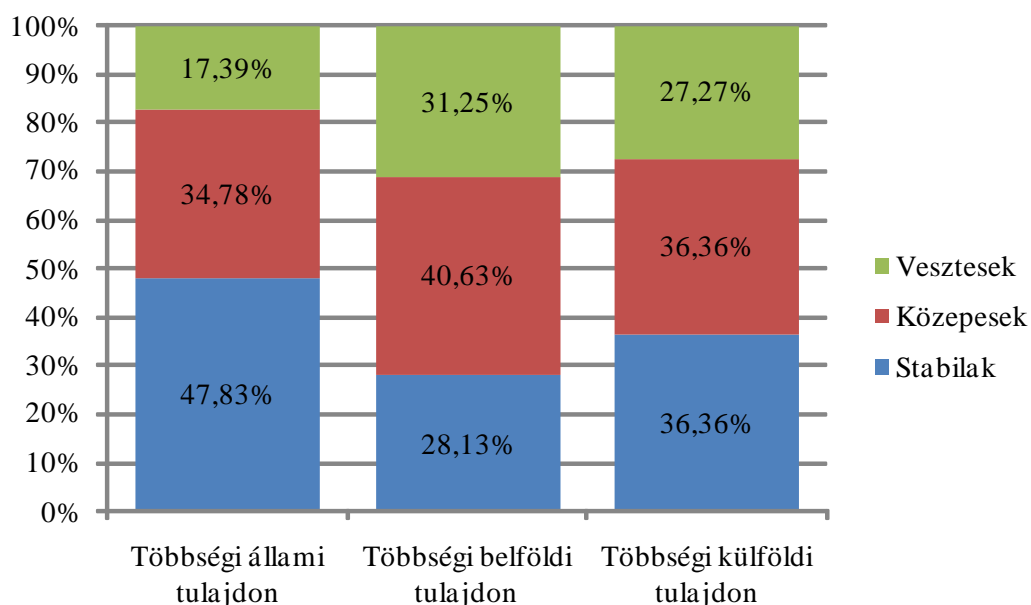
Számításaink azt mutatták, hogy a kisebb cégeket erőteljesebben érintette a gazdasági válság. Míg a kisvállalkozások 51 százaléka jelentős visszaesést szenvedett el (Vesztesek), ennek az aránya a középvállalatok esetében 24 százalék, a nagyvállalatoknál pedig 22 százalék volt. A nagyvállalati kör esetében volt a legmagasabb (47 százalék) a kismértékű visszaeséssel jellemezhető (Stabil) vállalatok aránya. (57. tábla)

57. tábla Cégnagyság és klasztertagság

	Stabilak	Közepesek	Vesztesek	N
Kisvállalatok	26,42%	22,64%	50,94%	53
Középvállalatok	27,74%	48,39%	23,87%	155
Nagyvállalatok	47,22%	30,56%	22,22%	36
Összesen	30,33%	40,16%	29,51%	244

A 2. ábra a cégek tulajdonosi szerkezete és az elszenvedett veszteség közötti kapcsolatot mutatja. Az állami háttérű cégek meglepően jó szereplését részben a minta torzításának tudhatjuk be, hiszen a 23 cégből négy a válság által kevésbé érintett közösségi közlekedésben érdekelt. Ugyanakkor látható, hogy a külföldi tulajdonossal nem rendelkező vállalatokat általában jobban megviselte a válság, mint a külföldi csoportokhoz tartozókat.

2. ábra Klaszterek és tulajdonlás



Megvizsgáltuk azt is, hogy a cégek válság előtti jövedelmezősége befolyásolta-e a válságnak való kitettségét. Így 2007-es eredményeik alapján a társaságokat három csoportba soroltuk: a Veszteséges vállalatok közé kerültek azok a cégek, amelyeknek a 2007-es befektetett tőke arányos jövedelmezőség (Üzemi eredmény/befektetett tőke, ROI) mutatója negatív volt (10 cég), alacsony jövedelmezőségű vállalatok azok a vállalatok, ahol a hozam nem haladta meg a 10 százalékot, de nem voltak veszteségesek (71 cég). A stabilan nyereséges vállalatok az ennél magasabb befektetett tőke arányos hozamot elérő társaságok (62 cég). Az egyes csoportok átlagos jövedelmezőségi adatait (ROI és saját tőke arányos jövedelmezőség (ROE)) a 58. tábla mutatja.

58. tábla Jövedelmezőség cégcsoportok szerint

	ROE 2005	ROE 2007	ROI 2005	ROI 2007
Veszteséges	-6,03%	-47,74%	9,97%	-16,01%
Alacsony jövedelmezőségű	7,50%	5,47%	6,28%	4,88%
Stabilan nyereséges	20,08%	23,49%	23,15%	26,94%

A viszonylag egyszerű jövedelmezőségi besorolás stabilitását úgy ellenőriztük, hogy az eredményeket összevetettük a vállalatvezetők önértékelésével (59. tábla). A keresztábra megerősítette az eredeti csoportképzést.

59. tábla Jövedelmezőségi besorolás és önértékelés*

	Átlag	Szórás	N
Veszteséges	2,44	0,882	9
Alacsony jövedelmezőségű	3,05	0,852	60
Stabilan nyereséges	3,20	0,881	50
Összesen	3,07	0,880	119

*1: mélyen az iparági átlagszínvonal alatti, 5: az ipárágban élenjáró színvonalat jelentő

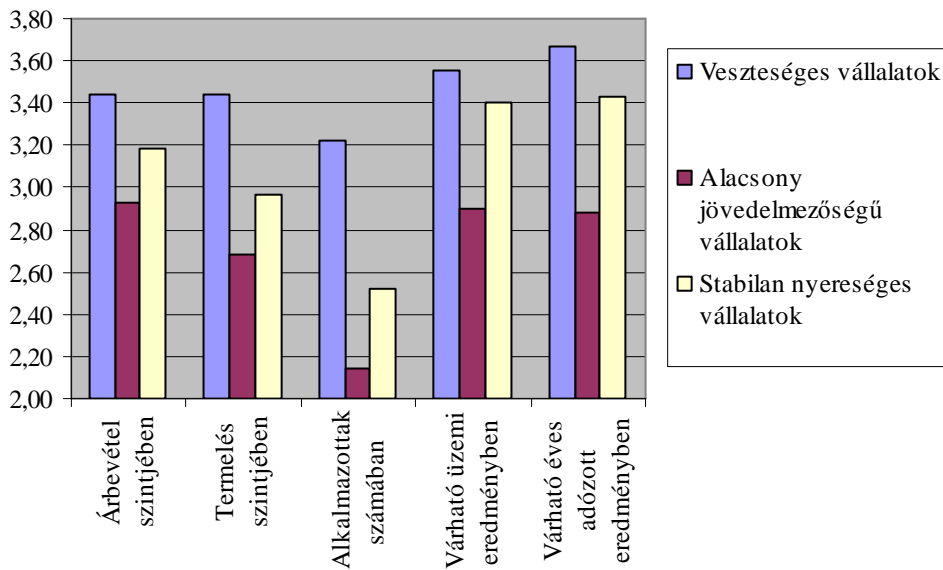
Az első számítások azt mutatták, hogy a 2007-ben már veszteségesen működő vállalatokat átlagosan súlyosabban érintette a gazdasági válság. (60. tábla) A veszteséges vállalatok több mint fele átlagosan 20 százaléknál nagyobb visszaesést szenvedett el. Minden területen (árbevétel szintje, termelés, alkalmazotti létszám, jövedelmezőség) átlagosan magasabb visszaesés látszik, mint a korábban jövedelmezően működő cégek esetében. (3. ábra, 11. melléklet) Ugyanakkor ezt a látszólag jelentős különbséget a független mintás t próba nem támasztotta alá a veszteséges vállalatcsoport alacsony elemszáma és a fennálló magas szórás miatt.

Amikor összehasonlítottuk az alacsony jövedelmezőségű és stabilan nyereséges vállalatcsoportnál a válság hatására bekövetkező visszaesést, akkor azt tapasztaltuk, hogy a stabilan nyereséges vállalatokat nagyobb mértékben sújtotta a válság. (A különbséget a független mintás t-próba is alátámasztotta.) Ebben feltehetően közrejátszott az is, hogy a korábban magasabb jövedelmezőséget kínáló ágazatokat jobban sújtotta a válság.

60. tábla Jövedelmezőségi besorolás és a válság hatása

	Veszteséges vállalatok	Alacsony jövedelmezőségű vállalatok	Stabilan nyereséges vállalatok
Vesztesek	55,56%	20,97%	38,60%
Közepesek	11,11%	38,71%	35,09%
Stagnálók	33,33%	40,32%	26,32%
Összesen	100,00%	100,00%	100,00%

3. ábra A válság hatása és a jövedelmezőség*

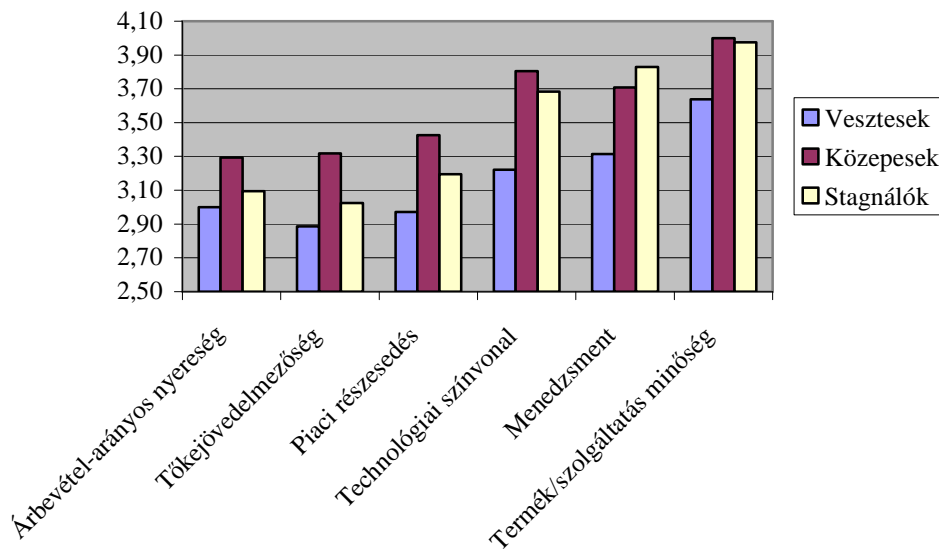


*1: Nem volt visszaesés, 2: 0-10%-os visszaesés, 3: 11-20%-os visszaesés, 4: 21-30%-os visszaesés, 5: 30% feletti visszaesés

A vállalatok iparági átlaghoz képesti önértékelését megvizsgáltuk a válság hatása szerinti bontásban is. A Vesztes vállalatok minden szempont szerint (árbevétel arányos nyereség, tőkejövedelmezőség, piaci részesedés, technológiai színvonal, menedzsment, termék/technológiai színvonal) gyengébbnek értékelték önmagukat, mint a Közepesek. (Az önértékelésben megmutatkozó szignifikáns különbséget a független mintás t próba is megerősítette. 4. ábra, 12. melléklet)

Ugyanakkor az látható, hogy a 10 százalék alatti visszaesés mértéke nem magyarázható működési jellemzőkkel, nagy valószínűséggel iparági tényezők állnak a háttérben. A válság hatására közepes mértékű visszaeséssel jellemezhető vállalatok átlagosan jobbnak értékelték a jövedelmezőségüket, piaci részesedésüket, termékeik minőségét mind az iparági átlaghoz, mind a kismértékű visszaesést elszenvedő vállalatokhoz képest. A technológiai színvonal és a menedzsment értékelésében a független mintás t próba nem támasztotta alá a szignifikáns különbséget.

4. ábra Válság hatása és önértékelés*



*1: mélyen az iparági átlagszínvonal alatti, 3: az iparági átlagszínvonalhoz hasonló, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő

Fő tevékenységkörönként is megvizsgáltuk a vállalati önértékelés és a válság vállalatokra gyakorolt hatása közötti kapcsolatot. Nem bizonyítható az, hogy azok a vállalatok szenvedték el a nagyobb mértékű visszaesést, akik az iparági átlaghoz képest gyengébb teljesítményt nyújtottak önértékelésük alapján. (Ezt természetesen részben az önértékelés hibája is okozhatta.)

Általánosságban itt is azt tapasztaltuk, hogy a válság hatására csupán kismértékű visszaeséssel jellemezhető vállalatok önértékelése a legtöbb esetben gyengébb volt, mint a közepes visszaeséssel jellemezhető vállalatok önértékelése, vagyis lehetséges, hogy a kismértékű visszaesés nem a kiemelkedő vállalati működésnek volt köszönhető, hanem iparági sajátosságoknak. (61. tábla)

61. tábla Jövedelmezőségi besorolás és a válság hatása ágazatonként

Ágazat	Válság hatása	Árbe- vétel- arányos nyereség	Tőke- jövedel- mezőség	Piaci része- sedés	Techno- lógiai szín- vonal	Me- nedzs- ment	Termék/ szolgál- tatás minőség
Mező- gazdaság	Közepesek	2,83	2,83	2,83	3,50	3,50	3,33
	Stagnálók	2,60	2,80	3,20	3,80	3,20	3,80
Feldol- gozó- ipar	Vesztesek	2,97	2,87	2,84	3,35	3,30	3,61
	Közepesek	3,20	3,40	3,54	3,63	3,55	3,80
	Stagnálók	3,08	3,11	3,09	3,63	3,51	3,94
Építő- ipar	Vesztesek	3,00	2,88	2,75	3,25	3,13	3,25
	Közepesek	3,14	3,43	2,86	3,00	3,86	3,86
	Stagnálók	2,75	2,50	2,50	3,50	3,50	3,50
Keres- kede- lem	Vesztesek	3,00	2,93	3,07	3,27	3,53	3,40
	Közepesek	3,14	3,43	3,21	3,43	3,64	3,57
	Stagnálók	3,13	2,38	2,88	3,13	3,50	3,75
Szol- gálta- tás	Vesztesek	3,00	3,11	4,00	3,67	3,89	3,89
	Közepesek	3,23	3,27	3,35	3,88	3,62	3,81
	Stagnálók	3,07	3,20	3,40	3,87	3,87	3,80

*1: mélyen az iparági átlagszínvonal alatti, 3: az iparági átlagszínvonalhoz hasonló, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő

A felmérése során arra is kértük a vállalatvezetőket, hogy különböző szempont szerint értékeljék cégüket a legerősebb versenytársukhoz viszonyítva. Ezt az önértékelést hasonlítottuk össze válság rájuk gyakorolt hatása alapján. A legnagyobb különbség a hitelképesség és fizetőképesség megítélésében volt. Számításaink azt mutatták, hogy a válság hatására bekövetkező visszaesés nagymértékben befolyásolta a vállalat hitelképességét. (62. tábla)

62. tábla Versenytársakhoz viszonyított pénzügyi erő* és a válság hatása ágazatonként

	Vesztesek	Közepesek	Stagnálók
Fizetőképesség	3,18	3,45	3,49
Hitelképesség	3,11	3,38	3,48
Kintlevőségek szintje	2,92	3,19	3,23

*1: sokkal gyengébb, 3: lényegében azonos, 5: sokkal jobb

Kisebb mértékű, de statisztikailag is szignifikáns különbségeket tapasztaltunk egyéb működési jellemző esetében is. A Vesztes vállalatok átlagosan gyengébbnek értékelték önmagukat a piaci részesedés, technológiai színvonal, termékminőség, fogyasztói szolgáltatások színvonala,

piaci változások előrejelzésének képessége, vezetők felkészültsége tekintetében mint a válság által kevésbé sújtott vállalatcsoport.

A kismértékű (10 százalék alatti) visszaeséssel jellemezhető vállalatcsoport (Stagnálók) saját önértékelése alapján jobbnak bizonyult a költséghatékonyság, technológiai színvonal, termékminőség, vezetők felkészültsége szerint, mint a válság következtében közepes visszaeséssel szembenező vállalatok, ugyanakkor a kutatás-fejlesztési ráfordítások szintjében és az integrált információs rendszer tekintetében átlagosan gyengébbnek értékelték önmagukat. (63. tábla)

63. tábla Versenytársakhoz viszonyított pozíció* és a válság hatása ágazatonként

	Vesztesek	Közepesek	Stagnálók
Termékminőség	3,58	3,61	3,81
Színvonalas, jól felkészült vezetők	3,49	3,56	3,62
Technológiai színvonal	3,29	3,33	3,49
Fogyasztói szolgáltatások színvonala	3,23	3,47	3,36
Integrált vállalati információs rendszer	3,30	3,46	3,26
Költséghatékonyság	3,18	3,18	3,25
Piaci változások előrejelzésének képessége	3,05	3,20	3,19
K+F ráfordítások szintje	3,22	3,27	2,97
Piaci részesedés	2,89	3,05	2,96
Exportpiacokon való megjelenés	2,83	2,98	2,96

*1: sokkal gyengébb, 3: lényegében azonos, 5: sokkal jobb

A 2005-2008-as időszak folyamatait vizsgálva válság hatása szerint (64. tábla), a legnagyobb különbséget a beruházások és a kutatás-fejlesztés területén tapasztaltunk. E két területen a válság által kevésbé érintett vállalatok jelentősebb fejlesztéseket hajtottak végre, mint a válság által jobban sújtott vállalatok.

64. tábla Egyes jellemzők változása* 2005 és 2008 között és a válság hatása ágazatonként

	Vesztesek	Közepesek	Stagnálók	Összesen
A vállalat termékeinek minősége	3,74	3,80	3,70	3,75
A vállalat termékeinek egyedisége	3,47	3,60	3,37	3,49
Értékesített termékfajták száma	3,38	3,51	3,40	3,44
Jelentős célpiacok száma	3,22	3,32	3,35	3,30
Saját termelésű készletek	3,27	3,31	3,25	3,28
Vásárolt készletek	3,37	3,23	3,20	3,26
Beruházás	2,99	3,11	3,58	3,22
A nagy vevők száma	3,13	3,24	3,29	3,22
K+F ráfordítások	2,88	3,04	3,19	3,04

*1: jelentősen csökkent, 3: nem változott, 5: jelentősen nőtt.

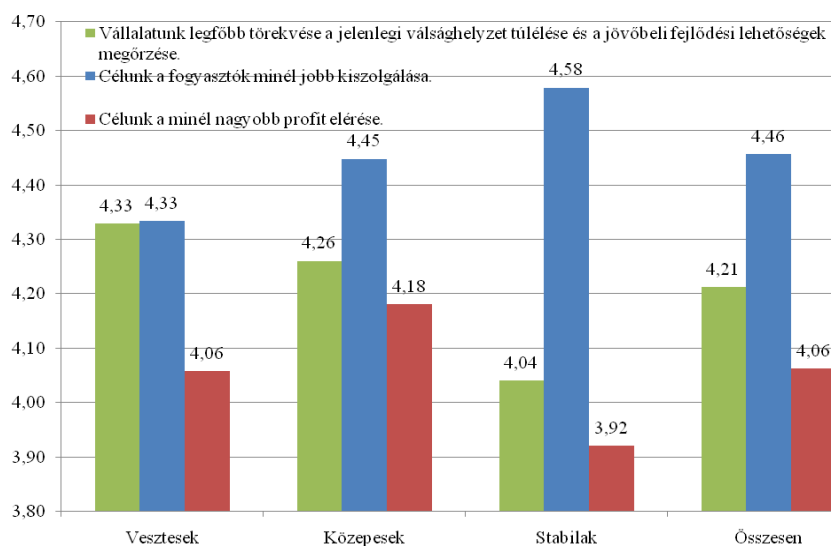
Kisebb mértékű, de szignifikáns különbséget lehetett kimutatni a jelentős célpiacok száma, a nagy vevők száma, a termékek minősége és egyedisége esetében is. Ezeken a területeken a Vesztes vállalatok kisebb mértékű növekedést mutattak. Egyedül a vásárolt készletekben mutattak nagyobb növekedést, mint a válság által kevésbé érintett vállalatok.

A közepes és kismértékű visszaeséssel jellemezhető vállalatokat összehasonlítva az látható, hogy a Stagnálók nagyobb mértékben hajtottak végre beruházásokat a 2005-2008-as időszakban, magasabb volt a kutatás-fejlesztési ráfordítások szintje, nagyobb hangsúlyt fordítottak a piacok, és a nagy vevők számának növelésére, de kisebb hangsúlyt fordítottak az értékesített termékfajták számának, a termékek minőségének és egyediségének növelésére.

3.3. Válság és stratégia

A vállalatok célrendszerében a fogyasztók minél jobb kiszolgálása a meghatározó. Ugyanakkor azt lehet látni, hogy minél jobban sújtott a gazdasági válság egy céget, célrendszerében annál nagyobb szerepet kapott a válsághelyzet túlélése és a jövőbeli fejlődési lehetőségek megőrzése. A Vesztesek vállalatcsoportban a két tényező már egyenlő szerepet játszik. A válság túlélése mindenütt fontosabbnak bizonyult a minél magasabb profitnál. (5. ábra)

5. ábra Klaszterek és célok



A gazdasági válság hatására úgy tűnik, nem történt lényeges hangsúlyeltolódás a vállalatok pénzügyi stratégiájának prioritásai között. Továbbra is meghatározó cél a vállalat likviditásának, pénzügyi egyensúlyának megőrzése, és a megfelelő jövedelmezőség biztosítása, amelyhez fokozott figyelmet fordítanak az árbevétel növelésére és a költségek csökkentésére. A pénzügyi prioritások között nem tapasztaltunk lényeges eltérést az alapján, hogy az egyes vállalatokat mennyire érintette negatívan a gazdasági válság. (62. tábla)

62. tábla Pénzügyi prioritások a válság hatása szerinti bontásban

	Jelentős visszaesés	Közepes visszaesés	Kismértékű visszaesés	Összesen
Likviditás megőrzése, javítása	4,56	4,36	4,39	4,42
Költségek csökkentése	4,48	4,33	4,45	4,41
Jó fizetőképesség, pénzügyi biztonság megteremtése	4,42	4,30	4,51	4,40
Árbevétel növelése	4,36	4,35	4,52	4,40
Fizetési ígéret, határidők betartása	4,27	4,28	4,33	4,29
Árbevétel arányos hozam növelése	4,36	4,26	4,20	4,27
Eszközarányos hozam növelése	3,97	4,02	3,90	3,97
Magas tulajdonosi hozam	3,16	3,13	2,80	3,05
Magas jutalmak fizetése	2,94	3,20	2,70	2,98

Összehasonlítva a 2005-2008-as időszakra jellemző stratégiát a 2009 évre jellemző stratégiával az látható, hogy a válság következtében komoly visszaesést elszenvedő vállalatok körében jelentősen megnőtt a védekező stratégia aránya: 6 százalékról 34 százalékra. Ezzel párhuzamosan a növekedési stratégia aránya 22 százalékról 1,5 százalékra, a támadó stratégia aránya 13 százalékról 1,5 százalékra csökkent le. (63. tábla)

Hasonló tendencia figyelhető meg a közepes visszaeséssel jellemezhető vállalatcsoport esetében is. Nőtt a védekező stratégia aránya 7-ről 30 százalékra, és csökkent a növekedési stratégia (20-ról 10 százalékra), és a támadó stratégia (15-ről 7 százalékra) aránya. A Stabilaknál ugyanígy a védekező stratégia aránya kismértékben nőtt, növekedési és támadó stratégia aránya csökkent. A legnagyobb mértékű változást a stabilitási stratégia korábbi 29 százalékos arányának 48 százalékra való növekedése jelentette.

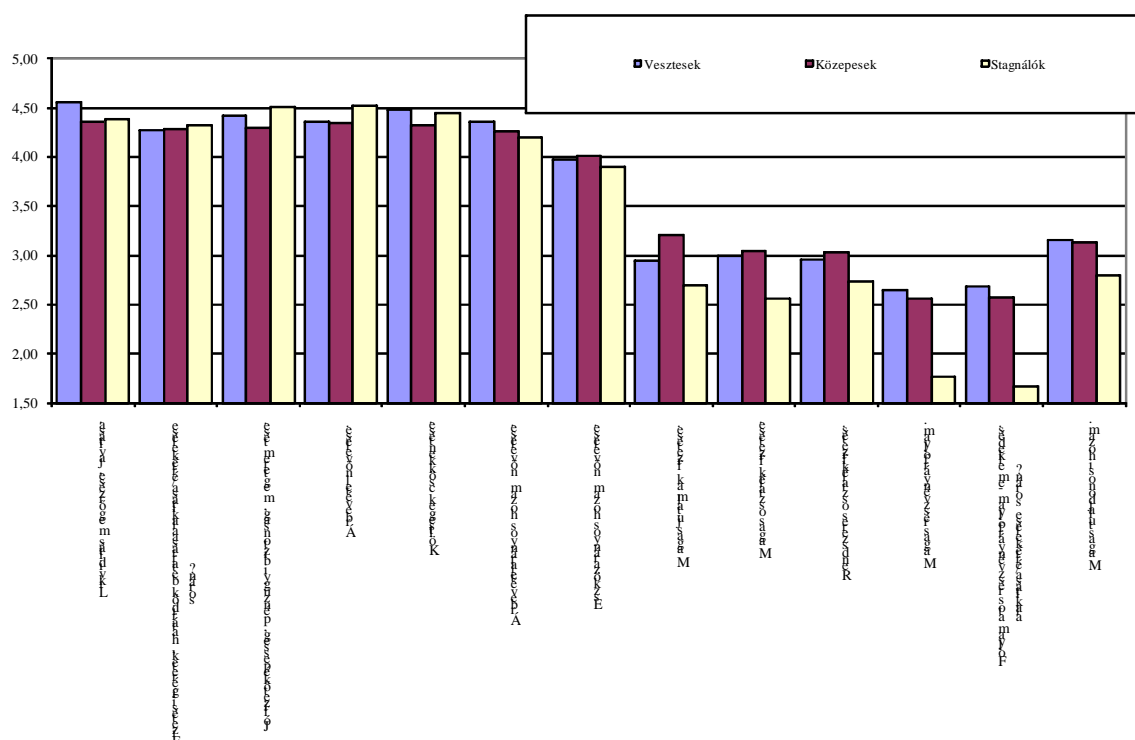
Ha a 2009-es évre jellemző vállalati stratégiákat hasonlítjuk össze, akkor már jelentős eltéréseket tapasztalunk. A komoly visszaeséssel jellemezhető vállalatok több mint fele visszahúzódó vagy védekező stratégiát követett, míg ez az arány a közepes visszaeséssel jellemezhető vállalatoknál 35 százalék, a kismértékű visszaeséssel szembenező vállalatoknál csupán 16 százalék volt. A stabilitási stratégiát a legnagyobb arányban (48,5 százalék) a kisebb mértékű visszaesés mellett alkalmazták, a válság hatásának erősödése mellett ez az arány 37 százalékra majd 25 százalékra csökkent.

63. tábla Stratégiai irányváltás a válság hatására

	Vesztesek		Közepesek		Stabilak	
	Korábban	2009	Korábban	2009	Korábban	2009
Visszahúzó stratégia	11,40%	17,65%	5,93%	5,06%	8,16%	2,94%
Védekező stratégia	6,14%	33,82%	7,41%	30,38%	6,12%	13,24%
Stabilitási stratégia	25,44%	25,00%	38,52%	36,71%	29,25%	48,53%
Növekedési stratégia	21,93%	1,47%	20,00%	10,13%	29,93%	22,06%
Támadó stratégia	13,16%	1,47%	15,56%	7,59%	13,61%	8,82%
Összpontosító stratégia	15,79%	17,65%	10,37%	7,59%	10,20%	4,41%
Nem tudatos stratégia	6,14%	2,94%	2,22%	2,53%	2,72%	1,47%

Ami a válság alapján formált klaszterek pénzügyi stratégiai fókuszait illeti, csak szerény eltéréseket találhatunk (6. ábra) Ugyanakkor látható, hogy a legjobban szereplő Stagnálók a pénzügyi biztonságra, a növekedésre és a költségcsökkentésre nagyobb hangsúlyt fektetnek, míg a jutalmak és osztalék kevésbé hangsúlyosak. A Vesztesek a költségek csökkentésére és a likviditás megőrzésére koncentrálnak első sorban.

6. ábra Pénzügyi stratégiai célok az egyes klaszterekben



4. AZ ELEMZÉS TANULSÁGAI

Kutatásunkban Budapesti Corvinus Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszéke által az 1995 és 2010 között lebonyolított „Versenyben a világgal” kutatási program kérdőívei alapján a hazai vállalatok versenyképességét befolyásoló tényezőket, illetve a gazdasági válság hatásait vizsgáltuk. A felmérésben a magyar gazdaság szerkezetéhez képest a közepes (50-250 fő) és nagy (250 fő felett) cégek, illetve a feldolgozóipari és mezőgazdasági cégek felülreprezentáltak, míg a szolgáltató ágazat lényegesen alulreprezentált.

A tanulmány legfőbb megállapításai a következők:

- A különféle adónemek versenyképességre gyakorolt hatása eltérően változott. A versenyképesség szempontjából legfontosabb adónem immár tizenöt éve a társadalombiztosítási járulék, míg a második legfontosabb helyre az uniós csatlakozásunkkal szerepet veszítő vámok helyett a helyi kerültek. A harmadik helyről 2009-ben a személyi jövedelemadó – a társasági adó előrelépése miatt – a negyedikre szorult vissza. A válsággal minden adónem versenyképességben betöltött jelentősége megnőtt.
- A bel- és külpiacokon való boldogulást vizsgálva a különféle közterhek fontossági sorrendje lényegében azonos, ám az egyes adónemek szerepe a hazai piacon sokkal jelentősebb, amit részben az itthoni szürkegazdaság és az alacsony adójú országokból érkező import szerepe magyarázhat.
- A válság időszakára a korábbinál jóval nagyobb lett a különféle adókedvezményeket igénybe vevő cégek aránya: a cégek közel 38 százaléka élvez valamilyen mérséklést, a legtöbben fejlesztéshez kapcsolódó kedvezményeket kapnak.
- A kapott válaszokból úgy tűnik a cégeknél inkább árfolyam spekuláció, semmint a kockázatok fedezése zajlik. A cégek 43 százaléka teljesen védtelen az ingadozások ellen, 45 százalék azonban rendszeresen használ valamilyen védekezési módszert. Ez a hazai gazdaság – szakértelmi és szemléletbeli – kettészakadására is utalhat.
- Noha a cégek általában sokat panaszkodnak a kiszámíthatatlan gazdaságpolitikára, mindössze 20 százalékuk vesz igénybe rendszeresen valamilyen eszközt az infláció hektikusságának tompítására, közel 69 százalék azonban a tettek szintjén egyáltalán nem foglalkozik a kérdéssel.

- A vizsgált 15 esztendőben a vállalkozások finanszírozási szerkezete is fokozatosan megváltozott. A rövid lejáratú hitelek jelentősége a kezdeti visszaesés után folyamatosan növekedett (24-ről 29 százalékra); azaz a hosszú lejáratú hitelek használata helyett mindinkább így finanszírozzák magukat. Ez sem tekinthető egészségesnek, s alighanem azzal magyarázható, hogy sok cég nem vagy egyre kevésbé jut hosszú lejáratú hitelhez. A szállítók aránya stabilan, jónak mondhatóan 30-40 százalék között alakult. A 2009-es adatok alapján az idegen források aránya a forrásokból 27,8 százalék volt, a rövid lejáratú források ezen belül 51,6 százalékot tetettek ki. Ezek alapján a hosszú lejáratú idegen források az összes forrás alig 13,5 százalékát adta, ami rendkívül alacsonynak mondható.
- Miközben az adóhatóság folyamatosan szigorodó fellépése nyomán a köztartozások része korábban látványosan esett, a válság nyomán azonban sokan itt is késedelembe estek, amit a 2009-re ismét növekvő részarány mutat.
- A szállítók 2004-ig egyre ritkábban és egyre kevesebb engedményt adtak az azonnal fizetőknek, ám 2009-re ez a trend látványosan megfordult a válság okozta likviditási nehézségek hatására. A lépés hatékonynak tűnik, hiszen e kedvezmények igénybevételének gyakorisága is megugrott.
- Az utóbbi 10-15 esztendőben a késve fizetés egyre gyakoribb lett, e trendre a válság azonban még jobban ráerősített. A mintában szereplő cégek saját bevallásuk szerint ritkábban fizették késedelmesen számláikat, mint azt vevőik tették, ami a mind inkább exportorientált magyar cégek erősebb fizetési moráljára (lásd a minta torzítottságát a nagyobb cégek irányába), vagy pusztán saját viselkedésük elnézőbb megítélésére utalhat.
- A válság bekövetkeztével a szállítói szankciók gyakorisága is megnőtt, arányaiban különösen annak a gyakorisága emelkedett, hogy a szállító teljes fizetésig nem szállít újból.
- A kilencvenes évek elejéhez képest javuló készletgazdálkodással sikerült hatékonyabbá tenni a gazdálkodást. Az utóbbi években látványosan megnőtt a készletforgási idő, ám a folyamat még a válság előtt megkezdődött.
- Általában megállapítható, hogy 2004-ig mindenféle hitelhez jutás könnyebb lett: rövid lejáratút szinte minden vállalat kapott és a hosszú lejáratúhoz jutás esetében is javult a helyzet. 2009-re azonban a trend megfordult: hitelhez jutni közel ugyanolyan nehéz lett hosszú és rövid távra egyaránt, amire korábban nem volt példa. A cégek a hiteleket visszafizetni is képesek voltak 2004-ig, ám ezt követően az átütemezések és a késedelmes fizetések már nem jelentenek ritka kivételt.

- A rövid- és középlejratú forint hitel aránya a teljes hitelállományon belül csökken, a devizahitel szerepe ugyanakkor drasztikusan megnőtt, ami a gyenge árfolyamkockázat fedezést látva a kockázat erős növekedést jelentheti. A devizahitelek állománya immár másfélszerese a tartós forint hitelkének.
- A banki hitelek egyre növekvő fontossággal főleg gépvásárlásra veszik fel. Az egykori legjelentősebb cél, az anyagvásárlás mára nem annyira jellemző, de még így is a második helyen áll a gyakorisági sorban, jelentősége 2004-től ismét növekedik. A gazdaság helyzete szempontjából aggasztó, hogy megnőtt a szállítói tartozások kiegyenlítésére, bérfizetésre és banki tartozások átütemezésére felvett hitelek gyakoriság: ez az a harmadik leggyakoribb cél. A 2004-ben még negyedik legfontosabb ingatlanvásárlás az utolsó, hetedik helyre szorult vissza, a bérfizetés, banki tartozás átütemezés és az adótartozás kiegyenlítése pedig előrébb lépett.
- A vevőknek azonnali fizetésért nyújtott kedvezmények 2004-ig egyre ritkultak, ám 2009-re ezek jelentősége ismét megnőtt. A kedvezmény átlagos mértéke 3,5-ről 4,7 százalékra emelkedett. A vevői késedelmes fizetés továbbra is nagyjából ugyanolyan gyakori, mint korábban, ám mind gyakoribbá vált a felszámolási eljárás kezdeményezése, amelynek az aránya 37 százalékról előbb 41 százalékra emelkedett, majd 30 százalékra zuhant a vizsgált időszak alatt. Azok, akik nem kezdeményeznek felszámolási eljárást 2009-ben már egészen másféle érvrendszerrel magyarázták viselkedésüket, ám minden érv gyakoribb lett. Manapság az alacsony megtérülés helyett a túl sok sorban álló hitelező a legnagyobb probléma, míg az eljárás hosszadalmassága és bizonytalan kimenetele továbbra is kulcsérv. A késve fizető vevőknek elsősorban jogi szankciókkal való fenyegetésre, késedelmi kamatra és a kiszállítás fizetésig való felfüggesztésével kell számolniuk.
- A 2009-es felmérés tanúsága szerint az átlagos 38 napos vevőforgással szemben a cégek saját bevallásuk szerint átlagosan csupán 27 napos haladékot adnak partnereiknek, vagyis nagyjából 10 napos késve fizetés jellemzi a gazdaságot. A szállítói oldalon a 33 napos fizetéssel szemben 28 napos kapott haladék szerepel, vagyis itt a csúszás csak 5 napos. A magyar cégek tehát szállítóiknak gyorsabban fizetnek, mint ahogy vevőiktől követeléseiket megkapnák, ami jól mutatja a gazdaság kiszolgáltató helyzetét, gyenge alkupozícióit. Ez a rés a kilencvenes évek vége óta nő.
- Látványosan szemlélteti a magyar gazdaság kettősségét, hogy miközben a cégek több mint kétharmadának nincsen semmilyen üzleti kapcsolata tulajdonosával, közel egyötödük anyacégtől vásárol és annak is ad el, legalább részben, ami különösen a multinacionális cégek hazai részegységeire jellemző.

- Az elmúlt 15 évben a pénzügyi funkció relatív fontossága előbb árnyalatnyit csökkent a többi területhez képest, ám az utóbbi években ismét emelkedett a jelentősége. Az utóbbi években az élemezőnyben pénzügy mellett a beszerzés jelentősége ugrott meg, miközben a termelés, a kutatás-fejlesztés és a minőségbiztosítás relatív fontossága drámaian csökkent. A készletgazdálkodás, a logisztika, a bérlegdálkodás és a számvitel is előre lépett. A válságban a cégek a minőségre és a fejlesztésre kisebb hangsúlyt fektetnek, ami egy fellendüléskor piaci pozíciók meggyengülésével járhat.
- A mintában szereplő vállalatok átlagosan 2,39 bankkal álltak kapcsolatban, amelyek közül 1,35 számlavezetőjük is volt. A legfontosabb bankkal fenntartott kapcsolat megítélése ambivalens volt: bár kérésre a szükséges információkat meg lehet kapni az átlagos banktól, önként a legtöbb nem alkalmazkodik az ügyfél igényeihez. A cégek magukat sem ítélték készségesebbnek, de a felek hajlandóak a szerződésben kikötötnél több információt is megosztani egymással. A cégek úgy vélik, hogy a baki konstrukciók inkább a hitelintézet profitabilitásának javítását szolgálják, semmit a vállalatok sajátos igényeinek kielégítését. A válság ugyanakkor jellemzően nem rontotta a banki kapcsolatokat. Összességében az elégedettség jó szintű, s a bankváltási hajlandóság pedig igen alacsony.
- Az Új Magyarország Fejlesztési Tervhez kapcsolódó valamilyen pályázaton a cégek mindössze egyharmada vett részt 2006 óta, ugyanakkor a megkérdezettek 63 százaléka tervezi, hogy pályázik valamilyen uniós támogatásra. A válaszadók 8 százaléka háromszor vagy többször is indult. A pályázatokhoz a válaszadók 74 százaléka pályázatíró is igénybe vett.
- A Gazdasági Operatív programnál sem sokkal jobba helyzet: a válaszadók 14,8 százaléka még nem is hallott a programról, s csupán 20,2 százalék vett is rajtuk valóban. A válaszadók közül 13 százalék nyert is, vagyis csupán 7,2 százalék távozhatott rossz szájíjjal.
- A megkérdezett cégek 43 százaléka azt állította, hogy előre látta a válság bekövetkeztét és időben felkészült arra. 30,5 százalék a hírekből értesült, és megtette a szükséges előkészületeket, 6,6 százalék pedig egyenesen azt állította, hogy a mintavételig (2009 tavasz), nem is érte még el őket a válság. Mindezek alapján nem kellene megrázó hatásokra számítanunk, a valóságban viszont komoly visszaesést szenvedett el a gazdaság: a cégek egyharmada saját bevallása alapján piaci pozíciója lényeges romlásával szembesült.
- A cégek 16,8 százaléka az általa 2008. szeptemberében vártnál kisebb gondokkal szembesült, míg 35 százalékuk nagyjából eltalálta a visszaesés mértékét. Mindössze a

vállalatok 9,1 százaléka ítélte problémáit az előre jelzettnél jóval súlyosabbnak. Az arányaiban jelentősebb visszaesést lehet megfigyelni abban a vállalatcsoportban, ahol nem számítottak a válságra.

- Az építőiparban múltá leginkább felül a várakozásokat a válság tényleges hatása, ezt követte a mezőgazdaság. Ugyanakkor a szolgáltatók ítelték meg a leginkább reálisan a kilátásokat.
- A válság hatására a termelés szintje jóval kevésbé esett vissza, mint a bevétel, vagy az eredmények. Az alkalmazottak száma még a termelésnél is kevésbé csökkent, amit a négynapos munkahétre való áttérés és a bérek csökkentése magyarázhat. A cégek úgy látták, a hazai értékesítési lehetőségek jobban szűkültek, mint az exportpiacok. A válságnak ugyancsak fontos hátrányos következménye volt az importköltségek növekedése.
- Ismét a gazdaság kettészakadására utal, hogy a válaszadók 35 százaléka cégére jellemzőnek ítélte a stratégiai nélküli sodródást, miközben majd 40 százalék egyáltalán nem érezte ezt találónak. A társaságok mégis jellemzően optimisták a jövőjükkel kapcsolatban.
- A válság kapcsán a különösen az alacsony árak, a pontos és gyors teljesítés, illetve a magasabb tervezési minőség lett fontosabb a marketing eszköztáron belül. Az abszolút sorrendben a pontosság, a gyorsaság és az előállítási minőség áll az élen, az ár tehát továbbra is sokdrangú tényező a válaszadók szerint.
- A termelés (szolgáltatás) külső folyamataiban a minőség-ellenőrzés, az ellátási lánc optimalizálása, illetve a beszállítók minősítése lett fontosabb. Az abszolút sorrend alapján a minőség növelése a belső folyamatokban és a beszállítói minősítéseknél, illetve a külső környezeti hatások javítása és a az ellátási stratégia újragondolása áll az élen.
- A válságból való kitörésre a legjobb megoldásnak az új piacok keresését és a kereslet növelő akciók indítását tartották a válaszadók. A vállalatok inkább károsnak ítelték a választék és a minőség csökkentése mellett a marketing tevékenységek kiszervezését is.
- A cégek 79 százaléka szerint legkésőbb 2011 első felére várta a válság végetértét.
- A válaszok alapján a végül komoly visszaesést elszenvedett társaságok eredetileg sokkal rosszabbul mérték fel a várható következményeket. Különösen az építőiparban és a kereskedelemben kiugróan magas a „Vesztesek” aránya. Méret szerint is jelentős az eltérés: míg a kisvállalkozások 51 százaléka jelentős visszaesést szenvedett el, ennek az aránya a középvállalatok esetében 24 százalék, a nagyvállalatoknál pedig 22 százalék volt. A külföldi tulajdonossal nem rendelkező vállalatokat általában ugyancsak jobban megviselte a válság, mint a külföldi csoportokhoz tartozókat.

- A Vesztes vállalatok minden szempont szerint (árbevétel arányos nyereség, tőkejövedelmezőség, piaci részesedés, technológiai színvonal, menedzsment, termék/technológiai színvonal) gyengébbnek értékelték önmagukat, mint a többi társaság. Ugyanakkor a legkevésbé sújtott cégek önértékelése is alacsonyabb volt, mint a közepeseké.
- A vesztesek és a legkevésbé visszaesők hitelképesség és fizetőképesség tekintetében (önértékelés) mutattak különösen nagy eltérést. Kisebb mértékű különbségeket tapasztaltunk a piaci részesedés, technológiai színvonal, termékminőség, fogyasztói szolgáltatások színvonala, piaci változások előrejelzésének képessége, vezetők felkészültsége tekintetében is.
- A 2007-ban nyereséges cégek arányaiban súlyosabb visszaesést szenvedtek el, mint az akkoriban veszteséges vállalatok. Ugyanakkor a 2005-2008 időszakban beruházások volumenét növelők és a kutatás-fejlesztési ráfordításokat megemelő, kevésbé szenvedtek a válságtól. A kisebb veszteséget elszenvedők valamivel növelték célpiacaik és nagy vevőik számát, és javították termékeik minőségét és egyediségét is.
- A válság következtében komoly visszaesést elszenvedő vállalatok körében jelentősen megnőtt a védekező stratégia aránya: 6 százalékról 34 százalékra. Ezzel párhuzamosan a növekedési stratégia aránya 22 százalékról 1,5 százalékra, a támadó stratégia aránya 13 százalékról 1,5 százalékra csökkent le. A legkevésbé visszaesőknél ugyanígy a védekező stratégia aránya kismértékben nőtt, növekedési és támadó stratégia aránya csökkent. A legnagyobb mértékű változást a stabilitási stratégia korábbi 29 százalékos arányának 48 százalékra való növekedése jelentette.
- A legjobban szereplő Stagnálók a pénzügyi biztonságra, a növekedésre és a költségcsökkentésre nagyobb hangsúlyt fektetnek, míg a jutalmak és osztalék kevésbé hangsúlyosak. A legnagyobb visszaesést elszenvedő Vesztesek a költségek csökkentésére és a likviditás megőrzésére koncentrálnak első sorban.

Összességében elmondható, hogy a válság nyomán a piac megőrzését célzó stratégiák – különösen a nagy visszaesést elszenvedőknél – gyakoribbak lettek. Általában válság előtt piacukat kiterjesztők, termékminőségüket fejlesztők védettebbnek bizonyultak. Az adók jelentősége és az adókedvezmények igénybevétele megnőtt, a hitelhez jutás nehezebb lett, s megnőtt a vevői és szállítói tartozások mértéke is.

A cégek kockázatkezelése még ma is komoly kívánnivalót hagy maga után, miközben a devizahitelek aránya és a gazdasági környezet kiszámíthatatlansága látványosan megnőtt. Eközben az árak, a teljesítési pontosság és a tervezési minőség gazdasági sikerben játszott szerepe megnőtt.

Több eredményünk a hazai gazdaság kettészakadására utal. Ez különösen a kockázatkezelésben, tulajdonosi kapcsolatokban, pályázatok igénybevitelében, a környezet változásának előrejelzési képességében és a stratégia nélküli sodródásban (vagy a stratégia tudatos alakításában) érhető tetten.

MELLÉKLETEK

1. melléklet A különféle adónemek jelentőségének* időszora

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
ÁFA	2,10	1,50	253	2,12	1,48	270	2,63	1,62	271	3,00	1,38	251
Fogy-i adó	1,35	0,94	239	1,45	1,08	251	1,42	0,93	258	2,40	1,52	243
TB járulék	3,32	1,62	254	3,48	1,56	277	3,49	1,48	272	3,47	1,30	251
SZJA	2,83	1,59	254	2,72	1,58	267	3,00	1,52	272	3,23	1,37	249
Helyi adó	2,73	1,48	255	2,98	1,47	276	3,22	1,52	271	3,41	1,37	249
Társasági adó	2,50	1,47	255	2,68	1,43	272	2,89	1,48	270	3,39	1,36	249
Vám	2,88	1,65	253	2,60	1,61	267	2,30	1,43	267	2,38	1,54	247

*1: Egyáltalán nem 5: meghatározó mértékben.

2. melléklet A rövid lejáratú források jelentőségének időszora

Finanszírozásból (%):	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Rövid lejáratú bankhitel	28,15	25,65	228	24,24	26,62	251	27,87	26,88	261	28,84	27,10	155
Szállítóállomány	36,63	24,94	285	40,64	23,91	268	30,08	26,54	267	34,27	25,14	152
Köztartozások	17,69	18,31	248	16,75	19,83	241	10,63	13,83	259	13,13	15,53	154
Egyéb rövid lejáratú forrás	23,00	22,45	242	20,75	22,68	231	17,51	22,43	258	12,62	19,72	144

3. melléklet A szállítóállomány jelentőségének* időszora

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Szállítói árendedmény jellemző-e?	2,13	1,08	320	2,04	1,05	305	1,91	1,05	298	2,19	1,18	284
Szállítói árendedmény mértéke (%)	4,95	4,15	196	4,58	3,43	162	3,90	3,32	144	5,05	5,59	117
Szállító, határidő előtti fiz. igénybevételének gyakorisága	2,95	1,13	204	2,27	1,21	255	2,13	1,26	248	2,86	1,16	170
Milyen gyakran fizet késve szállítónak	2,4	1,18	321	2,22	1,11	291	2,24	1,18	297	2,52	1,26	283
Szállítói szankció: késedelmi kamat	3,32	1,23	258	3,23	1,21	217	2,82	1,36	244	3,11	1,25	206
Szállítói szankció: többet nem szállít	1,3	0,72	172	1,44	0,89	133	1,34	0,81	219	1,72	1,11	189
Szállítói szankció: csak fizetés után szállít újra	2,36	1,31	201	2,24	1,17	153	1,81	1,11	222	2,52	1,35	191
Átlagos készletforgási idő (nap)	60,25	49,33	263	53,30	59,95	278	57,21	62,55	229	62,53	67,58	192

*1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen

4. melléklet A banki hitelek alakulásának időszora

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Vesz-e igénybe bankhitelt? 1: soha, 5:igen gyakran	3,08	1,60	316	2,92	1,53	304	3,61	1,54	296	3,16	1,45	272
Bankhitelhez jutás éven belül*	3,70	1,21	277	3,83	1,12	264	4,06	0,9	273	3,59	1,14	246
Bankhitelhez jutás éven túl*	3,07	1,42	214	3,27	1,26	230	3,68	1,11	254	3,41	1,06	229
Hitelállomány (%): rövidelejáratú forint hitel	63,57	35,63	185	59,12	39,64	186	52,27	37,65	206	39,50	39,15	158
Hitelállomány (%): középlejáratú forint hitel	31,82	29,85	97	28,92	35,21	127	25,92	33,13	193	17,82	27,37	154
Hitelállomány (%): devizahitel	50,96	34,87	94	29,91	37,44	127	18,23	33,41	191	28,85	35,83	155
Hitelállomány (%): tulajdonosi hitel	27,68	37,15	65	12,71	25,02	113	9,96	23,55	184	6,40	19,04	154

*1: képtelen hitelt szerezni, 5: nagyon könnyen sikerül

5. melléklet Banki hitelek visszafizetésének alakulása

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Hitel-átütemezést hányszor kért (alkalom)	0,91	2,39	203	0,33	1,30	218	0,32	1,27	240			
Hányszor fizetett késedelmesen (alkalom)	0,95	4,08	192	0,29	1,22	217	0,24	1,52	242			
Hitel-átütemezést hányszor kért (1-egyáltalán nem, 5-nagyon gyakran)										1,84	1,19	199
Hányszor fizetett késedelmesen (1-egyáltalán nem, 5-nagyon gyakran)										1,80	1,20	205

6. melléklet Hitelfelvételi célok

Jellemző hitelfelvételi célok*	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Gépvásárlás	2,44	1,39	202	2,96	1,37	187	3,12	1,50	225	3,34	1,32	186
Ingatlanvásárlás	1,46	1,00	180	1,63	1,15	147	1,59	1,11	217	1,95	1,36	167
Anyagvásárlás	2,96	1,55	201	2,90	1,53	173	2,63	1,61	227	2,87	1,44	176
Bérfizetés	1,81	1,22	172	1,77	1,26	151	1,55	1,10	218	2,29	1,41	168
Szállítói tartozás kiegyenlítése	2,39	1,45	177	2,11	1,36	152	2,42	1,46	224	2,71	1,49	173
Banki tartozás kiegyenlítése	1,76	1,22	164	1,66	1,15	137	1,54	1,07	211	2,22	1,48	170
Adó tartozás kiegyenlítése	1,81	1,28	173	1,72	1,18	143	1,51	1,03	211	2,13	1,42	167

*1: egyáltalán nem fordult elő, 5: nagyon gyakori volt

7. melléklet A vevői állomány alakulása

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Jellemző-e árengedmény adása vevőknek?*	2,01	1,30	321	1,90	1,21	307	1,81	1,14	298	1,98	1,22	285
Vevői árengedmény mértéke (%)	5,40	5,03	138	5,35	9,30	129	3,48	3,27	123	4,70	3,67	93
Vevő, határidő előtti fiz. igénybevételének gyakorisága	2,34	1,13	153	2,47	1,28	131	1,72	1,15	210	2,36	1,08	133

*1: egyáltalán nem, 5: nagyon gyakran

8. melléklet A késedelmes fizetés és a felszámolási eljárások alakulása*

	1995			1998			2002			2008		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Késedelmes fizetés jellemző-e?	3,31	0,91	320	3,20	2,22	1,11	3,14	0,83	296	3,28	1,05	281
Nemfizető adós felszámolását kérte-e?	0,37	0,48	325	0,33	0,47	285	0,41	0,49	296	0,30	0,46	277
Felszámolást nem: nem akarja elveszíteni a vevőt	2,48	1,58	161	2,74	1,66	144	2,78	1,53	196	3,57	0,53	7
Felszámolást nem: eljárás hosszadalmas	3,66	1,51	166	3,50	1,49	142	3,30	1,55	198	3,83	0,98	6
Felszámolást nem: eljárás költséges	2,85	1,53	155	3,17	1,46	139	3,01	1,49	189	3,67	0,52	6
Felszámolást nem: kimenetele bizonytalan	3,46	1,54	162	3,51	1,41	144	3,26	1,51	195	3,71	0,49	7
Felszámolást nem: túl sok a hitelező	2,99	1,56	156	3,15	1,54	135	2,87	1,56	190	4,17	0,41	6
Felszámolást nem: megtérülés túl alacsony	3,63	1,56	166	3,54	1,54	141	3,52	1,52	196	3,57	0,53	7
Felszámolást nem: adósságbehajtás megoldható	3,03	1,52	152	3,11	1,43	132	3,05	1,42	194	3,14	0,38	7
Felszámolást nem: egyéb	2,62	1,87	55	2,19	1,73	42	2,38	1,76	53	3,50	0,55	6

*1: egyáltalán nem, 5: rendszeresen

9. melléklet A tulajdonos vevői/szállítói részesedésének alakulása

1: igen 0: nem	1995			1998			2002			2009		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Tulajdonos szerepel-e vevők között?	0,50	0,50	325	0,38	0,49	305	0,44	0,50	291	0,27	0,44	275
Tulajdonosi részesedés (%): összes értékesítésből	22,76	27,66	141	35,03	34,08	110	26,27	30,72	117	34,14	33,62	64
Tulajdonosi részesedés (%): összes vevőállományból	22,14	27,63	128	31,58	35,90	104	25,57	31,74	107	n.a.	n.a.	n.a.
Tulajdonos szerepel-e szállítók között?	0,45	0,50	317	0,33	0,47	301	0,37	0,48	293	0,24	0,43	276
Tulajdonosi részesedés (%): összes beszerzésből	20,18	24,63	134	30,89	30,25	89	19,28	23,93	100	23,12	26,16	54
Tulajdonosi részesedés (%): szállítóállományból	24,40	28,19	120	26,85	32,26	81	17,79	26,20	86	n.a.	n.a.	n.a.

10. melléklet Egyes funkciók működésben játszott szerepé jelentősége*

	1995			1998			2002			2009		
	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N	Átlag	Szórás	N
Felső vezetés	4,71	0,61	308	4,77	0,52	296	4,80	0,50	288	4,58	0,69	272
Kereskedelem/marketing	4,00	1,17	297	4,03	1,02	279	4,00	1,14	282	4,09	1,07	266
Kontrolling	2,88	1,27	253	3,28	1,10	264	3,31	1,13	274	3,51	1,16	259
Kutatás-fejlesztés fejlesztés	3,02	1,17	282	3,36	1,15	277	3,37	1,16	278	2,71	1,40	254
Szervezetfejlesztés	2,77	1,09	274	3,00	1,09	261	2,87	1,10	270	3,04	1,29	255
Termelés	4,10	1,19	279	4,24	1,02	282	4,11	1,17	272	3,90	1,31	257
Értékesítés	4,40	0,93	299	4,41	0,85	290	4,48	0,80	287	4,43	0,87	267
Beszerezés	3,72	1,12	299	3,82	1,05	282	3,81	1,00	286	4,11	0,85	264
Logisztika	2,69	1,15	254	3,07	1,16	257	3,27	1,12	273	3,63	1,09	258
Készletgazdálkodás	3,43	1,17	291	3,40	1,10	284	3,31	1,19	283	3,89	1,01	264
Költséggazdálkodás	4,11	0,89	302	4,21	0,86	290	4,29	0,84	291	4,26	0,87	266
Emberi erőforrás menedzs.	3,55	1,14	283	3,70	1,08	281	3,53	1,08	282	3,73	1,04	262
Számvitel	3,61	1,01	307	3,78	0,91	290	3,66	0,92	291	4,02	0,96	265
Pénzügy	4,11	0,91	306	4,09	0,84	294	4,07	0,80	291	4,21	0,85	268
Bérgazdálkodás	3,63	1,02	305	3,87	0,85	295	3,77	0,93	289	4,05	0,90	265
Minőségbiztosítás	3,71	1,24	279	3,93	1,11	282	3,88	1,05	282	3,92	1,07	260
Információmenedzsment	3,25	1,19	265	3,37	1,16	252	3,21	1,14	276	3,49	1,23	252
Stratégiai tervezés										3,55	1,20	256

*1: csekély a jelentősége, 5: meghatározó tényező

11. melléklet A válság hatása nyereségesség szerint

Visszaesés* a(z) ...	árbevétel szintjében	termelés szintjében	alkalmazottak számában	várható üzemi eredményben	várható éves adózott eredményben
Veszteséges vállalatok	3,44	3,44	3,22	3,56	3,67
Alacsony jövedelmezőségű vállalatok	2,93	2,68	2,14	2,90	2,88
Stabilan nyereséges vállalatok	3,18	2,96	2,52	3,40	3,43

*1: Nem volt visszaesés, 2: 0-10%-os visszaesés, 3: 11-20%-os visszaesés, 4: 21-30%-os visszaesés, 5: 30% feletti visszaesés

12. melléklet A válság hatása és a cégek önértékelése*

	Árbevétel-arányos nyereség	Tőke-jövedelmezőség	Piaci részesedés	Technológiai színvonal	Menedzsment	Termék/ szolgáltatás minőség
Jelentős visszaesés	3,00	2,89	2,97	3,22	3,31	3,64
Közepes visszaesés	3,29	3,32	3,43	3,80	3,71	4,00
Kismértékű visszaesés	3,10	3,02	3,20	3,68	3,83	3,98

*1: mélyen az iparági átlagszínvonal alatti, 3: az iparági átlagszínvonalhoz hasonló, 5: az iparágban élenjáró színvonalat jelentő

FELHASZNÁLT IRODALOM

Chikán, A. – Czakó, E. – Demeter, K (szerk.) (1996) Vállalataink erőltetett (át)menetben – Gyorsjelentés a „Versenyben a világgal” kutatási program kérdőíves felméréséről, Budapest, 1996, BKE, Vállalatgazdaságtan Tanszék

Czakó, E. – Wimmer, Á. – Zoltayné Paprika, Z. (szerk.) (1999) Arcsall a piac felé – Gyorsjelentés az 1999. évi kérdőíves felmérés eredményeiről: Budapest, 1999, BKE, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyképesség Kutató Központ

Chikán, A. – Czakó, E. – Zoltayné Paprika, Z (szerk.) (2004) Fókuszban a verseny – Gyorsjelentés a 2004. évi kérdőíves felmérés eredményeiről, Budapest, 2004, BCE, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyképesség Kutató Központ

Chikán, A. – Czakó, E. – Zoltayné Paprika, Z (szerk.) (2010) Vállalati versenyképesség válsághelyzetben – Gyorsjelentés a 2009. évi kérdőíves felmérés eredményeiről, Budapest, 2004, BCE, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Versenyképesség Kutató Központ

Versenyképesség Kutató Központ – vállalati versenyképességi kérdőíves felmérések adatbázisa, 1996., 1999., 2004., 2009.

Jelen tanulmány a VERSENYKÉPESSÉG KUTATÁSOK MŰHELYTANULMÁNY-SOROZAT kötetét képezi.

BCE Versenyképesség Kutató Központ
Kiadásért felelős: Chikán Attila igazgató
ISSN 1787-6915