



### Késedelmes fizetés és lánc tartozás a magyar vállalkozások körében

Az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet (GVI) friss elemzésében a hazai vállalkozások késedelmes fizetéssel és lánc tartozással kapcsolatos tapasztalatait vizsgálta. Az eredmények a GVI 2019. júliusi negyedéves konjunktúrafelvételének adatain alapulnak, melynek során 404 hazai vállalkozást kérdeztünk meg a témában. Az eredmények alapján a vállalkozások 69%-ának legalább egy üzleti partnere késedelmesen fizetett 2019 első félévében, a válaszadók 34%-a pedig maga is tartozott beszállítóinak legalább egyszer a vizsgált időszakban. A késedelmes fizetés problémája legnagyobb arányban a több mint 250 főt foglalkoztató nagyvállalatok körében, illetve az építőiparban és az egyéb gazdasági szolgáltatási szektorban jelenik meg. Összességében elmondható, hogy a 2018. júliusi kedvező időszak után a késve fizető partnerek aránya újabb növekedést mutat, a 2018. előtti szinthez hasonlót. A több alkalommal késve fizetők aránya pedig megháromszorozódott. Azon cégek aránya viszont nem mutatott jelentős romlást 2018 júliusához képest, amelyek vevőik késedelmes fizetése miatt legalább egyszer nem tudtak időben fizetni a beszállítóiknak.

Az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet (GVI) 2019. júliusi negyedéves konjunktúrafelvételének keretében 404 hazai céget kérdezett meg a késedelmes fizetés és lánc tartozás témakörében.

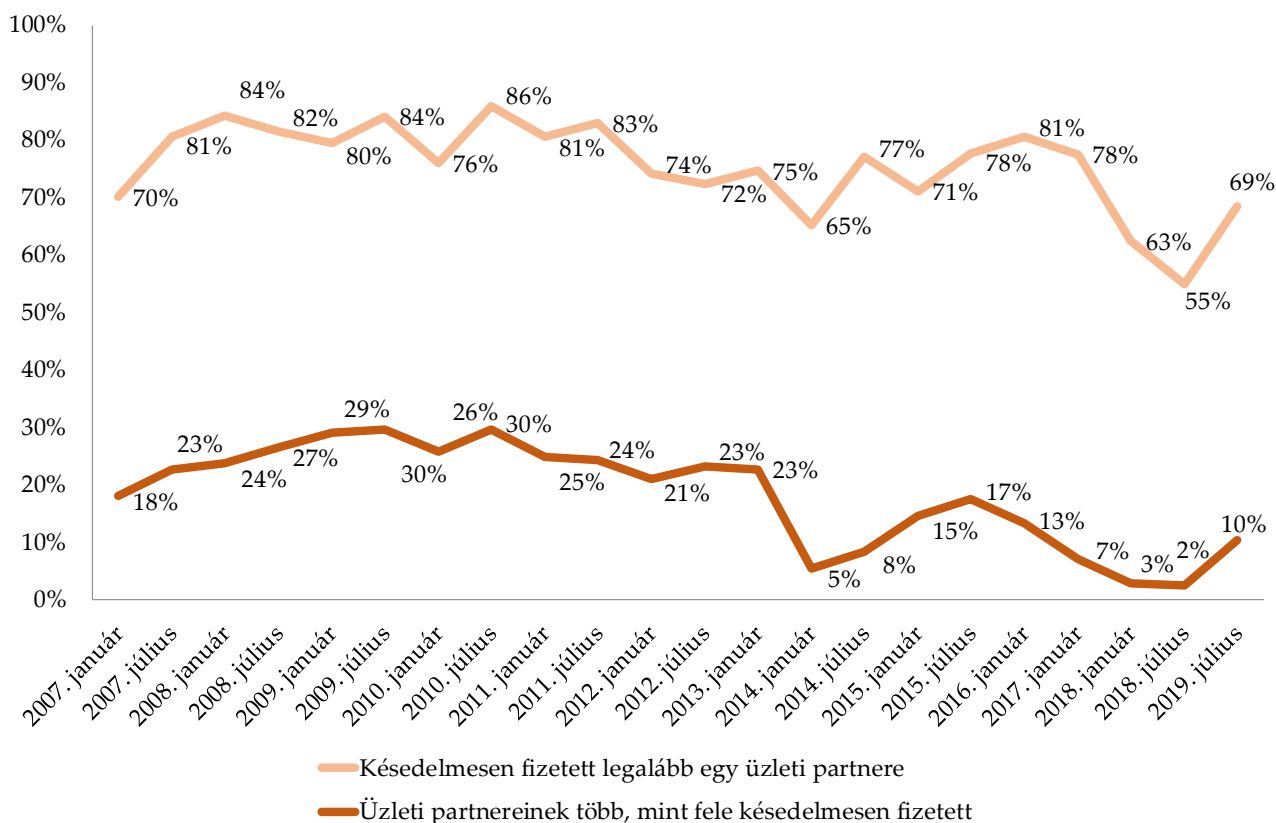
A felmérésben megkérdezett cégek 69%-a rendelkezett olyan üzleti partnerrel, amely 2019. első félévében több alkalommal is késedelmesen fizetett. Mint az 1. ábrán látható, ugyanezen cégek aránya 2018 második félévében 55%, míg másfél évvel korábban, 2018 januárjában 63% volt, azaz a csökkenés után visszatérni látszik a korábbi szintre. Jólcskán növekedett azon cégek aránya, melyeknek üzleti partnereik több, mint fele fizetett késedelmesen, 2019. júliusában a cégek 10%-a, 2018. júliusában csupán 2%-uk, míg 2018. januárjában a válaszadók 3%-a számolt be erről.

A leginkább érintett cégek 2019. első félévében a több mint 250 főt foglalkoztató vállalkozások voltak, melyek 67%-a volt kapcsolatban késve fizető partnerrel (ugyanakkor a megkérdezett nagyvállalatok mindössze 3%-ánál volt a partnerek több mint fele késve fizető). Ágazatonként vizsgálva az adatokat elmondható, hogy leggyakrabban az építőiparban, illetve az egyéb gazdasági szolgáltatások és a feldolgozóipar területén működő vállalkozások találkoztak a jelenséggel: előbbieknél 70%, míg utóbbiaknál 61%-a volt kapcsolatban késve fizető partnerrel. Átlagosan az építőipari cégek 7%-ának, az egyéb gazdasági szolgáltatások területén tevékenykedő cégek 11%-ának esetében a partnerek több mint fele volt késedelmesen fizető. Emellett az eredmények azt mutatják, hogy tulajdon szerkezet szerint nőtt az eltérés a késedelmesen fizető üzleti partnerek arányát

tekintve: a tisztán hazai tulajdonú cégek 60%-a került kapcsolatba késedelmesen fizető üzleti partnerrel, a külföldi (rész)tulajdonú cégek

körében pedig ez a szám 51%-ra rúgott 2019. júliusában.

1. ábra: Késedelmes fizetést tapasztaló cégek aránya, 2007–2019<sup>1</sup>



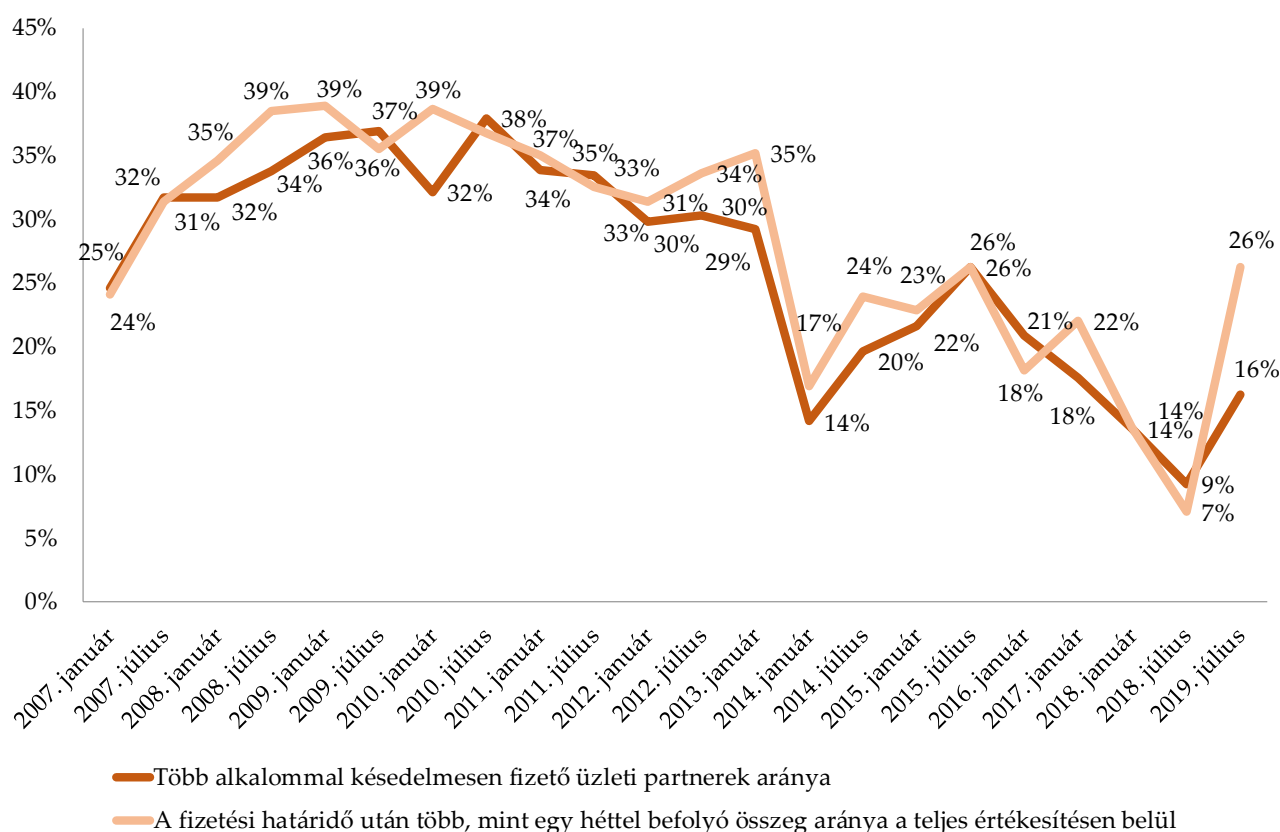
Forrás: GVI, 2019, 275<=N<=408

A megkérdezett cégek körében nőtt azoknak a partnereknek az aránya, akik több alkalommal késedelmesen fizettek, ezzel egy időben több mint háromszorosára nőtt a fizetési határidő után több mint egy héttel befolyó összeg aránya is az előző időszakhoz képest. Ezáltal az elmúlt három vizsgált időszak folyamatosan

csökkenő tendenciája visszafordulni látszik, különösen az utóbbi mutató esetében. Az eredmények alapján elmondható, hogy a vállalkozásoknak átlagosan több késve fizető partnerük van, és bevételeik nagyobb hányadát kapják meg késve (lásd 2. ábra) az elmúlt évekhez képest.

<sup>11</sup> Az összes mutatott idősor esetében figyelembe kell venni, hogy a mintában csak 2010. januártól kezdve szerepelnek 250 fő feletti nagyvállalatok.

2. ábra: Késedelmesen fizető partnerek aránya és a fizetési határidő után befolyó összeg aránya átlagosan, 2007–2019

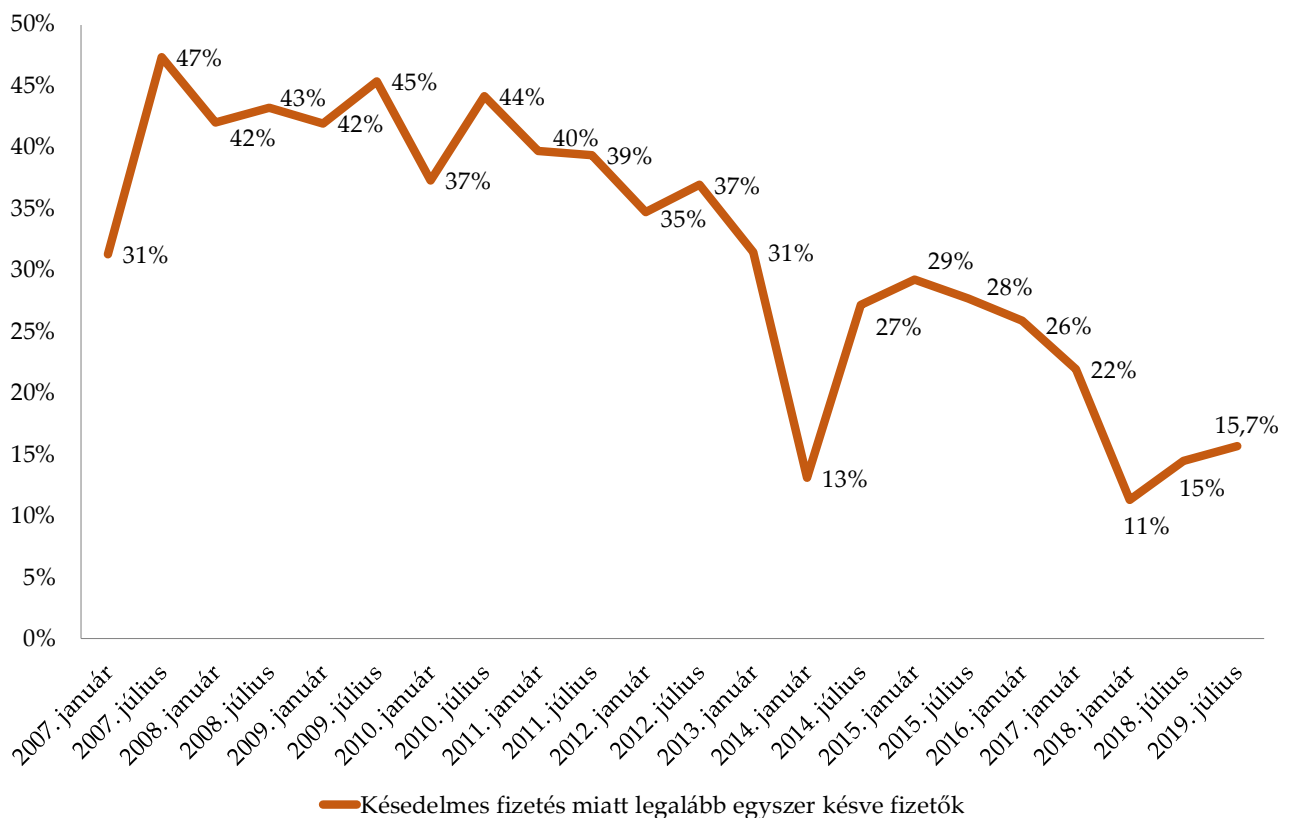


Forrás: GVI, 2019, 256 ≤ N ≤ 408

Azon cégek aránya stagnált, amelyek vevőik késedelmes fizetése miatt legalább egyszer nem tudtak időben fizetni a beszállítóiknak. Míg az ilyen cégek aránya 2018 januárjában 11%, 2018 júliusában pedig 15% volt, 2019 júliusában a vállalkozások 16%-a válaszolta, hogy a megelőző egy évben előfordult ilyen eset (lásd 3. ábra). A lánc tartozást tapasztaló cégek aránya a nagyvállalatokat (250 fő felett), illetve a 100–249 fő közötti kategóriát vizsgálva 4%-os, illetve 16%-os. Az 50–99 fős kategóriában 15%, a legkisebb, 20–49 fő között

foglalkoztató vállalatok esetében pedig 23%. Az ágazatok közül az építőiparban és az egyéb gazdasági szolgáltatásokat nyújtó cégek körében volt a legmagasabb azon cégek aránya, amelyek üzleti partnereik késedelme miatt nem tudtak időben fizetni (22% és 23%). A tisztán hazai tulajdonban lévő cégek 17%-a, a külföldi (rész) tulajdonban lévőknek pedig 13%-a számolt be arról, hogy az adatfelvétel időpontját megelőző évben előfordult, hogy lánc tartozás miatt nem tudtak idejében fizetni szállítóiknak.

3. ábra: Késedelmes fizetés miatt legalább egyszer késve fizető cégek aránya, 2007–2019



Forrás: GVI, 2019256<=N<=417

2019. első félévében a megkérdezett cégek 34%-ával fordult elő, hogy legalább egyszer, egy vagy több beszállítójuknak tartoztak. Ez azt mutatja, hogy a 2018 júliusában tapasztalt kirívóan alacsony érték (7,5%) nem maradt ezen a szinten sokáig, hanem az azt megelőző évek tendenciája látszik visszatérni (2018 januárjában 17%, 2017 júliusában 30% és 2016 januárjában pedig 45% volt azon cégek aránya, melyek egy vagy több beszállítójuknak tartoztak.)

A lánc tartozás okozta problémák súlya a válaszadó cégek 71%-a szerint nem változott, 20%-uk szerint csökkent, míg 9%-uk szerint nőtt a felmérést megelőző féléves időszakban. A lánc tartozás problémájának súlyosbodását

érzékelő vállalkozások aránya összességében visszatért a korábbi kedvező időszakot megelőző szintre, ami 7,5% (2018 júliusban ez csak 0,5 % volt, az azt megelőző időszakok a mostanéhoz hasonló arányt mutatnak: 2018. január: 8%, 2017. január: 8%, 2016. január: 10%). A javulást érzékelő cégek aránya a 100-249 főt számláló vállalkozások körében volt a legalacsonyabb (12,9%), míg az 50–99 fő közötti kategóriában a legmagasabb (26%). Ágazati bontást tekintve leginkább az építőipari cégek (50%) számoltak be arról, hogy a lánc tartozás által okozott problémák súlya csökkent üzleti partnereik körében, míg az egyéb gazdasági szolgáltatásokat nyújtó cégeknek csupán 8,7%-a állítja ezt.

## Németország szerepe Kelet-Közép-Európa értékláncaiban: kereskedelem és befektetés

A globális értékláncok messze nem nevezhetőek lineáris termelési folyamatoknak, inkább csomópontok és célállomások egyre növekvő komplexitású rendszerének. Európában, közelebbről Kelet-Közép-Európában is ez a helyzet áll fenn, ahol az egyes országok Németország közvetítésével kapcsolódnak be a globális értékláncokba. Ez a szerep különösen a visegrádi országok esetében központi: számukra Németország a legnagyobb külföldi tőkebefektető. Ebben a pozícióban benne rejlik a fogadó ország technológiai fejlődésének lehetősége, ez azonban nem mindig jelenik meg közvetlenül a hozzáadott érték exportjában. Ennek egy magyarázata lehet, hogy inkább félkész termékek kerülnek exportálásra, amelyek hozzáadott érték tartalma alacsonyabb, mint a készterméké.

### Bevezetés

Napjainkban a termelés jelentős része globális értékláncokon keresztül zajlik, amelyek számos országon és kontinensen ívelnek át. Éppen emiatt azonban ezekben a meglehetősen összetett termelési láncokban és rendszerekben nehéz lenne nyomon követni, hogy pontosan hol készül és mely szereplők „rakják rá” az előálló termelési értéket a termékekre.

Úgy a legegyszerűbb elképzelni ezt, hogy az értékláncok földrajzi alapon szerveződnek: lineáris folyamat helyett csomópontok és célállomások hálózatából állnak, amelynek bekapcsolják vagy összekötik őket a globális értékláncokban. Kelet-Közép-Európa esetében Németország veszi fel a regionális központ

egy adott régióban egyetlen ország a központja.<sup>2</sup> Ezt a koncepciót jól illusztrálja a „repülő vadludak” (flying geese) modell. A kifejezést Kaname Akamatsu<sup>3</sup> japán közgazdász alkotta meg annak bemutatására, ahogyan az ázsiai országok (Japán vezető szerepével) felzárkóznak a nyugati országokhoz az import-termelés-export mechanizmuson keresztül. Az exportra termelés a fejlettebb országokból a kevésbé fejlettekbe tolódik át, miközben a kevésbé fejlett országok rá vannak utalva a gazdaságilag fejlettebb partnerekre, akik szerepét, ő köti össze a régiós országokat a globális értékláncokkal.

## Németország kapcsolata a kelet-közép-európai (különösen a visegrádi) országokkal

A szocializmus bukása után, az 1990-es évektől kezdve Németország szerepe

fokozatosan megváltozott, és jelentős befektetési partnerré vált a kelet-közép-

---

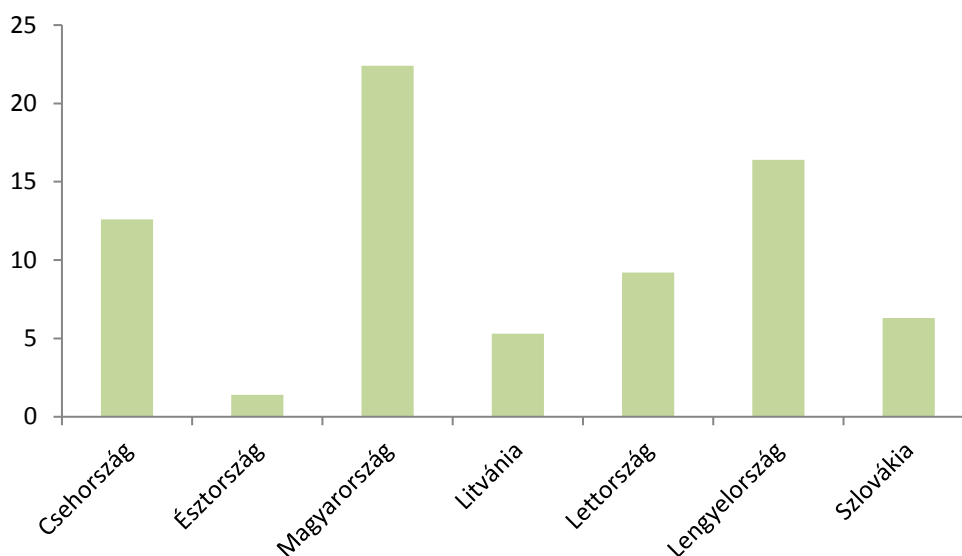
<sup>2</sup> Aleksandra Kordalska and Magdalena Olczyk (2019): Is Germany a hub of Factory Europe for CEE countries? The sink approach in GVC decomposition

<sup>3</sup> Shigehisa Kasahara (2013): The Asian developmental state and the flying geese paradigm

európai országok számára. A kereskedelmi kapcsolatok változását két fő tényező motiválta: a földrajzi közelség és a volt keleti blokk országainak relatíve olcsó munkaereje. Ezek az okok sokkal szorosabb kapcsolathoz vezettek a visegrádi négyekkel, mint a

Baltikummal. Ezt mutatja be az 1. ábra, amin jól látszik, hogy Magyarországon a legnagyobb Németország részesedése a beáramló külföldi működőtőke-befektetésekből, majd ezt Lengyelország és Csehország követi.

**2. ábra: A Németországból beáramló működőtőke-befektetés részesedése a teljes FDI-on belül (2015, %)<sup>4</sup>**



Ugyanez igaz az export tekintetében is: Németország a V4 országok legnagyobb exportpartnere. Ez a tényezők nemzetközi áramlásának hatását mutatja: minél több külföldi tőkebefektetés áramlik egy országba, annál inkább válik export célországgá a befektető országban. A beáramló külföldi befektetések hatására pedig a fogadó ország előnyöket szerezhet a technológiatranszfernek és a növekvő exportteljesítménynek köszönhetően.

Mindazonáltal a kapcsolat nem ennyire egyszerű. A balti országokban kereskedelmi

egyenlege például egyértelműen negatív Németországgal szemben. A helyzet a V4 országok esetében kissé kedvezőbb: a hozzáadott érték export nem ugyanazt a képet mutatja, mint a Németországba irányuló export volumene. Ez azzal a tendenciával magyarázható, hogy a magas hozzáadott érték Németországban adódik a termékhez a fogadó ország helyett. Ez a jelenség kivételesen jól látszik Magyarországon és Lengyelországon esetében.

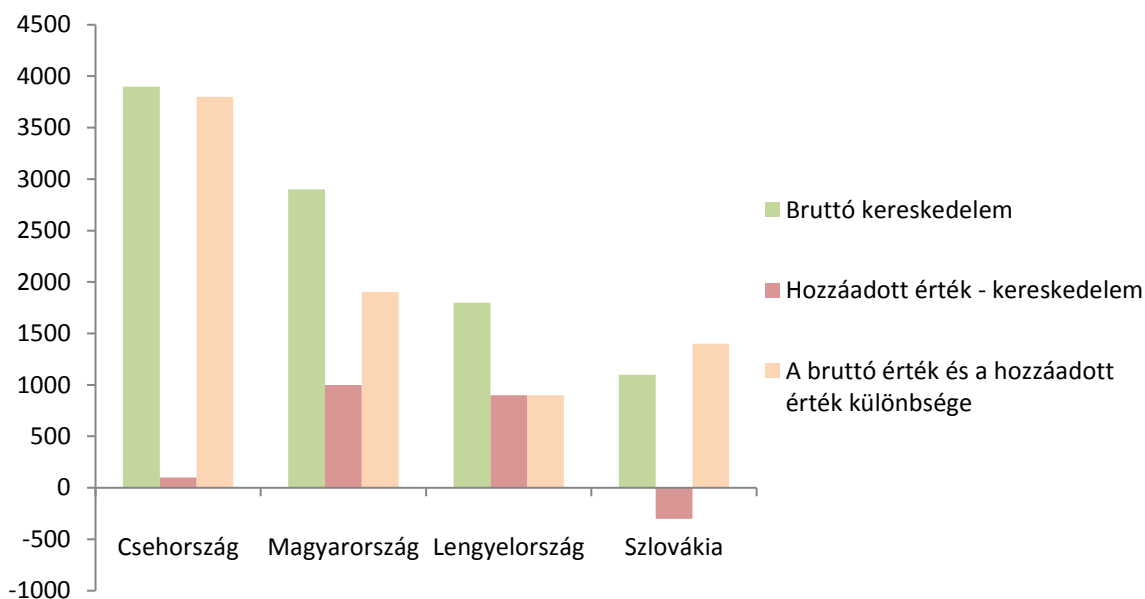
A globális értékláncok keretében értelmezve ez azt jelenti, hogy a kelet-közép-európai országoknak (beleértve kissé kedvezőbb

<sup>4</sup> Kordalska-Olczyk (2019) adatai alapján.

helyzetük ellenére a V4 országokat is) több „backward” kapcsolatuk van, vagyis a fogadó országok félkész termékeket gyártanak, amelyeket Németországban exportra történő gyártáshoz használnak fel. A kereskedelemről származó nyereségek kézzelfoghatóbbak

abban az esetben, ha egy országnak „forward” kapcsolatai vannak, amelyek az ország hazai hozzáadott érték exportját jelentik, és amelyek a partnerországba lesznek exportálva végső fogyasztásra.<sup>5</sup>

3. ábra: A kereskedelem bruttó értéke, hozzáadott értéke és a kettő különbsége (2014, millió USD)<sup>6</sup>



Ez alapján az olyan, nagy hozzáadott értékkel bíró folyamatok, mint a kutatás-fejlesztés, a befektető országban maradnak, nem pedig a kelet-közép-európai fogadó országban. (Egy ellenpélda erre a német autógyártáshoz kapcsolódó FDI, mint az Opel, az Audi és a Mercedes-Benz Magyarországon, jelentős K+F tevékenységgel.<sup>7</sup>) Ez a mosoly-görbének nevezett jelenség.<sup>8</sup> A mosoly-görbe azt mutatja, hogy a hozzáadott érték nem lineáris

kapcsolatban van a globális értéklánccal: gyakran a termelés korai és végső szakaszában zajló tevékenységek járnak érték hozzáadásával. A visegrádi országokban a backward kapcsolatok forward kapcsolatokat meghaladó száma Németországgal szemben arra enged következtetni, hogy a V4 országok a görbe alsó szakaszán helyezkednek el, ahol

<sup>5</sup> Rashmi Banga (2013): Measuring Value in Global Value Chains

<sup>6</sup> Kordalska-Olczyk (2013) adatai alapján.

<sup>7</sup> Éltető – Magasházi – Szalavetz (2015): Global Value Chains and Upgrading: The Experience of

Hungarian Firms in the Heavy Engineering and Automotive Industries

<sup>8</sup> Armando Rungiy -Davide Del Prete (2017): The Smile Curve: where Value is Added along Supply Chains



a legkevesebb hozzáadott érték rakódik a termékekre.

### **Konklúzió**

Németország fontos szerepet játszik a kelet-közép-európai értékláncokban, befektetőként és kereskedelmi partnerként is. Mindazonáltal a régiós országok pozíciója ezekben a nemzetközi értékláncokban kevésbé kedvező. Erre több magyarázat is adódhat. Ezek egyike szerint a Németországból beáramló tőkebefektetések inkább az alacsony hozzáadott értékű tevékenységekre (pl. összeszerelésre) fókuszálnak, és kevésbé a magas hozzáadott értékűekre (például kutatás-fejlesztésre), maréknyi ellenpéldával

ez alól a szabály alól. Egy másik magyarázat lehet, hogy a Németországba exportált termékek és szolgáltatások átirányításra kerülnek, vagyis nem Németországban kerülnek fogyasztásra, hanem valahol a régión kívül. Ez a globális értékláncok természetére szolgál bizonyítékkal, amelyek inkább csomópontok és célállomások összefonódó rendszere, mint lineáris kereskedelmi és befektetési kapcsolatok összessége. Kelet-Közép-Európában és kifejezetten Magyarországra számára ezt a régiós központot Németország jelenti: ő kapcsolja össze a régiós országokat olyan Európán kívüli országokkal, mint például Kína, miközben megtartja kulcspozícióját az értékláncokban.



## Nemzetközi tendenciák

A termelési, fogyasztási és foglalkoztatási helyzet alakulása egyes, nemzetközileg fontos gazdaságokban, összehasonlítva a szakértői várakozásokkal és a megelőző időszakokkal.

		Vonatkozási időszak	Tényadat	Várakozások	Előző időszak
	Munkanélküliségi ráta	(Okt)	5.0%	5.0%	5.0%
Németország	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	(Okt)	42.1	41.9	41.7
	IFO üzleti bizalmi index <sup>1</sup>	(Okt)	94.6	91.5	94.6
Franciaország	INSEE üzleti bizalmi index <sup>2</sup>	(Okt)	105.4		106.2
	Munkanélküliségi ráta	(Okt)	3.6%	3.6%	3.5%
USA	CB fogyasztói bizalmi index	(Okt)	125.9	128.0	126.3
	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	(Okt)	51.5	50.7	51.1
Kína	Feldolgozóipari beszerzési menedzserindex	(Okt)	49.3	49.9	49.8

<sup>1</sup> <https://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts/Survey-Results/Business-Climate/>

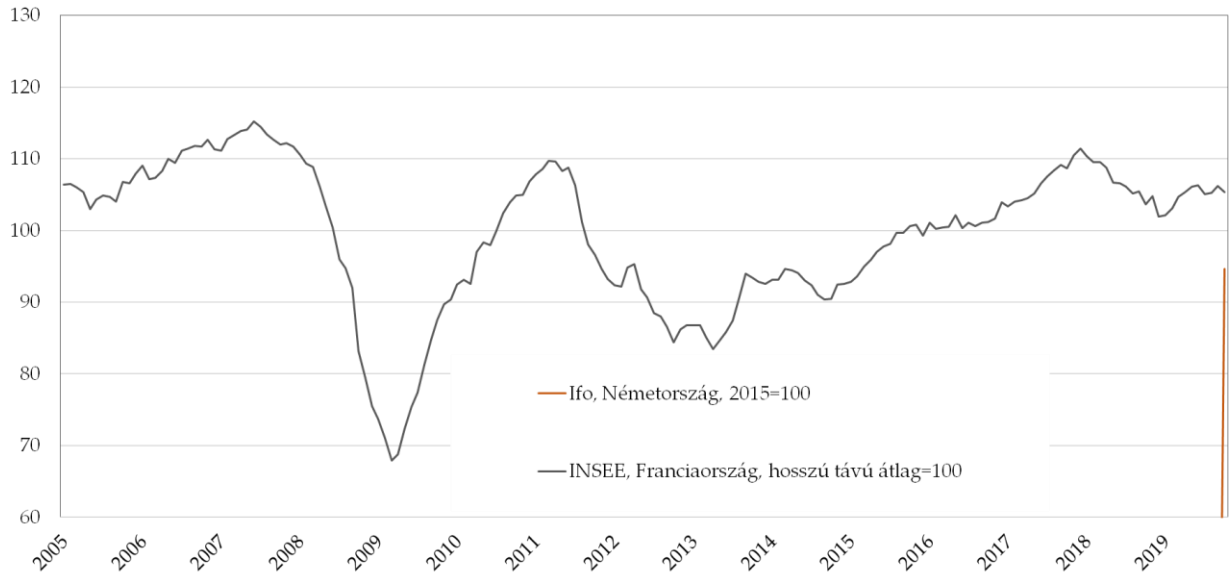
<sup>2</sup> <http://www.insee.fr/en/themes/indicateur.asp?id=105>

A többi adat forrása: <http://worldeconomiccalendar.com>

Németországban az IFO üzleti bizalmi index értéke változatlan marad az előző időszakhoz képest. A munkanélküliek aránya a várakozásoknak megfelelően stagnált, csakúgy mint az előző hónapokban. A feldolgozóipari beszerzési menedzserindex (PMI) szeptemberhez képest változatlan maradt. A franciaországi INSEE üzleti bizalmi index értéke valamelyest csökkent az előző hónaphoz képest. Az Egyesült Államokban a CB fogyasztói bizalmi index értéke az előző hónapban tapasztalt értékhez képest csökkent, alulmúlva a várakozásokat. A feldolgozóipari beszerzési menedzserindex értéke azonban enyhe növekedést mutat. A munkanélküliek arány egy százalékponttal nőtt. A kínai beszerzési index csökkent az előző havi adatokhoz képest, és elmaradt a várakozásoktól.

## Üzleti bizalmi indexek alakulása hosszú távon

Az üzleti bizalom megítélése Németországban és Franciaországban, az Ifo és az INSEE vállalati konjunktúra-felmérései alapján,  
2005. január - 2019. október



Forrás: [www.ifo.de](http://www.ifo.de), [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

---

### Kapcsolat

Cím: MKIK GVI

1054 Budapest, Szabadság tér 7.

Tel: 235-05-84

e-mail: [gvi@gvi.hu](mailto:gvi@gvi.hu)

Internet: <http://www.gvi.hu>

Készítette:

Csányi Veronika, elemző, MKIK GVI

Kutatásvezető:

Makó Ágnes, PhD

ügyvezető, MKIK GVI

Publikáció esetén kérjük, hogy elemzésünkre az alábbiak szerint hivatkozzon:

MKIK GVI: Gazdasági Havi Tájékoztató,

2019. október, Budapest,

2019-11-13