

**Tóth István János: Feldolgozóipari konjunktúra:  
kiemelkedően jó kilátások, kiegyenlítettebb  
növekedés**

(elektronikus verzió, készült 2006-ban)

A tanulmány eredetileg nyomtatásban megjelent:  
Tóth István János (2000): „Feldolgozóipari konjunktúra: ki-  
emelkedően jó kilátások, kiegyenlítettebb növekedés” in: *Tár-  
sadműri riport 2000*, Kolosi Tamás, Tóth István György,  
Vukovich György (szerk.). Budapest: TÁRKI, Pp. 125–157.



## Feldolgozóipari konjunktúra: kiemelkedően jó kilátások, kiegyenlítettebb növekedés

*Tóth István János*

### *1. Bevezetés<sup>1</sup>*

Magyarországon az előzetes adatok szerint a GDP 1999-ben 4,5%-kal, a feldolgozóiparban pedig 9,7%-kal nőtt (lásd az M1. ábrát és az M1. táblázatot a Mellékletben). A gazdaság és ezen belül a feldolgozóipar 1999-es teljesítménye jobb volt, mint a gazdaságkutató intézetek és elemzők egy részének, vagy a feldolgozóipari kibocsátásban lényeges szerepet játszó cégek vezetőinek 1998. decemberében vagy 1999. nyarán megfogalmazott várakozásai.

Az orosz válság közvetlen és közvetett hatásának eredményeként már 1998 harmadik negyedétől megfigyelhető volt a *növekedés ütemének lassuló tendenciája* – amely tendencia folytatódott 1999 első félévében, és nagymértékben hatott az 1999-es növekedési kilátásokra is. Ez a jelenség – mint legutóbbi (tavaly nyári) jelentésünkben erre felhívtuk a figyelmet – tükröződött a legnagyobb exportálóknak a forgalom bővülésére vonatkozó visszafogott várakozásaiban, de már ekkor megfigyelhetőek voltak a stabilitásra, illetve a mélyponton való túljutásra utaló jelek is.<sup>2</sup>

A növekedés második félévben tapasztalható meggyorsulása eredményeként a feldolgozóiparban éves szinten mind az export, mind pedig a belföldi forgalom az előzetes várakozásokat meghaladó mértékben nőtt (23,3%-kal, illetve 2%-kal). Ebben szerepet játszott a magyar cégek legfőbb exportpiacának számító Európai Unió belüli konjunktúra megerősödése,<sup>3</sup> és az, hogy

---

1 Jelen tanulmány első, a kutatás előzetes eredményeit tartalmazó változata egy műhelyvita keretében ismertetésre került a Magyar Nemzeti Bankban 2000. április 20-án. Ezúton szeretném megköszönni a vitán jelen lévőknek a tanulmányhoz fűzött hasznos észrevételeit.

2 1998-hoz képest nem romlott jelentősen a cégek várható gazdasági helyzetének megítélése, de például nem változott a nyereséges, a javuló eredményességre, illetve a rendelésállomány növekedésére számító cégek aránya sem (lásd Tóth, 1996b).

3 Az EU felé irányuló magyar exportban legnagyobb súllyal szereplő Németországban a II. félévben felgyorsult a növekedés (míg az első félévben 1,25%-kal, addig a másodikban 2,75%-kal nőtt a GDP az előző félévhez képest). Mindez azonban csak arra volt elég, hogy Németországban éves átlagban az ipari termelés 1%-kal, a GDP pedig 1,4%-kal nőjön (lásd <http://www.ifo.de>). Eközben az EU másik jelentős súlyt képviselő gazdasága, a francia – ugyancsak gyenge első félév után – az évtized egyik legjelentősebb növekedési ütemét érte el (2,7%), csökkenő munkanélküliség és kézben tartott, 1,3%-os infláció mellett.

1999-ben a belföldi kereslet, ezen belül pedig a háztartások fogyasztása a spekulatív, illetve a makroadatokra alapozódó előzetes becsléseknél nagyobb mértékben nőtt.<sup>4</sup>

A GDP a KSH előzetes adatai szerint 4,5%-kal nőtt 1999-ben, ami alatta marad ugyan a kormányzat várakozásainak (5%), de felülmúlja több gazdaságkutató intézet és bank előrejelzéseit (a GKI Rt. 3–4%-os, a Pénzügykutató Rt. pedig 3,8–4%-os növekedést várt).

Az elemzői és a vállalati várakozásokban is megmutatkozó visszafogottság nem nélkülözött minden alapot, és nem is volt egyedüli jelenség Európában. Megfigyelhető ez, ha például a különben etalonnak számító *INSEE*-nek a francia gazdaság 1999-es növekedésére vonatkozó becsléseit nézzük: 1999 júniusa és decembere között közel 30%-kal – 2,2%-ról 2,8%-ra – módosították a GDP éves növekedési rátájára vonatkozó becslésüket (Lásd [www.insee.fr](http://www.insee.fr)). De tükröződött ez a jelenség a vállalati véleményekben is: Németország nyugati tartományaiban az első félévi mélypont után, májust és júniust követően szinte megállíthatatlanul javult a cégek üzleti helyzetről alkotott véleménye.

Magyarországon a növekedés motorja – a megelőző két évhez hasonlóan – 1999-ben is a *feldolgozóipar és ezen belül is a feldolgozóipari export* volt. A feldolgozóipari termelés 12,5%-kal, az export pedig több mint 23%-kal múlta felül az 1998-as szintet. A feldolgozóiparban előállított GDP növekedése 9,7% volt (ez az I–IV. negyedévben sorrendben 6,5%, 7,5%, 8,9% és 15,4% volt).

Az 1996 harmadik negyedévében megindult növekedés másik alapjellemezője a *polarizáltság* volt, amelynek oldódására utaló jeleket 1999-ben sem figyelhetünk meg. Ez azt jelenti, hogy a növekedés továbbra is a vállalati szektor csak kis szegmensére korlátozódott. A többségében belföldre, illetve lokális piacra termelő, jellemzően magyar magántulajdonban lévő közepes és nagy cégek nem, illetve csak kis mértékben tudtak részt venni ebben.

Az alábbiakban a TOP 1500 kutatás 2000. januári felvételének eredményeit elemezzük. A konjunktúra vizsgálatok szokásos kérdései mellett a következő problémákkal foglalkozunk bővebben: a legnagyobb exportálók körében 1995–98 között bekövetkezett változások, a kapacitások kihasználtsága, valamint a beszállítói kapcsolatok alakulása. Eközben arra törekszünk, hogy a kapott eredményeket összehasonlítsuk a TOP 1500 korábbi felvételeinek eredményeivel (Tóth, 1998a; 1998b; 1999a; 1999b). Ez az összehasonlítás fontos támpontokat adhat az 2000. évi kilátások értelmezésénél.

---

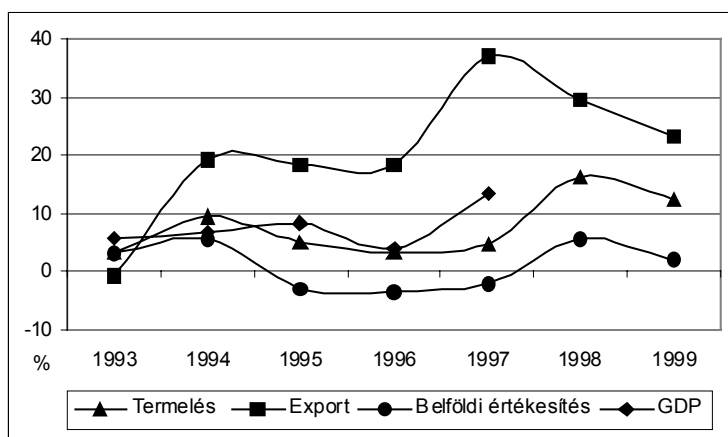
4 Hozzá kell tennünk, hogy a lakosság fogyasztási hajlandóságára vonatkozó megalapozott empirikus konjunktúra-mutatók 1999 I. félévében a háztartások vásárlási hajlandóságának növekedését jelezték az előző évhez képest. A TÁRKI 1999. májusi Háztartás Monitor-felvételéből származó adatok a fogyasztási hajlandóság növekedésének irányába mutatnak, miközben romlottak ugyan az anyagi helyzetre vonatkozó várakozások az 1998-as felvétel eredményeihez képest, de nem süllyedtek az 1997-ben mért szint alá.

## 2. Folyamatosság és változás – a legnagyobb exportálók 1995–98 között

A feldolgozóiparban az 1997 óta lejátszódó nagyarányú fellendülés motorjai a legnagyobb exportáló cégek köréből kerültek ki. Ez a fellendülés nemcsak az export, hanem a feldolgozóiparban előállított GDP gyorsuló növekedési ütemében, továbbá – az előbbieknél szerényebb mértékben ugyan, de – a bel-földi eladások volumenének növekedésében is megmutatkozott (lásd az 1. ábrát).

Miután 1997 óta követjük nyomon ezt a cégesoportot, érdemes figyelmünket arra fordítani, hogy ez időszak alatt milyen strukturális változások mentek végbe a megfigyelt sokaságban, valamint az esetenként megfigyelt mintákban. Az alábbiakban a rendelkezésünkre álló adatok alapján először a legnagyobb exportáló cégek szerkezetében bekövetkezett néhány változást fogjuk elemezni, majd a felmért cégek körében megfigyelhető módosulásokról lesz szó.

1. ábra A feldolgozóipari termelés, értékesítés és a feldolgozóiparon belül a GDP növekedésének ütemei 1993–1999 (%)



Az alábbiakban nem térhetünk ki a sokaság cégeinek kibocsátását és jövedelmezőségét meghatározó tényezők közgazdasági elemzésére, mivel nem álltak rendelkezésünkre a cégek gazdálkodását, teljesítményét tükröző, 1995–98 közötti vállalatsoros adatok. Ezért egy szerényebb, de legalább ennyire

érdekes kutatási irányt választottunk, amelyben a következő két egyszerű kérdésre kívánunk választ adni:

(1) A feldolgozóipari fellendüléssel együtt nőtt-e a legnagyobb exportálók csoportjába be-, illetve onnan kikerülő cégek aránya: azaz a fellendüléssel együtt járt-e a cégek fluktuációjának növekedése?

(2) Ha igen, akkor feltételezhető, hogy a növekedés beindulásával együtt felgyorsult a feldolgozóiparon belüli strukturális átalakulás is. A korábban kisebb exportvolumen elérő, illetve nem exportáló cégek is nagy mértékben tudták növelni exportjukat, és ezáltal nagyobb arányban tudták kiszorítani a legnagyobb exportálók csoportjából az oda korábban bekerült cégeket.

Eltérnek-e egymástól nagyság, ágazati összetétel és a vállalati központ területi elhelyezkedése szerint a legnagyobb exportálók csoportjába bekerülő és onnan kikerülő cégek?

Az elemzés alapját azok a vállalatsoros adatállományok adják, amelyeket a Központi Statisztikai Hivatal bocsátott évente a kutatás rendelkezésére, és amelyek a felvételek során a megkérdezett minta alapját adták. Ezek az adatbázisok 1995–98 között az adott évben legfrissebb társasági adóbevallások alapján leválogatott 1500 legnagyobb exportáló feldolgozóipari cég csoportjainak alábbi adatait tartalmazzák:

- a cég törzsszáma;
- ágazata;
- létszámkategóriája;
- a cég székhelyének területi elhelyezkedése (1995 kivételével).

Az 1997–2000 közötti adatfelvételekhez az 1995 és 1998 közötti négy év társasági adóbevallásainak export adataira alapozva választottuk ki a legnagyobb exportáló cégeket a következők szerint (lásd az 1. táblázatot).

Az időszak alatt összesen 2297 vállalkozás került legalább egyszer a TOP 1500 csoportba. *Már ez a szám arra mutat, hogy az 1995–98 közötti – azaz a fellendülés kezdete előtti és utáni éveket magában foglaló – időszakot a legnagyobb exportálók nagy mértékű stabilitása jellemezte.* A négy év alatt az 1500 legnagyobb exportáló cég 53,1%-a cserélődött ki, ami évente 13,3%-os átlagos cserélődési rátát (belépők száma/1500) jelent. Azaz évente átlagban közel 200 új cég került be az 1500 aktuálisan legnagyobb exportáló cég közé (illetve ugyanennyien kerültek ki e csoportból). A kicserélődés valóságos arányai azonban ennél magasabbak lehetnek, mivel egy-egy cég az évek során akár többször is be-, illetve kiléphetett.

1. táblázat A TOP 1500 kutatás első öt hullámának főbb adatai

Felvétel sorszáma	Kiválasztott sokaság		Megkérdezett minta	
	Az export árbevétel adatának forrása	Cégek száma	Ideje, neve	Válaszadó cégek száma
1.	1995-ös társasági adóbevallás	1491*	1997. december, TOP98/1	299
2.	1996-os társasági adóbevallás	1500	1998. július, TOP98/2	300
3.	1997-es társasági adóbevallás	1500	1998. december TOP98/3	302
4.	1997-es társasági adóbevallás	1500	1999. július TOP99/1	295
5.	1998-as társasági adóbevallás	1500	2000. január TOP00/1	313

\* Kilenc cég nélkül, amelyek 1997-ben nem végeztek termelő tevékenységet.

Érdeemes ezért a fenti mintegy 2300 cég „életútját” behatóbban is elemezni.

Nézzük először az egyes évek átmenet mátrixait! (Lásd 2. táblázat.) Ezekből egyfelől azt láthatjuk, hogy az egymást követő években a vizsgált időszak alatt adott évben a mintában lévő cégek mintegy ötöde cserélődött ki, másfelől pedig azt, hogy az évenkénti cserélődési ráta nagyjából állandó volt ezalatt; *tehát az 1996 utáni fellendülés nem a cserélődési ráta növekedése mellett ment végbe.*

2. táblázat A TOP 1500 átmenet mátrixai 1995–1998 között

		1996		1997		1998	
		Igen	Nem	Igen	Nem	Igen	Nem
1995	Igen	1193	298	1060	431	935	556
	Nem	307		440		556	
1996	Igen			1207	293	1048	452
	Nem			293		452	
1997	Igen					1193	307
	Nem					307	

Megjegyzés:

Igen = szerepel az adott év legnagyobb 1500 exportáló cége között.

Nem = nem szerepel az adott év legnagyobb 1500 exportáló cége között.

Lehet azonban az is, hogy a cserélődési ráta ugyanakkora, illetve hasonló értékű évről-évre, de a bekerülő és a mintából kikerülő cégek eltérő jellemzőkkel bírnak (eltérő életutat járnak be), továbbá az is elképzelhető, hogy ez a különbség más és más az egymást követő évpárokban. E feltételezés az ellenőrzésére meg kell vizsgálni azt, hogy az adott évben a mintában lévő cégek életútja mennyiben tér el egy másik év mintájában szereplőkéitől.

Ehhez először négy csoportba soroltuk a cégeket életútjuk szerint, majd megnéztük, hogy hogyan változik évről-évre az egyes típusokba sorolt cégek aránya. Jelöljük az egyes években a legnagyobb exportálók közé került cégeket az  $s_k$ , ( $k=95, 96, 97, 98$ ) betűkkel, a csoportokat pedig  $S$  betűvel, és a csoportok legyenek a következők:

– *A kemény mag*: a sokaságban mind a négy évben ( $S_{km} = \{s_{95}, s_{96}, s_{97}, s_{98}\}$ ) jelenlévő cégek csoportja (panel alminta).

– *A feljövők*: a sokaságba bekerülők közül azok a cégek, amelyek '95-ben, '96-ban még nem voltak tagok, de aztán végig azok voltak az utolsó időpontig ( $k=98$ ) vagy csak az utolsó időpontban voltak tagok. ( $S_f = \{s_{96}, s_{97}, s_{98}\}$  vagy  $\{s_{97}, s_{98}\}$  vagy  $\{s_{98}\}$ ).

– *A lecsúszók*: a sokaságból kiesők közül azok a cégek, amelyek vagy csak '95-ben voltak tagok, vagy '95-ben tagok voltak és folyamatos tagság után kiestek 1998 előtt: ( $S_l = \{s_{95}, s_{96}, s_{97}\}$  vagy  $\{s_{95}, s_{96}\}$  vagy  $\{s_{95}\}$ ).

– *A hullócsillagok*: azok a cégek tartoznak ide, amelyek a vizsgált négy év alatt csak egyszer – '95-ben vagy '96-ban – voltak tagjai a legnagyobb exportálók csoportjának: ( $S_{hcs} = \{s_{96}\}$  vagy  $\{s_{97}\}$ ).

– *A csavargók*: azokról a cégekről van szó, amelyek vagy 1996–97-ben, vagy az időszak elején/végén tagok voltak és még legalább egyszer, de nem a rákövetkező/megelőző évben újra bekerültek a legnagyobb exportálók körébe. (Pl.  $S_{cs} = \{s_{95}, s_{98}\}$  vagy  $\{s_{95}, s_{97}\}$  vagy  $\{s_{95}, s_{97}, s_{98}\}$  stb.).

A vizsgált négy év alatt a legnagyobb exportálók körében megfordult cégek között közel 40%-os a kemény mag súlya. Viszonylag nagy és közel egyenlő arányban vannak a lecsúszók és a feljövők (23,5% és 23,9%), a csavargók és a hullócsillagok aránya pedig nem éri el a 10%-ot (3. táblázat). Az egyes évek adatai nem vethetőek össze közvetlenül, mivel az egyes életút típusok definíciója is befolyásolja azt, hogy egy évben az adott típus súlya mekkora lehet. Például 1995-ben definíciószerűen nem lehet feljövő és 1998-ban lecsúszó cég, továbbá ezek lehetséges száma eltér 1996-ban és 1997-ben.

3. táblázat *A legnagyobb exportálók csoportjának megoszlása a cégek tipikus életútja szerint 1995–1998 (%)*

A cégek típusai	1995	1996	1997	1998	Négy év alatt összesen
Stabil mag	58,1	57,7	57,7	57,7	37,7
Lecsúszók	36,2	20,3	9,4	–	23,5
Feljövők	–	9,7	19,4	36,7	23,9
Csavargók	5,8	6,1	7,2	5,6	6,8
Hullócsillagok	–	6,1	6,3	–	8,1
N	1491	1500	1500	1500	2297

Érdekes ezért azt is megfigyelni, hogy egy adott évben a mintába belépő cégek között mekkora a hosszabb életű, a mintában több ideig tartózkodó cégek aránya. Ezt úgy közelítettük, hogy megnéztük az újonnan belépők között mekkora azon cégek aránya, amelyek „megérik a következő évet”. Ezt két év esetében lehet kiszámítani: az 1996-ban és az 1997-ben belépők esetében. Ezek szerint mindkét évben több mint 60%-os a túlélési arány, pontosabban 1996-ban belépők között kissé magasabb (65,1%), mint az 1997-ben belépők esetében (62,1%). Ugyanilyen logikával kiszámítható az 1997-ben és 1998-ban kilépő cégekre nézve az, hogy hányadrészüik volt legalább a kilépést megelőző évben is a mintában. Az eredmények itt is több mint 60%-os arányokat mutatnak: az 1997-ben kilépők esetében 63,5%-uk volt tag az előző évben is, az 1998-ban kilépők között pedig 63,8%-osra tehető ez az arány.

Összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy az 1997-es 1998-as nagyarányú termelés- és exportnövekedéssel együtt nem figyelhető meg sem a legnagyobb exportálók gyorsuló kicserélődése, sem pedig az, hogy a kicserélődés eredményeként alapvetően egyre instabilabb (a legnagyobb exportálók körében várhatóan rövidebb ideig tartózkodó) cégek alkotnák ezt a vállalati kört.

Ezek az eredmények pedig arra mutatnak, hogy az 1995–1998 között a legnagyobb exportálók köre feltehetően olyan stabil cégekből állt, amelyek nem egy-egy később megismételhetetlen „nagy üzlet”, illetve „nagy fogás” eredményeként kerültek be ebbe a körbe (a *hullócsillagok* aránya a 10%-ot sem éri el). Éppen ellenkezőleg: egy-egy év adatait figyelembe véve e cégek között jelentős (közel 60%-os) a *stabil cégek* aránya; azoké a cégeké, amelyek 1995 óta minden megfigyelt évben a legnagyobb exportálók közé tartoztak. Másrészt valószínű, hogy ezek a *stabil cégek* játszották a döntő szerepet az 1996 utáni fellendülésben is.

A legnagyobb exportálók létszám és ágazati csoportok, valamint régió szerinti megoszlása is érdekes információkat tartogat. Egyfelől a négy év alatt jelentősen csökkent a kis cégek és nőtt a közepes cégek aránya a mintá-



ban (a 20 fő alattiak aránya 1995-ben még közel 16%-ot tett ki, 1998-ban pedig csak közel 7%-ot). Másrészt a *kemény mag* – amint azt várni lehetett – a teljes sokaságnál nagyobb arányban tartalmaz közepes és nagy cégeket. Eközben a stabil mag összetételére is igaz a nagyobb cégek dominanciájának növekedése az évek során (ami bekövetkezhet a kisebb cégeknek a többi cégnél valószínűbb kihullása, illetve a stabil magba tartozó cégek természetes növekedése miatt is).

Harmadrészt megfigyelhető bizonyos átrendeződés az ágazati összetételben belül: a TOP 1500-on belül csökkent a textil- és ruházati ipar szerepe, miközben hozzávetőlegesen ugyanakkora mértékben *nőtt a gépiparé*.

Az év elején be-, illetve, év végén kilépők regionális megoszlása felhívja a figyelmet arra, hogy *az időszak folyamán a dunántúli cégek voltak a legstabilabbak*: a lemorzsolódók (kilépők) között az arányuk kisebb volt (különösen 1997–98 között), mint a mindenkori mintabeli arányuk.

### 3. Beruházások és tervezés

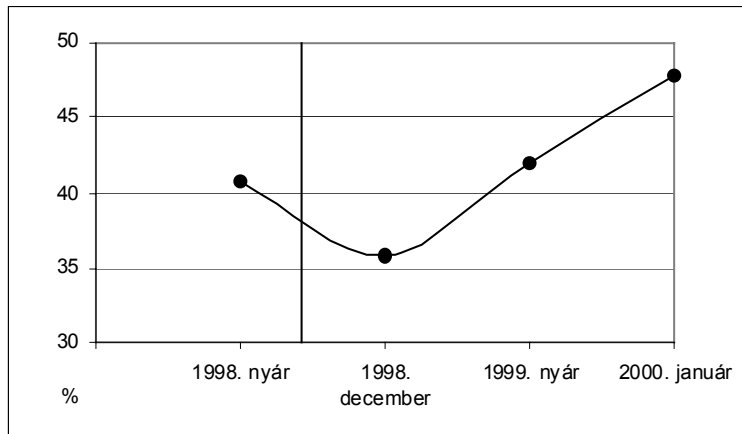
1999-ben a feldolgozóiparban jelentős mértékben csökkent a beruházások növekedési üteme. Míg 1998-ban a beruházások volumene 23%-kal haladta meg az előző évi szintet, addig 1999-ben a növekedési ütem nem érte el a 8%-ot.

Erre a tendenciára már, az 1998 decemberi felvétel eredményei felhívták a figyelmet. A beruházási szándékok óvatosabbá válása még nyilvánvalóbbá vált 1998 nyara (az orosz válság) után: míg 1998 nyarán a cégek 40,8%-a, decemberben pedig már csak 35,8%-a gondolta úgy, hogy 1999-ben *növelni fogja beruházási volumenét*.

A 2000. januári felvétel adataiból származtatott visszatekintő becslés megerősíti az előzetes becslések alapján kirajzolódó tendenciát: míg 1998 decemberében a válaszadók 55,8%-a vélekedett úgy, hogy nőtt az előző évben a beruházások volumene, addig 2000 januárjában 47,8%. Hozzá kell azonban tenni ehhez, hogy ez az arány több mint öt százalékponttal magasabb, mint amit az 1999 nyári felvétel során megfogalmazott szándékok alapján kaptunk (42%). Azaz az orosz válság sokkját – visszatekintve – *túlreagálták* a cégek, és 1999-re vonatkozó várakozásaikat, illetve becsléseiket fokozatosan felfelé módosították (2. ábra).

A nagy feldolgozóipari cégek körében 1999-ben még így is jelentős beruházási aktivitás volt tapasztalható. Ennek eredményeként a menedzseri becslések alapján 9-13%-kal bővültek a legnagyobb exportálók kapacitásai. Továbbra is a cégek nagyobb hányadánál nőtt a beruházási volumen, mint amekkora arányánál csökkent.

2. ábra A beruházási volumen 1999-es változására vonatkozó becslések alakulása 1998. július–2000. január között (%)\*



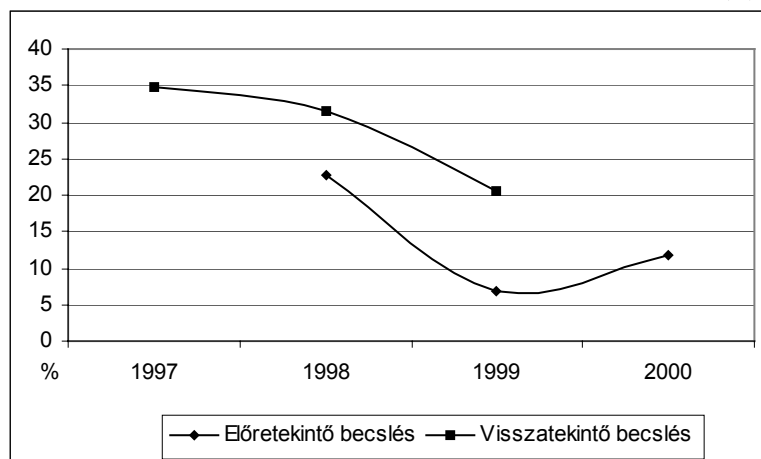
\* Az ábrán a beruházási volument növelni szándékozó (növelő) cégek arányának alakulása szerepel.

Megjegyzés: A merőleges vonal 1998. augusztust, az orosz válság kezdetét jelzi

A vállalati szándékok 2000-ben a beruházási aktivitás növekedését jelzik előre (lásd a 3. ábrát). Mivel az exportpiacokon jelentős fellendülés várható és továbbra is kedvezőek a profit kilátások, amely tényezők bátorítóan hatnak a vállalati beruházási szándékokra – valószínű, hogy az első félévi adatok ismeretében tovább erősödik a cégek beruházási aktivitása, bár az 1998-as kimagasló növekedési ütem elérése kevésbé valószínű.

1999-ben a beruházási aktivitás növekedése messze jobban jellemezte a jövedelmezőbb és a gyorsabb növekedésre képes cégeket. Mind az összes forgalmat, mind ezen belül az exportot a medián felett növelő cégek több mint fele növelte beruházásainak volumenét (lásd a 4. táblázatot).

3. ábra A beruházási volumen változására vonatkozó becslések 1997–2000 (%)



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

Előretekintő becslés = az adott év elején, illetve az előző év végén adott becslés. Visszatekintő becslés = az adott év végén, illetve a következő év elején adott becslés.

4. táblázat A beruházási aktivitás a cégek különböző csoportjaiban (%)

	Beruházások volumene 1999-ben			Gamma
	csökkent	nem változott	nőtt	
Teljes minta	27,3	24,8	47,8	
1999-ben nyereséges cégek	24,2	23,8	52,0	0,316
1999-ben a létszámot növelő cégek	30,8	16,7	52,5	0,055
Forgalmukat a medián feletti ütemben növelni képes cégek	23,2	22,6	54,2	0,235
Exportjukat a medián feletti ütemben növelni képes cégek	22,5	21,9	55,6	0,302

Megjegyzés: A szignifikáns gamma-értékeket dőlt betűvel szedtük.

A 2000-es beruházási volumen alakulására vonatkozó várakozásokban már nem játszik szerepet sem a cégek növekedési képessége, sem pedig elért,

vagy várható nyereségessége. Nincs különbség az egyes cégek szándékai között régió, nagyság, tulajdonos típusa, vagy ágazata szerint sem. *A beruházások bővítésének szándéka többé-kevésbé egyöntetű vélemény.*

A forgalmukat, ezen belül az export eladásait a megkérdezett cégek többségénél nagyobb ütemben növelni képes, illetve létszámukat bővítő cégeknél számottevően gyorsabban nőttek a kapacitások (15,4%, 15,2%, 17,2%), mint a többi cégnél. Nemcsak az exporthoz kapcsolódóan beszélhetünk erről, hanem a belföldi forgalom bővülésével kapcsolatban is. A belföldi forgalmat a medián felett növelő cégeknél 14,1%-kal nőttek a kapacitások. Emellett a forgalomnövekedési üteme és kapacitások növekedése között erős lineáris kapcsolat fedezhető fel, ami mögött továbbra is az export áll és nem a belföldi eladások.<sup>5</sup> *Azaz a kapacitásbővítés továbbra is erőteljesebben szolgálja a külpiazi kereslet kielégítését, mint a belföldiét* (lásd az 5. táblázatot).

5. táblázat *A cégek egyes csoportjainak megoszlása a kapacitások növekedésének mértéke szerint 1999-ben (%)*

Cégek csoportjai	Nem nőttek	Legfeljebb 10%-kal nőttek	Több mint 10%-kal nőttek	Összesen	N
A létszám nőtt 1999-ben	26,4	30,0	43,6	100,0	110
Külföldi többségi tulajdonos	27,8	31,8	40,9	100,0	132
Nyereséges volt 1999-ben	32,4	38,2	29,3	100,0	225
Az export folyó áron a medián feletti ütemben nőtt 1999-ben	26,1	37,3	36,6	100,0	134
A belföldi árbevétel folyó áron a medián feletti ütemben nőtt 1999-ben	29,5	34,4	36,1	100,0	122
<i>Teljes minta</i>	35,8	36,2	28,0	100,0	282
Előrejelzés a TOP99/1 felvételtől	34,0	35,6	30,4	100,0	247

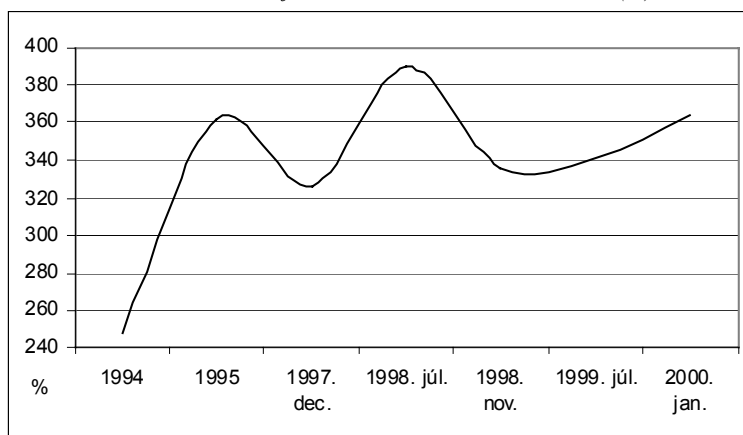
A beruházási aktivitás növekedésével párhuzamosan megfigyelhető, hogy tovább tágult a cégek tervezési időhorizontja.<sup>6</sup> Elenyésző mértékűre csökkent a tervezni nem tudó cégek aránya és nőtt az öt évnél is hosszabb távra terve-

5 Az exportnövekedés és a kapacitásbővítés üteme között szignifikáns pozitív összefüggés mutatkozik, míg a belföldi forgalom alakulása és az utóbbi tényező között nincs kapcsolat. (Ezt alátámasztják a korrelációs koefficiensek értékei is 0,2576 és 0,0005.)

6 A tervezési időhorizontot annak a barométerének tekinthetjük, hogy hogyan érzékelik a cégek piaci perspektíváikat, mennyire tudják kiszámítani működésük, beruházásaik makrogazdasági feltételeit, illetve a piacon a termékeik iránti kereslet jövőbeni alakulását.

zöké. Feltehető, hogy az orosz válság lélektani sokkja után kirajzolódó pozitív tendencia 2000-ben is folytatódni fog (4. ábra).

4. ábra A tervezés időhorizontjának változása 1994–2000 között (%)



Megjegyzés: a válaszok arányainak súlyozott adatai alapján. Az egyes kategóriákhoz tartozó súlyok a következők: nem tervez előre = 0; kevesebb, mint egy évre = 0,5; 1–2 évre = 1,5; 3–5 évre = 4; több mint öt évre = 7. A skála értéke 0–700 között változhat. Nulla lenne akkor, ha a válaszadók közül egy cég sem tudna előre tervezni, 700 pedig akkor, ha minden cég több mint öt évre tervezne. A súlyok megválasztásából következően a mutató érzékenyebb a „felső”, mint az „alsó” kategóriák között bekövetkezett változásokra.

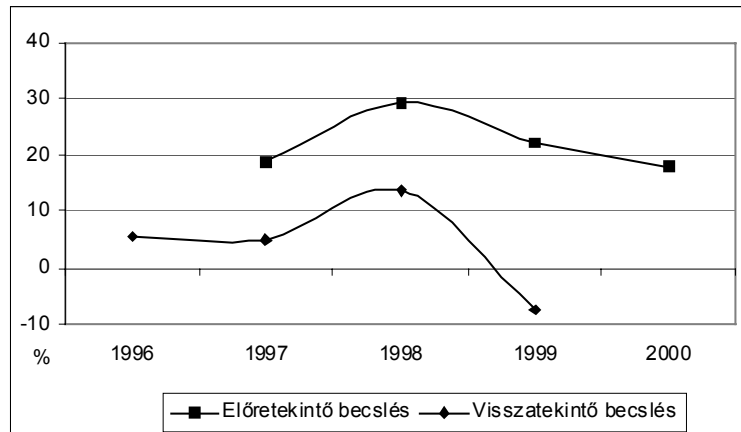
#### 4. Foglalkoztatottság és keresetek

A cégek több mint 46%-ában csökkent, 39%-ában növekedett és 15%-ában pedig nem változott a létszám 1999-ben. Ez az eredmény nagyobb fluktuációra, ritkább létszámbővítésre és gyakoribbá váló elbocsátásokra mutat, mint az 1998 decemberi felvétel (TOP98/3) adatai. Akkor a létszámot bővített a cégek 48%-a, és elbocsátás volt a cégek 34%-ánál. *A létszám változására vonatkozó mutató 1999-ben minden eddigi felvételnél kedvezőtlenebb képet mutat (5. ábra).*

A külföldi tulajdonú cégek körében magas a létszámot bővítők aránya (45,8%) a magyar tulajdonban lévők körében pedig létszámot leépítőké (62,5%). A létszám változása szoros kapcsolatot mutat továbbá a profitkilátásokkal és a forgalom, ezen belül pedig az export dinamikájával. (A forgalmat és az exportot a többségnél nagyobb ütemben növelni képes cégek 54,6%-ánál és 53%-ánál bővült a létszám 1999-ben.) Ezek az eredmények teljes egé-

egészében megfelelnek korábbi tanulmányunk előrejelzésével (Tóth, 1999b:20).

5. ábra A létszámváltozás dinamikája a legnagyobb exportáló cégek körében 1996–2000 között (%)



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

Előretékintő becslés = az adott év elején, illetve az előző év végén adott becslés. Visszatekintő becslés = az adott év végén, illetve a következő év elején adott becslés.

Újdonság azonban a korábbi felvételek eredményeihez képest, hogy a vizsgált vállalkozói körben *a belföldi eladások növekedési üteme is szerepet játszik a létszámra vonatkozó várakozások kialakításában*. A két tényező között pozitív kapcsolat mutatható ki ( $\gamma$  értéke=0,192), ami azonban lényegesen gyengébb, mint az export és a létszám alakulása közötti kapcsolat ( $\gamma$ =0,421).

2000-ben a cégek 40%-a tervez létszámfelvételt és 22%-a elbocsátást. Ezek az arányok némileg visszafogottabb létszám-bővítési szándékokra utalnak, mint az egy évvel azelőttiek (5. ábra). Leginkább a gépipari, a létszámot 1999-ben is bővítő és a forgalmat, exportot 1999-ben dinamikusán növelni tudó cégek tervezik létszámuk bővítését (50–51%-uk vélekedik így).

A legnagyobb feldolgozóipari cégek körében a bruttó keresetek 2000-ben várhatóan 9–9,7%-kal fognak nőni. A keresetnövelési szándékok továbbra is követik az infláció csökkenő tendenciáját. 2000-ben magasabb keresetnövekedésre számíthatnak a központi és a dunántúli régió cégeinél foglalkoztatottak, mint a kelet- és észak magyarországiak (az előbbieket 9,7–9,8%-os átlagos béremelésre, az utóbbiak csak 8,8%-osra). Nagyobb mértékű továbbá a bérek

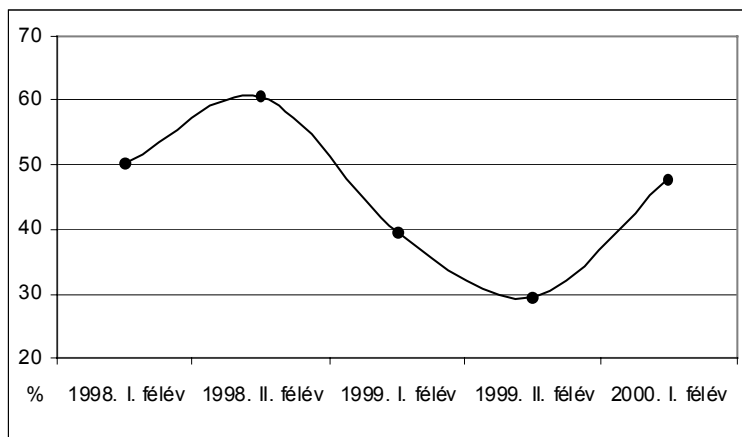
emelkedése az 1999-ben nyereséges, a létszámot és a forgalmat is (ezen belül külön az exportot és a belföldi eladásokat is) dinamikusán bővítő cégek körében (9,8–10%-os béremelés várható ezeknél). Mindez arra utal, hogy 2000-ben a béreknek a várható inflációnál magasabb növekedése – ugyanúgy, ahogy 1999-ben sem – nem jár együtt a termelékenység romlásával. Másrészt a nagy feldolgozóipari cégek körében a bérek túlzott elszaladása továbbra sem várható.

### 5. Rendelésállomány és kapacitáskihasználás

Mint 1998 első feléve óta bármikor, 2000 januárjában is inkább a *rendelésállomány növekedése*, mint csökkenése jellemzi a legnagyobb exportáló cégeket. Újdonság azonban az, hogy lényegesen több cég számol az előző évhez képest a rendelésállomány növekedésével, mint azt egy évvel ezelőtt tették (lásd a 6. ábrát). *Míg tavaly nyáron a cégek csak 49%-a várta a rendelésállomány javulását, addig idén januárban már 59%-uk.*

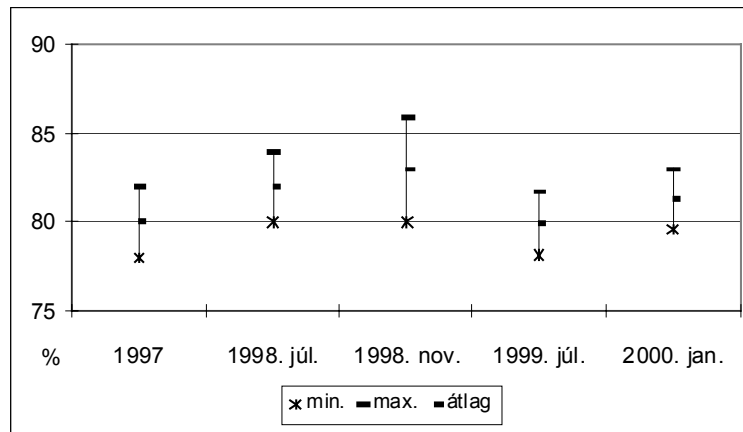
A fentieknek megfelelően a kapacitások kihasználtsága is felfelé mozdult el. A menedzseri becslések alapján 2000 januárjában 80–83%-osra tehetjük a kapacitások átlagos kihasználtságát a TOP 1500 körében, ami némi növekedést mutat a fél évvel ezelőtti becsléshez képest, amikor 78–82% körüli lehetett a kapacitások kihasználtsága (lásd a 7. ábrát).

6. ábra A rendelésállomány alakulása az előző év azonos időszakához képest 1998–2000-ben (%)



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

7. ábra A kapacitáskihasználtság becsült arányának alakulása 1997–2000-ben (%)

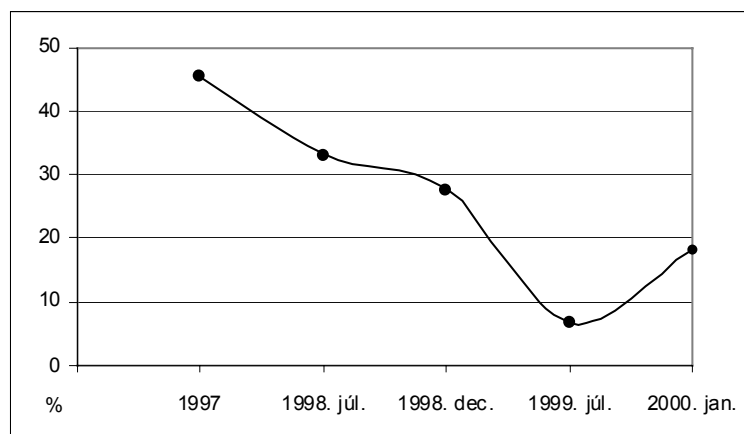


Ugyanerre mutat, ha nem a kapacitáskihasználás szintjét, hanem dinamikájának változását nézzük. 1997 óta csökkenő ütemben javult a kapacitások kihasználtsága. A szóban forgó folyamat 1998 decembere és 1999 júliusa között gyorsult fel, aminek eredményeként tavaly júliusban alig 7 százalékponttal volt magasabb a kapacitások kihasználásának javulásáról, mint romlásáról számot adó cégek aránya. 1999 II. félévben kedvező fordulat történt e téren is: az 1999 nyári helyzethez képest 2000 januárjában közel tíz százalékponttal nőtt a kapacitáskihasználást javító cégek aránya, miközben a romlást és a változatlanúságot érzékelő cégek aránya is csökkent. A kapacitáskihasználás változásának mutatója (lásd a 8. ábrát) az 1999 nyarán érzékelt mélypont után növekedésnek indult. Ezzel együtt még mindig magas (közel 20%), a romló kapacitáskihasználtság mellett termelő cégek aránya, szemben az 1997-ben és 98 elején érvényes 7–10%-os aránnyal.

A kapacitáskihasználás szintjének növekedésével eltűnt azon különbségek nagy része, amelyek 1999 nyarán még jellemezték a legnagyobb feldolgozóipari cégeket. Sem a régiók, sem a többségi tulajdonos típusa, sem a cég nagysága szerint nem mutathatók ki különbségek. Ez arra mutat, hogy 1999 második felében oldódtak az egyes cégcsoportok közötti határvonalak, és a korábban alacsonyabb kapacitáskihasználással működő cégek is „nagyobb sebességre tudtak kapcsolni”.



8. ábra A kapacitáskihasználtság dinamikájának alakulása 1997–2000-ben (%)



Megjegyzés: Az ábrában a „javuló” és a „romló” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg statisztika értékeit közöljük.

Másrészt továbbra is megfigyelhetők a cégek növekedési képessége és eredményessége mentén korábban felrajzolt számottevő eltérések. A nyereséges és forgalmat dinamikusan növelő cégek kapacitáskihasználtsága jóval magasabb, mint a többi cégé. A belföldi eladások 1999-es alakulása szerint azonban továbbra sem mutatható ki különbség e tekintetben. Ezek a tények egyfelől megnyugtatóak, másfelől a növekedés rövid távú korlátjaira is felhívják a figyelmet, harmadrészt pedig újfent aláhúzzák a belföldi eladások alárendelt szerepét az 1999-es növekedésben.

Nézzük meg ezek után, hogy hogyan függ össze a kapacitáskihasználtság változása és a kapacitások nagyságának kielégítő voltáról alkotott vélemény azoknak a lépéseknek az alkalmazásával, amelyek rövid távú, illetve ideiglenes megoldásként is szolgálhatnak a kapacitáshiány oldásában.

Három megoldást vizsgáltunk: a túlóráztatás mértékét és annak várható változását; a részmunkaidős, illetve határozott időre szóló szerződéssel felvett dolgozók számának alakulását; és harmadikként az alvállalkozók szerepének változását. Feltételezhető, hogy a rendelésállomány növekedése esetén – amennyiben annak tartóssága még nem látható előre – a cégek nagyobb arányban élnek ezekkel a „pufferekkel”, más esetben pedig inkább törekednek tartósabb megoldásokra – kapacitásaik beruházásokkal, illetve más cég megvásárlásával történő növelésére.

A cégek egészénél a kapacitáskihasználás javulását, a rendelésállomány növekedését nem kísérte és 2000 első félévében nem is kísérik e folyamatokat a gyors – és többnyire ideiglenes – alkalmazkodást jelző lépések. *Az feltételezhető tehát, hogy komoly kapacitástartalékok vannak még a legnagyobb exportáló cégeknél, amelyek nem teszik különösebben szükségessé e pufferek súlyának növelését.* Igaz ugyan, hogy szignifikáns pozitív kapcsolat mutatkozik a túlóra és a szerződéssel foglalkoztatott dolgozók várható szerepe között,<sup>7</sup> de azt is figyelembe kell venni, hogy a rendelésállomány növekedésével számoló cégek mindössze 13–15%-a él ezekkel a lehetőségekkel. *A kereslet, illetve a rendelésállomány növekedésére a cégek túlnyomó része tehát gyorsan és nehézségek nélkül tud reagálni – kapacitásaik lehetővé teszik ezt.*

Ugyanakkor a múlt félévben megfigyelhető a kihasználatlan kapacitással rendelkező cégek arányának csökkenése is. Januárban a TOP 1500 cégcsoportban a cégek 47,5%-a rendelkezett kihasználatlan kapacitásokkal. Ez az arány öt százalékponttal alacsonyabb, mint 1999 júliusában, amikor 52,9% jelezte ezek létét. Ennek megfelelően a korábbiakhoz képest nőtt azon cégek aránya, amelyeknél a kapacitások mértéke a rendelésállományhoz képest éppen megfelelő (42% szemben a tavaly júliusi 38,8%-kal) és némileg nőtt a kapacitáshiányról számot adó cégek aránya is (8,2%-ról 10,5%-ra).

## 6. Beszállítói kapcsolatok

A kapacitások gyors növelését, illetve a vállalat határainak kiterjesztését jelentő lépések közül egyedül az alvállalkozások szerepének növekedését figyelhetjük meg 1999 során, amit jó jelnek vélhetnénk, ha azok a hazai tulajdonú cégek és a nagy exportálók közötti üzleti kapcsolatok szorosabbá válását takarják. Elhamarkodott lenne azonban még erre gondolni – nincsenek ugyanis összehasonlítható adataink e mutató alakulásáról.

Azt viszont már most is tudhatjuk, hogy az alvállalkozók arányának növelése nem a külföldi tulajdonban lévő cégek sajátja (nincs szignifikáns kapcsolatban a tulajdon típusával). Inkább a nyereséges, létszámukat, árbevételüket – és ami fontos – mind külföldi, mind belföldi eladásait dinamikusan növelő cégeknél fordult elő ez 1999-ben (az arányok sorrendben 44,4%, 52,1%, 54,5%, 57,6% és 50,6%).

Következő kérdés az, hogy a magyarországi beszállítók szerepe mekkora és hogyan módosul ez az arány 2000 első félévében?

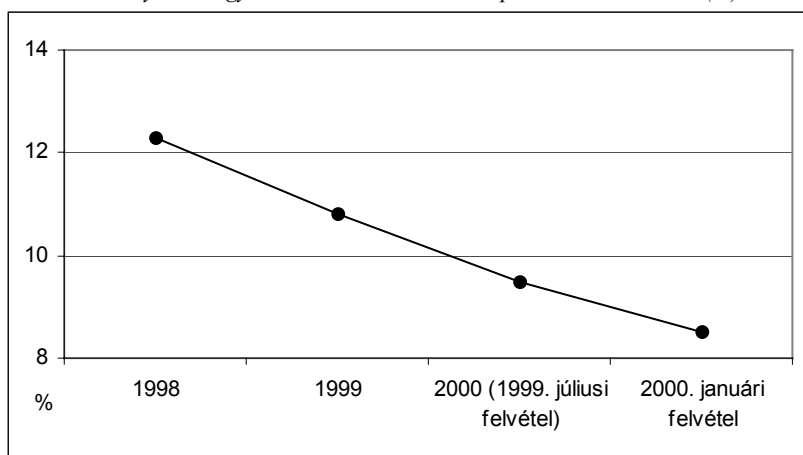
A 2000 januári felvétel adatai azt mutatják, hogy a TOP 1500 cégek körében a korábbi felvételhez képest nem változott érdemben a magyarországi cégek

---

<sup>7</sup> Az egyes tényezők között közepesen erős pozitív kapcsolat mutatható ki. A phi asszociációs mutató értéke 0,368 és 0,210 és mindkettő szignifikáns 5%-os szinten.

beszállításainak aránya: a menedzserek becslései alapján tavaly nyáron 46–53%-ra, most 46–52%-ra lehetett ezt tenni.<sup>8</sup> Ez az eredmény *továbbra sem támasztja alá* a magyarországi beszállítók szerepének lassú növekedésére utaló – a előző felvételek adataira alapozódó – várakozásainkat. Ennek magyarázata az lehet, hogy *a legnagyobb exportáló cégek szeretnék ugyan növelni a hazai beszállítók arányát, de ez a szándékuk rendre meghiúsul*. Sőt az adatok arra is rávilágítanak, hogy 1998 óta a cégek *egyre csökkenő* aránya számít erre – a különben pozitív – tendenciára (lásd a 9. ábrát).

9. ábra *Vélemények a magyar beszállítók várható szerepéről 1998–2000-ben (%)*



Megjegyzés: Az ábrában a „növekvő” és a „csökkenő” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg statisztika értékeit közöljük.

A magyarországi beszállítók szerepe Kelet- és Észak-Magyarországon a legjelentősebb (55%), míg Budapesten és Pest megyében 47%-os, Dunántúlon pedig – ahol a legtöbb nagy multinacionális cég működik – 42%-os arányt kapunk. A külföldi tulajdonban lévő cégek körében legkisebb a magyarországi beszállítók aránya (39%), legmagasabb pedig a magyar cégek kezében és egyéb tulajdonban lévőknél (58% és 61%).

*A cégek közötti szegmentált piaci struktúra erősödésére lehet következtetni abból, hogy azoknál a cégeknél amelyek piaci helyzete romlik, számottevően*

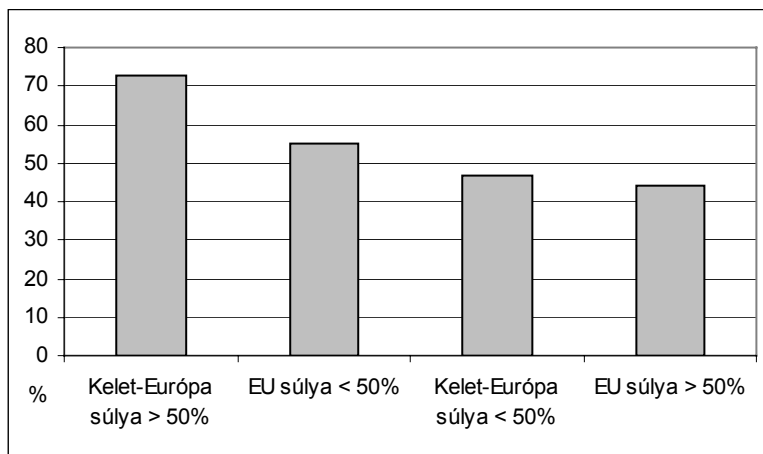
<sup>8</sup> Ezek az arányok nem a többségében magyar tulajdonban lévő cégek, hanem a magyarországi telephellyel rendelkező cégek beszállítási arányára vonatkoznak. A kérdésés során a menedzsereket arra kértük, hogy becsüljék meg, hogy cégük energián kívüli összes inputján belül mekkora arányt képviselnek a magyarországi beszállítók.

magasabb a magyarországi beszállítások aránya, mint a többi cégnél. Az 1999-ben piacot veszítő, elsősorban export forgalom csökkenését elszenvedő cégek támaszkodtak legnagyobb arányban (54–57%) magyarországi beszállítókra. A kirajzolódó kép tehát nem éppen kedvező: a sűrűbb beszállítói hálózattal működő cégek 1999-ben megfigyelhető értékesítési nehézségei instabilak, illetve növekedésre képtelenné teszik azoknak a cégeknek a helyzetét is, amelyek hozzájuk beszállítóként kötődnek. Ez a szegmentáltság egyik metszete.

A másik metszetet pedig az export iránya adja. Számottevően magasabb a hazai beszállítók aránya a döntően nem az EU-ba exportáló cégek körében (55%); míg ahol az EU-ba irányuló export adja a cég exportjának többségét, ott átlagosan mindössze 44%-ra tehetjük ezt. Még jelentősebb különbségeket látunk ha a FÁK-ba, vagy a visegrádi országokon kívül más volt szocialista országba irányuló export súlya szerint választjuk ketté a legnagyobb exportálók csoportját (10. ábra).

Ezek szerint a döntően a FÁK-ba, a visegrádi országokon kívül más volt szocialista országba szállító cégek a többi cégtől élesen különböző piaci hálózatokban, üzleti környezetben működnek. Az e régióban bekövetkező konjunktúra ingadozások hatásai rajtuk keresztül érik el közvetlenül a nekik beszállító, többségében kis- és közepes, jellemzően magyar tulajdonban lévő cégek sokaságát.

10. ábra A hazai beszállítók aránya a cégek export-orientáció szerint képzett csoportjaiban (%)



Megjegyzés: Kelet-Európa: FÁK országai és volt szocialista országok a visegrádi országokon kívül.

A szegmentáltság e metszetei tovább finomítják a magyar iparvállalati szektor tagolódásáról alkotott képet. *Nemcsak az (a) üzleti hatókör, (b) a tulajdonosi viszonyok és (c) a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat léte lehet döntő ebben, hanem az is, hogy ha egy cég beszállítói pozícióban van, akkor (d) milyen piacra irányulnak a megrendelő cég eladásai.*

Mindezek alapján újra fel kell hívunk a figyelmet a beszállítói hálózatok sebezhetőségére és a magyar beszállítók szerepét ösztönző direkt gazdaságpolitikai lépések kikerülhetetlen korlátjaira.

A fentiekből láthattuk, hogy a külföldi cégeket sokkal kevésbé veszik körül hazai beszállítók, mint a magyar tulajdonban lévőket. A kép azonban nem lenne teljes, ha itt megállnánk és nem vizsgálnánk az üzleti kötődések más típusát: a cégcsoportok létét és a cégcsoportokon belüli üzleti tranzakciók gyakoriságát és súlyát a cégcsoportba tartozó cégek beszerzésén és kibocsátásán belül. Ekkor egy új szempontot kell bevinnünk az elemzésbe: a cégek közötti tulajdonosi kapcsolatok létét, illetve ennek hiányát.

A cégek – ezeken belül is a külföldi cégek – cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatai drámai módon adtak jelt ugyanis magukról tavaly, az orosz válságot követően, amikor a nagyarányú profitkivonás mellett a *transfer pricing* létre utaló nagyarányú szolgáltatásimport-növekedés is megjelent a folyó fizetési mérlegben.

A cégek közötti tulajdonosi kapcsolatok a legnagyobb cégek körében előfordulnak ugyan, de korántsem dominán jelenségként, mint azt a *rekombináns tulajdon* teóriája megalapozatlanul állította.<sup>9</sup>

A cégek üzleti és a tulajdonosi kapcsolatainak összefüggéseit már elemeztük a legnagyobb exportáló feldolgozóipari cégek mintáján (Tóth, 1999c). Azt találtuk, hogy (1) a időben a cégek *egyre csökkenő* aránya tartozik cégcsoporthoz, és ez az arány 1998-ban 47%-ra volt tehető<sup>10</sup>; (2) a cégcsoporthoz tartozók közel 70%-a valamilyen üzleti kapcsolattal is kötődik a cégcsoport valamelyik másik tagjához; (3) az üzleti kapcsolatok intenzitása azonban *meglehetősen egyenetlen*: az intenzitás növekedésével csökken azon cégek aránya, amelyekre az adott intenzitási szint jellemző<sup>11</sup>; (4) a külföldi tulajdonban lévő cégek számottevően nagyobb intenzitású üzleti kapcsolatban állnak cégcsoportjuk többi tagjával; (5) a külföldi tulajdonban lévő cégek üzleti kapcsolatai „külföldre irányulnak”, míg a belföldi magántulajdonban

---

9 A teóriát lásd Stark (1994), a kritikát pedig Szanyi (é.n.) és Tóth (1998c).

10 A számítások során két céget, amelyeket tulajdonosi kapcsolat köt össze, cégcsoportnak tulajdonítottunk. Ez a definíció nyilvánvalóan nagyon tág, minek eredményeképpen túlbecsüljük az effektív tulajdonosi befolyással együtt járó kapcsolatok elterjedtségét, de lehetőséget ad e jelenleg lehetséges maximális elterjedtségének becslésére.

11 Míg például a cégek 21%-ának üzleti forgalmában legfeljebb 10%-ot tesz ki a cégcsoporton belüli forgalom, a „belső forgalom” 31–40% közötti aránya a cégek 9,5%-ára, 41–50% közötti aránya a cégek 6,1%-ára, 51% feletti aránya pedig a cégeknek kevesebb mint 3%-ára jellemző.

lévőké a hazai piac felé; (6) sem a tulajdonosi kapcsolatok önmagában, sem pedig a tulajdonosi kapcsolatok talaján létrejött üzleti kapcsolatok intenzitása *nem játszik szerepet a cégek növekedési képességének alakulásában.*

Először nézzük csak azokat a kapcsolatokat, amelyeknek a két végpontján magyarországi cégek vannak! A 6. táblázatból láthatjuk, hogy 1996–2000 között a legnagyobb exportálókön belül csökkent (50,7%-ról 43,3%-ra) azon cégek aránya, amelyek vállalatközi tulajdonosi kapcsolatokkal rendelkeznek. Ez megfelel korábbi megfigyelésünk eredményének.

Ha ezekhez hozzávesszük a külföldre irányuló kapcsolatokat is, akkor – a külföldi tulajdonú cégeknek a mintában elfoglalt domináns helyzetéből következően – megnő a tulajdonosi kapcsolatokkal rendelkező cégek aránya. A legnagyobb exportálók 75,3%-a kötődik tulajdonosi kapcsolatokon keresztül valamilyen más (külföldi, vagy belföldi) céghez. Ez az arány 1998-ban 68,7% volt. Ekkor a cégcsoportba tartozó cégek 69%-ának volt valamilyen mértékű üzleti kapcsolata a cégcsoportba tartozó valamely céggel, ez az arány 2000-re közel 10 százalékponttal, 78,4%-ra nőtt.

6. táblázat *A vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok alakulása a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében 1996–2000 között (%)*

			Van-e a cég tulajdonosai között magyar vállalkozás?		
			Nincs	Van	Összesen
	1996 (TOP96)	Nincs	49,3	10,4	59,7
		Van	26,5	13,7	40,3
		Összesen	75,9	24,1	100,0
			(N=289)		
Van-e a cég tulajdonában más magyar vállalkozás?	1998 (TOP98/1)	Nincs	53,0	20,0	73,0
		Van	13,7	13,3	27,0
		Összesen	66,7	33,3	100,0
			(N=300)		
	2000 (TOP00/1)	Nincs	56,7	18,9	75,6
		Van	14,1	10,3	24,4
		Összesen	70,8	29,2	100,0
			(N=312)		

Ez a növekedés legalább két tényezőtől adódhat. Az 1998-as adatok alapján láthattuk, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek nagyobb arányúak van intenzívebb üzleti kapcsolata a cégcsoporton belül, mint a többi cégnek. Ezért a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok elterjedtebbé válását egy-

*szerűen a külföldi tulajdonú cégek súlyának a legnagyobb exportálókon belüli növekedése idézte elő. A tüzetesebb vizsgálat azonban egy másik tényezőre is felhívja a figyelmet. Eszerint a külföldi tulajdonban lévő cégek körében lényegesen megnőtt a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok gyakorisága. Sőt az is kimutatható, hogy 2000-ben a legnagyobb exportálókon belüli külföldi tulajdonú cégek forgalmán belül sokkal erőteljesebb szerepet játszanak a cégcsoporton belüli tranzakciók, mint két évvel azelőtt (lásd a 7. táblázatot).*

7. táblázat *A cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok alakulása a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében 1996–2000 között (%)*

Többségi tulajdonos típusa	Év	Az cégcsoporton belüli tranzakciók átlagos aránya a cég vásárlásaiban és eladásaiban				N
		Nincs üzleti kapcsolat	1–20%	21–80%	80% felett	
Külföldi	1998	25,7	24,8	37,6	11,9	101
	2000	17,1	20,7	47,9	14,3	140
Magyar cég	1998	39,0	32,2	28,8	0,0	59
	2000	28,6	50,0	19,6	(1,8)	56
Magyar magánszemély	1998	32,4	48,6	(18,9)	0,0	37
	2000	50,0	36,7	(13,9)	0,0	30
Döntően az EU-ba exportál	2000	24,0	21,9	41,1	13,6	146
Döntően nem az EU-ba exportál	2000	24,7	45,5	27,3	2,6	77

Megjegyzés: () : a cellákban az esetszám kevesebb mint 10.  
Az 1998-as adatok forrása: Tóth (1999c:53).

Még egy tényező szerepét kell még hangsúlyozni: *az üzleti kapcsolatok cégcsoporton belüli szorossága számottevően nagyobb a döntően az Európai Unióba exportáló cégek körében, mint a többi cégnél.*

Nehéz pontos és érvényes választ adni a jelenség magyarázatára és feltérképezni ennek intézményi, valamint közgazdasági hatásait. Most csak négy tisztán közgazdasági, illetve intézményi mozzanatra hívnánk fel röviden a figyelmet.

(1) A cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok gyakoribbá és intenzívebbé válása a külföldi tulajdonban lévő és az EU-ba exportáló cégek körében arra utal, hogy az adott típusú, magyarországi telephellyel rendelkező cégek *örvendetes módon bekapcsolódtak a modern technológia és termékek áramlásába.* Feltehető, hogy a szoros üzleti kapcsolatok modern technológia átvételét, illetve termékek gyártását is jelentik.

(2) A cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok egyik célja a kiegyensúlyozott, hosszú távú, stabil kínálat biztosítása – ennyiben e kapcsolatok intenzívebbé válása kiszámíthatóbbá teszi a benne résztvevő cégek jövőjét, és amennyire a szóban forgó cégek nagy, illetve növekvő szerepet játszanak egy ország gazdaságában, *a fortiori* a gazdaság egészét.

(3) Harmadszor ez a helyzet azt eredményezi, hogy ebben a vállalati szegmensben az adott céget érintő stratégiai döntéseket *nem egyedül a cégnél, hanem a cégcsoportban, illetve a csoportot irányító holdingközpontban hozzák*. Azaz itt nem a cégek, hanem a cégcsoport egésze a releváns gazdasági szereplő.

(4) Végül a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok erősödése nemcsak stabilitást eredményezhet, hanem *radikális váltásokat is valószínűbbé tehet*. A konjunkturális hatásokra adott vállalati reakcióknak gyors és drámai makrogazdasági hatása lehet. A cégcsoporton belüli tranzakciók nélkülözhetik és gyakran nélkülözik is az adott cég keretei között értelmezett haszon elvű kalkulációt. Lehetőség nyílik a jövedelem „vonat alatti” ide-oda szivattyúzására (*transfer pricing*), *ad-hoc* és stratégiai szempontok szerint.

### 7. Forgalom, export és eredményesség

A KSH adatai szerint<sup>12</sup> 1999-ben 12,5%-kal nőtt a feldolgozóipar termelési volumene, miközben az export értékesítés volumene 23,3 %-kal, a belföldi értékesítés pedig 2%-kal nőtt.

A legnagyobb exportáló feldolgozóipari cégek túlnyomó többsége az Európai Unió országaiba exportált 1999-ben. 93,6 százalékuk szállított ebbe a régióba, és az ide szállító cégeken belül 68,2% azon vállalkozások aránya, amelyek exportjában az Európai Unióba irányuló kivitel aránya meghaladja az 50%-ot. Azaz a legnagyobb exportáló cégek 64%-ára igaz az, hogy a cég exportjának több mint fele 1999-ben az EU-ba irányult. A FÁK esetében ez az arány 2,3%, a visegrádi országok esetében pedig 1,9%. Exportjukat döntően az EU-ba szállító cégek valamilyen mértékben szállítanak még a visegrádi országokba, a FÁK-ba, egyéb volt KGST országokba, Észak Amerikába és egyéb országokba is. Ezek a számok az EU dominanciájára utalnak a TOP 1500 cégek exportján belül.

2000-ben Németország és más EU országok részesedését kívánja a legtöbb cég növelni. A FÁK piacainak összeomlása azonban egyáltalán nem jelentette azt, hogy a korábban ide szállítók teljes egészében „leírták” volna ezt a piacot. Ugyanúgy, ahogy a korábbi, a jelen felvétel adatai is arra mutatnak, hogy továbbra is erős igény mutatkozik a FÁK-ba irányuló export arányának növelésére. Ez a törekvés részben sikeres is lehetett: erre mutat, hogy az 1998-as vissza-

---

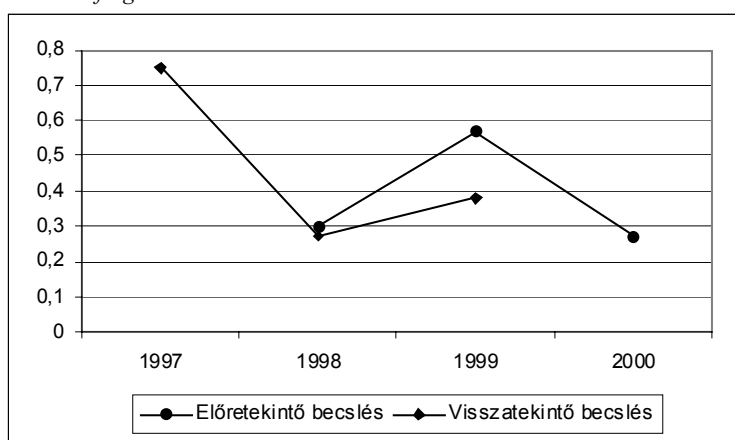
<sup>12</sup> Lásd <http://www.ksh.hu>.



esés után 1999-ben a cégek majdnem akkora aránya (39,4%-a) szállít valamilyen mértékben a FÁK-ba, mint az orosz válság előtti évben (40,3%).

A feldolgozóipari értékesítés növekedési ütemének 1999-ben bekövetkezett csökkenése nem hozta magával a cégek növekedési ütemei közötti különbségeknek a korábbi jelentésünkben várt mérséklődését. Sőt, némileg még nőttek is ezek a különbségek. 2000-ben azonban a forgalomnövekedés várt ütemeit alapul véve már a növekedési különbségek csökkenése, a polarizáltság oldódása várható a legnagyobb exportáló cégek körében (lásd a 11. ábrát).

11. ábra A forgalomnövekedés relatív szórásának alakulása 1997–2000 között

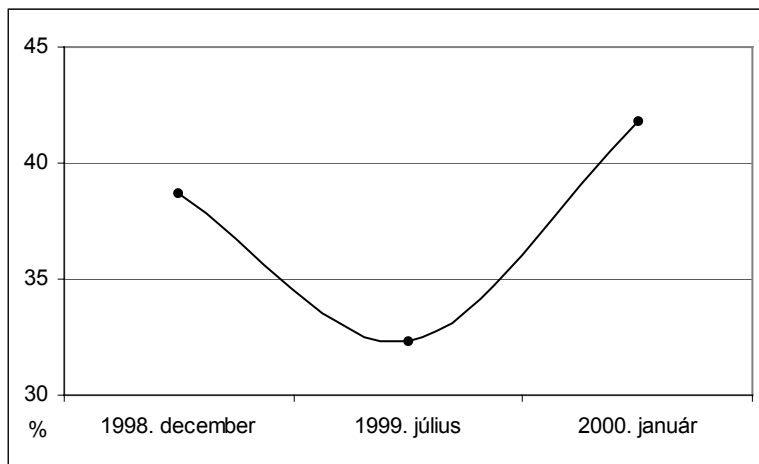


Megjegyzés: Súlyozatlan adatok alapján.

A legnagyobb exportáló cégek exportja 2000-ben várhatóan gyorsabban fog nőni, mint 1999-ben. Erre mutatnak az egyes cégek várható exportnövekedési ütemei alapján kapott aggregált adatok. A várható növekedési ütem 10–16%, ami magasabb, mint az 1999-re vonatkozó 1998 végén adott becslés (6–13%). Ez azonban egyáltalán nem jelenti azt, hogy ténylegesen ekkora növekedési ütemre kellene számítani. A tapasztalatok szerint nem a konkrét becslült növekedési ütemek, hanem *ezen változása* hordoz releváns információt. Jól láthatjuk ezt a 12. ábrán, ahol négy év tényadatai mellett a menedzsereknek a saját cégük exportvolumen növekedési ütemére előretékintő (következő évre vonatkozó) és visszatekintő (az elmúlt évre vonatkozó) becsléseiből kapott aggregált becslések értékét is közöljük. Látható, hogy mind az előretékintő, mind pedig a visszate-

kintő becslések jóval a tényleges növekedési ütem adatai alatt maradnak, de az is megfigyelhető, hogy tendenciájukban nem mozognak ettől ellentétesen.<sup>13</sup>

12. ábra A Nyugat-Európa felé irányuló értékesítési lehetőségek megítélésének változása (%)



Az 1999 nyári felvétel adatai alapján adott becslésben 2000-re az export volumenének növekvő ütemét valószínűsítettük (Tóth, 1999b:34). Jelen felvétel adatai megerősítik ennek az előrejelzésnek az érvényességét. Feltételezve a menedzseri becslések racionalitását a 2000-re vonatkozó várakozások az export volumenének az 1999-es ütemet meghaladó növekedését jelzik előre.

Ugyancsak pozitív kép és javuló tendencia rajzolódik ki, ha a cégek 2000-ben várható, Nyugat-Európa felé irányuló értékesítési lehetőségei felől érdeklődünk (lásd a 13. ábrát).

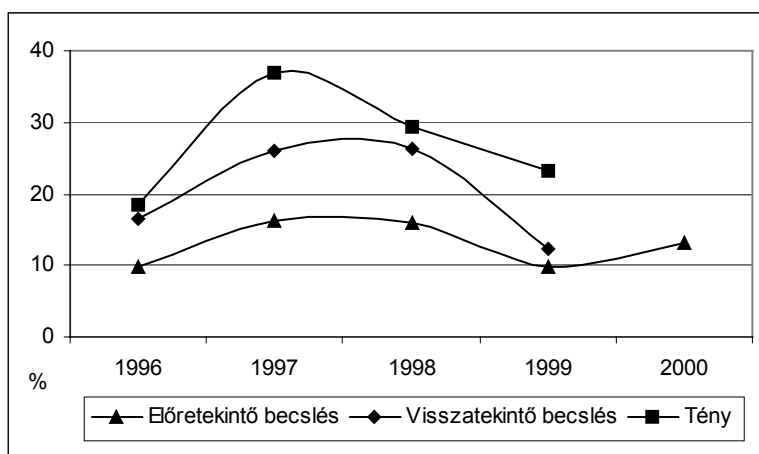
Nem tudjuk azonban, hogy mennyire megalapozottak ezek a várakozások. Mindenképpen megemlítendő, hogy a nyugat-európai értékesítési lehetőségek javulásában legnagyobb arányban a gépipari cégeknél (65,5%) és ott bíznak, ahol exportjában eddig ez a reláció 50%-nál kisebb szerepet játszott (56,2%); valamint ott, ahol magyar cégek a többségi tulajdonosok (e cégek 65,5%-ánál vélekednek így a megkérdezett menedzserek).

Okkal gondolhatjuk tehát, hogy e várakozások realizálódása esetén itt is a várható növekedés kiegyenlítettebbé válását érhetjük tetten. (Az elmúlt két há-

13 Ez a megállapítás csupán *intuitív* és nélkülözni kénytelen minden bevett és kívánatos statisztikai tesztet. Erre addig nincs is mód, amíg nem áll rendelkezésünkre kellően hosszú (évenkénti megfigyelések esetén 20–30 éves) idősor.

rom évben a magyar cégek tulajdonában lévő cégek számottevően kisebb növekedési ütemre voltak képesek, mint a külföldi tulajdonban lévők.)

13. ábra A legnagyobb exportálók exportnövekedési rátáinak becslései és a feldolgozóipari export tényleges növekedési üteme 1996–2000 között (%)



Megjegyzés: az ábrán a javuló (jó) és a romló (rossz) válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg statisztikaértékeit ábrázoljuk.

A cégek helyzetének várható változásának megítélésében bekövetkezett változás mellett jelentősen módosult a várakozások belső szerkezete is. Míg legutóbb rosszabb kilátásokról számoltak be azok a cégek, amelyek csak, illetve döntően belföldre szállítottak, mint azok, amelyek kibocsátásuk több mint felét exportálták, addig januárra már megfordult a helyzet és az előbbi cégek számolnak be jobb kilátásokról.

A feldolgozóipari export havi növekedésének csökkenő üteme már 1998 első negyedéve után érzékelhetővé vált, majd tovább folytatódott az orosz válság után egészen 1999 első negyedévéig. Majd 1999 nyarán már érezhetően megfordult ez a tendencia és ezt követően folyamatos volt a növekedési ütem gyorsulása. *E folyamat folytatódására számíthatunk 2000 első félévében, sőt – a külpiaci kereslet előre jelzett növekedésének bekövetkezése esetén – az év további részében is.*

E várakozás nem megalapozatlan, ha az általános fellendülésre,<sup>14</sup> illetve az EU – ezen belül pedig a nagy exportálók fő exportpiaca – Németország várható

14 A világkereskedelem volumenének növekedése 1999-ben 3,8% körülire volt tehető. Függ-

gyorsuló növekedésére vonatkozó előrejelzéseket figyelembe vesszük. Az EURO zóna országaiban általánosan javultak a növekedési kilátások és átlagosan 3,5% körüli növekedés várható (INSEE, 2000). A német gazdaság 1999-ben 1,4%-kal nőtt, 2000-ben pedig akár ennek közel kétszerese (2,7%) is lehet a GDP növekedési üteme.<sup>15</sup> Jelenleg a német gazdaságot – ugyanúgy mint a magyart – az ipari növekedés dinamizálja: 2000-ben az ipari termelés volumene akár 3,5%-kal is nőhet.

Az exportot a többi cégnél számottevően gyorsabb ütemben szeretnék növelni a kelet- és észak-magyarországi és a dunántúli cégek. Továbbá jelentős növekedési különbségek mutatkoznak a cégek 1999-es eredményességi pozíciója szerint. Éppen úgy, ahogy a teljes forgalomnál előzőleg láttuk: ha a megvalósulást (a tavalyi adatokat) nézzük, akkor a nyereségesek exportja nőtt a legdinamikusabban, addig a szándékok esetében éppen fordítva, a nem nyereséges (a nullszaldós, vagy veszteséges) cégek növelnék legmagasabb arányban exportjukat. Jelentősen eltérnek még a döntően az EU-ba, illetve az EU-n kívülre exportálók várakozásai is: az előbbieket exportjuk átlagban 18%-os, az utóbbiak pedig 31%-os növekedésére számítanak.

A cégek eredményessége 1999-ben kissé rosszabbul alakult ugyan, mint ami-re még 1998 nyarán számítottak: a várakozásokhoz képest kisebb lett a nyereséges cégek aránya és magasabb a veszteségeseké. De azt is el kell mondanunk, hogy 1999-ben így is kedvezőbb kép rajzolható fel, mint 1998-ban. A cégek eredmény pozíciójára vonatkozó visszatekintő becslés kedvezőbb most, mint 1998 végén (14. ábra).

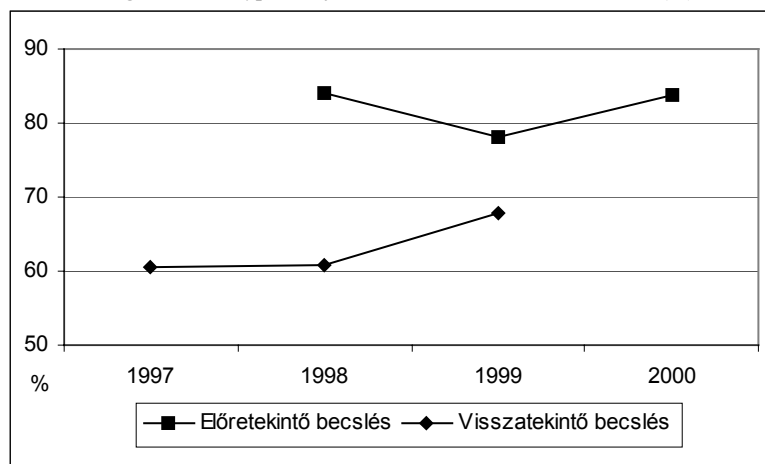
2000-ben várhatóan nő a nyereséges cégek aránya a legnagyobb exportálók között, és csökken a veszteségeseké. Az előretekintő becslés egyenlege közel olyan magas (83,7%), mint az 1998-ra vonatkozó érték, amikor az 1997-es növekedés és kedvező piaci kilátások nyomán rendkívüli várakozásokkal tekintettek a cégek a következő évre.

---

len előrejelzések (INSEE, IFO) szerint 2000-re megközelítően 8%-os reálértékben vett növekedés várható. Az USA növekedése is felgyorsult (és 1999 második félévében 6%-ot meghaladó ütemet ért el). E tendencia folytatásként a GDP növekedése 2000-ben várhatóan megközelíti a 4%-ot. Ez utóbbi – mivel a belső kereslet generálja és az USA-ba irányuló magyar export aránya az összes exportban kicsi – csak nagyon áttételesen (pl. a kedvező befektetési várakozásokon keresztül), de mégis pozitív hatást gyakorolhat a magyar cégek export kilátásaira.

<sup>15</sup> Az IFO becslése alapján. A növekedési ütem gyorsulása azonban várhatóan nagyobb lesz a német export, mint az import oldalán. Ugyancsak az IFO előrejelzése szerint 2000-ben az export 7,6%-kal fog nőni (1999-ben 3,8%-os növekedés volt) az import pedig 6%-kal (1999-ben az import 5,8%-kal nőtt).

14. ábra A cégek eredménypozíciójának változása 1997–2000 között (%)



Megjegyzés: Az ábrában a „nyereséges” és a „veszteséges” válaszok arányainak különbségeit mutató egyenleg statisztikaértékeit közöljük.

Előretételező becslés = az adott év első félévében adott becslés. Visszatekintő becslés = az adott év második félévében, illetve a következő év első félévében adott becslés.

## 8. Következtetések

Az 1997–1999-es fellendülésben kiemelkedő szerepet játszó nagy exportáló feldolgozóipari cégek belső szerkezete meglehetősen stabil. E cégek 40%-a olyan vállalkozásokat takar, amelyek már 1995 előtt is jelen voltak a magyar vállalati szektorban, és exportjuk 1995–1998 között mindvégig a legnagyobbak közé tartozott. A feldolgozóipari export növekedésében e stabil mag cégei játszottak döntő szerepet. E cégeken belül dominánsak a külföldi tulajdonban lévő, magyar viszonylatokban nagyvállalatnak számító cégek. A nagyfokú stabilitás mellett bekövetkező növekedési ütemgyorsulás arra mutat, hogy e cégek egy hosszú távú stratégia részeként fejlesztették kapacitásukat Magyarországon, és a kibocsátásban, az exportban és végső soron a növekedésben 1997–99-ben megmutatkozó szerepük hosszú távon a magyar gazdaság sajátossága lesz.

1999 második félévében radikális és pozitív fordulat történt a vállalkozások helyzetmegítélésében, illetve várakozásaiban. Az orosz válságra való gazdaságilag indokolt, vagy indokolatlan vállalati reakciók után pozitív irányban változtak a vállalkozások várakozásai.

E várakozások nem megalapozatlanok, ha a cégek termékei iránti kereslet várható alakulását nézzük: a nyugat-európai növekedés erősödése nyomán javultak az értékesítési kilátások, a belföldi eladások volumene is várhatóan magasabb lesz a tavalyinál. Másrészt ugyanerre mutatnak a vállalati gazdálkodás adatai is: 1999-ben nőtt a beruházási aktivitás; nőtt a cégek tervezési időhorizontja; csökkent a befagyott készletek szintje; nőtt a rendelésállomány; javult a kapacitások kihasználtsága.

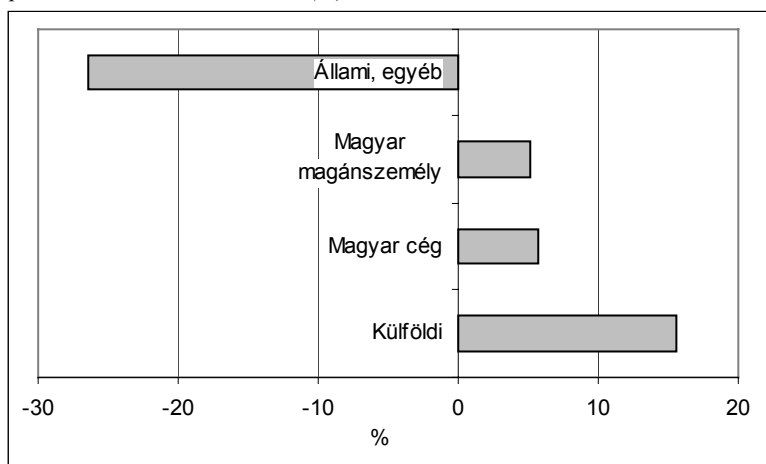
Mindemellett a várakozások a növekedésre korábban jellemző polarizáltság némi oldódását valószínűsítik. Mindemellett 2000-ben mind az export, mind az összforgalom növekedésében továbbra is fennmarad a többségében külföldi tulajdonú cégek előnye.

A javuló növekedési és jövedelmezőségi kilátásokon, a várhatóan csökkenő polarizáltságon túl azonban egy, a legnagyobb cégeket jellemző strukturális tényezőre kell felhívunk a figyelmet: a korábban is megfigyelt szegmentáltság *egyre erősödő jelenlétére*.

A legnagyobb exportáló vállalkozások tulajdonosi összetétele 1995–1999 között jelentősen megváltozott. Nőtt a többségi külföldi tulajdonban lévő cégek aránya. Ez egyrészt az egyes cégek tulajdonosi strukturáján belüli változásokra vezethető vissza, másrészt pedig a legnagyobb exportálók kicserélődésére: az állami cégek helyére inkább léptek külföldi, mint magyar tulajdonban lévő cégek. A két hatás eredőjeként közel *másfélszer nagyobb valószínűséggel kerültek be a legnagyobb exportálók közé többségében külföldi tulajdonban lévő cégek, mint többségében magyar tulajdonban lévők* (lásd a 15. ábrát). Ez a változási folyamat – az állami tulajdon eltűnésével – lassan lezáródik és átadja a helyét egy másiknak, amelyben a legnagyobb exportálókon belül a külföldi tulajdon kiszorítja a magyar tulajdonban lévő cégeket.

A folyamat csupán közgazdasági konzekvenciáit szem előtt tartva két ponton erősíti a feldolgozóiparon belüli szegmentációt: egyrészt a külföldi tulajdonban lévő és (jellemzően az EU-ba exportáló) cégek üzleti kapcsolatai, beszállítói környezete alapvetően eltér a magyar tulajdonban lévő – jellemzően belföldre és nem az EU-ba exportáló – cégektől. Ez utóbbiak ugyanis sűrű szálakkal kötődnek, mint megrendelők, a magyar kis- és közepes vállalkozásokhoz, míg az előbbiekre egyáltalán nem jellemző ez.

15. ábra A legnagyobb exportáló cégek összetételének változása a többségi tulajdonos típusa szerint 1995–2000 között (%)



Másrészt a többségében külföldi tulajdonban lévő cégek vállalatszerkezeti keretei és az erre épülő értékesítési stratégiái is eltérnek a többségében magyar tulajdonban lévőkétől. Az előbbieket sokkal intenzívebben használják ki cégcsoportjaikat üzleti tranzakcióik terepeként: eladásaikon, valamint vásárlásaikon belül számottevően magasabb és növekvő aránnyal bír az egymással tulajdonosi kapcsolattal összekötött cégek között lebonyolított forgalom. E tendencia tovább erősíti a szóban forgó cégcsoportok elszigetelődését a vállalkozási szektor többségét alkotó magyar tulajdonban lévő cégektől.

## IRODALOM

- INSEE (2000): Note de Conjoncture, 2000 mars p. 20. Letölthető az <http://www.insee.fr> címen.
- KSH (1986): KSH Statisztikai Zsebkönyv 1986.
- KSH (1997a): Statisztikai Havi Közlemények 1997/1–2.
- KSH (1997b): Statisztikai Havi Közlemények 1997/12.
- KSH (1998a): Statisztikai Zsebkönyv 1998.
- KSH (1998b): Statisztikai Havi Közlemények 1998/12.
- KSH (1998c): Magyar Statisztikai Évkönyv 1998.
- KSH (1999a): Statisztikai Havi Közlemények 1999/6.
- KSH (1999b): A KSH jelenti 1999/12.
- KSH (1999c): Statisztikai Havi Közlemények 1999/12.
- MNB (1987) Magyar Nemzeti Bank Éves jelentés 1997. MNB Budapest.
- MKI (1999): A munkaerőpiac kereslet- és kínálatát alakító folyamatok, Munkaügyi Kutatóintézet, Budapest, április.

- Stark, David (1994): „Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban I–II.” *Közgazdasági Szemle*, 1994. XLI. évf., 11–12. szám. 933–948. és 1053–1069. old.
- Szanyi M. (é.n.): Stratégiai szövetségek, a vállalati kapcsolati hálók átalakulása és a versenyképesség. *Versenyben a világgal. Zárótanulmányok Z9. BKE Vállalatgazdaságtan tanszék.*
- Tóth István János (1998a): Az 1500 legnagyobb feldolgozóipari cég piaci helyzete 1997-ben és rövid távú kilátásai (Gyorsjelentés). *TÁRKI Konjunktúra Teszt 1998/1*, TÁRKI, Budapest.
- Tóth István János (1998b): A legnagyobb feldolgozóipari cégek helyzete és kilátásai – 1998, *TÁRKI Konjunktúra Teszt, 1998/3.*, TÁRKI, Budapest.
- Tóth István János (1998c): „Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között”. *Közgazdasági Szemle*, XLV. évf., 1998. június, 591–615. old.
- Tóth István János (1999a): A legnagyobb feldolgozóipari cégek helyzete és kilátásai 1998–1999, *Konjunktúra Kutatási Füzetek*, 1. szám, TÁRKI, Budapest.
- Tóth István János (1999b): Ellentmondásos várakozások, csökkenő növekedési ütem, *Konjunktúra Kutatási Füzetek*, 2. szám, TÁRKI, Budapest.
- Tóth István János (1999c): *Ownership Structure, Business Links and Performance of Firms in a Transforming Economy. The case of Hungary. Discussion Papers MT-DP. 1999/3. Institute of Economics HAS, Budapest.* 82. old.



## Melléklet

M1. táblázat *Az ipar és a feldolgozóipar fontosabb gazdasági mutatóinak alakulása 1996–99 között*

	1996	1997	1998	1999
<i>GDP</i>				
GDP növekedése az iparban (előző év=100)	103,2 <sup>(8)</sup>	111,2 <sup>(8)</sup>	111,8 <sup>(9)</sup>	108,0 <sup>(10)</sup>
GDP növekedése a feldolgozóiparban (előző év=100)	104,0 <sup>(7)</sup>	113,0 <sup>(7)</sup>	n.a.	9,7 <sup>(14)</sup>
<i>Foglalkoztatottság</i>				
Foglalkoztatottak száma a feldolgozóiparban	869,1 <sup>(2)</sup>	883,0 <sup>(2)</sup>	912,1 <sup>(1)</sup>	934,8 <sup>(3)</sup>
Foglalkoztatottak száma a nemzetgazdaságban	3648,1 <sup>(6)</sup>	3646,3 <sup>(6)</sup>	3697,7 <sup>(6)</sup>	3843,6 <sup>(3)</sup>
A foglalkoztatottak számának változása a feldolgozóiparban (előző év azonos időszaka=100)	100,1 <sup>(1)</sup>	101,6 <sup>(1)</sup>	103,3 <sup>(1)</sup>	n.a.
A foglalkoztatottak számának változása a nemzetgazdaságban (előző év azonos időszaka=100)	99,2 <sup>(1)</sup>	100,0 <sup>(1)</sup>	100,7 <sup>(1)</sup>	102,0 <sup>(3)</sup>
Alkalmazásban állók száma a feldolgozóiparban	683,5 <sup>(4)</sup>	686,3 <sup>(4)</sup>	703,6 <sup>(4)</sup>	755,4 <sup>(5)</sup>
Alkalmazásban állók a nemzetgazdaságban	2551,5 <sup>(4)</sup>	2508,8 <sup>(4)</sup>	2519,6 <sup>(4)</sup>	2691,2 <sup>(5)</sup>
Az alkalmazásban állók számának változása a feldolgozóiparban (előző év azonos időszak=100)	94,8 <sup>(4)</sup>	100,4 <sup>(4)</sup>	102,5 <sup>(4)</sup>	102,3 <sup>(5)</sup>
Az alkalmazásban állók számának változása a nemzetgazdaságban (előző év azonos időszak=100)	92,5 <sup>(4)</sup>	98,3 <sup>(4)</sup>	100,4 <sup>(4)</sup>	100,3 <sup>(5)</sup>
<i>Beruházások</i>				
Beruházások volumenindexe a feldolgozóiparban (előző év=100)	115,8 <sup>(8)</sup>	109,0 <sup>(8)</sup>	124,5 <sup>(8)</sup>	107,7 <sup>(11)</sup>
Beruházások volumenindexe a nemzetgazdaságban (előző év=100)	105,2 <sup>(8)</sup>	108,5 <sup>(8)</sup>	112,7 <sup>(8)</sup>	106,6 <sup>(11)</sup>
<i>Árak</i>				
Belföldi árak a feldolgozóiparban (előző év december=100)	122,3 <sup>(12)</sup>	117,8 <sup>(12)</sup>	108,6 <sup>(12)</sup>	107,1 <sup>(13)</sup>
Külpiazi árak az iparban (előző év december=100)	119,7 <sup>(12)</sup>	119,5 <sup>(12)</sup>	112,5 <sup>(12)</sup>	102,8 <sup>(13)</sup>
Termelői árak az iparban (előző év december=100)	121,8 <sup>(12)</sup>	120,4 <sup>(12)</sup>	111,3 <sup>(12)</sup>	105,1 <sup>(13)</sup>

Források: 1. KSH (1998a:27); 2. KSH (1998a:27); 3. Október–decemberi adatok KSH (1999a:25–26); 4. Január–decemberi adatok KSH (1997a:13–14); KSH (1997b:13–14); KSH (1998b:16–17); 5. Október–decemberi adatok KSH (1999a:16–17); 6. MKI (1999:19); 7. KSH (1998a:130); 8. KSH (1998c:306); 9. KSH (1999b:67); 10. 1999. I–III. negyedévben, 1998. I–III. negyedévhez képest, KSH (1999b:67); 11. KSH (1999b:71); 12. : Január–decemberi adatok KSH (1999c:75); 13. : Január–júniusi adatok KSH (1999c:76); 14. Előzetes adat, www.ksh.hu.

M1. ábra A GDP növekedési üteme a magyar gazdaságban 1981–1998 között (%)



Forrás: KSH (1986), KSH (1998) és MNB (1997), valamint <http://www.ksh.hu>; 1998: előzetes adat; 1999: előzetes adat.