

Szabó-Morvai Ágnes

A VÁLSÁG HATÁSA A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKRA

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Műhelytanulmányok III.

Szabó-Morvai Ágnes

A VÁLSÁG HATÁSA A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOKRA

HÉTFA Kutatóintézet
Bizalom és Vállalkozás Program
Műhelytanulmányok III.

Budapest
2010. szeptember 1.

A kézirat lezárásának időpontja: 2010. március

ISBN 978-963-08-0281-9

Felelős kiadó: Csité András igazgató

HÉTFA Kutatóintézet

H-1051, Budapest Október 6. utca 19. IV/2.

Telefonszám: +36 30/730 6668; Fax: +36 1 /700-2257

info@hetfa.hu

TARTALOMJEGYZÉK

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ.....	2
BEVEZETÉS.....	4
A VÁLSÁG HATÁSA – A SZAKIRODALOM ALAPJÁN	6
Bevezető.....	6
Keresleti viszonyok.....	8
Finanszírozhatóság.....	10
Fizetési fegyelem.....	14
A válság hatása az egyes iparágakban.....	17
Az állam hatása.....	18
Vállalati sikertényezők a válságban	21
A válság területisége.....	21
Konklúzió.....	22
A VÁLSÁG HATÁSA – ADATELEMZÉS	23
Bevezetés	23
Adatbázisok, minta, módszertan.....	23
A válság hatása a kkv-kra	24
Stratégiai válaszok a válságra	27
Értékesítési csatornák.....	31
Támogatások, állam hatása.....	33
Fizetőképesség, külső finanszírozás.....	33
Kiszervezés	41
Konklúzió.....	41
VÁLSÁG ÉS VÁLLALKOZÁSPOLITIKA	43
A vállalkozáspolitikai elemeinek átértékelése	43
Súlypontáthelyezésre van szükség.....	44
Finanszírozás	44
Fizetési fegyelem	45
Beavatkozások területisége	45
Adók.....	45
Lélegzetvétel a kkv-knak.....	45
1. MELLÉKLET: REGRESSZIÓK.....	47
2. MELLÉKLET: VÁLTOZÓK	73
3. MELLÉKLET: MUNKAHIPOTÉZISEK.....	78
4. MELLÉKLET: A VÁLLALKOZÓI KÉRDŐÍVRŐL	80
IRODALOMJEGYZÉK.....	82

VEZETŐI ÖSSZEFOGLALÓ

A tanulmányban összefoglaljuk a kis- és középvállalkozások válságokkal kapcsolatos tapasztalatait, illetve a hazai adatok alapján végzett vizsgálatok eredményeit. A válság általában erőteljesebben érinti a kis- és közepes vállalkozásokat, de egyben lehetőséget is teremt az innovatív vállalatok számára, hogy gyorsabban növekedjenek, és új piacokat szerezhessenek. A kis- és közepes vállalkozások számára a kereslet visszaesése a válság legsúlyosabb következménye. A késedelmes fizetések és a pénzügyi fegyelem lazulása tovább rontja a kis- és közepes vállalatok működő tőke helyzetét. A hitellehetőségek beszűkülése és a feltételek szigorodása csökkent a működőtőke-problémák külső finanszírozással történő megoldásának lehetőségét, ami különösen súlyosan érinti a magyar vállalatokat. A nemzetközi felmérések alapján az innovatív cégeket kevésbé viseli meg a válság, a hazai adatok elemzéséből ugyanakkor ez nem látszik egyértelműen. Magyarországon a válság hatására megnőtt a finanszírozásban az informális hitelek jelentősége, e lehetőséggel általában a rosszabb helyzetben lévő cégek próbáltak meg élni. Az NFGM kérdőíves felmérésére válaszoló cégek nagy része tett valamilyen intézkedést a válság hatásai ellen. Ugyanakkor megfigyelhető, hogy a válság több vállalkozást ösztönöz arra, hogy nagyobb cégek közvetítése helyett közvetlenül jusson el fogyasztóihoz, illetve alternatív értékesítési csatornákat próbáljon ki.

A tanulmányban adatelemzéssel vizsgált kiinduló hipotéziseket és a vizsgálat eredményeit tömören a következő táblázat tartalmazza.

Hipotézis	Eredmény
A válság hatására a kkv-k jelentős piacokat veszítettek, finanszírozási helyzetük megnehezedett, vevőik fizetési fegyelme romlott.	Igazolva
A válság hatására a kkv-k gazdasági aktivitása jelentősen csökkent – főleg azokon a területeken, ahol a nagyvállalatokhoz viszonyított relatív gazdasági súlyuk nagyobb volt.	NA
A válság hatására a kkv-k prosperitását, vitalitását illetően a területi különbségek növekednek.	Rövidtávon: elvetve Hosszabb távon: igazolva (Lőcsei [2009])
A válság több kkv-t ösztönöz arra, hogy nagyobb cégek közvetítése helyett közvetlenül jusson el fogyasztóihoz.	Igazolva
A vállalkozásindítási kedvet a válság nem befolyásolja.	Bizonytalan
A válság hatására a fejlesztésre ösztönző támogatási konstrukciók iránti kereslet megcsappant.	Elvetve
A válság hatására megnövekedett a kereslet a rövid lejáratú hitelek illetve az államilag támogatott finanszírozási formák iránt.	Hitelek: elvetve (MNB[2010]) Támogatott hitelek: NA
A válság hatására az állam pénzügyi stabilitásának szempontja és a szociális szempontok hátrányosan érintették a kisvállalkozásokat.	Bizonytalan
A válság hatásainak enyhítésére a kkv-k prosperitását korlátozó előírások enyhültek.	Bizonytalan
A válságkezeléssel kapcsolatos adószabályok változása negatívan érintette a kkv-kat.	Bizonytalan

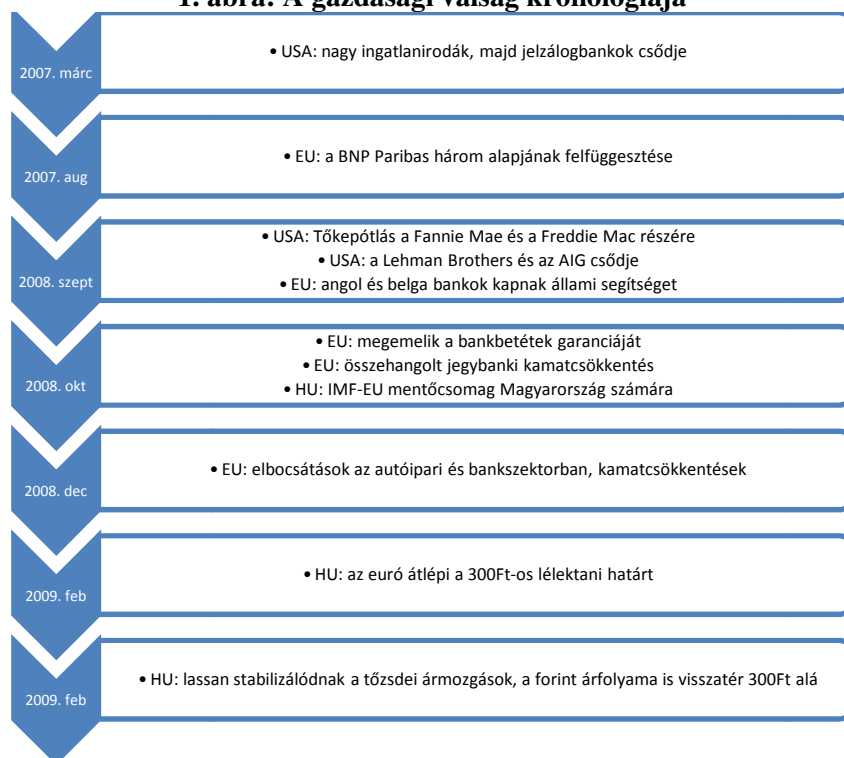
Hipotézis	Eredmény
A Stratégia által kitűzött célokat és a helyzetelemzés helytállóságát részben felülírták a válság eseményei, a célrendszer egyes elemeinek megalapozottsága csökkent.	Igazolva
A válságot azok a vállalkozások vészelik át sikerebben, amelyek termékeik, technológiáik megújítására, piacaik megújítására/bővítésére törekszenek, ragaszkodnak a tisztességes üzleti magatartáshoz	Bizonytalan
A kkv-k túlélési esélyét a válság jobban csökkenti, mint a nagyobb cégekét.	Bizonytalan
Az a vállalkozás sikeres a válság túlélésében, aki tovább bírja a likviditási versenyt.	Igazolva

Végül a válság következményeivel kapcsolatos javaslatokat fogalmazunk meg. Egyrészt a válság olyan mértékben alakítja át a hazai és nemzetközi gazdaság működését, hogy célszerű alapjaiban átgondolni a vállalkozásokkal kapcsolatos kormányzati cselekvés alapvető céljait. Másrészt a gazdasági, államháztartási körülmények változása az alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök hangsúlyainak, megközelítésének átalakítását indukálja mind a gazdaságpolitika célok szempontjából, mind a gazdaságpolitikával kapcsolatos érintetti elvárások átalakulása miatt.

BEVEZETÉS

A hazánk gazdaságát is súlyosan érintő nemzetközi pénzügyi, majd gazdasági válság 2007-ben indult az amerikai jelzáloghitel-piacokról. A korábbi években olyan hitelezési gyakorlat alakult ki, mely során hitelképességi vizsgálat nélkül nyújtottak ingatlanfedezetes hiteleket. Az így felhalmozódó rossz minőségű hiteleket egy portfolióba rendezve továbbértékesítették, így fedve el az egyedi ügyletek kockázatosságát (CDS termékek). A kialakult hitelezési gyakorlat igen erősen épült arra a várakozásra, hogy az ingatlanok árai folyamatosan emelkedni fognak a jövőben is, ahogy ez 1997 óta történt. Amint az ingatlanpiaci növekedés valamelyest megtorpant, sorra dőltek be a jelzáloghitelek. A jelzáloghitelezésben leginkább érintett amerikai pénzintézetek és hitelbiztosítók nem voltak többé képesek helytállni kötelezettségeikért, így a rendszer összeomlott, és hatalmas pénzügyi vállalatok mentek csődbe vagy szorultak külső segítségre. Mivel az érintett jelzáloglevelekbe európai nyugdíjbiztosítók és bankok is tömegével fektettek be pénzt, az amerikai jelzálogpiac összeomlása rövid időn belül Európában is érezte a hatását. A pénzpiaci válság hatására kialakult bizalmi válság legfontosabb tünete az volt, hogy az azelőtt bőséges likviditást kínáló banki hitelezők már csak a legbiztonságosabbnak vélt partnereknek voltak hajlandók hitelt nyújtani, illetve magas kockázati felárat követeltek partnereiktől. A hitelpiac kiszáradásával a válság beszívargott a gazdasági reálfolyamatokba. Az addig nagyarányú fogyasztói hitelezés lelassulásával visszaesett a tartós fogyasztási cikkek iránti lakossági kereslet, így a vállalatok bevételei csökkentek.

1. ábra: A gazdasági válság kronológiája



A pénzügyi válság hatásait mérsékelni kívánó kormányok beavatkozásai igen nagy terhet róttak az országok központi költségvetésére, így a nagy állami beruházások is kezdtek elmaradozni. A hitelszűke szintén negatívan érintette a cégeket, amelyek

hitelből kívánták forgóeszközeiket vagy beruházásaikat, fejlesztéseiket finanszírozni. A bajba jutott cégek felszámolásai vagy munkaerő-elbocsátásai már a lakosságot érintették közvetlenül, s az így lecsökkenő fizetőképes kereslet még inkább visszahatott a cégek bevételeire.

2. ábra: A Budapesti Értéktőzsde indexének alakulása



Forrás: www.bet.hu

A pénzügyi válság tehát begyűrűzött a gazdasági folyamatokba, érintette a vállalatokat, és elérte a lakosságot is. Az 1. ábra a gazdasági válság főbb történéseit mutatja be, míg a 2. ábra a hazai részvénytőzsde ingadozásain keresztül szemlélteti a válság hatásait.

Az itt röviden bemutatott globális pénzügyi és gazdasági válság erőteljes hatással van a vállalkozások helyzetére. A 2. fejezetben a válság kis- és középvállalkozásokra (a továbbiakban: kkv) gyakorolt hatásait mutatjuk be nemzetközi kutatások eredményei alapján. A 3. fejezetben a mostani válság magyar kkv-kra tett hatását vizsgáljuk meg három különböző adatbázis segítségével. A 4. fejezetben azt elemezzük, hogy a válság hatására milyen változtatások válhatnak szükségessé a gazdaságpolitika vállalkozásokat érintő elemeiben.

A tanulmány elsődleges célja annak vizsgálata, hogy a válság miként hatott a hazai kkv-kra, s ezáltal hasznos kiindulóponttal szolgálni a gazdaságpolitikai döntéshozók számára. Ugyanakkor fontos hangsúlyoznunk, hogy az elemzés a kkv-k helyzetére fókuszál, így például nem tekinti feladatának a válság során hozott kormányzati intézkedések átfogó bemutatását és elemzését, vagy a KKV Stratégia vizsgálatát. Bár tanulmányunk a válság kkv-kra gyakorolt hatása alapján levonható következtetéseket a KKV Stratégia célrendszerének logikája szerint vizsgálja, nem vizsgáljuk, hogy a megfogalmazott javaslatok megvalósíthatóak-e a stratégia keretei között, vagy túllépnek annak keretein, ez csak az értékelő munka tágabb kontextusában vizsgálható.

A VÁLSÁG HATÁSA – A SZAKIRODALOM ALAPJÁN

Bevezető

Fejezetünk célja, hogy a 2007 nyarán kezdődött gazdasági és pénzügyi világválság kkv-kra gyakorolt lehetséges hatásait azonosítsa az elérhető hazai és nemzetközi szakirodalom alapján. Mielőtt azonban ebbe belekezdenénk, szükséges a kis- és középvállalkozási szektor bemutatása, hogy nyilvánvaló legyen e szegmens gazdasági jelentősége.

A kis- és középvállalkozások (a továbbiakban: kkv) központi szerepet játszanak a foglalkoztatásban, fontos a szerepük a jövedelemteremtésben, emellett ők az innováció és a növekedés motorjai. Az OECD országokban a foglalkoztatás több mint felét adják, az EU területén a cégeknek 99%-a a kkv szegmensbe tartozik és ennek 92%-a mikrovállalkozás.¹ Tehát a tipikus európai cég mikrovállalkozás (*Audretsch et al.* [2009]). Az EU területén 2002–2007 között létrejött munkahelyek 84%-át a kkv-k hozták létre. Ez az arány nagyobb, mint a foglalkoztatásban betöltött szerepük (67%), ugyanakkor ezeken a munkahelyeken általában kisebb a munka termelékenysége is, amit az is mutat, hogy a kis- és középvállalkozások a hozzáadott érték 52%-át termelték, ami viszont alacsonyabb, mint a foglalkoztatási arányuk (*Audretsch et al.* [2009]). A vállalatok méret és iparágak szerinti megosztása látható az 1. táblázatban. A kkv-k aránya a nagyvállalatokkal szemben legnagyobb a vendéglátásban és az építőiparban, legalacsonyabb a bányászatban és a közüzemi szolgáltatások terén. Arányaiban a legtöbb kkv a szolgáltatási szektorban, azon belül a kereskedelem és javítás területén működik (32%), szemben a nagyvállalatokkal, amelyek legnagyobb hányada (44%-a) ipari termeléssel foglalkozik.

1. táblázat: Vállalatok iparági eloszlása az EU-27-ben 2007-ben

szektor	vállalatok száma			vállalatonként átlagosan foglalkoztatott személyek száma
	kis- és közép vállalkozás	nagy vállalkozás	összesen	
bányászat	22000	300	22300	37
feldolgozó ipar	2357000	19000	2376000	15
villamosenergia-, gáz-, vízellátás	29000	1100	30100	56
építőipar	2914000	2500	2916500	5
kereskedelem, javítás	6491000	6600	6497600	5
szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	1729000	1300	1730300	5
szállítás, raktározás, távközlés	1243000	3500	1246500	10
ingatlanügyek, gazdasági szolgáltatások	5625000	8500	5633500	5
összesen	20409000	43000	20452000	6

Forrás: *Audretsch et al.* [2009] 13. o.

¹ 10-nél kevesebb, átlagosan 2 foglalkoztatottal működő vállalkozás

2. táblázat: Kis- és középvállalatok megoszlása régi (EU-15) és új (EU-12) EU tagországok között 2007-ben

változó	egység	EU-15 ^a			EU-12 ^a			Magyarország ^b		
		kkv	nv ^c	összes	kkv	nv	összes	kkv	nv	összes
vállalatok száma	1000 darab	16249	33	16282	4160	10	4170	740	1	741
foglalkoztatottak száma	1000 fő	71047	35102	106150	16862	7793	24655	2339	737	3076
foglalkoztatottak száma	százalék régió=100	67	33	100	68	32	100	76	24	100
átlagos vállalatméret	fő	4	1062	7	4	803	6	3	864	4
hozzáadott érték	százalék régió=100	58	42	100	52	48	100	53,4	46,6	100
munka termelékenység ^d	1000 euró/fogl.	45	66	52	14	27	18	10,1	25,4	13,8

^a Audretsch et al. [2009] 23. és 30. o.

^b Kállay et al. [2009] 43. o.

^c 250 főnél többet foglalkoztató nagyvállalat (nv.)

^d hozzáadott érték tényezőkölségen / foglalkoztatottak száma

Ahogy a 2. táblázat mutatja, az újonnan belépett tagországok jellemzői arányaiban majdnem azonosak a régi tagállamokéval, mind a vállalatok, mind pedig a foglalkoztatottak eloszlásában. Ahogy a táblázat harmadik részében látható, a magyar arányok annyiban térnek el, hogy a foglalkoztatásban nagyobb szerepet kapnak a kis- és közepes vállalkozások, miközben az átlagos vállalatméret, mind a kkv-kon belül, mind pedig az összes vállalat tekintetében kisebb az új és a régi tagországok átlagánál is. Ugyanakkor a munka termelékenysége is kisebb mindkét vizsgált országcsoporthoz képest.

A 2007 nyarán kezdődött válságban a bankközi piacokról indultak és terjedtek szét a turbulenciák. A bizalmi válság és a bankok számára megdrágult források arra kényszerítik a bankokat, hogy inkább a megbízhatóbb ügyfeleikre koncentráljanak, miközben erősen visszafogják a hitelezésüket (credit crunch), ami erőteljesebben érintheti a kkv-kat. A kis- és középvállalkozások már csak emiatt is különösen ki vannak szolgáltatva a válság hatásainak, de más szempontok miatt is érzékenyebbek. Az OECD [2009b] által kiemelt okok:

- nem tudják csökkenteni a tevékenységüket, mivel már egyébként is kicsik,
- nem tudják diverzifikálni a tevékenységüket, mivel általában túl kicsik ehhez,
- mivel nem tudnak külső forrást szerezni a tőkepiacokról, ezért hitelekre szorulnak (miközben alacsony vagy nem létezik a hitelbesorolásuk),
- ezzel együtt kevesebb finanszírozási opciójuk van.

Az irodalomban létezik egy másik nézőpont is (például Narjoko és Hill [2007]), amely szerint a kis- és közép vállalatok szervezetileg rugalmasabban tudnak reagálni a környezeti változásokra (amennyiben kevésbé bürokratikus és hierarchikus a felépítésük, sokkal gyorsabban tudnak új terméket kidolgozni és esetleg bevezetni), így válságok idején jobb a túlélési képességük. E nézőpont szerint a válság akár innovációt is generálhat, rákényszerítheti a vállalatokat arra, hogy új termékeket találjanak ki és új piacokat fedezzenek fel.

Tehát a válság erőteljesebben érinti a kis- és közepes vállalkozásokat, de egyben lehetőséget is teremt az innovatív vállalatok² számára, hogy gyorsabban növekedjenek és új piacokat szerezhessenek.

A következőkben végignézzük a kis- és középvállalkozások környezetében bekövetkezett változásokat, majd röviden a válsághoz kapcsolódó állami intézkedéseket, végül pedig a sikeres vállalatok jellemzőit emeljük ki.

Keresleti viszonyok

A 3. táblázatban látható, hogy az 1998-as válság alatt közel 30%-kal esett vissza a kkv-k ipari termelése Dél-Koreában, de egyben a kkv-k rugalmasságát is jól mutatják az adatok, hiszen termelésük 2000-re majdnem visszaállt az 1995-ös szintre.

3. táblázat: Ázsiai válság hatása dél-koreai kis- és középvállalkozások feldolgozóipari termelésére (1995=100)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
termelési index	91,2	100	103,3	101,9	72,4	75,5	93,7
változás (%)	12,2	9,6	3,3	-1,3	-29,0	4,3	24,2

Forrás: Gregory *et al.* [2002] 9. o.

A mostani válsággal kapcsolatban az *OECD* [2009b] által idézett adatok szerint a felmérésekben szereplő belga kis- és közép vállalatok 60%-a jelentette, hogy az eladásaik csökkenése a legjellemzőbb vonása a válságnak. Finnországban a vállalatok esetében a rendelések 47%-át elhalasztották, 24%-át pedig törölték (ez 2008 3. negyedéve óta feltételezhetően tovább súlyosbodott). A szektorok között a leg súlyosabban az építőipart (Hollandia, Finnország), autó alkatrész ipart (Szlovénia, Hollandia, India, Olaszország), nagykereskedelmet (Olaszország), félvezetők gyártását (Hollandia) és az exportot (Chile, Dánia, India, Thaiföld) érinti a válság.

A *GALLUP* [2009] kis- és közepes vállalkozások finanszírozási helyzetéről szóló felmérésében az EU-27 területén működő cégek 48%-a jelentett árbevétel, 51%-a pedig profitcsökkenést (ennek oka, hogy 36% érzékelt bérköltség növekedést és 49% pedig alapanyag és energia költségemelkedést). A leginkább érintett cégek Litvániában (a cégek 80%-a jelentett árbevétel-csökkenést) és Írországban (78%) találhatók, Bulgáriában, Lettországban, Spanyolországban és Észtországban a cégek kétharmada jelentett árbevétel-csökkenést (66 és 71% között). A legnagyobb veszteséget általában a közepes cégek szenvedték el. A vállalatok 29%-a jelentette, hogy a legnagyobb gondot számukra a vevők elmaradása okozza.

Hasonló válaszokat kapott *Cosh et al.* [2009], akik a brit cégeket kérdezték arról, mi gátolja leginkább üzleti céljaik elérését. A válaszadók 39%-a találta úgy, hogy a vevők elmaradása szab a legkomolyabb gátat az üzleti céljai elérésének (4. táblázat), szemben azzal a 17-19%-kal, akik a finanszírozás elérhetőségét vagy költségét érezték korlátnak. A különbség még szembeötlőbb, ha a most kapott eredményeket egy, ugyanezekkel a vállalatokkal elvégzett, 2004-es felmérés eredményeihez hasonlítjuk, ugyanis a

² Innovatívnak tekinthető egy vállalat, amely az elmúlt 12 hónapban új terméket vagy szolgáltatást vezetett be; eljárás, marketing-módszer vagy szervezési-szervezeti újítást valósított meg. (Gallup [2009])

„normális” időszakban megközelítőleg ugyanannyi vállalat érezte korlátnak a finanszírozást, mint a válság időszakában.³

4. táblázat: Mi korlátozza a brit kkv-kat üzleti céljaik elérésében?

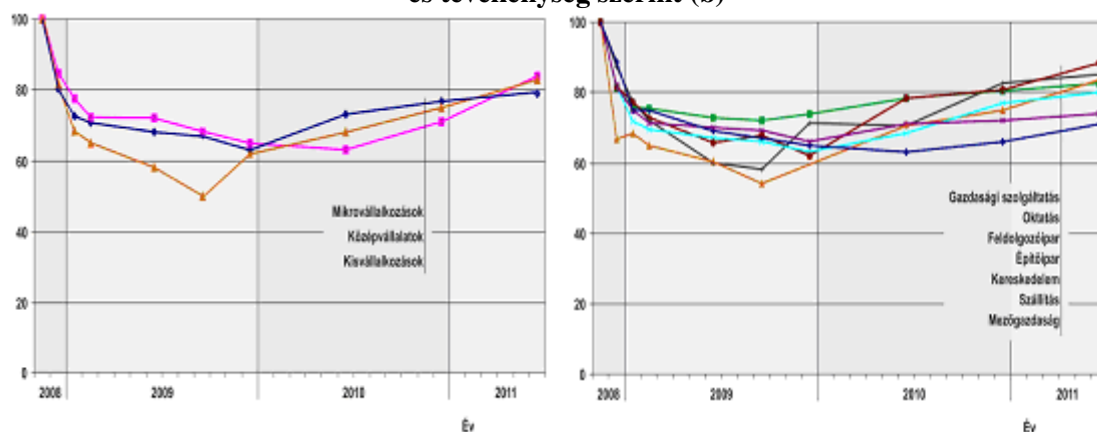
	2004	2008
Növekedéshez szükséges források elérhetősége vagy költsége		
alig korlátoz	50	42
enyhén korlátoz	31	39
jelentősen korlátoz	19	19
Folyószámlahitelek elérhetősége vagy költsége		
alig korlátoz	61	46
enyhén korlátoz	25	36
jelentősen korlátoz	14	17
Piaci kereslet növekedésének üteme		
alig korlátoz	37	19
enyhén korlátoz	37	42
jelentősen korlátoz	26	39

Forrás: *Cosh et al.* [2009] 7. o.

Az *OECD* [2009b] által említett felmérések szerint Magyarországon az egyéni vállalkozók a legborúlátóbbak a keresleti sokk méretével kapcsolatban, míg a nagyobb cégek optimistábbak. *Szabó* [2009] felmérésének eredményei ellentmondani látszanak ennek, mivel esetében a középvállalkozások sokkal nagyobb visszaesésre számítanak a forgalmukban, mint akár a mikro-, akár a kisvállalkozások (3. táblázat a, része). Szektorok szerint csoportosítva a vállalatokat: az építőiparban tevékenykedők várják a legnagyobb visszaesést (ez kapcsolatban állhat az állami megrendelések csökkenésével), és a mezőgazdaságban dolgozók számítanak a leginkább elhúzódnó visszaesésre (3. ábra b) része).

³ Ebből a *Cosh et al.* [2009] azt következtetést vonja le, hogy Nagy Britanniában keresleti oldali politikákra lenne igazán szükség ahhoz, hogy a válság reálhatásait csökkenthessék.

3. ábra: A forgalom alakulására vonatkozó előrebecslések vállalati nagyság (a) és tevékenység szerint (b)



Forrás: Szabó [2009] 8. o.

Mindent összevetve úgy tűnik, hogy a kereslet visszaesése a válság meghatározó jelensége, és ez az, ami a legtöbb kis- és közepes vállalat számára a legtöbb problémát okozza.

Finanszírozhatóság

A kibocsátás, a pénzmennyiség és a hitelezési ciklikus mozgásának összefüggéseire számos példa van a szakirodalomban.⁴ *Bordo és Haubrich* [2009] egy friss tanulmányában 1873 óta bekövetkezett amerikai válságok esetében mutatja meg, hogy bár a pénzügyi válságok mindig kibocsátáscsökkenéssel járnak, de amennyiben a pénzügyi válság összekapcsolódik a hitelezés lecsökkenésével, abban az esetben válság mélyebb, és időben is jobban elhúzódik.

Az ázsiai válság koreai hatásaival kapcsolatban *Dormaç és Ferri*. [1998] azt találta, hogy a banki kamatmarzsok emelkedése negatívan hat az ipari termelésre, különösen a kis- és középvállalkozásokra. A monetáris politika által meghatározott kamatláb és a kincstárjegyek kamata közötti különbség 1%-os emelkedése 1,4%-kal fogja vissza az ipari termelést, de kkv-k körében a csökkenés 1,7%. *Ferri és Kang* [1999] pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy a kis- és középvállalkozások tőkepiaci lehetőségeit is rontotta az ázsiai válság, mivel a befektetők borúlátóan ítélték meg a kkv-k növekedési kilátásait és nem elégségesnek az általuk felkínált biztosítékokat (5. táblázat).

5. táblázat: Vállalati kötvények eloszlása kibocsátó vállalatok mérete szerint (%)

	1997. január-október	1998. január-október
nagy vállalatok	92,4	99,4
kis- és közepes vállalatok	7,6	0,6
összesen	100	100

Forrás: *Ferri és Kang* [1999] 10-11. o.

⁴ Példákat elsősorban a monetáris politika hitelcsatornájának vizsgáló cikkek között lehet találni *Bernanke és Blinder* [1988], *Bernanke és Gertler* [1989], [1995] stb.

Az *OECD* [2009b] összegyűjtötte, hogy a 2007-ben kezdődött válságot követően miért nyújtanak a bankok kevesebb hitelt:

- rosszak a kkv-k üzleti kilátásai, mivel érzékenyebben érintheti őket a válság (minőségbe menekülés),
- maguk a bankok is nehezebben jutnak forráshoz (a bankközi piacokon kialakult pánik a bankok számára is megnövelte a tőke költségét),
- mindeközben a bankok nagy része igyekszik helyreállítani mérlegét.

Ezekből következően csak a legbiztosabb ügyfeleknek hiteleznek, ami úgy is értelmezhető, hogy visszatérnek a hitelezésben a „normális” idők gyakorlatához. Ez elindít egy polarizációs folyamatot, amire jó példa a koreai kkv-k esete, ahol a biztos befektetésnek számító kis- közép vállalatoknak nyújtott hitelek növekedtek, miközben a rosszabb hitelbesorolással rendelkező vállalatok hitelállománya csökkent (*OECD* [2009b]).

A 6. táblázatban láthatóak az euróövezetben a 2009. I. félévi bankhitel-igénylések eredményei. A vállalatok viszonylag kis része nem mert hitelért folyamodni amiatt, mert elutasítástól félt. A vállalkozások jelentős része megkapta a teljes összeget, amiért folyamodott. Jól látható, hogy a mikrovállalkozások azok, akik a legkevésbé vesznek fel hiteleket, és legtöbb elutasítás is őket éri.

6. táblázat: Bankhitel kérelmezése és annak eredménye azok körében, akik az euró övezetben hitelt kérelmeztek (2009 I. félév)

		kérelmezett	elutasítástól való félelem miatt nem kérelmezett	megfelelő belső források miatt nem kérelmezett	más ok miatt nem kérelmezett	nem tudja / nem válaszolt	vállalatok száma
nagyvállalat		33,7%	1,2%	37,8%	24,7%	2,7%	1876
kkv		28,1%	5,1%	37,5%	28,0%	1,4%	4215
amiből:	mikro	25,2%	6,7%	35,7%	31,2%	1,3%	1965
	kis	29,3%	4,0%	38,1%	26,8%	1,7%	1269
	közepes	32,3%	3,1%	40,3%	23,0%	1,3%	981
összes		29,8%	3,9%	37,6%	27,0%	1,8%	6091
		kérelmét egészében teljesítették	kérelmét csak részben teljesítették	kérelmezett, majd visszavonta a költségek miatt	kérelmezett, de elutasították	nem tudja / nem válaszolt	vállalatok száma
nagyvállalat		72,3%	16,1%	0,0%	5,2%	6,4%	631
kkv		60,4%	16,9%	4,2%	12,0%	6,5%	1185
amiből:	mikro	53,4%	16,7%	5,7%	17,7%	6,4%	496
	kis	62,0%	17,3%	4,5%	8,8%	7,4%	372
	közepes	69,3%	16,8%	1,4%	6,9%	5,6%	317
összes		64,5%	16,6%	2,7%	9,6%	6,5%	1816

Forrás: *ECB* [2009]

ECB [2009] által összeállított táblázatból (7. táblázat) az is látható, hogy finanszírozás feltételeinek szigorodása markánsan megjelenik a kamaton felüli díjak és a biztosítékok emelkedésében, az elérhető hitelkeret és futamidő csökkenésében. Az is látható, hogy ezek a szigorítások nem feltétlenül érintik súlyosabban a kkv-kat, hiszen a kamatemelkedés és a kamaton felüli díjak emelkedése estén egyaránt igaz, hogy a nagy vállalatok relatíve nagyobb része érzékelt emelkedést csökkenéssel szemben, mint a

kkv-k esetében. Ellenben a nagyvállalatok által elérhető hitelkeret több esetben emelkedett, és a biztosítékgigény növekedése sem érinti őket annyira súlyosan. Érdemes kiemelni, hogy a változások a kkv-kon belül a mikrovállalkozásokat érintették legsúlyosabban.

7. táblázat: Változás az elmúlt 6 hónapban felvett bankhitelek felhasználási feltételeiben

		megemelte a bank	nem változott	csökkentette a bank	nem tudja / nem válaszolt	nettó százalék ^a	vállalatok száma
kamatszint ^b							
nagyvállalat		44,3%	16,5%	33,7%	5,4%	10,7%	631
kkv		34,4%	31,3%	28,9%	5,5%	5,5%	1185
amiből:	mikro	36,1%	36,0%	21,0%	6,9%	15,2%	496
	kis	33,2%	31,6%	30,7%	4,5%	2,4%	372
	közepes	32,9%	23,6%	39,1%	4,3%	-6,2%	317
összes		37,8%	26,2%	30,6%	5,4%	7,3%	1816
kamaton felüli más költségek [díjak jutalékok] ^b							
nagyvállalat		47,4%	37,2%	9,8%	5,6%	37,6%	631
kkv		40,2%	44,0%	7,2%	8,6%	33,0%	1185
amiből:	mikro	41,2%	40,2%	6,7%	11,9%	34,6%	496
	kis	40,3%	44,0%	7,7%	8,0%	32,6%	372
	közepes	38,5%	49,8%	7,4%	4,3%	31,0%	317
összes		42,7%	41,6%	8,1%	7,6%	34,6%	1816
elérhető hitelkeret ^c							
nagyvállalat		26,0%	53,1%	20,3%	0,6%	5,7%	631
kkv		16,3%	55,1%	21,5%	7,1%	-5,3%	1185
amiből:	mikro	14,1%	53,8%	22,8%	9,2%	-8,7%	496
	kis	19,8%	53,0%	20,1%	7,1%	-0,3%	372
	közepes	15,5%	59,4%	21,2%	3,8%	-5,7%	317
összes		19,6%	54,4%	21,1%	4,9%	-1,5%	1816
elérhető lejárat szerkezet ^c							
nagyvállalat		10,8%	66,7%	19,7%	2,8%	-8,8%	631
kkv		8,9%	69,0%	10,7%	11,4%	-1,8%	1185
amiből:	mikro	8,8%	64,2%	13,1%	13,9%	-4,2%	496
	kis	10,3%	69,3%	9,2%	11,3%	1,1%	372
	közepes	7,4%	76,3%	8,8%	7,6%	-1,4%	317
összes		9,6%	68,2%	13,8%	8,4%	-4,2%	1816
biztosíték elvárások ^b							
nagyvállalat		31,8%	58,3%	5,3%	4,6%	26,5%	631
kkv		34,3%	54,7%	2,8%	8,2%	31,5%	1185
amiből:	mikro	35,5%	52,7%	3,5%	8,4%	32,0%	496
	kis	34,4%	54,0%	2,8%	8,8%	31,6%	372
	közepes	32,4%	58,8%	1,7%	7,1%	30,7%	317
összes		33,4%	56,0%	3,7%	6,9%	29,8%	1816

Forrás: ECB [2009]

^a növekedést és csökkenést érzékelő vállalatok százalékának különbsége

^b a pozitív nettó százalék a hitelezési feltételek szigorodását jelentik

^c a negatív nettó százalék a hitelezési feltételek szigorodását jelentik

A GALLUP [2009] által készített felmérések Magyarországra is kiterjednek, de a megfigyelések csekély száma óvatosságra int az eredmények széleskörű általánosíthatóságával kapcsolatban. Látható, hogy a megkérdezett cégek több mint ötöde folyamodott hitelért az EU-27 országaiban, hazánkban ez az arány egy tized alatt

van. A hitelért folyamodott vállalatok⁵ több mint fele megkapta teljes kért összeget az EU-ban, 75%-a pedig Magyarországon.

8. táblázat: Bankhitel kérelmezése és annak eredménye azok körében, akik az EU-ban és Magyarországon hitelt kérelmeztek

	kérelmezett	elutasítástól való félelem miatt nem kérelmezett	megfelelő belső források miatt nem kérelmezett	más ok miatt nem kérelmezett	nem tudja / nem válaszolt	vállalatok száma
EU-27	22,4%	7,1%	38,9%	29,7%	1,9%	8762
Magyarország	9,3%	7,9%	42,8%	39,8%	0,3%	228
	kérelmét egészében teljesítették	kérelmét csak részben teljesítették	kérelmezett, majd visszavonta a költségek miatt	kérelmezett, de elutasították	nem tudja / nem válaszolt	cégek száma
EU-27	55,3%	15,1%	6,2%	15,2%	8,2%	1959
Magyarország	74,6%	4,3%	0%	11,2%	9,9%	21

Adatok forrása: GALLUP [2009]

A 9. táblázat adatai alapján a magyarországi vállalatok sokkal nagyobb kamat- és egyéb díjemelkedést érzekeltek, mint az uniós vállalatok. Az elérhető hitelkeret csökkenéséről és lejárat szerkezet rövidüléséről is az európai átlagnál nagyobb arányban számoltak be magyar vállalatok. Egyedül a biztosítékgigény növekedést érzékelték kisebbnek a magyar vállalatok európai társaiknál.

9. táblázat: Változás az elmúlt 6 hónapban felvett bankhitelek felhasználási feltételeiben, az EU-ban és Magyarországon

	megemelte a bank	nem változott	csökkentette a bank	nem tudja / nem válaszolt	nettó százalék ^a	vállalatok száma
kamatszint ^b						
EU-27	31,8%	34,3%	26,8%	7,1%	5%	1959
Magyarország	40%	48,6%	8,7%	2,7%	31,3%	21
kamaton felüli más költségek [díjak jutalékok] ^b						
EU-27	35,7%	38,9%	14,5%	10,9%	21,2%	1959
Magyarország	27,2%	59,7%	0%	13,1%	27,2%	21
elérhető hitelkeret ^c						
EU-27	15,3%	51,7%	23,2%	9,8%	-8%	1959
Magyarország	2,4%	52,2%	25,2%	20,2%	-22,8%	21
elérhető lejárat szerkezet ^c						
EU-27	8,6%	66,1%	12,3%	12,9%	-3,7%	1959
Magyarország	1,3%	74,4%	12,8%	11,5%	-11,5%	21
biztosíték elvárások ^b						
EU-27	28,1%	53,4%	8,8%	9,7%	19,3%	1959
Magyarország	13,2%	73,9%	1,3%	11,6%	11,9%	21

Adatok forrása: GALLUP [2009]

^a növekedést és csökkenést érzékelő vállalatok százalékának különbsége

^b a pozitív nettó százalék a hitelezési feltételek szigorodását jelentik (emelkedő kamatok, díjak és biztosíték elvárások)

^c a negatív nettó százalék a hitelezési feltételek szigorodását jelentik (csökkenő hitelkeret és elérhető lejárat)

⁵ Itt a minta nem különbözteti meg a kis- és közepes vállalkozásokat, de Magyarország esetében a 228 vállalatot számláló mintából csak 1 az, amelyik 250 főnél többet foglalkoztat

Az *OECD* [2009b] más finanszírozási források bevonásának lehetőségéről csak annyit említ, hogy a kockázati tőke bevonása nem nagyon tud működni ilyen keretek között, mivel az alapok nehezen tudnak forrást bevonni, nem tudják a szokásos exit stratégiákat követni (tőzsdei értékesítés stb.), és megfelelő projekteket sem könnyű találni. Kockázati tőke beruházások magyarországi vonatkozásairól *Karsai* [2009] számol be, aki a kockázati tőke befektetések azon sajátossága miatt, hogy a tőkegyűjtés és – kihelyezés között általában több év is eltelhet, inkább a kockázati tőke befektetések lassú visszaszorulására számít, szemben a hirtelen visszaeséssel, mivel az összegyűjtött tőkét az alapok nagy valószínűséggel még kihelyezik. Mindemellett arra is számít azonban, hogy a hitelforrások beszűkülése miatt az alapok több vállalat közül válogathatják ki a jelentkezőket, ami a nagyobb választék miatt nagyobb megtérülést is biztosíthat.

Fizetési fegyelem

Külön problémát jelent, hogy a kkv-k vevőinek fizetési fegyelme is romlott, ami miatt a válság tovább rontja helyzetüket, hiszen a kereslet visszaesése mellett (raktárkészlet felhalmozódása) ez csökkenti le legjobban a vállalatok működő tőkéjét, likviditási problémákat okozva ezzel. Ez teljesen működőképes cégeket tehet fizetéseképtelenné (*OECD* [2009b]).

Ferri és Kang [1999] által bemutatott adatok szerint az ázsiai válság részeként, 1997 végére nem csak a csődök száma (lásd később), hanem a késedelmesen teljesített és elutasított számlák aránya is történelmi magasságokat ért el.

10. táblázat: késedelmesen teljesített és elutasított számlák aránya

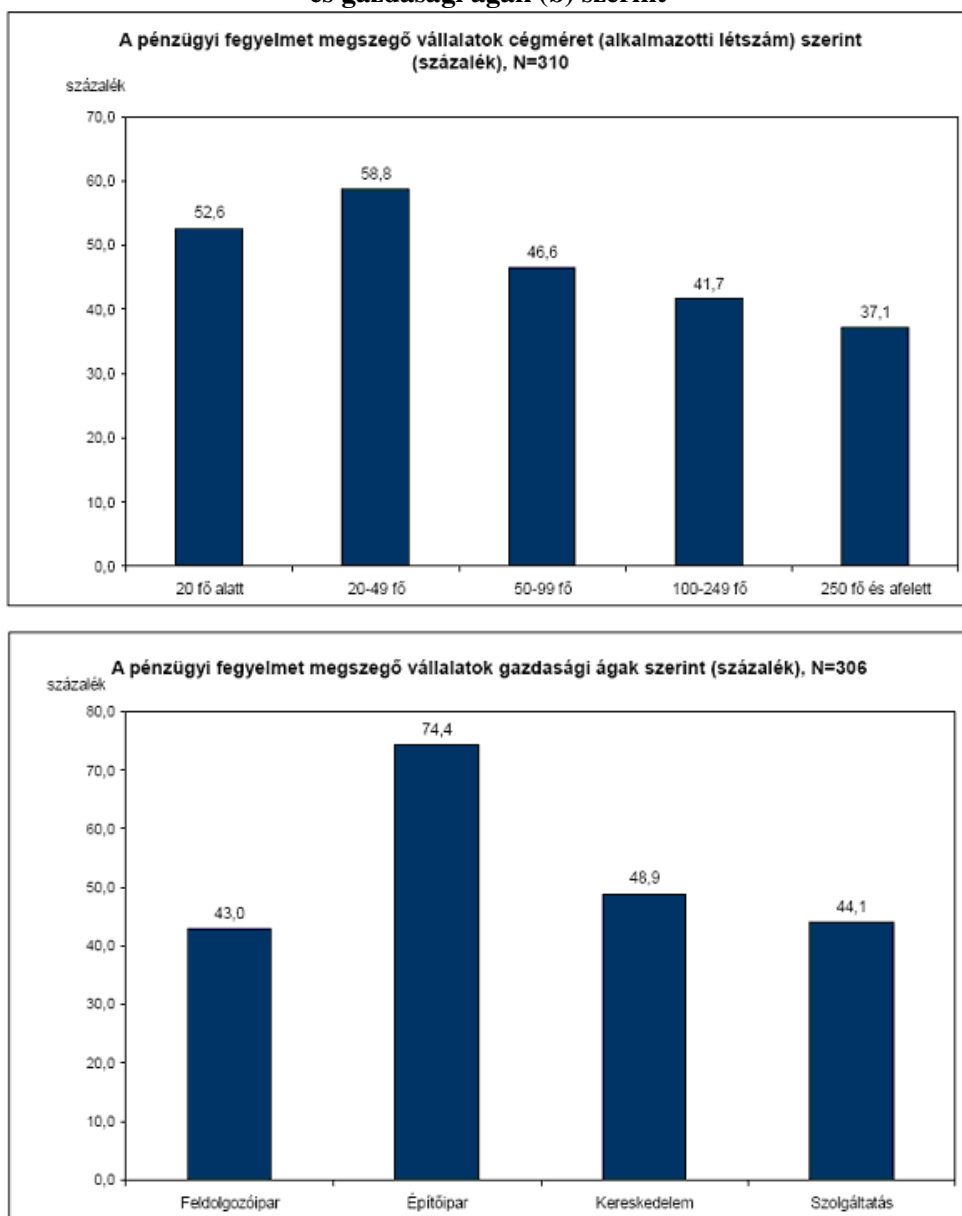
1996. 12.	1997. 12.	1998. 1.	1998. 3.	1998. 6.	1998. 12.
0,17%	2,09%	0,72%	0,62%	0,58%	0,12%

Forrás: *Ferri és Kang* [1999] 4. o.

Hasonló folyamat figyelhető meg mostani a válsággal kapcsolatban, ahogy ezt jól mutatják az *OECD* [2009b] által idézett adatok, amelyek szerint a Belgiumban felmért cégek 43%-a jelezte, hogy később kapja meg a kintlévőségeit (14%-uk erre azzal reagált, hogy a saját kifizetéseit is késleltette), Hollandiában a felmért kkv-k 50%-a jelentette, hogy problémát jelent számukra a késedelmes kifizetés. *Cosh et al.* [2009] által megkérdezett brit cégek 38%-a találta úgy, hogy megnövekedett az az idő és/vagy pénzmennyiség, amit arra kell fordítani, hogy a vásárló hitelképességét ellenőrizték.

Bartha et al. [2009] által megkérdezett 310 magyar vállalat 49%-ának voltak késedelmes kifizetései partnereivel (34.2%) vagy a TB-vel (3.2%) vagy mindkettővel (11.6%) szemben. A pénzügyi fegyelmet megszegő vállalatok között a 4. ábra a) része szerint nagyobb arányban vannak a kisvállalatok, ugyanakkor a szerzők elképzelhetőnek tartják, hogy a nagyobb vállalatok késedelmes fizetése több partnervállalatot kényszeríthet hasonló viselkedésre. Szektorok szerint nézve sokkal valószínűbb, hogy a pénzügyi fegyelmet megszegő vállalat az építőiparban (4. ábra b) része) működik (logit modell eredményei alapján ötször valószínűbb hogy egy építőiparban tevékenykedő vállalat megszegi a pénzügyi fegyelmet, mint egy feldolgozóiparban működő).

4. ábra: A pénzügyi fegyelmet megszegő vállalatok cégméret (a) és gazdasági ágak (b) szerint



Forrás: Bartha et al. [2009] 23. és 26. o.

Összegezve a környezetben bekövetkezett változásokat, ki kell emelni a kereslet visszaesését, ami válság hatásai közül legjobban befolyásolja a kis- és közepes vállalatok működését. Emellett a legtöbb országban komoly problémát jelentenek a fizetési fegyelem lazulása, az emiatt kialakult forgótőke-problémák és a külső finanszírozási lehetőségek szűkülése. A problémákat országonként a 11. táblázat foglalja össze.

11. táblázat: Válság tapasztalt és várt hatásai a kis- és középvállalkozásokra az OECD országokban ^a

		országokban		kkv hitelkereslete		
	kereslet	forgótőke- problémák és késedelmes fizetések	fizetés- képtelensége k és csődök száma	összesen	rövid lejáratú hitelek iránt	hosszú lejáratú hitelek iránt
OECD országok						
Ausztrália		+				
Ausztria			=			
Belgium	- - -	++	+	-		-
Csehország			=			
Dánia			++			
Egyesült Államok	- -			- - -	+	- - -
Egyesült Királyság	- -	+	+	- -	+	- - -
Finnország	- -	++	+			
Franciaország		+	+	- - -		
Görögország	- - -	+	=			
Hollandia	-	+	- -			
Írország			+++			
Japán	-	+				
Kanada	- -	+	-	+		
Korea	-	+			+	-
Lengyelország	-			+		
Luxemburg	-	+	+	-		
Magyarország			+		+	
Mexikó	-	+				
Németország	-		=	-		- -
Olaszország	-	+	++	-	=	-
Spanyolország			+++			
Svájc			=			
Új-Zéland	- -	++	+			- -
EC				- -	- -	- - -
nem OECD országok						
Chile	-					
Észtország			=			
Oroszország	+	+				
Románia						
Szlovénia			=			
Thaiföld						

OECD [2009b] 23. o.

^a „+” emelkedést (az erősebb emelkedést több „+” jelzi), „=” változatlanyságot, „-”, pedig csökkenést jelent az adott jellemzőben.

A hazai vállalatok 71,7%-a említette, hogy a legutóbbi hitelét működő tőkeként használta fel (ez összefügghet a fizetési fegyelem romlásával, lásd fentebb). Ezzel szemben az európai vállalatok nagyobb hányada hajtott végre beruházást a felvett hitelből (12. táblázat).

**12. táblázat, Mire fordította az utolsó (elmúlt 2 évben felvett) hitelt
(vállalatok aránya, aki említette)**

		forgóeszköz	ingatlan, felszerelés vagy gépjármű	kutatás-fejlesztés vagy intellektuális tulajdon	vállalatok száma
kkv		39,7%	49,0%	6,1%	1434
amiből:	mikro	38,3%	48,0%	6,0%	636
	kis	40,8%	49,6%	6,4%	465
	közepes	40,5%	50,1%	5,8%	333
EU-27		43,1%	45,3%	6,4%	2607
Magyarország		71,7%	23,1%	3,1%	60

Forrás: ECB [2009] és GALLUP [2009]

A válság hatása az egyes iparágakban

Az alábbi táblázatban (13. táblázat) a dél-koreai csődök száma látható az ázsiai válság idején.

13. táblázat: Csődök száma a koreai kis és középvállalkozások között (1996-1999)

	1996	1997	1998	1999
csőd arány (%)	14	39,9	38	10
csődbe ment kkv-k száma	11589	17168	22828	6718
havi átlag	966	1431	1902	560
csődbe ment nagyvállalatok száma	7	58	39	n.a.

Forrás: Gregory *et al.* [2002] 9. o.

Iparági bontásban az ipari szektorban a legmagasabb a csődök száma (az összes csőd 38%-a), ezt követi a kereskedelmi szektor (30,4%), a szolgáltatások (16,6%) és végül az építőipar (14,9%). (Gregory *et al.* [2002])

A 14. táblázat alapján a mostani válság alatt szintén nagyobb visszaesés következett be az EU feldolgozó iparában, mint az építőiparában. Viszont a 1. táblázat alapján a kis- és középvállalkozások aránya sokkal magasabb az építő iparban, mint a feldolgozó iparban, amiből az is következhet, hogy egy kisebb visszaesés is súlyosabban érintheti a kkv-kat.

**14. táblázat: EU-27 feldolgozó- és építőipari növekedési ráták
az előző év azonos időszakához viszonyítva – munkanappal igazított érték**

szektor	átlagos növekedés 2001-2007	átlagos növekedés 2008	átlagos növekedés 2009 1. n.é.	átlagos növekedés 2009 2. n.é.
feldolgozó ipar	1,8	-1,8	-19,1	-18,1
építőipar	1,8	-3,0	-11,1	-8,7

Forrás: Eurostat

Hasonló képet mutatnak az *ECB* [2009] adatai is, azaz a kis- és közepes vállalatok szintén nagyobb visszaesést érzékelnek a feldolgozó iparban, mint akár az építőiparban, kereskedelemben vagy a szolgáltatásokban (15. táblázat).

15. táblázat: Hogyan alakult az árbevétel az elmúlt 6 hónapban

		javult	nem változott	romlott	nem tudja / nem válaszolt	nettó százalék ^a	vállalatok száma
építőipar							
nagyvállalat		32,8%	34,0%	33,2%	0,0%	0%	48
kkv		18,3%	30,9%	49,8%	1,0%	-31%	482
amiből:	mikro	19,9%	29,8%	49,2%	1,1%	-29%	233
	kis	15,3%	33,0%	50,7%	1,0%	-35%	176
	közepes	20,3%	29,4%	49,2%	1,1%	-29%	72
építőipar összes		19,6%	31,2%	48,3%	0,9%	-29%	529
feldolgozóipar							
nagyvállalat		15,1%	22,5%	61,5%	0,9%	-46%	516
kkv		18,6%	23,3%	57,2%	0,9%	-39%	750
amiből:	mikro	19,3%	21,5%	57,7%	1,4%	-38%	182
	kis	19,1%	25,5%	54,8%	0,7%	-36%	274
	közepes	17,7%	22,4%	59,1%	0,9%	-41%	294
feldolgozóipar összesen		17,2%	23,0%	59,0%	0,9%	-42%	1266
szolgáltatás							
nagyvállalat		35,1%	27,6%	34,3%	3,0%	1%	1055
kkv		24,3%	28,2%	46,3%	1,1%	-22%	2153
amiből:	mikro	22,2%	29,7%	46,7%	1,5%	-25%	1098
	kis	26,2%	27,9%	45,3%	0,6%	-19%	574
	közepes	27,0%	25,3%	46,7%	1,0%	-20%	481
szolgáltatás összesen		27,9%	28,0%	42,4%	1,8%	-15%	3208
kereskedelem							
nagyvállalat		28,7%	23,7%	47,2%	0,3%	-18%	257
kkv		22,6%	24,8%	51,1%	1,5%	-29%	831
amiből:	mikro	21,1%	26,2%	50,7%	2,0%	-30%	453
	kis	23,7%	23,4%	51,7%	1,2%	-28%	244
	közepes	25,7%	22,6%	51,4%	0,4%	-26%	134
kereskedelem összesen		24,0%	24,5%	50,2%	1,3%	-26%	1088

Forrás: *ECB* [2009]

^a javulást és romlást érzékelő vállalatok százalékának különbsége

Az állam hatása

A koreai kormány 1998 közepén kezdett kifejezetten kis- és középvállalkozásokat célzó politikai lépéseket tenni, aminek segítségével stabilizálni akarták a cégek helyzetét, és finanszírozási forrásokhoz akarták segíteni őket. Erre 567,3 millió dollárt, a költségvetés 1,25%-át különítették el (*Gregory et al.* [2002]), és olyan területekre koncentráltak, mint az exporttámogatás, új technológiák piacra juttatásának segítése, innovációk támogatása. A rövid távú stabilizáció mellett a hosszabb távú növekedés alapjait is meg akarták teremteni, ezért külön alapot hoztak létre a kkv-k kutatás-fejlesztési erőfeszítéseinek támogatására.

A fentiekhez nagyon hasonló eszközöket használnak a kormányok a mai válság idején is. A leggyakrabban használt lépések a keresletélénkítés (fogyasztási csomagok,

infrastruktúra-fejlesztés, adópolitika) és a munkapiaci beavatkozás (lecsökkentett foglalkoztatási adók és társadalombiztosítási járulékok) mellett a kis- és középvállalkozások finanszírozását segítő intézkedések (*OECD* [2009b]). Ennek módjai:

- a bankok feltőkésítésével egyszerre, mintegy annak feltételeként előírják a kkv finanszírozását, vagy más módon nyújtanak állami garanciákat a kkv számára nyújtott hitelekhez (itt még nincs bevált gyakorlat⁶);
- segítik az értékesítést exporthitelekkel és biztosításokkal, faktoring lehetőségekkel stb.;
- javítják az állam fizetési fegyelmét. Ez megnyilvánulhat azonnali vagy havi áfa-visszatérítésben (Csehországban, Franciaországban, Spanyolországban), az állami megrendelések gyorsabb kifizetésében (Európai Bizottság 30 napos határidőt javasolt, az Egyesült Királyság 10 napos határidőt vállalt);
- beruházást segítő hosszabb távú hitelek, gyorsított leírási lehetőségek;
- foglalkoztatás segítő bérkiegészítések, hogy a dolgozók részmunkaidőben dolgozva is teljes bért kaphassanak;
- adócsökkentések, ami magába foglalhatja a társasági adót vagy akár átmeneti áfacsökkentést is (Egyesült Királyság).⁷

A különböző országokban meghozott intézkedéseket mutatja a 16. táblázat.

.

⁶ Azt viszont az *OECD* [2009b] aggasztónak találja, hogy olyan bankok esetében is csökken a hitelkihelyezés, amelyeket ezzel a feltétellel tőkésítettek fel, ezért fokozottabb monitoring tevékenységet ajánl.

⁷ Az *OECD* által szervezett turini kerekasztal egyeztetés (*OECD* [2009a]) egyik ajánlása alapján inkább a nem profit érzékeny adókat kellene csökkenteni, mivel ezek sokkal jobban sújtják a kis- és közepes vállalatokat.

**16. táblázat: Kormányok és nemzetközi szervezetek lépései
a válság kis- és középvállalkozásokat sújtó hatásainak enyhítésére**

	eladásokat, cash-flow-t és működő tőkét támogató intézkedések			kkv likviditáshoz jutásának könnyítése			beruházásbarát intézkedések erősítése	tőkehelyzet megerősítése
	működő tőke- hiány enyhítése	adófizetések csökkentése és könnyítése	exportkönnyítés	állami kifizetések könnyítése, gyorsítása	hitelzési és garancia lehetősége létrehozása	közvetítés és monitorozás (a)		
OECD országok								
Ausztrália		✓		✓				✓
Ausztria			✓		✓	közvetítés		
Belgium		✓			✓			
Csehország			✓		✓		✓	
Dánia		✓	✓					✓
Egyesült Államok					✓	monitorozás	✓	
Egyesült Királyság				✓	✓			✓
Finnország					✓			✓
Franciaország	✓	✓		✓	✓	közvetítés	✓	
Görögország					✓			
Hollandia	✓	✓	✓	✓	✓			
Japán					✓		✓	
Kanada	✓	✓	✓		✓			
Korea					✓			
Luxemburg			✓		✓			
Magyarország					✓		✓	✓
Mexikó		✓	✓		✓			✓
Németország			✓		✓		✓	
Olaszország	✓	✓	✓		✓	monitorozás	✓	
Spanyolország			✓		✓		✓	
Svájc			✓				✓	
Új-Zéland		✓	✓	✓				
EC					✓		✓	
nem OECD országok								
Brazília		✓	✓		✓			
Chile	✓		✓		✓			✓
Észtország					✓			
Oroszország					✓			
Románia					✓			
Szlovénia			✓		✓			✓
Thaiföld					✓			
nemzetközi szervezetek								
EIB					✓		✓	✓

Forrás: OECD [2009b] 38. o.

a, A monitoring az állam által feltőkésített bankok hitelzési aktivitásának fokozott (esetenként havi szintű) állami ellenőrzését jelenti. A közvetítés esetén egy állami szerv próbál segíteni a vállalatok (jórészt KKV) és a kisegített bankok közötti megegyezésben.

Vállalati sikertényezők a válságban

Indonéziai cégek adatain keresztül *Narjoko és Hill* [2007] azt vizsgálta, hogy mik azok a jellemzők, amelyek az ázsiai válság idején meghatározták egy vállalat sikerét és túlélését. Eredményeik szerint válság idején a teljesítményt leginkább a külföldi tulajdon és az exporttapasztalat javítja, de a cégek mérete rontja. Ellenben a talpra állási időszakban már a nagyobb cégek teljesítettek jobban. A nagyobb cégek túlélési esélyei viszont nagyobb mind a válság, mind pedig a talpra állási időszakban.⁸

Mindemellett azt is figyelembe kell venni, hogy a *GALLUP* [2009] felmérése szerint az innovatív cégek⁹ esetében nagyobb valószínűséggel emelkedett az árbevétel, mint nem innovatív cégek esetében (17% vs. 25%) (17. táblázat). Ez azt az elképzelést látszik alátámasztani, hogy a válság lehetőségeket is teremt bizonyos cégeknek, amit az is megerősít, hogy az innovatív vállalatok nagyobb része vár 20% feletti növekedést az elkövetkező 2 évben (18. táblázat). Hasonló különbségeket talált *Cosh et al.* [2009], esetükben a brit innovatív cégek 66%-a várt árbevétel-növekedést, szemben a nem innovatív vállalatok 43%-ával

17. táblázat: Hogyan alakult az árbevétel az elmúlt 6 hónapban

	javult	nem változott	romlott	nem tudja / nem válaszolt	nettó százalék	vállalatok száma
nem innovatív vállalat	17,9%	33,1%	47,4%	1,6%	-29,5%	2744
innovatív vállalat	25,7%	26,3%	46,9%	1,2%	-21,2%	3006

Forrás: *GALLUP* [2009]

18. táblázat: Az elkövetkező 2 évben várt éves árbevétel növekedés

	20% feletti éves árbevétel növekedés	20% alatti éves árbevétel növekedés	nem változik az árbevétel	csökken az árbevétel	nem tudja / nem válaszolt	vállalatok száma
nem innovatív vállalat	8,4%	31,4%	34,6%	18,6%	7,1%	2744
innovatív vállalat	17,9%	36,8%	24,2%	14,8%	6,2%	3006

Forrás: *GALLUP* [2009]

A válság területisége

Lőcsei [2009] szerint Budapestet alig érintette a válság, az ország többi részén pedig a kiegyenlítődés irányába tolódtak el a gazdasági egyenlőtlenségek a fejlettebb területek gazdasági hanyatlásán keresztül. Így a főváros – vidék viszonylatban igaz az, hogy a válság hatására a kkv-k prosperitását, vitalitását illetően a területi különbségek növekednek, míg vidéki és vidéki területek összehasonlításakor ennek épp az ellenkezője mondható el. A gazdaságilag fejlettebb ipari területekről később áttérjünk a válság az ország kevésbé fejlett térségeibe is. Nagy a valószínűsége annak, hogy válság végével a gazdaság regenerálódása az eredetileg fejlettebb területeken fog intenzíven

⁸ Az eredmények használhatóságát csökkenti, hogy csak 20 fő feletti vállalatok kerültek az adatbázisukba és inkább gyárak/telephelyek adataival dolgoztak.

⁹ Akik az elmúlt 12 hónapban új terméket, szolgáltatást, folyamatot, marketing vagy szervezeti innovációt vezettek be.

lezajlani, míg az eredetileg is kevésbé fejlett, stagnáló vagy lemaradó térségekben maradandó vagy elhúzódó hatást fog hagyni.

A médiafigyelem és a kormányzati beavatkozások is hajlamosak azon területekre összpontosítani, amelyeken intenzívebbek a változások, látványosabbak a válság okozta károk. Így könnyű abba a csapdába beleesni, hogy a nagyvállalatokat – amelyek létszámcsökkentési bejelentései egyszeri nagy sokkok –, és az eredetileg prosperáló és így a válság által jobban érintett területeket helyezzük a válság ellen hozott intézkedések középpontjába, míg a kisebb cégek néhány fős elbocsátásait, és az elmaradott térségek kevésbé eseménydús, elhúzódó agóniáját, amely hosszú távú lemaradásukat alapozza meg, valódi fontosságuknál kevesebb figyelmet fordítunk rájuk¹⁰ (Lőcsei [2009]).

Konklúzió

Az irodalom áttekintése alapján elmondható, hogy a kereslet visszaesése a legerőteljesebb hatás, amely a kkv-k eredményességét rontja. Súlyosbítja a helyzetet, hogy a fizetési határidők meghosszabbodtak és a késedelmes fizetések megsaporodtak, ami a kereslet visszaesése mellett a második legnagyobb forrása a működőtőke-problémáknak. Ezért az is nagyobb erőfeszítéseket követel meg a vállalatoktól, hogy a fizetőképes, biztos partnereket kiválasszák. A működőtőke-problémákat végzetessé teheti a külső finanszírozási források beszűkülése, ami felmérések alapján különösen súlyosan érinti a hiteleiket magas arányban forgótőke-finanszírozásra fordító magyar kis- és közepes vállalatokat.

Az állami lépések leggyakrabban a finanszírozás javítására koncentrálnak: a hitellehetőségek és hitelgaranciák nyújtása (vagy meglévők kiterjesztése) a leginkább elterjedt kkv-kat segíteni hivatott állami intézkedés. Emellett gyakoriak az exportot támogató, adófizetést könnyítő lépések is.

Reménykeltő, hogy az ázsiai válság példája alapján a szektor meglehetősen hamar kihever akár egy 30%-os visszaesést is. A hazai cégeknek ugyanakkor némileg rosszabb körülmények között kell kilábalniuk a válságból. A késedelmes fizetések miatt a magyar cégek nagyobbbrészt forgóeszköz-finanszírozási problémáik megoldására használták fel a kapott bankhiteleket, és a hitelek fele akkora részét fordították innovációra, mint EU területén működő vállalatok. Pedig az eddigi tapasztalatok alapján az innovatív kis- és közepes vállalatoknak van jobb esélyük arra, hogy a válság ideje alatt, azt kihasználva növekedjenek, és új piacokat teremtsenek.

¹⁰ 3. hipotézis (ld. 3. melléklet)

A VÁLSÁG HATÁSA – ADATELEMZÉS

Bevezetés

A következő fejezetben a válság hazai kkv-kra gyakorolt hatásait vizsgáljuk adatelemzéssel. Arra keressük a választ, hogy melyek azok a válság hatására bekövetkezett legfontosabb változások, amelyek befolyásolják, alakítják a kkv-k működését, túlélését és stratégiáit. Az eredmények közlésekor arra helyeztük a hangsúlyt, hogy a szakirodalom alapján nem kézenfekvő, új eredményeket közöljünk, a triviális eredményeket nem feltétlenül említjük.

Az elemzés kapcsán fontos kiemelnünk, hogy a válság és hatásai még nem jutottak nyugvópontra. A várható következményeiket még nem látjuk teljesen, a hosszabb távú hatások csak évek múlva lesznek elemezhetőek. Az adatfeldolgozás átfutási ideje miatt azok az információk is korlátozottan állnak rendelkezésünkre, amelyek a már lezajlott folyamatokról adnának képet. Így az itt bemutatott eredményeket mindenképpen óvatosan érdemes kezelni.

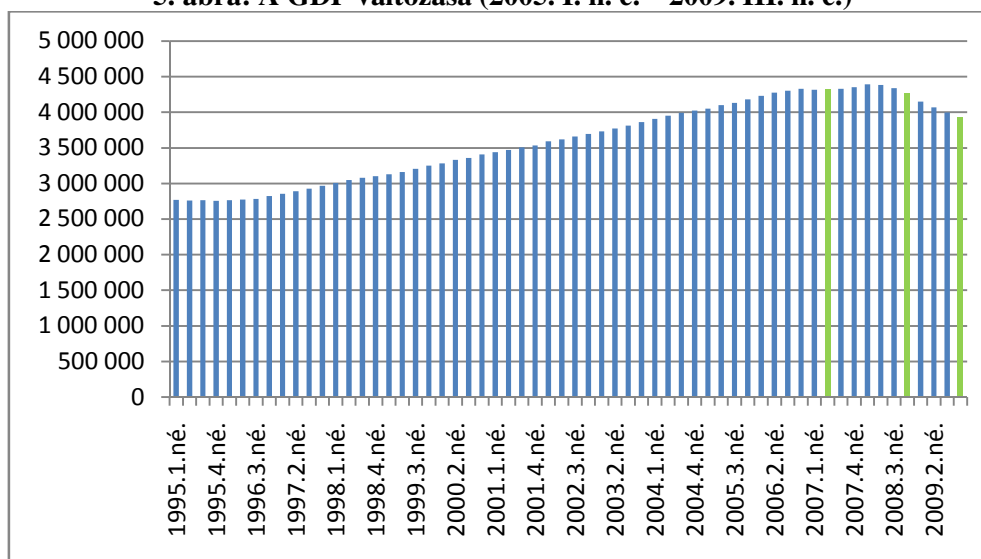
Adatbázisok, minta, módszertan

Az ebben a fejezetben bemutatott eredményeket három adatbázis elemzéséből nyertük. Az egyik az NFGM által 2007-ben, 2008-ban és 2009-ben megkérdezett, összesen kb. 6000 cég válasza alapján összeállított adatbázis. Az egyes években más-más cégeket kérdeztek le, így a különböző évekre vonatkozó megfigyeléseket egy adatbázisban kezelve (pooled OLS) az év, mint változó hatását figyeltük a legtöbb esetben. A függő változók jellegéhez igazodva probit (kétkimenetű változókhoz), sorba rendezett probit (többkimenetű, kardinális skálán mozgó változókhoz), illetve multinomiális probit (többkimenetű, minőségi skálán mozgó változókhoz) regressziókat futtattunk az adatokon. A lekérdezések 2007. június és július hónapjaiban, illetve 2008. és 2009. október és november hónapjaiban történtek. Az elemzés során a 2008-ról 2009-re történt eltéréseket tekintjük a válság hatásának. Itt azzal a feltételezéssel élünk, hogy 2008 október–novemberében a válság még nem hozott jelentős változásokat a cégek életébe, ezért ebben az időszakban még nem mérhetünk jelentős eltéréseket 2007-hez képest. Ez jól látszik az 5. ábra oszlopain is, ahol zölddel jelöltük az adatfelvételek időpontjait.

Az eredmények értelmezésekor érdemes figyelembe venni, hogy az adatbázisban szereplő cégek a túlélők, vagyis a mintában valószínűleg erősen érvényesül a szelekciós torzítás. A másik tényező, amit a mintavétellel kapcsolatban érdemes megemlíteni, hogy különböző években, különböző megyékben történt a mintavétel, jórészt átfedések nélkül¹¹. A minta összeállításakor ügyeltek arra, hogy minden lekérdezésben lehetőleg azonos arányban szerepeljenek erősebb és gyengébb teljesítményű megyék, ám ennek a sikerességét csak egy időben állandó gazdasági környezet esetén lehetne tesztelni. Nagyobb probléma, hogy emiatt az évek hatása és a megyehatás nem különíthető el egymástól a becslésekben. Emiatt azzal a feltételezéssel élve, hogy a minta megyék közti kiegyensúlyozása sikeres volt, a megye változókat kihagytuk a regressziókból.

¹¹ Budapesti cégek szerepelnek minden év lekérdezésében, más megyékben nincs ismétlődés.

5. ábra: A GDP változása (2005. I. n. é. – 2009. III. n. é.)



Forrás: KSH Stadat táblák (megj.: a 2009.4.né. becsült adat)

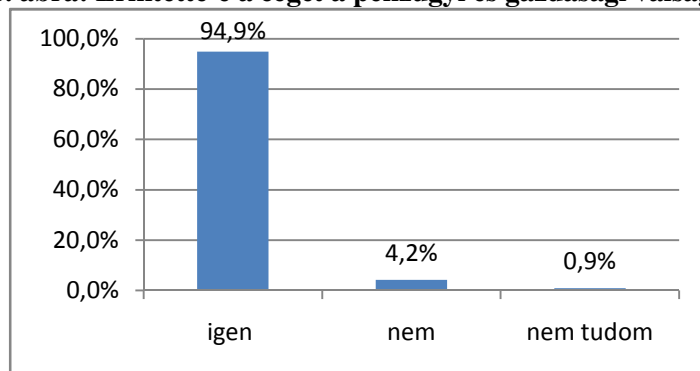
Az elemzés másik forrása az NFGM által rendelkezésünkre bocsátott APEH adatlekérdezés, amely kiegyensúlyozott panel adatbázist alkotva tartalmazza a cégek mérleg- és eredmény-kimutatás adatait. Az APEH adatokból nyert eredményeket a hivatkozásokban és a mellékletben (*)-gal jelöltük. Mivel a tanulmány készítésének időpontjában még nem állnak rendelkezésre a 2009-re vonatkozó adatok, így ebben az adatbázisban a válság 2008-ban jelentkező hatásait tudjuk elemezni. A 2009-es adatok valószínűleg sokkal nagyobb változásokat fognak mutatni.

Az elemzés harmadik adatforrása a Hétfa Kutatóintézet Bizalom és Vállalkozás programjának keretében készült reprezentatív kis- és középvállalkozói felvétel adatbázisa volt. Az adatfelvétel önkéntes válaszadáson alapuló, önkitöltős kérdőívezésből állt, 465 megfigyelést tartalmazó, országosan reprezentatív, véletlen mintát eredményezve.

A szöveges ismertetésen túl az 1. melléklet szolgál bővebb információkkal a futtatott regressziók pontos eredményeiről. A 2. melléklet tartalmazza a változók pontos definícióját és lehetséges értékeit.

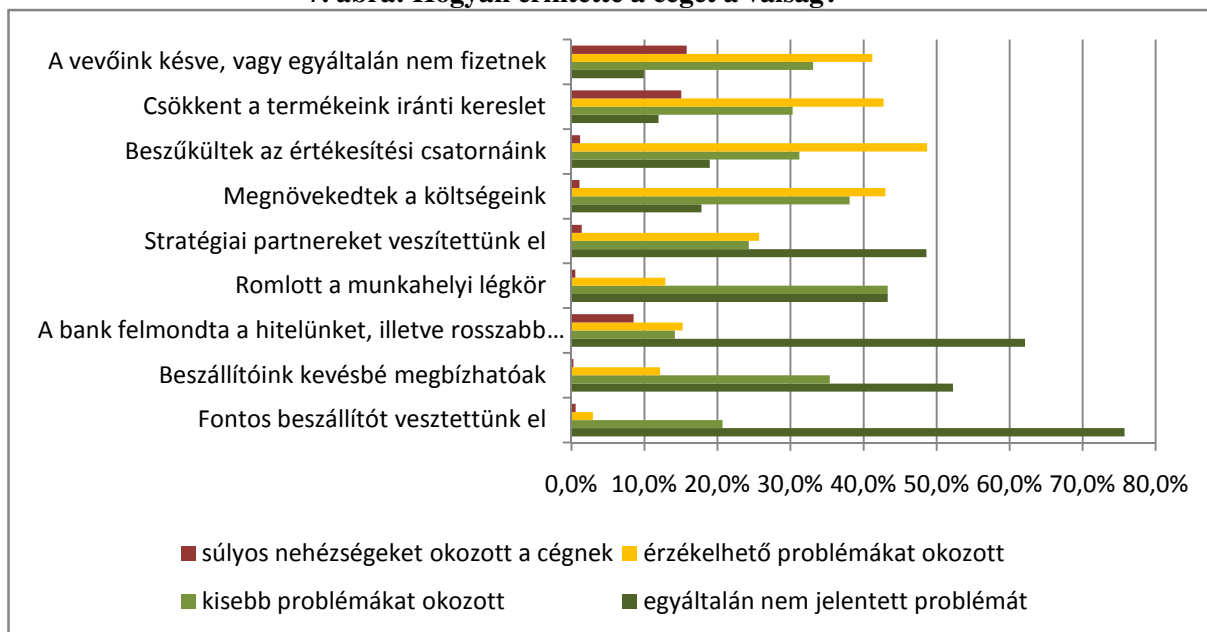
A válság hatása a kkv-kra

Hasonlóan Európa többi országához, a hazai cégek nagy részét érintette a gazdasági válság. A 6. ábra szerint a megkérdezett cégek kb.95%-át, (428 cég) érintette a válság (a HÉTFA kérdőív alapján). Közülük 411-en alkalmaztak valamilyen válságkezelő megoldást, 359-en 3 vagy több válságkezelő megoldást is alkalmaztak.

6. ábra: Érintette-e a céget a pénzügyi és gazdasági válság?

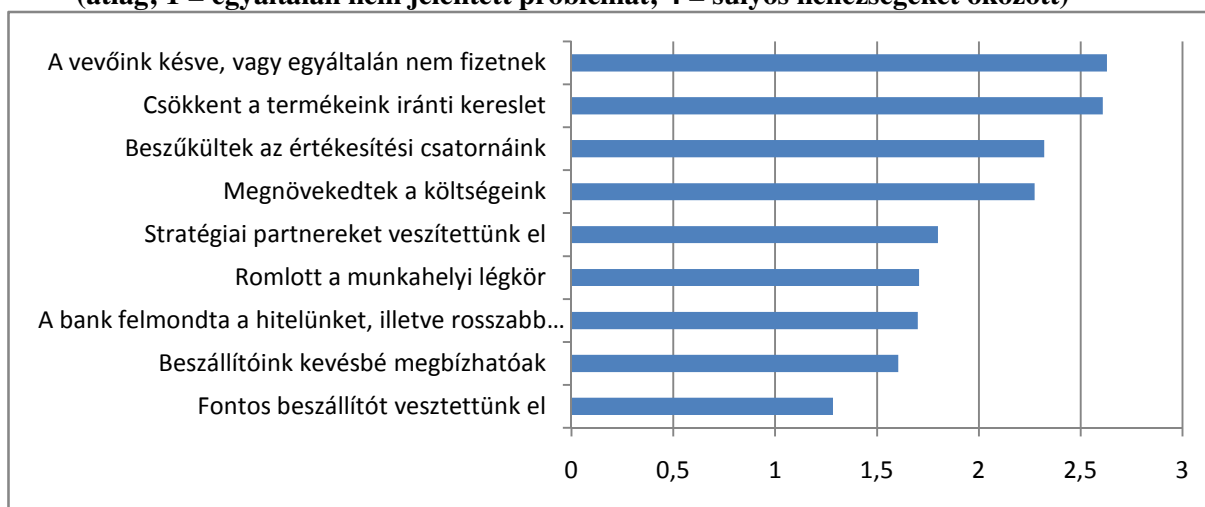
Adatok forrása: HÉTFA kérdőív

Az 7. ábra szerint a válaszadó cégek közül legtöbbször a fizetési késedelmek növekedése és a keresletcsökkenés jelentett érzékelhető vagy súlyos problémát¹². A beszállítók minőségének és a munkahelyi légkörnek a romlása igen sok cég számára kisebb problémát okozott, vagy egyáltalán nem érintette őket. A banki hitel felmondása sok céget egyáltalán nem érintett, de amelyeket igen, azokat súlyosan (ennél a kategóriánál a legmagasabb azok aránya, akiknek súlyos problémákat okozott a hatás azokhoz viszonyítva, akiknek kisebb vagy érzékelhető problémát okozott).

7. ábra: Hogyan érintette a céget a válság?

¹² 1. hipotézis (ld. 3. melléklet)

8. ábra: Hogyan érintette a céget a válság?
(átlag; 1 = egyáltalán nem jelentett problémát; 4 = súlyos nehézségeket okozott)



Adatok forrása: HÉTFA kérdőív

A válság hatásai – főként a keresletcsökkenés és a fizetési késedelmek szaporodása – csökkentik a vállalkozások túlélési esélyét. Az OPTEN 2010. februári jelentéséből (OPTEN [2010]) kiderül, hogy a válság kezdete óta megindult csődhullám továbbra is tart, a felszámolások száma nem kezdett stagnálni, hanem továbbra is emelkedik. 2010 februárjában 12%-kal több céggel szemben indítottak felszámolási eljárást a hitelezők, mint egy évvel korábban.

Az NFGM adatai alapján a válság túlélésének esélye – vagyis a cég eredményessége – nem különbözik a férfi és női vezetővel rendelkező vállalatok esetében (4. regresszió), azonban minél idősebb a cég vezetője, annál rosszabb eredményt ér el a cég. A válság túlélésében az adatok szerint az sem játszik döntő szerepet, hogy a cég alkalmazottai részt vettek-e valamilyen képzésen. Elmondható, hogy az innovatív vállalkozások általában eredményesebbek, de a válság miatti visszaesés őket is ugyanúgy érintette, mint a többi céget. Annak sincsen látható hatása a túlélési esélyre, hogy a cég tisztességes üzleti magatartást követ-e (határidőre fizet üzleti partnerei számára)¹³(32. regresszió). A lakosság számára értékesítő cégek általában rosszabbul teljesítenek, mint a többi cég, és ezen a válság sem módosított. Azon vállalkozók cégei, akik családi, illetve baráti körből szereztek vállalkozói ismereteiket, átlagosan rosszabb eredményt érnek el, mint akik pl. iskolában, szakkönyvből vagy saját vállalkozásban szereztek tudásukat. A válság túlélés valószínűségére a cégek mérete (létszáma) alapján sem igazán lehet következtetni.¹⁴

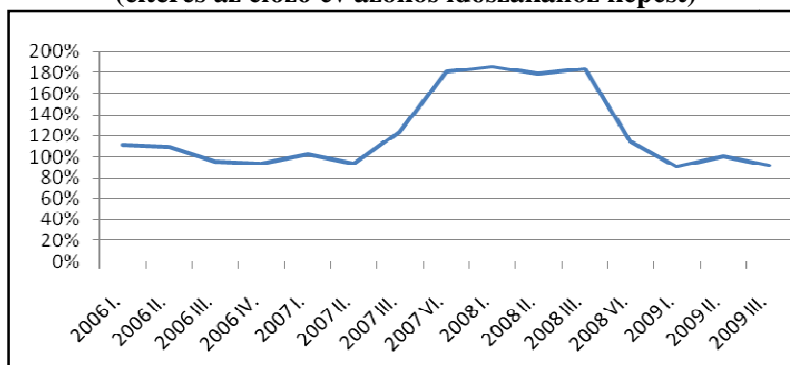
A beágyazottabb cégek (vagyis azok, amelyek informálisan vagy formálisan együttműködnek más cégekkel) általában jobbnak ítélik meg gazdasági helyzetüket, azonban az adatok nem támasztják alá, hogy a beágyazottabb cégekre kevésbé hatna a válság (8. regresszió). Keresleti problémáikat nem enyhíti beágyazottságuk (9. regresszió), ám több informális pénzforráshoz (baráti, illetve magánhitelhez) jutnak a kapcsolataik által (10. regresszió).

¹³ 12. hipotézis (ld. 3. melléklet)

¹⁴ 13. hipotézis (ld. 3. melléklet)

Bár a válság a cégek eredményességét és túlélési esélyeit is csökkentette, a vállalkozásindítási kedvet nem lohasztotta le. Az új vállalkozások alapításában tapasztalható, 2007 derekán megindult erőteljes növekedés a válság időszakában megtorpant, de a vállalkozások alapításának száma az új, magas szinten stabilizálódott, illetve ehhez a magasabb szinthez képest csökkent¹⁵ (ld. 9. ábra). A cégalapítási kedvet valószínűleg a cégbejegyzés könnyebbé válása (a kötelező alaptőke leszállítása, a bejegyzés adminisztrációjának egyszerűsítése) élénkítette meg. 2008 második felében ez az élénkülés lassult, 2009 elején megállt – nem eldönthető, hogy ez annak a következménye, hogy beállt az adminisztratív változások utáni új egyensúly, vagy annak, hogy a válság megtörte a vállalat alapítási kedv növekvő trendjét.

**9. ábra: Új bejegyzésű jogi személyiségű társas vállalkozások
(eltérés az előző év azonos időszakához képest)**



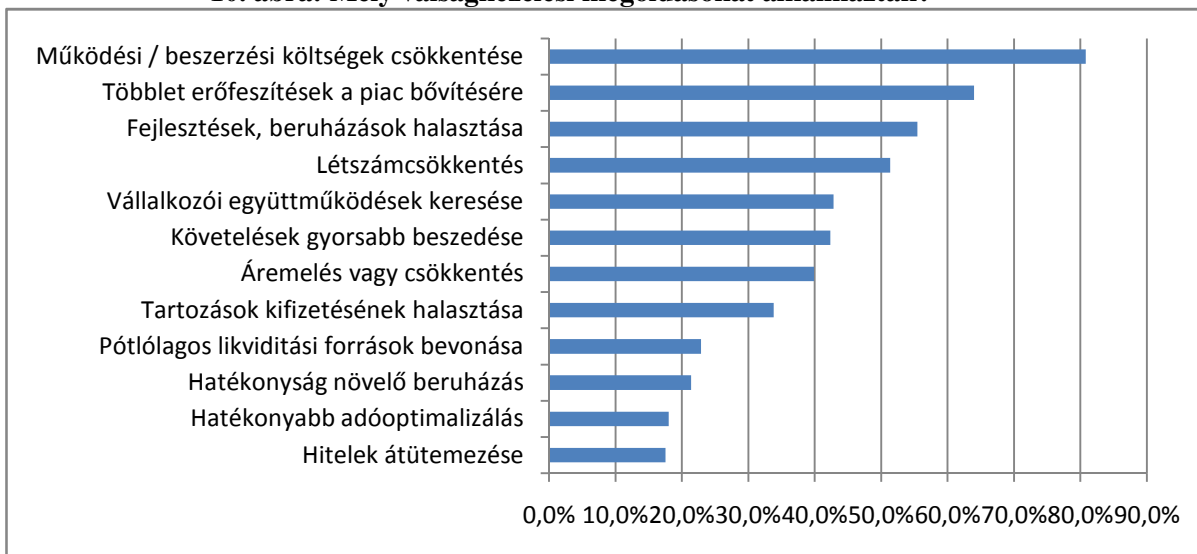
Adatok forrása: KSH Stadat

Stratégiai válaszok a válságra

A HÉTFA által megkérdezett, válság által érintett cégek 96%-a alkalmazott valamilyen válságkezelési stratégiát. A 10. ábra mutatja, hogy a legtöbb cég költségcsökkentéssel, piacbővítéssel, illetve a fejlesztései elhalasztásával próbálta meg enyhíteni a válság negatív hatásait. Az adóoptimalizálást, a hatékonyságnövelő változtatásokat, illetve a hitelek átütemezését alkalmazták a legkevésbé. Ennél érdekesebb a 11. ábra, amely arra vonatkozik, hogy mely – általuk is alkalmazott – stratégiát tartották hatásosnak. Azért fontos, hogy a cégek csak az általuk alkalmazott stratégiákat értékelhették, mert így elkerültük a spekulatív találgatásokat, és a válaszok tényleges tapasztalatokon alapulnak.

¹⁵ 5. hipotézis (ld. 3. melléklet)

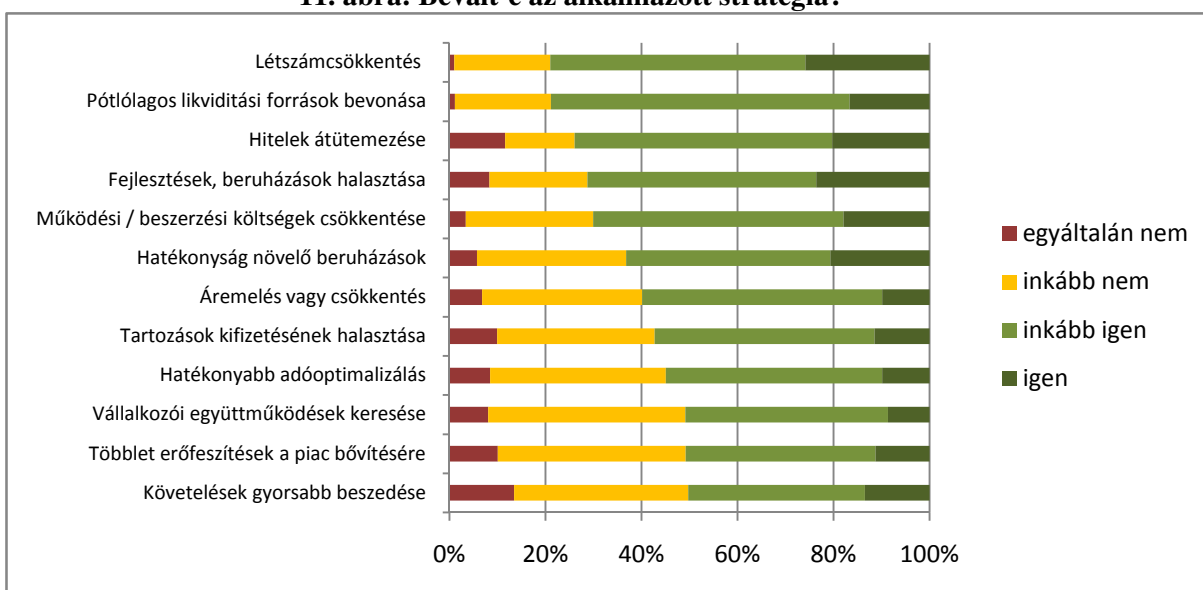
10. ábra: Mely válságkezelési megoldásokat alkalmazták?



Adatok forrása: HÉTFA kérdőív

Érdekes az eredmények értékelésekor figyelembe venni, hogy a válaszok 2010 elején születtek, vagyis itt a stratégiák rövid távú hatásait tudjuk megfigyelni. Ilyenek lehetnek a cég rövid távú fizetőképességének megőrzése, a felszámolás elkerülése, a válság túlélése. A stratégiák hosszabb távú hatásait – pl. versenyelőny vagy versenyképesség csökkenése, hatékonyság romlása, hosszú távú fizetőképesség romlása stb. – e válaszok alapján nem tudjuk értékelni. Láthatjuk tehát, hogy a túlélésben a leginkább a létszámcsökkentés, a hitelek átütemezése, valamint plusz likviditás bevonása segítette a cégeket. A piacbővítésre, a követelések gyorsabb beszedésére, illetve a vállalkozói együttműködések keresésére irányuló stratégiák bizonyultak a legkevésbé hatékonyak. Hozzávetőleg a cégek fele úgy gondolja, hogy inkább nem vagy egyáltalán nem vált be az alkalmazott stratégia.

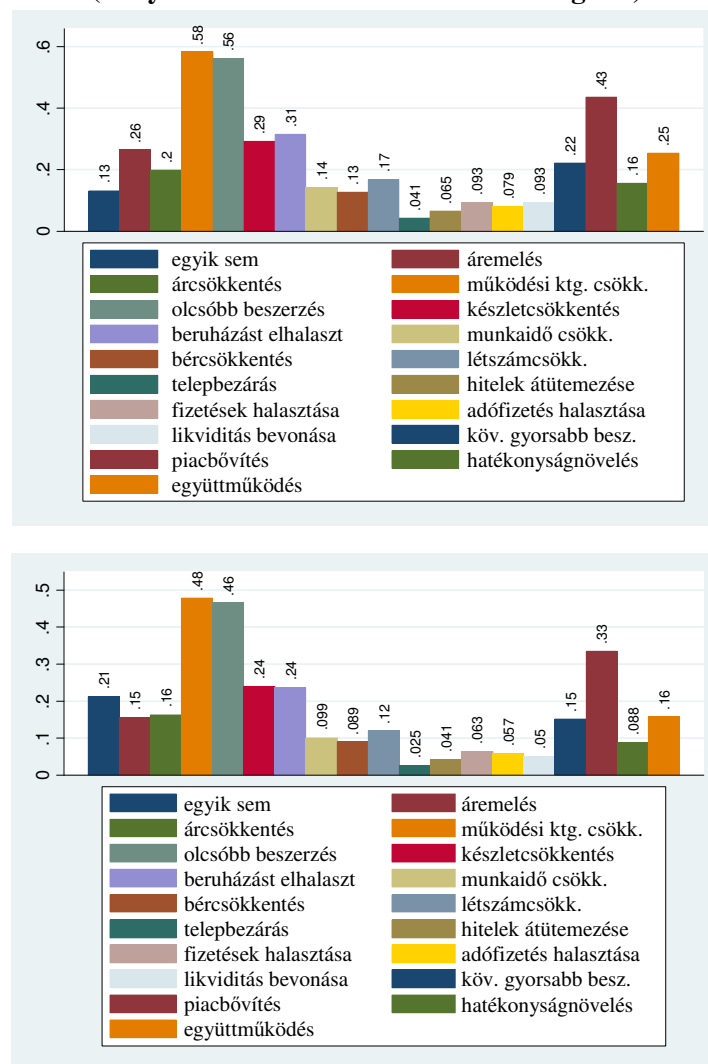
11. ábra: Bevált-e az alkalmazott stratégia?



Adatok forrása: HÉTFA kérdőív

Az NFGM kérdőív adatait tükröző 12. ábra alapján látszik, hogy a megkérdezett cégek 79%-a tett valamilyen lépést a válság ellen.¹⁶ A többi cégnek kb. a fele nem is tervez semmilyen lépést tenni.

12. ábra: A megkérdezett cégek milyen stratégiai lépéseket terveznek (bal), illetve tettek (jobb) a válság negatív hatásainak mérséklésére (hány %-uk választotta az adott stratégiát?)



Adatok forrása: NFGM kérdőív

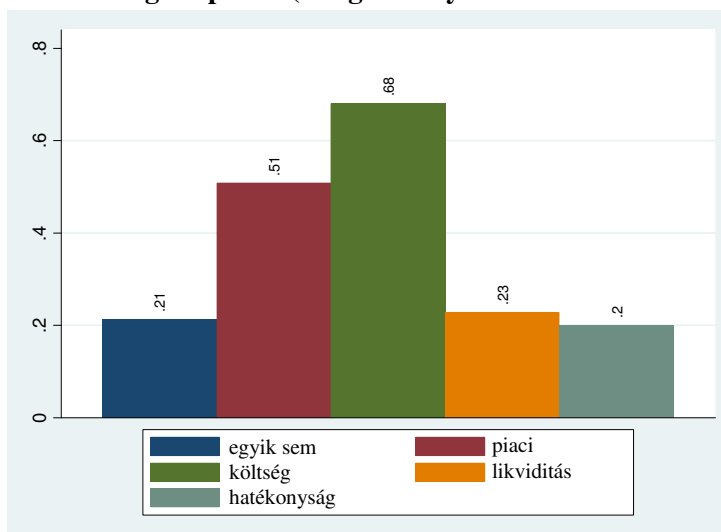
A lehetséges stratégiák közül a legtöbb cég a működési költségek csökkentését (48%) és az olcsóbb beszerzési források keresését (46%) valósította meg, piacai bővítésére pedig 33%-uk tett kísérletet. A legkevésbé alkalmazott stratégia a telephely bezárása volt.

A tervezett és megvalósult stratégiák korrelációja (ld. a 21. táblázatot), illetve a megvalósulási és tervezési százalékok eltérései alapján a likviditásbővítés, illetve a hatékonyságnövelő intézkedések esetében fordul elő a leggyakrabban, hogy a tervezett intézkedés mégsem valósul meg (illetve még nem valósult meg). Ezek esetében a tervezett lépések majdnem fele nem valósult meg. A likviditásbővítő elképzelések

¹⁶ A HÉTFA eredményeitől való eltérésre magyarázat lehet, hogy az NFGM felmérés néhány hónappal hamarabb készült.

kudarcat a banki elutasítás okozhatja, míg a hatékonyságnövelő intézkedések nagy valószínűséggel a hiányos menedzsmentkapacitások, illetve forrásszűke miatt hiúsulnak meg vagy késlekednek.

13. ábra: Választott stratégia típusok (a cégek hány %-a választotta az adott stratégiát?)



Adatok forrása: NFGM kérdőív

egyik sem: semmilyen stratégiát nem hajtott végre

piaci: piaci stratégia (árváltoztatás; piacbővítés)

költség: költségcsökkentés (működési, beszerzési, munkaköltségek csökkentése)

likviditás: likviditás erősítése (kötelezettségek elhalasztása; követelések beszedése)

hatékonyság: hatékonyságnövelés, együttműködés

A 13. ábra megmutatja, hogy a különböző stratégia típusok közül melyek voltak a legnépszerűbbek a megkérdezett vállalkozások körében. A választott stratégiák között a leggyakoribb a költségcsökkentés, a második leggyakoribb a piaci stratégia volt.

A következő eredmények (14. regresszió – 18. regresszió) arra a kérdésre adnak választ, hogy mely típusú cégek milyen típusú stratégiákat választják és hajtják végre. Azon cégek, melyeknek a tavalyi eredménye megfelelő volt, amelyeknek vezetője saját vállalkozása gyakorlatából, családi, baráti körből vagy iskolai tanulmányaiból szerezte vállalkozói ismereteit, kisebb valószínűséggel alkalmaztak válságkezelési stratégiát.

A piaci stratégiákat, vagyis az áremelés, árcsökkentés vagy piacbővítés stratégiát azok a cégek alkalmazták nagyobb valószínűséggel, amelyek vezetői vagy alkalmazottai képzéseken vesznek részt, amelyek lakossági piacra értékesítenek, amelyek vezetője más vállalkozások példájából szerezte vállalkozói ismereteit, illetve amelyek befektetési szolgáltatást vettek igénybe, bankhitelt vagy magánkölcst vettek fel.

A költségcsökkentési stratégiákat leginkább az építőipari, a lakosság számára értékesítő, a hitellel vagy befektetésekkel rendelkező cégek, valamint azok alkalmazták, amelyek vezetője szakkönyvekből szerezte vállalkozói ismereteit.

A likviditásnövelő stratégiákat azok a cégek részesítették előnyben, amelyek képzéseken vettek részt, illetve befektetési szolgáltatást, hitelt vagy lízinget vettek igénybe.

A hatékonyságot, termelékenységet növelő intézkedéseket az innovatív, alkalmazottaikat képzésekre küldő, befektetésekkel vagy hitellel rendelkező és faktoringot igénybe vevő cégek alkalmazták nagyobb arányban.

A cégek által adott stratégiai válaszok hatását is elemeztük (ld. a 19. regressziót). Azok a cégek, amelyek menekülési stratégiát választottak (működési költségek csökkentése, készletek csökkentése, bércsökkentés, elbocsátás, telephely bezárása), átlagosan rosszabb eredményt értek el a többi cégnél. Azok a cégek, amelyek nem választottak stratégiát, illetve az áremelést választották, jobb volt az eredményük az átlagnál. A többi stratégiának nincsen bizonyítható hatása a cégek eredményességére. Ezeket az eredményeket azonban némi fenntartással kell kezelni, mert egy cég stratégiaválasztása önmagában függhet a cég előző évi gazdasági helyzetétől, illetve lehetőségeitől.¹⁷

Értékesítési csatornák

A válság több kkv-t ösztönöz arra, hogy nagyobb cégek közvetítése helyett közvetlenül jusson el fogyasztóihoz.¹⁸ Az adatokból (1. regresszió) az olvasható ki, hogy a válság hatására több mint 3%-kal nőtt a közvetlenül lakosság felé történt értékesítések aránya. E változás nagyrészt annak az eredménye, hogy 2008-hoz képest 2009-ben sok cég tért át főként lakossági piacra való értékesítésre (2. regresszió).

Az innovatív cégek átlagosan 3%-kal kisebb valószínűséggel, míg azok a vállalkozások, amelyek más cégekkel formális vagy informális együttműködésben vesznek részt, 12%-kal kisebb valószínűséggel értékesítenek lakossági piacra. Az ok-okozati összefüggés ellenkező irányban is működhet.

2007-ben és 2008-ban jellemző volt, hogy az interneten keresztül értékesítő cégek eredménye jobb, mint amelyek nem használják ki az internetes értékesítés lehetőségeit (4. regresszió). Ez az összefüggés azonban a válság hatására megfordult, az interneten értékesítő cégek átlagban rosszabbul teljesítenek. Erre az lehet a magyarázat, hogy azok a cégek, amelyeket hátrányosabban érintett a válság, megpróbáltak új értékesítési csatornák után nézni, és elkezdtek az internetes értékesítést, azonban ez a stratégia nem vagy csak részben hozta meg a kívánt eredményt.

¹⁷ Bár a cégek előző évi eredményére kontrolláltunk a becslésben, az eredmények mégis némileg torzítottak lehetnek az eredményváltozó ugyanis nem folytonos, csak egy ötfokozatú skálán méri az eredményt. Ebből kifolyólag ugyanabba az eredménykategóriába bekerülhetnek igen különböző eredményességű cégek (pl. 2%-os és 10%-os eredményt még ugyanúgy lehet „Alacsony nyereség”-nek tekinteni.) Így előfordulhat, hogy az ugyanabba az eredménykategóriába tartozó cégek közül a rosszabbul teljesítők alkalmazták a költségcsökkentési stratégiákat, míg a jobbak nem alkalmaztak semmit. Mivel az ideai eredmény nyilván nemcsak a stratégiától, hanem a tavalyi eredménytől is függ, ezért a tavalyi rosszabbul teljesítő (de még azonos eredménykategóriába eső) cégek átlagosan idén is rosszabbul teljesítenek, sokan esetleg rosszabb kategóriába esnek. A vállalati eredményesség útfüggősége tehát – kombinálva az említett mérési hibával – a stratégiák hatásbecslésének torzítását eredményezheti.

¹⁸ 4. hipotézis (ld. 3. melléklet)

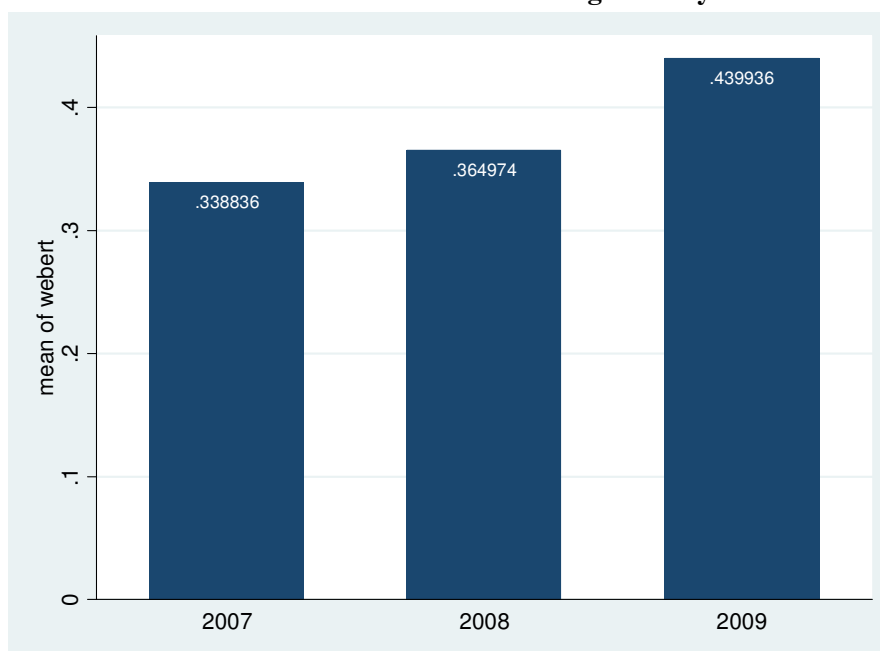
19. táblázat: Mekkora az adott eredményességi kategóriába kerülés valószínűsége, ha a weben értékesít a cég, ahhoz képest, ha nem értékesít weben?

	Weben értékesít (2007)	Weben értékesít (2009)
Magas veszteséggel zárják az évet	-0.12%	0.25%
Alacsony veszteséggel zárják az évet	-1.25%	1.99%
Null-szaldóval zárják az évet	-3.25%	3.76%
Alacsony nyereséggel zárják az évet	4.20%	-5.71%
Magas veszteséggel zárják az évet	0.42%	-0.30%

Adatok forrása: NFGM kérdőív

Érdeemes megnézni, hogy mely cégek indították el az internetes értékesítést (5. regresszió). 2009-re ugrásszerűen megnőtt az interneten árusító cégek aránya. 2008-ban 7,7%-os volt a növekedés, míg 2009-ben 20,5%-os.

14. ábra: Internetet értékesítésre használó cégek aránya a mintában



Adatok forrása: NFGM kérdőív

E növekedésnek egy része az interneten jelenlévő cégek arányának természetes növekedési üteméből fakad, másik részét pedig azon cégek teszik ki, amelyek a válság hatására új értékesítési csatornákat kutattak fel. Jellemzően az innovatív, informális együttműködésekben részt vevő, kereskedelemmel foglalkozó, fiatalabb férfi által irányított és befektetésekkel vagy bankhitellel is rendelkező cégek nyitottak inkább a netes értékesítés felé.¹⁹ Azok a cégek, amelyeknek vezetője szakkönyvekből, illetve más

¹⁹ A fogalmazás egyszerűsítő. Nem arról van szó, hogy egy bizonyos jól körülhatárolható típusú cég értékesít interneten, hanem inkább arról, hogy ezen jegyek megléte külön-külön valamennyivel növeli annak az esélyét, hogy a cég neten is értékesít.

vállalkozások példájából szerezte vállalkozói ismereteit, szintén nagyobb eséllyel jelennek meg a netes értékesítésben.

2007-ben és 2008-ban jellemzően inkább a nyereségesebb cégek jelentek meg az interneten értékesítésükkel. Ez a szabály azonban a válság hatására megfordult, 2009-ben jellemzően a kevésbé eredményes cégek nyitottak a netes értékesítés felé. Ez is azt jelzi, hogy így próbálták meg a válság negatív hatásait ellensúlyozni, több-kevesebb sikerrel.

Támogatások, állam hatása

A válság hatására a fejlesztésre ösztönző támogatási konstrukciók iránti kereslet megnövekedett²⁰ (3. regresszió). Alacsonyabb arányban az építőipari vállalatok tervezték, hogy támogatásra pályáznak a vizsgált időszakban. Azok a vállalatok, amelyek végrehajtottak a kérdezés évében vagy az azt megelőző évben valamilyen folyamat- vagy termékfejlesztést illetve technológiai újítást, csaknem 13%-kal nagyobb valószínűséggel pályáztak fejlesztési támogatásokra, mint amelyek nem. A befektetések vagy a hitel igénybevétele és a fejlesztési támogatások igénylése kiegészítette egymást a vállalkozásoknál: a befektetéssel vagy hitellel rendelkezők 15%-kal nagyobb valószínűséggel igényelték támogatást.

Az adataink, nem támasztják alá, hogy a válság hatására az állam pénzügyi stabilitásának, szempontja és a szociális szempontok hátrányosan érintették volna a kisvállalkozásokat,²¹ vagy hogy a válságkezeléssel kapcsolatos adószabályok változása negatívan érintették a kkv-kat (30. regresszió).

A KKV Stratégia értékeléséhez készült elemzés (PPH [2009]) megállapítja, hogy 2007 ősze és 2009 vége között történtek intézkedések az adminisztrációs költségek csökkentésére, ám ezek a folyamat gyermekbetegségei (előkészítetlenség, kapkodás) miatt még nem tudtak valós költségcsökkentő tényezőként megjelenni. Adatainkban sincs arra bizonyíték, hogy a válság hatásainak enyhítésére a kkv-k prosperitását korlátozó előírások²² enyhültek volna. (31. regresszió)²³

Fizetőképesség, külső finanszírozás

A válság nyomán az MNB adatai szerint jelentősen csökkent a vállalkozások számára kihelyezett hitelállomány nagysága, az utóbbi 15 év legnagyobb visszaesését figyelhettük meg (ld. 15. ábra). A 16. ábra a és b része megmutatja, hogy az állománycsökkenés nagyrészt a hitelpiaci kínálat szűkülésével magyarázható, a hitelek iránti kereslet 2009 utolsó negyedét kivéve folyamatosan növekedett. Az adatok ugyanakkor nem támasztják alá, hogy a válság hatására növekedett volna a hitelkereslet,²⁴ gyakorlatilag 2009 III. negyedévéig ugyanakkora növekedést tapasztalunk az előző időszakhoz képest, mint az azt megelőző években. A

²⁰ 6. hipotézis (ld. 3. melléklet)

²¹ A hipotézist úgy operacionalizáltuk, hogy megvizsgáltuk: az adóteher korlátozó hatása szignifikánsan növekedett-e 2009-ben.

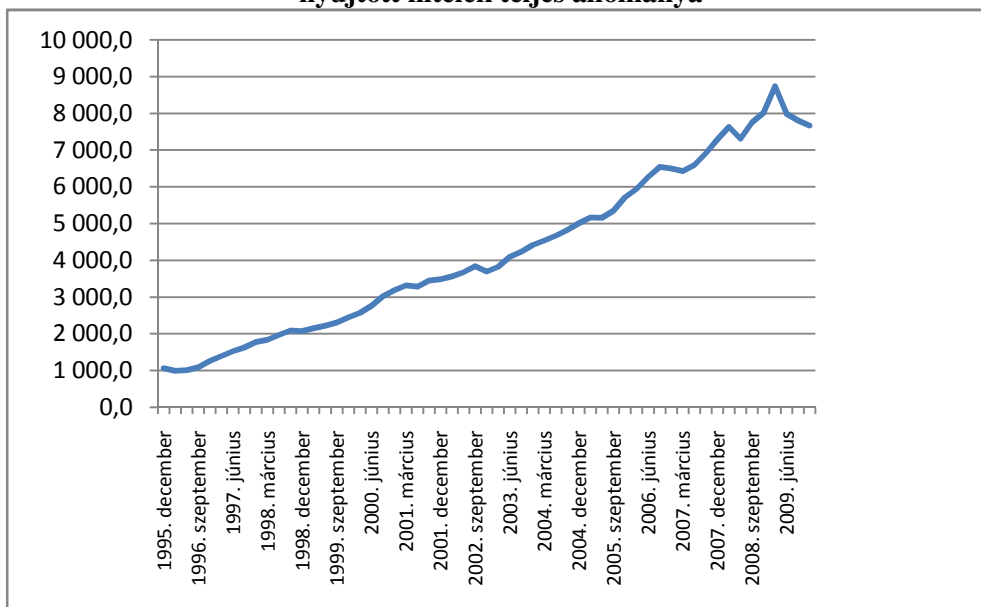
²² Megvizsgáltuk, hogy a vállalatok által érzékelt adminisztratív költségek növekedést korlátozó hatása csökkent-e szignifikánsan 2009-ben.

²³ 8., 9. és 10. hipotézisek (ld. 3. melléklet)

²⁴ 7. hipotézis (ld. 3. melléklet)

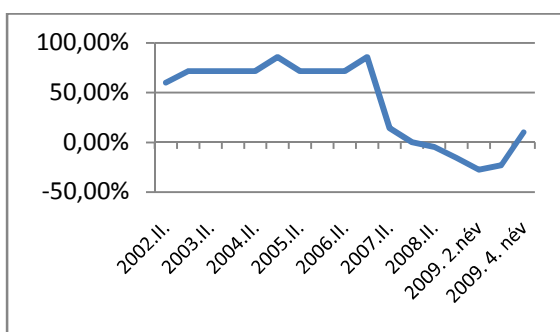
hitelpiacokon lezajló erőteljes forráskivonás eredményeképpen a hazai hitelintézetek visszafogták az új hitelek kihelyezését, illetve igen sok már kihelyezett hitelt próbáltak visszavonni.

15. ábra: Az egyéb monetáris pénzügyi intézmények által a nem pénzügyi vállalatoknak nyújtott hitelek teljes állománya

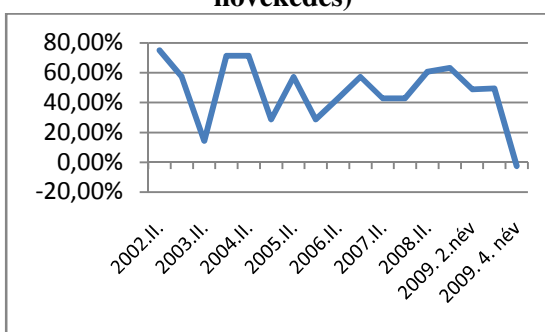


Adatok forrása: MNB

16. ábra. a. A kis- és mikro vállalatok esetében hogyan változott bankja által kihelyezni kívánt hitelmennyiség a megelőző időszaki állapothoz képest? (nettó változás pozitív = növekedés)



b. Az elmúlt időszakban a normális szezonális hatásokat leszámítva hogyan változott a kis- és mikro vállalatok esetében a vállalati hitelek/hitelkeretek iránti kereslet? (nettó változás pozitív = növekedés)



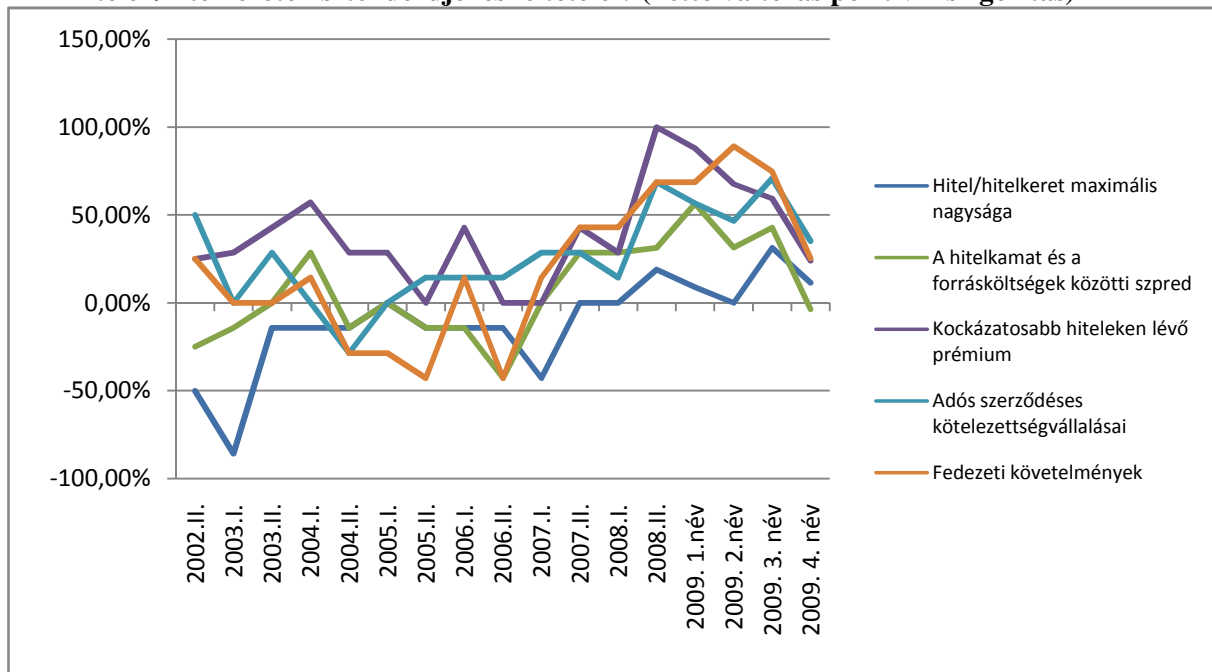
Forrás: MNB [2010]

E folyamattal párhuzamosan, illetve vele szoros ok-okozati összefüggésben, a hitelek megdrágultak a piaci szereplők számára, illetve a hitelhez jutás feltételei nagymértékben szigorodtak, egyszerre tükrözve a vállalatok megnövekedett kockázatosságát és a bankok forrásainak szűkösségét. A vállalati hitelezés kockázatának növekedését mutatja az átlag alatti, kétes vagy rossz besorolású hitelek,²⁵ illetve a 90 napon túli fizetési

²⁵ Átlag alatti hitelek esetében a várható veszteség mértéke 10-30%, kétes besorolású hitelek esetében 30-70%, míg a rossz besorolású hitelek esetében 70% feletti.

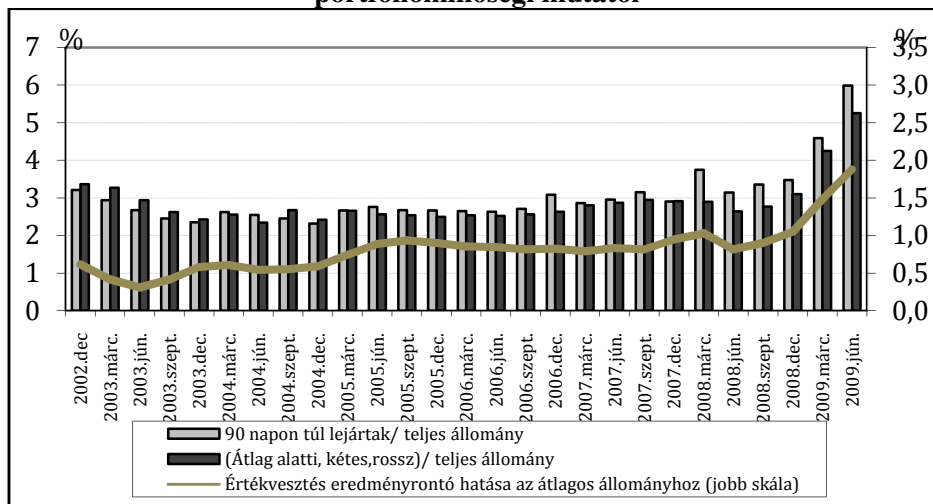
késedelembe esett hitelek arányának felfutása a válság hónapjaiban. (ld. 18. ábra) A vállalati hitelek drágulását, a hitelfeltételek szigorodását és a fedezeti követelmények növekedését a 17. ábra szemlélteti.

17. ábra: A Az elmúlt időszakban hogyan változtak a kis- és mikro vállalatoknak nyújtott hitelek/hitelkeretek sztenderdjei és feltételei? (nettó változás pozitív = szigorítás)



Forrás: MNB [2010]

18. ábra: A bankrendszer nem pénzügyi vállalati hiteleinek legfontosabb portfólióminőségi mutatói



Forrás: MNB [2009]

Azt mondhatjuk, hogy a válság hatására hazai cégek számára beszűkültek az elérhető banki hitellehetőségek, finanszírozási helyzetük megnehezedett.²⁶ A kormányzat megkísérelte némileg enyhíteni a forráshiány okozta problémákat, mégpedig bizonyos

²⁶ 1. hipotézis (ld. 3. melléklet)

támogatási pénzek (pl. GOP) gyorsabb és nagyobb arányú kihelyezésével. Arról nincsenek pontos adataink, hogy ez a kormányzati beavatkozás mennyiben enyhítette a kkv-k forrásproblémáit, illetve hogy azokhoz a cégekhez elért-e a segítség, amelyek a leginkább megsínylették a válság okozta banki forrásszűkülést. Az azonban elmondható, hogy az APEH adatok szerint a cégeknek már 2008-ban szignifikánsan csökkent a likviditása az előző évekhez képest (22. regresszió*). Ugyanakkor hangsúlyoznunk kell, hogy a válság hatásai közül a cégek számára nem a hitelkínálat beszűkülése, hanem a vevők késedelmes fizetései és a termékeik iránti kereslet csökkenése okozta a legnagyobb problémát. A cégek több mint fele gondolja úgy, hogy az említett két probléma érzékelhető vagy súlyos problémákat okozott a cégének (ld. 7. ábra).

Érdekes a fizetési késedelmek kérdéskörét részletesen elemezni. A Coface (Coface [2010]) elemzése szerint egyes szektorokban (építőipar, autóipar, vegyipar, kereskedelem) a fizetési késedelmek jelentős növekedése tapasztalható. Az NFGM adatait elemezve azt látjuk, hogy a válság hatására a vizsgált cégek között nem nőtt szignifikánsan azok száma, amelyek úgy gondolnák, hogy a fizetési késedelmek akadályozzák a növekedésben (34. regresszió). Egy másik, ugyancsak NFGM adatokon lefuttatott regresszió alapján a válság hatására csökkent azon cégek aránya, akik úgy gondolják, hogy megkülönbözteti őket versenytársaiktól fizetési pontosságuk (6. regresszió). Ez az eredmény arra enged következtetni, hogy a válság hatására növekedett a fizetési késedelembe eső cégek száma.²⁷ A HÉTFA kérdőív nem arra kérdez rá, hogy a fizetési késedelem akadályozza-e a céget a növekedésben, hanem arra, milyen súlyosan érintette a céget a fizetési késedelmek megszorodása. Itt azt találjuk, hogy a cégek 15%-a számára súlyos nehézségeket okozott, újabb 40%-uk számára pedig érzékelhető problémát jelentettek a nemfizetések (ld. 7. ábra). További utalás arra, hogy a likviditás megőrzése fontos szerepet játszik a cégek válságkezelési stratégiájában, az, hogy igen sok cég alkalmazott likviditás-bővítési stratégiákat (ld. 10. ábra és 11. ábra). A cégek több mint 40%-a próbálta meg gyorsabban beszédni követeléseit – igen kevés sikerrel. Kb. 35%-uk halasztotta el tartozásainak kifizetését, és kb. 20%-uk kísérelt meg valamilyen pótlólagos likviditási forrást bevonni. E látszólag egymásnak ellentmondó eredmények valójában jól megférnek egymással, ha figyelembe vesszük, hogy eltérő tartalmú kérdésekre válaszoltak a megkérdezett vállalkozások. Az NFGM kérdőív azt kérdezte, hogy mely tényezők akadályozzák a vállalkozást a növekedésben, míg a HÉTFA kérdőíve arra fókuszált, mennyire okozott problémát a jelenség. Az eredményeink azt sugallják, hogy a likviditás (amelyet rontanak a késedelmes fizetések) a vállalatok számára nem növekedési feltétel, viszont szükséges a talpon maradáshoz. Ez egy a lehetséges magyarázatok közül, ennek feltárása egy jövőbeli kutatás témája lehet.

A kereskedelemben és a szolgáltatásban jellemzően kevésbé okoz gondot a fizetési késedelem, mint az iparban és az építőiparban. Általában azok a cégek, amelyeknek nagyobb problémát okoz vevőik fizetési késedelme, rosszabb eredményt érnek el (33. regresszió). Ez a hatás a válság hatására sem változott, így alátámasztható az a vélekedés, miszerint többek között az a vállalkozás sikeresebb a válság túlélésében, aki

²⁷ Elvileg kétféle esetben fordulhat elő, hogy egy cég az előző évben még úgy gondolta, de idén már nem gondolja azt, hogy a fizetési pontosság különbözteti meg őt a versenytársaktól. Egyrészt lehet, hogy a versenytársak is elkezdtek pontosan fizetni, ezért a cég saját fizetési pontossága már nem jelent „előnyt”. A másik eset, hogy maga a cég hasonult a versenytársakhoz, elkezdett késedelmesen fizetni, tehát ebben a dimenzióban már nem különbözik többé a versenytársaktól. A jelenlegi gazdasági helyzetben az előbbi magyarázat csekély valószínűséggel bír, így az utóbbi magyarázatot tartjuk elfogadhatónak.

tovább bírja a likviditási versenyt.²⁸ Elgondolkodtató eredmény, hogy az innovatívabb, illetve valamilyen formális vagy informális együttműködésben részt vevő vállalatok számára nagyobb problémát jelentenek a fizetési késedelmek. Ez az eredmény valószínűleg kapcsolatban áll azzal, hogy ezek a cégek nagyobb arányban értékesítenek vállalatok, s kisebb arányban a lakosság számára. Ugyanis a nagyjából a lakosság számára értékesítő vállalatok a lakossági értékesítés jellegéből fakadóan²⁹ kevésbé érzik problémásnak a fizetési késedelmeket. Ám ez a hatás fennáll akkor is, amikor kontrollálunk az értékesítés célcsoportjára (lakosság vs. vállalat). Tehát ha két cég ugyanolyan arányban értékesít a lakosságnak, de az egyik beágyazottabb, annak nagyobb problémát jelentenek a fizetési késedelmek. Ez alapján felmerülhet a gyanú, hogy a beágyazottabb cégek kevésbé képesek vagy hajlandók fizetést kikényszerítő eszközöket alkalmazni, valószínűleg számukra értékes kapcsolataik megőrzése érdekében.

Azok a cégek, amelyeknek az előző évben kielégítő vagy jó volt az eredményessége, kevésbé érzik hátráltató tényezőnek a vevők késedelmes fizetését, valószínűleg azért, mert elegendő tartalékot halmoztak fel a likviditási nehézségek átvészelésére. Ugyanakkor a befektetéssel vagy bankhitellel, magánkölcsonnel vagy lízinggel rendelkező vállalatok számára jelentősebb hátráltató tényező a késedelmes fizetés. Erre egyfelől az lehet a magyarázat, hogy azok a cégek, amelyek késedelmes vevőfizetésekkel néznek szembe, nagyobb valószínűséggel vesznek fel hitelt az ebből fakadó likviditási problémák áthidalására. Másfelől az is valószínű, hogy azok számára, akik bankhitellel rendelkeznek és minden hónapban törleszteniük kell, valóban nagyobb problémát jelent a vevők késedelmes fizetése. A férfiak, illetve a fiatalabbak által vezetett cégek jellemzően nagyobb problémaként élik meg a késedelmes fizetéseket.

A válság hatására megnövekedett az informális finanszírozás jelentősége (11. regresszió). 2009-ben 7%-kal nagyobb esélye volt annak, hogy informális finanszírozási formákat vegyenek igénybe a cégek 2008-hoz képest. A formális finanszírozási formák pl. a bankhitel és a lízing, informális finanszírozási forma pl. a családtól, barátától kapott kölcsön vagy a magánhitel.³⁰ Az exportáló cégek inkább a formális finanszírozási formákat, míg az innovatív és a lakosság számára értékesítő cégek inkább az informális finanszírozást részesítették előnyben. Az informális hitelek igénybevétele együtt mozog a banki hitelfelvétellel, vagyis azok a cégek, amelyek rendelkeznek bankhitellel, nagyobb valószínűséggel kapnak magánkölcsonnt is. Az informális finanszírozással rendelkező cégek átlagosan rosszabb eredményt értek el, így azt is mondhatjuk, hogy a rosszabb helyzetben lévő cégek próbáltak meg informális finanszírozáshoz jutni (12. regresszió).

A válság hatása a cégek pénzügyi adataiban is tetten érhető. 2008-ra szignifikánsan csökkent a cégek eszközarányos megtérülése (20. regresszió*), árbevétel arányos nyeresége (21. regresszió*), szokásos vállalkozási eredménye (24. regresszió*), jelentősen romlott finanszírozhatóságuk is (23. regresszió*). A kkv-k mérleg szerinti eredménye 2008-ban kevésbé csökkent, mint a nagyvállalatoké. Ugyanakkor az exportáló vállalatok eredménye is jelentősebben csökkent, mint a belföldre értékesítőké.

²⁸ 14. hipotézis (ld. 3. melléklet)

²⁹ A vevő csak akkor kapja meg az árut, ha rögtön fizet a boltban, vagy hitelre vásárol, de akkor általában egy bank áll a követelés mögött.

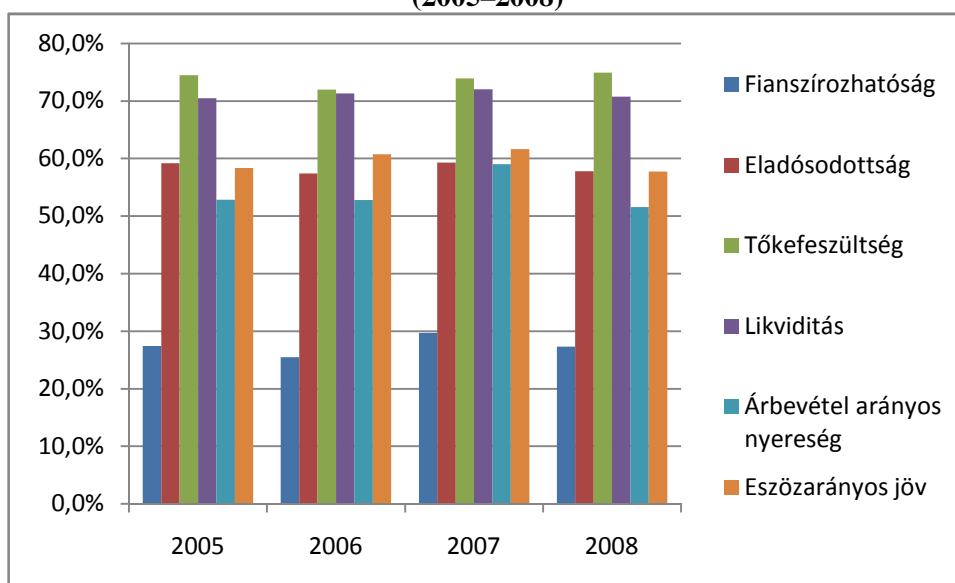
³⁰ Családja megtakarításából, baráti kölcsönből vagy magánszemélytől felvett kamatozó kölcsönből finanszírozza tevékenysége bővítését.

Ez azt jelzi, hogy a világpiachoz erősebben kötődő vállalatok hamarabb megéreztek a válság hatásait (25. regresszió*).

Az MNB adatai által jelzett töretlen hitelkereslet-emelkedést az adataink alapján nem tudtuk igazolni vagy elvetni. A vizsgált vállalkozásoknál jelentősen növekedett a rövid lejáratú kötelezettségek állománya, azonban ez jelentheti a rövid lejáratú hitelek iránti kereslet növekedését vagy a szállítói fizetések elhalasztását is (27. regresszió*). E két hatás elkülönítéséhez megvizsgálhatjuk a pénzügyi műveletek ráfordításait. 2008-ra a pénzügyi műveletek ráfordításaiból a pénzügyi intézetnek fizetendő kamat átlagosan 3,7 millió forinttal, míg a más vállalkozónak vagy magánszemélynek fizetendő kamat csupán 0,3 millió forinttal növekedett. Azonban azt is tudjuk, hogy a szállítói tartozások késedelmes kifizetése csak igen ritkán jár késedelmi kamat megfizetésével, így az eredményeink csak korlátozottan alkalmasak arra, hogy egyértelműen megállapítsuk belőlük, milyen típusú rövid lejáratú források bevonása történt meg 2008-ban. Mivel a 2008-as év végi záróállományok a teljes 2008-as évben felhalmozott hitelek állományát mutatják, nem különíthető el, hogy ebből mennyi keletkezett a válság hónapjaiban. A 2009-es APEH TAO adatok azonban egyértelműen a válság hatásait fogják jelezni.

A *Bankárképző* [2008] által alkalmazott módszert³¹ követve az 19. ábra mutatja a hazai vállalatok pénzügyi mutatóinak és finanszírozhatóságának alakulását a 2005–2008 közötti időszakban.

19. ábra: Vállalatok pénzügyi mutatóinak és finanszírozhatóságának alakulása (2005–2008)



Adatok forrása: APEH TAO adatok

Az összesített ábrán látható a tőkefeszültségi mutató 2006–2008 közötti folyamatos emelkedése, vagyis, hogy a vállalatok egyre kevésbé képesek működésüket saját

³¹ A cég finanszírozható, ha teljesülnek az alábbi feltételek:

Eszköz arányos jövedelem mutató > 6%

Árbevétel arányos nyereség > 1%

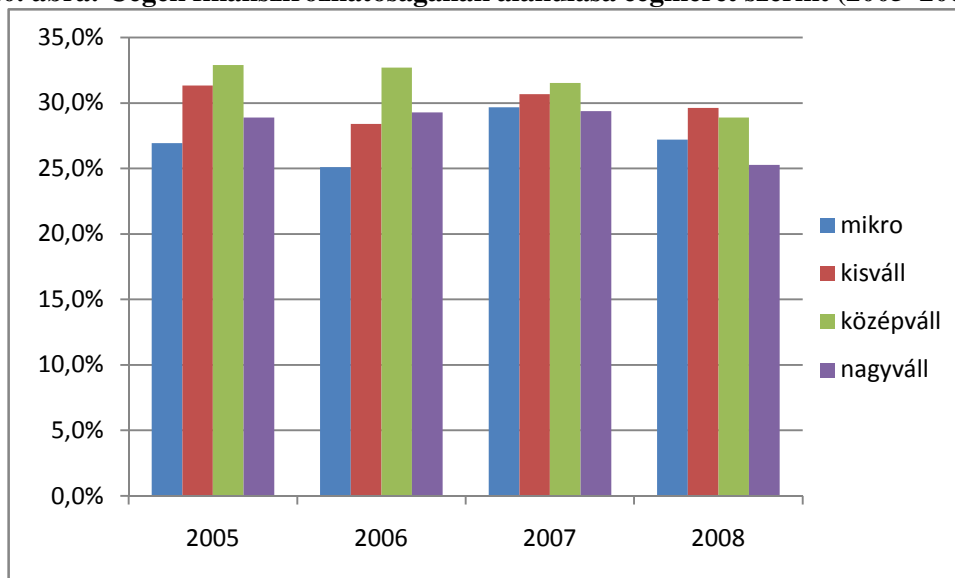
Likviditási mutató > 0,5

Tőkefeszültség mutató < 2

Eladósodottság < 65%

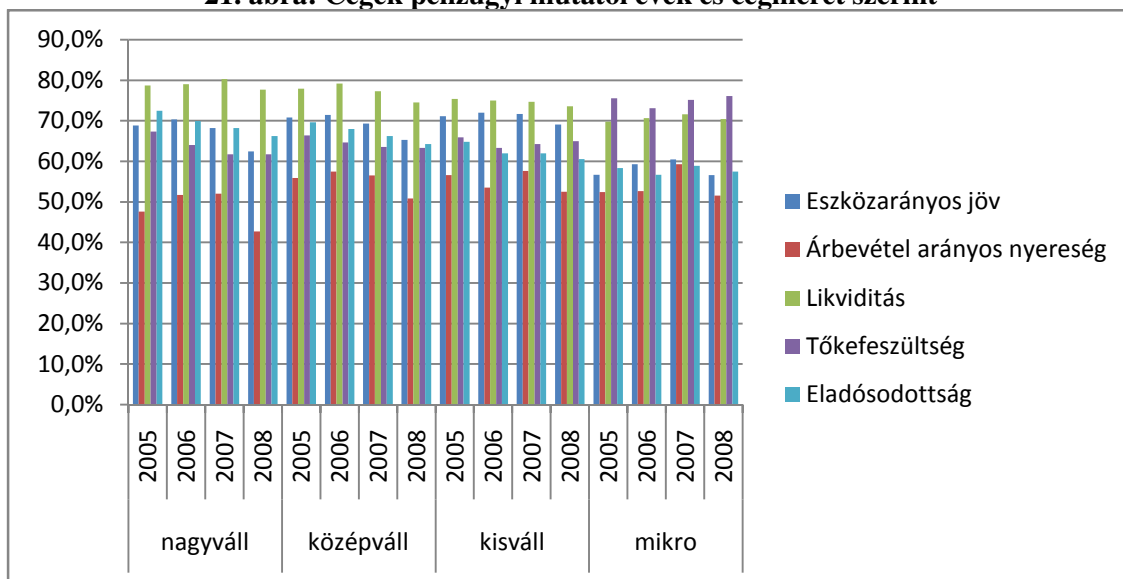
forrásból finanszírozni. Az évről évre növekvő eszközarányos jövedelmezőség 2008-as hirtelen csökkenése a válság hatását mutatja.

20. ábra: Cégek finanszírozhatóságának alakulása cégméret szerint (2005–2008)



Adatok forrása: APEH TAO Adatok

21. ábra: Cégek pénzügyi mutatói évek és célméret szerint

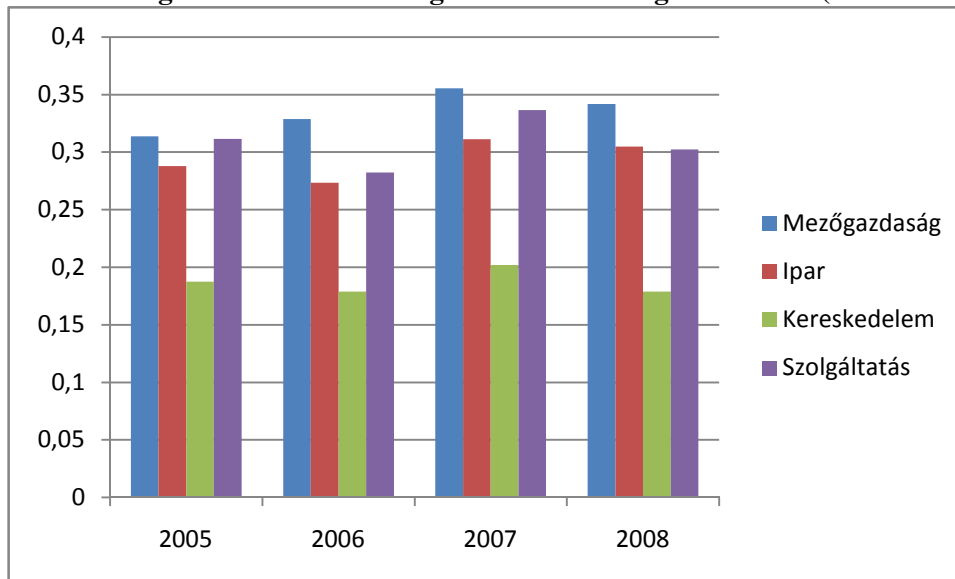


Adatok forrása: APEH TAO adatok

A 2008-as év minden méretkategóriában a finanszírozható vállalatok arányának csökkenését hozta (20. ábra). A 2008-at megelőző években a mikro- és kisvállalatok finanszírozhatósága évente változatosan alakult, az ott tapasztalható ingadozások nagyságát nem haladja meg a 2008-as év csökkenése sem, tehát azt lehet mondani, hogy ez az év nem hozott drasztikus változást ezekben a kategóriákban. A középvállalatok helyzete ezen időszakban eltérően alakult, évről évre látványosan csökkent a finanszírozható vállalatok aránya a csoportban. A 2008-as év újabb csökkenést hozott, némileg nagyobb, mint az előző évek. A válság hatásait leginkább a nagyvállalatok érezhették meg 2008-ban. Az addig egyre növekvő finanszírozhatósági arány 2008-ban

kb. 4 százalékponttal, 25%-ra csökkent, ami a legalacsonyabb arány a méretkategóriák között.

22. ábra: Cégek finanszírozhatóságának alakulása ágazat szerint (2005–2008)



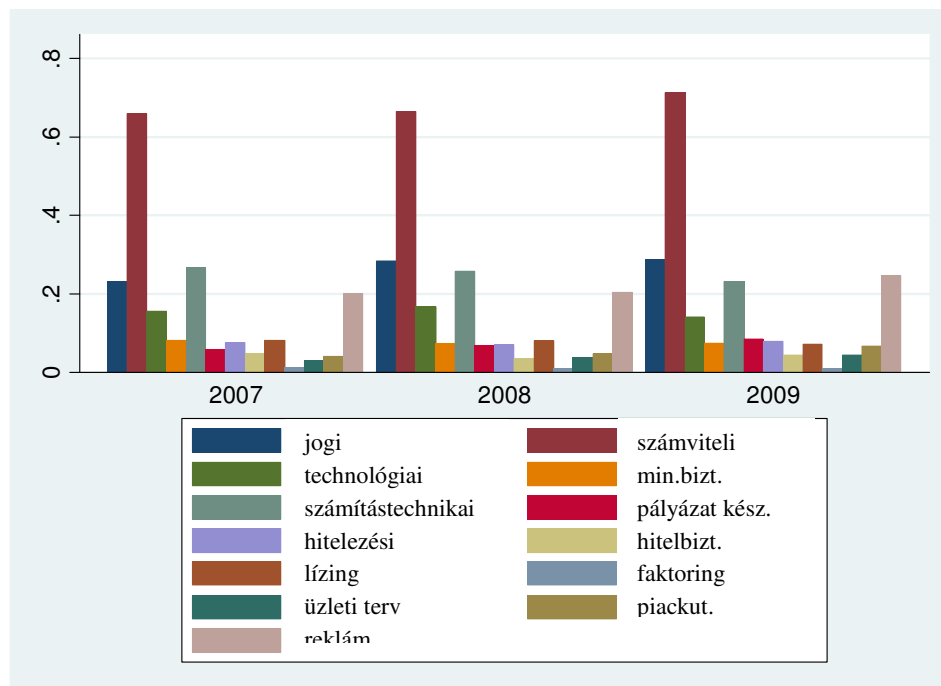
Adatok forrása: APEH TAO adatok

A 22. ábra a finanszírozhatóság ágazatok szerinti alakulását mutatja. A 2008-as év mindegyik ágazatban romlást hozott, legkevésbé az ipari cégek érezték meg a válság első hónapjainak hatását. A mezőgazdasági cégek finanszírozhatóságának javuló trendje megtört 2008-ban.

Kiszervezés

A vásárolt szolgáltatások összetétele lényegében nem változott a válság hatására, bár kisebb eltérések megfigyelhetők. 2008-ról 2009-re nőtt azon szolgáltatások iránti kereslet, amelyek közvetlenül képesek a cég árbevételét, illetve pénzügyi helyzetét javítani (számviteli, piackutatási és reklámszolgáltatások), és csökkent az értékesítést csak közvetetten segítő szolgáltatások (műszaki-technológiai, számítástechnikai) iránti kereslet.

23. ábra: A vásárolt szolgáltatások iránti kereslet alakulása: igénybe vevő vállalatok % (2007–2009)



Adatok forrása: NFGM kérdőív

Konklúzió

A világpiachoz erősebben kötődő vállalatok (nagyvállalatok, exportorientált cégek) már hamarabb, 2008-ban megérezték a válság hatásait. 2009-re azonban a gazdaság legtöbb cége megtapasztalta azt a hitelkínálat-szűkülést és keresletcsökkenést, amelyet a válság idézett elő.

Elemzésünk eredményei szerint a beágyazott, informális cégközi kapcsolatokkal jobban ellátott cégek a válság óta jobban ki vannak téve a késedelmes fizetéseknek, viszont kapcsolataik által számukra nagyobb arányban állnak rendelkezésre informális finanszírozási lehetőségek. Eközben nincs bizonyíték arra, hogy informális kapcsolati hálójuk megóvná őket a keresletcsökkenéstől, vagy a válság egyéb kellemetlen következményeitől.

A válság hatására a gazdaságban megnövekedett az informális finanszírozás (család, barátok stb. által finanszírozott növekedés) jelentősége. Azok a cégek, amelyek rendelkeznek befektetésekkel vagy bankhitellel, nagyobb valószínűséggel kapnak magánkölsönt is. Ugyanakkor elmondható, hogy közülük a rosszabb helyzetben lévő cégek próbáltak meg informális finanszírozáshoz jutni.

A cégek nagyobb része (79% az NFGM, illetve 96% a HÉTFA adatok szerint) tett lépéseket a válság hatásainak mérséklése érdekében. A legtöbb cég a költségek csökkentésével vagy piacai bővítésével próbálta meg ellensúlyozni a válság hatásait. Azok a cégek, amelyek menekülési stratégiát választottak (működési költségek csökkentése, készletek csökkentése, bércsökkentés, elbocsátás, telephely bezárása), átlagosan rosszabb eredményt értek el a többi cégnél. A leginkább a létszámcsökkentés, pótlólagos likviditás bevonása, valamint a hitelek átütemezése hozta meg a várt eredményt.

A válság több kkv-t ösztönöz arra, hogy nagyobb cégek közvetítése helyett közvetlenül jusson el fogyasztóihoz, így faragva le az értékesítési csatorna költségeit. Azok a cégek, amelyeket hátrányosabban érintett a válság, megpróbáltak új értékesítési csatornák után nézni és elkezdtek az internetes értékesítést, azonban ez a stratégia nem, vagy csak részben hozta meg a kívánt eredményt. A cégek fizetéseik elhalasztásával is megpróbálták áthidalni a válság okozta likviditási problémáikat.

VÁLSÁG ÉS VÁLLALKOZÁSPOLITIKA

A vállalkozáspolitikai elemek átértékelése

A gazdasági válság jelentős változásokat hozott a kkv-k világában és azon kívül is, az egész gazdaságban. Így szükségessé válik átgondolni és újratervezni a békeidők ihlette gazdaságpolitikai elképzeléseket, hozzáigazítani a célokat és eszközöket az új kihívásokhoz.

Rövid áttekintésünkben azt tárgyaljuk, milyen hatással van a válság a vállalkozások növekedési akadályainak lebontását célul kitűző politika számára. Annak elemzése, hogy a válság következtében a vállalkozáspolitikával kapcsolatos társadalmi elvárások hogyan alakultak, túlmutat elemzésünk keretein. Egy ilyen elemzés mindenképpen normatív kiindulópontot igényel, komoly társadalomfilozófiai alapokra kell, hogy épüljön. Azonban fontosnak tartjuk felhívni a figyelmet, hogy a válság negatív foglalkoztatási hatásai és a recesszió gerjesztette társadalmi feszültségek miatt megfontolandó az, a vállalkozáspolitikának a növekedési cél mellett mennyire kellene szerepet vállalnia társadalompolitikai (foglalkoztatási, társadalmi integrációs) feladatok ellátásában. A továbbiakban az említett korlátok miatt ettől a dilemmától eltekintve azt elemezzük, hogyan hat a válság egy kizárólagosan növekedésorientált vállalkozáspolitikai elemekre.

A 20. táblázat a KKV Fejlesztési Stratégia szerkezetét követve összegzi a válság vállalkozásokra gyakorolt hatásait. Egy terület jelentősége nő a válság hatására, ha a társadalom, a vállalkozások, vagy maga az állam gazdaságpolitikával szemben megfogalmazott elvárásai között nagyobb súllyal jelenik meg, mint ezelőtt.

20. táblázat: A válság hatása a gazdasági stratégia elemeire

cél	válság hatása a cél relevanciájára	válság hatása a cél végrehajthatóságára
versenyképes közteherviselés	++	---
állami szabályozásból adódó adminisztrációs terhek csökkentése	+	++
gazdálkodási és jogbiztonság erősödése, tisztességes verseny	++	0
magasabb finanszírozási kockázatú termékek körének bővítése	0	--
kkv-k felhalmozásának növelése	+	-
kkv-k likviditásának javulása	++	-
vállalkozók és alkalmazottak ismereteinek bővülése	-	-
vállalkozói készség fejlesztése	-	-
üzleti és K+F infrastruktúra fejlődése	--	--
IKT infrastruktúra és használat fejlődése	--	--

A plusz és mínusz jelek a változás irányát és annak erősségét jelzik, 0 ahol nem tapasztalható változás.

A válság nyomán megemelkedett munkanélküliség és a hitelek törlesztésének terhe hatására a *társadalom* részéről megerősödtek a biztos megélhetéssel kapcsolatos elvárások. A mindennapi életben ez elsősorban elérhető munkalehetőségeket, másodsorban valamilyen állami transzfert jelent. A munkalehetőségek biztosításának

egyik legnyilvánvalóbb és leghatékonyabb módja, ha sikerül megakadályozni a munkahelyek – vagyis a vállalatok – megszűnését. Ugyanakkor a transzferek további növelésére valószínűleg nincsen forrása az államnak.

A gazdasági válság *vállalkozásokat* érintő legsúlyosabb hatásai a keresletcsökkenés, a fizetési késedelmek megszorodása, a banki hitelek kínálatának csökkenése, illetve az ezekből adódó likviditásproblémák. Részükről erőteljesen átrendeződtek a gazdaságpolitikával szembeni elvárások. Gyakorlatilag kizárólagosságot élveznek a válság túlélését rövidtávon segítő beavatkozások, és elveszítik fontosságukat a túlélést közvetlenül nem segítő vagy csupán hosszútávon ható elemek. A vállalkozások érdekei tehát azt kívánják, hogy legyen termékeik, szolgáltatásaik számára kereslet, legyenek elérhető hitelek, melyek segítik a likviditásbővítést, illetve a fejlesztéseket, gyorsuljon fel a késve fizetők, szerződést be nem tartók elszámoltatásának folyamata, csökkenjenek az állam működéséből fakadó kockázatok, költségek.

Az *állam* két legfontosabb elvárása a válság utáni helyzetben az államháztartás egyensúlyának kialakítása, illetve a társadalmi elégedetlenség elkerülése.

A célok kivitelezhetősége attól függ, mekkora anyagi ráfordítást igényelnek, illetve politikailag mennyire elfogadhatóak, támogatottak. Azok a célok, amelyek nagyobb bevételkiesést vagy magasabb kiadásokat jelentenek az államháztartás számára, kevésbé megvalósíthatóak. Nyilvánvalóan ugyanez volt a helyzet a válságot megelőző időszakban is, azonban a költségvetés egyensúlyban tartásának nagyobb a kényszerítő ereje a válság óta, így ezt a szempontot kiemelten kell figyelembe venni a jelenlegi helyzetben. A költség-szempon t megerősödése többféle változtatást tehet szükségessé a stratégiában. Egyrészt célszerű meghatározni a vállalkozáspolitik a elemeinek fontossági sorrendjét, így a szűkös erőforrásokat először az igazán fontos beavatkozásokra lehet fordítani.

A relatíve nagyobb költségigényű, hosszabb távon eredményt hozó elemek esetén a megvalósítás hatékonyságának javítását előtérbe kell helyezni, különben ezek az egyébként rendkívül fontos beavatkozások elkerülhetetlenül a válság miatti kiadáscsökkentések áldozataivá válnak. Jellemzően ilyenek az oktatáshoz, infrastruktúrához kapcsolódó célok. Ezek erőforrás-ráfordítás aránya csak akkor tartható, ha hatékonyságuk nagyban javul, ezáltal ugyanakkora ráfordítással jobb eredmény érhető el. Az infrastruktúra fejlesztések tervezésekor érdemes figyelembe venni azt a szempontot is, hogy a válság nyomán lecsökkent gazdasági aktivitás miatt átmenetileg alacsonyabb a gazdaság infrastruktúra igénye.

Súlypontát helyezésre van szükség

A válság teremtette új helyzet a vállalkozásokat érintő gazdaságpolitika súlypontjainak módosítását teszi szükségessé.

Finanszírozás

A stratégiában megfogalmazódik a hitelek elérhetőségének biztosítása a kkv-k számára. A kkv-k hitelezésének azonban nemcsak az a hiányossága, hogy szűkösen állnak rendelkezésre a hitelek, hanem az is, hogy a legtöbb kkv hitel még mindig rövid lejáratú. Emiatt a legtöbb vállalat forgóeszköz-finanszírozásra fordítja a kapott hitelt, európai viszonylatban kevés a beruházásra és innovációra fordított hitel. Így érdemes erősíteni a kkv-k közép és hosszú lejáratú banki hitelezésének elősegítését. Ügyelni kell

azonban arra, hogy lehetőleg ne közvetlen beavatkozással segítsék a jobb hitelezési feltételek kialakulását.

Fizetési fegyelem

A késedelmes fizetés a válság kezdete óta még nagyobb probléma lett, így a jelenleginél nagyobb hangsúlyt kell helyezni a fizetési fegyelem kikényszerítésére, a legmagasabb prioritási kategóriába kell helyezni. A Stratégia által felsorolt eszközök mellé célszerű beilleszteni az új követeléskezelési törvény³² elfogadtatását. Annál is érdekesebb ezeket a lépéseket minél hamarabb megtenni, mert az állami beavatkozások közül a legkevésbé költséges beavatkozás a szabályok, törvények módosítása, létrehozása.

Beavatkozások területisége

A válság hosszabb távon elmélyítheti a területi gazdasági különbségeket³³, emiatt nagyobb figyelmet kell szentelni a vidéki és még nagyobbat az elmaradott térségek helyzetbe hozásának. Ezért a vállalkozáspolitikában erősíteni kell a területiség szempontját. Ez megjelenhet a lemaradt térségek felzárkóztatását magába foglaló célok beillesztésében, de akár egy kétszintű stratégia (prosperáló vs. lemaradó területek stratégiája) létrehozása sem elképzelhetetlen. Ugyancsak fontos a nagyvárosias, városias és falusias térségek gazdaságának működési logikájában tapasztalható eltérések komolyabb figyelembe vétele.

Adók

A hazai kkv-k működésének alapvető motívuma az adónemek közötti optimalizálás. Ezt a tevékenységet a válság okozta kényszerhelyzet még inkább erősíti. Ez azonban nemcsak a gazdasági tisztánlátást gátolja, hanem jelentős erőforrásokat is von el a produktív tevékenységektől. A gazdaságpolitika egyik kulcseleme kell legyen az adók torzító hatásának erőteljes csökkentése. Ez annyit jelent, hogy a különféle címeken, különféle alanyoktól beszedett adók mértéke közelítsen egymáshoz olyan mértékben, hogy ne legyen többé érdemes lavírozni az egyes adónemek között.

Lélegztetvétel a kkv-knak

Ha figyelembe vesszük a társadalmi elvárásokat, akkor elfogadhatjuk azt az állítást, hogy a kkv-k megmentése önmagában érték lehet azért, mert munkaerőt foglalkoztatnak. Ennek némileg ellentmond az a vélekedés, hogy a válság során a kevésbé életképes cégek szelektálódnak ki a gazdaságból, így a cégek megmentése gátolja a gazdaság megtisztulását. A jelenlegi állapotok között azonban semmi sem garantálja, hogy valóban az életképes és hatékony cégek maradnak meg, nem pedig azok, amelyek ügyesebben tudják kijátszani a szabályokat, hosszabb fizetési

³² Bővebben ld. Petrik [2009], aki többek között azt írja: „A magyar jogalkotás egyik legnagyobb mulasztása a követeléskezelési tevékenység törvényi szabályozásának hiánya [...] a követeléskezelési törvény megalkotása e válság kezelésének egyik leghatékonyabb eszköze lehetne.”

³³ Noha az általunk felállított hipotézist adatok hiányában nem tudtuk tesztelni, a témában született területi elemzések (Lőcsei [2009a, 2009b]) alátámasztják a hipotézisünket (bővebben ld. *A válság területisége* c. alfejezet), így ez alapján megfogalmazhatóak az ajánlásaink.

késedelmeket tudnak partnereikre kényszeríteni vagy ügyesebb módszerekkel tudják kihasználni a vásárlók megnövekedett költségérzékenységét (pl. rövidtávú „olcsón rossz” stratégiával szorítják ki a minőségi termékeket gyártó versenytársakat). Az is gyakran előfordul, hogy egy vállalat szolvens, de illikvid. Ez annyit jelent, hogy ha rövidtávon hozzájut külső finanszírozási forrásokhoz, akkor hosszabb távon nemhogy képes visszafizetni a tartozását, de még a befektetett tőke is megtérül. Így a jelenlegi hitelszűke okozhatja „jó” vállalatok bukását is. Ezért érdemes önmagában célként kitűzni minél több vállalat megóvását az összeomlástól,³⁴ és ha a válság elmúlt, akkor rábízni őket a piac jótékony szelekciós hatásaira. A vállalkozások megmentésének számos módja van, és ezek közül célszerű olyan módokat választani, amelyek a lehető legalacsonyabb költséggel a lehető legtöbb vállalkozást érintik.

³⁴ Egy cég összeomlása sokféle jogi illetve gazdasági formában jelenhet meg. Ha egy vállalat nehéz helyzetbe kerül, csődeljárás, felszámolási eljárás vagy végelszámolás indulhat a cég ellen, de valószínűleg sok olyan eset van, amikor nincsen látványos összeomlás, csak a cég „altatása”, kiürítése és eladása vagy hosszabb vegetációs időszak beiktatása.

1. MELLÉKLET: REGRESSZIÓK

1. regresszió³⁵

Linear regression

Number of obs = 5237
 F(19, 5217) = 85.36
 Prob > F = 0.0000
 R-squared = 0.1445
 Root MSE = 40.292

z6c	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
ev_2009	3.177981	1.362671	2.33	0.020	.5065752	5.849387
ev_2007	-2.722114	1.600988	-1.70	0.089	-5.860721	.4164929
epipar	23.78685	1.911727	12.44	0.000	20.03907	27.53464
ker	28.27624	2.687246	10.52	0.000	23.00812	33.54437
szolg	14.75782	1.861764	7.93	0.000	11.10799	18.40766
vallkor	.192056	.0790594	2.43	0.015	.0370665	.3470455
export	-.4704074	.0249093	-18.88	0.000	-.5192401	-.4215748
inn	-2.50535	1.417839	-1.77	0.077	-5.284908	.2742086
inf	-10.57042	1.291856	-8.18	0.000	-13.103	-8.037844
form	-10.74882	1.584559	-6.78	0.000	-13.85521	-7.642418
export (dropped)						
letszam	-.0327762	.0208368	-1.57	0.116	-.0736251	.0080728
ered_tavaly	-2.0437	.9099224	-2.25	0.025	-3.827529	-.2598713
ered_iden	-3.907595	.8738679	-4.47	0.000	-5.620743	-2.194448
veznem	-10.4675	1.227973	-8.52	0.000	-12.87484	-8.06016
vezkor	-2.771665	.5716382	-4.85	0.000	-3.892316	-1.651015
hit	-1.507613	2.094263	-0.72	0.472	-5.613245	2.598019
lizing	-4.989855	2.067626	-2.41	0.016	-9.043268	-.9364419
fakt	-7.419813	4.892863	-1.52	0.129	-17.01187	2.172246
kolcs	5.945208	5.194346	1.14	0.252	-4.237885	16.1283
_cons	77.21746	3.893745	19.83	0.000	69.58409	84.85083

(bázis változók: év = 2008; szektor = ipar; vezető neme = nő)

³⁵ A regressziók eredményeinek ($P > |t|$ oszlop a táblázatokban) értelmezése:
 $P < 0,01$: 1%-on szignifikáns eredmény, erős bizonyíték;
 $0,01 < P < 0,05$: 5%-on szignifikáns eredmény, közepes bizonyíték;
 $0,05 < P < 0,1$: 10%-on szignifikáns eredmény, gyenge bizonyíték;
 $0,1 < P$: az eredmény nem szignifikáns, a hatás nem tér el bizonyíthatóan nullától.

2. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 5239

Wald chi2(19) = 500.67

Prob > chi2 = 0.0000

Pseudo R2 = 0.1083

Log pseudolikelihood = -3238.1092

lakos	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ev_2009*	.0483081	.0178391	2.71	0.007	.331361	.013344 .083272
ev_2007*	-.0330198	.0201841	-1.63	0.102	.330788	-.07258 .00654
epipar*	.2870992	.0270779	10.03	0.000	.304257	.234027 .340171
ker*	.3271988	.0300766	9.26	0.000	.09811	.26825 .386148
szolg*	.1908332	.0275328	6.79	0.000	.511548	.13687 .244796
vallkor	.0027028	.0010478	2.58	0.010	9.71655	.000649 .004757
export	-.0137674	.0032735	-4.19	0.000	2.43921	-.020183 -.007351
inn*	-.0336863	.0194754	-1.72	0.085	.204428	-.071857 .004485
inf*	-.1255823	.0165437	-7.46	0.000	.279634	-.158007 -.093157
form*	-.1208742	.0210375	-5.59	0.000	.146784	-.162107 -.079642
letszam	-.0019866	.000891	-2.23	0.026	5.47261	-.003733 -.00024
ered_t~y	-.0293191	.012314	-2.38	0.017	3.5461	-.053454 -.005184
ered_i~n	-.0449537	.0118905	-3.78	0.000	3.45486	-.068259 -.021649
veznem*	-.1212577	.0153112	-7.87	0.000	.657377	-.151267 -.091248
vezkor	-.033326	.0074083	-4.50	0.000	3.57377	-.047846 -.018806
hit*	-.0357617	.0310845	-1.15	0.252	.077496	-.096686 .025163
lizing*	-.0603027	.0307855	-1.94	0.052	.079786	-.120641 .000036
fakt*	-.1230503	.0787487	-1.50	0.134	.01088	-.277395 .031294
kolcs*	.062877	.0745198	0.84	0.400	.009926	-.083179 .208933
obs. P	.4974232					
pred. P	.4739639	(at x-bar)				

3. regresszió

Iteration 0: log pseudolikelihood = -2191.9474
 Iteration 1: log pseudolikelihood = -2009.4176
 Iteration 2: log pseudolikelihood = -2007.6207
 Iteration 3: log pseudolikelihood = -2007.6206

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4208

Wald chi2(19) = 323.05

Prob > chi2 = 0.0000

Pseudo R2 = 0.0841

Log pseudolikelihood = -2007.6206

z45	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[	95% C.I.	]
ev_2009*	.0385532	.0161615	2.43	0.015	.322719	.006877	.070229	
ev_2007*	.0083339	.0179253	0.47	0.641	.340067	-.026799	.043467	
epipar*	-.0634032	.0202202	-3.00	0.003	.297053	-.103034	-.023772	
ker*	-.0051744	.028382	-0.18	0.856	.106939	-.060802	.050453	
szolg*	-.0685491	.0207091	-3.30	0.001	.501901	-.109138	-.02796	
vallkor	-.0008351	.0009665	-0.86	0.387	9.87096	-.00273	.001059	
inn*	.129664	.0180168	7.74	0.000	.219819	.094352	.164976	
inf*	.0348709	.0146766	2.42	0.015	.294914	.006105	.063636	
form*	.0602297	.0189018	3.35	0.001	.156369	.023183	.097277	
lakos*	-.0181699	.0134013	-1.35	0.176	.473146	-.044436	.008096	
export	-.0002146	.0004862	-0.44	0.659	2.61003	-.001168	.000738	
letszam	.0009705	.0004879	1.99	0.046	6.14567	.000014	.001927	
ered_t~y	.022208	.0081532	2.72	0.007	3.59007	.006228	.038188	
veznem*	.0497207	.0135957	3.55	0.000	.671816	.023074	.076368	
vezkor	-.0109865	.0064454	-1.71	0.088	3.58626	-.023619	.001646	
hit*	.14532	.0289573	5.58	0.000	.083413	.088565	.202075	
lizing*	.0412213	.0255284	1.69	0.091	.086027	-.008813	.091256	
fakt*	.0158961	.0561039	0.29	0.772	.012357	-.094066	.125858	
kolcs*	.0258984	.0683736	0.39	0.695	.009268	-.108111	.159908	
obs. P	.2153042							
pred. P	.1992376	(at x-bar)						

4. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 3306

Wald chi2(28) = 858.10

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2726.8491

Pseudo R2 = 0.2333

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
veznem	.0328784	.0457842	0.72	0.473	-.056857	.1226137
vezkor	-.0419173	.0229846	-1.82	0.068	-.0869663	.0031317
tanul	.0559092	.0464126	1.20	0.228	-.0350578	.1468762
inn	.0616544	.0572978	1.08	0.282	-.0506473	.1739561
lakos	-.1380001	.0442342	-3.12	0.002	-.2246975	-.0513026
inf	-.0558456	.049611	-1.13	0.260	-.1530814	.0413902
form	.0526272	.0652534	0.81	0.420	-.0752672	.1805215
_Iev_2009_1	-.2118014	.0611798	-3.46	0.001	-.3317116	-.0918913
webert	.1278286	.0548353	2.33	0.020	.0203534	.2353037
_Iev_Xwebe~1	-.2817989	.0949636	-2.97	0.003	-.467924	-.0956737
z57a	-.0744075	.0546951	-1.36	0.174	-.1816079	.0327928
z57b	-.0887199	.0486417	-1.82	0.068	-.1840558	.006616
z57c	-.0230144	.0457936	-0.50	0.615	-.1127683	.0667395
z57d	.0330748	.0472067	0.70	0.484	-.0594486	.1255983
z57e	-.0032089	.0459045	-0.07	0.944	-.0931801	.0867624
z57f	-.0772294	.0501942	-1.54	0.124	-.1756082	.0211495
ev_2007	.1083819	.0611702	1.77	0.076	-.0115095	.2282734
ered_tavaly	1.088657	.0416605	26.13	0.000	1.007004	1.17031
epipar	-.0145312	.0849907	-0.17	0.864	-.1811099	.1520475
ker	.093245	.1209777	0.77	0.441	-.143867	.330357
szolg	.1295699	.0833278	1.55	0.120	-.0337496	.2928894
vallkor	.0002535	.0044117	0.06	0.954	-.0083932	.0089002
export	.0019553	.0017555	1.11	0.265	-.0014854	.005396
letszam	.000766	.0009543	0.80	0.422	-.0011043	.0026363
hit	.0098435	.0946358	0.10	0.917	-.1756392	.1953262
lizing	-.1675728	.0870707	-1.92	0.054	-.3382283	.0030827
fakt	.0650854	.2212011	0.29	0.769	-.3684607	.4986315
kolcs	-.2680732	.2471389	-1.08	0.278	-.7524566	.2163103
/cut1	1.025735	.1778578			.6771397	1.37433
/cut2	2.124398	.1856038			1.760621	2.488175
/cut3	3.270623	.1986759			2.881226	3.660021
/cut4	6.00032	.2198999			5.569324	6.431316

5. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 3341

Wald chi2(18) = 240.86

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2096.8144

Pseudo R2 = 0.0581

webert	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
_Iev_2~1*	.4463335	.0804466	5.04	0.000	.330141	.288661 .604006
ered_i~n	.0422598	.0190368	2.22	0.026	3.54744	.004948 .079571
_Iev~_1	-.0852007	.0279973	-3.04	0.002	1.10326	-.140074 -.030327
ered_t~y	.0151985	.0193924	0.78	0.433	3.64621	-.02281 .053207
_Iev~_al	-.0226298	.0295801	-0.77	0.444	1.1736	-.080606 .035346
ev_2007*	-.09187	.0240056	-3.74	0.000	.300808	-.13892 -.04482
epipar*	.0186929	.0307228	0.61	0.542	.304999	-.041523 .078908
ker*	.1838409	.0447684	4.12	0.000	.085304	.096096 .271585
szolg*	-.0372493	.0293853	-1.27	0.205	.517809	-.094843 .020345
z57c*	.051147	.0182421	2.81	0.005	.379228	.015393 .086901
z57d*	.0593556	.017942	3.31	0.001	.417839	.02419 .094521
inn*	.0965575	.0211454	4.61	0.000	.254415	.055113 .138002
inf*	.0600648	.0190677	3.17	0.002	.335229	.022693 .097437
export	.0007712	.0006014	1.28	0.200	3.29422	-.000408 .00195
letszam	.0004675	.0004073	1.15	0.251	7.93714	-.000331 .001266
veznem*	.0492656	.0189812	2.57	0.010	.696498	.012063 .086468
vezkor	-.043006	.0084205	-5.11	0.000	3.54235	-.05951 -.026502
hit*	.1055644	.0300432	3.57	0.000	.105956	.046681 .164448
obs. P	.3846154					
pred. P	.3775934	(at x-bar)				

6. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 5370

Wald chi2(17) = 317.14

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2100.6441

Pseudo R2 = 0.0721

z22_07	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ev_2009*	-.024697	.0111631	-2.16	0.031	.326629	-.046576 -.002818
ev_2007*	-.0096964	.0130502	-0.74	0.461	.341527	-.035274 .015882
epipar*	.0438921	.0181062	2.52	0.012	.301676	.008404 .07938
ker*	.0924304	.0283089	3.72	0.000	.102048	.036946 .147915
szolg*	-.050323	.0162152	-3.11	0.002	.510801	-.082104 -.018542
vallkor	.0008582	.0006663	1.29	0.198	9.71899	-.000448 .002164
inn*	.1043328	.014383	8.10	0.000	.202793	.076143 .132523
lakos*	-.0518897	.0099758	-5.18	0.000	.499255	-.071442 -.032338
export	.000658	.0003273	2.01	0.044	2.39181	.000017 .001299
letszam	.0003905	.000205	1.91	0.056	5.45568	-.000011 .000792
ered_t~y	.0091312	.0061005	1.50	0.135	3.54693	-.002825 .021088
veznem*	-.0017902	.0103645	-0.17	0.863	.657914	-.022104 .018524
vezkor	.0023929	.0048209	0.50	0.620	3.57561	-.007056 .011842
hit*	.0663296	.0217453	3.40	0.001	.07635	.02371 .10895
lizing*	.0259115	.0194751	1.40	0.162	.079888	-.012259 .064082
fakt*	-.0028069	.0413382	-0.07	0.946	.010987	-.083828 .078214
kolcs*	-.0748093	.0317892	-1.70	0.090	.009683	-.137115 -.012504
obs. P	.1493482					
pred. P	.1335363	(at x-bar)				

7. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5463
 Wald chi2(19) = 857.35
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0538

Log pseudolikelihood = -7504.0122

z30m	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ev_2009	.0291622	.0377465	0.77	0.440	-.0448195	.1031439
ev_2007	.1332089	.0417749	3.19	0.001	.0513316	.2150862
epipar	-.0090101	.0529377	-0.17	0.865	-.1127661	.094746
ker	-.2536344	.0722858	-3.51	0.000	-.3953119	-.1119569
szolg	-.2965847	.050267	-5.90	0.000	-.3951061	-.1980633
vallkor	.0022457	.0021229	1.06	0.290	-.0019152	.0064065
inn	.1721161	.0399951	4.30	0.000	.0937271	.2505051
inf	.2831257	.0351816	8.05	0.000	.2141709	.3520804
form	.1465803	.0437973	3.35	0.001	.0607393	.2324214
lakos	-.4885342	.0324583	-15.05	0.000	-.5521513	-.424917
export	-.0025804	.0011875	-2.17	0.030	-.0049079	-.0002529
letszam	.0008	.0007096	1.13	0.260	-.0005909	.0021909
ered_tavaly	-.102914	.0199022	-5.17	0.000	-.1419216	-.0639064
veznem	.229211	.0337897	6.78	0.000	.1629844	.2954375
vezkor	-.0582515	.0155392	-3.75	0.000	-.0887078	-.0277952
hit	.1821443	.0608539	2.99	0.003	.0628728	.3014158
lizing	.3828383	.06272	6.10	0.000	.2599093	.5057673
fakt	.0502937	.1439684	0.35	0.727	-.2318792	.3324665
kolcs	.323134	.1413897	2.29	0.022	.0460154	.6002527
/cut1	-.7430851	.1088149			-.9563584	-.5298118
/cut2	-.3891103	.1088119			-.6023778	-.1758429
/cut3	.1229856	.1088495			-.0903555	.3363267
/cut4	.6194375	.1093092			.4051954	.8336797

8. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5516
 Wald chi2(18) = 765.94
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0939

Log pseudolikelihood = -4440.2327

z47	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Iev_2009_1	-.1133513	.0457519	-2.48	0.013	-.2030235	-.0236791
beagy	.0854271	.0420142	2.03	0.042	.0030807	.1677735
_Iev_Xbeag~1	.0499732	.075381	0.66	0.507	-.097771	.1977173
ev_2007	-.0595732	.0432953	-1.38	0.169	-.1444304	.0252839
epipar	.0230152	.0581997	0.40	0.693	-.0910541	.1370845
ker	.1545243	.0773068	2.00	0.046	.0030059	.3060428
szolg	.2162108	.0554896	3.90	0.000	.1074531	.3249684
inn	.3059844	.0440006	6.95	0.000	.2197448	.392224
lakos	-.1104941	.0336299	-3.29	0.001	-.1764074	-.0445807
export	.001849	.0013698	1.35	0.177	-.0008357	.0045336
letszam	.0037203	.0011135	3.34	0.001	.0015379	.0059027
ered_tavaly	.5165624	.0227156	22.74	0.000	.4720407	.5610841
veznem	-.0319713	.0344812	-0.93	0.354	-.0995532	.0356105
vezkor	-.0889737	.0155158	-5.73	0.000	-.1193842	-.0585632
hit	.0267801	.0711532	0.38	0.707	-.1126776	.1662378
lizing	-.0489098	.0653343	-0.75	0.454	-.1769626	.0791431
fakt	-.2231477	.1749931	-1.28	0.202	-.5661279	.1198324
kolcs	-.1895302	.1837202	-1.03	0.302	-.5496152	.1705549
/cut1	.9796153	.11807			.7482025	1.211028
/cut2	3.029057	.1240141			2.785994	3.27212

9. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5454
 Wald chi2(19) = 446.55
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0287

Log pseudolikelihood = -8203.7108

z30a	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Iev_2009_1	.3589016	.0430019	8.35	0.000	.2746194	.4431838
beagy	-.0070844	.0384343	-0.18	0.854	-.0824143	.0682454
_Iev_Xbeag~1	-.0016287	.0659091	-0.02	0.980	-.1308082	.1275508
ev_2007	-.0442434	.0416989	-1.06	0.289	-.1259717	.037485
epipar	.0862483	.056007	1.54	0.124	-.0235233	.19602
ker	-.0429847	.0730172	-0.59	0.556	-.1860958	.1001264
szolg	-.1170028	.053863	-2.17	0.030	-.2225723	-.0114334
vallkor	.0063843	.0022786	2.80	0.005	.0019184	.0108503
inn	-.0587515	.0382674	-1.54	0.125	-.1337542	.0162511
lakos	.0189253	.0311002	0.61	0.543	-.0420299	.0798806
export	-.0010088	.0012838	-0.79	0.432	-.0035249	.0015074
letszam	-.000932	.0008177	-1.14	0.254	-.0025347	.0006707
ered_tavaly	-.2690206	.0196628	-13.68	0.000	-.3075591	-.2304822
veznem	.090389	.0324326	2.79	0.005	.0268222	.1539557

10. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 5432
 Wald chi2(18) = 105.57
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0473

Log pseudolikelihood = -1145.7734

finform	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]	
_Iev_2~1*	.0756553	.0125692	6.92	0.000	.322901	.05102	.10029
beagy*	.0173773	.0087947	2.04	0.041	.354381	.00014	.034615
_Iev_X~1*	-.0138238	.0098631	-1.26	0.207	.104566	-.033155	.005507
ev_2007*	.0297781	.010016	3.16	0.002	.341863	.010147	.049409
epipar*	-.0121937	.0094698	-1.24	0.217	.300258	-.030754	.006367
ker*	-.0146353	.0113446	-1.16	0.248	.101804	-.03687	.0076
szolg*	-.0125616	.0099492	-1.27	0.206	.511966	-.032062	.006938
vallkor	-.0003584	.0005063	-0.71	0.480	9.72809	-.001351	.000634
inn*	.0394223	.0095536	4.73	0.000	.198822	.020697	.058147
lakos*	.012104	.0062489	1.93	0.053	.499264	-.000144	.024352
export	-.0005907	.0003162	-1.86	0.062	2.37463	-.001211	.000029
letszam	-.0003144	.0002779	-1.13	0.259	5.39617	-.000859	.00023
ered_t~y	-.0050167	.0033451	-1.50	0.133	3.54418	-.011573	.00154
veznem*	-.0051694	.00646	-0.81	0.418	.656296	-.017831	.007492
vezkor	-.0013754	.0029216	-0.47	0.638	3.58358	-.007102	.004351
hit*	.0153669	.0135198	1.24	0.215	.07419	-.011131	.041865
lizing*	.0040624	.0122685	0.34	0.734	.078056	-.019983	.028108
fakt*	-.0268355	.018075	-1.07	0.284	.010493	-.062262	.008591
obs. P	.0579897						
pred. P	.0501056	(at x-bar)					

11. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 5492

Wald chi2(15) = 135.09

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -1280.823

Pseudo R2 = 0.0531

finform	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
ev_2009*	.0739357	.0107474	7.73	0.000	.324108	.052871 .095
ev_2007*	.0340322	.0106406	3.39	0.001	.342498	.013177 .054888
epipar*	-.0155484	.0100311	-1.48	0.139	.299891	-.035209 .004112
ker*	-.0167281	.012024	-1.25	0.211	.102331	-.040295 .006838
szolg*	-.0156906	.0105435	-1.49	0.136	.510925	-.036356 .004974
vallkor	-.0005211	.0005329	-0.98	0.329	9.70885	-.001566 .000523
inn*	.057246	.0103935	6.44	0.000	.202658	.036875 .077617
lakos*	.0133939	.0066469	2.01	0.044	.498725	.000366 .026422
export	-.0006966	.0003253	-2.14	0.032	2.37618	-.001334 -.000059
letszam	-.0004296	.0003093	-1.38	0.167	5.3933	-.001036 .000177
ered_t~y	-.0057319	.0035946	-1.60	0.110	3.54334	-.012777 .001313
veznem*	-.0025047	.0067993	-0.37	0.711	.657138	-.015831 .010822
vezkor	-.004288	.0031208	-1.37	0.169	3.57939	-.010405 .001829
hit*	.0257126	.0148192	1.95	0.051	.076111	-.003333 .054758
lizing*	.0129434	.013486	1.02	0.305	.080117	-.013489 .039375
obs. P	.0671886					
pred. P	.0578236	(at x-bar)				

12. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5384

Wald chi2(13) = 297.24

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -5917.2458

Pseudo R2 = 0.0260

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
finform	-.1119856	.0583472	-1.92	0.055	-.2263441	.0023729
ev_2009	-.3144837	.0378004	-8.32	0.000	-.3885711	-.2403962
ev_2007	.1046695	.0424898	2.46	0.014	.0213911	.187948
epipar	.0567402	.0591728	0.96	0.338	-.0592364	.1727168
ker	.0600079	.0772943	0.78	0.438	-.0914861	.211502
szolg	.1763644	.0565521	3.12	0.002	.0655244	.2872044
vallkor	.0035057	.0022818	1.54	0.124	-.0009666	.007978
inn	.2067374	.0413807	5.00	0.000	.1256327	.2878421
lakos	-.2434098	.031946	-7.62	0.000	-.3060228	-.1807969
export	.0005312	.0016081	0.33	0.741	-.0026205	.003683
letszam	.0025862	.001295	2.00	0.046	.0000481	.0051244
veznem	.0667563	.032721	2.04	0.041	.0026243	.1308883
vezkor	-.0405397	.015476	-2.62	0.009	-.070872	-.0102074
/cut1	-1.953417	.0883442			-2.126568	-1.780265
/cut2	-1.210776	.0843652			-1.376129	-1.045423
/cut3	-.359989	.0833853			-.5234212	-.1965569
/cut4	1.87965	.086917			1.709296	2.050004

13. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5239
 Wald chi2(36) = 1412.12
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.2684

Log pseudolikelihood = -4315.8892

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
semmi	.1936412	.0764105	2.53	0.011	-.0438793	.343403
aremeles	.1547139	.0905347	1.71	0.087	-.0227308	.3321585
arcsokkentes	.0208076	.084727	0.25	0.806	-.1452542	.1868694
mukkolts	-.2085143	.0712282	-2.93	0.003	-.3481191	-.0689096
olcsbesz	.1164688	.074985	1.55	0.120	-.030499	.2634366
keszlcsoikk	-.1596032	.0820316	-1.95	0.052	-.3203821	.0011758
beruhelhal	.032923	.0792009	0.42	0.678	-.1223079	.1881539
munkaidocsok	-.0684309	.1219847	-0.56	0.575	-.3075165	.1706547
bercsok	-.2454746	.1421902	-1.73	0.084	-.5241623	.0332132
letszamcsok	-.2801822	.1042249	-2.69	0.007	-.4844592	-.0759052
telepbez	-.4687076	.2210478	-2.12	0.034	-.9019533	-.0354619
hitelatul	.2526714	.1881672	1.34	0.179	-.1161295	.6214722
fizhal	-.0978765	.1416191	-0.69	0.489	-.3754449	.1796918
adohal	.0838475	.1294818	0.65	0.517	-.1699321	.3376272
likv	.2239598	.1530731	1.46	0.143	-.076058	.5239776
kovbesz	-.0639846	.0967358	-0.66	0.508	-.2535833	.125614
piacbov	-.1076968	.0763332	-1.41	0.158	-.2573072	.0419136
hatnov	.0116507	.116614	0.10	0.920	-.2169086	.2402101
vallegy	.0369892	.0976652	0.38	0.705	-.1544311	.2284095
epipar	-.0467931	.0687314	-0.68	0.496	-.1815043	.0879181
ker	.2183345	.0850743	2.57	0.010	.051592	.385077
szolg	.1303792	.0668526	1.95	0.051	-.0006495	.261408
vallkor	.0003791	.003092	0.12	0.902	-.0056811	.0064394
inn	.1239684	.0502572	2.47	0.014	.0254661	.2224707
inf	-.0175575	.0420335	-0.42	0.676	-.0999417	.0648267
form	.0693318	.0570894	1.21	0.225	-.0425613	.1812248
lakos	-.1423343	.034883	-4.08	0.000	-.2107036	-.0739649
export	.0004521	.0017268	0.26	0.793	-.0029324	.0038366
letszam	.0015407	.0011121	1.39	0.166	-.000639	.0037205
ered_tavaly	1.168438	.0348223	33.55	0.000	1.100188	1.236689
veznem	.0608594	.0351549	1.73	0.083	-.0080429	.1297617
vezkor	-.0402893	.0174404	-2.31	0.021	-.0744718	-.0061067
hit	.0876253	.088119	0.99	0.320	-.0850847	.2603353
lizing	-.1399434	.0839321	-1.67	0.095	-.3044472	.0245604
fakt	-.0676242	.2187185	-0.31	0.757	-.4963046	.3610562
kolcs	-.4078548	.1929057	-2.11	0.034	-.785943	-.0297666
/cut1	1.440706	.147344			1.151917	1.729495
/cut2	2.633692	.1544348			2.331006	2.936379
/cut3	3.896404	.1658066			3.571429	4.221379
/cut4	6.677479	.1864671			6.312011	7.042948

14. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4901

Wald chi2(23) = 278.01

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2772.3433

Pseudo R2 = 0.0493

semmi	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
epipar*	-.0325698	.0215219	-1.53	0.127	.33483	-.074752 .009612
szolg*	.1371707	.0211164	6.53	0.000	.568863	.095783 .178558
vallkor	-.0048144	.0009906	-4.86	0.000	9.67027	-.006756 -.002873
inn*	-.0082883	.0178392	-0.47	0.641	.196695	-.043253 .026676
inf*	.0087035	.015497	0.56	0.576	.27321	-.02167 .039077
form*	-.0232004	.0200604	-1.17	0.241	.140788	-.062518 .016117
tanul*	-.0059131	.0152685	-0.39	0.698	.29545	-.035839 .024013
lakos*	-.0625714	.0137627	-4.54	0.000	.490104	-.089546 -.035597
export	.0005136	.0005347	0.96	0.337	2.39176	-.000534 .001562
letszam	.0004948	.0002973	1.66	0.096	5.23199	-.000088 .001078
ered_t~y	.0440876	.0079256	5.56	0.000	3.54907	.028554 .059622
z57a*	.0340067	.0180692	1.92	0.055	.83534	-.001408 .069422
z57b*	.0399192	.0138408	2.85	0.004	.336258	.012792 .067047
z57c*	-.0285053	.0146345	-1.96	0.050	.348704	-.057188 .000178
z57d*	-.0193923	.0152255	-1.28	0.201	.366252	-.049234 .010449
z57e*	.0254791	.014089	1.80	0.071	.449092	-.002135 .053093
z57f*	-.010314	.0157756	-0.66	0.511	.263824	-.041234 .020606
veznem*	.0045899	.0142431	0.32	0.747	.658641	-.023326 .032506
vezkor	.0092014	.0067368	1.37	0.172	3.58498	-.004003 .022405
hit*	-.0921237	.0297347	-3.25	0.001	.073046	-.150403 -.033845
lizing*	-.0099588	.0271909	-0.37	0.712	.078555	-.063252 .043334
fakt*	.0083571	.061309	0.14	0.892	.010814	-.111806 .128521
kolcs*	-.1170104	.0751702	-1.66	0.098	.009386	-.264341 .03032
obs. P	.7178127					
pred. P	.727637	(at x-bar)				

15. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4901

Wald chi2(23) = 220.61

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2232.8234

Pseudo R2 = 0.0470

market	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
epipar*	.0071178	.0176638	0.40	0.686	.33483	-.027503 .041738
szolg*	-.1097681	.0181568	-6.17	0.000	.568863	-.145355 -.074181
vallkor	.0026228	.000773	3.39	0.001	9.67027	.001108 .004138
inn*	.0159205	.015252	1.06	0.289	.196695	-.013973 .045814
inf*	.0019112	.0130734	0.15	0.884	.27321	-.023712 .027535
form*	.0257317	.0171363	1.55	0.121	.140788	-.007855 .059318
tanul*	.0368453	.0134246	2.81	0.005	.29545	.010534 .063157
lakos*	.0596895	.0116129	5.14	0.000	.490104	.036929 .08245
export	-.0003761	.0004546	-0.83	0.408	2.39176	-.001267 .000515
letszam	-.0003297	.0002208	-1.49	0.135	5.23199	-.000762 .000103
ered_t~y	-.0273911	.0066116	-4.14	0.000	3.54907	-.04035 -.014433
z57a*	-.0134355	.0150843	-0.90	0.366	.83534	-.043 .016129
z57b*	-.0183073	.0116276	-1.56	0.120	.336258	-.041097 .004482
z57c*	.0368431	.0124772	3.01	0.003	.348704	.012388 .061298
z57d*	-.0170575	.0125881	-1.34	0.179	.366252	-.04173 .007615
z57e*	-.0065664	.0117517	-0.56	0.577	.449092	-.029599 .016466
z57f*	-.0052257	.0131014	-0.40	0.691	.263824	-.030904 .020453
veznem*	.0050401	.0119827	0.42	0.675	.658641	-.018445 .028526
vezkor	-.0109168	.0055696	-1.96	0.050	3.58498	-.021833 -6.1e-07
hit*	.0667772	.0257726	2.81	0.005	.073046	.016264 .11729
lizing*	.0138579	.0229343	0.62	0.537	.078555	-.031093 .058808
fakt*	.0572571	.0578572	1.07	0.284	.010814	-.056141 .170655
kolcs*	.1470082	.0711919	2.38	0.017	.009386	.007475 .286542
obs. P	.1844522					
pred. P	.1731772	(at x-bar)				

16. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4901

Wald chi2(23) = 288.01

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -2574.4683

Pseudo R2 = 0.0551

koltseg	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[	95% C.I.	]
epipar*	.0336085	.0202472	1.68	0.093	.33483	-.006075	.073292	
szolg*	-.1384498	.0200971	-6.95	0.000	.568863	-.177839	-.09906	
vallkor	.0045644	.0009229	4.95	0.000	9.67027	.002755	.006373	
inn*	.0197416	.0171891	1.16	0.244	.196695	-.013948	.053432	
inf*	-.0211696	.0144601	-1.45	0.148	.27321	-.049511	.007172	
form*	.0281595	.0191682	1.50	0.133	.140788	-.00941	.065728	
tanul*	.0152098	.0146054	1.05	0.294	.29545	-.013416	.043836	
lakos*	.0423017	.0130782	3.23	0.001	.490104	.016669	.067935	
export	-.0005011	.000507	-0.99	0.323	2.39176	-.001495	.000493	
letszam	-.0003616	.0002718	-1.33	0.183	5.23199	-.000894	.000171	
ered_t~y	-.0415227	.0074365	-5.58	0.000	3.54907	-.056098	-.026947	
z57a*	-.0299221	.0171399	-1.78	0.074	.83534	-.063516	.003672	
z57b*	-.0435604	.0130509	-3.27	0.001	.336258	-.06914	-.017981	
z57c*	.0222358	.0139088	1.61	0.107	.348704	-.005025	.049497	
z57d*	.0296504	.0145704	2.05	0.040	.366252	.001093	.058208	
z57e*	-.0147738	.0133829	-1.10	0.270	.449092	-.041004	.011456	
z57f*	.0000353	.0148132	0.00	0.998	.263824	-.028998	.029069	
veznem*	.0012111	.013469	0.09	0.928	.658641	-.025188	.02761	
vezkor	-.0117382	.0063863	-1.84	0.066	3.58498	-.024255	.000779	
hit*	.0762358	.0283304	2.85	0.004	.073046	.020709	.131762	
lizing*	.0253848	.0263458	0.99	0.324	.078555	-.026252	.077022	
fakt*	-.0048286	.0583294	-0.08	0.934	.010814	-.119152	.109495	
kolcs*	.1100244	.0730874	1.63	0.102	.009386	-.033224	.253273	
obs. P	.2442359							
pred. P	.2321537	(at x-bar)						

17. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4901

Wald chi2(23) = 202.72

Prob > chi2 = 0.0000

Pseudo R2 = 0.0719

Log pseudolikelihood = -1334.6955

likvi	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[95% C.I.]
epipar*	.0117645	.0117627	1.02	0.308	.33483	-.01129 .034819
szolg*	-.0551463	.0124212	-4.63	0.000	.568863	-.079491 -.030801
vallkor	.0017787	.0005194	3.43	0.001	9.67027	.000761 .002797
inn*	.0109211	.0104644	1.07	0.285	.196695	-.009689 .031331
inf*	.0067248	.0089311	0.77	0.439	.27321	-.010584 .024033
form*	.0130505	.0115025	1.19	0.235	.140788	-.009494 .035595
tanul*	.0337936	.0095617	3.76	0.000	.29545	.015053 .052534
lakos*	-.0147945	.00784	-1.88	0.060	.490104	-.030161 .000572
export	-.0001661	.0002741	-0.61	0.545	2.39176	-.000703 .000371
letszam	-.0001844	.0001269	-1.45	0.147	5.23199	-.000433 .000064
ered_t~y	-.0268162	.0042265	-6.34	0.000	3.54907	-.0351 -.018532
z57a*	-.0230123	.010514	-2.34	0.019	.83534	-.043619 -.002405
z57b*	-.0010458	.0080094	-0.13	0.896	.336258	-.016744 .014652
z57c*	-.0013314	.0082019	-0.16	0.871	.348704	-.017407 .014744
z57d*	.0081669	.008947	0.92	0.356	.366252	-.009369 .025703
z57e*	-.0236145	.0079488	-2.93	0.003	.449092	-.039194 -.008035
z57f*	.0050208	.0090556	0.56	0.575	.263824	-.012728 .02277
veznem*	-.0045919	.0082922	-0.56	0.577	.658641	-.020844 .01166
vezkor	-.0072873	.0036266	-2.01	0.045	3.58498	-.014395 -.000179
hit*	.0581638	.019244	3.60	0.000	.073046	.020446 .095881
lizing*	.0339291	.0170721	2.24	0.025	.078555	.000468 .06739
fakt*	.0161435	.0349788	0.50	0.620	.010814	-.052414 .084701
kolcs*	.1223284	.057531	2.85	0.004	.009386	.00957 .235087
obs. P	.0861049					
pred. P	.0729717	(at x-bar)				

18. regresszió

Probit regression, reporting marginal effects

Number of obs = 4901

Wald chi2(23) = 206.81

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -1203.4335

Pseudo R2 = 0.0718

hat	dF/dx	Robust Std. Err.	z	P> z	x-bar	[	95% C.I.	]
epipar*	.0029074	.0103265	0.28	0.777	.33483	-.017332	.023147	
szolg*	-.041408	.0110386	-3.91	0.000	.568863	-.063043	-.019773	
vallkor	.0011723	.000452	2.59	0.010	9.67027	.000286	.002058	
inn*	.0303591	.0104966	3.20	0.001	.196695	.009786	.050932	
inf*	.0200482	.0085298	2.48	0.013	.27321	.00333	.036766	
form*	.0054169	.009911	0.56	0.576	.140788	-.014008	.024842	
tanul*	.0250721	.0088446	3.02	0.002	.29545	.007737	.042407	
lakos*	-.0238372	.0072675	-3.27	0.001	.490104	-.038081	-.009593	
export	-.0001422	.0002567	-0.55	0.580	2.39176	-.000645	.000361	
letszam	-.0002809	.0001311	-2.14	0.032	5.23199	-.000538	-.000024	
ered_t~y	-.0114565	.0039871	-2.87	0.004	3.54907	-.019271	-.003642	
z57a*	-.0238873	.0102856	-2.53	0.011	.83534	-.044047	-.003728	
z57b*	-.0016607	.0073072	-0.23	0.821	.336258	-.015982	.012661	
z57c*	.0054443	.0076625	0.72	0.472	.348704	-.009574	.020462	
z57d*	.0071429	.0081968	0.88	0.378	.366252	-.008923	.023208	
z57e*	-.0135715	.0072749	-1.85	0.064	.449092	-.02783	.000687	
z57f*	.009746	.0083539	1.20	0.230	.263824	-.006627	.026119	
veznem*	.0167244	.0072068	2.25	0.025	.658641	.002599	.030849	
vezkor	-.0076739	.0033947	-2.26	0.024	3.58498	-.014327	-.00102	
hit*	.0487074	.0175171	3.34	0.001	.073046	.014374	.08304	
lizing*	.0186645	.014181	1.43	0.152	.078555	-.00913	.046459	
fakt*	.0356497	.035854	1.17	0.243	.010814	-.034623	.105922	
kolcs*	.0818223	.05209	2.06	0.039	.009386	-.020272	.183917	
obs. P	.0742706							
pred. P	.0619358	(at x-bar)						

19. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5239
Wald chi2(36) = 1412.12
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2684

Log pseudolikelihood = -4315.8892

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
semmi	.1936412	.0764105	2.53	0.011	.0438793	.343403
aremeles	.1547139	.0905347	1.71	0.087	-.0227308	.3321585
arcsokkentes	.0208076	.084727	0.25	0.806	-.1452542	.1868694
mukkolts	-.2085143	.0712282	-2.93	0.003	-.3481191	-.0689096
olcsbesz	.1164688	.074985	1.55	0.120	-.030499	.2634366
keszlcso	-.1596032	.0820316	-1.95	0.052	-.3203821	.0011758
beruhelhal	.032923	.0792009	0.42	0.678	-.1223079	.1881539
munkaidocsok	-.0684309	.1219847	-0.56	0.575	-.3075165	.1706547
bercsok	-.2454746	.1421902	-1.73	0.084	-.5241623	.0332132
letszamcsok	-.2801822	.1042249	-2.69	0.007	-.4844592	-.0759052
telepbez	-.4687076	.2210478	-2.12	0.034	-.9019533	-.0354619
hitelatlut	.2526714	.1881672	1.34	0.179	-.1161295	.6214722
fizhal	-.0978765	.1416191	-0.69	0.489	-.3754449	.1796918
adohal	.0838475	.1294818	0.65	0.517	-.1699321	.3376272
likv	.2239598	.1530731	1.46	0.143	-.076058	.5239776
kovbesz	-.0639846	.0967358	-0.66	0.508	-.2535833	.125614
piachov	-.1076968	.0763332	-1.41	0.158	-.2573072	.0419136
hatnov	.0116507	.116614	0.10	0.920	-.2169086	.2402101
vallegy	.0369892	.0976652	0.38	0.705	-.1544311	.2284095
epipar	-.0467931	.0687314	-0.68	0.496	-.1815043	.0879181
ker	.2183345	.0850743	2.57	0.010	.051592	.385077
szolg	.1303792	.0668526	1.95	0.051	-.0006495	.261408
vallkor	.0003791	.003092	0.12	0.902	-.0056811	.0064394
inn	.1239684	.0502572	2.47	0.014	.0254661	.2224707
inf	-.0175575	.0420335	-0.42	0.676	-.0999417	.0648267
form	.0693318	.0570894	1.21	0.225	-.0425613	.1812248
lakos	-.1423343	.034883	-4.08	0.000	-.2107036	-.0739649
export	.0004521	.0017268	0.26	0.793	-.0029324	.0038366
letszam	.0015407	.0011121	1.39	0.166	-.000639	.0037205
ered_tavaly	1.168438	.0348223	33.55	0.000	1.100188	1.236689
veznem	.0608594	.0351549	1.73	0.083	-.0080429	.1297617
vezkor	-.0402893	.0174404	-2.31	0.021	-.0744718	-.0061067
hit	.0876253	.088119	0.99	0.320	-.0850847	.2603353
lizing	-.1399434	.0839321	-1.67	0.095	-.3044472	.0245604
fakt	-.0676242	.2187185	-0.31	0.757	-.4963046	.3610562
kolcs	-.4078548	.1929057	-2.11	0.034	-.785943	-.0297666
/cut1	1.440706	.147344			1.151917	1.729495
/cut2	2.633692	.1544348			2.331006	2.936379
/cut3	3.896404	.1658066			3.571429	4.221379
/cut4	6.677479	.1864671			6.312011	7.042948

21. táblázat: A tervezett és megvalósult stratégiák együttmozgása

	aremel~v	arcsok~v	mukkol~v	olcsbe~v	keszlc~v	beruhe~v	munkai~v	bercso~v
aremeles_v	1.0000							
arcsokkent~v	0.0737	1.0000						
mukkolts_v	0.3908	0.3613	1.0000					
olcsbesz_v	0.3648	0.3957	0.6840	1.0000				
keszlcso~v	0.3208	0.3049	0.5369	0.5640	1.0000			
beruhelhal_v	0.2713	0.2484	0.5213	0.5104	0.5026	1.0000		
munkaidocs~v	0.3123	0.1953	0.3973	0.3144	0.3668	0.3744	1.0000	
bercsok_v	0.3259	0.1909	0.3777	0.3045	0.3419	0.2980	0.6429	1.0000
letszamcso~v	0.1989	0.2429	0.3950	0.3513	0.3892	0.3840	0.4451	0.4436
telepbez_v	0.0991	0.1295	0.1834	0.1481	0.2165	0.1922	0.2169	0.1806
hitelatur_v	0.2566	0.1772	0.2595	0.2544	0.2913	0.3187	0.3734	0.3838
fizhal_v	0.2971	0.2004	0.3057	0.3210	0.3634	0.3591	0.3746	0.3684
adohal_v	0.1500	0.2028	0.2676	0.2375	0.2297	0.2651	0.2827	0.2488
likv_v	0.2555	0.1841	0.3142	0.3123	0.3298	0.3579	0.3734	0.3291
kovbesz_v	0.2809	0.2022	0.4523	0.4316	0.3507	0.4543	0.3236	0.3047
piacbov_v	0.2694	0.3291	0.5583	0.5246	0.4115	0.4859	0.2986	0.2308
hatnov_v	0.2661	0.1797	0.3610	0.3515	0.2704	0.3728	0.2608	0.2416
vallegy_v	0.2564	0.2524	0.4624	0.4442	0.3374	0.4550	0.3156	0.2278
aremeles	0.7507	0.0745	0.3020	0.2915	0.2641	0.1903	0.1942	0.2090
arcsokkentes	0.0633	0.9002	0.3178	0.3496	0.2696	0.2135	0.1735	0.1838
mukkolts	0.3222	0.3261	0.8865	0.6045	0.4934	0.4775	0.3624	0.3493
olcsbesz	0.2973	0.3852	0.6308	0.8926	0.5344	0.4768	0.2844	0.2897
keszlcso~v	0.2555	0.2883	0.4876	0.5067	0.8979	0.4448	0.3102	0.2924
beruhelhal	0.2032	0.2233	0.4556	0.4425	0.4526	0.8551	0.3270	0.2699
munkaidocsok	0.2149	0.1570	0.3252	0.2333	0.2651	0.2645	0.8356	0.5481
bercsok	0.2185	0.1547	0.3049	0.2274	0.2435	0.1988	0.5176	0.8341
letszamcso~v	0.0935	0.2452	0.3187	0.2747	0.2995	0.2814	0.3026	0.3093
telepbez	0.0865	0.1143	0.1426	0.1232	0.1658	0.1578	0.2115	0.1699
hitelatur	0.1862	0.1595	0.2106	0.2085	0.2474	0.2594	0.2865	0.2961
fizhal	0.2279	0.1895	0.2379	0.2560	0.3036	0.2745	0.2908	0.3084
adohal	0.1066	0.1734	0.2200	0.1947	0.1922	0.2337	0.2394	0.1940
likv	0.1799	0.1489	0.2321	0.2279	0.2606	0.2655	0.2731	0.2442
kovbesz	0.2242	0.1476	0.3588	0.3293	0.2849	0.3663	0.2557	0.2318
piacbov	0.1925	0.3047	0.4855	0.4424	0.3737	0.4246	0.2599	0.2096
hatnov	0.1543	0.1481	0.2653	0.2447	0.1889	0.2681	0.1712	0.1395
vallegy	0.1725	0.2089	0.3516	0.3420	0.2489	0.3370	0.2030	0.1365
semmi	-0.4283	-0.4290	-0.7560	-0.7219	-0.5265	-0.5480	-0.3641	-0.3463
semmi_v	-0.4874	-0.4167	-0.7702	-0.7521	-0.5142	-0.5369	-0.3475	-0.3296
	letsza~v	telepb~v	hitela~v	fizhal_v	adohal_v	likv_v	kovbes~v	piacb~v
letszamcso~v	1.0000							
telepbez_v	0.2762	1.0000						
hitelatur_v	0.3184	0.1882	1.0000					
fizhal_v	0.3383	0.1764	0.5150	1.0000				
adohal_v	0.2949	0.2559	0.3461	0.4614	1.0000			
likv_v	0.2953	0.1841	0.5003	0.5103	0.3705	1.0000		
kovbesz_v	0.3262	0.2067	0.3564	0.4165	0.3185	0.4409	1.0000	
piacbov_v	0.3419	0.1458	0.2736	0.3279	0.2799	0.3702	0.5137	1.0000
hatnov_v	0.2411	0.1201	0.3158	0.3479	0.2044	0.4116	0.4564	0.4643
vallegy_v	0.3157	0.1590	0.3335	0.3571	0.3230	0.4387	0.5055	0.5540
aremeles	0.1601	0.1078	0.2032	0.2494	0.1256	0.2095	0.2365	0.1948
arcsokkentes	0.2503	0.1356	0.1617	0.1782	0.1944	0.1605	0.1606	0.2968
mukkolts	0.3708	0.1784	0.2103	0.2636	0.2456	0.2651	0.3958	0.5033
olcsbesz	0.3440	0.1346	0.2241	0.2954	0.2276	0.2810	0.3916	0.4842
keszlcso~v	0.3442	0.1863	0.2307	0.2844	0.1888	0.2515	0.2955	0.3660
beruhelhal	0.3547	0.1769	0.2493	0.2863	0.2248	0.2818	0.3616	0.4199
munkaidocsok	0.3610	0.2092	0.2090	0.2086	0.2070	0.2293	0.2147	0.2119
bercsok	0.3463	0.1638	0.1691	0.1891	0.1602	0.1433	0.1603	0.1476
letszamcso~v	0.8371	0.2391	0.1868	0.2347	0.2536	0.1847	0.2496	0.2898
telepbez	0.2626	0.7818	0.1733	0.1301	0.2221	0.1506	0.1405	0.1166
hitelatur	0.2532	0.1827	0.7910	0.4096	0.2487	0.4002	0.2687	0.2206
fizhal	0.2724	0.1511	0.3917	0.8222	0.4515	0.3801	0.3304	0.2683
adohal	0.2524	0.2124	0.2380	0.3888	0.8473	0.2967	0.2627	0.2394
likv	0.2353	0.1518	0.3651	0.3448	0.2703	0.7259	0.3018	0.2644
kovbesz	0.2633	0.1751	0.2694	0.3283	0.2468	0.3404	0.8154	0.4162
piacbov	0.3251	0.1304	0.2310	0.2972	0.2647	0.3266	0.4447	0.8602
hatnov	0.1682	0.0974	0.2041	0.2587	0.1552	0.2862	0.3538	0.3479
vallegy	0.2498	0.1324	0.1964	0.2473	0.2268	0.3110	0.4059	0.4623
semmi	-0.4020	-0.1798	-0.2374	-0.2944	-0.2706	-0.2866	-0.4505	-0.6348
semmi_v	-0.3806	-0.1857	-0.2333	-0.2804	-0.2586	-0.2811	-0.4426	-0.6455

hatnov_v valleg~v aremeles arcsok~s mukkolts olcsbesz keszlc~k beruhe~l

hatnov_v	1.0000							
valleg_v	0.5010	1.0000						
aremeles	0.2167	0.1999	1.0000					
arcsokkentes	0.1463	0.2239	0.0673	1.0000				
mukkolts	0.2794	0.3964	0.2747	0.3262	1.0000			
olcsbesz	0.2959	0.4048	0.2663	0.3615	0.6461	1.0000		
keszlcso	0.1942	0.2710	0.2258	0.2637	0.4864	0.5349	1.0000	
beruhelhal	0.2821	0.3643	0.1522	0.2139	0.4597	0.4329	0.4472	1.0000
munkaidocsok	0.1621	0.2115	0.1166	0.1490	0.3337	0.2422	0.2614	0.2667
bercsok	0.1222	0.1158	0.1229	0.1572	0.3250	0.2444	0.2520	0.2138
letszamcsok	0.1601	0.2392	0.1108	0.2570	0.3290	0.2905	0.3025	0.2951
telepbez	0.1010	0.1416	0.1096	0.1222	0.1531	0.1259	0.1603	0.1691
hitelatur	0.2440	0.2791	0.1606	0.1558	0.2036	0.1876	0.1825	0.2316
fizhal	0.2524	0.2842	0.2063	0.1797	0.2332	0.2538	0.2515	0.2403
adohal	0.1753	0.2547	0.1157	0.1706	0.2114	0.1887	0.1652	0.2069
likv	0.3038	0.3115	0.1578	0.1472	0.2207	0.2357	0.2067	0.2563
kovbesz	0.3616	0.3988	0.2149	0.1336	0.3536	0.3354	0.2529	0.3283
piacbov	0.3631	0.4864	0.1757	0.2919	0.4879	0.4600	0.3627	0.4087
hatnov	0.7444	0.3472	0.1373	0.1411	0.2308	0.2493	0.1740	0.2448
vallegy	0.3360	0.7735	0.1616	0.2017	0.3433	0.3626	0.2429	0.3086
semmi	-0.3566	-0.4717	-0.3928	-0.4027	-0.7331	-0.7207	-0.4957	-0.4929
semmi_v	-0.3671	-0.4762	-0.3659	-0.3751	-0.6828	-0.6713	-0.4617	-0.4591
	munkai~k	bercsok	letsza~k	telepbez	hitela~t	fizhal	adohal	likv
munkaidocsok	1.0000							
bercsok	0.5967	1.0000						
letszamcsok	0.2962	0.3107	1.0000					
telepbez	0.2160	0.1759	0.2789	1.0000				
hitelatur	0.1706	0.1819	0.1820	0.1924	1.0000			
fizhal	0.1862	0.1920	0.2252	0.1504	0.3716	1.0000		
adohal	0.2117	0.1684	0.2394	0.2254	0.1930	0.4270	1.0000	
likv	0.2013	0.1532	0.1603	0.1440	0.3771	0.3065	0.2572	1.0000
kovbesz	0.2043	0.1389	0.2306	0.1531	0.2553	0.2998	0.2292	0.3035
piacbov	0.2183	0.1527	0.2970	0.1230	0.2001	0.2643	0.2479	0.2559
hatnov	0.1218	0.0968	0.1362	0.1019	0.1746	0.2207	0.1337	0.2851
vallegy	0.1738	0.1128	0.2437	0.1413	0.2044	0.2358	0.2292	0.3026
semmi	-0.3117	-0.2951	-0.3420	-0.1558	-0.1981	-0.2475	-0.2353	-0.2191
semmi_v	-0.2903	-0.2749	-0.3186	-0.1451	-0.1845	-0.2305	-0.2191	-0.2041
	kovbesz	piacbov	hatnov	vallegy	semmi	semmi_v		
kovbesz	1.0000							
piacbov	0.4344	1.0000						
hatnov	0.3428	0.3701	1.0000					
vallegy	0.3772	0.4898	0.3660	1.0000				
semmi	-0.3874	-0.5962	-0.2934	-0.3955	1.0000			
semmi_v	-0.3609	-0.5553	-0.2733	-0.3684	0.9314	1.0000		

20. regresszió*

Random-effects probit regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913065
Number of groups = 283320

Random effects u_i ~ Gaussian

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Log likelihood = -556649.02

Wald chi2(12) = 9157.77
Prob > chi2 = 0.0000

d_asset	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	.1121057	.0159429	7.03	0.000	.0808581	.1433532
d_kere	-.3858174	.0063909	-60.37	0.000	-.3983434	-.3732915
d_ipar	-.0056509	.0067058	-0.84	0.399	-.018794	.0074922
micro	-.4435723	.0480968	-9.22	0.000	-.5378403	-.3493044
small	.0259322	.0486921	0.53	0.594	-.0695025	.1213669
middle	.0463824	.0512767	0.90	0.366	-.0541181	.146883
y06	.1135738	.0048074	23.62	0.000	.1041514	.1229962
y07	.1742062	.0047286	36.84	0.000	.1649382	.1834742
y08	-.1565577	.0647032	-2.42	0.016	-.2833737	-.0297417
micro_y08	.2296754	.064744	3.55	0.000	.1027794	.3565713
small_y08	.1286419	.0657305	1.96	0.050	-.0001876	.2574714
middle_y08	.0384135	.0705377	0.54	0.586	-.0998378	.1766649
_cons	.7072076	.0482194	14.67	0.000	.6126994	.8017158
/lnsig2u	.0824498	.0067026			.0693129	.0955867
sigma_u	1.042086	.0034924			1.035264	1.048954
rho	.5206008	.0016728			.5173213	.5238785

21. regresszió*

Random-effects probit regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

Random effects u_i ~ Gaussian

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Log likelihood = -603842.43

Wald chi2(12) = 8486.57
Prob > chi2 = 0.0000

d_profit	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	.2514535	.0122013	20.61	0.000	.2275395	.2753676
d_kere	-.2831931	.0048888	-57.93	0.000	-.2927749	-.2736112
d_ipar	-.0215891	.005114	-4.22	0.000	-.0316124	-.0115658
micro	.1544908	.0374866	4.12	0.000	.0810183	.2279632
small	.1962249	.0379792	5.17	0.000	.1217872	.2706627
middle	.1863554	.0402694	4.63	0.000	.1074288	.2652819
y06	.001823	.0043709	0.42	0.677	-.0067437	.0103897
y07	.2049582	.0043068	47.59	0.000	.196517	.2133993
y08	-.1892548	.0570788	-3.32	0.001	-.3011271	-.0773825
micro_y08	.1744142	.0571155	3.05	0.002	.06247	.2863585
small_y08	.1252404	.0579459	2.16	0.031	.0116686	.2388121
middle_y08	.0647978	.0620446	1.04	0.296	-.0568074	.1864031
_cons	-.0223815	.0375995	-0.60	0.552	-.0960751	.0513121
/lnsig2u	-.721551	.0078956			-.7370261	-.7060759
sigma_u	.6971355	.0027521			.6917622	.7025505
rho	.3270515	.0017377			.3236548	.3304665

22. regresszió*

Random-effects probit regression

Number of obs = 891518

Number of groups = 280626

Random effects u_i ~ Gaussian

Obs per group: min = 1

avg = 3.2

max = 4

Log likelihood = -413825.52

Wald chi2(12) = 8572.16

Prob > chi2 = 0.0000

d_lik	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-.2742526	.0271936	-10.09	0.000	-.3275511	-.2209542
d_kere	-.9367789	.0110829	-84.52	0.000	-.9585011	-.9150568
d_ipar	-.0007678	.0117405	-0.07	0.948	-.0237788	.0222432
micro	-.3652385	.0756389	-4.83	0.000	-.5134881	-.216989
small	-.1989802	.0763589	-2.61	0.009	-.348641	-.0493194
middle	-.0043679	.0791642	-0.06	0.956	-.1595269	.1507911
y06	.0375225	.0062584	6.00	0.000	.0252563	.0497886
y07	.0780388	.0061598	12.67	0.000	.0659659	.0901117
y08	-.1024648	.0865166	-1.18	0.236	-.2720342	.0671046
micro_y08	.0993661	.0865691	1.15	0.251	-.0703063	.2690385
small_y08	-.006613	.0877362	-0.08	0.940	-.1785728	.1653469
middle_y08	-.1589959	.094013	-1.69	0.091	-.343258	.0252662
_cons	1.794837	.0759265	23.64	0.000	1.646024	1.943651
/lnsig2u	1.271232	.0073154			1.256894	1.28557
sigma_u	1.888185	.0069064			1.874697	1.90177

23. regresszió*

Random-effects probit regression

Number of obs = 913643

Group variable: mez_1

Number of groups = 283384

Random effects u_i ~ Gaussian

Obs per group: min = 1

avg = 3.2

max = 4

Log likelihood = -481348.28

Wald chi2(12) = 8780.71

Prob > chi2 = 0.0000

d_finansz	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	.0997116	.0167621	5.95	0.000	.0668585	.1325648
d_kere	-.5885979	.0072853	-80.79	0.000	-.6028768	-.5743191
d_ipar	-.0519083	.0071806	-7.23	0.000	-.0659821	-.0378345
micro	-.0037084	.0505776	-0.07	0.942	-.1028386	.0954219
small	.0984443	.0511815	1.92	0.054	-.0018695	.1987582
middle	.1427086	.0537472	2.66	0.008	.037366	.2480511
y06	-.090628	.0052385	-17.30	0.000	-.1008954	-.0803606
y07	.1086142	.0050664	21.44	0.000	.0986843	.118544
y08	-.1494799	.0684278	-2.18	0.029	-.2835959	-.0153639
micro_y08	.1770255	.0684723	2.59	0.010	.0428223	.3112287
small_y08	.1338655	.0694322	1.93	0.054	-.0022191	.2699501
middle_y08	.0335754	.0742194	0.45	0.651	-.111892	.1790427
_cons	-.7861144	.0507304	-15.50	0.000	-.8855442	-.6866847
/lnsig2u	.1859807	.0071281			.1720099	.1999516
sigma_u	1.097451	.0039114			1.089812	1.105144
rho	.5463616	.0017667			.5428968	.549822

24. regresszió*

Random-effects GLS regression

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

R-sq: within = 0.0000
between = 0.0215
overall = 0.0139

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(9) = 5618.70
Prob > chi2 = 0.0000

tac088	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-11648.91	8096.269	-1.44	0.150	-27517.31	4219.485
d_kere	-5039.152	3281.242	-1.54	0.125	-11470.27	1391.965
d_ipar	261.0446	3443.444	0.08	0.940	-6487.982	7010.071
micro	-1611667	21676.84	-74.35	0.000	-1654152	-1569181
small	-1597939	21929.39	-72.87	0.000	-1640919	-1554958
middle	-1497533	22943.61	-65.27	0.000	-1542501	-1452564
y06	-377.3328	2406.386	-0.16	0.875	-5093.763	4339.097
y07	1218.991	2357.953	0.52	0.605	-3402.512	5840.494
y08	-4720.255	2293.398	-2.06	0.040	-9215.233	-225.2764
_cons	1618668	21762.71	74.38	0.000	1576014	1661322
sigma_u	545527.23					
sigma_e	728759.73					
rho	.35912067	(fraction of variance due to u_i)				

25. regresszió*

Random-effects GLS regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 911975
Number of groups = 282653

R-sq: within = 0.0015
between = 0.0152
overall = 0.0074

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(22) = 6782.86
Prob > chi2 = 0.0000

tahl87	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
export	62738.53	7868.233	7.97	0.000	47317.08	78159.99
investment	-.0352685	.1983378	-0.18	0.859	-.4240033	.3534664
state_pos	-64364.74	11233.01	-5.73	0.000	-86381.02	-42348.45
domf_pos	-6500.554	4050.469	-1.60	0.109	-14439.33	1438.219
foreign_pos	30697.44	4040.41	7.60	0.000	22778.39	38616.5
d_mez	-4496.569	6361.366	-0.71	0.480	-16964.62	7971.479
d_kere	-1517.886	2621.778	-0.58	0.563	-6656.476	3620.704
d_ipar	3553.645	2754.202	1.29	0.197	-1844.493	8951.782
micro	-1424470	18241.34	-78.09	0.000	-1460223	-1388718
small	-1419098	18423.17	-77.03	0.000	-1455207	-1382990
middle	-1384004	19547.78	-70.80	0.000	-1422317	-1345691
y06	-350.2298	2696.329	-0.13	0.897	-5634.938	4934.478
y07	1593.238	2627.092	0.61	0.544	-3555.767	6742.244
y08	-1211639	34427.47	-35.19	0.000	-1279116	-1144162
mez_y08	9215.429	11734.02	0.79	0.432	-13782.83	32213.69
ipar_y08	-6996.842	4958.911	-1.41	0.158	-16716.13	2722.445
kere_y08	-5511.831	4713.699	-1.17	0.242	-14750.51	3726.849
export_y08	-62414.51	13666.56	-4.57	0.000	-89200.47	-35628.54
investmen-08	-.5643625	3.721763	-0.15	0.879	-7.858884	6.730159
micro_y08	1214590	34336.25	35.37	0.000	1147292	1281888
small_y08	1204391	34752.11	34.66	0.000	1136279	1272504
middle_y08	1192575	37001.31	32.23	0.000	1120054	1265097
_cons	1423675	18378.85	77.46	0.000	1387653	1459697
sigma_u	28948.385					
sigma_e	789590.14					

26. regresszió*

Random-effects GLS regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

R-sq: within = 0.0001
between = 0.0034
overall = 0.0032

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(9) = 551.29
Prob > chi2 = 0.0000

tah052	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-8197.195	6921.02	-1.18	0.236	-21762.15	5367.756
d_kere	-12697.13	2785.428	-4.56	0.000	-18156.47	-7237.792
d_ipar	1454.438	2909.234	0.50	0.617	-4247.556	7156.433
micro	-246028.4	11988.45	-20.52	0.000	-269525.3	-222531.5
small	-231082.7	12008.83	-19.24	0.000	-254619.6	-207545.9
middle	-194298.4	11868.5	-16.37	0.000	-217560.3	-171036.6
y06	-28.87514	778.8538	-0.04	0.970	-1555.401	1497.65
y07	1611.948	766.884	2.10	0.036	108.8834	3115.014
y08	3665.197	755.8566	4.85	0.000	2183.746	5146.649
_cons	258030.5	12066.11	21.38	0.000	234381.4	281679.7
sigma_u	583689.83					
sigma_e	240059.87					
rho	.95532142	(fraction of variance due to u_i)				

27. regresszió*

Random-effects GLS regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

R-sq: within = 0.0000
between = 0.0227
overall = 0.0156

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(9) = 5323.36
Prob > chi2 = 0.0000

tah054	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-173798.4	80229.02	-2.17	0.030	-331044.4	-16552.4
d_kere	-69725.46	32440.75	-2.15	0.032	-133308.2	-6142.755
d_ipar	-150169.4	34017.91	-4.41	0.000	-216843.3	-83495.52
micro	-1.47e+07	203858.1	-72.28	0.000	-1.51e+07	-1.43e+07
small	-1.45e+07	205914.4	-70.65	0.000	-1.50e+07	-1.41e+07
middle	-1.33e+07	213036.3	-62.64	0.000	-1.38e+07	-1.29e+07
y06	34962.31	19546.07	1.79	0.074	-3347.285	73271.9
y07	49177.13	19184.33	2.56	0.010	11576.54	86777.72
y08	56793.72	18728.25	3.03	0.002	20087.02	93500.43
_cons	1.48e+07	204589	72.24	0.000	1.44e+07	1.52e+07
sigma_u	5908206					
sigma_e	5936819.8					
rho	.49758433	(fraction of variance due to u_i)				

28. regresszió

Random-effects GLS regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

R-sq: within = 0.0001
between = 0.0103
overall = 0.0095

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(9) = 2328.14
Prob > chi2 = 0.0000

tah026	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-6277.519	4829.778	-1.30	0.194	-15743.71	3188.672
d_kere	-5260.698	1949.017	-2.70	0.007	-9080.702	-1440.694
d_ipar	-7522.213	2041.511	-3.68	0.000	-11523.5	-3520.925
micro	-541220.1	11314.08	-47.84	0.000	-563395.3	-519044.9
small	-533131.2	11402.78	-46.75	0.000	-555480.3	-510782.2
middle	-497482.7	11634.32	-42.76	0.000	-520285.6	-474679.9
y06	562.3537	939.5207	0.60	0.549	-1279.073	2403.78
y07	1726.841	923.4045	1.87	0.061	-82.99817	3536.681
y08	3764.897	904.7723	4.16	0.000	1991.575	5538.218
_cons	544544.1	11355.17	47.96	0.000	522288.3	566799.8
sigma_u	383238.19					
sigma_e	290248.35					
rho	.63548935	(fraction of variance due to u_i)				

29. regresszió

Random-effects GLS regression
Group variable: mez_1

Number of obs = 913643
Number of groups = 283384

R-sq: within = 0.0000
between = 0.0041
overall = 0.0037

Obs per group: min = 1
avg = 3.2
max = 4

Random effects u_i ~ Gaussian
corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(9) = 295.30
Prob > chi2 = 0.0000

tah027	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
d_mez	-1205.016	1503.247	-0.80	0.423	-4151.326	1741.294
d_kere	-1046.378	604.7129	-1.73	0.084	-2231.594	138.8371
d_ipar	-1359.108	631.032	-2.15	0.031	-2595.908	-122.3082
micro	-37677.83	2247.642	-16.76	0.000	-42083.13	-33272.53
small	-36956.52	2247.142	-16.45	0.000	-41360.83	-32552.2
middle	-35095.02	2200.912	-15.95	0.000	-39408.73	-30781.31
y06	151.2217	137.959	1.10	0.273	-119.173	421.6164
y07	237.314	135.8841	1.75	0.081	-29.01397	503.6421
y08	315.3143	134.0959	2.35	0.019	52.49106	578.1375
_cons	38408.16	2268.227	16.93	0.000	33962.52	42853.8
sigma_u	127501.62					
sigma_e	42322.877					
rho	.90075149	(fraction of variance due to u_i)				

30. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5468
 Wald chi2(17) = 243.00
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0187

Log pseudolikelihood = -6764.1802

z30l	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ev_2009	-.0068664	.0380253	-0.18	0.857	-.0813945	.0676618
ev_2007	.050243	.0434433	1.16	0.247	-.0349044	.1353903
epipar	.0551861	.0577347	0.96	0.339	-.0579718	.1683441
ker	.1326855	.0768691	1.73	0.084	-.0179752	.2833462
szolg	-.1841057	.0549285	-3.35	0.001	-.2917636	-.0764478
vallkor	.0037896	.0025206	1.50	0.133	-.0011507	.0087298
inn	.1485089	.0407874	3.64	0.000	.068567	.2284508
export	.0017574	.0012702	1.38	0.167	-.0007322	.0042469
lakos	.0934881	.0329607	2.84	0.005	.0288862	.15809
letszam	-.0015905	.0007267	-2.19	0.029	-.0030148	-.0001662
ered_tavaly	-.124765	.0205814	-6.06	0.000	-.1651037	-.0844262
veznem	.0926604	.033832	2.74	0.006	.0263509	.1589699
vezkor	-.069081	.0163654	-4.22	0.000	-.1011566	-.0370054
hit	.1620347	.0690967	2.35	0.019	.0266077	.2974618
lizing	.3663802	.0672945	5.44	0.000	.2344855	.498275
fakt	.1085857	.179739	0.60	0.546	-.2436964	.4608677
kolcs	.4852599	.1741295	2.79	0.005	.1439723	.8265476
/cut1	-1.964216	.1166816			-2.192908	-1.735524
/cut2	-1.717301	.1159566			-1.944571	-1.49003
/cut3	-1.170768	.1147864			-1.395745	-.9457906
/cut4	-.6391758	.1140902			-.8627885	-.415563

31. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 3593
 Wald chi2(15) = 132.50
 Prob > chi2 = 0.0000
 Pseudo R2 = 0.0117

Log pseudolikelihood = -5551.4909

z30j	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ev_2009	-.0347243	.0366201	-0.95	0.343	-.1064984	.0370499
epipar	-.0356785	.0617075	-0.58	0.563	-.156623	.0852661
szolg	-.1801126	.0615242	-2.93	0.003	-.3006979	-.0595274
vallkor	.0063193	.0027315	2.31	0.021	.0009657	.0116729
inn	.1213815	.0465544	2.61	0.009	.0301366	.2126265
export	.0009107	.0014768	0.62	0.537	-.0019838	.0038051
lakos	.0412459	.0375763	1.10	0.272	-.0324023	.1148941
letszam	-.0002546	.0006522	-0.39	0.696	-.0015328	.0010236
ered_tavaly	-.1170886	.0232829	-5.03	0.000	-.1627222	-.071455
veznem	.1688115	.0394074	4.28	0.000	.0915744	.2460486
vezkor	-.0469915	.0191839	-2.45	0.014	-.0845911	-.0093918
hit	.0839745	.0756509	1.11	0.267	-.0642986	.2322476
lizing	.3303804	.0714004	4.63	0.000	.1904382	.4703225
fakt	-.1539484	.179229	-0.86	0.390	-.5052308	.1973341
kolcs	.1027697	.1514202	0.68	0.497	-.1940086	.3995479
/cut1	-1.145779	.1292956			-1.399194	-.8923643
/cut2	-.8635965	.1292023			-1.116828	-.6103648
/cut3	-.3174536	.1289227			-.5701374	-.0647699
/cut4	.2329177	.1288999			-.0197214	.4855568

32. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5179
Wald chi2(18) = 1378.63
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2615

Log pseudolikelihood = -4304.7992

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Iev_2009_1	-.284708	.0440458	-6.46	0.000	-.3710362	-.1983798
inn	.1511246	.0598285	2.53	0.012	.0338628	.2683863
_Iev_Xinn_1	-.0912106	.1021534	-0.89	0.372	-.2914275	.1090063
z22_07	-.0003404	.061883	-0.01	0.996	-.1216288	.120948
_Iev_Xz22_~1	.0745554	.113079	0.66	0.510	-.1470753	.2961861
ev_2007	.140572	.0463035	3.04	0.002	.0498188	.2313253
epipar	-.0184079	.069348	-0.27	0.791	-.1543275	.1175117
ker	.1292885	.0898506	1.44	0.150	-.0468154	.3053923
szolg	.138537	.0663907	2.09	0.037	.0084137	.2686604
vallkor	-.0019306	.0029134	-0.66	0.508	-.0076409	.0037796
lakos	-.1169184	.034753	-3.36	0.001	-.1850331	-.0488037
export	.0007623	.0017097	0.45	0.656	-.0025888	.0041133
letszam	.0014415	.0009822	1.47	0.142	-.0004835	.0033665
ered_tavaly	1.169224	.0346842	33.71	0.000	1.101245	1.237204
hit	.0811504	.0870174	0.93	0.351	-.0894005	.2517013
lizing	-.1301087	.084195	-1.55	0.122	-.295128	.0349106
fakt	-.0718954	.2147107	-0.33	0.738	-.4927207	.3489298
kolcs	-.361777	.1940023	-1.86	0.062	-.7420145	.0184605
/cut1	1.425138	.1168956			1.196027	1.654249
/cut2	2.599854	.1290383			2.346944	2.852765
/cut3	3.847722	.1444926			3.564522	4.130922
/cut4	6.611383	.1692311			6.279696	6.94307

33. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5260
Wald chi2(17) = 1421.79
Prob > chi2 = 0.0000
Pseudo R2 = 0.2646

Log pseudolikelihood = -4350.5038

ered_iden	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
_Iev_2009_1	-.2783668	.0672487	-4.14	0.000	-.4101718	-.1465618
z30m	-.0630265	.0152247	-4.14	0.000	-.0928664	-.0331865
_Iev_Xz30m_1	-.0084645	.0259656	-0.33	0.744	-.0593562	.0424271
ev_2007	.1505251	.0462073	3.26	0.001	.0599604	.2410898
epipar	-.0142824	.0683447	-0.21	0.834	-.1482356	.1196708
ker	.110743	.0889074	1.25	0.213	-.0635123	.2849983
szolg	.1138371	.0657045	1.73	0.083	-.0149414	.2426155
vallkor	-.0017831	.002818	-0.63	0.527	-.0073063	.0037402
inn	.1432697	.0488704	2.93	0.003	.0474855	.2390538
lakos	-.1698333	.0350955	-4.84	0.000	-.2386192	-.1010474
export	.0004885	.0016709	0.29	0.770	-.0027864	.0037633
letszam	.0015807	.0010117	1.56	0.118	-.0004022	.0035637
ered_tavaly	1.163254	.0343569	33.86	0.000	1.095915	1.230592
hit	.1089771	.0869608	1.25	0.210	-.061463	.2794172
lizing	-.1037537	.0832187	-1.25	0.212	-.2668595	.059352
fakt	-.0501337	.2154088	-0.23	0.816	-.4723271	.3720597
kolcs	-.3409685	.1960534	-1.74	0.082	-.725226	.0432891
/cut1	1.21077	.1209074			.9737961	1.447744
/cut2	2.387132	.1328087			2.126832	2.647433
/cut3	3.640788	.1478012			3.351103	3.930473
/cut4	6.420569	.1707276			6.085949	6.755189

34. regresszió

Ordered probit regression

Number of obs = 5463

Wald chi2(19) = 857.35

Prob > chi2 = 0.0000

Log pseudolikelihood = -7504.0122

Pseudo R2 = 0.0538

z30m	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
ev_2009	.0291622	.0377465	0.77	0.440	-.0448195	.1031439
ev_2007	.1332089	.0417749	3.19	0.001	.0513316	.2150862
epipar	-.0090101	.0529377	-0.17	0.865	-.1127661	.094746
ker	-.2536344	.0722858	-3.51	0.000	-.3953119	-.1119569
szolg	-.2965847	.050267	-5.90	0.000	-.3951061	-.1980633
vallkor	.0022457	.0021229	1.06	0.290	-.0019152	.0064065
inn	.1721161	.0399951	4.30	0.000	.0937271	.2505051
inf	.2831257	.0351816	8.05	0.000	.2141709	.3520804
form	.1465803	.0437973	3.35	0.001	.0607393	.2324214
lakos	-.4885342	.0324583	-15.05	0.000	-.5521513	-.424917
export	-.0025804	.0011875	-2.17	0.030	-.0049079	-.0002529
letszam	.0008	.0007096	1.13	0.260	-.0005909	.0021909
ered taval	-.102914	.0199022	-5.17	0.000	-.1419216	-.0639064
veznem	.229211	.0337897	6.78	0.000	.1629844	.2954375
vezkor	-.0582515	.0155392	-3.75	0.000	-.0887078	-.0277952
hit	.1821443	.0608539	2.99	0.003	.0628728	.3014158
lizing	.3828383	.06272	6.10	0.000	.2599093	.5057673
fakt	.0502937	.1439684	0.35	0.727	-.2318792	.3324665
kolcs	.323134	.1413897	2.29	0.022	.0460154	.6002527
/cut1	-.7430851	.1088149			-.9563584	-.5298118
/cut2	-.3891103	.1088119			-.6023778	-.1758429
/cut3	.1229856	.1088495			-.0903555	.3363267
/cut4	.6194375	.1093092			.4051954	.8336797

2. MELLÉKLET: VÁLTOZÓK

22. táblázat: Az NFGM kérdőív elemzésünkben felhasznált változói

Változó neve	Leírás
adohal	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: állammal szembeni tartozások kifizetésének elhalasztása
arcsokkentes	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: árcsökkentés
aremeles	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: áremelés
beagy	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégnek vannak informális vagy formális kapcsolatai
bercsok	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: bércsökkentés
beruhelhal	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: beruházások elhalasztása
epipar	0-1 bináris változó, = 1, ha a vállalat az építőiparban tevékenykedik
ered_iden	1-5 sorrendi skála, a vállalkozás tavalyi eredményessége. =1, ha magas veszteség; =3, ha null-szaldó; =5, ha magas nyereség
ered_tavaly	1-5 sorrendi skála, a vállalkozás várható eredményessége a kérdezés évében. =1, ha magas veszteség; =3, ha null-szaldó; =5, ha magas nyereség
ev_2009	0-1 bináris változó, =1, ha év = 2009
export	Százalék: a vállalat árbevételének mekkora hányadát teszi ki az exportértékesítés.
fakt	0-1 bináris változó, = 1, ha az elmúlt évben vásárolt faktoring szolgáltatást
finform	0-1
fizhal	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: szállítói tartozások kifizetésének elhalasztása
form	0-1 bináris változó, =1, ha részt vesz valamilyen formális együttműködésben más cégekkel (25%-osnál nagyobb kereszttulajdonlás)
hat	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére hatékonyságnövelő stratégiát alkalmazott (hatékonyságnövelés, együttműködés)
hatnov	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: hatékonyság növelő beruházás
hit	0-1 bináris változó, = 1, ha az elmúlt évben vásárolt hitelezési - befektetési szolgáltatást
hitelatur	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: hitek fizetésének átütemezése
inf	0-1 bináris változó, =1, ha részt vesz valamilyen informális együttműködésben más cégekkel (tanácsot adott vagy kapott más cégtől jogi, számviteli, műszaki stb. témában, illetve részt vesz közös termelési, beszerzési stb. tevékenységben)

Változó neve	Leírás
inn	0-1 bináris változó, =1, ha Termelés / értékesítés, marketing / pénzügy/ beszerzés/ logisztika/ szállítás/ irányítás / egyéb területen az elmúlt évben történt valami jelentősebb fejlesztés, vagy ha termék / technológiafejlesztés / alkalmazott kutatás / alapkutatás folyik a vállalatnál
ker	0-1 bináris változó, =1, ha a vállalat a kereskedelemben tevékenykedik
keszlcso	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: készletcsökkentés
kolcs	0-1 bináris változó, = 1, ha baráti vagy egyéb magánkölcsonból finanszírozza a tevékenysége bővítését
koltseg	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére költségcsökkentő stratégiát alkalmazott (működési, beszerzési, munkaköltségek csökkentése)
kovbesz	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: követelések gyorsabb beszedése
lakos	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég döntően a lakosság számára értékesít
letszam	Összesen hány főt foglalkoztat a tulajdonoson kívül a vállalkozás
letszamcsok	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: létszámcsökkentés
likv	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: pótlólagos likviditási források bevonása
likvi	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére likviditást növelő stratégiát alkalmazott (kötelezettségek elhalasztása; követelések beszedése)
lizing	0-1 bináris változó, = 1, ha az elmúlt évben vásárolt lízing szolgáltatást
market	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére piaci stratégiát alkalmazott (árváltoztatás, piacbővítés)
mukklts	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: működési költségek csökkentése
munkaidocsok	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: munkaidő csökkentés
olcsbesz	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: olcsóbb beszerzési források felkutatása
piacbov	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: többlet erőfeszítések a piac bővítésére
semmi	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére nem tett semmilyen intézkedést.
szolg	0-1 bináris változó, =1, ha a vállalat az szolgáltatási szektorban tevékenykedik
tanul	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető vagy valamelyik munkatárs részt vett az elmúlt évben valamilyen képzésben
telepbez	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: telephely bezárása
vallegy	0-1 bináris változó, = 1, ha a válság hatásának enyhítésére tett intézkedés: vállalkozói együttműködések keresése
vallkor	Évek száma, a cég alapítása óta eltelt idő

Változó neve	Leírás
vezkor	1-5 sorrendi skála, a vállalkozás vezetőjének kora. =1, ha kora<25é; =3, ha 36-45é; =5, ha kora > 55é
veznem	0-1 bináris változó, =1, ha férfi
webert	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég értékesítésre használja az internetet
z22_07	0-1 bináris változó, = 1, ha a fizetési pontosság különbözteti meg a vállalkozást versenytársaitól
z30a	1-5 sorrendi skála, a megrendelések alacsony száma mennyire akadályozza a cég termelésének/szolgáltatásának növelését, = 1, ha egyáltalán nem; =5, ha nagyon
z30j	1-5 sorrendi skála, a hatóságok, hivatalok által előírt adminisztratív kötelezettségek mennyire akadályozzák a cég termelésének/szolgáltatásának növelését, = 1, ha egyáltalán nem; =5, ha nagyon
z30l	1-5 sorrendi skála, a magas adó- és társadalombiztosítási terhek mennyire akadályozzák a cég termelésének/szolgáltatásának növelését, = 1, ha egyáltalán nem; =5, ha nagyon
z30m	1-5 sorrendi skála, a vevők fizetési késedelmei mennyire akadályozzák a cég termelésének/szolgáltatásának növelését, = 1, ha egyáltalán nem; =5, ha nagyon
z45	0-1 bináris változó, = 1, ha tervezi, hogy pályázni fog
z47	0-3 sorrendi skála, a cég helyzetének megítélése a válaszadó szerint, =0, ha rossz; =1, ha közepes; =2, ha jó
z57a	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető saját vállalkozása gyakorlatából szerezte vállalkozói ismereteit
z57b	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető családi, baráti körből szerezte vállalkozói ismereteit
z57c	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető más vállalkozások példájából szerezte vállalkozói ismereteit
z57d	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető szakkönyvekből szerezte vállalkozói ismereteit
z57e	0-1
z57f	0-1 bináris változó, = 1, ha a cégvezető iskolarendszeren kívüli szervezett képzésből szerezte vállalkozói ismereteit
z6c	Százalék: a vállalat árbevételének mekkora hányadát teszi ki a lakossági értékesítés.
_lev_2009_1 _lev_2~1	0-1 bináris változó, =1, ha év = 2009 (Program által generált változó, =ev_2009)
_lev_Xwebe~1	Interakciós változó: ev_2009 * webert
_lev~_1	Interakciós változó: ev_2009 * ered_iden
_lev~a1	Interakciós változó: ev_2009 * ered_tavaly
_lev_Xbeag~1 _lev_X~1	Interakciós változó: ev_2009 * beagy

23. táblázat: Az APEH-TAO adatok elemzésünkben felhasznált változói

d_asset	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég eszközarányos megtérülése > 0.06
d_finansz	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég finanszírozható (megfelel az eszközarányos, árbevétel arányossági feltételnek és a likviditásának)
d_ipar	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég iparban tevékenykedik
d_kere	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég kereskedelemben tevékenykedik
d_lik	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég likviditása > 0.5
d_mez	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég mezőgazdaságban tevékenykedik
d_profit	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég árbevétel arányos nyeresége > 0.01
domf_pos	belföldi társaság tulajdon aránya a jegyzett tőkén belül
export	exportarány az árbevételhez képest
export_y08	exportarány 2008-ban
foreign_pos	külföldi tulajdon aránya a jegyzett tőkén belül
investment	nettó beruházás az árbevételhez képest
investment_y08	beruházás arány 2008-ban
ipar_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha d_ipar=1 és y08=2008
kere_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha d_kere=1 és y08=2008
mez_1	egyedi vállalati azonosító
mez_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha d_mez=1 és y08=2008
micro	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég által foglalkoztatottak száma kevesebb, mint 10 fő
micro_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha micro=1 és y08=2008
middle	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég által foglalkoztatottak száma több mint 50 fő, de kevesebb, mint 250 fő
middle_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha middle=1 és y08=2008
small	0-1 bináris változó, = 1, ha a cég által foglalkoztatottak száma több mint 10 fő, de kevesebb, mint 50 fő
small_y08	0-1 bináris változó, = 1, ha small=1 és y08=2008
state_pos	állami és önkormányzati tulajdon aránya a jegyzett tőkén belül
tac088	szokásos vállalkozói eredmény
tah026	a pénzügyi műveletek ráfordításaiból: pénzintézetnek fizetendő kamat
tah027	a pénzügyi műveletek ráfordításaiból: más vállalkozónak, magánszemélynek fizetendő kamat
tah052	hosszú lejáratú beruházási hitelek
tah054	rövid lejáratú kötelezettségek záróállománya

tah187	mérleg szerinti eredmény
y06	0-1 bináris változó, = 1, ha év=2006
y07	0-1 bináris változó, = 1, ha év=2007
y08	0-1 bináris változó, = 1, ha év=2008

3. MELLÉKLET: MUNKAHIPOTÉZISEK

Az itt következő táblázat bemutatja a dokumentum kiinduló hipotéziseit, amelyeket még az adatfelvételek és a kutatómunka megkezdése előtt állítottunk fel. A táblázatban OK-val jelzett hipotéziseket sikerült tesztelnünk, ezek eredménye a főszövegben olvasható. A nem tesztelt hipotéziseknél röviden megjelöltük a hiány okát.

24. táblázat: Munkahipotézisek

	Hipotézis	Tesztelés megtörtént?	Eredmény
1.	A válság hatására a kkv-k jelentős piacokat vesztek, finanszírozási helyzetük megnehezedett, vevőik fizetési fegyelme romlott.	✓	Igazolva
2.	A válság hatására a kkv-k gazdasági aktivitása jelentősen csökkent – főleg azokon a területeken, ahol a nagyvállalatokhoz viszonyított relatív gazdasági súlyuk nagyobb volt.	Nem érhetőek el olyan területi adatok, amelyek megmutatják, hogy mely megyékben / térségekben mekkora a kkv-k gazdasági súlya (pl. hozzáadott érték)	NA
3.	A válság hatására a kkv-k prosperitását, vitalitását illetően a területi különbségek növekednek.	✓	Rövidtávon: elvetve Hosszabb távon: igazolva (Lócsei [2009])
4.	A válság több kkv-t ösztönöz arra, hogy nagyobb cégek közvetítése helyett közvetlenül jusson el fogyasztóihoz.	✓	Igazolva
5.	A vállalkozásindítási kedvet a válság nem befolyásolja.	✓	Bizonytalan
6.	A válság hatására a fejlesztésre ösztönző támogatási konstrukciók iránti kereslet megcsappant.	✓	Elvetve
7.	A válság hatására megnövekedett a kereslet a rövid lejáratú hitelek illetve az államilag támogatott finanszírozási formák iránt.	Az államilag támogatott finanszírozási formák (pl. Széchenyi kártya) keresletéről nem áll rendelkezésünkre adat.	Hitelek: elvetve (MNB[2010]) Támogatott hitelek: NA
8.	A válság hatására az állam pénzügyi stabilitásának szempontja és a szociális szempontok hátrányosan érintették a kisvállalkozásokat.	✓	Bizonytalan

	Hipotézis	Tesztelés megtörtént?	Eredmény
9.	A válság hatásainak enyhítésére a kkv-k prosperitását korlátozó előírások enyhültek.	✓	Bizonytalan
10.	A válságkezeléssel kapcsolatos adószabályok változása negatívan érintette a kkv-kat.	✓	Bizonytalan
11.	A Stratégia által kitűzött célokat és a helyzetelemzés helytállóságát részben felülírták a válság eseményei, a célrendszer egyes elemeinek megalapozottsága csökkent.	✓	Igazolva
12.	A válságot azok a vállalkozások vészelik át sikerebben, amelyek termékeik, technológiáik megújítására, piacaik megújítására/bővítésére törekszenek, ragaszkodnak a tisztességes üzleti magatartáshoz	✓	Bizonytalan
13.	A kkv-k túlélési esélyét a válság jobban csökkenti, mint a nagyobb cégekét.	✓	Bizonytalan
14.	Az a vállalkozás sikeres a válság túlélésében, aki tovább bírja a likviditási versenyt.	✓	Igazolva

4. MELLÉKLET: A VÁLLALKOZÓI KÉRDŐÍVRŐL

Az értékelés során a HÉTFA Kutatóintézet Bizalom és Vállalkozás 2010 kérdőívének adatait használtuk.

A lekérdezés egy országosan reprezentatív mintára alapult, a kérdésekre 465-en válaszoltak.

A BvD Amadeus (<http://www.bvdep.com/en/amadeus.html>) cég mintájából véletlenszerűen lett kiválasztva 1000 5 fő alatti, 1000 6-10 főt foglalkoztató és 5000 10-250 főt foglalkoztató cég. Ezen vállalkozások közül azoknak, amelyek a felmérésre való telefonos megkeresés során megadták e-mail címüket, online küldtük el a kérdőívet.

A válaszadó cégek méret és ágazat szerinti megoszlása a következő:

	Nem válaszolt	25 millió Ft alatt	25-50 millió Ft	50-100 millió Ft	100-500 millió Ft	500 millió-1 milliárd Ft	Több mint 1 milliárd Ft
Árbevétel	140	8	20	26	140	57	74

Ágazati megoszlás	
Nem válaszolt	94
Mezőgazdaság, vad-, erdő-, halgazdálkodás	28
Bányászat	2
Feldolgozóipar	46
Villamosenergia-, gáz-, gőz-, vízellátás	5
Építőipar	74
Kereskedelem, javítás	128
Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás	2
Szállítás, raktározás, posta, távközlés	16
Pénzügyi közvetítés	1
Ingatlan-ügyletek, gazdasági szolgáltatás	7
Oktatás	1
Egészségügyi, szociális ellátás	6
Egyéb közösségi, személyi szolgáltatás	54
Egyéb, nem besorolható	1

A kérdőív válságra vonatkozó kérdőívei a magas válaszadási arány biztosítása érdekében a kérdőív elején helyezkedtek el. Ezek a következők voltak:

Érintette-e a céget a pénzügyi és gazdasági válság?

- Igen, érintett minket
- Nem, nem éreztük hatását
- Nem tudom

Hogyan érintette a céget a válság?

- Csökkent a termékeink iránti kereslet

- A vevőink késve, vagy egyáltalán nem fizetnek
- A bank felmondta a hitelünket, illetve rosszabb feltételek mellett finanszíroz
- Fontos beszállítót veszítettünk el
- Megnövekedtek a költségeink
- Beszűkültek az értékesítési csatornáink
- Stratégiai partnereket veszítettünk el
- Beszállítóink kevésbé megbízhatóak (pontosság, minőség, stb.)
- Romlott a munkahelyi légkör

Választási lehetőségek:

- Nem volt ilyen probléma
- Kisebb problémákat okozott
- Jelentős problémákat okozott
- Súlyos nehézségeket okozott

Kérem, jelölje be, melyik válságkezelési megoldásokat alkalmazták?

- Áremelés vagy csökkentés
- Működési / beszerzési költségek csökkentése
- Fejlesztések, beruházások halasztása
- Létszámcsökkentés / bércsökkentés / munkaidő csökkentés
- Hitelek átütemezése
- Tartozások kifizetésének halasztása
- Pótlólagos likviditási források bevonása
- Követelések gyorsabb beszedése
- Többlet erőfeszítések a piac bővítésére
- Termelékenység, hatékonyság növelő beruházások
- Vállalkozói együttműködések keresése
- Hatékonyabb adóoptimalizálás

Válaszlehetőségek:

- Igen,
- nincs válasz

Beváltak-e az alkalmazott válságkezelési stratégiák?

Az előző kérdésre bejelölt elemekre rákérdezve

válaszlehetőségek:

- egyáltalán nem;
- inkább nem;
- inkább igen;
- igen,
- teljes mértékben

IRODALOMJEGYZÉK

AUDRETSCH, DAVID – VAN DER HORST, ROB – KWAAK, TON – THURIK, ROY [2009]: First Section of the Annual Report on EU Small and Medium Sized Enterprises. EIM Business & Policy Research, Zoetermeer (2009. január).

BANKÁRKÉPZŐ [2008]: A kis-és középvállalkozások finanszírozási forrásainak alakulása, a forrásbevonást befolyásoló tényezők. 2005-2007. NFGM (2008. november 20.)

BARTHA, ATTILA – CZIBIK ÁGNES – MAKÓ ÁGNES – TÓTH ISTVÁN JÁNOS [2009]: A gazdasági válság vállalati szemmel. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemző Intézet, KOPINT-TÁRKI (2009. június)

BERNANKE, BEN S. – BLINDER, ALAN S. [1988]: Credit, Money and Aggregate Demand. The American Economic Review, 78. évf., 2. szám (1988. május) 435-439. o.

BERNANKE, BEN – GERTLER, MARK [1989]: Agency Costs, Net Worth and Business Fluctuations. The American Economic Review, 79. évf., 1. szám (1989. március) 14-31. o.

BERNANKE, BEN – GERTLER, MARK [1995]: Inside the Black Boks: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission. The Journal of Economic Perspective, 9. évf., 4. szám (1995. ősz) 27-48. o.

BORDO, MICHAEL D. – HAUBRICH, JOSEPH G. [2009]: Credit Crises, Money, and Contraction: A Historical View. Federal Reserve Bank of Cleveland, Working Paper, No. 09-08. (2009. szeptember)

COFACE [2010]: Business Climate Analysis, Hungary. Risk Assessment.

letölthető:

http://www.coface.hu/CofacePortal/HU/hu_HU/pages/home/risks_home/business_climate/climate_file/Hungary?nodeUid=572140

COSH, ANDY – HUGHES, ALAN – BULLOCK, MILLER – MILNER, ISOBEL [2009]: SME finance and innovation in the current economic crises. University of Cambridge, Centre for Business Research, Cambridge, Nagy-Britannia.

letölthető: http://www.cbr.cam.ac.uk/pdf/CrCr_EconCrisis.pdf

DOMAÇ, ILKER – FERRI, GIOVANNI [1998]: The Real Impact of Financial Shocks. Evidence from the Republic of Korea. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2010. (1999. november).

ECB [2009]: Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area. European Central Bank, Frankfurt (2009. szeptember)

FERRI, GIOVANNI – KANG, TAO SOO [1999]: The Credit Channel at Work Lessons from the Republic of Korea's Financial Crises. World Bank, Policy Research Working Paper No. 2190. (1999. szeptember).

GALLUP [2009]: Access to finance. Analytical Report. Flash Eurobarometer No. 271., requested by Directorate General for Enterprises and Industry of European Commission and European Central Bank (2009. szeptember)

letölthető:

http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemlongdetail.cfm?lang=hu&item_id=3611

GREGORY, GARY – HARVIE, CHARLES – LEE, HYUN-HOON [2002]: Korean SMEs in the Wake of Financial Crises: Strategies, Constraints and Performance in a Global

Economy. University of Wollongong, Faculty of Commerce, Economic Working Papers, WP 02-12 (2002).

KÁLLAY LÁSZLÓ – KISSNÉ KOVÁCS ESZTER – KÖHEGYI KÁLMÁN – MASZLAG LUDMILLA [2009]: A kis- és középvállalkozások helyzete 2008. Éves jelentés. Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium (2009. április).

KARSAI JUDIT [2009]: Az aranykor vége. A kockázati tőke-ágazat fejlődése Közép-Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 56. évf., 1. szám (2009. január) 46-68. o.

LŐCSEI HAJNALKA [2009A]: Geographical consequences of the economic crisis in Hungary. In: Milan Buček, Roberta Capello, Oto Hudec, Peter Nijkamp (szerk.): 3rd Central European Conference in Regional Science, International Conference Proceedings. Technical University of Košice, Faculty of Economics, Košice.

LŐCSEI HAJNALKA [2009B]: A válság területi vonatkozásai Magyarországon.
letölthető: http://pannonelemzo.hu/aas_szoveg/file/25__nap_a_valsag_teruletisege.pdf

MNB [2009]: BALÁS TAMÁS: A bankrendszer hitelportfoliójának minőségét leíró mutatók összehasonlítása.

letölthető: http://www.mnb.hu/Engine.aspx?page=mnbhu_stabil&ContentID=13334

MNB [2010]: Felmérés a hitelezési vezetők körében a bankok hitelezési gyakorlatának vizsgálatára. A 2009 negyedik negyedévére vonatkozó felmérés összesített eredményének ismertetése. 2010 február

NARJOKO, DIONISIUS – HILL, HAL [2007]: Winners and Losers during Deep Economic Crises: Firm-level Evidence from Indonesian Manufacturing. Asian Economic Journal, 21. évf., 4. szám (2007. december) 343-368. o.

OECD [2009a]: Turin Round Table On the impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and the Policy Responses. Organisation of Economic Co-operation and Development (2009. február)

OECD [2009b]: The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses. Contribution to the OECD Strategic Response to the Financial and Economic Crisis. Organisation of Economic Co-operation and Development, Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development (2009. június)

OPTEN [2010]: Tovább dagad a csődhullám. OPTEN Sajtószoba.

letölthető: http://www.opten.hu/ismerteto/cikkek.html#cikk0301_tovabb_dagad_csodhullam

PETRIK BÉLA [2009]: Egy követeléskezelési törvény szükségességéről. Hitelintézeti Szemle 2009/VIII. évf.

SZABÓ JÓZSEF [2009]: Jelentés a válságról – vállalkozói várakozások. Vállalkozás innováció 3. évf., 1. szám 2009. I. negyedév 1-13. o.