

László, Halpern

**Working Paper**

## A magyar külkereskedelem vállalati szintű termék- és partnerszerkezeti jellemzői, 1992-2012

IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2016/29

**Provided in Cooperation with:**

Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences

*Suggested Citation:* László, Halpern (2016) : A magyar külkereskedelem vállalati szintű termék- és partnerszerkezeti jellemzői, 1992-2012, IEHAS Discussion Papers, No. MT-DP - 2016/29, ISBN 978-615-5594-68-7, Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics, Budapest

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/190453>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

---

MŰHELYTANULMÁNYOK

DISCUSSION PAPERS

**MT-DP – 2016/29**

**A magyar külkereskedelem vállalati szintű termék-  
és partnerszerkezeti jellemzői, 1992-2012**

HALPERN LÁSZLÓ

Műhelytanulmányok  
MT-DP – 2016/29

MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Közgazdaság-tudományi Intézet

A magyar külkereskedelem vállalati szintű termék- és partnerszerkezeti jellemzői, 1992-2012

Szerző:

Halpern László  
tudományos főmunkatárs  
Közgazdaság-tudományi Intézet  
Magyar Tudományos Akadémia - Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
CEPR  
e-mail: halpern.laszlo@krtk.mta.hu

2016. augusztus

ISBN 978-615-5594-68-7  
ISSN 1785-377X

Kiadó:  
Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Közgazdaság-tudományi Intézet

# **A magyar külkereskedelem vállalati szintű termék- és partnerszerkezeti jellemzői, 1992-2012**

Halpern László

## Összefoglaló

A vállalati mérlegadatokkal kapcsolt termék- és partnerszintű külkereskedelmi adatok elemzésével lehet megérteni a külkereskedelmi szerkezet összefüggéseit. A tanulmány a vállalati külkereskedelmi életciklust, annak összefüggését a termékek és a partnerek számának alakulásával, a termék- és partnerszerkezet koncentrációjával, valamint a külkereskedelmi forgalom kétféleképpen felbontott összetevőinek alakulását elemzi. A legalább két terméket forgalmazó vállalatok több mint fele két vagy több ágazatba sorolható terméket exportál vagy importál. A külkereskedelmi forgalommal leginkább az ország szintű intenzív összetevő mozog együtt.

Tárgyszavak: export, import, extenzív és intenzív összetevők

JEL kódok: D24, F14, L25

## Köszönetnyilvánítás

A tanulmány az OTKA K-81947 sz. kutatás támogatásával készült. A szerző köszönetet mond Holler Zsuzsa, Juhász Boldizsár és Szabó István kiváló asszisztensi munkájáért. A tanulmányban közölt eredmények a KSH kutatószobában rendelkezésre álló adatok felhasználásával készültek. A hibákért és az értelmezésekért a felelősség kizárólag a szerzőé.

# **Product and Partner Characteristics of Firm-level Trade of Hungary, 1992–2012**

László Halpern

## Abstract

Product- and partner-level disaggregated trade data linked with firm-level data make possible the understanding of the structure of foreign trade. This study analyses the trade duration of firms, its relation to the products and partners and the foreign trade margins defined in different ways. Half of the firms exporting and/or importing at least two products belong at least to two industries. Trade volume seems to move together with the intensive margin defined at the country level.

**Keywords:** export, import, extensive and intensive margins

**JEL classification:** D24, F14, L25

## Acknowledgement

This study was made with the financial support of grant K-81947 of OTKA (Hungarian Fund for Scientific Research). The author is grateful for the excellent research assistance provided by Zsuzsa Holler, Boldizsár Juhász and István Szabó. The empirical results were obtained by using the facilities in the data room of the Hungarian Statistical Office. All errors remain in the responsibility of the author.

## Tartalomjegyzék

1	Bevezetés.....	8
2	Elemzési keret, elméleti megközelítések.....	8
3	Adatok.....	9
4	A külkereskedelem szerkezete és dinamikája.....	10
4.1	Vállalatok külpiazi be- és kilépése, külpiazi halandósága.....	11
4.1.1	A vállalatok külpiazi be- és kilépése.....	11
4.1.2	A vállalatok külpiazi halandósága.....	13
4.2	Külpiazi lépés összefüggése a partner- és a termékszámmal.....	14
4.3	A forgalom termék- és partnerszám szerinti jellemzői.....	16
4.3.1	Partnerek és termékek száma.....	16
4.3.2	Termék- és partnerváltás.....	17
4.3.3	Termékek életkora.....	18
4.3.4	Ágazat.....	18
5	A külkereskedelmi forgalom felbontása extenzív és intenzív összetevőkre.....	19
5.1	Az alkalmazott módszer.....	21
5.2	Multiplikatív felbontás.....	26
5.3	Additív felbontás.....	28
5.4	A forgalom növekményének felbontása.....	33
6	Összefoglalás és következtetések.....	35
7	Hivatkozások.....	38
8	Táblázatok.....	39

### Táblázatok jegyzéke:

1.	táblázat. A vállalati export jellemzői.....	39
2.	táblázat. A vállalati import jellemzői.....	40
3.	táblázat. Exportáló vállalatok száma.....	41
4.	táblázat. Exportáló vállalatok számának megoszlása (százalék).....	42
5.	táblázat. Exportáló vállalatok átlagos exportja (millió Ft, 2010. évi áron).....	43
6.	táblázat. Importáló vállalatok száma.....	44
7.	táblázat. Importáló vállalatok számának megoszlása (százalék).....	45
8.	táblázat. Importáló vállalatok átlagos importja (millió Ft, 2010. évi áron).....	46
9.	táblázat. Vállalatok exportálási túlélése.....	47
10.	táblázat. Vállalatok exportálási túlélése (százalék).....	48
11.	táblázat. Vállalatok exportálási továbbélési megoszlása (százalék).....	49
12.	táblázat. Vállalatok átlagos exportja exportálási továbbélés szerint (millió Ft, 2010. évi áron).....	50
13.	táblázat. Vállalatok importálási túlélése.....	51
14.	táblázat. Vállalatok importálási továbbélési megoszlása (százalék).....	52
15.	táblázat. Vállalatok importálási továbbélési megoszlása (százalék).....	53
16.	táblázat. Vállalatok átlagos importja importálási továbbélés szerint (millió Ft, 2010. évi áron).....	54
17.	táblázat. A vállalati export termék- és partnerszáma.....	55
18.	táblázat. Exportáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga.....	56
19.	táblázat. Exportáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga.....	57
20.	táblázat. A vállalati import termék- és partnerszáma.....	58

21. táblázat. Importáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga	59
22. táblázat. Importáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga	60
23. táblázat. Először exportáló vállalatok számának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)	60
24. táblázat. Először exportáló vállalatok forgalmának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)	61
25. táblázat. Először importáló vállalatok számának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)	61
26. táblázat. Először importáló vállalatok forgalmának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)	61
27. táblázat. Előző évben egy terméket egy partnernek exportáló vállalatok termékek és partnerek szerinti megoszlása a következő évben 1993-2012 (százalék)	62
28. táblázat. Előző évben egy terméket egy partnertől importáló vállalatok termékek és partnerek száma szerinti megoszlása a következő évben 1993-2012 (százalék)	62
29. táblázat. Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)	63
30. táblázat. Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)	63
31. táblázat. Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)	63
32. táblázat. Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)	64
33. táblázat. Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)	64
34. táblázat. Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)	64
35. táblázat. Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)	65
36. táblázat. Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)	65
37. táblázat. Exportáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint 2004-2008 a 2004. évi termékbesorolás szerint (százalék)*	65
38. táblázat. Exportáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint 2008-2012 a 2008. évi termékbesorolás szerint (százalék)*	66
39. táblázat. Importáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint, 2004-2008 a 2004. évi termékbesorolás szerint (százalék)*	66
40. táblázat. Importáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint, 2008-2012 a 2008. évi termékbesorolás szerint (százalék)*	66
41. táblázat. Exportáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint 2004-2008 2004. évi állapot (százalék)*	67
42. táblázat. Exportáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint 2008-2012 2008. évi állapot (százalék)*	67
43. táblázat. Importáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint, 2004-2008 2004. évi állapot (százalék)*	67
44. táblázat. Importáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint, 2008-2012 2008. évi állapot (százalék)*	68
45. táblázat. Exportáló vállalatok termékei életkora a termékek száma és az életkori sorrend szerint, (csak az 1996-2012-ben végig szereplő vállalatokra) (év)	68
46. táblázat. Importáló vállalatok termékei életkora a termékek száma és az életkori sorrend szerint, (csak az 1996-2012-ben végig szereplő vállalatokra) (év)	68
47. táblázat. Exportáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga (százalék)	69
48. táblázat. Exportáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga (százalék)	69
49. táblázat. Importáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga (százalék)	69
50. táblázat. Importáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga (százalék)	70
51. táblázat. A mérleggel összekötött vállalati minta jellemzői	70

52. táblázat. A forgalom megoszlása (százalék) .....	71
53. táblázat. A megfigyelések számának megoszlása (százalék) .....	72
54. táblázat. A vállalatok számának megoszlása (százalék) .....	73
55. táblázat. Export és a partnerek száma .....	74
56. táblázat. Egy partnerre eső export és a termékszám .....	74
57. táblázat. Import és a partnerek száma .....	75
58. táblázat. Egy partnerre eső import és a termékszám .....	75
59. táblázat. Az export multiplikatív felbontása .....	76
60. táblázat. Az import multiplikatív felbontása .....	77
61. táblázat. Multiplikatív intenzív összetevő mFt 2010. évi áron .....	78
62. táblázat. Az export megoszlása összetevők szerint (százalék) .....	79
63. táblázat. Az ország-intenzív export megoszlása (százalék) .....	80
64. táblázat. Az import megoszlása összetevők szerint (százalék) .....	81
65. táblázat. Az ország-intenzív import megoszlása (százalék) .....	82
66. táblázat. Az ország- és vállalat-intenzív export aránya különböző hosszúságú időablakok esetén (százalék) .....	83
67. táblázat. Az ország- és vállalat-intenzív import aránya különböző hosszúságú időablakok esetén (százalék) .....	84
68. táblázat. A multiplikatív felbontás tényezői éves növekedése logaritmusának megoszlása (százalék) .....	85
69. táblázat. Export növekmény megoszlása (százalék) .....	86
70. táblázat. Ország-intenzív export növekmény megoszlása (százalék) .....	87
71. táblázat. Import növekmény megoszlása (százalék) .....	88
72. táblázat. Ország-intenzív import növekmény megoszlása (százalék) .....	89
73. táblázat. A külkereskedelmi forgalom és az intenzív összetevőnek betudható éves növekedési üteme (százalék) .....	90

#### Ábrák jegyzéke

1. ábra. A külkereskedelmi forgalom és a külkereskedő vállalatok számának alakulása.....	11
2. ábra. A külkereskedő vállalatok egyes csoportjai arányának alakulása (százalék) (Összes exportáló és importáló összege = 100) .....	13
3. ábra. A teljes és a mérleggel összekötött minta külkereskedelmi forgalmának a nemzetgazdasági mérlegbeli forgalomhoz viszonyított aránya .....	20
4. ábra. Az intenzív összetevő méret és tulajdon szerint (millió forint) .....	27
5. ábra. Ország-intenzív export aránya különböző időablakok esetében (százalék) .....	30
6. ábra. Vállalat-intenzív export aránya különböző időablakok esetén (százalék) .....	31
7. ábra. Ország-intenzív import aránya különböző időablakok esetén (százalék) .....	32
8. ábra. Vállalat-intenzív import aránya különböző időablakok esetén (százalék) .....	33



## **1 Bevezetés**

A külkereskedelmi folyamatok elemzése hozzájárul a növekedési folyamatok szerkezeti sajátosságainak megértéséhez. A vállalati mérleggel kapcsolt termék- és partnerszintű adatokhoz való hozzáférés újabb szempontok szerinti vizsgálatokat és a már eddig is végzett vizsgálatoknak a szerkezeti sajátosságok elemzésével való kiegészítését teszi lehetővé. Ezt megelőzően szinte kizárólag ágazati adatok álltak rendelkezésre a gazdaság külkereskedelmi szerkezeti folyamatainak elemzésére. Az ágazati adatok elemzése továbbra is elengedhetetlen része a gazdasági folyamatok szerkezeti elemzésének, ugyanakkor a tranzakció-szintű adatok alapján lehet pontosabb és mélyrehatóbb képet kapni arról, hogy a vállalatok külkereskedelmi tevékenységében milyen szerepet játszanak a termékek és a partnerek és ezek között milyen kapcsolat található. Az ágazati adatokon alapuló elemzés korlátja az, hogy a külkereskedelmi forgalom túlnyomó többségét olyan vállalatok adják, amelyek több terméket exportálnak vagy importálnak és az esetek döntő részében ezek a termékek nem ugyanahhoz az ágazathoz tartoznak. Ugyanakkor a vállalat ágazati besorolását az általa előállított legfontosabb termék alapján határozzák meg és így az ágazati besorolás kényszerűen az oda nem tartozó termékek forgalmát is a legfontosabb termék ágazatához tartozónak tünteti fel.

A magyar külkereskedelem szerkezetét korábban elemző Békés, Muraközy és Halpern (2013) tanulmányhoz képest több szempontból is tágítottuk az elemzés látókörét. Egyrészt részletesen bemutatjuk a vállalatok külkereskedelmi tevékenységének megkezdését, halandóságát, másrészt a termék- és partnerváltás részleteivel is foglalkozunk, valamint elemezzük a vállalatok importjának termékek és partnerek szerinti megoszlását, koncentráltóságát és a termékek bevezetési életkorát a vállalatok fontos jellemzői szerinti metszetekben.

Az elemzésre kerülő időszakot két részüszakra bontjuk, mivel az EU-tagság miatt az adatgyűjtés módja megváltozott. 2003-ig az adatok a vámstatisztikán alapulnak, míg az azt követő időszakban vállalati kérdőíves felmérésből származnak.

A tanulmány két fő részben elemzi a magyar vállalati külkereskedelem 1992 és 2012 közötti alakulását több szempontból. Az első fő elemzési blokk a vállalati szintű termék- és partnerszerkezeti adatait vizsgálja meg, míg a második rész a külkereskedelmi forgalmat bontja fel kétféleképpen extenzív és intenzív összetevőkre. A szokásosan használt felbontás az azonos összetevő elemei között nem tesz különbséget, míg a másik felbontás figyelembe veszi azt, hogy a különböző összetevők egyes elemei a forgalom mekkora részét adják.

## **2 Elemzési keret, elméleti megközelítések**

A vállalatok sokszínűségét figyelembe véve, annak jelentőségét felismerő „új-új” külkereskedelmi elmélet az országok tényezőellátottságára alapuló korábbi elméleti magyarázatokhoz

képe új irányokat nyitott a kutatások számára. Az ezt megalapozó elméleti modellekben – Melitz (2003), Bernard, Redding and Schott (2007) – a vállalatok a termelékenységben különböznek, de mindegyik vállalat ugyanazt a terméket állítja elő, ebben tehát a vállalatok között nincsen különbség. Bernard, Redding and Schott (2010) modellje és empirikus vizsgálata ehhez képest továbblépést jelent, mivel a modellt kiterjeszti azzal, hogy a vállalatok a termelékenység mellett a termékválasztékukban is különbözhetnek. A termékválasztékról a fogyasztók mondanak ítéletet. A vállalatok termelékenysége különböző, és különbség figyelhető meg abban is, hogy a vállalatok termékei mennyire vonzóak a fogyasztók szemében. A vállalat nyeresége ezek egymásra hatásától függ. A fogyasztók szemében értékesebb termék növeli a termék nyereségét, míg a magasabb termelékenység növeli az összes termék nyereségét. Egyensúlyban a legtermelékenyebb vállalat állítja elő a legtöbb terméket, mivel egy termékre eső bevétele a legnagyobb és így több termék állandó költséget képes fizetni.

A vállalatok különbözőségét három tényezővel magyarázzák az ezzel foglalkozó kutatók: eltérő költségek, eltérő minőség és a termékválasztékbeli különbségek (Hottman, Redding and Weinstein, 2014). Részletes amerikai vonalkódos adatok alapján az előző szerzők szerint a vállalatok mérete szórásának 50-70 százalékát a minőségbeli, 23-30 százalékát a termékválasztékbeli és kevesebb, mint 24 százalékát a költségbeli különbségek magyarázzák.

### **3 Adatok**

A külkereskedelmi adatok a KSH statisztikai nyilvántartásában szerepelnek. Az 1992 és 2003 közötti időszakra ezek vámstatisztikai adatok, míg az azt követő 2004 és 2012 közötti időszakra az EU-tagság miatt megváltozott adatgyűjtés a vállalatok által kérdőíves formában rendelkezésre bocsátott adatokon alapul.

Két vállalati mintát használunk ebben az elemzésben. Az első tartalmazza mindazokat a vállalatokat, amelyek külkereskedelmi tranzakciót folytattak a vizsgált időszakban. A második minta az első részmintája, csak azokat a vállalatokat tartalmazza, amelyek esetében a vállalatok mérlegadatait hozzá tudtuk kapcsolni a külkereskedelmi adatokhoz.

A nagyobb mintában 10 és 21 ezer közötti exportáló és 17 és 37 ezer közötti importáló szerepel. A mintában szereplő vállalatok száma körülbelül kétszerese volt az EU-tagság előtti időszakban, szemben az EU-tagság időszakával. Ez a létszámbeli különbség nem tükröződik a forgalombeli arányban, mivel a kisebb vállalatok nagyobb arányban kerültek ki a mintavételből. A megfigyelt vállalatok a teljes export 79-96 százalékát képviselik, az import esetében ez az arány 79 és 94 százalék közé esik. Csupán a forgalom aránya alapján nem látszik törés sem az export, sem az import esetében a mintavételi eljárás megváltoztatása miatt.

A vállalati mérleggel összekötött mintában 5400 és 9600 közötti exportáló, illetve 7500 és 14100 közötti importáló vállalat szerepel. A teljes forgalomban való részesedésük az 1992.

évi 44-45 százalékról nő meg 2002-re 86 százalékra, majd 2004 után 66 és 73 százalék közötti szintre áll be.

#### **4 A külkereskedelem szerkezete és dinamikája**

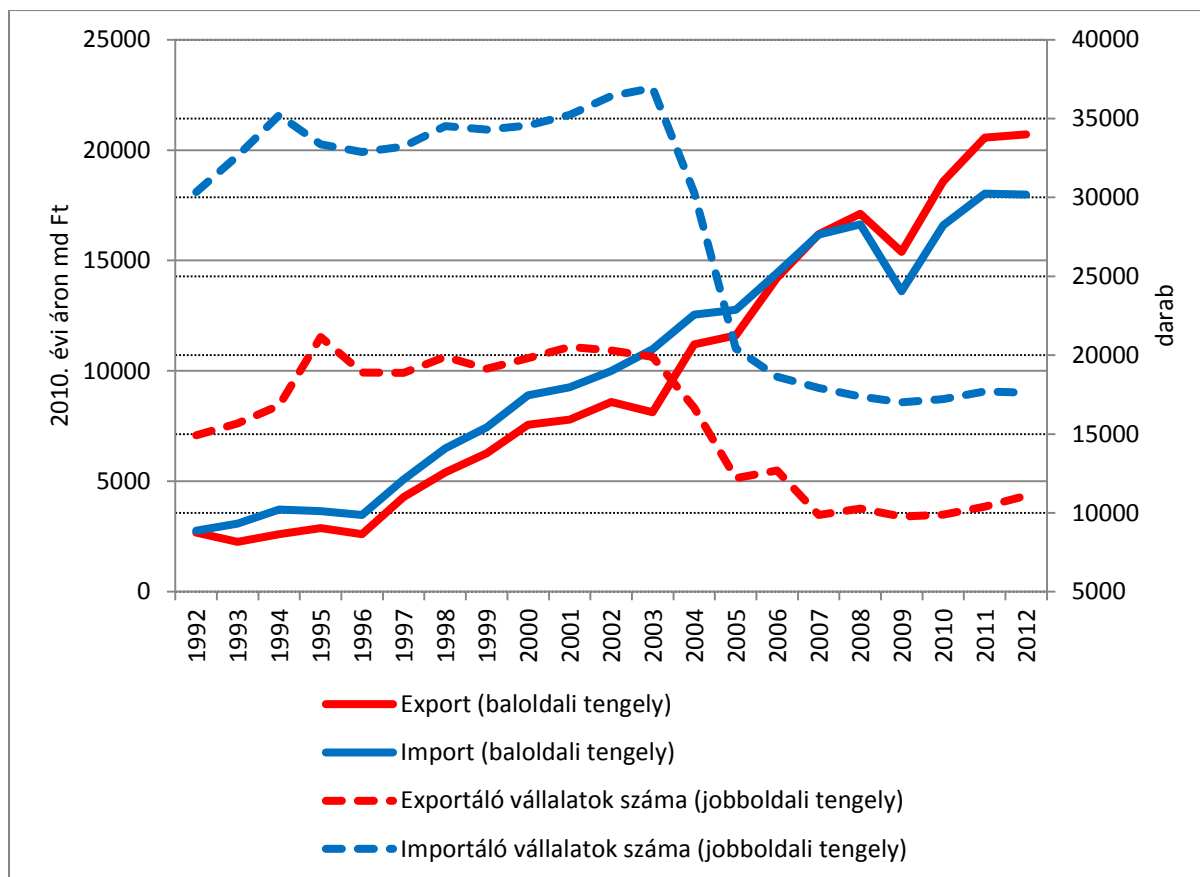
1992 és 2012 között az export volumene átlagosan évente 10,8 százalékkal, az import ehhez képest némileg lassabban, 9,8 százalékkal nőtt. Ugyanezen időszak alatt az exportáló vállalatok száma 2003-ig folyamatosan nőtt, majd a számbavétel változását követő jelentős csökkenés után viszonylag stabil 10 és 12 ezer közötti szinten maradt. (1. ábra) Az importáló vállalatok száma 2003-ban volt a csúcson, majd ezt követően 17-18 ezer között ingadozott. Az 1. ábrán az is látszik, hogy a 2009. évi visszaesés után 2011-re mind az export, mind az import elérte a 2003-2004 utáni trendnek megfelelő értéket, amihez képest az export a megelőző időszakban lassabban, az import valamelyest gyorsabban nőtt.

A megfigyelt vállalatok a teljes export több mint 95 százalékát képviselik 2011-2012-ben, ez az arány az 1996. évitől eltekintve lényegében 80 százalék fölött, inkább 90 százalék közelében volt. (1. táblázat.) A vállalatok által exportált termékek száma 4100 és 4500 között ingadozott. A partnerországok száma sem nőtt, ha az 1992-1993. évi értékeket figyelmen kívül hagyjuk, akkor 180 és 199 között ingadozott.

Az egy vállalatra eső export volumene az előzőekből következően jelentősen nőtt. Ez a növekedés nem volt egyenletes, különösen nagy volt az ugrás 1996-ban, valamint 2004 és 2007 között. Az átlag a medián export 30-szorosa volt az időszak elején, ez az arány az időszak végére mintegy 70-szeresre nőtt meg.

A mintában szereplő vállalatok – az 1996. évi jelentős elmaradás és az azt követő néhány év jelentéktelen eltérésének kivételével – a teljes import több mint 90 százalékát forgalmazzák. (2. táblázat.) Ez az arány 1998 és 2004 között 92 és 94 százalék közötti volt, 2005 és 2009 között valamivel 90 százalék alá, majd 2011-re ismét 92 százalék fölé került. Ez azt jelenti, hogy a mintában levő vállalatok számának mintegy tízezerrel való csökkenése a teljes importban csak 3,8 százalékot jelentett, zömében tehát kis volumenű importot forgalmazó cégek kerültek ki. Ugyanakkor az, hogy az egy vállalatra jutó import medián értéke 4 millió forintról mindössze 8-10 millió forintra nőtt, miközben az átlag több mint tízszeresére nőtt és 2012-ben már meghaladta az 1 milliárd forintot, azt mutatja, hogy a kisebb méretű mintában is jelentős számban maradtak kis volumenű importot forgalmazó vállalatok.

## A külkereskedelmi forgalom és a külkereskedő vállalatok számának alakulása



### 4.1 VÁLLALATOK KÜLPIACI BE- ÉS KILÉPÉSE, KÜLPIACI HALANDÓSÁGA

#### 4.1.1 A vállalatok külpiaci be- és kilépése

A vállalati viselkedés és a vállalati hatékonyság szempontjából elsőrendű kérdés, hogy a vállalat kilép-e valamilyen külpiacra, azt milyen termékekkel teszi, milyen partnerekkel alakít ki kereskedelmi kapcsolatot, és a már kialakított kapcsolatok mennyi ideig maradnak meg. Ebben a vizsgálatban a vállalatok nemzetközi tevékenységi jellegét csak a termék-forgalom területén vizsgáljuk, azaz exportál és/vagy importál-e.<sup>1</sup>

Az egy adott évben külkereskedő vállalatok négy csoportba oszthatók:<sup>2</sup>

- i) belépők, akik az előző évben nem voltak és a következő évben is bent lesznek;
- ii) kilépők, akik az előző évben szerepeltek és a következő évben nem lesznek a mintában;

<sup>1</sup> Békés and Muraközy (2015) a vállalatok nemzetközivé válását tágabban értelmezi, a külkereskedelmi tevékenységen túl figyelembe veszi a nemzetközi beruházásokat is.

<sup>2</sup> A vállalatok helyzetét csakis a külkereskedelem szempontjából vizsgáljuk, nem foglalkozunk azzal, hogy a vállalatok azon kívüli egyéb tevékenységében bekövetkezik-e bármiféle változás vagy sem. Természetesen az is előfordulhat, hogy egy vállalat a felmérésbe nem kerül bele például a küszöbérték miatt vagy éppen amiatt kerül ki, de mondjuk továbbra is forgalmaz.

- iii) folytatók, akik, mind az előző, mind a következő évben is szerepelnek;
- iv) egyszeriek; akik csak a tárgyévben forgalmaznak, sem az azt megelőző évben, sem az azt követő évben nincs forgalmuk.<sup>3</sup>

Az 1990-es évek közepén évente mintegy 3400-3700 vállalat kezdett el exportálni (3. táblázat). Számuk 2006-2007-ben már csak 1200 körüli volt. Erről a színtről jutunk el 2011-ben 1500 közelébe. A kilépők száma is lecsökkent az évi 2500-3000-ról 1200 alá. A folytató vállalatok száma rendkívül gyorsan emelkedett 11500 fölé, majd a mintavétel változását követő gyors csökkenés után 5500 és 5800 közötti sávban mozgott. Végül, az egyszeri exportálók kezdeti időszakbeli 3-4 ezres létszáma az időszak végére 1500 és 2000 közé csökkent le.

Az importáló vállalatok száma lényegesen nagyobb volt, mint az exportálóké. A belépők száma 7000 felettiről csökkent le 2008-ra egészen 2000 alá, majd emelkedett 2500 közelébe. (6. táblázat.) A kilépők száma hasonló módon alakult, 5500 felettiről csökken le 2200 körüli értékre. A folytató vállalatok száma 2002-ig emelkedett a 21000 fölötti értékre, majd onnan gyorsan csökkenve jutott el a 2007 és 2011 közötti viszonylag stabil, valamivel 10000 fölötti szintre. Az egyszeri importálók száma az 1995 és 2003 között jellemzően 5000 és 6000 közötti értékről 2400 és 3000 közötti szintre süllyedt.

Az egyes csoportok összlétszámon belüli arányait két tendencia jellemzi. Az exportálók és az importálók megoszlása és annak időbeli alakulása nagyon hasonló. (2. ábra, 4. táblázat, 7. táblázat.) Egyfelől a folytatók mindkét csoportban lassan növelték arányukat, majd a válság után arányuk némileg – 55 és 60 százalék közé – csökkent, másfelől viszont a másik három csoport részesedése és annak időbeli alakulása között nincsen lényeges eltérés, 2004-2005-ig valamelyest csökkent az arányuk, majd azt követően 15 százalék körüli értékre nőtt.

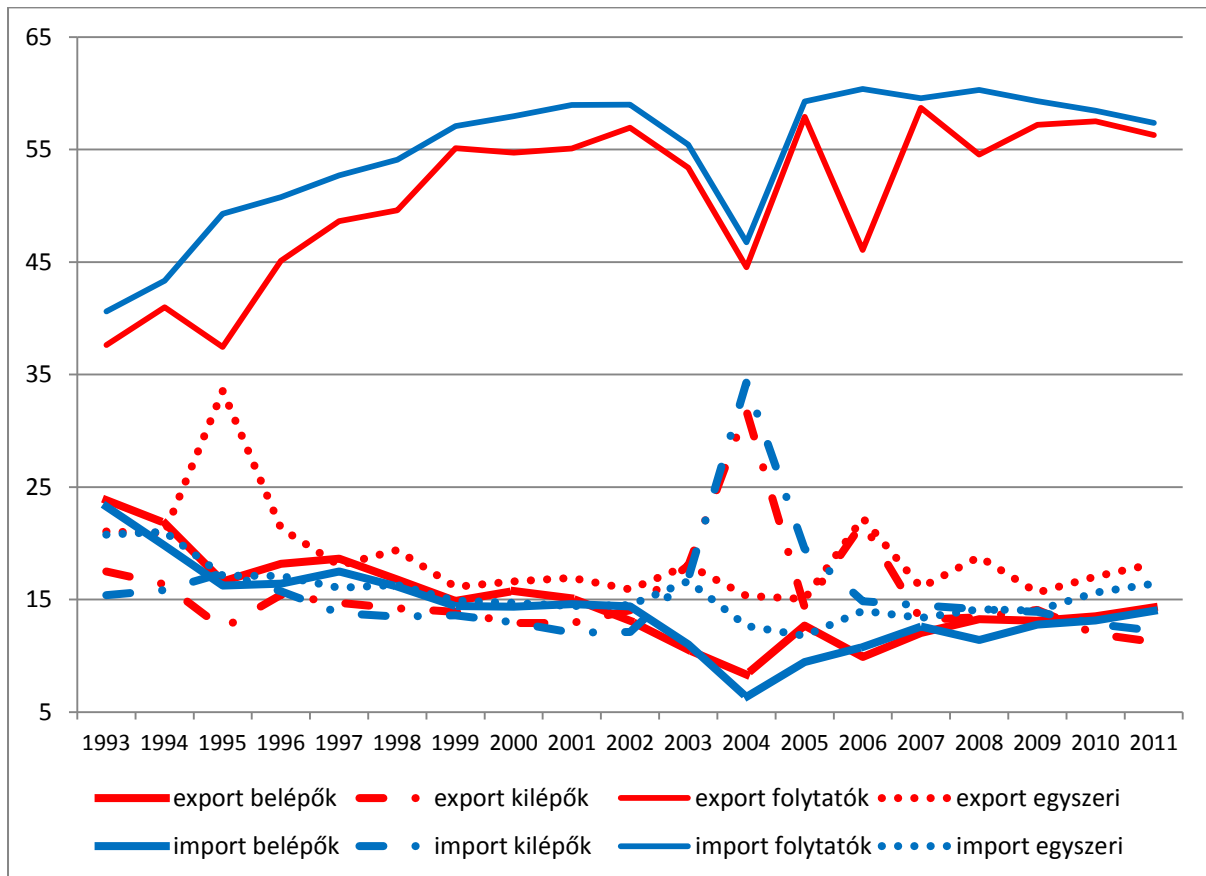
A négy csoportba tartozó vállalatok átlagos exportja és importja nagyságrendileg tér el egymástól. Az egyszeri exportálók és importálók átlagos forgalma 2004 után 20 millió Ft körül alakult. (Lásd 5. táblázat és 8. táblázat). A belépő és kilépő vállalatok átlagos forgalma egymástól csak kevéssé tért el, forgalmuk ugyanebben az időszakban nagyjából tízszerese volt az egyszeri forgalmat bonyolító vállalatokénak. Hozzátehetjük, hogy a belépő vállalatok átlagos importja szinte mindig nagyobb volt, mint a kilépőké. A folytató vállalatok átlagos forgalma egy nagyságrenddel haladta meg a belépő vagy kilépő vállalatokét. A folytató exportálók átlaga több mint tízszerese volt a belépőkének 2009 után. Az import esetében a tízszeres különbség csak 2011-re jött létre.

Az aggregált külkereskedelmi forgalom alakulása szempontjából a külkereskedelmi tevékenységet tartósan végző vállalatok teljesítménye meghatározó, számuk és átlagos forgalmuk alakítja az összes forgalom döntő részét.

---

<sup>3</sup> Ide kerülnek azok a vállalatok, amelyek hosszabb-rövidebb ideig szüneteltetik külkereskedelmi tevékenységüket. Ezek szerepével részletesen foglalkozik Békés and Muraközy (2012).

**A külkereskedő vállalatok egyes csoportjai arányának alakulása (százalék)**  
**(Összes exportáló és importáló összege = 100)**



#### 4.2 A VÁLLALATOK KÜLPIACI HALANDÓSÁGA

A 2012-ben exportáló több mint 10000 vállalat közül csak 258 exportált már 1993-ban is (9. táblázat). A következő években exportálni kezdő és 2012-ben is exportáló vállalatok száma ennél kisebb volt, először a 2006-ban exportálni kezdők és 2012-ben exportálók száma haladja meg ezt. Ez is látszik a fajlagos túlélési táblázatban (10. táblázat) is; az 1993-ban exportálni kezdők 5,1 százaléka exportál 2012-ben, míg a rákövetkező években, egészen 2004-ig, ennél fajlagosan kevesebb exportáló vállalat maradt az exportpiacokon aktív. Az 1993-1994-ben exportálók több mint fele exportál a következő évben is – míg az azt követő években – 1997 kivételével – kevesebb, mint fele maradt aktív. Vannak olyan kezdőévek – 1995, 2003, 2004, 2006 – amikor a vállalatok körülbelül egyharmada exportál, azaz éli túl az első évet. Exportálásuk ötödik évét eleinte a vállalatok ötöde éli túl, ez az arány csökken le egytized alá, majd nő valamelyest e fölé. Ha az exportálási túlélést keresztmetszetben nézzük – 11. táblázat – azaz azt, hogy az adott évben exportálók életkori megoszlása milyen, akkor azt látjuk, hogy a kezdeti időszakban a vállalatok kétharmada egy évnél fiatalabb export-életkorú, később ez az arány csökken le egyharmadra. Az egyévesnél idősebb, de kétévesnél

fiatalabb export-életkorú vállalatok aránya eleinte 20 százalék körül volt, az időszak későbbi éveiben ez az arány 10 és 15 százalék között mozgott.

Az exportálási túlélési folyamat szorosan függ össze a vállalat fontos jellemzőivel, leginkább a vállalat méretével. Itt most csak azt vizsgáljuk, hogy mekkora az egy adott évben exportálni kezdő vállalat átlagos exportja a vizsgált évben (12. táblázat). Az átlagos export annál nagyobb, minél magasabb az export-életkor és minél korábbi az első export időpontja, Ezt az általános szabályt a 2009. évi válság csak az adott évben töri meg. Ugyanakkor a kohorsz-szabály alól van kivétel; az 1997-ben (export-)született vállalatok átlagos exportja 2003 után messze meghaladja az összes többi évben született bármelyik évi átlagos exportját. Ezt követi az 1999-es kohorsz.

Az 1993-ban importáló közel 11.000 vállalat közül már csak 450 importált 2012-ben is (13. táblázat). Akárcsak az export esetében, itt is azt figyelhetjük meg, hogy a későbbi években (import-)születettek közül egészen 2006-ig kevesebben maradtak aktívak 2012-re annak ellenére, hogy 2002-2003-ban több mint 26000 vállalat importált.

A legalább egy évet megélő importálók aránya 50 százalék körül ingadozott (14. táblázat). A 2003-ban és 2004-ben kivételesen 40 százalék alá csökkent arány legvalószínűbb magyarázata a mintavétel megváltozása lehet. Hasonló stabilitás figyelhető meg a legalább két éves importáló-életkort elérő vállalatok számának arányában; a már említett két kivételtől eltekintve 33 százalék körüli értéket figyelhetünk meg. A legalább öt éves importáló-életkort elérő vállalatok aránya az időszak elején 20 százalék körüli, majd az időszak közepén lecsökken 10 százalék alá, majd 2005 után emelkedik 15 százalék fölé.

Az egyévesnél fiatalabb importáló-életkorú vállalatok aránya 2004 és 2009 között 30 százalék alatt volt (15. táblázat). Ezt megelőzően 40 százalék fölötti értékről csökkent le 33 százalék körülire. Ez utóbbi érték jellemzi a 2010 és 2012 közötti időszakot is.

A vállalatok átlagos importja az importálás-születési időpont tekintetében hasonló időbeli jellemzőkkel írható le, mint az export. Minél régebben kezdett el importálni a vállalat és minél hosszabb ideje importál, annál nagyobb az ilyen csoportba eső vállalatok átlagos importja (16. táblázat). A 2009. évi visszaesés – az 1999-ben, 2000-ben és 2003-ben (import-)születettek kivételével – csökkentette az átlagos importot függetlenül az import-születés időpontjától.

#### 4.3 KÜLPIACRA LÉPÉS ÖSSZEFÜGGÉSE A PARTNER- ÉS A TERMÉKSZÁMMAL

A vállalatok folyamatosan 5,4-ről 9,3-ra növelték az export átlagos termékszámát, a medián termékszám 2 és 3 között váltakozott (17. táblázat). A partnerek átlagos száma 2,5-ről 4,3-ra emelkedett. A vállalatok fele 1-2 partnernek maximum háromféle terméket exportált.

A vállalatok egyharmada egy partnernek egy terméket szállított 1996 és 2003 között (18. táblázat).<sup>4</sup> Ezek a vállalatok az export 0,8 százalékát teszik csak ki, az egy vállalatra eső átlagos forgalom mindössze 11 millió Ft. A vállalatok 0,1 százaléka több mint 100 termékfélét exportál 11 és 50 közötti számú partnernek és képviseli a teljes export 23,2 százalékát. Ezek esetében az egy vállalatra eső átlagos export 88 md Ft. 2004 és 2012 között az export partner- és termékszám szerinti koncentrátsága érdemben nem változott – 19. táblázat – viszont jelentősen megnőtt az egy vállalatra eső átlagos export elsősorban a 100-nál több terméket exportálók esetében, itt a legmagasabb érték 240 md Ft.

A vállalatok lényegesen többféle terméket importáltak, mint ahányat exportáltak. Ez derül ki a 20. táblázatból. Az átlagos termékszám 11,4-ről 17,5-re emelkedett, ugyanakkor az átlagos partnerszám – az exportnál megfigyelt növekedéstől elmaradva – csak szerény mértékben 2,5-ről mindössze 3,6-re nőtt. A medián termékszám 3 és 5 között változott, a medián partnerszám 1995-ig 1, azt követően 2 volt. Mind a termékek, mind a partnerek számának mind a szórása, mind a relatív szórása is emelkedett.

Az import koncentrátsága nagyobb, mint az exporté. A vállalatok közel negyede 1 terméket importált egy partnertől és ezzel a forgalom 2,5 százalékát érte el átlagosan 1996 és 2003 között (21. táblázat). Ugyanebben az időszakban a vállalatok 1,9 százaléka importált 11 és 50 közötti számú partnertől több mint 100 terméket, amivel viszont a forgalom 47,3 százalékát érte el. Igaz, ebben a kategóriában az átlagos forgalom elmarad az exportnál megfigyelt értéktől, átlagosan 8,1 md Ft volt. Az importban valamelyest csökkent a koncentráció a 2004 és 2012 közötti időszakban, ugyanakkor az egy vállalatra eső import jelentősen megnőtt a legtöbb terméket a legtöbb partnertől beszerző vállalatok esetében (22. táblázat).

A vállalatok exportpiacra való belépése sokféleképpen történhet. Ennek jellemzőit vizsgáljuk meg és megnézzük, hogy az először exportálók megoszlása hogyan néz ki a termékek és a partnerek száma szerint. 1993 és 2012 között a vállalatok több mint fele 1 termékkel lép be és azt egy partnernek értékesíti (23. táblázat). Ez a forgalom mindössze 7,6 százalékát éri el (24. táblázat). A vállalatok közel háromnegyede egy partnerrel lép csak üzleti kapcsolatba először, a vállalatok több mint fele egy termékkel próbálkozik először, ezek a vállalatok az először exportálók forgalmának 16,1 illetve 13,6 százalékát érik el. Az először exportáló vállalatok közül azok, amelyek egyszerre 11 és 50 közötti számú partnernek exportálnak, mindössze 0,8 százalékot tesznek ki, de a forgalom 36,9 százalékát érik el. A 11

---

<sup>4</sup> A portugál vállalatok 23 százaléka exportál egy terméket egy partnernek és ez az export 1,2 százalékát képviseli (Amador and Opromolla, 2013, 38. o.). A hivatkozott cikkben a termék szintje HS4; összesen 1000 terméket különböztettek meg, szemben a jelen vizsgálatban használt HS6 termék-meghatározással, itt minden évben több mint 4000 termék szerepel a mintában. A termék meghatározásának különbsége miatt a két ország közötti eltérés még nagyobb.



és 50 közötti partner- és termékszámmal kezdő exportálók kevesen vannak – 0,4 százalék – a forgalomból viszont 15 százalékkal részesednek. Megállapítható, hogy az először exportáló vállalatok közül azok, amelyek több terméket több partnernek kezdenek el értékesíteni, lényegesen nagyobb forgalmat képviselnek, mint azok, amelyek csak egy termékkel és egy partnerrel indítanak.

Az először importálók nagyon hasonló mintázatot mutatnak, mint az először exportálók (25. táblázat és 26. táblázat). A vállalatok 72,5 százaléka első évben csak egy partnertől importál, ez teszi ki az először importálók forgalmának egyhatodát. A vállalatok közel fele egy terméket importál először és ezzel a forgalom egy tizedét éri el. Az először importáló vállalatok 0,2 százaléka importál először több mint száz terméket 11 és 50 közötti számú partnertől és ezzel az import 15,5 százalékát vásárolja meg.

Láttuk, hogy a vállalatok közel fele egy termékkel lép be egyetlenegy piacra akár exportról, akár importról van szó. Nézzük meg, hogy mi történik a következő évben! Azt látjuk, hogy az exportálók esetében ezen vállalatok 40 százaléka a következő évben már egynél több terméket exportál, közel 30 százalék pedig partnereinek számát is növelni tudja (27. táblázat). Nagyjából hasonló képet láthatunk az importálók esetében is; itt már közel 50 százalék képes a következő évben egynél több terméket importálni (28. táblázat).

#### 4.4 A FORGALOM TERMÉK- ÉS PARTNERSZÁM SZERINTI JELLEMZŐI

##### 4.4.1 *Partnerek és termékek száma*

A vállalati export/import termékszerkezetének vizsgálata során vethető fel az a kérdés, hogy a vállalat által exportált/importált termékek között vannak-e kiemelkedő jelentőségűek – vezér- termékek – vagy inkább több termék közel azonos mértékben fontos a vállalat exportja/importja szempontjából. Az adatok azt mutatják, hogy még a több mint 100 terméket exportáló/importáló vállalatok esetében is a részesedési rangsort vezető termék a forgalom közel egyharmadát éri el, a több mint 10, de kevesebb, mint 50 terméket forgalmazóknál pedig több mint felét (29. táblázat és 31. táblázat). Az export koncentráltabb, mint az import. Az export időben valamivel koncentráltabbá vált, míg az import esetében az valamelyest csökkent (30. táblázat és 32. táblázat). A második legfontosabb termék aránya mindenhol eléri a 10 százalékot, a kevesebb terméket forgalmazók között közel van 20 százalékhoz.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Ezek az eredmények kissé eltérnek Amador and Opromolla (2013) eredményeitől. A portugál exportálók 50 százaléka 1-2 partnernek szállít, 58 százalékuk 1-2 terméket ad el. Az 1-2 partnernek exportálók forgalomból való részesedése 8%, az 1-2 terméket exportálóké 22%. A magyar exportálók esetében 1-2 partnernek a vállalatok 66 százaléka szállít, 1-2 terméket a vállalatok 51 százaléka, de a forgalomból való részesedésük lényegesen alacsonyabb; 5,9, illetve 5,8%. A termékekre vonatkozó számok az aggregáltság különböző szintje miatt nem összehasonlíthatóak. A belga export egyharmadát az 50 terméknél többet exportálók adják (Bernard, Van Beveren, Vandenbussche, 2014, 146. o.). A portugál cégekhez hasonlóan a belga exportálók közel fele csak egy vagy két terméket exportál és ezzel

A termékszám mellett a partnerek megoszlása is jellemzi a vállalati külkereskedelmi szerkezetet. Itt most ennek egy szeletét elemezzük, azt, hogy a termékszám szerinti megoszlásban a partnerek fontossága milyen szerkezetű.<sup>6</sup>

A legfontosabb partner a termékszám növekedésével veszít jelentőségéből, azaz, minél több terméket forgalmaz egy vállalat, annál kisebb a legfontosabb partner forgalomból való részesedése. Az egytermékes vállalatok külkereskedelmében a legfontosabb partner aránya 95% feletti, a több mint száz terméket forgalmazó vállalatoknál a legfontosabb partner aránya több mint 50%, elérheti a 2/3-os arányt is (33. táblázat és 35. táblázat). Az exportban valamelyest nőtt a partnerek aránya (34. táblázat) az importban pedig csökkent (36. táblázat).

#### 4.4.2 Termék- és partnerváltás

A vállalatok külkereskedelmi termék- és partnerszerkezete időben változik. A rendelkezésre álló információk alapján a forgalmazott termékek számának függvényében vizsgáljuk a termék- és partnerváltás jellemzőit. 2004 és 2008 között az exportáló vállalatok 90 százaléka vezetett egyszerre be és ki termékeket (37. táblázat).<sup>7</sup> Ez az arány 85 százalékra csökkent 2008 és 2012 között. Ezzel egy időben 2-ről 7 százalékra nőtt az egytermékes vállalatok aránya és azon belül azoké, amelyek nem váltanak terméket (38. táblázat.) Az importálási termékváltás az exporthoz hasonlóan néz ki, 2004 és 2008 között a vállalatok 96,9 (39. táblázat), 2008-2012 között pedig 94,2 százaléka (40. táblázat) vezetett be új terméket és szüntette meg valamely, addig forgalmazott termék külkereskedelmét. A vállalatok termékszám szerinti eloszlásához képest a termékváltás termékszám szerinti eloszlása jelentősen eltér. Termékváltás leggyakrabban a 11-50 terméket forgalmazó vállalatoknál fordul elő; ezek a vállalatok az exportáló vállalatok 38 százalékát képviselik 2004 és 2008 között. Arányuk 2008 és 2012 között 31 százalékra csökkent le. Az importáló vállalatoknál is a 11 és 50 közötti számú terméket forgalmazó vállalatok aránya a legnagyobb – 44% – és a vizsgált időszakban ez nem változik.

---

a forgalom 4 százalékát érik el. A belga számításokban a termék meghatározásakor a nyolcjegyű kombinált osztályozást használják.

<sup>6</sup> A termékszerkezet elemzésétől eltérően az átlagok kiszámításánál a nullákat kihagytuk, azaz, amennyiben – mondjuk – két egytermékes vállalat közül az egyiknek csak egy partnere van, míg a másik két partnerrel folytat külkereskedelmi tevékenységet – tegyük fel, hogy – egyenlő arányban, akkor az első helyen szereplő partnerek átlaga 75%, míg a második helyen levő partnereké 50%. (Ha az első vállalat partneri részesedési listáján a második helyen levő nullát is figyelembe vennénk, akkor a második helyen levő partnerek részesedésének átlaga 25% lenne.)

<sup>7</sup> Az USA-beli feldolgozóipari vállalatok 1987 és 1997 között termékváltási gyakoriságáról közöl adatokat Bernard, Redding and Schott (2010). A megfigyelési időszakban a vállalatok közel fele nem változtatott termék-választékán. Ezek a vállalatok a termelés egytizedét adták. A vállalatok egynegyede vezetett be új terméket és ugyanakkor szüntette meg egyes termékeinek előállítását. Ezek a vállalatok a termelés kétharmadát teszik ki.

A vállalatok 5 százalékánál kisebb része nem cserél partnert a külkereskedelmi tevékenysége végzésekor. Az exportpartner lecserélési gyakorisági megoszlásában a termékszám szerint nincsen jelentős különbség, a középső három termékszám-osztály – 3 és 50 közötti számúak – részesedése nem különbözik jelentősen, az egy vagy két terméket exportáló vállalatok aránya 14-15 százalék (41. táblázat és 42. táblázat). Az importáló vállalatoknál is a középső három termékszám kategóriák a legnépesebbek (43. táblázat és 44. táblázat), viszont itt az arányuk valamelyest csökkent időben és megnőtt az 1 és 2 terméket forgalmazó vállalatok aránya.

#### *4.4.3 Termékek életkora*

A vállalatok termékválasztékának megújulása a termékek életkorával jellemezhető. Terméken itt a termék-besorolási kategóriát – HS6 – értjük, egyértelmű, hogy a vállalat a termék-kategórián belül különböző és időben is változó termékváltozatokat is forgalmazhatott. Azt néztük meg, hogy a forgalmazott termékszám függvényében hogyan néz ki a termékek életkori sorrendje. Ebben a vizsgálatban csak azokat a vállalatokat vettük figyelembe, amelyek 1996 és 2012 között végig exportáltak vagy importáltak. Csak a tíz legrégebben bevezetett terméket figyeltük meg.

A termékszám növekedésével növekszik a legrégebb óta bevezetett termék életkora, míg az egytermékes exportáló vállalatnál 13 éves a termék, addig a több mint 100 terméket exportálónál a legrégebben forgalmazott termék már 15 éves is elmúlt (45. táblázat). Az importáló vállalatok esetében az életkor 10 évről 19,5 évre nő a termékszám növekedésével (46. táblázat).

Mind az exportáló, mind az importáló vállalatoknál megfigyelhető, hogy az életkori különbség jelentős a kevés terméket forgalmazóknál, még a 6-10 terméket forgalmazó vállalatoknál is kb. négy év az életkor-különbség a legrégebbi és az azt követő termék között. Az importált termékek fiatalabbak, mint az exportáltak a kevésszámú terméket forgalmazóknál, a nagyszámú terméket forgalmazóknál pont fordítva, az exporttermékek fiatalabbak, mint az importtermékek.

#### *4.4.4 Ágazat*

A vállalatok jelentős része több terméket forgalmaz. Ugyanakkor mind a statisztikai nyilvántartás, mind a vállalatok működési szabályosságait elemző keret felépítése számára kulcskérdés, hogy egy- vagy többtermékes vállalatról van-e szó. A vállalat ágazati besorolását többnyire a vállalat által előállított legfontosabb termék statisztikai besorolása alapján határozzák meg, ami szükséges, de bizonyos esetekben olyan egyszerűsítés, amely az elemzési keret lényeges jellemzőit és ezáltal a levonható következtetéseket is befolyásolhatja.

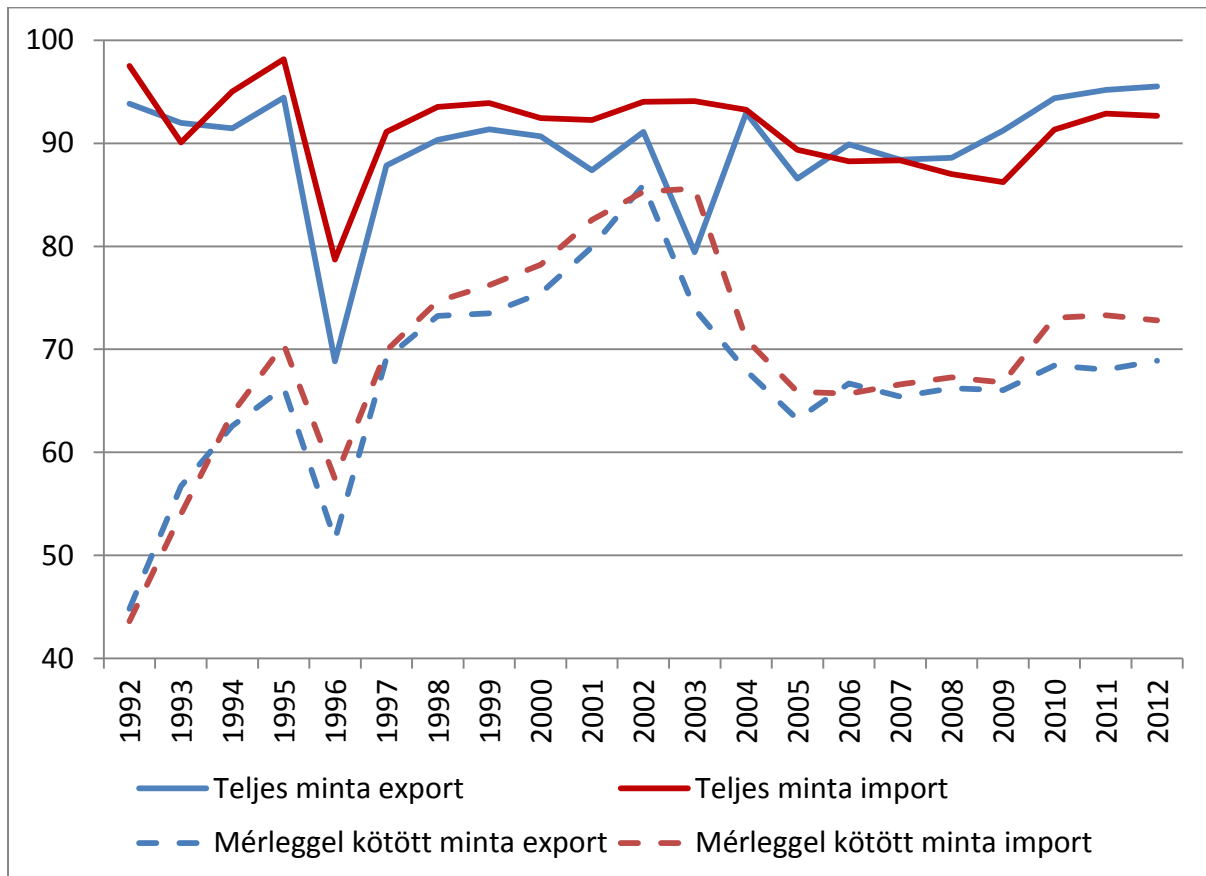
Azt néztük meg, hogy a vállalatok által forgalmazott termékek száma függvényében hogyan oszlik meg a vállalatok száma aszerint, hogy hány – kétszámjegyű – ágazatba tartoznak a termékek.

A vállalatok ágazati besorolása félrevezető lehet, mert még a kéttermékes exportáló vállalatok közel fele (47. táblázat), a kéttermékes importáló vállalatok több mint fele (49. táblázat) két ágazathoz tartozó terméket forgalmaz és ez az arány időben nem is változik (48. táblázat és 50. táblázat). A 3-5 terméket forgalmazó vállalatoknak csak körülbelül az egyötöde tartozik azok közé, amelyek kizárólag egy ágazatba besorolt terméket forgalmaznak. A 11-nél több terméket forgalmazó vállalatok legalább négyötöde olyan, melyeknek termékei legalább öt ágazathoz tartoznak.

## **5 A külkereskedelmi forgalom felbontása extenzív és intenzív összetevőkre**

A külkereskedelmi forgalom összetevőkre bontásához az eddig használthoz képest más vállalati mintára lesz szükség, mivel a külkereskedelmi adatokat össze kell kötni a vállalati jellemzőket tartalmazó adatokkal. Az összekötés során döntően két ok miatt lesz kevesebb vállalat a mintában. Egyrészt előfordul az, hogy a külkereskedelmi adatoknál megtalálható vállalati azonosítóhoz nincsen mérleg, így ezeket a külkereskedelmi adatokat ki kell hagyni az itt következő vizsgálatokból. Ennek a esete az, amikor a vállalati mérleg adatai között nincs vagy nem megfelelő az információ a felhasználandó vállalati jellemzőre. Másrészt, az EU adatgyűjtésében használt jelentési küszöb miatt is kihagyásra kerülnek vállalatok. A két forrásból származó megfigyelésszám-csökkenés viszonylag jelentős – az export esetében a korábbi 10-21 ezerről 5-10 ezerre, míg az importáló vállalatok minta elemszáma a korábbi 17-35 ezerről 8-14 ezer közöttire csökkent. A mintabeli vállalatok forgalma nem csökkent ilyen jelentősen. Viszonyítási alapként a nemzetgazdasági mérlegben szereplő export és import adatokat használva a mintabeli vállalatok által képviselt arány a teljes minta – 1996 és az export esetében 2003 kivételével – 90 százalék fölötti, míg a mérleggel kötött minta aránya a kezdeti időszakra jellemző alacsonyabb és az azt követő magasabb arány után a 70 százalékos szint környékén stabilizálódott a 2000-es évek kezdetétől.

**A teljes és a mérleggel összekötött minta külkereskedelmi forgalmának a nemzetgazdasági mérlegbeli forgalomhoz viszonyított aránya**



A mérleggel összekötött minta jellemzőit az 51. táblázat mutatja be. A megfigyelések egysége az egy vállalat által egy termékből egy partnerrel egy évben végzett összes export- vagy importtranzakció forgalma. Az ilyen megfigyelések száma nőtt több mint négyszeresére az export esetében és több mint kétszeresére az importban. Az egy vállalatra jutó megfigyelések száma az exportban 1992 és 2012 között 8-ról 31-re emelkedett, míg az importban 19-ről 42-re nőtt; azaz egy vállalatra átlagosan ennyi termék\*partner megfigyelés jutott. Az ebben a mintában szereplő vállalatok több mint tízszeresére növelték forgalmuk volumenét a vizsgált időszakban. A növekedés távolról sem volt egyenletes, mind az export, mind az export mennyisége jelentősen visszaesett 2009-ben, de azt követően a növekedés töretlenül folytatódott.

A forgalom, a megfigyelések és a vállalatok számának összetételét először hagyományos dimenziók mentén vizsgáljuk: tulajdon és méret.<sup>8</sup> A forgalomnak eleinte felét, majd körül-

<sup>8</sup> A számítások során a 10 százalékos feletti tulajdonrész esetén külföldinek tekintettük. 50 fő feletti alkalmazotti létszám esetén nagyvállalat. A nem megszokott küszöbértékek használatát az indokolja,

belül a kétharmadát a külföldi tulajdonban levő nagyvállalatok adják (52. táblázat). A részarány növekedését a kisvállalatok arányának csökkenése kísérte, a belföldi nagyvállalatok aránya az 1997-től 2002-ig tartó csökkenés után visszajutott a kiinduló szintre. A külföldi nagyvállalatokat követik a belföldi tulajdonú nagyvállalatok, melyek az export közel egynegyedét, míg az import egy hatodát teszik ki. A kisvállalatok bonyolítják az export közel 10 százalékát, nagyjából fele-fele arányban részesednek ebből a hazai és a külföldi tulajdonúak. Az importból több mint 10 százalékkal részesednek a külföldi tulajdonú kisvállalatok, míg a hazaiak ennek körülbelül felét bonyolítják.

A megfigyelések számának alakulását három tényező – a vállalatok száma, az egy vállalatra eső partnerszám és az egy vállalat egy partnere által forgalmazott terméke száma – befolyásolja egyszerre. A megfigyelések számának eleinte 20-25 százalékát adták a külföldi nagyvállalatok, ez az arány az időszak második felében 40 százalék fölé került mind az exportban, mind az importban (53. táblázat). Az időszak első két-három évében a megfigyelések számából a legnagyobb arányban a belföldi kisvállalatok részesedtek. Az időszak további részében az exportban a harmadik, míg az importban második helyre szorultak a 20 százalék körüli részaránnyal. A hazai tulajdonú nagyvállalatok végig nagyjából 20 százalék körüli aránnyal részesedtek az exportban, az importban 15-16 százalékra csökkent részesedésük. A külföldi tulajdonú kisvállalatok az exportban 10 százalék feletti, az importban közel 20 százalékos arányt képviseltek.

A mintában a hazai tulajdonú kisvállalatok közel 50 százalékkal részesednek a vállalatok számából mind az exportban, mind az importban (54. táblázat). Őket követik a külföldi kisvállalatok közel 20 százalékos aránnyal. A hazai nagyvállalatok egyhatodnyi aránnyal részesednek, ettől kissé elmaradnak a belföldi tulajdonúak az importban.

## 5.1 AZ ALKALMAZOTT MÓDSZER

A külkereskedelmi termékforgalmat többféleképpen lehet összetevőkre bontani. A felbontás célja az, hogy a forgalom alakulását befolyásoló tényezőket és azok mozgatórugóit megértsük. Egy külkereskedelmi tranzakció során egy belföldi vállalat és egy külföldi vállalat között kerül sor áruszállításra. A tranzakció adatai közül csak a külföldi vállalat országát ismerjük. A külkereskedelmi forgalom elemzésekor a legfontosabb tényezők a vállalatok, a termékek és a partnerországok. Az elemzéskor tehát azt vizsgálják, hogy például a vállalatok számának növekedése milyen mértékben járul hozzá a forgalom növekedéséhez. Ehhez megnézik azt, hogy hogyan nőtt a vállalatok száma egyik évről a másikra, majd az éves forgalmat elosztják az adott évi forgalmat előállító vállalatok számával. A vállalatok számának növekedése az extenzív, míg az egy vállalatra eső forgalom növekedése az intenzív összetevő. Az extenzív és

---

hogy a táblázatos bemutatás miatt a két osztály mindegyikébe hasonló egyedszám és forgalom kerüljön.

az intenzív összetevők szorzata adja ki a teljes forgalmat. Ezt multiplikatív felbontásnak nevezhetjük. Ebben a felbontásban a két összetevő mértékegysége különböző. Ez a felbontás leginkább akkor érdekes, ha arra keressük a választ, hogy a forgalom növekedése milyen mértékben tudható be a különböző összetevőknek. Természetesen kiszámítható az egy vállalatra eső átlagos forgalom is. Az extenzív összetevők száma növelhető; a leginkább szokásos a termék, a partnerország, de lehet akár a tranzakciók száma, a szállítás módja, stb.

Az összetevőkre bontás alternatív – additív – módszere két szempontból különbözik a multiplikatív módszertől; az egyik az, hogy az összetevők a forgalom mértékegységével azonos mértékegységűek maradnak. A másik különbség abban áll, hogy itt lehetőség van a forgalom olyan felbontására, amely választ ad arra a kérdésre, hogy mekkora volt például az új vállalatok által bonyolított forgalom, amit aztán lehet a teljes forgalom nagyságához viszonyítani. Ebben a felbontásban az egyes összetevőknek betudható forgalom összege a teljes forgalom.

Tárgyévi forgalmat lehet az előző vagy a következő évhez viszonyítani, azaz a vállalatokat (termékeket, országokat) két részre lehet bontani aszerint, hogy az előző évben is működtek vagy a tárgyévben kezdik meg működésüket, illetve, hogy a következő évben is működni fognak-e vagy már nem. Az előbbit hívjuk visszatekintő felbontásnak, az utóbbit előretekintő felbontásnak. Együtt hívhatjuk statikus felbontásnak. A dinamikus felbontás a forgalom növekményét bontja szét összetevőkre és figyelembe veszi a belépők, a folytatók és a kilépők hozzájárulását a forgalom növekedésének alakulásában.

Az új termékek vagy partnerek tekintetében két lépcsőfokot különböztethetünk meg. Lehet új a termék vagy a partner az ország, illetve a vállalat számára. Egy termék/partner belépése más és más költséggel jár attól függően, hogy az mennyire tekinthető újnak. Az első lépésben újnak azt tekintjük, ha az ország számára új, a második lépésben pedig azt, ha az adott vállalat számára új a termék/partner.

Jelölések: E forgalom (export vagy import), M összetevő, F vállalat, G termék, C folytatók, N új, X kilépő. A jelölések a tárgyév szempontjából vizsgálják az új illetve az előző évben még létezett termékek/vállalatok forgalmát. Két dimenzió esetén (vállalat  $i$ , termék  $j$ ),  $M_I$  az intenzív,  $M_G$  a termék-extenzív,  $M_F$  a vállalat-extenzív összetevő,  $M_N$ , illetve  $M_X$  pedig a belépő és a megszűnő forgalom nagysága.

$$\begin{aligned}
 E &= \sum_{i,j \in C \cup N} E_{ij} = \sum_{i \in C_i \cap j \in C_j} E_{ij} + \sum_{i \in N_i \cap j \in N_j} E_{ij} + \sum_{i \in C_i \cap j \in N_j} E_{ij} + \sum_{i \in N_i \cap j \in C_j} E_{ij} = M_I + M_N + M_G + M_F \\
 E_{-1} &= \sum_{i,j \in C \cup X} E_{ij,-1} = \sum_{i \in C_i \cap j \in C_j} E_{ij,-1} + \sum_{i \in X_i \cap j \in X_j} E_{ij,-1} + \sum_{i \in C_i \cap j \in X_j} E_{ij,-1} + \sum_{i \in X_i \cap j \in C_j} E_{ij,-1} = \\
 &= M_{I,-1} + M_X + M_{G,-1} + M_{F,-1} \\
 E - E_{-1} &= \Delta M_I + (M_N - M_X) + \Delta M_G + \Delta M_F
 \end{aligned}$$

Az összes forgalmat tehát két összetevő esetén négy részre lehet bontani: intenzív, új vállalatok új termékek (vállalat-termék-extenzív), új vállalatok régi termékek (vállalat-extenzív), régi vállalatok új termékek (termék-extenzív). Ha a forgalom változását bontjuk összetevőkre, akkor figyelembe kell venni a megszűnt vállalatok és a megszűnt termékek forgalmát is.

Három dimenzióra (G termék, F vállalat, P partnerország)

$$E - E_{-1} = \Delta M_I + (M_N - M_X) + \Delta M_F + \Delta M_G + \Delta M_P + \Delta M_{FP} + \Delta M_{GP} + \Delta M_{FG}$$

$M_I$  folytató vállalat, folytató partner és folytató termék (intenzív összetevő)

$M_N$  új vállalat, új partner, új termék (vállalat-partner-termék extenzív)

$M_X$  megszűnő vállalatok forgalma

$M_F$  új vállalat, folytató partner, folytató termék (vállalat extenzív partner-termék intenzív)

$M_G$  folytató vállalat, folytató partner, új termék (termék extenzív vállalat-partner intenzív)

$M_P$  folytató vállalat, új partner és folytató termék (partner extenzív vállalat-termék intenzív)

$M_{FP}$  új vállalat, folytató partner, új termék (vállalat-termék extenzív vállalat intenzív)

$M_{GP}$  folytató vállalat, új partner, új termék (partner-termék extenzív vállalat intenzív)

$M_{FG}$  új vállalat, folytató partner, új termék (vállalat-termék extenzív partner intenzív)

Három tényező esetén már nyolc összetevőre lehet bontani a forgalmat, az egy-egy tényező-extenzív összetevő mellett megjelennek a két tényező szerint extenzív összetevők is.<sup>9</sup> Az egyes felbontási dimenziók szerinti extenzív vagy intenzív forgalmat összegezhethetjük. Az alábbi képletben ezt a vállalatra tesszük meg:

$$M_{F_{all}} = M_N + M_F + M_{FP} + M_{FG}$$

<sup>9</sup> A felbontás nagyon hasonlít Amador and Opromolla (2013) eljárásához (34. o.). Lényeges különbség az, hogy a szerzők három szinten különböztetik meg az extenzív és az intenzív összetevőket. Először a vállalatok exportját bontják szét folytatókra, belépőkre és kilépőkre, majd a folytató vállalatok forgalmát bontják szét folytató, be- és kilépő partnerországokra és végül a folytató partnerek exportján belül különböztetik meg a folytató termékek és az új és a megszűnő termékek forgalmát. A szerzők mindhárom szinten intenzívnek tekintik a folytató vállalatok, majd azon belül a folytató partnerek és végül azon belül a folytató termékek forgalmát. A mi értelmezésünkben csak a folytató vállalatok folytató partnerek és folytató termékek forgalma tekintendő intenzívnek, a többi valamilyen értelemben mindig extenzív. A szerzők által alkalmazott eljárás további eltérése az itt alkalmazott felbontáshoz képest az, hogy az előbbi érzékeny a felbontás sorrendjére, azaz, nem mindegy, hogy a vállalatokat követően előbb a partnerek vagy a termékek következnek-e szemben az itt alkalmazott felbontással, amelyben semmilyen szerepe nincs a sorrendnek.



Ugyanezt felírhatjuk a partnerre és a termékre is. A három extenzív összetevő összege nagyobb lesz, mint a teljes extenzív összetevő, mivel átfedéseket is tartalmaz. Például a vállalat-partner-termék extenzív összetevő mindegyikben szerepel. Ugyanez a halmozódás jelenik meg akkor is, ha a részben intenzív összetevőket próbáljuk meg összegezni – mondjuk azt, hogy mekkora forgalmat bonyolítottak a folytató vállalatok.

Az összetevőkre bontás kulcseleme az, hogy mikor is tekintünk egy terméket és egy országot újnak. A vállalatok esetében ez mintha magától értetődőbb lenne, a termékek és az országok esetében felvetődő megfontolások a vállalatok esetére csak korlátozott értelemben alkalmazhatók.<sup>10</sup> Egy termék vagy egy partner lehet új az ország vagy az adott vállalat számára. A megkülönböztetésnek azért van jelentősége, mert egy vállalat számára annak mérlegelésekor, hogy külkereskedelmi kapcsolatba lép-e egy külföldi partnerrel annak költsége tekintetében nem mindegy, hogy az a termék most először kerül be az országba vagy az már egy másik vállalat esetében megtörtént. Az sem mindegy, hogy a partner most először kerül kapcsolatba egy magyar partnerrel vagy pedig ezt a kapcsolatot megelőzően már volt kapcsolata egy másik magyarországi vállalattal. Ennek értelmében az intenzív összetevőt értelmezhetjük az ország illetve a vállalat szintjén.

A felbontás második lépcsője tehát az, amikor  $M_I$ -t bontjuk tovább a fentieknek megfelelően, mert eddig csak az ország szintű intenzív/extenzív megkülönböztetést tettük meg. Itt most csak azt tekintjük új partnernek/terméknek, amelyik az adott vállalat számára új és nem új a mintában szereplő vállalatok összességére számára.

$$M_I = M_{IF} + M_{IG} + M_{IP} + M_{IGP}$$

A képlet négy részre bontja szét az ország nézőpontból intenzív összetevőt. A vállalati intenzív tartalmazza a mind a két időszakban szereplő termékek és relációk tárgyidőszaki forgalmát. Szűkebb értelemben ezt lehet az igazán intenzív összetevőnek tekinteni. Az ország-intenzív vállalati termék-extenzív az adott vállalat számára a már addig is szereplő partnerek esetében bevezetett – a vállalat és nem az ország számára – új termékek forgalmát jelenti. Tehát ezek a termékek nem újak az ország számára, csak az adott vállalat számára. Az ország-intenzív vállalati partner-extenzív az adott vállalat számára a már addig is szereplő termékek esetében belépő új partnerek tárgyidőszaki forgalmát jelenti. Ezekkel a partnerekkel más vállalatoknak volt már forgalma, de az adott vállalatnak még nem. Végül, az ország intenzív vállalat-termék-partner extenzív a vállalat számára új termékek és új

---

<sup>10</sup> A termékek és a partnerek száma nem növelhető korlátlanul, hiszen a termékek maximális száma eleve adott, a partnerek pedig az éppen létező országok közül kerülhetnek ki. A vállalatszám növelésének ilyen természetű korlátja nincsen. A megszűnések oldaláról nézve is egyértelmű, hogy a vállalatok megszűnése gyakoribb és vizsgálatunk szempontjából fontosabb jelenség, mint a termékek és az országok forgalomból való kikerülése. Ettől függetlenül persze van értelme azt is vizsgálni, hogy mekkora forgalmat képviselnek az egy adott évi külkereskedelmi forgalomból kikerülő termékek vagy partnerek.

partnerek forgalmát jelenti, ahol mind a termékek, mind pedig a partnerek már szerepeltek az előző évben más vállalatok esetében. Az ország szintű felbontáshoz hasonlóan a növekmények szétbontásánál a termékeknek és a partnereknek az adott vállalat forgalmából való kilépését is figyelembe kell venni.

Melyik felbontás milyen kérdésre ad választ? Az egy megfigyelésre (vállalat\*partner\*termék\*év) jutó átlagos forgalom, illetve az egyes extenzív és intenzív összetevő növekedése, illetve a ténylegesen összetevőire bontott forgalom egyes elemeinek nagysága első ránézésre csak abban különböznek egymástól, hogy a forgalom nagyságát mikor és hogyan veszik figyelembe. A multiplikatív felbontás az egy megfigyelésre eső forgalmat nézi és ezt tekinti intenzív összetevőnek. Az additív felbontás ezzel szemben a forgalmat magát bontja fel összetevőkre.

A multiplikatív felbontás adatigénye viszonylag szerény – a forgalom mennyiségének ismeretén túl a vállalatok, termékek és partnerek számára van szükség. Az additív felbontáshoz az egyedi vállalat\*termék\*partner adatokat kell megfelelő módon összesíteni.

Mielőtt a kétféle módon elkészíthető felbontás eredményeit ismertetnénk, nézzük meg egy egyszerű becsléssel az intenzív és az extenzív összetevő átlagos szerepét. Ehhez a következő becsléseket végezzük el:

$$\ln d_{ot} = \alpha + \ln x_{ot} + \varepsilon_{ot}, \text{ ahol}$$

$d_{ot}$  a vállalat partnereinek száma,  $x_{ot}$  a vállalat exportja/importja és  $\bar{x}_{ot}^d$  az egy partnerre jutó forgalom. A második becslésben azt mérjük meg, hogy a termékek milyen szerepet játszanak az egy partnerre jutó átlagos forgalom alakulásában.

$\ln g_{ot} = \alpha + \ln \bar{x}_{ot}^d + \varepsilon_{ot}$ , ahol  $g_{ot}$  a termékek száma. Az egy partnerre jutó átlagos forgalom a termékek számának és az egy partner egy termékére jutó átlagos forgalom szorzata. Mind a két becslésben érzékenységi vizsgálatokat is végeztünk, a becslést év és vállalati fix hatással is elvégeztük, valamint az egész időszakra végzett becslést két részidőszakra – 1992-2003 és 2004-2012 – is megismételtük.

Az export 1 százalékos növekedésével a partnerek száma 0,158-0,195 százalékkal növekedett, ami azt jelenti, hogy az intenzív összetevő rugalmassága több mint 0,8 (

55. táblázat).<sup>11</sup> A teljes időszakra év és vállalati fixhatással becsült partnerszám exportrugalmassága 0,153, az év és vállalati fixhatások 0,02-0,03-dal csökkentik az azok nélkül mért hatást. A rugalmasság a két időszakban csekély mértékben különbözött, a második időszakban 0,016-0,024-dal emelkedett.

A termékszám rugalmassága kisebb, mint a partnerszámé, 0,119 és 0,137 közötti értéket becsültünk a különböző specifikációkban (56. táblázat).<sup>12</sup> A partnerszámra mért értékekhez képest lényegesen csekélyebb mértékben csökkent a becsült rugalmasság az év és a vállalati fix hatással, valamint az időszak második felében.

Az import 1 százalékos növekedésével a partnerek száma 0,156-0,204-dal emelkedik (57. táblázat). A fix hatások 0,03-0,04-dal csökkentik a rugalmasságot. Az időszak második felében ennél valamelyest nagyobb mértékű csökkenést figyelhetünk meg.

A termékszám import szerinti rugalmassága szűk – 0,176-0,190 – sávban mozog a különböző becslésekben (58. táblázat), jelentősen magasabb, mint az export esetében mért érték.

## 5.2 MULTIPLIKATÍV FELBONTÁS

1992-ben egy vállalat egy országba egy terméket átlagosan 30,7 millió forint értékben exportált 2010. évi változatlan áron. (59. táblázat). Ez az érték növekszik meg 2012-re 80,1 millió forintra. Ugyanezen időszak alatt a vállalatok száma 5358-ról 6068-ra, az egy vállalatra jutó partnerországok száma 2,5-ről 5,5-re, végül az egy vállalat egy partnerére jutó termékek száma 3,1-ről 5,6-re nőtt. 2009-ben az export visszaesése csakis az intenzív összetevő visszaesésével járt együtt. A teljes időszakban megfigyelt exportnövekedés 39 százaléka az intenzív összetevő és 61 százaléka az extenzív összetevők növekedésének tudható be. Ez utóbbiban 32% esik az egy vállalatra jutó partnerszámra, 24% az egy vállalaton belül egy partnerre eső termékszámra és csak 5 százalék a vállalatok számának növekedésére.

Az import jelentős növekedésében lényegesen nagyobb szerep jutott az intenzív összetevőnek, mint az export esetében. Az intenzív összetevő adja az importnövekedés 70 százalékát, az extenzív összetevők közül a partnerek száma 25, a termékeké 7 százalékkal járult hozzá, míg a vállalatok számának csökkenése 2 százalékpontot vett el. Az intenzív

---

<sup>11</sup> Eredményeinket összehasonlíthatjuk Amador and Opromolla (2013) 29. o. eredményeivel. Lényegesen magasabb, 0,27-os értéket kaptak, amelyet az év és vállalati fix hatás jelentősen, 0,14-ra csökkent le.

<sup>12</sup> A portugál vállalatokra mért eredmény 0,17, illetve 0,12, a fix hatásokkal mért eredmény megegyezik az általunk mért értékkel. (Amador and Opromolla, 2013, 30. o.).

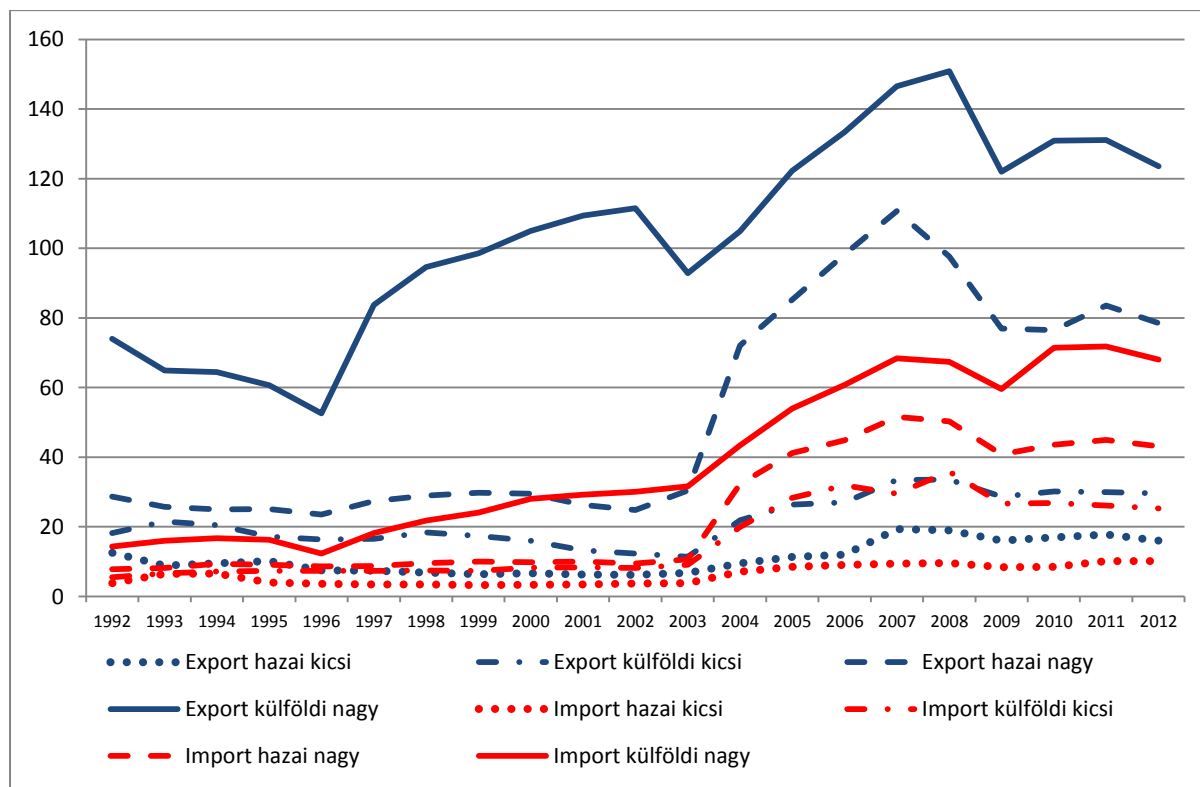
összetevő 7,8-ról 42,3 millió forintra, a partnerek száma 2,7-ről 5,1-re; a termékek száma 6,9-ről 8,1-re nőtt (60. táblázat). Ezzel szemben a vállalatok száma 8424-ről 7961-re csökkent. Ez utóbbi 2003-ban 14109-cel tetőzött; számuk a mintavételi eljárás megváltozása miatt esett vissza mintegy a felére.

A vállalat mérete és tulajdonosi jellemzője szerinti különbségek az intenzív összetevőben jelentős különbséget mutatnak (61. táblázat). A 4. ábra mutatja be az intenzív összetevő alakulását. Az exportálók intenzív összetevője nagyobb, mint az importálóké mind a négy kategóriában. A nagy-, illetve a külföldi vállalatok intenzív összetevője nagyobb, mint a kis-, illetve a hazai tulajdonú vállalatoké. A hazai nagyvállalatok megelőzik a kis külföldieket.

A külkereskedelmi forgalom jelentős részét a nagyvállalatok adják, a forgalom növekedésének jelentős részét is ezek biztosították. Látható, hogy a 2009. évi visszaesés nagyobb mértékben érintette a nagy exportálók intenzív összetevőjét, mint a nagy importálókét. 2012-ben a külföldi tulajdonú nagy importálók már többet importáltak az intenzív összetevő mentén, mint a visszaesést megelőző években, ugyanez nem mondható el az exportálókról.

4. ábra

#### Az intenzív összetevő méret és tulajdon szerint (millió forint)



Az elemzésbe az eddigiekben bevont számok alapján nem tudjuk megállapítani azt, hogy a különböző összetevők milyen mértékben járultak hozzá a forgalom növekedéséhez. Az egyes összetevők növekedési üteme logaritmusának megoszlását használhatjuk fel erre a

célra. Ezt tartalmazza a 68. táblázat. A számok zavarba ejtően sokfélék, nehéz bármiféle egyértelmű szabályt vagy tendenciát belezárni. Ennek oka az, hogy az összforgalom csekély mértékű változása mellett az összetevők ennél jelentősebb mértékű változása nagy pozitív vagy negatív számot adhat eredményül. A legnagyobb ingadozásokat 1996-ban, 2004-5-ben és 2012-ben lehet látni, ezek a minta, illetve a mintavétel sajátosságaival magyarázhatók és elsősorban a vállalatszám változása miatt történtek. A mintában előforduló termékek és partnerek száma a vállalatok számához képest viszonylag stabil, ezért a jelentős változásokat a vállalatszám változásai idézik elő. Tulajdonképpen ez az így értelmezhető tényezőkre bontás problémája, amit az ez alapján számított mutatók értékelésénél gyakran hagynak figyelmen kívül. Ezeket az éveket leszámítva az exportban az intenzív összetevő a növekmény kevesebb, mint felét teszi ki. Az importban lényegesen különböző az intenzív összetevő szerepe, általában ez adja a növekmény nagyobb, egyes években döntő részét.

### 5.3 ADDITÍV FELBONTÁS

A felbontás eredményeit két lépésben ismertetjük. Először az ország-intenzív összetevőt mutatjuk be az extenzív összetevők mellett. Majd az ország-intenzív összetevőt bontjuk fel vállalat-intenzív és vállalat-extenzív/ország-intenzív összetevőkre. Mindezt az exportra és az importra is elvégezzük, illetve a forgalom növekményét is felbontjuk ennek megfelelően.

Az eredményeket ebben a részben többnyire – a 62. táblázattól kezdve, a 68. táblázat kivételével – a 2004. év kihagyásával mutatjuk. Ennek oka az, hogy amint az az 51. táblázatban közölt adatokból is látszik, a mérleggel kötött mintában a vállalatok száma jelentős mértékben – az exportnál egyharmaddal, az importnál majdnem felére – csökkent. Mivel a mintába kerülés feltételei megváltoztak, ezért ezekben a táblázatokban a 2004. év sora üresen maradt.

#### *A forgalom felbontása*

Az 62. táblázat tartalmazza az export felbontását ország-intenzív és extenzív összetevőkre. A számok elég egyöntetűen azt mutatják, hogy az export mennyiségének döntő részét – egy-két év kivételével – az intenzív összetevő adja. 1998 után a legkisebb részesedése 94%.

Az ország-intenzív összetevőt bontjuk tovább vállalat-extenzív/ország-intenzív összetevőkre az 63. táblázatban. A számok itt is meglehetősen egyoldalú képet tükröznek, néhány kivételtől eltekintve az vállalat-intenzív tényező adja az ország-intenzív forgalom 94-95 százalékát.

Az import esetében az exportnál tapasztaltakhoz nagyon hasonló eredményeket láthatunk mind a két felbontásban (64. táblázat és 65. táblázat). Az ország-intenzív tényező valamivel magasabb, míg a vállalat-intenzív valamivel kisebb részarányt képvisel az exporthoz képest.

### *Különböző időablakok*

Az eddig ismertetésre került felbontások esetében a feltételezés az volt, hogy az egymást követő években kellett azonosnak lennie a terméknek, a partnernek és a vállalatnak. Az egy év késleltetés feltevése meglehetősen önkényes, hiszen így intenzív összetevőnek minősül minden olyan forgalom, amelyik legalább egy évig azonos karakterisztikákkal rendelkezik. Kérdés, hogy miként alakul az intenzív összetevő súlya az időablak növelése esetén. Azt vizsgáltuk meg, hogy az eddig használt egyéves időablak mellett a 2, 3 illetve 7 év hosszúságú ablak esetében milyen mértékben csökken az intenzív összetevő aránya.

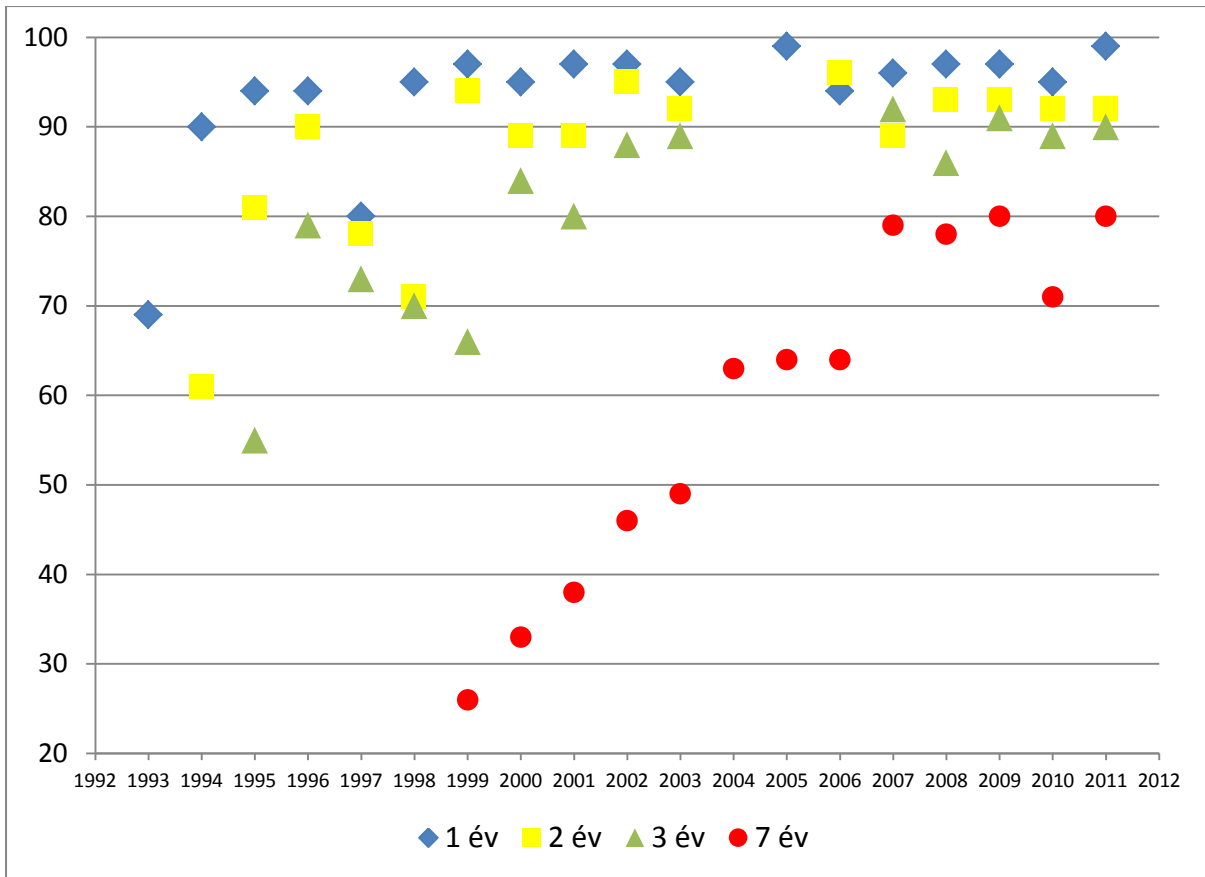
Csak a két időpontot hasonlítjuk össze, ezért előfordulhat az, hogy a – mondjuk – kétéves ablak nagyobb arányt mutat, mint az egyéves. Ez akkor fordulhat elő, ha a két évvel megelőző időponthoz képest kevesebb forgalom esik ki, mint az egy évvel előző időpontban. Ilyenkor két ellentétes hatás eredőjeként kapjuk a végeredményt. Az egyik hatás a  $t$ -edik és a  $t+2$ -dik időpont összehasonlításában az, hogy számításba vehetünk olyan cégeket is, amelyek a  $t+1$ -dik időpontban nem forgalmaztak semmit. A másik, az általában nagyobb, csökkentő hatás az, amikor a  $t+1$ -dik évben létezett cég/termék/partner a  $t+2$ -dik évben már nem forgalmaz.

Az exportra számított eredményeket a 66. táblázat és az 5. ábra és a 6. ábra mutatják be. Az ország-intenzív export aránya a hároméves időablak esetében valamelyest 90 százalék alá kerül, míg a hétéves időablaknál némi ingadozással 80 százalékkal részesedik. A vállalat-intenzív export aránya esetében lényegesen alacsonyabb a hétéves intenzív arány, mindössze 73% a legmagasabb értéke. Azt is látjuk, hogy az egyéves ablak esetében a csak nagyon halvány trend a hétéves ablaknál határozottan meredeken növekvővé válik.

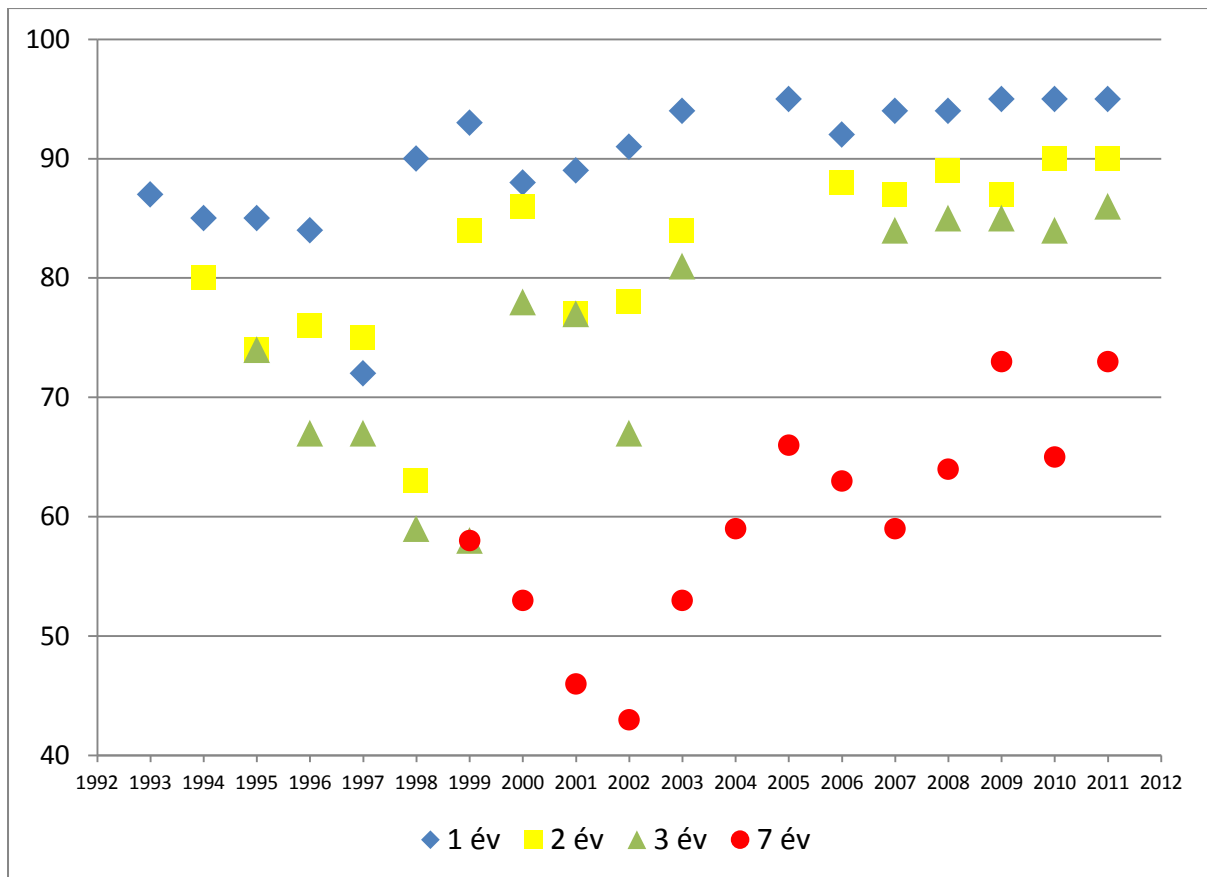
Az import esetében - 67. táblázat és 7. ábra és 8. ábra – nagyjából hasonló a helyzet, mint az exportnál, azzal a különbséggel, hogy itt mindkét esetben emelkedő trend látható már az egyéves ablaknál is.

A hétéves ablaknál a trendben ugrásokat lehet látni. A vállalat-intenzív export-arányban 15 százalékpontos visszaesést lehet megfigyelni 1998 és 2002 között.

Ország-intenzív export aránya különböző időablakok esetében (százalék)

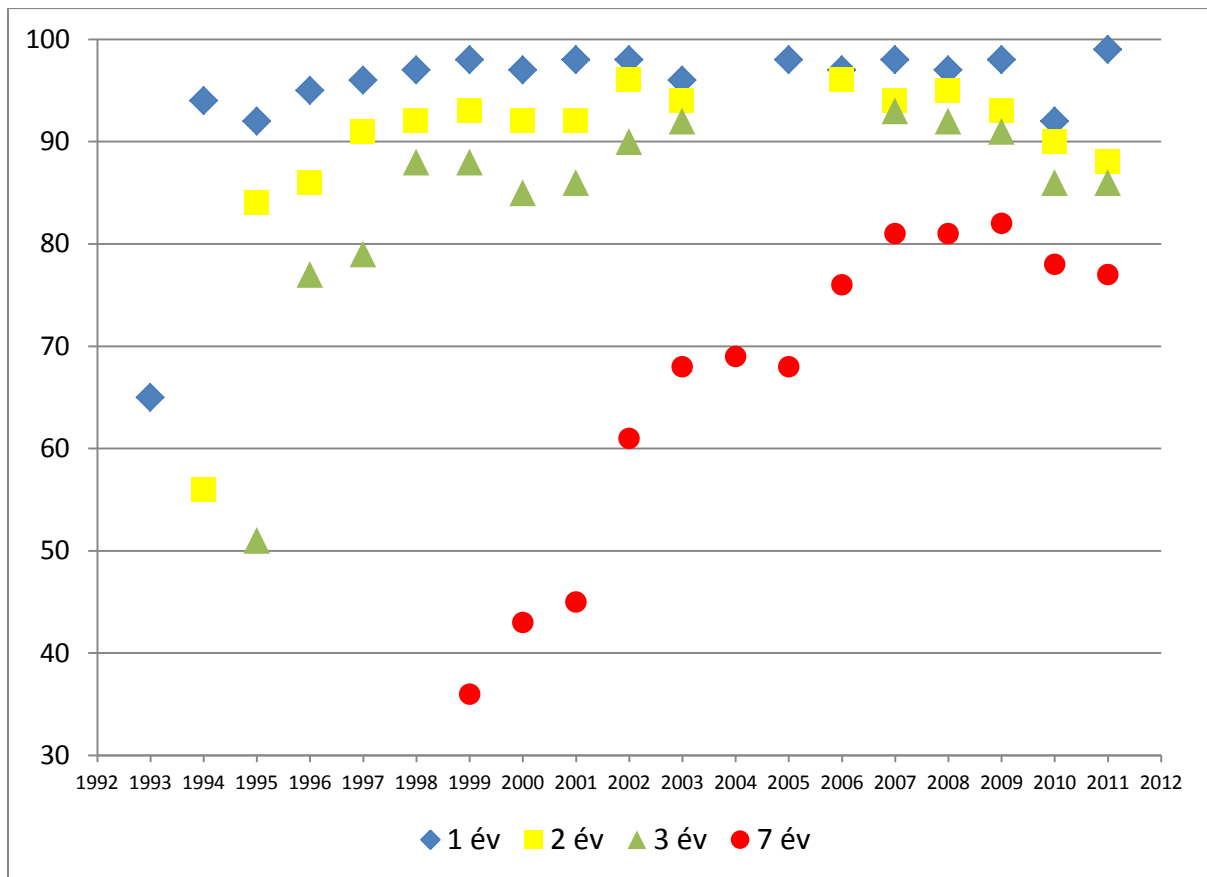


Vállalat-intenzív export aránya különböző időablakok esetén (százalék)

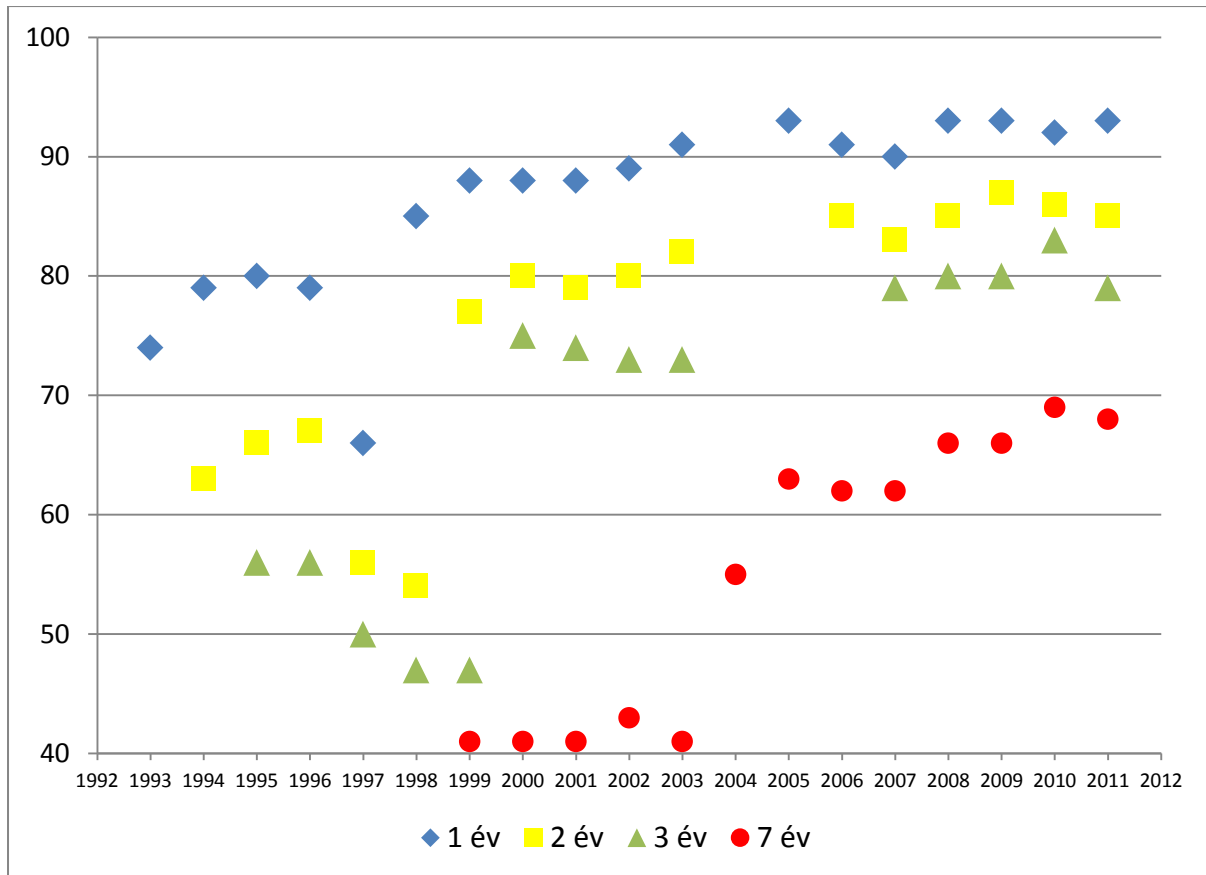




Ország-intenzív import aránya különböző időablakok esetén (százalék)



### Vállalat-intenzív import aránya különböző időablakok esetén (százalék)



#### 5.4 A FORGALOM NÖVEKMÉNYÉNEK FELBONTÁSA

A külkereskedelmi elemzésekben számos alkalommal vetődik fel, hogy a növekedés milyen tényezők hatására következik be. Itt most csakis statisztikai értelemben vizsgáljuk ezt a kérdést, azt nézzük meg, hogy a vállalatok, a partnerek és a termékek milyen mértékben járulnak hozzá a forgalom növekedéséhez. Kétféleképpen bontjuk fel a növekményt. A multiplikatív felbontásnál az egyes tényezők éves növekedésének logaritmusából számítjuk ki az arányokat, mivel a tényezők szorzata megegyezik a teljes forgalom növekedésével. Az additív felbontásnál pedig kiszámoljuk az egyes tényezőknek betudható növekményt követve a forgalom felbontásánál bemutatott eljárást. A kétféle felbontással kapott eredményeket összehasonlítjuk.

1992 és 2012 között az export 11,5-szeresére nőtt. A növekmény 39 százaléka származott az intenzív tényezőből, 5,1 százaléka a vállalatok számának növekedéséből, 32,4 százaléka az egy vállalatra eső partnerek számának növekedéséből és végül 23,5 százalék az egy vállalat egy partnerére eső termékek számának növekedéséből. Ugyanezen időszak alatt az import az exporttal szinte hajszálra megegyező mértékben növekedett, az egyes tényezők részesedése

azonban lényegesen eltérő képet mutat; az intenzív összetevő részesedése 69,6 százalék, a három extenzív tényezőé -2,3; 25,7 és 7 százalék.

A forgalom éves növekedésének multiplikatív felbontását a 68. táblázat mutatja be. Az egyes cellákban szereplő értékek meglehetősen széles tartományban – -1690 és 1442 között – mozognak. Példaképpen 2009-ben az export 13,9, az intenzív összetevő 19,7 százalékkal csökkent. A táblázatban szereplő szám – 141,9 százalék – azt mutatja, hogy az export csökkenéséből az intenzív összetevő ilyen arányban részesedett.

A növekmény additív felbontása – az értelemszerűen itt is megtalálható ingadozások ellenére – sokkal könnyebben értelmezhető számokat ad eredményül. Az export ország-intenzív felbontása (69. táblázat) azt mutatja, hogy az döntően az intenzív összetevőnek tudható be. Ugyanezt látjuk akkor, amikor ezt az intenzív összetevőt bontjuk tovább vállalat-intenzív és ország-extenzív összetevőkre (70. táblázat).

Az import felbontása még az exportnál láthatóhoz képest is egyöntetűbb, az import-növekmény döntő részét az intenzív összetevő teszi ki (71. táblázat az importnövekmény ország-intenzív és extenzív tényezőkre bontását, a 72. táblázat az ország-intenzív importnövekmény felbontását tartalmazza.)

Kétféleképpen is meghatároztuk az intenzív összetevőnek a külkereskedelmi forgalom növekedésében betöltött szerepét. A 73. táblázat az export/import növekedési üteme mellett tartalmazza a multiplikatív és az additív felbontással számolt intenzív összetevőnek betudható növekedési ütemeket. Az additív felbontás esetén megkülönböztetjük az ország illetve a vállalat szintjén számolt intenzív összetevőt. Az eredmények meglehetősen sokszínűek, a kétféleképpen számított intenzív összetevő egymástól nagyon eltér, és szintén nagyon különbözik egymástól a kétféle additív intenzív növekedési ütem is. Megállapítható viszont, hogy az országos additív intenzív összetevő lényegesen közelebb van a forgalom növekedési üteméhez, mint a másik két mutató; a korreláció közöttük 0,9-et meghaladó, lényegesen nagyobb, mint a másik két mutató esetében, akár az exportot, akár az importot nézzük. Ez azért nem olyan meglepő, mivel azt állapítottuk meg, hogy az összetevőkre bontásban az extenzív tényezők együttes szerepe lényegesen kisebb, így az intenzív tényezőnek a növekedésben meghatározó szerepet kell játszania. Az, hogy ez elsősorban az országos és nem a vállalati szinten játszik szerepet, azt mutatja, hogy legalábbis ebben a tekintetben van jelentősége a kettő közötti megkülönböztetésnek. A vállalati szintű intenzív mutató esetében érzékelhető eltérés mutatkozik a külkereskedelmi forgalom éves növekedési üteme és a vállalati intenzív összetevő növekedési üteme között.

## 6 Összefoglalás és következtetések

Ebben a tanulmányban a magyar külkereskedelem szerkezeti sajátosságait elemeztük több szempontból. A termékek és partnerek szerint bontott export és import adatok jelentős része összekapcsolható az egyedi tranzakciót végző vállalat adataival. Ez lehetőséget teremt arra, hogy a tranzakció és a vállalat jellemzőit együttesen elemezzük. Az 1992 és 2012 közötti időszakra rendelkezésre álló adatok alapján elemezni lehet az Európai Unióhoz való csatlakozás és a pénzügyi válság hatásait is.

A mintában 10 és 21 ezer közötti exportáló és 17 és 37 ezer közötti importáló szerepel. A megfigyelt vállalatok a teljes export 79-96 százalékát képviselik, az import esetében ez az arány 79 és 94 százalék közé esik.

A külkereskedelmi tevékenységüket folytató vállalatok teszik ki az exportáló és az importáló vállalatok több mint 55 százalékát. A maradék három csoport – egyszeri, kilépő, belépő – egyenként 15 százalék körüli arányt képvisel. A külkereskedelmi forgalom szempontjából a folytató vállalatok szerepe meghatározó, az exportálók esetében 2011-ben az egy vállalatra eső átlagos exportjuk több mint tízszerese volt a belépők vagy a kilépők átlagának és több mint százszorosa az egyszeri exportálókénak.

A vállalatok külkereskedelmi kapcsolatainak túlélése szoros kapcsolatban van a külkereskedelem volumenével. Minél régebben kezdett el kereskedni egy vállalat, annál nagyobb az ezen vállalatok forgalma.

A vállalatok közel fele egy termékkel lép be egyetlenegy piacra akár exportról, akár importról van szó. Az exportáló vállalatok 40, az importálók közel 50 százaléka a következő évben már egynél több terméket forgalmaz, közel 30 százalékuk pedig partnereinek számát is növelni tudja.

A forgalom meglehetősen koncentrált. Míg a vállalatok 30 százaléka exportál egy terméket egy partnernek és ez az összes export 0,8 százaléka, addig a vállalatok 0,5 százaléka exportál több mint 100 országba 11 és 50 közötti számú terméket és ez az export 21,3 százalékát éri el. A vállalatok közel negyede importál egy terméket egy partnertől és ezzel az import 2,9 százalékát éri el, a vállalatok 1,5 százaléka száznál több partnertől vesz 11 és 50 közötti számú terméket és ezzel az import több mint 40 százalékát szerzi be.

A vállalatok külkereskedelme a termékek szerint is koncentrált. A több mint 100 terméket exportáló/importáló vállalatok esetében a részesedési rangsort vezető termék a forgalom közel egyharmadát éri el, a több mint 10, de kevesebb, mint 50 terméket forgalmazóknál pedig több mint felét.

A legfontosabb partner a termékszám növekedésével veszít jelentőségéből, azaz, minél több terméket forgalmaz egy vállalat, annál kisebb a legfontosabb partner forgalomból való részesedése. Az egytermékes vállalatok külkereskedelmében a legfontosabb partner aránya 95% feletti, a több mint száz terméket forgalmazó vállalatoknál a legfontosabb partner aránya több mint 50%, elérheti a 2/3-os arányt is.

A termékszám növekedésével növekszik a legrégebb óta bevezetett termék életkora, míg az egytermékes exportáló vállalatnál 13 éves a termék, addig a több mint 100 terméket exportálónál a legrégebben forgalmazott termék már 15 éves is elmúlt. Az importáló vállalatok esetében az életkor 10 évről 19,5 évre nő a termékszám. növekedésével.

Mind az exportáló, mind az importáló vállalatoknál megfigyelhető, hogy az életkori különbség jelentős a kevés terméket forgalmazóknál, még a 6-10 terméket forgalmazó vállalatoknál is kb. négy év az életkor-különbség a legrégebbi és az azt követő termék között. Az importált termékek fiatalabbak, mint az exportáltak a kevésszámú terméket forgalmazóknál, a nagyszámú terméket forgalmazóknál pont fordítva, az exporttermékek fiatalabbak, mint az importtermékek.

A kéttermékes importáló vállalatok több mint fele két ágazathoz tartozó terméket forgalmaz és ez az arány időben nem is változik. A 3-5 terméket forgalmazó vállalatoknak csak körülbelül az egyötöde tartozik azok közé, amelyek kizárólag egy ágazatba besorolt terméket forgalmaznak. A 11-nél több terméket forgalmazó vállalatok legalább négyötöde olyan, melyeknek termékei legalább öt ágazathoz tartoznak.

A külkereskedelmi forgalmat kétféleképpen bontottuk extenzív és intenzív összetevőkre.

A multiplikatív felbontás szerint a teljes időszakban megfigyelt exportnövekedés 39 százaléka az intenzív összetevő és 61 százaléka az extenzív összetevők növekedésének tudható be. Ez utóbbiban 32% esik az egy vállalatra jutó partnerszámra, 24% az egy vállalaton belül egy partnerre eső termékszámra és csak 5 százaléka a vállalatok számának növekedésére. Az import növekedésében lényegesen nagyobb szerep jutott az intenzív összetevőnek, mint az export esetében. Az intenzív összetevő adja az importnövekedés 70 százalékát, az extenzív összetevők közül a partnerek száma 25, a termékeké 7 százalékkal járult hozzá, míg a vállalatok számának csökkenése 2 százalékpontot vett el.

Az additív felbontás szerint az export mennyiségének döntő részét – egy-két év kivételével – az intenzív összetevő adja. 1998 után a legkisebb részesedése 94%. A vállalat-intenzív összetevő adja az ország-intenzív forgalom 94-95 százalékát. Az import esetében az exportnál tapasztaltakhoz nagyon hasonló eredményeket láthatunk mind a két felbontásban. Az ország-intenzív összetevő valamivel magasabb, míg a vállalat-intenzív valamivel kisebb részarányt képvisel az exporthoz képest.

Az ország-intenzív export aránya a hároméves időablak esetében valamelyest 90 százalék alá kerül, míg a hétéves időablaknál némi ingadozással 80 százalékkal részesedik. A vállalat-intenzív export aránya esetében lényegesen alacsonyabb a hétéves intenzív arány, mindössze 73% a legmagasabb értéke. Azt is látjuk, hogy az egyéves ablak esetében a csak nagyon halvány trend a hétéves ablaknál határozottan meredeken növekvővé válik.

Kétféleképpen is meghatároztuk az intenzív összetevőnek a külkereskedelmi forgalom növekedésében betöltött szerepét. Az eredmények meglehetősen sokszínűek, a kétféleképpen számított intenzív összetevő egymástól nagyon eltér, és szintén nagyon különbözik egymástól a kétféle additív intenzív növekedési ütem is. Az országos additív intenzív összetevő lényegesen közelebb van a forgalom növekedési üteméhez, mint a másik két mutató akár az exportot, akár az importot nézzük. Az extenzív tényezők együttes szerepe lényegesen kisebb, így az intenzív tényezőnek a növekedésben meghatározó szerepet kell játszania. Az, hogy ez elsősorban az országos és nem a vállalati szinten játszik szerepet, azt mutatja, hogy legalábbis ebben a tekintetben van jelentősége a kettő közötti megkülönböztetésnek. Érzékelhető eltérés mutatkozik a külkereskedelmi forgalom éves növekedési üteme és a vállalati intenzív összetevő növekedési üteme között.

## 7 Hivatkozások

- Amador, J and LD Opromolla (2013): Product and destination mix in export markets, *Review of World Economics* 149 23–53.
- Békés G, Halpern L, Muraközy B (2011): A teremtő rombolás szerepe a vállalati termelékenység alakulásában Magyarországon, *Közgazdasági Szemle* 58(2) 111-132.
- Békés G, Halpern L, Muraközy B (2013): Külkereskedelem és a vállalatok közötti különbségek, *Közgazdasági Szemle* 60(1) 1-24.
- Békés G, Muraközy B (2012): Temporary trade and heterogeneous firms, *Journal of International Economics* 87(2) 232-246.
- Békés G, Muraközy B (2015): The ladder of foreign sales: internationalization modes of European firms, Budapest: Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences MT-DP 2015/27 p. 34.
- Békés G, Muraközy B, Harasztosi P (2011): Firms and products in international trade: evidence from Hungary, *Economic Systems* 35(1) 4-24.
- Bernard, AB, J Jensen, SJ Redding, and PK Schott (2009): Trade, Product Turnover and Quality: The Margins of US Trade, *American Economic Review* 99(2) 487-93.
- Bernard, AB, SJ Redding and PK Schott (2007): Comparative Advantage and Heterogeneous Firms, *Review of Economic Studies* 74(1) 31–66.
- Bernard, AB, SJ Redding, and PK Schott (2010): Multiple-Product Firms and Product Switching, *American Economic Review* 100(1) 70–97.
- Bernard, AB, I Van Beveren and H Vandenbussche (2014): Multi-Product Exporters and the Margins of Trade, *The Japanese Economic Review* 65(2) 142-157.
- Hottman, C, SJ Redding and DE Weinstein (2014): What is ‘Firm Heterogeneity’ In Trade Models? The Role of Quality, Scope, Markups, and Cost, NBER WP 20436.
- Melitz, MJ (2003): The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica* 71(6) 1695–1725.

## 8 Táblázatok

1. táblázat

### A vállalati export jellemzői

	Forgalom (1)	Arány (2)	Átlag (3)	Medián (4)	Vállalatok	Termékek száma	Partnerek
1992	2677	93,8	179	6	14926	4128	164
1993	2258	92,0	144	5	15668	4166	174
1994	2607	91,4	155	5	16806	4249	181
1995	2889	94,4	137	3	21159	4298	188
1996	2604	68,8	138	4	18894	4433	181
1997	4291	87,9	227	4	18868	4416	180
1998	5398	90,3	271	4	19890	4446	182
1999	6271	91,4	328	5	19132	4428	186
2000	7564	90,7	382	5	19802	4438	186
2001	7792	87,4	380	5	20521	4542	192
2002	8592	91,1	423	5	20290	4615	184
2003	8135	79,4	409	5	19902	4553	183
2004	11206	92,9	672	6	16664	4531	187
2005	11603	86,6	952	8	12192	4398	191
2006	14213	89,9	1121	8	12683	4412	197
2007	16188	88,4	1640	15	9868	4310	197
2008	17117	88,6	1667	20	10270	4278	197
2009	15389	91,2	1576	27	9767	4293	194
2010	18580	94,4	1879	26	9888	4297	197
2011	20561	95,2	1977	26	10400	4329	199
2012	20710	95,5	1869	26	11078	4455	192

(1) Forgalom 2010. évi áron, md Ft.

(2) A mintabeli export aránya a teljes exportban, százalék.

(3) A mintabeli exportáló vállalat átlagos exportja, 2010. évi áron, millió Ft.

(4) Az exportáló vállalatok medián exportja, 2010. évi áron, millió Ft.



**A vállalati import jellemzői**

	Forgalom (1)	Arány (2)	Átlag (3)	Medián (4)	Vállalatok	Termékek száma	Partnerek
1992	2770	97,5	91	4	30347	4811	153
1993	3088	90,1	95	4	32644	4808	178
1994	3724	95,0	106	5	35221	4798	179
1995	3654	98,2	110	5	33357	4825	181
1996	3473	78,7	106	4	32882	4903	179
1997	5084	91,1	153	5	33224	4925	183
1998	6486	93,5	188	5	34513	4956	191
1999	7451	93,9	217	6	34296	4935	197
2000	8905	92,4	258	6	34570	4955	193
2001	9257	92,3	263	7	35225	4957	198
2002	9998	94,0	274	7	36430	5049	200
2003	10980	94,1	297	8	36944	5321	197
2004	12545	93,2	414	8	30293	5044	177
2005	12775	89,4	626	21	20411	5001	166
2006	14437	88,2	774	17	18642	4990	166
2007	16179	88,3	903	24	17926	4832	166
2008	16635	87,0	957	13	17374	4816	167
2009	13607	86,2	800	12	17019	4799	174
2010	16599	91,3	964	9	17218	4784	155
2011	18032	92,9	1018	8	17707	4811	159
2012	17987	92,7	1021	10	17625	4929	151

(1) Forgalom 2010. évi áron md Ft.

(2) A mintabeli import arány a teljes importhoz, százalék.

(3) Egy exportáló vállalat átlagos importja, 2010. évi áron, millió Ft.

(4) Az exportáló vállalatok medián importja, 2010. évi áron, millió Ft.

**Exportáló vállalatok száma**

	belépő	kilépő	Folytató	egyszeri
1992	8636			6290
1993	3736	2741	5895	3296
1994	3664	2747	6884	3511
1995	3513	2627	7921	7098
1996	3431	2914	8520	4029
1997	3516	2774	9177	3401
1998	3337	2827	9866	3860
1999	2846	2658	10545	3083
2000	3121	2558	10833	3290
2001	3096	2647	11307	3471
2002	2661	2851	11552	3226
2003	2096	3589	10624	3593
2004	1389	5299	7421	2555
2005	1547	1749	7061	1835
2006	1254	2766	5842	2821
2007	1186	1303	5793	1586
2008	1360	1378	5601	1931
2009	1281	1375	5586	1525
2010	1337	1182	5685	1684
2011	1489	1168	5854	1889
2012		7343		3735

**Exportáló vállalatok számának megoszlása (százalék)**

	belépő	kilépő	folytató	egyszeri
1992	57,9			42,1
1993	23,8	17,5	37,6	21,0
1994	21,8	16,3	41,0	20,9
1995	16,6	12,4	37,4	33,5
1996	18,2	15,4	45,1	21,3
1997	18,6	14,7	48,6	18,0
1998	16,8	14,2	49,6	19,4
1999	14,9	13,9	55,1	16,1
2000	15,8	12,9	54,7	16,6
2001	15,1	12,9	55,1	16,9
2002	13,1	14,1	56,9	15,9
2003	10,5	18,0	53,4	18,1
2004	8,3	31,8	44,5	15,3
2005	12,7	14,3	57,9	15,1
2006	9,9	21,8	46,1	22,2
2007	12,0	13,2	58,7	16,1
2008	13,2	13,4	54,5	18,8
2009	13,1	14,1	57,2	15,6
2010	13,5	12,0	57,5	17,0
2011	14,3	11,2	56,3	18,2
2012		66,3		33,7

Megjegyzés: A sorok összege 100.

**Exportáló vállalatok átlagos exportja (millió Ft, 2010. évi áron)**

	belépő	kilépő	folytató	egyszeri
1992	288,9			28,9
1993	63,9	29,6	323,4	9,7
1994	63,2	34,3	327,0	8,6
1995	34,9	32,4	333,2	6,0
1996	32,7	22,6	281,6	6,8
1997	184,3	26,7	387,4	4,1
1998	35,7	25,4	526,0	4,5
1999	27,2	19,4	580,5	6,6
2000	74,5	202,4	627,7	4,4
2001	49,9	26,4	667,8	4,8
2002	35,7	22,5	728,8	4,2
2003	133,9	22,0	730,7	3,5
2004	527,3	23,5	1391,9	7,8
2005	137,8	192,0	1560,6	18,6
2006	379,1	76,3	2308,4	14,4
2007	483,9	115,4	2662,5	25,2
2008	370,5	136,5	2924,8	22,6
2009	250,0	192,4	2637,9	45,4
2010	303,0	304,3	3127,8	20,1
2011	239,7	253,4	3392,5	25,5
2012		2697,7		241,3

**Importáló vállalatok száma**

	belépő	kilépő	folytató	egyszeri
1992	18271			12076
1993	7596	5020	13251	6777
1994	6967	5583	15264	7407
1995	5419	5788	16443	5707
1996	5398	5174	16688	5622
1997	5809	4578	17508	5329
1998	5572	4648	18669	5624
1999	4945	4662	19579	5110
2000	4968	4485	20039	5078
2001	5140	4243	20764	5078
2002	5238	4412	21492	5288
2003	4063	6253	20477	6151
2004	1920	10382	14158	3833
2005	1928	3981	12097	2405
2006	2011	2767	11258	2606
2007	2260	2595	10674	2397
2008	1983	2458	10476	2457
2009	2175	2366	10093	2385
2010	2263	2207	10061	2687
2011	2475	2166	10158	2908
2012		12633		4992

**Importáló vállalatok számának megoszlása (százalék)**

	belépő	kilépő	folytató	egyszeri
1992	60,2			39,8
1993	23,3	15,4	40,6	20,8
1994	19,8	15,9	43,3	21,0
1995	16,2	17,4	49,3	17,1
1996	16,4	15,7	50,8	17,1
1997	17,5	13,8	52,7	16,0
1998	16,1	13,5	54,1	16,3
1999	14,4	13,6	57,1	14,9
2000	14,4	13,0	58,0	14,7
2001	14,6	12,0	58,9	14,4
2002	14,4	12,1	59,0	14,5
2003	11,0	16,9	55,4	16,6
2004	6,3	34,3	46,7	12,7
2005	9,4	19,5	59,3	11,8
2006	10,8	14,8	60,4	14,0
2007	12,6	14,5	59,5	13,4
2008	11,4	14,1	60,3	14,1
2009	12,8	13,9	59,3	14,0
2010	13,1	12,8	58,4	15,6
2011	14,0	12,2	57,4	16,4
2012		71,7		28,3

**Importáló vállalatok átlagos importja (millió Ft, 2010. évi áron)**

	belépő	kilépő	folytató	egyszeri
1992	143,2			12,8
1993	63,4	18,2	187,0	5,4
1994	36,1	16,4	218,7	5,7
1995	41,8	12,0	202,2	5,6
1996	30,0	12,0	193,2	4,4
1997	30,1	15,2	275,3	3,5
1998	31,8	17,7	332,6	3,1
1999	30,1	15,5	368,5	3,1
2000	55,1	58,8	416,5	4,3
2001	31,0	21,1	433,0	3,5
2002	31,3	30,0	450,4	3,9
2003	67,3	14,0	517,3	4,1
2004	304,9	16,8	830,5	7,0
2005	141,0	60,0	1011,0	14,1
2006	214,1	69,3	1223,7	14,8
2007	267,4	131,8	1423,2	17,1
2008	260,8	86,1	1515,4	12,5
2009	162,5	131,9	1278,2	17,3
2010	212,7	192,7	1554,4	20,2
2011	152,7	124,8	1705,6	20,1
2012		1378,6		114,3

## Vállalatok exportálási túlélése

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz
1993	5023																				5023
1994	2706	5059																			7765
1995	1878	2594	8454																		12926
1996	1461	1760	2435	5271																	10927
1997	1188	1337	1571	2393	4908																11397
1998	1013	1094	1184	1619	2514	5112															12536
1999	891	942	964	1257	1734	2397	4221														12406
2000	810	833	828	1034	1367	1679	2068	4683													13302
2001	745	741	722	902	1144	1313	1423	2282	4906												14178
2002	687	672	650	803	996	1078	1081	1549	2344	4579											14439
2003	630	601	571	695	874	896	859	1108	1573	2043	4478										14328
2004	553	519	481	574	710	710	649	810	1037	1159	1608	3032									11842
2005	420	363	331	365	444	441	406	492	594	578	678	1055	2582								8749
2006	380	335	301	322	390	379	344	423	499	462	511	674	1166	3156							9342
2007	340	290	258	271	330	320	258	322	364	330	343	399	571	995	2165						7556
2008	323	268	243	250	309	293	236	290	319	297	298	329	441	674	953	2654					8177
2009	304	248	227	229	284	271	213	260	286	260	255	275	357	492	652	1167	2409				8189
2010	291	239	213	207	262	252	187	235	265	233	229	230	295	411	504	811	1200	2772			8836
2011	281	222	201	192	252	226	176	218	242	211	205	207	244	372	411	645	835	1337	3378		9855
2012	258	206	185	181	232	213	161	197	219	190	187	180	216	329	340	537	636	870	1489	3735	10561



## Vállalatok exportálási túlélése (százalék)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1993	100,0																			
1994	53,9	100,0																		
1995	37,4	51,3	100,0																	
1996	29,1	34,8	28,8	100,0																
1997	23,7	26,4	18,6	45,4	100,0															
1998	20,2	21,6	14,0	30,7	51,2	100,0														
1999	17,7	18,6	11,4	23,8	35,3	46,9	100,0													
2000	16,1	16,5	9,8	19,6	27,9	32,8	49,0	100,0												
2001	14,8	14,6	8,5	17,1	23,3	25,7	33,7	48,7	100,0											
2002	13,7	13,3	7,7	15,2	20,3	21,1	25,6	33,1	47,8	100,0										
2003	12,5	11,9	6,8	13,2	17,8	17,5	20,4	23,7	32,1	44,6	100,0									
2004	11,0	10,3	5,7	10,9	14,5	13,9	15,4	17,3	21,1	25,3	35,9	100,0								
2005	8,4	7,2	3,9	6,9	9,0	8,6	9,6	10,5	12,1	12,6	15,1	34,8	100,0							
2006	7,6	6,6	3,6	6,1	7,9	7,4	8,1	9,0	10,2	10,1	11,4	22,2	45,2	100,0						
2007	6,8	5,7	3,1	5,1	6,7	6,3	6,1	6,9	7,4	7,2	7,7	13,2	22,1	31,5	100,0					
2008	6,4	5,3	2,9	4,7	6,3	5,7	5,6	6,2	6,5	6,5	6,7	10,9	17,1	21,4	44,0	100,0				
2009	6,1	4,9	2,7	4,3	5,8	5,3	5,0	5,6	5,8	5,7	5,7	9,1	13,8	15,6	30,1	44,0	100,0			
2010	5,8	4,7	2,5	3,9	5,3	4,9	4,4	5,0	5,4	5,1	5,1	7,6	11,4	13,0	23,3	30,6	49,8	100,0		
2011	5,6	4,4	2,4	3,6	5,1	4,4	4,2	4,7	4,9	4,6	4,6	6,8	9,5	11,8	19,0	24,3	34,7	48,2	100,0	
2012	5,1	4,1	2,2	3,4	4,7	4,2	3,8	4,2	4,5	4,1	4,2	5,9	8,4	10,4	15,7	20,2	26,4	31,4	44,1	100,0

## Vállalatok exportálási továbbélési megoszlása (százalék)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz
1993	100,0																				100,0
1994	34,8	65,2																			100,0
1995	14,5	20,1	65,4																		100,0
1996	13,4	16,1	22,3	48,2																	100,0
1997	10,4	11,7	13,8	21,0	43,1																100,0
1998	8,1	8,7	9,4	12,9	20,1	40,8															100,0
1999	7,2	7,6	7,8	10,1	14,0	19,3	34,0														100,0
2000	6,1	6,3	6,2	7,8	10,3	12,6	15,5	35,2													100,0
2001	5,3	5,2	5,1	6,4	8,1	9,3	10,0	16,1	34,6												100,0
2002	4,8	4,7	4,5	5,6	6,9	7,5	7,5	10,7	16,2	31,7											100,0
2003	4,4	4,2	4,0	4,9	6,1	6,3	6,0	7,7	11,0	14,3	31,3										100,0
2004	4,7	4,4	4,1	4,8	6,0	6,0	5,5	6,8	8,8	9,8	13,6	25,6									100,0
2005	4,8	4,1	3,8	4,2	5,1	5,0	4,6	5,6	6,8	6,6	7,7	12,1	29,5								100,0
2006	4,1	3,6	3,2	3,4	4,2	4,1	3,7	4,5	5,3	4,9	5,5	7,2	12,5	33,8							100,0
2007	4,5	3,8	3,4	3,6	4,4	4,2	3,4	4,3	4,8	4,4	4,5	5,3	7,6	13,2	28,7						100,0
2008	4,0	3,3	3,0	3,1	3,8	3,6	2,9	3,5	3,9	3,6	3,6	4,0	5,4	8,2	11,7	32,5					100,0
2009	3,7	3,0	2,8	2,8	3,5	3,3	2,6	3,2	3,5	3,2	3,1	3,4	4,4	6,0	8,0	14,3	29,4				100,0
2010	3,3	2,7	2,4	2,3	3,0	2,9	2,1	2,7	3,0	2,6	2,6	2,6	3,3	4,7	5,7	9,2	13,6	31,4			100,0
2011	2,9	2,3	2,0	1,9	2,6	2,3	1,8	2,2	2,5	2,1	2,1	2,1	2,5	3,8	4,2	6,5	8,5	13,6	34,3		100,0
2012	2,4	2,0	1,8	1,7	2,2	2,0	1,5	1,9	2,1	1,8	1,8	1,7	2,0	3,1	3,2	5,1	6,0	8,2	14,1	35,4	100,0

## Vállalatok átlagos exportja exportálási továbbélés szerint (millió Ft, 2010. évi áron)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz
1993	15																				15
1994	60	18																			32
1995	131	76	9																		40
1996	186	101	35	14																	56
1997	339	215	221	62	96																145
1998	463	385	390	120	393	19															210
1999	602	498	539	152	816	82	18														274
2000	813	845	629	219	1262	209	184	46													360
2001	1144	560	825	298	1387	319	471	264	30												392
2002	1816	661	752	327	1566	334	607	375	106	20											411
2003	1352	801	349	386	1553	682	338	554	198	95	60										380
2004	1950	964	449	501	2522	688	1494	793	364	170	300	219									650
2005	1738	1308	583	797	4027	1183	3043	1283	576	314	799	894	80								924
2006	1830	1620	1532	1071	5741	1642	4496	1996	803	551	841	1771	386	150							1124
2007	2421	1973	1711	1505	6819	2076	6846	2513	1071	797	1355	2394	1108	982	262						1586
2008	2733	1996	1634	1660	7044	1454	7761	2479	1426	891	1666	2630	1525	1645	880	191					1540
2009	2665	1897	1524	1524	6229	1106	7006	2811	1382	715	1677	2607	1791	1961	926	1015	151				1435
2010	3078	2225	1904	1888	8124	1549	7457	3630	1834	1003	2199	3047	2297	2604	1471	2354	502	157			1624
2011	3625	2677	2488	2354	9913	1824	6565	4150	2275	1229	3089	3123	3152	3438	1925	3759	575	735	124		1702
2012	4687	3074	3273	2927	11430	1859	5307	3135	2459	1471	3556	2900	4021	3790	2302	3567	700	1325	447	258	1661

## Vállalatok importálási túlélése

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz
1993	10856																				10856
1994	5727	10884																			16611
1995	3952	5266	8257																		17475
1996	2961	3421	4061	8061																	18504
1997	2396	2475	2735	4030	8089																19725
1998	2053	2015	2120	2779	4308	8184															21459
1999	1768	1693	1758	2178	3053	4143	7641														22234
2000	1582	1470	1516	1795	2377	2895	3889	7729													23253
2001	1454	1296	1337	1520	2022	2286	2711	3945	8164												24735
2002	1312	1165	1197	1343	1750	1917	2141	2790	4189	8732											26536
2003	1215	1054	1064	1182	1508	1633	1776	2194	2818	4296	8661										27401
2004	1083	896	891	990	1242	1327	1356	1610	1905	2469	3311	4808									21888
2005	809	618	603	646	813	795	818	900	972	1144	1314	1587	3483								14502
2006	718	529	518	549	677	640	664	713	729	839	900	971	1599	3645							13691
2007	662	486	474	484	603	561	555	615	601	652	670	693	1057	1636	3692						13441
2008	600	440	424	421	540	497	489	540	516	533	559	560	824	1139	1908	3634					13624
2009	563	415	393	385	489	446	448	474	449	463	462	465	673	876	1291	1751	3977				14020
2010	515	382	361	351	453	399	405	421	395	400	408	409	556	714	988	1210	2047	4603			15017
2011	485	347	337	324	425	370	372	390	364	366	361	349	489	596	817	907	1380	2263	5383		16325
2012	450	321	314	296	398	339	340	353	322	333	317	310	426	503	687	715	1022	1420	2475	4992	16333

## Vállalatok importálási továbbélése (százalék)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1993	100,0																			
1994	52,8	100,0																		
1995	36,4	48,4	100,0																	
1996	27,3	31,4	49,2	100,0																
1997	22,1	22,7	33,1	50,0	100,0															
1998	18,9	18,5	25,7	34,5	53,3	100,0														
1999	16,3	15,6	21,3	27,0	37,7	50,6	100,0													
2000	14,6	13,5	18,4	22,3	29,4	35,4	50,9	100,0												
2001	13,4	11,9	16,2	18,9	25,0	27,9	35,5	51,0	100,0											
2002	12,1	10,7	14,5	16,7	21,6	23,4	28,0	36,1	51,3	100,0										
2003	11,2	9,7	12,9	14,7	18,6	20,0	23,2	28,4	34,5	49,2	100,0									
2004	10,0	8,2	10,8	12,3	15,4	16,2	17,7	20,8	23,3	28,3	38,2	100,0								
2005	7,5	5,7	7,3	8,0	10,1	9,7	10,7	11,6	11,9	13,1	15,2	33,0	100,0							
2006	6,6	4,9	6,3	6,8	8,4	7,8	8,7	9,2	8,9	9,6	10,4	20,2	45,9	100,0						
2007	6,1	4,5	5,7	6,0	7,5	6,9	7,3	8,0	7,4	7,5	7,7	14,4	30,3	44,9	100,0					
2008	5,5	4,0	5,1	5,2	6,7	6,1	6,4	7,0	6,3	6,1	6,5	11,6	23,7	31,2	51,7	100,0				
2009	5,2	3,8	4,8	4,8	6,0	5,4	5,9	6,1	5,5	5,3	5,3	9,7	19,3	24,0	35,0	48,2	100,0			
2010	4,7	3,5	4,4	4,4	5,6	4,9	5,3	5,4	4,8	4,6	4,7	8,5	16,0	19,6	26,8	33,3	51,5	100,0		
2011	4,5	3,2	4,1	4,0	5,3	4,5	4,9	5,0	4,5	4,2	4,2	7,3	14,0	16,4	22,1	25,0	34,7	49,2	100,0	
2012	4,1	2,9	3,8	3,7	4,9	4,1	4,4	4,6	3,9	3,8	3,7	6,4	12,2	13,8	18,6	19,7	25,7	30,8	46,0	100,0

## Vállalatok importálási továbbélési megoszlása (százalék)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz	
1993	100,0																					100,0
1994	34,5	65,5																				100,0
1995	22,6	30,1	47,3																			100,0
1996	16,0	18,5	21,9	43,6																		100,0
1997	12,1	12,5	13,9	20,4	41,0																	100,0
1998	9,6	9,4	9,9	13,0	20,1	38,1																100,0
1999	8,0	7,6	7,9	9,8	13,7	18,6	34,4															100,0
2000	6,8	6,3	6,5	7,7	10,2	12,5	16,7	33,2														100,0
2001	5,9	5,2	5,4	6,1	8,2	9,2	11,0	15,9	33,0													100,0
2002	4,9	4,4	4,5	5,1	6,6	7,2	8,1	10,5	15,8	32,9												100,0
2003	4,4	3,8	3,9	4,3	5,5	6,0	6,5	8,0	10,3	15,7	31,6											100,0
2004	4,9	4,1	4,1	4,5	5,7	6,1	6,2	7,4	8,7	11,3	15,1	22,0										100,0
2005	5,6	4,3	4,2	4,5	5,6	5,5	5,6	6,2	6,7	7,9	9,1	10,9	24,0									100,0
2006	5,2	3,9	3,8	4,0	4,9	4,7	4,8	5,2	5,3	6,1	6,6	7,1	11,7	26,6								100,0
2007	4,9	3,6	3,5	3,6	4,5	4,2	4,1	4,6	4,5	4,9	5,0	5,2	7,9	12,2	27,5							100,0
2008	4,4	3,2	3,1	3,1	4,0	3,6	3,6	4,0	3,8	3,9	4,1	4,1	6,0	8,4	14,0	26,7						100,0
2009	4,0	3,0	2,8	2,7	3,5	3,2	3,2	3,4	3,2	3,3	3,3	3,3	4,8	6,2	9,2	12,5	28,4					100,0
2010	3,4	2,5	2,4	2,3	3,0	2,7	2,7	2,8	2,6	2,7	2,7	2,7	3,7	4,8	6,6	8,1	13,6	30,7				100,0
2011	3,0	2,1	2,1	2,0	2,6	2,3	2,3	2,4	2,2	2,2	2,2	2,1	3,0	3,7	5,0	5,6	8,5	13,9	33,0			100,0
2012	2,8	2,0	1,9	1,8	2,4	2,1	2,1	2,2	2,0	2,0	1,9	1,9	2,6	3,1	4,2	4,4	6,3	8,7	15,2	30,6		100,0

## Vállalatok átlagos importja importálási továbbélés szerint (millió Ft, 2010. évi áron)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Össz
1993	42																				42
1994	137	23																			62
1995	159	66	28																		69
1996	181	94	79	19																	72
1997	295	258	224	78	21																124
1998	420	495	321	133	77	20															159
1999	564	713	430	172	124	87	20														190
2000	826	865	573	225	191	209	117	35													242
2001	714	990	780	233	198	262	232	159	20												248
2002	950	1148	743	266	245	318	320	224	66	19											249
2003	1045	1320	583	308	323	523	421	320	113	77	32										269
2004	1458	1628	709	375	414	657	666	453	190	126	142	123									402
2005	1222	2366	1195	563	588	1101	1160	844	349	256	447	653	85								631
2006	1367	2961	1914	728	765	1397	1422	1193	507	373	740	1187	298	125							773
2007	1584	3522	1879	874	893	1760	2271	1391	850	548	739	1347	455	448	169						882
2008	1739	3710	2618	907	963	1222	2679	1381	1060	633	910	1570	599	700	487	147					908
2009	1589	2790	2122	828	857	835	2842	1421	977	536	1185	1231	576	696	434	415	97				743
2010	2534	3588	2422	1013	1060	1131	2853	1935	1176	689	1513	1368	637	888	714	607	257	116			813
2011	3321	4222	2012	1152	1286	1376	1999	1765	1505	825	1937	1870	702	1206	780	805	276	525	81		812
2012	3597	4639	1736	1264	1329	1538	1650	1376	1670	851	1909	2492	789	1374	793	1088	437	903	190	114	823

**A vállalati export termék- és partnerszáma**

	Termékszám			Partnerszám		
	átlag	medián	szórás	átlag	medián	szórás
1992	5,4	2	10,7	2,5	1	3,8
1993	5,1	2	11,0	2,5	1	4,0
1994	5,4	2	10,9	2,5	1	3,9
1995	4,7	2	10,1	2,3	1	3,6
1996	5,7	2	11,6	2,6	1	3,9
1997	6,1	2	12,4	2,7	2	3,9
1998	6,5	2	13,6	2,7	2	4,0
1999	6,7	2	14,1	2,8	2	4,2
2000	7,0	2	14,9	2,9	2	4,4
2001	7,3	2	15,7	2,9	2	4,4
2002	7,6	2	18,0	2,9	2	4,5
2003	7,4	2	17,0	3,0	2	4,6
2004	7,9	2	17,4	3,1	1	5,3
2005	8,8	3	19,7	3,4	2	6,0
2006	8,6	2	20,5	3,4	1	6,1
2007	9,1	3	23,1	4,1	2	7,1
2008	8,8	2	22,4	4,2	2	7,2
2009	9,3	3	24,6	4,4	2	7,5
2010	9,2	2	24,5	4,4	2	7,5
2011	9,2	2	24,8	4,3	1	7,5
2012	9,3	2	25,1	4,3	1	7,6



**Exportáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 1996-2003  
átlaga**

partnerek	termékek							Össz.
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
Vállalatok száma (százalék)								
1	32,4	7,7	6,0	2,0	0,8	0,0		48,9
2	3,0	5,9	6,6	3,3	3,5	0,3	0,1	22,6
3-5	1,3	2,0	6,0	4,2	4,5	0,5	0,1	18,6
5-10	0,2	0,3	1,2	1,5	2,3	0,3	0,1	6,0
11-50	0,1	0,1	0,4	0,7	2,1	0,4	0,1	3,8
51-100			0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
101-							0,0	0,0
Összesen	37,0	16,0	20,1	11,7	13,3	1,5	0,4	100,0
Forgalom összege (százalék)								
1	0,8	0,5	0,8	0,5	0,4	0,0		3,1
2	0,3	0,4	0,8	0,9	2,2	0,5	0,0	5,2
3-5	0,3	0,5	1,5	1,8	5,1	1,4	0,2	10,8
5-10	0,1	0,3	1,1	1,8	5,2	2,0	0,9	11,4
11-50	0,1	0,2	1,0	3,1	20,2	12,1	23,2	59,9
51-100			0,0	0,0	2,4	1,3	5,2	8,9
101-							0,7	0,7
Összesen	1,6	1,9	5,2	8,2	35,5	17,3	30,3	100,0
Átlagos forgalom (millió Ft)								
1	11,5	30,7	61,2	126,0	261,4	315,3		
2	43,5	32,5	59,1	123,8	294,6	790,8	276,5	
3-5	119,3	116,0	115,7	209,2	534,3	1364,6	939,8	
5-10	277,7	437,3	440,4	549,9	1067,7	3003,2	5683,1	
11-50	725,4	960,0	1265,2	1975,1	4664,0	17727,6	88255,6	
51-100					24345,4	51938,3	194563,0	
101-							n.a.	

**Exportáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 2004-2012  
átlaga**

partnerek	termékek							
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	Össz.
Vállalatok száma (százalék)								
1	30,7	7,2	6,2	2,7	2,0	0,1	0,0	49,0
2	2,9	4,2	4,6	2,3	2,7	0,3	0,1	17,0
3-5	1,9	2,1	4,9	3,2	3,7	0,5	0,2	16,6
5-10	0,6	0,6	1,8	2,0	3,1	0,4	0,2	8,6
11-50	0,2	0,3	1,1	1,6	4,0	0,8	0,5	8,4
51-100	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3
101-					0,0	0,0	0,0	0,0
Össz.	36,4	14,4	18,5	11,9	15,6	2,2	1,0	100,0
Forgalom összege (százalék)								
1	0,8	0,4	0,6	0,4	0,7	0,1	0,1	3,1
2	0,4	0,3	0,5	0,4	1,0	0,2	0,1	2,8
3-5	0,8	0,4	1,3	1,2	1,7	0,6	0,4	6,4
5-10	0,5	0,3	1,3	1,7	3,5	0,7	0,7	8,7
11-50	0,4	0,5	2,5	4,5	18,6	9,3	21,3	57,1
51-100	0,4	0,6	0,0	0,8	2,8	5,3	4,8	14,7
101-					0,1	4,7	2,3	7,2
Össz.	3,2	2,6	6,3	9,0	28,3	21,0	29,7	100,0
Átlagos forgalom (millió Ft)								
1	43,9	87,4	167,2	267,1	594,0	2772,3	4432,8	
2	223,9	126,3	206,6	271,4	635,8	1100,7	726,9	
3-5	712,4	352,4	432,5	550,9	722,4	1867,6	2841,0	
5-10	1487,2	916,1	1208,6	1355,6	1840,3	2724,7	6348,2	
11-50	2861,3	2696,3	3945,4	4575,2	7625,0	18785,5	75950,5	
51-100	132460,0	n.a.	12669,7	125224,0	30294,2	97324,8	128384,0	
101-					n.a.	n.a.	239812,0	

**A vállalati import termék- és partnerszáma**

	Termékszám			Partnerszám		
	átlag	medián	szórás	átlag	medián	szórás
1992	11,3	3	24,6	2,5	1	2,72
1993	11,1	3	23,8	2,5	1	2,83
1994	11,4	3	25,1	2,6	1	2,94
1995	11,9	3	26,3	2,8	1	3,39
1996	12,7	4	28,6	3,1	2	3,89
1997	14,0	4	30,6	3,4	2	4,49
1998	14,9	4	32,0	3,6	2	4,82
1999	15,5	4	33,3	3,7	2	4,97
2000	16,0	4	34,1	3,8	2	5,22
2001	16,0	4	34,4	4,0	2	5,37
2002	16,2	4	34,8	4,0	2	5,49
2003	16,3	4	35,1	4,2	2	5,68
2004	16,3	4	34,5	3,1	2	3,76
2005	16,7	5	34,9	3,5	2	4,10
2006	16,6	4	35,8	3,4	2	4,24
2007	17,6	5	37,4	3,6	2	4,44
2008	17,4	4	38,8	3,6	2	4,51
2009	16,7	4	38,1	3,6	2	4,55
2010	16,6	4	39,5	3,4	2	4,51
2011	16,8	4	40,5	3,5	2	4,55
2012	17,5	4	41,5	3,6	2	4,63

**Importáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 1996-2003  
átlaga**

partnerek	termékek							
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	Össz.
Vállalatok száma (százalék)								
1	24,3	7,0	6,9	3,4	2,7	0,1	0,0	44,3
2	1,4	4,2	5,3	3,0	3,4	0,3	0,1	17,7
3-5	0,3	0,9	5,0	5,1	7,2	0,7	0,2	19,5
5-10	0,0	0,1	0,6	1,7	6,7	1,2	0,3	10,6
11-50	0,0	0,0	0,0	0,2	3,3	2,5	1,9	8,0
51-100				0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
101-								
Össz.	26,0	12,1	17,9	13,4	23,3	4,8	2,5	100,0
Forgalom összege (százalék)								
1	2,5	0,3	0,4	0,4	0,7	0,1	0,0	4,4
2	0,2	0,7	0,5	0,5	1,3	0,3	0,2	3,5
3-5	0,1	0,2	0,9	1,2	3,6	1,0	0,9	7,9
5-10	0,0	0,1	0,4	0,8	5,7	2,4	1,7	11,2
11-50	0,0	0,0	0,0	0,3	6,8	10,1	47,3	64,5
51-100				0,0	0,0	0,0	8,5	8,5
101-								
Össz.	2,8	1,3	2,3	3,2	18,0	13,9	58,5	100,0
Átlagos forgalom (millió Ft)								
1	35,9	13,6	19,8	34,3	76,4	202,6	1143,1	
2	35,6	37,4	29,6	47,9	115,5	264,1	881,0	
3-5	104,7	77,4	57,0	76,1	155,3	416,4	1471,0	
5-10	233,2	283,2	245,5	159,9	275,8	645,6	1888,0	
11-50	6,0	98,0	234,7	647,7	683,7	1363,9	8170,6	
51-100				n.a.	n.a.	2592,0	71131,3	
101-								

22. táblázat

**Importáló vállalatok partnerek és termékek száma szerinti megoszlása, 2004-2012  
átlaga**

partnerek	termékek							
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	Össz
Vállalatok száma (százalék)								
1	24,6	7,3	7,4	3,6	3,5	0,3	0,1	46,8
2	1,4	3,5	4,8	2,9	3,4	0,5	0,3	16,7
3-5	0,5	0,9	3,9	4,3	7,2	1,0	0,4	18,2
5-10	0,1	0,1	0,6	1,5	6,8	1,5	0,5	11,2
11-50	0,0	0,0	0,1	0,2	3,2	2,2	1,5	7,2
51-100						0,0	0,0	0,0
101-								
Össz	26,7	11,8	16,7	12,4	24,1	5,5	2,9	100,0
Forgalom összege (százalék)								
1	2,9	1,1	0,5	0,3	0,9	0,1	0,1	5,9
2	0,8	0,3	0,5	0,4	1,0	0,3	0,4	3,7
3-5	0,9	0,5	1,0	1,2	3,0	1,0	1,6	9,1
5-10	0,8	0,1	0,6	1,3	7,1	2,0	3,0	14,8
11-50	0,0	0,0	0,1	0,3	8,4	10,9	41,8	61,6
51-100						0,0	4,9	4,9
101-								
Össz	5,3	2,0	2,7	3,6	20,3	14,4	51,8	100,0
Átlagos forgalom (millió Ft)								
1	109,5	135,6	63,3	91,6	239,9	371,8	1224,6	
2	584,6	91,6	94,7	112,2	270,6	607,4	1425,0	
3-5	1524,7	515,4	245,1	261,5	374,8	935,4	3326,7	
5-10	8155,8	583,1	946,6	835,5	974,0	1183,5	4812,0	
11-50	3596,0	706,5	2378,6	2197,5	2393,0	4676,2	25082,3	
51-100						n.a.	252134,0	
101-								

23. táblázat

**Először exportáló vállalatok számának megoszlása a termékek és partnerek száma  
szerint 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	Össz
1	53,2	10,0	7,3	2,6	1,3	0,0	0,0	74,5
2	2,5	4,5	4,3	2,1	2,1	0,2	0,0	15,7
3-5	0,9	1,1	2,5	1,3	1,4	0,1	0,1	7,3
6-10	0,1	0,1	0,4	0,4	0,5	0,0	0,0	1,6
11-50	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,1	0,0	0,8
51-100					0,0	0,0	0,0	0,0
101-							0,0	0,0
Össz	56,8	15,7	14,7	6,5	5,7	0,5	0,2	100,0

24. táblázat

**Először exportáló vállalatok forgalmának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							Össz
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
1	7,6	2,7	3,1	1,4	1,3	0,0	0,0	16,1
2	1,9	1,9	2,9	1,6	2,9	0,2	0,2	11,6
3-5	1,5	1,5	4,1	3,7	4,2	0,8	0,6	16,5
6-10	1,6	0,8	2,0	2,5	3,6	0,4	0,6	11,5
11-50	1,1	0,5	3,8	3,3	15,0	8,2	5,1	36,9
51-100					0,3	0,2	4,0	4,6
101-							2,8	2,8
Össz	13,6	7,4	15,9	12,5	27,2	9,9	13,4	100,0

25. táblázat

**Először importáló vállalatok számának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							Össz.
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
1	45,6	10,6	9,2	4,0	2,9	0,2	0,0	72,5
2	1,6	4,1	4,5	2,2	2,2	0,2	0,1	14,8
3-5	0,4	0,6	2,9	2,3	2,6	0,3	0,1	9,1
6-10	0,0	0,0	0,3	0,6	1,4	0,2	0,1	2,7
11-50	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,2	0,2	0,9
51-100						0,0	0,0	0,0
Össz	47,6	15,4	16,9	9,1	9,5	1,1	0,4	100,0

26. táblázat

**Először importáló vállalatok forgalmának megoszlása a termékek és partnerek száma szerint 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							Össz.
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
1	6,9	2,1	3,0	1,5	2,5	0,3	0,3	16,6
2	1,4	1,6	4,6	1,3	2,6	0,7	0,4	12,5
3-5	1,9	0,8	4,2	3,4	6,1	1,2	1,1	18,7
6-10	0,9	0,2	1,5	1,9	8,3	1,9	2,0	16,8
11-50	0,0	0,0	0,1	0,4	9,0	7,2	15,5	32,3
51-100						0,1	3,0	3,0
Össz:	11,2	4,7	13,4	8,4	28,6	11,4	22,2	100,0

27. táblázat

**Előző évben egy terméket egy partnernek exportáló vállalatok termékek és partnerek szerinti megoszlása a következő évben 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							Össz.
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
1	53,7	10,1	5,6	1,3	0,5			71,2
2	4,4	6,5	5,2	1,8	1,1	0,0	0,0	18,9
3-5	1,3	1,6	3,2	1,3	0,8	0,0		8,2
6-10	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,0		1,4
11-50	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0		0,3
51-100					0,0			0,0
101-								
Össz:	59,5	18,4	14,4	4,8	2,8	0,1	0,0	100,0

28. táblázat

**Előző évben egy terméket egy partnertől importáló vállalatok termékek és partnerek száma szerinti megoszlása a következő évben 1993-2012 (százalék)**

Partnerek száma	Termékek száma							Össz.
	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-	
1	49,1	11,4	7,9	2,2	1,2	0,0	0,0	71,9
2	2,9	6,0	5,5	1,8	1,1	0,0	0,0	17,3
3-5	0,5	1,0	3,5	2,1	1,6	0,1	0,0	8,9
6-10	0,0	0,0	0,2	0,5	0,8	0,1	0,0	1,6
11-50		0,0		0,0	0,2	0,1	0,1	0,3
51-100								
101-								
Össz:	52,5	18,4	17,1	6,7	4,9	0,3	0,1	100,0

29. táblázat

**Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Termékek részesedési sorrendje					Össz
	1.	2.	3.	4.	5.	
1	100,0					100,0
2	81,5	18,5				100,0
3	73,7	20,0	6,3			100,0
4	69,2	20,2	7,7	2,9		100,0
5	65,9	20,0	8,6	3,9	1,6	100,0
6-10	61,1	19,5	9,1	4,9	2,7	97,3
11-50	50,6	17,8	9,4	5,8	4,0	87,6
51-100	37,4	14,3	8,5	5,9	4,5	70,6
101-	32,3	13,1	7,9	5,4	4,2	62,9

30. táblázat

**Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Termékek részesedési sorrendje					Össz
	1.	2.	3.	4.	5.	
1	100,0					100,0
2	82,8	17,2				100,0
3	75,7	18,8	5,5			100,0
4	70,4	19,9	7,2	2,5		100,0
5	68,0	19,6	7,8	3,3	1,3	100,0
6-10	62,7	19,4	8,8	4,6	2,4	97,8
11-50	53,7	17,7	9,0	5,4	3,6	89,4
51-100	43,1	15,3	8,6	5,7	4,1	76,9
101-	34,5	13,6	8,3	5,7	4,3	66,4

31. táblázat

**Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Termékek részesedési sorrendje					Össz
	1.	2.	3.	4.	5.	
1	100,0					100,0
2	80,2	19,8				100,0
3	71,8	21,1	7,1			100,0
4	66,8	21,1	8,7	3,4		100,0
5	63,3	21,1	9,4	4,4	1,8	100,0
6-10	57,8	20,3	10,0	5,5	3,2	96,8
11-50	45,7	18,1	10,2	6,6	4,5	85,1
51-100	33,6	15,2	9,3	6,5	4,9	69,5
101-	29,8	13,5	8,3	5,9	4,5	62,0



32. táblázat

**Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a termékek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Termékek részesedési sorrendje					Össz
	1.	2.	3.	4.	5.	
1	100,0					100,0
2	81,3	18,7				100,0
3	73,4	20,1	6,5			100,0
4	68,7	20,3	8,0	3,0		100,0
5	65,2	20,1	8,9	4,1	1,7	100,0
6-10	59,4	20,0	9,6	5,2	3,0	97,1
11-50	46,3	18,2	10,1	6,5	4,5	85,6
51-100	34,1	15,2	9,4	6,5	4,9	70,2
101-	27,5	13,1	8,3	6,0	4,6	59,4

33. táblázat

**Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Partnerek részesedési sorrendje				
	1.	2.	3.	4.	5.
1	96,2	22,5	10,0	5,8	4,0
2	89,1	20,3	9,3	5,5	3,7
3-5	83,8	20,0	8,8	5,2	3,7
6-10	79,7	19,2	8,7	5,1	3,5
11-50	76,4	18,3	8,5	5,0	3,5
51-100	70,6	18,6	8,6	5,0	3,3
101-	67,5	17,8	8,3	5,1	3,5

Megjegyzés: A sorok összegei meghaladhatják a 100 százalékot, mivel a partnerek esetében az átlag kiszámításakor a nullákat nem vettük figyelembe.

34. táblázat

**Exportáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Partnerek részesedési sorrendje				
	1.	2.	3.	4.	5.
1	95,3	20,9	9,1	5,3	3,6
2	87,3	19,9	9,0	5,2	3,5
3-5	81,3	19,3	8,7	5,2	3,6
6-10	75,4	19,1	9,0	5,5	3,8
11-50	70,5	18,1	8,9	5,5	3,8
51-100	64,9	17,4	9,1	5,6	3,9
101-	57,5	19,4	9,4	6,0	4,3

Megjegyzés: A sorok összegei meghaladhatják a 100 százalékot, mivel a partnerek esetében az átlag kiszámításakor a nullákat nem vettük figyelembe.

35. táblázat

**Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Partnerek részesedési sorrendje				
	1.	2.	3.	4.	5.
1	98,1	24,1	10,6	5,8	3,8
2	90,9	20,7	9,5	5,4	3,4
3-5	85,0	20,1	8,6	4,7	3,1
6-10	79,6	19,7	8,4	4,5	2,7
11-50	72,6	18,9	8,6	4,7	2,9
51-100	63,2	18,3	8,9	5,2	3,3
101-	57,6	17,5	8,8	5,3	3,5

Megjegyzés: A sorok összegei meghaladhatják a 100 százalékot, mivel a partnerek esetében az átlag kiszámításakor a nullákat nem vettük figyelembe.

36. táblázat

**Importáló vállalatok termékszám szerinti részesedési megoszlása a partnerek részesedési rangsora szerint, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Partnerek részesedési sorrendje				
	1.	2.	3.	4.	5.
1	97,9	22,5	8,6	4,6	2,7
2	91,8	20,3	7,9	4,3	2,8
3-5	86,4	20,2	8,0	4,1	2,5
6-10	80,4	19,7	8,4	4,4	2,7
11-50	72,0	19,0	8,9	5,0	3,1
51-100	65,4	18,3	8,9	5,3	3,4
101-	66,0	16,3	8,1	5,0	3,4

Megjegyzés: A sorok összegei meghaladhatják a 100 százalékot, mivel a partnerek esetében az átlag kiszámításakor a nullákat nem vettük figyelembe.

37. táblázat

**Exportáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint 2004-2008 a 2004. évi termékbesorolás szerint (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	2,2	0,2	1,3	4,0	7,7
2	0,6	1,7	0,6	5,5	8,5
3-5	0,1	2,3	0,3	15,8	18,5
6-10		0,7		17,6	18,3
11-50		0,3		38,0	38,3
51-100				6,5	6,5
101-				2,3	2,3
Összesen	3,0	5,2	2,1	89,7	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

38. táblázat

**Exportáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint  
2008-2012 a 2008. évi termékbesorolás szerint (százalék) \***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	7,2		1,5	5,7	14,4
2	1,2	1,5	0,5	7,2	10,4
3-5	0,8	1,4	0,4	17,2	19,9
6-10	0,2	0,5	0,1	17,2	18,0
11-50		0,1		30,5	30,7
51-100				4,7	4,7
101-				2,0	2,0
Összesen	9,4	3,6	2,5	84,5	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

39. táblázat

**Importáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint,  
2004-2008 a 2004. évi termékbesorolás szerint (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	0,6	0,1	0,4	2,5	3,5
2	0,1	0,3	0,1	2,7	3,1
3-5	0,1	0,5	0,1	7,7	8,3
6-10		0,4	0,0	11,4	11,9
11-50		0,5		43,9	44,3
51-100				18,1	18,1
101-		0,0		10,7	10,7
Összesen	0,7	1,8	0,5	96,9	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

40. táblázat

**Importáló vállalatok termékváltásának megoszlása a termékek száma szerint,  
2008-2012 a 2008. évi termékbesorolás szerint (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	2,0		0,5	3,4	6,0
2	0,4	0,5	0,4	4,3	5,6
3-5	0,3	0,8	0,1	10,3	11,5
6-10	0,1	0,3	0,1	13,6	13,9
11-50	0,0	0,3		42,8	43,1
51-100				12,9	12,9
101-				7,1	7,1
Összesen	2,9	1,8	1,1	94,2	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

41. táblázat

**Exportáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint  
2004-2008 2004. évi állapot (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	0,9	0,3	0,2	15,3	16,8
2	0,1	0,5		15,0	15,6
3-5		0,4		26,9	27,2
6-10				19,4	19,4
11-50				20,3	20,3
51-100				0,7	0,7
101-					
Összesen	1,0	1,2	0,2	97,6	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

42. táblázat

**Exportáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint  
2008-2012 2008. évi állapot (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	mindkettő	Összesen
1	2,8	0,2	0,6	14,0	17,6
2	0,1	0,4	0,1	14,0	14,6
3-5		0,2	0,1	23,5	23,7
6-10		0,0		20,1	20,1
11-50				23,1	23,1
51-100				0,8	0,8
101-				0,1	0,1
Összesen	2,9	0,9	0,8	95,5	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

43. táblázat

**Importáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint,  
2004-2008 2004. évi állapot (százalék) \***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	Mindkettő	Összesen
1	0,4	0,2	0,2	10,8	11,7
2		0,2		11,3	11,5
3-5		0,1		28,6	28,7
6-10		0,0		28,4	28,4
11-50				19,7	19,7
51-100				0,0	0,0
101-					
Összesen	0,4	0,5	0,2	98,8	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

44. táblázat

**Importáló vállalatok partnerváltásának megoszlása a termékek száma szerint,  
2008-2012 2008. évi állapot (százalék)\***

termékszám	Nincs	Megszüntet	Újat vesz be	mindkettő	Összesen
1	1,1	0,2	0,2	15,1	16,7
2	0,0	0,3	0,0	13,8	14,1
3-5		0,1	0,0	26,1	26,2
6-10		0,0		23,9	23,9
11-50				19,1	19,1
51-100				0,1	0,1
101-					
Összesen	1,2	0,6	0,3	98,0	100,0

\* Csak a minden évben forgalmazó vállalatok megoszlása

45. táblázat

**Exportáló vállalatok termékei életkora a termékek száma és az életkori sorrend  
szerint, (csak az 1996-2012-ben végig szereplő vállalatokra) (év)**

Öregségi rangsor	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-
1.	13,0	14,5	14,2	14,7	15,8	16,6	15,7
2.		5,4	8,6	10,9	14,2	16,4	14,4
3.			5,0	8,2	12,4	15,4	14,0
4.			3,1	6,0	10,9	14,8	13,7
5.			2,0	4,2	9,4	14,3	13,2
6.				3,0	8,2	13,7	12,8
7.				2,3	7,0	13,3	12,6
8.				1,9	6,1	13,0	12,2
9.				1,6	5,4	12,4	12,0
10.				1,1	4,6	11,9	11,8

46. táblázat

**Importáló vállalatok termékei életkora a termékek száma és az életkori sorrend  
szerint, (csak az 1996-2012-ben végig szereplő vállalatokra) (év)**

Öregségi rangsor	1	2	3-5	6-10	11-50	51-100	101-
1.	10,3	11,0	12,0	14,5	17,4	19,0	19,5
2.		3,9	6,9	10,5	15,3	18,4	19,2
3.			3,8	7,8	13,6	17,7	18,9
4.			2,4	5,7	12,2	16,9	18,7
5.			1,6	4,2	11,0	16,2	18,4
6.				2,9	9,9	15,6	18,1
7.				2,1	8,8	14,9	17,7
8.				1,6	8,0	14,4	17,5
9.				1,4	7,2	13,8	17,2
10.				1,3	6,4	13,3	17,0

47. táblázat

**Exportáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Kétszámjegyű ágazatok száma				
	1	2	3	4	5 vagy több
1	100,0				
2	51,5	48,5			
3-5	21,4	39,6	28,5	8,9	1,6
6-10	5,9	17,1	22,9	22,4	31,7
11-50	0,8	3,4	6,1	8,9	80,8
51-100			0,1	0,2	99,7
101-					100,0

48. táblázat

**Exportáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Kétszámjegyű ágazatok száma				
	1	2	3	4	5 vagy több
1	100,0				
2	51,8	48,2			
3-5	24,4	37,3	27,5	9,0	1,7
6-10	7,4	17,6	21,5	21,2	32,3
11-50	1,1	4,5	6,2	7,6	80,7
51-100		0,1	0,2	0,3	99,3
101-					100,0

49. táblázat

**Importáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 1996-2003 átlaga (százalék)**

termékszám	Kétszámjegyű ágazatok száma				
	1	2	3	4	5 vagy több
1	100,0				
2	46,4	53,6			
3-5	21,0	36,9	29,8	10,2	2,1
6-10	5,9	14,6	20,3	22,6	36,6
11-50	0,3	2,3	4,2	6,4	86,8
51-100			0,0	0,1	99,8
101-					100,0

50. táblázat

**Importáló vállalatok számának termékszám és ágazatok száma szerinti megoszlása, 2004-2012 átlaga (százalék)**

termékszám	Kétszámjegű ágazatok száma				
	1	2	3	4	5 vagy több
1	100,0				
2	45,4	54,6			
3-5	18,8	36,6	31,3	11,0	2,3
6-10	5,4	14,3	19,9	21,8	38,6
11-50	0,6	2,5	4,0	6,0	87,0
51-100		0,0	0,1	0,1	99,8
101-					100,0

51. táblázat

**A mérleggel összekötött vállalati minta jellemzői**

év	Export					Import				
	Vállalat (1)	Megfigyelés (2)	Megfigyelés/vállalat (3)	Md Ft (4)	% (5)	Vállalat (1)	Megfigyelés (2)	Megfigyelés/vállalat (3)	Md Ft (4)	% (5)
1992	5358	41671	8	1278	44,8	8424	159444	19	1238	43,6
1993	5365	47869	9	1393	56,7	8641	194592	23	1851	54,0
1994	5843	59525	10	1783	62,5	9453	242753	26	2499	63,8
1995	6322	67460	11	2028	66,3	9691	271954	28	2624	70,5
1996	6761	73090	11	1950	51,5	10129	309448	31	2534	57,4
1997	7367	87727	12	3377	69,1	11033	382776	35	3899	69,9
1998	8091	102814	13	4376	73,2	12074	452640	37	5178	74,7
1999	8191	111233	14	5044	73,5	12421	491131	40	6047	76,2
2000	8747	127972	15	6294	75,5	12992	537925	41	7535	78,2
2001	9304	143276	15	7128	79,9	13436	572221	43	8284	82,6
2002	9585	159736	17	8107	85,9	14027	619540	44	9068	85,3
2003	9615	164831	17	7571	73,9	14109	647836	46	9990	85,6
2004	6050	125267	21	8191	67,9	7497	341871	46	9548	71,0
2005	6031	111597	19	8472	63,2	7602	266731	35	9416	65,9
2006	6482	125301	19	10542	66,7	7838	273343	35	10748	65,7
2007	5129	117805	23	11978	65,4	7455	282360	38	12199	66,6
2008	5380	128576	24	12796	66,2	7623	291135	38	12862	67,3
2009	5238	136269	26	11141	66,0	7396	275664	37	10538	66,8
2010	5572	156906	28	13474	68,4	7635	300051	39	13277	73,1
2011	5789	169619	29	14692	68,0	7936	318972	40	14228	73,3
2012	6068	186563	31	14937	68,9	7961	334373	42	14132	72,8

Megjegyzések: (1)-(3) oszlopokban a megfigyelések száma szerepel. (4) 2010. évi változatlan áron. Az (5) oszlopban a mintabeli vállalatok forgalmának a nemzetgazdasági mérlegben szereplő aggregált forgalomhoz viszonyított aránya szerepel.

**A forgalom megoszlása (százalék)**

Év	Export				Import			
	Nagy		Kicsi		Nagy		Kicsi	
	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi
1992	24,4	51,3	15,2	9,1	21,0	48,4	15,5	15,2
1993	24,9	54,7	10,2	10,2	18,7	46,8	20,5	14,0
1994	24,8	56,2	9,7	9,3	19,5	48,4	18,3	13,7
1995	24,3	58,4	9,5	7,8	19,1	54,1	11,6	15,3
1996	25,4	58,4	7,8	8,4	20,3	49,2	11,9	18,5
1997	18,7	70,0	5,3	6,0	15,6	60,4	9,4	14,6
1998	17,1	72,4	4,7	5,9	14,8	63,5	8,7	13,1
1999	15,8	75,0	3,9	5,4	13,2	66,8	7,7	12,2
2000	14,0	77,9	3,5	4,6	11,4	69,4	6,9	12,3
2001	11,9	81,0	3,4	3,8	10,8	70,4	6,9	11,9
2002	10,8	82,6	3,2	3,4	9,8	70,9	7,5	11,7
2003	14,5	78,3	3,7	3,5	10,3	69,9	7,5	12,2
2004	24,6	67,6	3,2	4,6	17,7	61,5	6,4	14,4
2005	24,6	67,3	3,4	4,7	17,9	60,0	6,1	16,0
2006	24,0	68,4	3,2	4,4	17,4	60,8	5,9	16,0
2007	24,6	67,8	3,2	4,5	17,9	63,1	5,5	13,4
2008	22,6	69,6	3,4	4,5	17,0	61,6	5,5	15,9
2009	21,8	70,4	3,4	4,4	16,4	64,7	5,2	13,6
2010	21,4	70,8	3,4	4,3	14,9	69,2	4,4	11,5
2011	23,1	68,9	3,7	4,3	15,8	67,8	5,3	11,2
2012	23,2	68,3	3,9	4,6	16,4	66,4	5,6	11,6

Megjegyzés: A sorok összege 100 az export illetve az import esetében.



**A megfigyelések számának megoszlása (százalék)**

Év	Export				Import			
	Nagy		Kicsi		Nagy		Kicsi	
	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	Külföldi
1992	26,1	21,2	37,3	15,4	20,9	26,2	31,6	21,4
1993	28,1	24,5	33,7	13,8	21,7	27,9	30,2	20,2
1994	29,7	26,1	30,6	13,6	21,4	29,9	29,0	19,8
1995	29,2	28,9	28,2	13,7	20,1	32,1	27,7	20,0
1996	28,8	29,6	27,9	13,7	19,3	32,8	27,2	20,7
1997	26,3	32,2	27,6	13,9	18,1	33,8	27,9	20,2
1998	25,1	32,6	28,7	13,6	17,6	33,3	28,9	20,2
1999	24,0	34,5	27,5	14,0	16,3	34,2	29,0	20,5
2000	23,4	36,5	26,1	14,1	16,2	34,7	28,4	20,7
2001	22,5	36,8	26,6	14,1	15,7	34,8	28,9	20,6
2002	22,2	37,6	26,2	14,0	15,2	34,5	29,4	20,9
2003	22,0	38,7	25,3	14,1	14,9	34,2	30,2	20,7
2004	22,4	42,2	21,9	13,6	15,4	39,6	24,9	20,2
2005	21,9	41,8	22,9	13,5	15,4	39,3	25,5	20,0
2006	20,5	43,2	22,7	13,6	15,2	39,3	25,7	19,7
2007	22,6	47,0	16,8	13,6	15,0	39,9	25,5	19,6
2008	23,0	45,9	17,8	13,2	15,0	40,4	25,0	19,6
2009	23,2	47,2	17,1	12,6	15,4	41,5	23,6	19,5
2010	24,1	46,5	17,2	12,3	15,1	42,9	23,0	19,0
2011	23,9	45,5	18,1	12,5	15,6	42,1	23,2	19,1
2012	23,7	44,2	19,7	12,5	16,1	41,2	23,4	19,3

Megjegyzés: A sorok összege 100 az export és az import esetében.

**A vállalatok számának megoszlása (százalék)**

Év	Export				Import			
	Kicsi		Nagy		Kicsi		Nagy	
	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi	belföldi	külföldi
1992	46,1	20,3	23,8	9,8	50,9	22,4	18,6	8,1
1993	45,0	21,1	21,6	12,4	50,4	21,3	18,3	10,0
1994	45,5	19,8	21,3	13,4	50,5	20,9	18,3	10,3
1995	46,5	20,1	20,1	13,3	50,3	21,1	17,8	10,9
1996	47,4	20,3	19,0	13,2	51,3	21,2	16,7	10,9
1997	49,1	19,8	17,8	13,3	52,9	20,5	15,9	10,7
1998	50,1	19,5	17,4	13,0	54,7	20,0	14,9	10,4
1999	50,1	19,6	17,0	13,3	55,3	19,9	14,4	10,4
2000	50,7	20,1	16,2	13,1	55,2	20,1	14,3	10,3
2001	51,4	20,0	15,9	12,6	55,9	20,0	14,0	10,2
2002	51,5	20,1	15,8	12,6	56,9	19,5	13,8	9,9
2003	51,5	20,5	15,3	12,7	57,0	19,5	13,7	9,9
2004	49,8	18,7	16,3	15,1	51,2	20,6	13,5	14,8
2005	50,2	18,1	16,2	15,5	51,6	20,4	13,3	14,6
2006	51,7	17,7	15,5	15,2	51,2	20,9	13,2	14,7
2007	45,0	19,2	17,3	18,6	49,7	21,7	13,0	15,7
2008	45,9	18,8	17,3	18,1	49,8	21,5	12,8	15,9
2009	44,2	19,1	17,3	19,5	49,5	21,6	12,5	16,4
2010	45,6	18,5	17,3	18,5	50,0	21,1	12,4	16,5
2011	46,9	18,0	16,8	18,4	50,8	20,6	12,6	16,0
2012	48,0	18,1	16,4	17,6	50,4	20,8	13,0	15,9

A sorok összege 100 az export és az import esetében.

55. táblázat

**Export és a partnerek száma**

Változók	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	ln(partner)					
	1992-2012	1992-2012	1992-2003	1992-2003	2004-2012	2004-2012
ln(export)	0,179*** (0,000387)	0,153*** (0,000566)	0,171*** (0,000480)	0,142*** (0,000717)	0,195*** (0,000682)	0,158*** (0,00107)
Konstans	-2,203*** (0,00627)	-1,861*** (0,0105)	-2,060*** (0,00761)	-1,728*** (0,0123)	-2,483*** (0,0116)	-1,813*** (0,0185)
Év és vállalati fix hatás	nem	igen	nem	igen	nem	igen
Megfigyelések száma	317.873	317.873	217.193	217.193	100.680	100.680
R <sup>2</sup>	0,404	0,254	0,369	0,230	0,448	0,253

Sztenderd hiba zárójelben

\*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05 \* p&lt;0,1.

56. táblázat

**Egy partnerre eső export és a termékszám**

Változók	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	ln(termék/partner)					
	1992-2012	1992-2012	1992-2003	1992-2003	2004-2012	2004-2012
ln(export/partner)	0,126*** (0,000540)	0,137*** (0,000725)	0,131*** (0,000665)	0,135*** (0,000927)	0,119*** (0,000971)	0,131*** (0,00132)
Konstans	-1,247*** (0,00837)	-1,421*** (0,0127)	-1,318*** (0,0101)	-1,403*** (0,0152)	-1,136*** (0,0157)	-1,193*** (0,0215)
Év és vállalati fix hatás	nem	igen	nem	igen	nem	igen
Megfigyelések száma	317.873	317.873	217.193	217.193	100.680	100.680
R <sup>2</sup>	0,147	0,139	0,152	0,132	0,130	0,146

Sztenderd hiba zárójelben

\*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

57. táblázat

**Import és a partnerek száma**

Változók	(1)	(2)	(3) ln(partner)		(5)	(6)
	1992-2012	1992-2012	1992-2003	1992-2003	2004-2012	2004-2012
ln(import)	0,195*** (0,000299)	0,166*** (0,000448)	0,204*** (0,000384)	0,162*** (0,000560)	0,188*** (0,000474)	0,156*** (0,000799)
Konstans	-2,309*** (0,00478)	-1,990*** (0,00811)	-2,404*** (0,00604)	-1,971*** (0,00952)	-2,290*** (0,00789)	-1,662*** (0,0137)
Év és vállalati fix hatás	nem	igen	nem	igen	nem	igen
Megfigyelések száma	578.327	578.327	405.271	405.271	173.056	173.056
R <sup>2</sup>	0,424	0,288	0,409	0,261	0,475	0,271

Sztenderd hiba zárójelben

\*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

58. táblázat

**Egy partnerre eső import és a termékszám**

Változók	(1)	(2)	(3) ln(termék/partner)		(5)	(6)
	1992-2012	1992-2012	1992-2003	1992-2003	2004-2012	2004-2012
ln(import/partner)	0,187*** (0,000453)	0,180*** (0,000590)	0,190*** (0,000571)	0,176*** (0,000740)	0,186*** (0,000774)	0,180*** (0,00110)
Konstans	-1,802*** (0,00688)	-1,591*** (0,0101)	-1,832*** (0,00852)	-1,569*** (0,0120)	-1,818*** (0,0122)	-1,554*** (0,0179)
Év és vállalati fix hatás	nem	igen	nem	igen	nem	igen
Megfigyelések száma	578.327	578.327	405.271	405.271	173.056	173.056
R <sup>2</sup>	0,228	0,187	0,215	0,176	0,250	0,214

Sztenderd hiba zárójelben

\*\*\* p&lt;0,01, \*\* p&lt;0,05, \* p&lt;0,1.

**Az export multiplikatív felbontása**

év	vállalat	ország/vállalat	termék/(ország/vállalat)	intenzív (export/extenzív) mFt*
1992	5358	2,5	3,1	30,7
1993	5365	2,9	3,1	29,1
1994	5843	3,2	3,2	30,0
1995	6322	3,3	3,3	30,1
1996	6761	3,3	3,3	26,7
1997	7367	3,4	3,5	38,5
1998	8091	3,4	3,7	42,6
1999	8191	3,5	3,9	45,3
2000	8747	3,6	4,1	49,2
2001	9304	3,7	4,2	49,8
2002	9585	3,8	4,4	50,8
2003	9615	3,9	4,4	45,9
2004	6050	4,0	5,2	65,4
2005	6031	3,8	4,9	75,9
2006	6482	3,8	5,0	84,1
2007	5129	4,7	4,9	101,7
2008	5380	4,9	4,9	99,5
2009	5238	5,1	5,1	81,8
2010	5572	5,3	5,3	85,9
2011	5789	5,4	5,4	86,6
2012	6068	5,5	5,6	80,1

\* 2010. évi változatlan áron.

## Az import multiplikatív felbontása

év	vállalat	ország/vállalat	termék/(ország/vállalat)	intenzív (import/extenzív) mFt*
1992	8424	2,7	6,9	7,8
1993	8641	3,2	7,1	9,5
1994	9453	3,4	7,5	10,3
1995	9691	3,9	7,2	9,7
1996	10129	4,2	7,3	8,2
1997	11033	4,7	7,4	10,2
1998	12074	5,0	7,5	11,4
1999	12421	5,2	7,6	12,3
2000	12992	5,4	7,7	14,0
2001	13436	5,6	7,6	14,5
2002	14027	5,8	7,6	14,6
2003	14109	6,1	7,6	15,4
2004	7497	4,6	9,9	27,9
2005	7602	4,3	8,1	35,3
2006	7838	4,4	8,0	39,3
2007	7455	4,7	8,1	43,2
2008	7623	4,8	8,0	44,2
2009	7396	4,8	7,8	38,2
2010	7635	4,9	8,0	44,2
2011	7936	5,0	8,0	44,6
2012	7961	5,1	8,2	42,3

\* 2010. évi változatlan áron.

**Multiplikatív intenzív összetevő mFt 2010. évi áron**

	Import				Export			
	Kicsi		Nagy		Kicsi		Nagy	
	Belföldi	Külföldi	Belföldi	Külföldi	Belföldi	Külföldi	Belföldi	Külföldi
1992	3,8	5,5	7,8	14,3	12,5	18,2	28,7	74,0
1993	6,5	6,6	8,2	15,9	8,8	21,5	25,8	64,9
1994	6,5	7,1	9,4	16,7	9,5	20,5	25,0	64,5
1995	4,0	7,4	9,1	16,2	10,1	17,2	25,1	60,7
1996	3,6	7,3	8,7	12,3	7,5	16,4	23,5	52,6
1997	3,5	7,4	8,7	18,2	7,4	16,6	27,4	83,8
1998	3,4	7,4	9,6	21,8	6,9	18,4	28,9	94,6
1999	3,3	7,3	10,0	24,1	6,4	17,4	29,8	98,6
2000	3,4	8,3	9,9	28,0	6,6	16,0	29,5	105,0
2001	3,5	8,4	10,0	29,3	6,3	13,3	26,3	109,4
2002	3,7	8,2	9,5	30,1	6,2	12,3	24,8	111,5
2003	3,8	9,1	10,7	31,6	6,8	11,4	30,4	92,9
2004	7,2	19,9	32,3	43,4	9,5	21,9	72,0	104,9
2005	8,5	28,3	41,2	53,9	11,4	26,4	85,3	122,3
2006	9,1	31,9	44,9	60,8	12,0	27,1	98,3	133,4
2007	9,4	29,5	51,6	68,4	19,4	33,4	110,7	146,5
2008	9,6	35,9	50,3	67,4	19,0	33,6	97,6	150,9
2009	8,4	26,6	40,8	59,6	16,0	28,7	77,0	122,0
2010	8,5	26,8	43,6	71,4	17,0	30,2	76,5	131,0
2011	10,2	26,1	45,0	71,8	17,8	30,0	83,5	131,1
2012	10,2	25,2	43,1	68,1	16,0	29,6	78,6	123,6

**Az export megoszlása összetevők szerint (százalék)**

év	Intenzív	extenzív						
		ország	termék	termék- ország	új	vállalat	vállalat- ország	vállalat- termék
1993	69	18	2	0	0	8	2	1
1994	90	0	3	0	0	7	0	1
1995	94	0	3	0	0	3	0	0
1996	94	0	3	0	0	4	0	0
1997	80	0	4	0	0	15	0	1
1998	95	0	3	0	0	2	0	0
1999	97	0	1	0	0	1	0	0
2000	95	0	2	0	0	3	0	0
2001	97	0	1	0	0	2	0	0
2002	97	0	2	0	0	1	0	0
2003	95	0	2	0	0	3	0	0
2004								
2005	99	0	0	0	0	1	0	0
2006	94	0	4	0	0	2	0	0
2007	96	1	1	0	0	2	0	0
2008	97	0	1	0	0	2	0	0
2009	97	0	2	0	0	1	0	0
2010	95	0	3	0	0	2	0	1
2011	99	0	0	0	0	1	0	0
2012	99	0	0	0	0	1	0	0

Megjegyzés: A sorok összege 100



**Az ország-intenzív export megoszlása (százalék)**

év	ország	termék	termék- ország	vállalat
1993	3	4	5	87
1994	3	5	6	85
1995	4	4	6	85
1996	3	7	5	84
1997	3	20	5	72
1998	3	3	4	90
1999	2	3	2	93
2000	4	3	5	88
2001	2	5	3	89
2002	1	4	3	91
2003	1	2	2	94
2004				
2005	2	1	2	95
2006	1	1	5	92
2007	2	2	2	94
2008	2	1	3	94
2009	1	1	2	95
2010	1	1	3	95
2011	2	1	3	95
2012	1	1	3	95

Megjegyzés: A sorok összege 100.

## Az import megoszlása összetevők szerint (százalék)

Év	Intenzív	Extenzív						
		ország	termék	termék- ország	új	vállalat	vállalat- ország	vállalat- termék
1993	65	15	0	0	0	10	10	0
1994	94	0	1	0	0	6	0	0
1995	92	0	2	0	0	6	0	0
1996	95	0	1	0	0	4	0	0
1997	96	0	1	0	0	3	0	0
1998	97	0	1	0	0	2	0	0
1999	98	0	1	0	0	1	0	0
2000	97	0	1	0	0	3	0	0
2001	98	0	1	0	0	1	0	0
2002	98	0	1	0	0	1	0	0
2003	96	0	2	0	0	2	0	0
2004								
2005	98	0	1	0	0	2	0	0
2006	97	0	1	0	0	2	0	0
2007	98	0	1	0	0	1	0	0
2008	97	0	1	0	0	2	0	0
2009	98	0	1	0	0	2	0	0
2010	92	0	6	0	0	2	0	0
2011	99	0	0	0	0	1	0	0
2012	99	0	0	0	0	1	0	0

Megjegyzés: A sorok összege 100.

**Az ország-intenzív import megoszlása (százalék)**

Év	ország	termék	ország- termék	vállalat
1993	3	14	10	74
1994	3	10	8	79
1995	3	8	9	80
1996	2	10	9	79
1997	3	16	15	66
1998	1	7	6	85
1999	1	5	5	88
2000	1	4	6	88
2001	1	4	7	88
2002	1	5	5	89
2003	1	4	4	91
2004				
2005	1	2	4	93
2006	2	2	5	91
2007	3	3	5	90
2008	1	2	4	93
2009	1	2	3	93
2010	2	2	4	92
2011	2	2	3	93
2012	1	2	3	94

Megjegyzés: A sorok összege 100.

**Az ország- és vállalat-intenzív export aránya különböző hosszúságú időablakok  
esetén (százalék)**

Év	Ország-intenzív				Vállalat-intenzív			
	1 év	2 év	3 év	7 év	1 év	2 év	3 év	7 év
1993	69				87			
1994	90	61			85	80		
1995	94	81	55		85	74	74	
1996	94	90	79		84	76	67	
1997	80	78	73		72	75	67	
1998	95	71	70		90	63	59	
1999	97	94	66	26	93	84	58	58
2000	95	89	84	33	88	86	78	53
2001	97	89	80	38	89	77	77	46
2002	97	95	88	46	91	78	67	43
2003	95	92	89	49	94	84	81	53
2004				63				59
2005	99			64	95			66
2006	94	96		64	92	88		63
2007	96	89	92	79	94	87	84	59
2008	97	93	86	78	94	89	85	64
2009	97	93	91	80	95	87	85	73
2010	95	92	89	71	95	90	84	65
2011	99	92	90	80	95	90	86	73

**Az ország- és vállalat-intenzív import aránya különböző hosszúságú időablakok  
esetén (százalék)**

Év	Ország-intenzív				Vállalat-intenzív			
	1 év	2 év	3 év	7 év	1 év	2 év	3 év	7 év
1993	65				74			
1994	94	56			79	63		
1995	92	84	51		80	66	56	
1996	95	86	77		79	67	56	
1997	96	91	79		66	56	50	
1998	97	92	88		85	54	47	
1999	98	93	88	36	88	77	47	41
2000	97	92	85	43	88	80	75	41
2001	98	92	86	45	88	79	74	41
2002	98	96	90	61	89	80	73	43
2003	96	94	92	68	91	82	73	41
2004				69				55
2005	98			68	93			63
2006	97	96		76	91	85		62
2007	98	94	93	81	90	83	79	62
2008	97	95	92	81	93	85	80	66
2009	98	93	91	82	93	87	80	66
2010	92	90	86	78	92	86	83	69
2011	99	88	86	77	93	85	79	68

**A multiplikatív felbontás tényezői éves növekedése logaritmusának megoszlása  
(százalék)**

Év	Export				Import			
	vállalat	partner/ -vállalat	termék/ (partner/ -vállalat)	intenzív	vállalat	partner/ -vállalat	termék/ (partner/ -vállalat)	intenzív
1993	1,5	183,2	-21,4	-63,3	6,3	36,9	6,2	50,6
1994	34,4	34,0	19,4	12,2	29,9	25,3	18,4	26,4
1995	61,2	18,2	17,8	2,9	51,3	255,6	-72,6	-134,2
1996	-171,0	-23,0	-10,2	304,1	-125,1	-204,6	-35,8	465,6
1997	15,6	4,6	13,1	66,7	19,8	26,6	2,9	50,7
1998	36,2	4,7	20,4	38,8	31,8	22,5	4,8	40,9
1999	8,6	14,4	32,3	44,6	18,3	25,3	9,0	47,4
2000	29,7	16,4	17,3	36,7	20,4	18,4	2,6	58,6
2001	49,6	12,5	28,6	9,3	35,5	37,5	-7,8	34,8
2002	23,1	26,0	35,4	15,4	47,6	33,8	6,4	12,2
2003	-4,6	-35,3	-6,0	145,9	6,0	51,3	-11,2	53,8
2004	-588,2	24,9	214,8	448,5	1399,0	614,3	-599,0	-1314,3
2005	-9,3	-140,3	-193,1	442,7	-100,4	449,0	1442,1	-1690,8
2006	33,0	7,7	12,3	47,0	23,1	10,4	-15,0	81,5
2007	-183,3	154,8	-19,8	148,3	-39,5	48,2	16,9	74,4
2008	72,3	69,5	-9,4	-32,4	42,2	39,9	-24,1	42,1
2009	19,3	-31,6	-29,7	141,9	15,2	-0,2	12,4	72,6
2010	32,5	21,3	20,3	25,8	13,8	10,8	12,1	63,3
2011	44,2	23,8	22,1	10,0	55,9	37,6	-5,1	11,6
2012	284,7	112,0	179,1	-475,8	-46,6	-362,5	-289,9	799,0

Megjegyzés: A sorok összege az export és az import esetében 100.

**Export növekmény megoszlása (százalék)**

év	intenzív	extenzív						
		ország	termék	Termék- ország	Új- megszűnt	vállalat	Vállalat- ország	Vállalat- termék
1993	32	36	-6	1	1	30	5	2
1994	78	0	5	0	0	16	0	1
1995	92	0	4	0	0	4	0	0
1996	132	0	-46	0	0	14	0	-1
1997	66	0	4	0	0	29	0	2
1998	96	0	-1	0	0	3	0	1
1999	103	0	-6	0	0	4	0	-1
2000	87	0	3	0	0	10	0	0
2001	95	0	-4	0	0	11	0	-2
2002	84	0	9	0	0	7	0	0
2003	-27	0	167	0	0	-40	0	0
2004								
2005	272	0	-158	0	0	-2	0	-12
2006	79	0	15	0	0	5	0	1
2007	85	3	0	0	0	10	0	2
2008	87	0	-1	0	0	16	0	-2
2009	107	0	-2	0	0	-3	0	-2
2010	76	0	17	0	0	5	0	3
2011	97	0	-1	0	0	5	0	-1
2012	84	0	1	0	0	10	0	6

Megjegyzés: A sorok összege 100.

**Ország-intenzív export növekmény megoszlása (százalék)**

év	ország	termék	Ország- termék	vállalat
1993	-12	-2	-12	126
1994	5	8	7	80
1995	8	4	10	78
1996	7	10	1	83
1997	4	43	8	45
1998	7	4	5	84
1999	2	8	-4	94
2000	13	4	13	70
2001	2	19	11	67
2002	5	39	2	55
2003	-33	-176	-67	376
2004				
2005	4	-2	-11	108
2006	3	4	20	73
2007	9	9	-2	84
2008	18	4	28	50
2009	-1	-3	-3	107
2010	1	0	5	93
2011	9	4	7	80
2012	19	8	22	51

Megjegyzés: A sorok összege 100.



**Import növekmény megoszlása (százalék)**

év	intenzív	extenzív						
		ország	termék	Termék- ország	Új- megszűnt	vállalat	Vállalat- ország	Vállalat- termék
1993	40	13	0	0	0	21	24	0
1994	87	0	1	0	0	12	0	0
1995	77	0	5	0	0	18	0	0
1996	123	0	-47	0	0	24	0	0
1997	93	0	0	0	0	6	0	0
1998	94	0	1	0	0	5	0	0
1999	95	0	0	0	0	5	0	0
2000	90	0	2	0	0	8	0	0
2001	97	0	-7	0	0	10	0	0
2002	69	0	8	0	0	22	0	0
2003	82	0	2	0	0	16	0	0
2004								
2005	-113	-1	713	0	0	-427	3	-75
2006	92	0	1	0	0	7	0	0
2007	99	2	-1	0	0	-1	0	0
2008	80	0	2	0	0	17	0	0
2009	103	0	-1	0	0	-2	0	0
2010	68	0	27	0	0	4	0	1
2011	99	0	0	0	0	3	0	-2
2012	93	0	-2	0	0	9	0	0

Megjegyzés: A sorok összege 100. Ettől jelentéktelen eltérés kerekítés miatt fordul elő.

**Ország-intenzív import növekmény megoszlása (százalék)**

év	ország	termék	Ország- termék	vállalat
1993	0	16	10	74
1994	6	14	9	71
1995	8	9	17	66
1996	4	8	10	78
1997	5	28	28	39
1998	3	12	9	76
1999	3	9	11	77
2000	2	3	14	81
2001	3	8	33	57
2002	11	76	39	-27
2003	-14	9	5	100
2004				
2005	-452	-975	-1976	3503
2006	3	1	11	85
2007	15	11	19	56
2008	6	1	16	78
2009	10	1	6	83
2010	2	4	7	88
2011	8	3	8	81
2012	16	20	-1	65

Megjegyzés: A sorok összege 100.

**A külkereskedelmi forgalom és az intenzív összetevőnek betudható éves növekedési üteme (százalék)**

	Export				Import			
	Növekedési ütem	Multiplikatív	Additív		Növekedési ütem	Multiplikatív	Additív	
			Országos	Vállalati			Országos	Vállalati
1993	9,0	-5,7	2,9	3,6	49,5	25,1	19,8	14,7
1994	28,0	3,4	21,9	17,5	35,0	9,2	30,4	21,6
1995	13,8	0,4	12,7	9,9	5,0	-6,7	3,8	2,5
1996	-3,9	-11,8	-5,1	-4,2	-3,4	-16,0	-4,2	-3,3
1997	73,2	48,8	48,3	21,7	53,9	27,3	50,1	19,5
1998	29,6	11,5	28,4	23,9	32,8	13,4	30,8	23,4
1999	15,3	6,8	15,7	14,8	16,8	8,0	16,0	12,3
2000	24,8	9,1	21,6	15,1	24,6	14,4	22,1	17,9
2001	13,3	1,2	12,6	8,4	9,9	3,5	9,6	5,5
2002	13,7	2,1	11,5	6,3	9,5	1,2	6,5	-1,8
2003	-6,6	-9,6	1,8	6,7	10,2	5,5	8,3	8,3
2004	8,2	36,7			-4,4	58,1		
2005	3,4	15,2	9,3	10,1	-1,4	23,3	1,6	54,6
2006	24,4	11,5	19,3	14,1	14,1	11,5	13,0	11,1
2007	13,6	20,2	11,6	9,7	13,5	10,0	13,4	7,5
2008	6,8	-2,2	5,9	3,0	5,4	2,3	4,3	3,4
2009	-12,9	-18,4	-13,8	-14,8	-18,1	-13,1	-18,6	-15,4
2010	20,9	5,4	15,9	14,8	26,0	16,5	17,7	15,6
2011	9,0	0,9	8,8	7,0	7,2	0,8	7,1	5,7
2012	1,7	-7,9	1,4	0,7	-0,7	-5,4	-0,6	-0,4