

# Magyar beszállítók - egy vállalati felmérés tanulságai

Növekedési workshop  
MTA KRTK KTI

## Muraközy Balázs

MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet

2015. November 5



# Beszállítás és nemzetközivé válás

- Kis, nyitott, „feltörekvő” gazdaságok vállalatai számára fontos lehetőség a nagyvállalati beszállítóvá válás
  - Növekedés forrása
  - Tanulás
  - Bekapcsolódás nemzetközi hálózatokba
- Dualitás
  - A multik elkülönülten, szigetszerűen működnek
  - Kevés empirikus információ van erről
- Gazdaságpolitikai kérdések
  - Mekkora haszna van a multik hazai megjelenésének?
  - Milyen eszközökkel támogatható a beszállítóvá válás?
- Egy kisméretű vállalati felmérést mutatok be erről
  - Túl kicsi és nem reprezentatív stabil következtetésekhez
  - De kevés direkt információ van ezekről a kapcsolatokról
  - Egy nagyobb felmérés előkészítése egyben

# Makro-keret

Tanulás, és ezen keresztül vállalaton belüli TFP-növekedés

## Reallokáció

- Hasonlóan Melitz (2003)-hoz
- A multinak való beszállítás fix költséggel jár (termelési folyamat átalakítása, ISO stb.)
- Ezt csak a termelékeny hazai vállalatoknak éri meg kifizetni
- A termelékeny vállalatok mérete növekszik a kevésbé termelékenyek rovására
- Így nő az iparági (súlyozott) átlagos termelékenység

## Empirikus kutatási kérdések

- Mi a beszállítás költségszerkezete?
- Van-e olyan gazdaságpolitikai intézkedés, amely ezt segíteni tudja?
- Milyen szerepet játszanak az intézményi/kulturális tényezők?
- Mi a beszállítás hatása a tanulásra/reallokációra?



# Top 200 felmérés a beszállítókról

A legnagyobb magyarországi vállalatoknak rövid kérdőívet küldtünk

Ritka lehetőség a vevői és beszállítói kapcsolatok elemzésére

Részletesebben: Békés-  
Muraközy, Figyelő TOP 200  
2015

Iparág	Külföldi Magyar	
<i>Gép- és autógyártás</i>	17	4
<i>Egyéb feldolgozóipar</i>	12	6
<i>Kereskedelem</i>	6	5
<i>Szolgáltatás</i>	5	8
<i>Összesen</i>	40	23

*Top 200 vállalat (Figyelő módszertana alapján)  
megkérdezése,  
A Figyelő, a Bisnode és az MTA KRTK közös  
kérdőíve*

# Tipikus kérdés

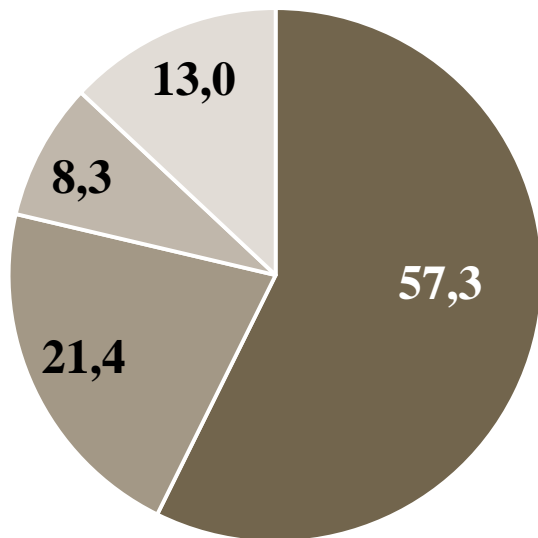
Az egyes **beszállítói típusoknak mekkora a súlya az éves anyagköltségen** belül? Amennyiben kereskedelmi tevékenységet folytat, az anyagköltség helyett az **ELÁBÉ-t** tekintse viszonyítási alapnak.

*Kérjük a **százalékos megoszlást** jelölje.*

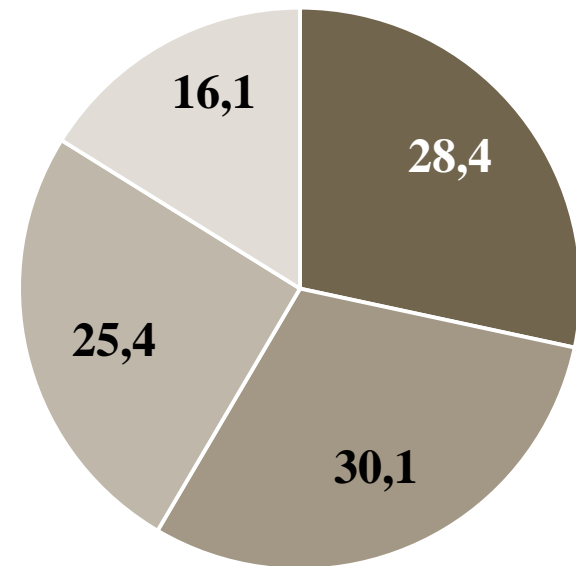
- *Magyarországon működő, de külföldi tulajdonú beszállítók* .....%
- *Magyar többségi tulajdonú nagyvállalati beszállítók* .....%
- *Magyar többségi tulajdonú KKV beszállítók* .....%
- *Import aránya* .....%

# Hazai és külföldi tulajdonú cégek beszállítói

## Külföldi vállalatok (százalék)



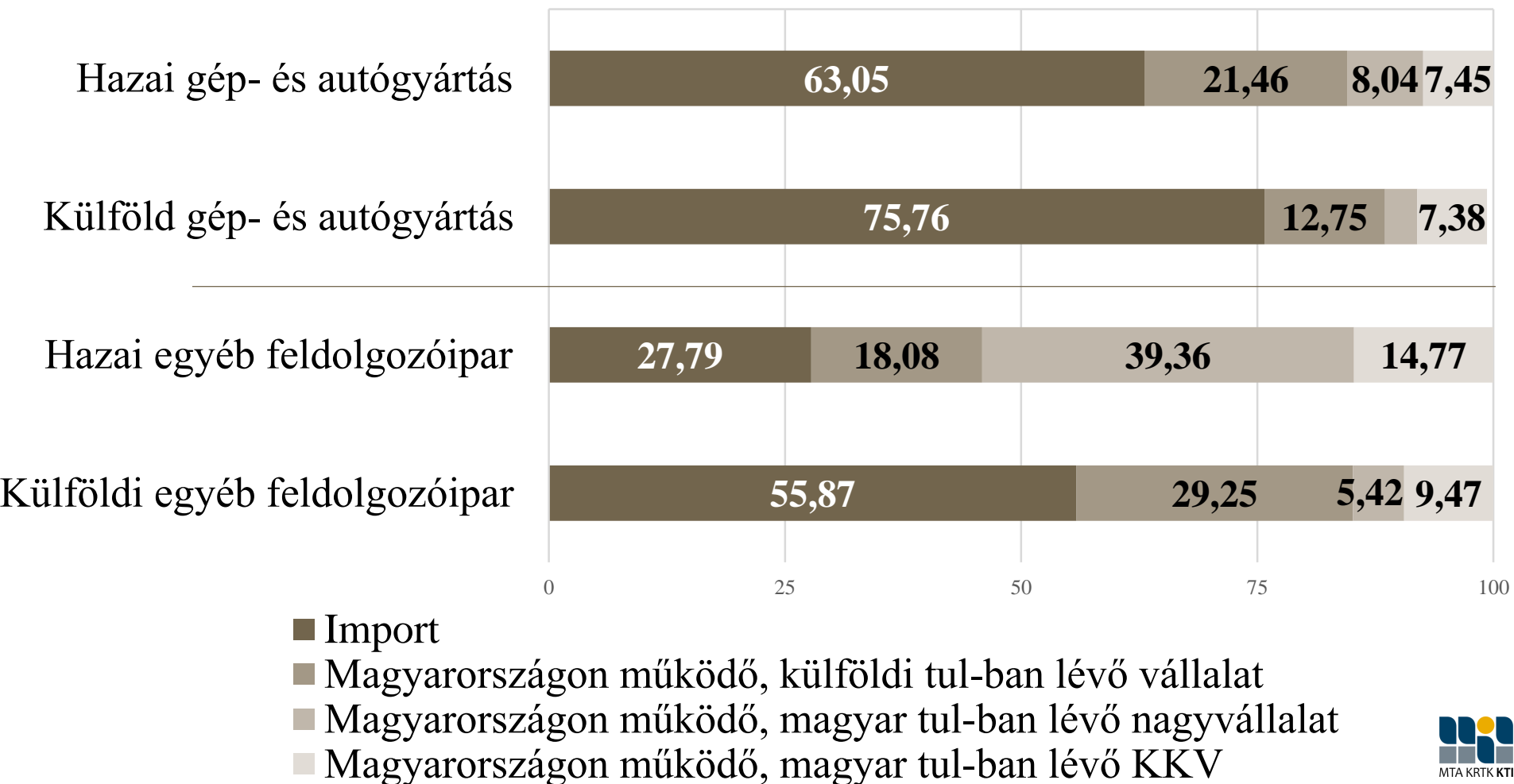
## Hazai vállalatok (százalék)



- Külföldi cég (import)
- Magyarországon működő, többségi külföldi tulajdonban lévő vállalat
- Magyarországon működő, többségimagyar tulajdonban lévő nagyvállalat
- Magyarországon működő, többségi magyar tulajdonban lévő KKV

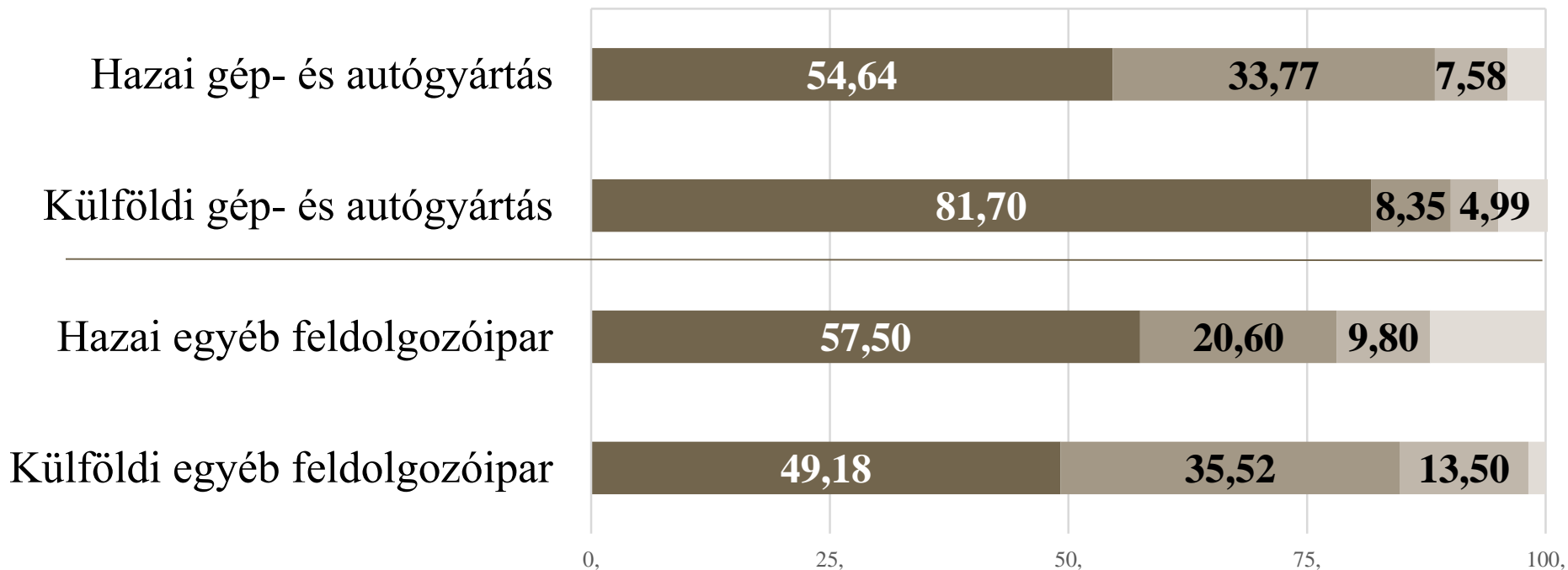
# Beszállítók – feldolgozóipari csoportok

## Beszállítók aránya iparágankénti bontásban (százalék)



# Vevők megoszlás - feldolgozóipar

## Vevők aránya iparágankénti bontásban (százalék)



- Export
- Magyarországán működő, külföldi tul-ban lévő vállalat
- Magyarországán működő, magyar tul-ban lévő nagyvállalat
- Magyarországán működő, magyar tul-ban lévő KKV



# #1: Vannak sikeres KKV-k

## Tanulság #1

A KKV-k és a külföldi vállalatok hasonlóan fontos szerepet játszanak a magyar és külföldi TOP 200-as beszállítói között (kb. 15%): szép számban vannak tehát olyan KKV-k, amelyek erős kapcsolatokat építettek ki a külföldi nagyvállalatokkal.

# #2: Kevés a magyar nagyvállalat

## Tanulság #2

A magyar többségi tulajdonú nagyvállalatok gyengén szerepelnek a multiknál: a magyar vállalatok beszállítói között 25, a külföldieknél viszont csak 8 százalékot érnek el.

A vevők elemzése alapján kiderül, hogy ennek elsősorban nem az az oka, hogy a magyar nagyvállalatok ne tudnának beszállítani a multiknak, hanem az, hogy kevés van belőlük.

Különösen kevés van az olyan iparágakban (autógyártás, elektronika), amelyben meghatározóak a multinacionális cégek által vezérelt értékláncok, és ahol fontos a mérethatékonyság.

# Nemzetközi kitekintés: missing missing middle

**Fejlődő országokban** is erős a “dualitás”-interpretáció

Ehhez erősen kapcsolódik a **hiányzó középvállalatok hipotézis**

Hsieh-Olken (2014): több fejlődő (Mexikó, India, Indonézia) országból származó mikro-adat alapján ez **nem igaz**, mert

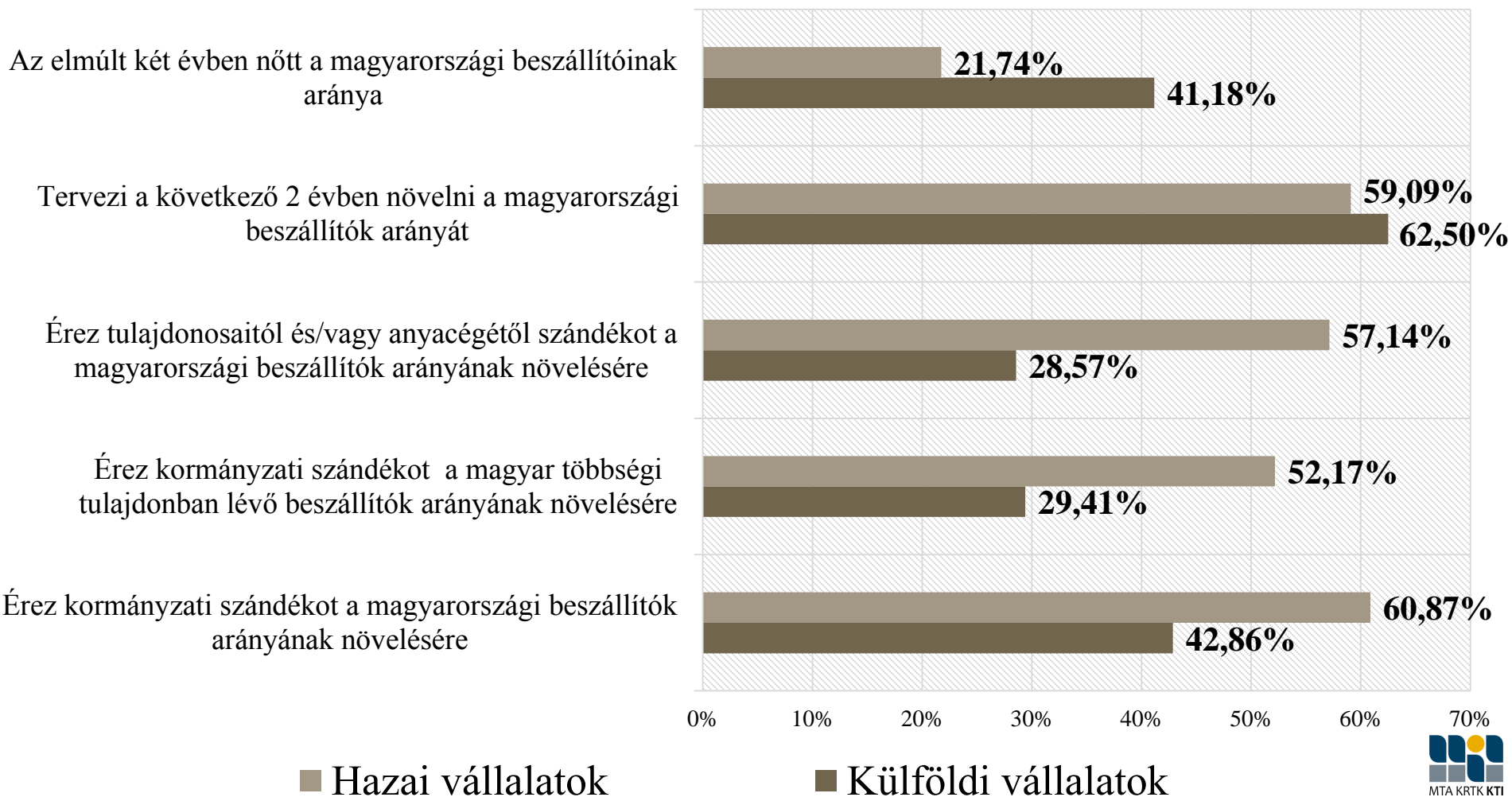
- **Nagyvállalatból ugyanúgy kevés van**, mint középvállalatból, csak kisvállalatból van sok
- **Nincsenek lényeges töréspontok** a méreteloszlásban
- A termelékenység **szabályosan növekszik** a vállalati mérettel, nincsenek nagyon termelékeny kisvállalatok, amik valamiért nem tudnak növekedni
- A missing middle egyszerű módszertani hibákból származik

A sok kisvállalat azért van, mert alacsony a termelékenységük, és **nem éri meg nekik nagyobbra nőni** az adott környezetben

- Nincs nagyon erős hatása még az informalitás/formalitás határának sem
- Nincs értelme az olyan gazdaságpolitikának, amelyik egy specifikus méret átugrására akarja rávenni a vállalatokat

# Beszállítói tervek

## A magyarországi beszállítók alakulása



# Akadályok

Mi lehet a legnagyobb **akadály**, hogy magyarországi beszállítók arányát **(tovább) növeljék**?

Vállalatok aránya akik szerint:

<i>Nem lehet (pl. speciális alapanyag)</i>	15%
<i>Anyavállalati stratégia</i>	15%
<i>Magyarországi akadályok</i>	70%

Jellemző magyarországi akadályok:

- alacsony technológiai szint,
- szakember hiány,
- kiszámítható nagymennyiségű szállítási képesség hiánya.

# Magyarországi akadályok

## Akadályok a magyarországi beszállítók arányának növelése előtt



# #3: Van lehetőség

## Tanulság #3

Van lehetőség: a hazai nagy cégek tervezik bővíteni a magyarországi beszállítói hálózatot.

Ennek elsősorban üzleti motivációi vannak.

Sokszor nem a szándék hiányzik, hanem a magyar vállalati képesség, kompetens munkaerő.

# Dualitás ÉS lehetőség

Van dualitás, a multik nagyon jelentős mértékben használnak import, illetve magyarországi multik által gyártott alkatrészeket. A magyar tulajdonú cégeknél ez alacsonyabb. A nagy különbség a hazai nagyvállalatok hiánya. A KKV szektor nem teljesít rosszul.

## DUALITÁS

- Multinacionális cégek csak részben integráltak a magyar gazdasággal
- Magas az import/multi beszállító aránya
- Egyelőre kevés a magyar tulajdonú nagyvállalati beszállító

## LEHETŐSÉG

- Szép számmal vannak a külföldi vállalatok beszállítói között magyar KKV-k
- Sok cég tervezi bővíteni a magyar beszállítók arányát
- Kitörési pont lehet a vállalati növekedés támogatása



# Dualitás ÉS lehetőség: gazdaságpolitika

Van dualitás, a multik nagyon jelentős mértékben használnak import, illetve magyarországi multik által gyártott alkatrészeket. A magyar tulajdonú cégeknél ez alacsonyabb. A nagy különbség a hazai nagyvállalatok hiánya. A KKV szektor nem teljesít rosszul.

Ha azt szeretnénk, hogy a magyar gazdaság jobban integrálódjon, **nagyobb és erősebb hazai cégekre van szükség.**

A fő fókusz tehát **a hatékony vállalatok fejlődését és növekedését támogató környezet**

- Munkaerő: képzés, kompetencia
- Hatékony tőkepiac
- Menedzsment, irányítás
- Versenysemleges Szabályozás

# Nemzetközi kitekintés, Hsieh-Klenow (2009)

A gazdaságpolitikai torzítások lényegesen visszavethetik a hatékony vállalatok számát és a reallokáció pozitív hatását

Kétféle torzítás:

- A tőke költsége (véletlenszerűen) heterogén vállalatok között
- Nagyobb vállalatok több adót fizetnek

Empirikus elemzés

- Vállalati adatok (főleg méreteloszlás) Kínából, Indiából és USA-ból

Fő eredmény: ha ezek a torzítások Kínában és Indiában akkorák lennének, mint az USA-ban, akkor

- Kína GDP-je 30-50 százalékkal
- India GDP-je 40-60 százalékkal lenne nagyobb

# Nemzetközi kitekintés - Akcigit, Alp, Peters (2014)

- **“Limits of delegation”**
- **Fejlődő országokban** a vállalatméret legerősebb magyarázó változója a családtagok száma
- Ez abból származik, hogy a szerződések nehéz kikényszeríthetősége, az alacsony bizalom és a fejletlen menedzsment-módszerek **nagyon költségessé teszik** a nem családtag menedzserek felvételét
- Ilyenkor a termelékeny vállalatok megintcsak nem tudnak gyorsabban növekedni, alacsony a reallokáció
- Ennek is lényeges növekedési hatása van

# Tervezett kutatás

## **Első Közép-európai Beszállítói Kapcsolatok Felmérés**

- Összesen majd 2000 vállalat
- Magyarország, Csehország, Románia
- Interjúk kérdőív a vevőkről és a beszállítókról összekötve mérlegpanellel

## Részletes kutatás, 2016 elején

- Közép-európai Egyetem
- MTA KRTK Közgazdaságtudományi Intézet
- Gfk

# Tervezett kutatás

## Kérdések:

- Mennyit és milyen dimenziókban **tanulnak** a beszállítók a vevőiktől?
- Milyen kapcsolat van a multinak történő **beszállítás a külföldi piacra lépés között?**
- Mennyiben alakítja át a beszállítók beszállítói szerkezetét a nemzetközi láncokba való bekapcsolódás?
- Milyen szerepet játszik a saját márka kialakítása szemben a **'white label'**-el?

Köszönöm a figyelmet!

Murakozy.balazs@krtk.mta.hu