

A nagyvállalati szektor lokomotívja nélkül a KKV-k sem indulnak be

- a válságból való kilábalás esélye a nagyvállalatokon is múlik –

2010 november 22. **Közismert, hogy a kis- és közepes vállalatok érzékenyebbek a konjunkturális folyamatokra. Emiatt általában jobban megviselte őket a válság, mint nagyobb társaikat. Az IFUA Horváth & Partners által készített Navigátor felmérés viszont arra is rámutat, hogy a válságból való kilábaláskor ennek fordítottjával kell számolni: először a nagyok állnak talpra, és utána jönnek csak a kicsik.**

Ötből négy megkérdezett vállalat a megrendelések visszaeséséről számolt be abban a kutatásban, melyet az IFUA Horváth & Partners és a Budapesti Corvinus Egyetem Vezetéstudományi Intézetének Vezetés és Kontroll Tanszéke közösen végzett magyarországi nagy- és középvállalatok körében. Az összesített árbevétel alapján a magyar GDP egyötödét kitevő vállalati kört célzó Navigátor felmérés idei eredményei e tekintetben rosszabbak a 2009-ben lezajlott felmérésnél: akkor csak a megkérdezett cégek fele számolt be kereslet- és árbevétel-csökkenésről.

A termékek és szolgáltatások iránti kereslet visszaesése a KKV-kat érintette leginkább. Ebben a szektorban a 10 százalékot is meghaladó visszaesés a vállalatok kétharmadáról mondható el. Ugyanakkor a válaszadók a jövőbeni keresletváltozás tekintetében optimistábbak a tavalyinál, megnőtt ugyanis azon válaszadók száma, akik a következő időszakban stagnálást, vagy akár mérsékelt növekedést várnak. A csökkenést prognosztizálók között viszont több a KKV.

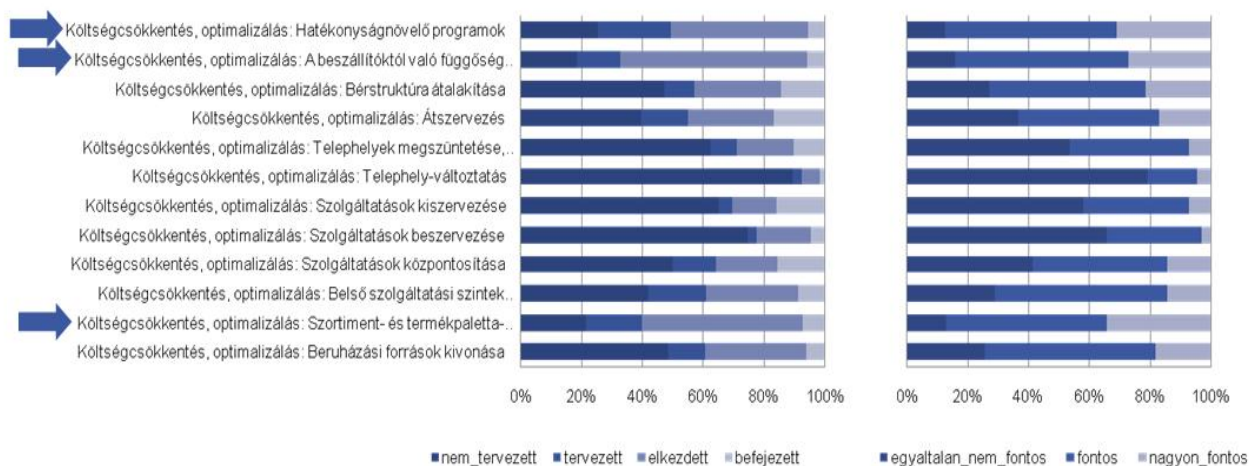
A válság várható hosszával kapcsolatos várakozásokról az is kiderült, hogy a megkérdezett vállalatok általában véve optimistábbak a saját vállalatukat illetően, mint az iparág helyzetét tekintve. Nagyobb arányban számítanak a vállalatok a válság hosszú lefutására iparáguk esetében, mint saját vállalatuknál. Az eltérő méretű vállalatokat külön vizsgálva megállapítható, hogy a megkérdezett nagyvállalatok negyede úgy ítélte meg, hogy vállalatuk fél éven belül kilábal a válságból, míg a kisebb méretű vállalatok esetében ez az arány jóval alacsonyabb.

„Nem csoda, hogy a kisebb cégek óvatosabbak vagy akár borúlátóbbak is nagyobb társaiknál, hiszen a kedvező folyamatok csak késéssel szivárognak le az ő szintjükre” – ad magyarázatot a méretben eltérő cégek várakozásainak különbségére Bodnár Viktória, az IFUA Horváth & Partners ügyvezető partnere. Amennyiben élénkül a kereslet, és legalább egy, vagy akár két egymást követő negyedév eredménye szól a kibocsátás újbóli növelése mellett, akkor következhet be a nagyvállalatoknak beszállító KKV-k körében a megrendelési állomány növekedése. „Ugyanakkor ez azt is jelzi, hogy a KKV-k támogatása mellett a nagyvállalatokról sem szabad elfeledkezni, hiszen az ő sikereik idővel a KKV-k teljesítményét is felhúzzák, elsősorban az iparági vertikumokon keresztül.” – folytatta a szakértő. Bodnár Viktória e tekintetben a társasági adó csökkentését kedvezőnek tartja, melynek hatását ugyanakkor egyes iparágakban a válságadó biztosan tompítani fogja.

A KKV-k szintjén késleltetve jelentkező fellendülésnek egy másik fontos tanulsága, hogy a likviditás biztosítása terén komolyabb kihívás vár erre a szektorra. „A fellendülés kezdeti időszaka polarizálhatja a kisvállalati kört.” – jelzi előre Bodnár Viktória. „Azok a KKV-k, amelyek rendelkeznek forrással a beinduló fellendülés hozta növekvő megrendelések teljesítésére, elhúzhatnak azon versenytársaiktól, amelyek nem képesek elégséges

mennyiségben alapanyagot vásárolni a tevékenységük dinamizálásához.” Erre az időszakra való felkészülést a termékpolitika átalakításával lehet támogatni. A vállalatok költségcsökkentési lépései között kiemelkedő arányt mutat a szortiment és a termékpaletta optimalizálása, melynek fókuszában a veszteséges, nehezebben finanszírozható termékek és szolgáltatások visszavágása áll. A cégek több mint fele már elkezdte vagy akár be is fejezte ezt 2010 folyamán, és az összes költségcsökkentő lépés közül ezt tartják a vállalatok a legfontosabbnak.

Költségek csökkentésének hosszú távú eszközei



TOVÁBBI INFORMÁCIÓ:

Juhász Péter

Goodwill Communications

Tel.: (20) 358 -5155

E-mail: juhasz@goodwillcom.hu

IFUA Horváth & Partners

Az 1989-ben alakult IFUA Horváth & Partners Magyarország egyik legnagyobb vezetési tanácsadó cége, amely ügyfelei teljesítményének átfogó és tartós fejlesztését valósítja meg korszerű nemzetközi vállalatirányítási és működésfejlesztési módszerek alkalmazásával a magyar vállalati és közszférában.

Az IFUA ügyfelei Magyarországon elsősorban a pénzügyi szféra, energetika, autó- és beszállító-ipari, vegyipari és gyógyszergyártási cégek, közüzemi szolgáltatók, valamint a központi és helyi közigazgatás intézményei közül kerülnek ki. A 2009-2010-es üzleti évben a cég alkalmazottainak száma meghaladta a száz főt, nettó árbevétele a túllépte az 1,8 milliárd forintot.

Az IFUA a Horváth & Partners független nemzetközi vezetési tanácsadó cégcsoport tagja, amely Európa öt országában működtet irodákat, éves forgalma meghaladja a 84 millió eurót.