

A GDP hazai növekedése 2007 első három negyedében 1,5% volt, ami a legalacsonyabb az európai országok között és 10 év óta messze a legalacsonyabb magyar növekedési ütem. A hazai növekedés húzóerejét az ipar, ezen belül az exportra termelő feldolgozóipari ágazatok adták. A vállalati szektorban kapacitáskihasználás viszonylag magas szintje mellett – amelyet világosan mutatnak a GVI 2007-es konjunktúra felvételének eredményei - a beruházási aktivitás stagnált, illetve az csak kismértékben emelkedett az utolsó negyedében. A jövőre nézve mindenképpen figyelembe kell venni, hogy a nemzetközi – ezen belül az európai – növekedési kilátások 2008-ra nézve az ez évinél kevésbé biztatóak lesznek, ami hatással lesz az importkeresletre és így az exportáló magyar cégek értékesítési kilátásaira is.

A magyar gazdaság teljesítménye 2007-ben

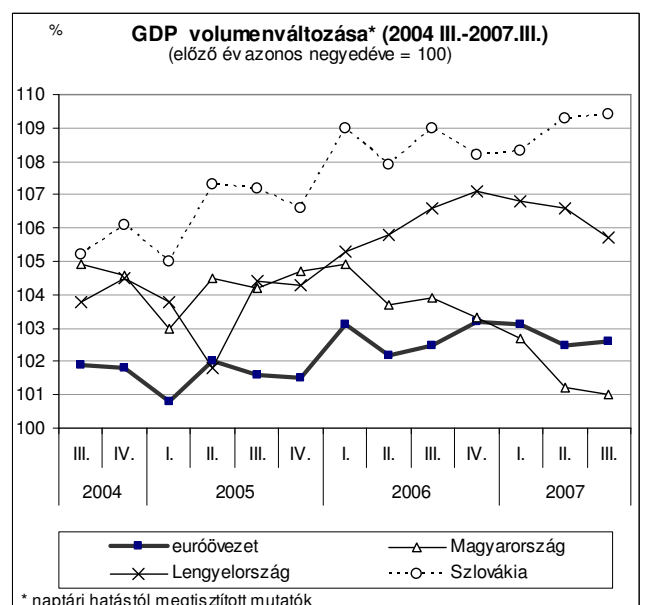
A KSH legfrisebb adatai szerint a hazai bruttó nemzeti össztermék 0,9%-kal, a naptári hatást figyelembe véve 1%-kal nőtt 2007 III. negyedében az előző év azonos időszakához viszonyítva. (Ezek az értékek az előző havi tájékoztatónkban ismertetett gyorsbecslés értékeinél is alacsonyabbak 1 százalékponttal.) Az első három negyedében 1,5%-kal bővült a GDP, ez 2,4 százalékponttal alacsonyabb a tavaly mért értéknél.

A magyar gazdaság lassulása kedvező nemzetközi környezetben ment végbe. Az EU-27 országainak átlagos növekedése az első három negyedében 3% körül alakult. Az új EU tagországokban a növekedés a Kopint-Tárki adatai szerint idén 5,9% lesz.

A hazai bruttó állóeszköz felhalmozás az I.-III. negyedében lényegében stagnált. A harmadik negyedévi adatok 1,8%-os csökkenést mutatnak. A dinamikus feldolgozóipari fejlesztések nem tudták ellensúlyozni a többi ágazatban bekövetkezett visszaesést.

A GDP bővülésének húzóerejét termelési oldalról egyértelműen az ipar teljesítménynövekedése jelenti, a mezőgazdaság és az építőipar hozzáadott értéke mindhárom negyedében csökkent. Az ipari bruttó termelés az év első tíz hónapjában 8,6%-kal, nőtt az előző év azonos időszakához képest. A külpiaci értékesítések január–októberben 17%-kal, a belföldi eladások 1,7%-kal emelkedtek. Az iparban és ezáltal a gazdaságban tapasztalható növekedés tehát főként az exportnak volt köszönhető.

Az év utolsó hónapjaiban azonban a nemzetközi gazdasági kilátások kevésbé kedvezőek és nagyobb bizonytalanságot rejtenek. A Kopint-Tárki által közölt előrejelzés szerint a növekedés Európában a jövő évben 2,1%-ra mérséklődik. Az IFO előrejelzése szerint legfőbb külkereskedelmi partnerünk, Németország GDP növekedése 2007-ben 2,5%, 2008-ban azonban már csak 1,8% lesz. A gépek és berendezések beruházásai 2007-ben várhatóan 7,8%-kal, 2008-ban csak 4,3%-kal növekednek Németországban.



A GDP és összetevőinek várható alakulása

	2006	2007*	2008*
GDP összesen	3,9	1,5	2,5
Belföldi felhasználás	0,5	-0,5	0,5
Magánfogyasztás	1,2	-1,8	0,0
Közösségi fogyasztás	-5,5	-5,0	-4,0
Bruttó állóeszköz felhalmozás:	-1,8	1,0	3,0
Export	18,0	16,0	11,0
Import	12,6	13,5	9,0
Ipari termelés	10,1	8,50	7,00
Fogyasztói árindex	3,9	8,00	5,20

*előrejelzés

Forrás: Kopint-Tárki

A nagyméretű kereskedelmi láncok és beszállítók kapcsolata

A GVI 2007 első félévében a Gazdasági és Versenyhivatal megbízásából kutatást végzett, amely a nagyméretű kiskereskedelmi láncok és beszállítók üzleti kapcsolatainak feltérképezésére irányult. A kutatási eredményekből megállapítható, hogy a kereskedelmi láncok hatása a beszállítókra ellentmondásos: az üzleti kapcsolatokban jelentkező erőfölény és az ehhez kapcsolódóan kialakuló bizonytalanság, kiszámíthatatlanság piactorzító hatással járhat, azonban kimutatható a láncok ösztönző hatása is a beszállítóknál történő innovációra, termékfejlesztésre. még nem érzékelik.

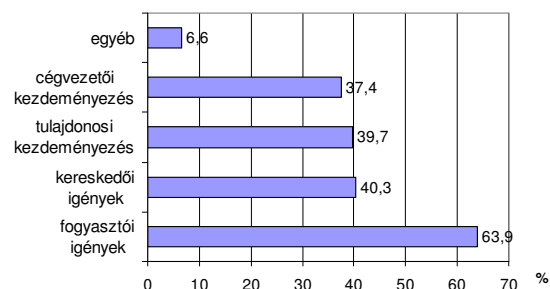
A kutatás során 16 interjút folytattunk le a beszállítók képviselőivel, majd kérdőíves vizsgálatot végeztünk 392 beszállító cég körében. Ezek a cégek a fogyasztási cikkek, azon belül is elsősorban élelmiszeripari cikket forgalmaznak, illetve gyártanak.

A kiskereskedelem fokozódó koncentrálódásával, a kereskedelmi cégek méretének növekedésével világszerte új jelenség tapasztalható a piacokon, amit vevői erő (*buyer power*) kifejezéssel írnak le. A kifejezés arra utal, hogy a nagyméretű láncok – bár egymással versenyeznek – jelentős nyomást gyakorolhatnak beszállítóikra, mivel megkerülhetetlenné váltak a fogyasztó elérésében. A 2006. június 1-jén hatályba lépett kereskedelmi törvény a vevői erővel történő visszaélést hivatott korlátozni.

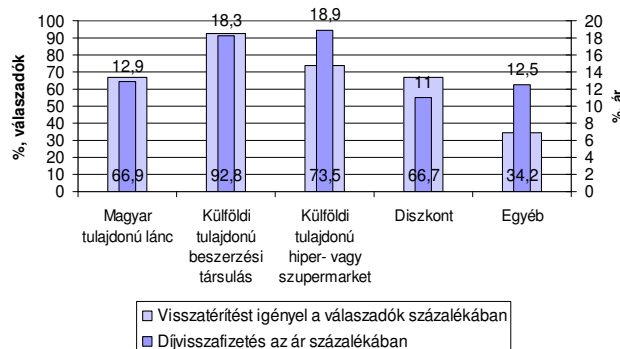
A kutatás eredményei alátámasztották, hogy a vevői erő megnyilvánulási módjai a magyar piacon már hasonló mértékben tapasztalhatók, mint a fejlett piacgazdasággal rendelkező országok bármelyikében.

Minél nagyobb egy lánc ereje méretét és eszközei fejlettségét tekintve, annál inkább él ezekkel az eszközökkel. Kutatási eredményeink arra utalnak, hogy mindez nem a méretük, árbevételük alapján gyengébb és kiszolgáltatottabb beszállítókat érinti leginkább, hanem azokat az erősebb, dinamikusabb cégeket, amelyeknek növekedési képességük következtében alapvető érdekük, hogy a fogyasztók minél szélesebb köréhez eljuthassanak, és amelyek, a gazdaság növekedéséhez leginkább hozzájárulhatnak.

A vállalatokat érintő innovatív változások kiváltó okai (válaszadók százalékában, több válasz lehetséges)



Visszatérítések a különféle típusú kiskereskedelmi láncoknál



A kiskereskedelmi láncok által támasztott követelmények, az általuk használt logisztikai, elektronikus rendszerek fejlesztéseket, hatékonyságnövelő intézkedéseket is ösztönözhetnek a gyártó cégeknél. Kutatásunk is megerősítette, hogy a kereskedők igényei, elvárásai fontos tényezőnek számítanak a gyártókat /termelőket érintő változások, fejlesztések megvalósulásában. A kereskedők kezdeményezése különösen a magyar tulajdonban lévő kisméretű, ám jelentősebb árbevétellel bíró vállalkozások életében játszik nagy szerepet, s így hozzájárul e cégek versenyképességének növekedéséhez.

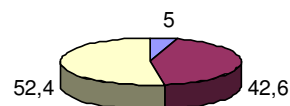
A beszállítók és a kereskedők közötti kapcsolatokat, az alkalmazott ügymenetet az első és a második legfontosabb vevőre vonatkozó konkrét kérdésekkel vizsgáltuk meg.

A beszállítók jelentős többsége írásbeli szerződéssel rendelkezik, melyben rögzítik a szállítási és fizetési feltételeket, valamint a minőségi elvárásokat. A minimális szállítási mennyiségről már a beszállítók csak valamivel több, mint felének van írásbeli vagy szóbeli megállapodása. Magas arányban (hózzávetőleg 40 % írásban és 15 % szóban) kötik ki a megállapodásokban a legkedvezőbb feltételek alkalmazását, jőllehet ez a kereskedelmi törvény szerint tilos, hiszen befolyásolja a kereskedők egymás közti versenyét. Hasonló a helyzet a harmadik személy igénybevételének kikötésénél is – ez a logisztikai szolgáltató meghatározását vagy pedig a termékelhelyező munkatársak alkalmazását jelenti. A törvényi tilalom ellenére szintén jelentős arányban számoltak be a válaszadók erről a megállapodásról. (25% írásban, 15% szóban) E két feltétel kikötése nem a gyengébb alkupozíciójú kisvállalatokkal, hanem a nagyobb árbevételű és piaci részesedésű cégekkel szemben fordul elő leggyakrabban.

A beszállítók csaknem negyedének beszámlója szerint előfordult már, hogy valamely terméküket első vagy második legfontosabb vevőjük nyomás indok nélkül „kilstáztta”, azaz az áruházak polcairól eltávolította. Leginkább a beszerzési társulások élnek ezzel az eszközzel.

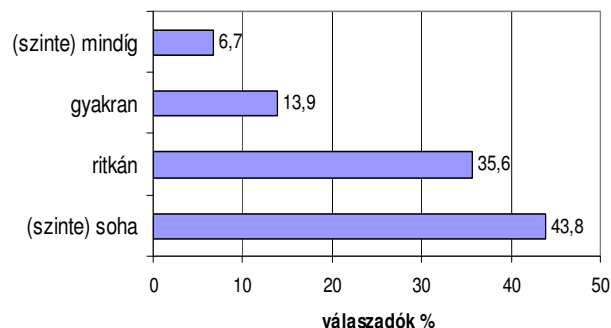
A kiskereskedelmi partnerek a beszállítók nyilatkozata szerint az esetek túlnyomó részében pontosan fizetnek, de a késedelmes fizetések aránya sem alacsony.

A szerződés tartalmának meghatározása



■ Beszállító
 ■ Kiskereskedő
 ■ közösen döntik el

Fizetési késedelem előfordulásának gyakorisága



A kereskedelmi partnerek 64 százaléka, ezen belül a kiskereskedelmi láncok 73 százaléka tart igényt valamilyen jogcímen a beszállítóktól visszatérítésre. Egy beszállító cég átlagosan öt jogcímen ad az általa kínált árból visszatérítést. Ezek skálája nagyon széles: a vizsgálat több mint 80 jogcím létezésére derített fényt. A leggyakrabban említettek: bónusz, logisztikai hozzájárulás, listázás, marketing-hozzájárulás. Akad azonban példa - és a helyzetet jól jellemzi - néhány egészen bizarr jogcím létezésére is. Ilyen a „fizetési határidő betartásának díja”, az „eurófelzárkóztatási díj”, a „koordinációs szervezési díj”, az „uborkaszexoni 2 %”, stb. A beszállítók joggal érzik úgy, hogy a díjak ellenében gyakran nem kapnak megfelelő ellenszolgáltatásokat.

A visszatérítések átlagos mértéke a válaszok alapján a beszállítók által adott ár 16 százaléka. A díjak és költségterítések alkalmazása leginkább a több kereskedelmi láncot is képviselő beszerzési társulások esetében jellemző gyakorlat. A beszállítók jellemzői szerinti vizsgálatban ismét azt tapasztaltuk, hogy nem a leginkább függő helyzetben lévő, hanem az erősebb piaci helyzetű, gyakran külföldi tulajdonban lévő vállalatokat érintik fokozottabban ezek a kiadások.

A kereskedők és beszállítók közti üzleti kapcsolatokban nagymértékű mozgás tapasztalható, a beszállítók 66 százaléka szüntette be az együttműködést valamely partnerével az elmúlt három évben, s 86 százalékuk tervezi új partner megkeresését. A beszállítók termékeik terjesztésére átlagosan öt csatornát alkalmaznak. Legtöbben a magyar tulajdonú bolthálózatokat említették. Ha az egyes beszállítók forgalmában képviselt arányukat tekintjük, a hipermarketek piaci ereje a legjelentősebb.

A beszállítók többsége úgy érzi, hogy a Kereskedelmi törvény létrejötte nem változtatott a kereskedők magatartásán. A beszállítók egyharmada élne azzal a joggal, hogy jogsérelem esetén panaszt tehet a Gazdasági Versenyhivatalnál, vagy a Kereskedelmi Etikai Testületnél, másik harmaduk csak anonim módon, vagy szervezeten keresztül tenné ezt meg. A panasszal élni nem kívánók közül a legtöbben maguk igyekeznek vitás kérdéseiket rendezni partnerükkel.

*Adatok forrása: IFO, Kopint-Tárki, KSH, GVI
Publikáció esetén kérjük, hogy elemzésünkre az
alábbiak szerint hivatkozzon: MKIK GVI:
Gazdasági Havi Tájékoztató,
2007 / november, Budapest,
2007-12-20*

