

Tóth István János: A nagy exportáló feldolgozóipari cégek kilátásai és üzleti kötődései

(elektronikus verzió, készült 2006-ban)

A tanulmány eredetileg nyomtatásban megjelent:

Tóth István János (2002) „A nagy exportáló feldolgozóipari
cégek kilátásai és üzleti kötődései”: in: *Társadalmi riport 2002*,
Kolosi Tamás, Tóth István György, Vukovich György (szerk.).
Budapest: TÁRKI, Pp. 173–190.



A nagy exportáló feldolgozóipari cégek kilátásai és üzleti kötődései

Tóth István János

1. Bevezetés¹

Az alábbiakban a magyar gazdaság rövid távú kilátásait nagymértékben befolyásoló vállalati szegmens, a legnagyobb exportáló feldolgozóipari cég 2002-re vonatkozó kilátásaival és üzleti kapcsolataik két mozzanatával foglalkozunk. Ez a vállalatcsoport adja a feldolgozóipari export több mint 90%-át, az összes értékesítés több mint 70%-át, és e cégeknél dolgozik a feldolgozóiparban foglalkoztatottak több mint 60%-a. Ezek közül keresünk fel több mint 300 vállalatot úgy, hogy az utóbbiak exportárbevétel és ágazat szerint reprezentálják a legnagyobb 1500 céget.

Állításunk az, hogy a magyar vállalatok kilátásait meghatározó konjunkturális hatások mértékének, jellemzőinek és időhorizontjának megítéléséhez figyelembe kell venni azt, hogy milyen üzleti kapcsolatok és piaci struktúra jellemzi e vállalatcsoportot. Ha a cégek vevőköre viszonylag koncentrált, akkor egy-két vevő rövid távú üzleti pozíciójának megingása is döntő hatással lehet a cég termelési szintjére és rövid távú kilátásaira. Ha a szóban forgó vállalkozás döntően olyan cégeknek szállít, amelyek vele azonos cégcsoportba tartoznak, akkor ez egyrészt védettséget jelent a rövid távú piaci hatásoktól, másrészt a céget érintő stratégiai döntéseket a cégcsoport egésze helyzetének ismeretében hozzák. Ez pedig az ilyen cégek életében gyors és radikális változások (tevékenységek leépítése, felszámolása, vagy éppen a termelőkapacitás jelentős bővítése) létét valószínűbbé teszi, mint azoknál a cégeknél, amelyek nem egy holding szervezetén belül működnek.

Kimutatjuk, hogy a nagy exportálók üzleti kapcsolatait a vevő oldalon nagyfokú koncentráció jellemzi, ami – véleményünk szerint – egy recessziós időszakban növeli e cégek sebezhetőségét. Kimutatjuk továbbá, hogy túlnyomó részük egy vállalatcsoport része, és forgalmuk egészében e vállalatcsoporton belüli üzleti tranzakciók rendkívül fontos szerepet játszanak. Ez védettséget is jelent a rövid távú konjunkturális hatásokkal szemben, de lehetővé teszi azt is, hogy ha a cégcsoport központjában úgy látják, viszonylag könnyen véghez vihetők radikális változások (pl. kapacitások leépítése) e cégek életében.

¹ Az alábbi tanulmány a *Külgazdaság* 2002. áprilisi számában megjelent írás rövidített és átdolgozott változata.

2. Az adatfelvételtől

Az adatfelvételekre „A TOP 1500 helyzete és kilátásai” című, a szerző által a TÁRKI-ban irányított kutatási program keretében 2001. júniusban, majd 2002. januárban került sor². A két felvétel során más-más cégek kerültek be a mintába. Az egy felvétel során megkérdezett több mint 300 vállalkozás feldolgozóiparon belüli súlya is jelentős: ezek adták 2000-ben a teljes feldolgozóipar eladásainak, exportjának, illetve az itt foglalkoztatottaknak 10–11%-át. Nagy exportálókról lévén szó, a cégek jelentős részénél az export aránya az árbevételben belül elég magas: a 2000-re vonatkozó válaszok szerint a minta egészében átlagosan 65% volt, 61%-os mediánérték mellett.

A vizsgált cégcsoporton belül magas és növekvő a külföldi tulajdonban lévő cégek részaránya (lásd az 1. táblázatot). 2001 júniusában a cégek közel 50%-a tartozott ide, miközben a magyar tulajdonban lévő cégek aránya 43% volt. Ezeknél az arányoknál azonban mérsékeltőbb a mintán belül a magyar tulajdonban lévő cégek gazdasági súlya: az összes eladásban 34,2%-os, az exportban 26%-os (ezzel szemben a külföldi tulajdonban lévők exportjának aránya 60,1%) a foglalkoztatottak számán belül pedig 34,3%.

1. táblázat. A legnagyobb exportáló feldolgozóipari cégek megoszlása többségi tulajdonos szerint, 1995–2001 (%)

A minta forrásának (társasági adóbevallás) éve	A felmérés dátuma	Többségi tulajdonos típusa				Összesen	N
		Külföldi	Belföldi cég	Magyar magánszemély	Egyéb		
1992	1995. jan.	31,0	12,2	25,3	31,5	100,0	229
1996	1998. jan.	38,0	20,0	33,0	9,0	100,0	299
1996	1998. júl.	40,3	16,7	36,7	6,3	100,0	300
1997	1998. dec.	47,4	12,9	32,8	7,0	100,0	302
1997	1999. júl.	43,1	21,1	28,6	6,8	100,0	294
1998	2000. jan.	46,6	17,9	30,4	5,1	100,0	313
1998	2000. júl.	49,2	14,9	27,8	8,1	100,0	309
1999	2001. jan.	49,8	17,8	26,7	5,7	100,0	315
1999	2001. jún.	49,4	15,9	27,8	6,9	100,0	320

² A kérdőíves adatgyűjtést a TÁRKI adatfelvételi osztálya végezte. A kérdőív egy részének megszerkesztésében *Jose de Sousa*, a párizsi egyetem (Paris I.) Ph.D. hallgatója működött közre. A kutatás korábbi eredményeit, illetve a 2001. júniusi adatfelvétel alapján a felmért vállalati kör konjunkturális helyzetét vizsgáló jelentés elérhető a <http://www.ktk-ie.hu/~tothij/t1500-e.html> címen.

A megkérdezett cégek ágazati és nagyság szerinti megoszlása csak kis-mértékben tér el a legnagyobb exportálók mintájára jellemzőtől. Az illeszkedésvizsgálat eredményei szerint azonban az exportárbevétel és ágazat szerinti megoszlás nem tér el számottevően a nagy exportálók egészére jellemző megoszlásától.

2. táblázat. *A sokaság és a megkérdezett minta megoszlása ágazatcsoportok és létszám-kategóriák szerint (%)*

	Legnagyobb exportálók	Megkérdezett cégek
<i>Ágazatok</i>		
Élelmiszerek, italok és dohánytermékek gyártása	12,4	10,2
Textiliák, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása	17,0	20,7
Fa-, papír- és nyomdaipar	5,7	5,3
Vegyipar	11,3	9,9
Nemesfém ásványi termékek gyártása	3,6	1,9
Kohászat és fémfeldolgozás	14,7	16,7
Gépipar	30,6	30,0
Egyéb feldolgozóipar, hulladék-visszanyerés	4,8	5,3
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
(N)	(1449)	(323)
<i>Létszám-kategóriák (fő, a KSH adatai alapján)</i>		
1–19	5,6	3,4
20–49	13,3	12,4
50–249	49,2	55,6
250 vagy több	31,9	28,6
<i>Összesen</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
(N)	(1448)	(322)

A megkérdezett 323 cég feldolgozóiparon belüli súlya elég jelentős: ezek adták 2000-ben a teljes feldolgozóipar eladásainak, exportjának, illetve az itt foglalkoztatottaknak 10–11%-át. Nagy exportálókról lévén szó, a cégek nagy többségénél az export aránya az árbevételen belül eléggé magas: a 2000-re vonatkozó válaszok szerint a minta egészében átlagosan 65% és a medián-érték 61%.

3. *A legnagyobb vevők néhány jellemzője*

Az alábbiakban a legnagyobb exportálóknak a legnagyobb vevőkkel való kapcsolatát vizsgáljuk³. Arra vagyunk kíváncsiak, hogy e cégcsoport cégei

³ A kérdőívben a forgalomban legnagyobb szerepet játszó három legfontosabb vevőről tettünk fel

esetében milyen szerepet játszanak a legnagyobb vevők, mennyire lehet a vevő oldalon koncentrációról beszélni.

Az eredmények rámutatnak, hogy a három legnagyobb vevő súlya a legnagyobb exportálók eladásaiban nagyon magas. Valószínűsíthető tehát, hogy a tőlük való függőség is rendkívül erős. A legnagyobb három vevőnek a legnagyobb exportáló cégek összes eladásaiban való részesedései sorrendben 49%-ot, 16%-ot és 8%-ot tesz ki. Az első három vevő átlagos aránya az összes eladásban együttesen 73% körül mozog. (Lásd a 3. táblázatot és az 1. ábrát.)

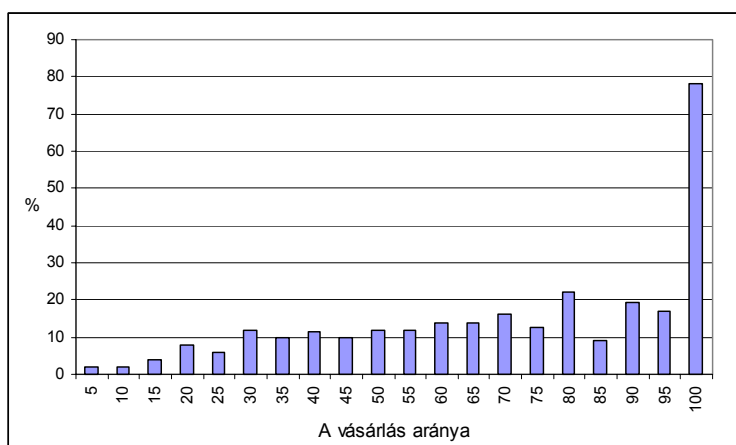
3. táblázat. A legnagyobb vevők szerepe a legnagyobb exportálók összes forgalmában – alapstatisztikák (%)

	A legnagyobb vevő vásárlásainak aránya	A második legnagyobb vevő vásárlásainak aránya	A harmadik legnagyobb vevő vásárlásainak aránya	Az első három vevő vásárlásainak aránya
Átlag	49,0	15,8	8,4	72,7
Szórás	29,7	10,7	6,7	26,6
Medián	40,0	15,0	9,0	80,0
Módusz	30,0	20,0	10,0	100,0
Minimum	3,0	0,0	0,0	7,0
Maximum	100,0	45,0	30,0	100,0
N	281	279	258	257

A legnagyobb exportálók termékei iránti kereslet kétharmadát ezek szerint cégenként mindössze három vevő határozza meg, ami eléggé koncentrált piaci struktúrára utal. A cégek 30%-ánál kisebb a legfontosabb három vevő aránya az összes eladáson belül, 58%-nál és a felső harmadba tartozók esetében pedig ez az arány magasabb 95%-nál is. Ez a jelenség leginkább a többségében külföldi tulajdonban lévő gépipari cégekre jellemző: ezek körében az összes forgalom átlagosan 82%-át az első három vevőnek történő eladások adják (2. ábra). Ha a többségében magyar és többségében külföldi cégeket külön-külön nézzük, akkor az előbbieknél 68%, az utóbbiaknál pedig 78% a legnagyobb három vevő forgalmon belüli aránya.

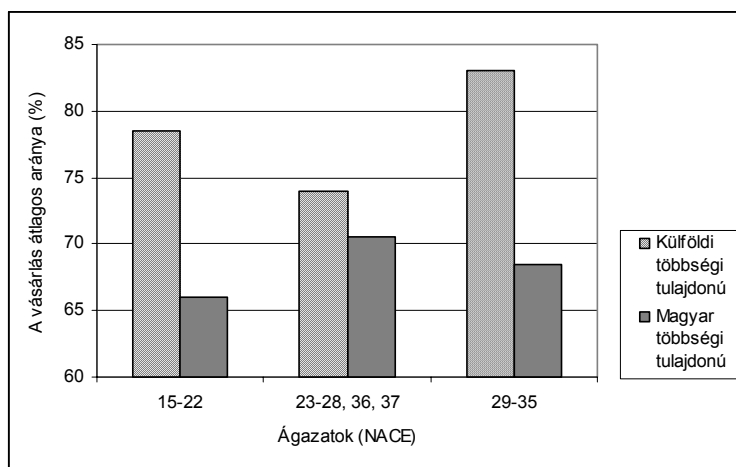
kérdéseket. Az első kérdés így hangzott: „Kérem nevezze meg fontossági sorrendben a cég legfontosabb – az árbevételben legnagyobb szerepet játszó – három vevőjét, és becsülje meg, hogy ezek vásárlásai mekkora arányt képviselnek a cég összes eladásain belül.” A kérdezett 325 cég közül 313-an jelölték meg a legfontosabb, 308-an a második legfontosabb és 295-en a harmadik legfontosabb vevőt. A kérdésekre adott válaszok több esetben logikai hibákat tartalmaztak, amelyeket az elemzés előtt orvosoltunk.

1. ábra. A cégek megoszlása a három legfontosabb vevőnek az összes eladáson belüli aránya szerint (%)



Megjegyzés: Szórás = 26,63; átlag = 72,7; N = 257.

2. ábra. A három legnagyobb vevő vásárlásainak átlagos aránya az összes eladáson belül, ágazatok szerint a többségében külföldi és magyar tulajdonban lévő cégek körében (%)

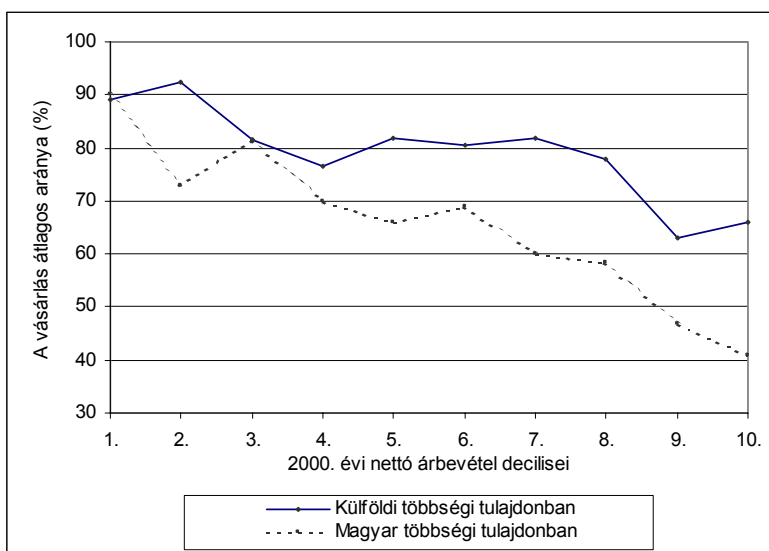


Megjegyzés: Ágazati (NACE) kódok: 15–22: Élelmiszerek, italok és dohánytermékek gyártása; textiliák, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása; Fa-, papír és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenységek. 29–35: Gépipar. 23–28, 36,37: Vegyipar, kohászat és egyéb feldolgozóipar.

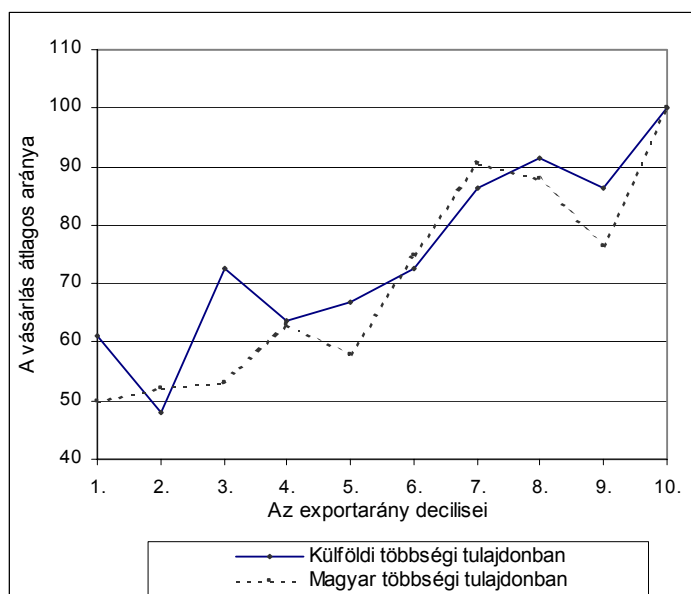
Megfigyelhető az is, hogy *minél nagyobb egy cég* (a nagyságot a 2000-ben elért forgalommal mérve), *annál kisebb a legnagyobb vevők szerepe az adott cég eladásain belül. A vevőkör koncentrátsága fordítottan arányos a cég méretével.* (Lásd a 3. ábrát.)

A magyar feldolgozóipar piaci szerkezetéről szerzett eddigi, főleg esettanulmányokra és aggregált adatokra alapozódó ismeretek szerint, az exportnak az összes forgalmon belüli növekedésével növekszik annak valószínűsége, hogy az adott cég egy, maximum két vevőt szolgál ki. A bér munkában exportáló cégeknek jellemzően nem szállítanak belföldre és legtöbbször mindössze egy vevővel állnak kapcsolatban. Az eredmények alátámasztják ezt a megfigyelést: *minél magasabb az export aránya az árbevételen belül, annál jelentősebb a legnagyobb vevők szerepe az összes eladásban.* (Lásd a 4. ábrát.)

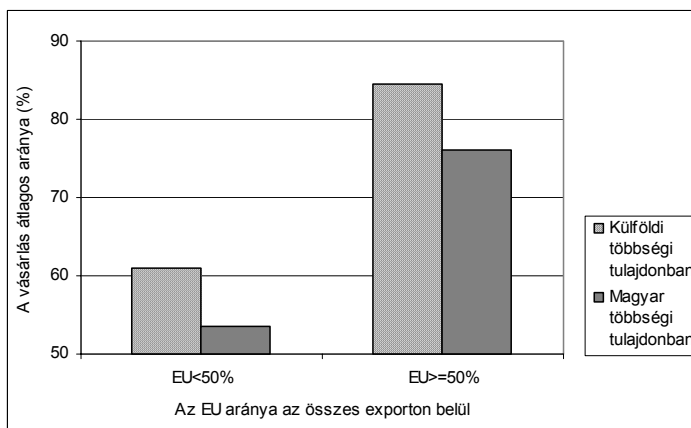
3. ábra. A három legnagyobb vevő vásárlásainak átlagos aránya az összes eladáson belül a cégek nettó árbevétel szerinti deciliseiben (%)



4. ábra. A három legnagyobb vevő vásárlásainak átlagos aránya az összes eladáson belül a cégek két csoportjában és az exportarány szerinti decilisekben (%)



5. ábra A három legnagyobb vevő vásárlásainak átlagos aránya az összes eladáson belül, az EU-nak az összes exporton belüli aránya szerint (%)



Számottevő különbségeket láthatunk még abból a szempontból is, hogy hova is irányul a cég exportja. *A döntően EU-ba szállító cégek csoportjánál jóval koncentráltabb a vevők köre, a legnagyobb három vevő e cégeknél fontosabb szerepet játszik, mint ott, ahol az EU exporton belüli aránya nem éri el az 50%-ot.* (Lásd az 5. ábrát.)

A következőkben a legnagyobb vevők jellemzői közül azt vizsgáljuk, hogy a szállítóval azonos cégcsoportba tartozik-e (ha igen, akkor egy holdingon belüli tranzakcióról van-e szó) és hol működik: külföldön vagy Magyarországon (azaz exportról, vagy belföldi eladásról van-e szó).

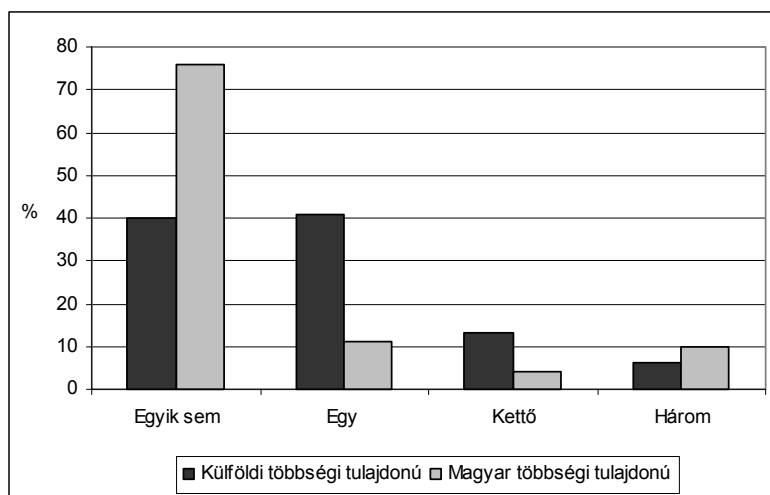
A legnagyobb exportáló cégek 47%-ánál a legnagyobb három vevő legalább egyike a szállító céggel azonos cégcsoportba tartozik, és 46% esetében legalább egy nagy vevő magyarországi cég. (Lásd a 4. táblázatot.)

4. táblázat. *A legnagyobb exportálók megoszlása a jelentősebb vevőik két jellemzője szerint (%)*

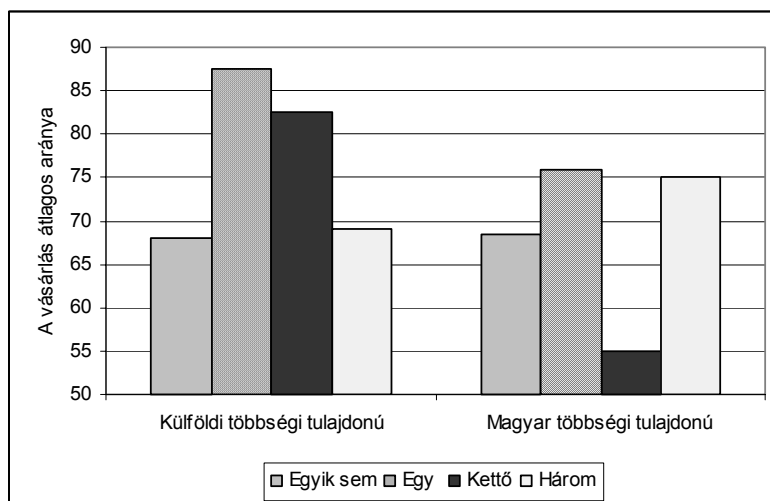
	A legnagyobb három vevő közül a szállítóval egy cégcsoportba tartozik	A legnagyobb három vevő közül Magyarországon működik
Egyik vevő sem	52,9	53,7
Egy	26,5	19,2
Kettő	8,9	18,5
Mindhárom	8,0	8,6
Összesen	100,0	100,0
N	313	313

A legnagyobb vevők egyikével egy cégcsoportba számottevően nagyobb arányban tartoznak azok a cégek, amelyek többségi tulajdonosa külföldi (közel 60%, szemben a többségi magyar tulajdonban lévő cégek 24%-ával). *A holdingon belüli intenzív üzleti kapcsolatok a külföldi tulajdonban lévő cégekre jellemzők inkább* (6. ábra). Másfelől a legnagyobb vevők az összes eladáson belül azoknál a feldolgozóipari cégeknél játszanak nagyobb szerepet, amelyeknél e vevők egyike a szállítóval azonos cégcsoportba tartozik. Ez igaz mind a többségében külföldi, mind pedig a magyar tulajdonban lévő feldolgozóipari cégekre (7. ábra).

6. ábra. A legnagyobb exportálók megoszlása a legjelentősebb vevőkkel való azonos cégcsoporthoz tartozás és a többségi tulajdonos típusa szerint (%)



7. ábra. A három legnagyobb vevő súlya az összes eladáson belül, a többségi tulajdonos típusa és aszerint, hogy közülük hány tartozik az eladóval egy cégcsoportba (%)

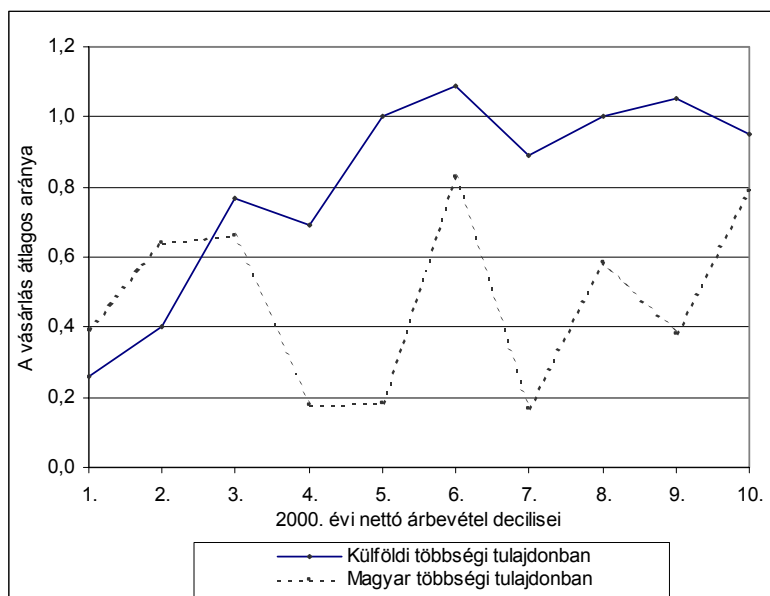


Az egy holdinghoz való tartozás valószínűsége magasabb azoknál a cégeknél, ahol nagyobb az export árbevételen belüli aránya is. Ahol egy vevő sem tartozik a szállítóval ugyanabba a cégcsoportba, ott 59%, ahol egy vevő, 76%, ahol kettő, 66% és ahol mindhárom egy holdinghoz tartozik a szállítóval, ott 71% az export aránya átlagosan. Ez a jelenség egyértelműen a többségében külföldi tulajdonban lévő nagy exportálókon belül figyelhető meg, míg a többségében magyar tulajdonban lévő cégeknél nem. (Lásd a 8. ábrát.)

Továbbá, ahol az exporton belül nagyobb az EU súlya, ott jellemzőbb az, hogy a legnagyobb vevők némelyike a szállítóval azonos cégcsoportba tartozik: ahol az export több mint felét az EU-ba szállítják, ott a cégek 49%-ánál, ahol pedig az EU szerepe kisebbségi, ott a cégek 36%-ánál fordul ez elő.

A fenti vállalati jellemzőkön túl ellenben sem a vállalat nagysága, sem pedig ágazata szerint nincs számottevő különbség abban, hogy a feldolgozóipari cégek legnagyobb vevőikkel egy cégcsoportba tartoznak-e vagy sem.

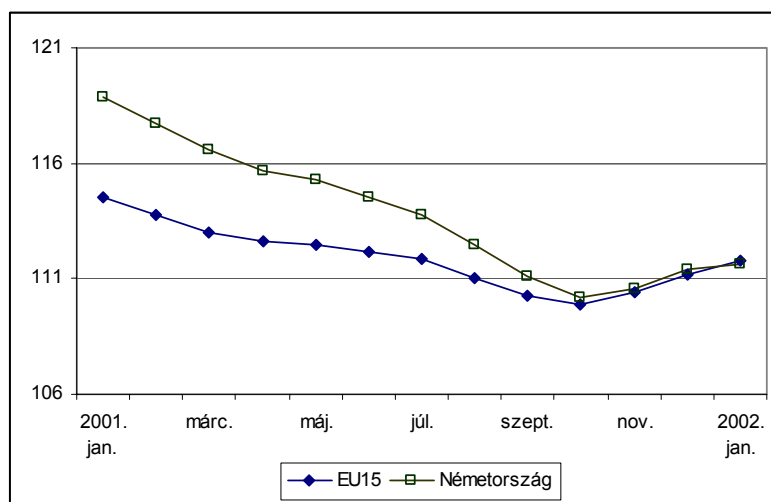
8. ábra. A három legfontosabb vevő közül a szállítóval egy cégcsoportba tartozók átlagos száma a szállító többségi tulajdonosa és exportjának az összes forgalmon belüli szerepe szerint



4. A legnagyobb exportálók rövid távú kilátásai – 2002. január⁴

A legnagyobb exportálók legfontosabb külkereskedelmi partnerei döntően németországi cégek. Több mint 65%-uk főként az EU-ba exportál és 47%-uknál az összes export több mint 25%-a, 32%-nál pedig az export több mint fele kerül Németországba. Ennek megfelelően üzleti kilátásaikra nagy hatással vannak az EU-tagországokban, ezen belül pedig Németországban működő vevőik rövid távú üzleti elképzelései.

9. ábra Az ipari termelés előrejelző mutatói EU15 és Németország, 2001–2002



Forrás: www.oecd.org

Megjegyzés: Az ábrán az előrejelző indikátorok ipari termelés trendjére illesztett adatai szerepelnek (*trend restored leading indicators*).

Az EU és ezen belül Németország vállalkozásainak rövid távú kilátásait jól jellemezhetjük, ha a gazdaságok előrejelző mutatóinak (*leading indicators*) alakulását nézzük (9. ábra). E mutató szerint 2001. október–november fordulópontra volt, ami után a visszaesés megfordul és egy növekedési szakasz veszi kezdetét. Az adatok értelmezésénél figyelembe kell venni, hogy az előrejelző mutatók az OECD adatai szerint 5–7 hónappal jelzik előre az ipari

⁴ A legnagyobb exportálók rövid távú kilátásait a rendelkezésünkre álló legfrissebb – 2002. januári – felvétel adatai alapján elemezzük.

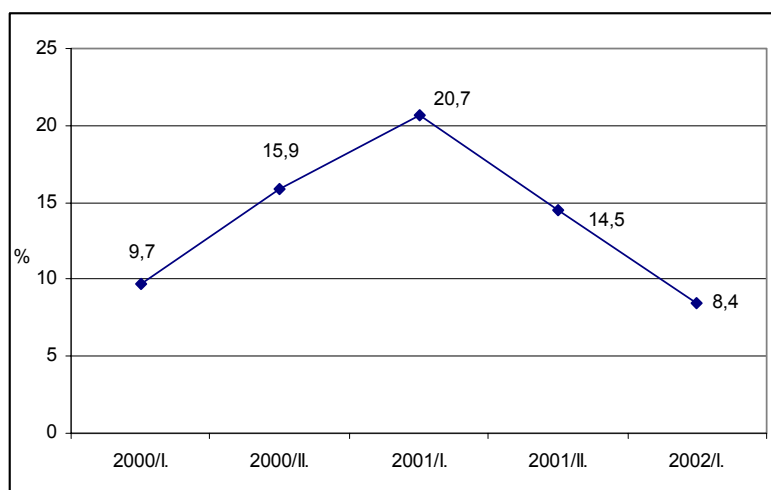
termelés várható alakulását. Tehát az ipari termelés valódi fordulópontja Németország esetében inkább 2002 első félévének utolsó hónapjaira tehető.

A fentiek fényében kell megítélni a magyarországi legnagyobb exportálók várható üzleti helyzetét és üzleti helyzetének várható alakulását is.

A 2002. januári felvétel adatai *pedig minden megfigyelt indikátor szerint e vállalatcsoport üzleti helyzetének romlását jelzik 2002 első félévére*. Ezek szerint a GDP növekedési üteme várhatóan 2002 második negyedévében lesz a legkisebb, és az ipari termelés csökkenésének mélypontját 2002 második félévének első hónapjaira lehet tenni.

A legnagyobb exportáló feldolgozóipari cégek üzleti helyzetére és kilátásaira vonatkozó 2002. januári felvétel adatai mind a beruházások, mind a létszám várható alakulása, mind a termelési szint, mind pedig az export esetében a kilátások radikális romlásáról tanúskodnak.

10. ábra. A beruházási aktivitás változására vonatkozó várakozások 2000–2002 (%)

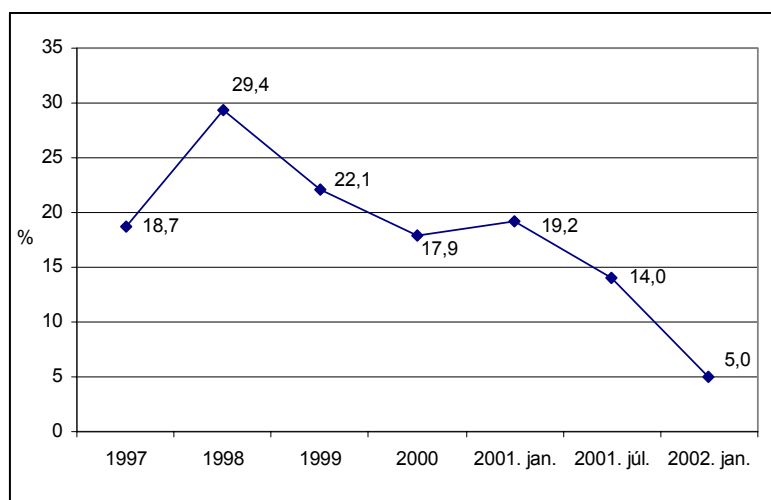


Megjegyzés: Az ábrán a „növekvő” és a „csökkenő” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit közöljük (egyenleg = „a növekvő”, választ adók mínusz a „csökkenő” választ adók aránya).

A beruházási aktivitás 2002 első félévében 2000 óta a legmélyebb szintre fog süllyedni (10. ábra). A cégek létszámbővítési szándékai messze visszafogottabbak, mint bármikor ennek első megfigyelése, 1997 óta. A létszám bővítését tervező cégek aránya (24,9%) csak 5 százalékponttal haladja meg az

elbocsátást tervezőket (11. ábra). A minimálbér emelésének a foglalkoztatottak bizonyos szegmenseit negatívan érintő, és elbocsátásra ösztönző hatásai mellett⁵ – tehát konjunkturális hatások is – a létszámbővítési szándékok elhalasztását, illetve a cégek növekvő arányú csoportjainál létszámleépítést valószínűsítene.

11. ábra. A létszám várható változása, 1997–2002 (%)

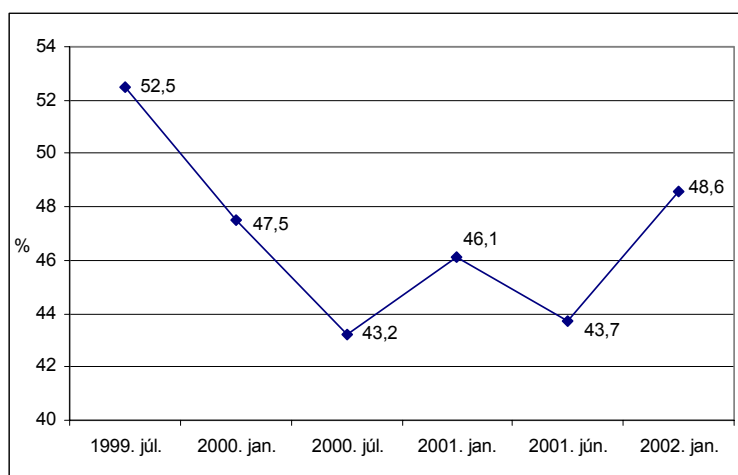


Megjegyzés: Az ábrában a „felvétel” és az „elbocsátás” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit közöljük.

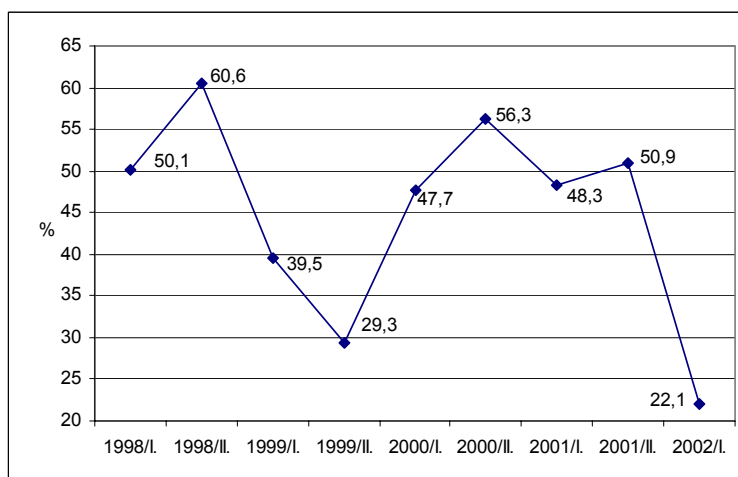
A kapacitáskihasználtság első félévben várható nagymértékű romlását mutatja többek között az, hogy jelentősen nőtt a kapacitástartalékkal rendelkező cégek aránya. A januári helyzet szerint a legnagyobb exportálók közel fele sorolható ebbe a csoportba (12. ábra). Ezt a várható tendenciát támasztja alá, hogy jelentősen csökkent a növekvő rendelésállománnyal számoló cégek aránya (2002 első félévében azonban még mindig nagyobb a növekedést, mint a csökkenést várók aránya). Ez a mutató így 2002 januárja az orosz válsághoz kapcsolódó 1999-es mélypont alatti értéket ért el (13. ábra).

⁵ E hatások meglétére és mértékére ad becslést Kertesi és Köllő: A minimálbér-emelés várható foglalkoztatási hatásai. Előadás a Bertalan László emlékére rendezett konferencián. Budapest. 2002. március 25.

12. ábra. A következő félévben várhatóan kapacitástartalékkal rendelkező cégek aránya, 1999–2002 (%)

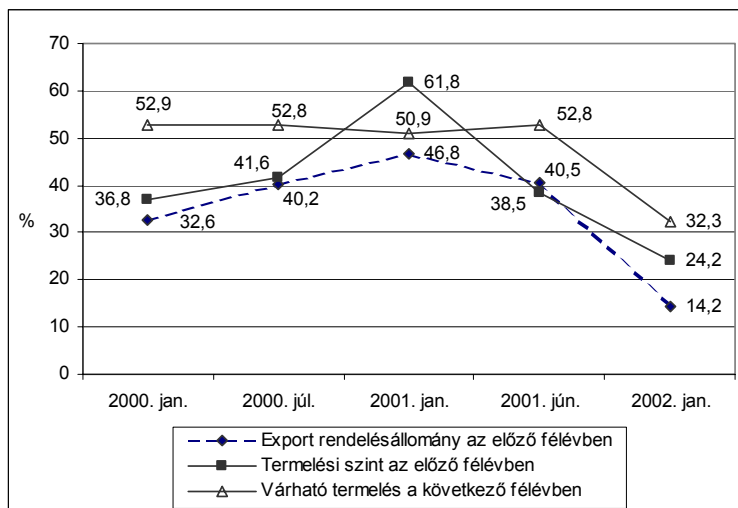


13. ábra. A rendelésállomány várható alakulása (előző év azonos időszakához képest) 1998–2002-ben (%)



Megjegyzés: Az ábrában a „nagyobb lesz” és a „kisebb lesz” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit közöljük.

14. ábra. A termelési szint és az export rendelésállomány változása, 2000–2002 (%)



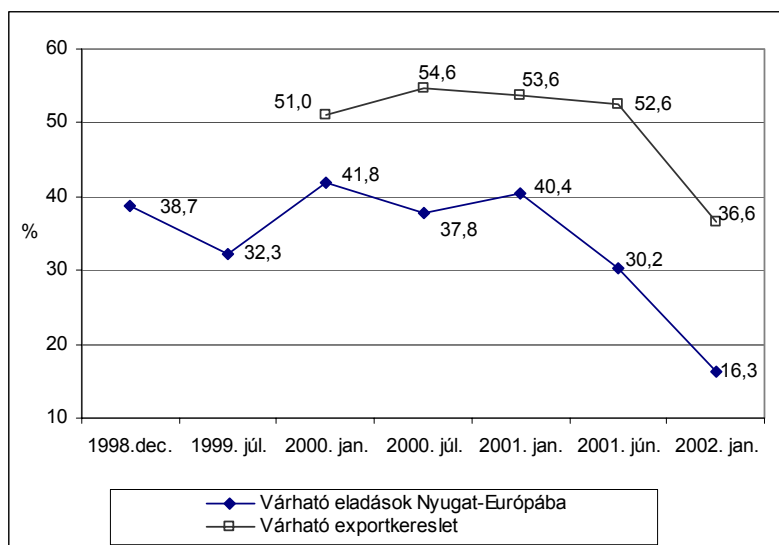
Megjegyzés: Az ábrában a „nőtt/nöni fog” és a „csökkent/csökkenni fog” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit közöljük. Mindhárom esetben előző év azonos időszakához képest.

A 2002 első félévre, illetve első háromnegyed évre vonatkozó értékesítési kilátások a korábbiaknak megfelelően erősen romló tendenciát mutatnak (bár még mindig többségben vannak azok a cégek, amelyek javulásra, mint amelyek romlásra számítanak). Megfigyelhetjük ezt, ha a 2002 első félévében várható termelési szintről, vagy ha a várható exportkeresletről, és ezen belül a nyugat-európai eladások alakulásáról kérdezzük a cégeket (14. és 15. ábra).

Mindez az exportjövodelmezőség nagymértékű romlása mellett ment végbe⁶. Jól mutatja ezt a 2001-es exportjövodelmezőség alakulására vonatkozó becslések összehasonlítása: míg 2001. januárban a cégek között 22 százalékponttal többen voltak azok, amelyek javulásra, mint romlásra számítottak, addig a visszatekintő becslés (a 2002. januári felvétel adata) szerint már közel 30 százalékponttal a romlást érzékelők aránya magasabb – a cégek 54%-a számolt be arról, hogy 2001-ben romlott az export jövodelmezősége. A 2002-re vonatkozó előretekintő várakozások pedig minden eddiginél visszafogottabbak: a cégek közel 30%-a vár javulást és 30%-a további romlást.

⁶ Ebben természetesen a konjunkturális hatások mellett a forint árfolyamának erősödése is szerepet játszott.

15. ábra. A várható exportkereslet és a Nyugat-Európa felé irányuló értékesítési lehetőségek várható alakulása, 1998–2002 (%)



Megjegyzés: Az ábrán a „javulni/növekedni fog” és a „romlani/csökkenni fog” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit ábrázoljuk.

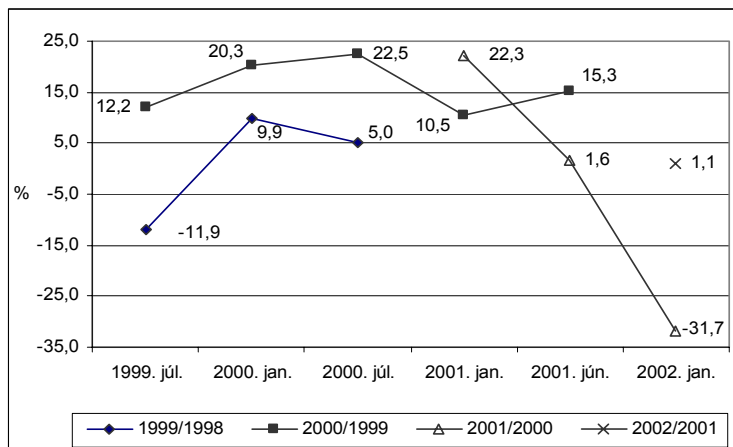
A kérdések a következők voltak:

„Megítélése szerint, hogyan alakulnak majd x-ben cégének Nyugat-Európa felé irányuló értékesítési lehetőségei?” (Nagy mértékben javulnak / kis mértékben javulnak / nem változnak / kis mértékben romlanak / nagy mértékben romlanak.)

„Véleménye szerint 2001 első félévében az előző év azonos időszakához képest a cég termékei iránti exportkereslet mértéke várhatóan... (nőni fog/nem változik/csökkenni fog)?”

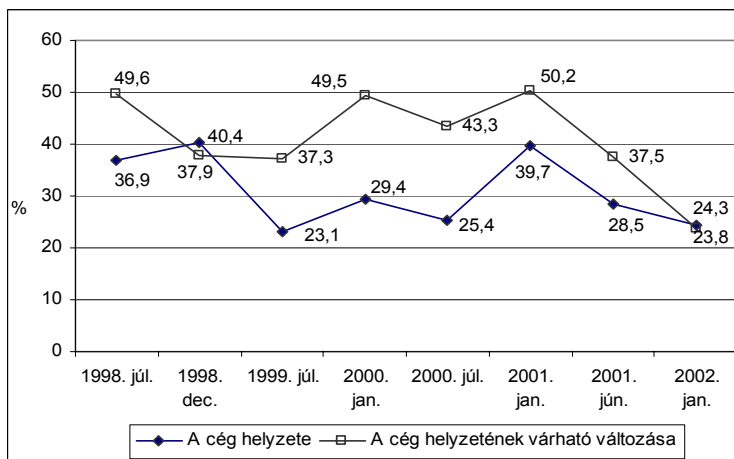
Nem csodálkozhatunk ezek után azon, ha a legnagyobb exportálók vezetői cégük helyzetét kevésbé optimistán ítélik meg, mint akár fél évvel, akár egy évvel ezelőtt. Ugyanis mind a cégek jelenlegi helyzetében, mind pedig a cégek helyzetének várható alakulásában egyértelműen romló tendencia figyelhető meg (lásd a 16. és 17. ábrát).

16. ábra. Az exportjövödelmezőség alakulása és várható alakulása, 1999–2002 (%)



Megjegyzés: Az ábrán a „javult / javuló” és a „romlott / romló” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit ábrázoljuk.

17. ábra. A saját cég és a magyar gazdaság helyzete és a helyzet rövid távú (fél év) változására vonatkozó várakozások, 1998–2002 (%)



Megjegyzés: Az ábrán a „javuló” (jó) és a „romló” (rossz) válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg értékeit ábrázoljuk.

5. Összefoglalás

Összefoglalva azt mondhatjuk, hogy a legnagyobb exportálók fent bemutatott piaci környezete sebezhetővé teszi őket a konjunktúra romlásakor: a legfontosabb vevők valamelyikének kiesése, illetve keresletének mérséklődése – mivel viszonylag nagy szerepet játszik az adott cég összes eladásában – rövid távon érzékenyen befolyásolja a cég termelési és értékesítési kilátásait. Másrészt azonban a cégcsoporton belüli tranzakciók viszonylag nagy súlya kiegyensúlyozó és stabilizáló tényezőként tud hatni ebben az összefüggésben. Egy cégcsoporton belül rugalmasabban lehet terméket és/vagy vevőt váltani, illetve adott vállalkozás keresletének kiesését egy másikkal pótolni.

Harmadrészt azonban éppen a legnagyobb exportálók egy jelentős részének utóbbi jellegzetessége az, amely lehetővé teszi, hogy a kilátások tartós-
nak és jelentősnek ítélt romlása esetén a piaci alkalmazkodás a cég életének radikális megváltozását eredményezze. Ebben az esetben a piaci alkalmazkodás nem lépésről lépésre a termelési paraméterek kismértékű megváltoztatása mellett, hanem inkább nagy ugrások és radikális változások mellett megy végbe. Ekkor nem kizárt, hogy a termelési feltételek romlása esetén egy a magyar viszonylatban nagy, több ezer főt foglalkoztató cég egyik pillanatról a másikra a magyarországi termelőkapacitásainak leépítése mellett dönt, illetve fordított esetben hazai mércével mérve jelentős kapacitásokat telepít ide.