



MAGYAR GYÁRIPAR

A Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének lapja

LX. ÉVFOLYAM, 2020 1. SZÁM



A VERSENY- KÉPESSÉG FELTÉTELEI

Interjú Dr. Futó Péterrel, az MGYOSZ elnökével

3. oldal

**Magyar vállalatok 2030:
Merre az előre?**

9. oldal

**Havi elemzés: Miért
alacsony az inflációs adat?**

15. oldal

**Román piaci lehetőségek:
egy szakdiplomata javaslatai**

18. oldal

TARTALOM

FÓKUSZBAN

- Dr. Futó Péter: A mai oktatási rendszer a jövő versenyképességét alapozza meg, vagy rontja le..... 3
- PwC-felmérés: globálisan minden korábbinál pesszimistábbak a vezérigazgatók 7

AKTUÁLIS

Magyar vállalatok 2030: Merre az előre? ... 9

HAVI ELEMZÉS

Infláció és lakbérek alakulása az EU-ban, avagy az alkalmazott módszertan miatt alacsony az inflációs adat? 15

NAGYÍTÁS

Szabó Miklós: Érdemes Erdély mellett a Kárpátokon túli régiókban is erősíteni a magyar piaci pozíciókat 18

KÖNYVJELZŐ

Okozhatnak villámháborút az autonóm fegyverek? 21

A MAGYAR GYÁRIPAR az MGYOSZ hivatalos havilapja

Kiadja a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége

Szerkesztő: Kocsi Ilona

Szerkesztőség:

1054 Budapest, Széchenyi rakpart 3.

Telefon: 06 (1) 474-2041

E-mail: mgyosz@mgyosz.hu

Internet: www.mgyosz.hu

Layout és képszerkesztés: Csávás Viktória

Hirdetésfelvétel: klajko@mgyosz.hu

Telefon: 06 (1) 474-2041

ISSN: 1219-6193



Vértés András, a GKI Gazdaságkutató Zrt. elnöke, az MGYOSZ alelnöke

A kínai gazdaság eleve lassuló pályára került, de ez fokozódik a koronavírus keltette hullámok által

Korona, kínai módra

A világgazdaság lassuló pályán van. Egyszerre van „Brexit”, koronavírus, ettől független kínai növekedés-lassulás és európai átrendeződés.

Győri Enikő számításai szerint a britek a Brexit érdekében mintegy 130 milliárd fontot költöttek el eddig és az év végéig további 70 milliárdot. Ez összességében körülbelül annyi, mint Nagy-Britannia 47 évi nettó befizetése az Európai Unióba! Elképesztő összeg. 2016 óta Európa is lassabban növekszik és Nagy-Britannia is. Csökkent az üzleti bizalom, a magánberuházások mintegy 15%-kal mérséklődtek a briteknél. A GDP növekedése Nagy-Britanniában 2%-ról 1%-ra esett vissza. És még előttünk áll egy majdnem teljes év, amelyben olyan érzékeny megegyezéseket kell létrehozni, mint például a szabadkereskedelem az EU és Nagy-Britannia között. Nagy kérdés, mi lesz a pénzügyi szektorral és a fonttal.

A magyar gazdaság számára persze ennél nagyobb kockázat a kínai gazdaság növekedésének lassulása és a koronavírus ebben a hatalmas országban. A kínai gazdaság eleve lassuló pályára került, de ez nagymértékben fokozódik a koronavírus keltette hullámok által. Az utazási korlátozások a turizmus csökkenését fogják okozni világszerte. Az üzletemberek mérsékelni fogják utazásukat az érintett országokba, sőt változni fog a nem érintett országokkal kapcsolatos turizmus is. Védekezésül a koronavírus ellen sokkal többen otthon maradnak. Ez azt jelenti, hogy a turizmusból származó bevételek világszerte jelentősen visszaesnek. Ázsiában a kínaiak a fő kereskedők, ott lesz leginkább érzékelhető ez a folyamat. De Európában vagy más kontinenseken is a rövidebb, jól ismert területekre korlátozódik majd a turizmus, a más „felfedező” jellegű területeken valószínűleg mérséklődnek. Ha nincs turista, akkor jelentősen visszaesik a szolgáltatás szektor is. Most még beláthatatlan, hogy a koronavírus terjedése mitől és mikor lassul le, de valószínűleg ez valamikor bekövetkezik. Ugyanakkor a turizmusban érdekelt szereplők lényegesen alacsonyabb árakkal és kevesebb „nagysebű” turistával fognak találkozni.

A gazdaság az elmúlt években hozzászokott ahhoz, hogy nagyon kicsi raktárkészletekkel működik. Most a vírus keltette hullámok miatt számos országban a raktárkészletek kimerülőben vannak, és mivel ezeket a termékeket jellemzően Ázsiában állítják elő, ezért nehezen jutnak el a nagy felvevő piacokra. Következmény: az elkövetkező hónapokban sokkal több nehézséggel tudnak a termelői területek működni. Egyszóval lassul a gazdaság minden irányból.

Ehhez hozzájárul, hogy az Európai Unióban is új csapat állt fel, új ideák és elképzelések körvonalazódnak. Nem utolsósorban meg kell egyezniük az elkövetkező 7 éves pénzügyi perspektíváról. Mindez együtt jelentős gazdasági lassulás képét vetíti előre. A magyar gazdaság ezt nem tudja elkerülni. 3% alatti GDP-növekedés valószínűsíthető az idei évre.

DR. FUTÓ PÉTER: A mai oktatási rendszer a jövő versenyképességét alapozza meg vagy rontja le

„A jövőről már ma kell gondoskodni, különben a mai gondok hólabda-szerűen egyre nagyobbra nőnek” – mondja Dr. Futó Péter, az MGYOSZ elnöke alábbi, évindító interjújában. Hangsúlyozza: a gazdaság versenyképességéhez korszerű, nyitott oktatás kell, innovatív gondolkodás, és persze, a teljesítménynek megfelelően jól megfizetett, egészséges dolgozók.



Magyar Gyárpar: Optimista vagy pesszista a 2020. évi kilátásokat illetően?

Dr. Futó Péter: Realista. Összességében úgy érzékelem, az idén majdnem minden megtörténhet, és annak ellenkezője is. A világ-gazdaságban marad a növekedés, de az üteme lassúbb lesz a korábban jelzettnél. A világkereskedelmet akadályozhatják konfliktusok, háborús veszélyek, de akár megállapodások is lezárhatják a vitatott kérdéseket. A Brexit-folyamatban például a választási eredmény segíti a rendezett kiválást. Persze,

az nem tudható, hogy az átmeneti időszak után milyen megállapodás lép életbe az EU-val. A vámháborúban most időleges csend van, de a konfliktusok bármikor kiújulhatnak, ami nem hagyja érintetlenül az Európai Uniót sem, így a magyar gazdaságot sem. És állandó fenyegetettséget jelenthet az olajárak alakulása is. S ami Magyarországot illeti: lesz növekedés, de kisebb, mint tavaly volt, és egyes területeken – így az autópárhöz kapcsolódó beszállítóknál – akár visszaesés is jöhet.

Az innovatív gazdaság sem fog kialakulni erős oktatási háttér, egészséges munkavállalók nélkül. Vagyis: tényleg minden minden-nel összefügg. A gazdaság gondjait nem lehet megoldani a társadalmi hiányosságok rendezése nélkül



A növekedés mértéke már csak azért is csökkenhet, mert az elmúlt két évben különlegesen jó évet zárt növekedési szempontból a magyar gazdaság...

Dr. Futó Péter: Ez így van. A magyar GDP dinamikája 2018-19-ben 5% körül volt – 2018-ban fölötté –, ami az EU-ban az egyik leggyorsabb emelkedést jelentette. Érdekes módon, több

előrejelző melléfogott, ami azt jelezheti, már akkor is volt bizonytalanság a gazdaságban. Ez azóta nagyobb lett. A gyors növekedés részben az EU-források meglődülésének, részben a korábban még kedvező világgazdasági konjunktúrának, meg a belföldi keresletélénkítő intézkedéseknek köszönhető. Az adócsökkentés és a jelentős béremelések várakozáson felül megemelték a vásárlóerőt. Ezek az ösztönző elemek az idén már nem lesznek ilyen erőteljesek, így érthető, ha az előrejelzők is óvatosabbak: a GKI Gazdaságkutató a tavalyra jelzett 4,9 százalékos növekedés helyett 2020-ra 3,2 százalékot mond. A Századvég Gazdaságkutatónál ez a két szám: 5% illetve 3,9%, a Kopint-Tárkinál 4,8-3,2%. Vagyis a növekedés ütemének csökkenésében egyetértés van, a mértékekben van különbség.

A davosi Világgazdasági Fórumon a PwC nyilvánosságra hozta az 1600 vállalatvezető megkérdezésével készült felmérést, ahol ugyancsak a pesszimizmus uralkodott. A magyar felmérés az MGYOSZ közreműködésével készül, tudja már, hogyan vélekednek a kilátásokról a magyar főnökök?

Dr. Futó Péter. Nem. A feldolgozás itthon még tart, a szokásoknak megfelelően március elején hozzuk nyilvánosságra a részleteket. Általában a mértékekben szokott különbség lenni a nemzetközi és az itthoni üzleti várakozások között, de a trend hasonló. A Davosban ismertett véleményekből kiderül, hogy minden korábbinál pesszimistábbak a vezérigazgatók a globális gazdaságot illetően: 53 százalékuk a gazdasági növekedés ütemének lassulására számít. Ez az arány 2019-ben még 29% volt, 2018-ban pedig mindössze 5% – az ideai eredmény 2012 óta a legpesszimistább. A borúlátás különösen jelentős Észak-Amerikában, Nyugat-Európában és a Közel-Keleten.

A Világbank gazdasági előrejelzése (2018–2021)

(gazdasági növekedés, százalék)

Forrás: MTI

	2018 (becslés)	2019 (becslés)	2020 (előrejelzés)	2021 (előrejelzés)
Világ	+3,6	+2,9	+3,3	+3,4
Amerikai Egy. Áll.	+2,9	+2,3	+2,0	+1,7
Euróövezet	+1,9	+1,2	+1,3	+1,4
Japán	+0,3	+1,0	+0,7	+0,5
Kína	+6,6	+6,1	+6,0	+5,8
Oroszország	+2,3	+1,1	+1,9	+2,0

Magyarországra visszatérve: az óvatos-ság, bizonytalanság abban is megnyilvánul, hogy az eddig nyilvánosságra hozott bérájánlatok általában 10 százalék alatt vannak, míg a múlt évben is kétszámjegyű bérnövekedés volt a gazdaságban...

Dr. Futó Péter: Becslések szerint a bérek 2019-ben átlagosan 10,7 százalékkal növekedtek. Az idén a kétéves megállapodásnak megfelelően, a minimálbér és a garantált bérminimum 8-8 százalékkal emelkedik. Az előbbi bruttó összege 161 ezer forint lesz, az utóbbié 210 600. 2010-hez képest így a minimálbér összege 119 százalékkal, a garantált bérminimumé pedig 135 százalékkal emelkedik. A munkaadók partnerek a béremelésben,

de igazán akkor, ha mögötte valós teljesítménynövekedés van. Ez hiányzik a magyar gazdaságban. A kormány az egységes társadalmi adóval, a szocho és a munkáltatói járulékmérséklésével valamelyest enyhítette a munkáltatók jelentősen megnövekedett terheit, de ez még így is nyomasztó volt, különösen a kisebb vállalkozások esetében. Jó lenne, ha a jövőben jobban összekapcsolódna a bérnövekedés és a versenyképesség. Mi azt elfogadjuk, hogy nem jó, ha egy gazdaság attól versenyképes, hogy alacsonyak a bérek, ez a szerkezet a munkaerő-igényes ágazatok betelepülését támogatja. Nekünk inkább a nagyobb hozzáadott értékű munkákra, az innovatív megoldásokra kellene törekedni. De az a kérdés, hogy képesek vagyunk-e erre? Egyelőre csak részlegesen.

Amikor évek óta nagyobb munkaerő-hiány van a magyar gazdaságban, akkor nehéz a minőségre, vagy az innovációra koncentrálni...

Dr. Futó Péter: Fordítva igaz e tétel: amikor hiány van, akkor kellene előtérbe kerülniük az innovatív megoldásoknak. De az tény, hogy ehhez is képzett munkaerő kellene... Becslésünk szerint akár 150-200 ezer munkavállaló is hiányozhat a hazai gazdaságból jelenleg. A mennyiségi hiánynál azonban nagyobb a minőségi gond: a vállalatok naponta szembesülnek azzal, hogy állandósult a szakképzett dolgozók hiánya. Szinte nincs olyan szakma, ahol ne kellene még néhány tízezer jól képzett ember. Ezt felismerve, egy nagyon alapos felmérést végeztünk 2016-17-ben a szakképzésről, végigjártuk az országot, és nyilvános fórumokon meghallgattuk a szakmunkásképző intézetek, vállalatvezetők és a szakmunkásképzőbe járó gyerekek véleményét. Ezeket összegezve egy komplex javaslatcsomagot tettünk le a tudásalapú innovatív gazdaság szakképzésének stratégiájáról, amit eljuttatunk minden, a témában kompetens szervezetnek. Meggyőződésünk, hogy a szakképzés, és az egész oktatás javítása elengedhetetlen a gazdaság nemzetközi versenyképességének erősítéséhez. Stratégiánkban új megközelítést alkalmaztunk, aminek legfontosabb eleme, hogy a családokat, a munkaadókat és az oktatási intézményekben dolgozókat, pozitív módon motiváljuk. A gyermekek továbbtanulásában alapvetően a család dönt. A döntés alapja jelenleg, hogy hol látják biztosítva a gyermek továbbtanulási esélyét. Hisszük, hogy a továbbtanulási arány növelése csakis pozitív megközelítéssel, motivációval érhető el. Az egyik legfontosabb új

javaslat, hogy a tanulók már az első évtől a mindenkori minimálbérnek megfelelő juttatást kapnának fele-fele arányban az államtól és a munkaadóktól. Ez kellőképpen motiválná a gyermekeket arra, hogy szakmunkásképzőbe jelentkezzenek, és a szülők is érdekeltté válnának ebben. *(A javaslatcsomag fő elemei keretben. – a szerk.)*

Ez távlatokban javíthat a képzésen. De honnan lesz most szakképzett munkaerő?

Dr. Futó Péter: A jövőről már ma kell gondoskodni, különben a mai gondok hólabda-szerűen egyre nagyobbra nőnek... A mai oktatási rendszer a jövő versenyképességét alapozza meg, vagy rontja le. Nemrégiben a kezembe került Beck György, az ECDL-képzést koordináló Neumann Társaság elnökének egy írása, melyben azt írta, hogy már ma „730 ezer olyan ember dolgozik Magyarországon, akinek a munkáját részben vagy egészében robotok vagy számítógépes algoritmusok is el tudnák végezni. Ezek főleg szakképzettséget nem igénylő munkakörök. De a diákok 65%-a olyan helyen fog dolgozni, ami ma nem is létezik. Az oktatás legnagyobb kihívása, hogy a mai iskolai órákon kifejezetten tiltjuk a gyerekek beszélgetését, önállóan kell dolgozniuk. A munkahelyen viszont a csapatmunka és minden információs eszköz használata megengedett, sőt elvárás! A diákokat a szöges elmentetere tanítjuk, mint amire szükségük lesz.” Gondoljunk bele, mi lesz, ha nem változik az oktatás minősége, szemlélete! Ami a mostani szakember-hiányt illeti: hiszem, hogy a jelentősen megemelkedett bérekkel újra vonzó lehet a magyar munkahely, azaz az eltávoztak közül többen visszajönnek. Ez lenne az ideális megoldás. A valóság egyelőre inkább az, hogy egyre egzotikusabb helyekről importálunk munkaerőt, amivel a hiány enyhíthető, de új problémák keletkeznek.

És mitől lesz innovatívabb a gazdaság, mert-hogy azt mondta, „nekünk inkább a nagyobb hozzáadott értékű munkákra, az innovatív megoldásokra kellene törekedni”?

Dr. Futó Péter: Mondhatnám, hogy attól, hogy van már Innovációs és Technológiai Minisztérium. De ez nem elég. Ez legfeljebb azt jelzi, hogy az innováció a kormány gondolkodásában is kiemelkedő szerepet kapott. Az MNB 180 pontos gazdaságpolitikai javaslatában is sok javaslat kötődik ehhez, többek között a kiemelkedő színvonalú oktatás és a jó színvonalú egészségügy. Vagyis az innovatív gazdaság sem fog kialakulni erős oktatási háttér, egészséges munkavállalók nélkül. Vagyis:

AZ MGYOSZ NÉHÁNY JAVASLATA

A TUDÁSALAPÚ INNOVATÍV GAZDASÁG SZAKKÉPZÉSI STRATÉGIÁJÁRÓL:

- Felkészítő év bevezetése választható jelleggel az általános iskolai képzésben
- Alapkompetencia vizsga bevezetése (alsó tagozat végén, valamint az általános iskola befejezésének végén)
- Szakképzésre felkészítő áthidaló programok
- A tankötelezettség korhatárának 18 éves életkorra történő felemelése
- Pályaválasztás, pályatanácsadás, szakmai és pályaalakmasság, valamint a marketing szerepe
- Szakgimnáziumból való felvétel lehetősége felsőfokú intézménybe
- Az állami ösztöndíj-program
- A tanulószerveződéses juttatás
- A diákok munkavállalói státusza
- A gazdálkodó szervezetek felelősségvállalása
- Csúcstechnológiai központok létrehozása
- Független vizsga és kompetencia központok létrehozása
- Duális Képzési Tanácsok kialakítása
- A szakképző centrumok teljesítményelvű finanszírozási rendszerének a bevezetése
- Szakképzés Fejlesztési és Felnőttképzési Kutatóintézet létrehozása
- Pedagógusok megnyerése

tényleg minden mindennel összefügg. A gazdaság gondjait nem lehet megoldani a társadalmi hiányosságok rendezése nélkül, amibe az egészségügy is beletartozik. Itt – ha lehet ilyet mondani – talán még ellentmondásosabb a helyzet, mint az oktatásban. Ezért többször feljárnítottuk a kormányt, hogy szívesen együttműködnék egy olyan kormányzati programcsomag kidolgozásában,

mely komplex módon közelítené meg a gazdasági versenyképességet, és készítene el egy társadalmi konszenzuson alapuló cselekvési programot. Szakértelmünk, tapasztalatunk van, és erős az indítástunk is, hogy a jövő munkavállalói képzettek, nyitottak legyenek, képesek legyenek a nagyon gyorsan változó követelményekhez alkalmazkodni. Nélkülük nem lesz versenyképes magyar gazdaság.

Globális kockázatok a világon (2015–2020)

Az első öt kockázati tényező valószínűség szerint

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.	regionális hatású államközi konfliktusok	nagyarányú kényszer-migráció	szélsőséges időjárás	szélsőséges időjárás	szélsőséges időjárás	szélsőséges időjárás
2.	szélsőséges időjárás	szélsőséges időjárás	nagyarányú kényszer-migráció	természeti katasztrófák	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz
3.	sikertelen nemzeti kormányzás	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	súlyos természeti katasztrófák	kiber-támadások	természeti katasztrófák	természeti katasztrófák
4.	állami összeomlás vagy krízis	regionális hatású államközi konfliktusok	súlyos terrortámadások	adatcsalás vagy adatlopás	adatcsalás vagy adatlopás	biodiverzitás csökkenése
5.	súlyos munka-nélküliség és alulfoglalkoztatottság	súlyos természeti katasztrófák	súlyos adatcsalások/adatlopások	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	kiber-támadások	ember okozta környezeti katasztrófák

Az első öt kockázati tényező súlyosság szerint

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.	ivóvízhiány	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	tömegpusztító fegyverek	tömegpusztító fegyverek	tömegpusztító fegyverek	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz
2.	fertőző betegségek gyors és tömeges terjedése	tömegpusztító fegyverek	szélsőséges időjárás	szélsőséges időjárás	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	tömegpusztító fegyverek
3.	tömegpusztító fegyverek	ivóvízhiány	ivóvízhiány	természeti katasztrófák	szélsőséges időjárás	biodiverzitás csökkenése
4.	regionális hatású államközi konfliktusok	nagyarányú kényszer-migráció	súlyos természeti katasztrófák	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	ivóvízhiány	szélsőséges időjárás
5.	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	súlyos energiaársokk	sikertelen alkalmazkodás a klímaváltozáshoz	ivóvízhiány	természeti katasztrófák	ivóvízhiány

■ gazdasági ■ környezeti ■ geopolitikai ■ társadalmi ■ technikai

Forrás: MTI

PWC-FELMÉRÉS:

globálisan minden korábbinál pesszimistábbak a vezérigazgatók

A vezérigazgatók 53%-a a globális gazdasági növekedés ütemének lassulására számít 2020-ban. Ez az arány 2019-ben még 29% volt, 2018-ban pedig mindössze 5% – az idei eredmény 2012 óta, amikor ezt a kérdést először feltette a PwC, a legpesszimistább, azaz minden korábbinál borúlátóbbak a vállalati főnökök a globális gazdaságot illetően. Ugyanakkor a gazdasági növekedés ütemének fokozódását előrevetítő vezérigazgatók aránya a 2019-ben mért 42%-ról 2020-ban 22%-ra csökkent.

Ezek a főbb megállapításai a PwC 83 országban, mintegy 1600 vezérigazgató bevonásával készített 23. globális felmérésének, amelynek eredményeit a svájci Davosban megrendezett Világgazdasági Fórumon hozták nyilvánosságra.

A vezérigazgatók globális gazdasági növekedéssel kapcsolatos pesszimizmusa különösen jelentős Észak-Amerikában, Nyugat-Európában és a Közel-Keleten, ahol a vezérigazgatók 63%-a, 59%-a, illetve 57%-a a következő évre alacsonyabb globális növekedést jósol.

A SAJÁT BEVÉTEL-NÖVEKEDÉSBE VETETT BIZALOM CSÖKKENT

A cégvezetők a saját cégük kilátásait illetően sem bizakodók a következő évre vonatkozóan: mindössze 27%-uk nyilatkozta azt, hogy „nagyon bizakodó” a következő 12 hónapra nézve – ez a 2009 óta tapasztalt legalacsonyabb szint, és a tavalyi 35%-hoz képest is csökkenést mutat.

Bár a bizakodók aránya világszerte általában csökkent, országonként jelentős eltérés tapasztalható. A nagyobb gazdaságok közül Kínában és Indiában a legbizakodóbbak a vezérigazgatók 45%-os, illetve 40%-os arányban, az Egyesült Államokban a cégvezetők 36%-a, Kanadában 27%-a, az Egyesült Királyságban 26%-a, Németországban 20%-a, Franciaországban 18%-a, Japánban pedig – ahol a vezérigaz-

gatók a legkevésbé optimisták – a cégvezetők csupán 11%-a bizik abban, hogy 2020-ban növekednek a bevételeik.

A vezérigazgatók bevételnövekedési kilátásai kiváló előrejelzőnek bizonyultak a globális gazdasági növekedés tekintetében. A cégvezetők előrejelzéseinek elemzése alapján – ami 2008 óta készül –, nagyon szoros összefüggés van a vezérigazgatók 12 hónapos bevételnövekedésbe vetett bizalma és a világgazdaság által elért tényleges növekedés között. Ha az elemzés továbbra is helytálló, a globális növekedés 2020-ban 2,4%-ra lassulhat, ami számos becslésnél alacsonyabb, ideértve az IMF által októberben készített 3,4%-os növekedési előrejelzést.

KÍNA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKON KÍVÜL KERESI A NÖVEKEDÉS LEHETŐSÉGÉT

Összességében az Egyesült Államok épp csak megtartja vezető helyét, mint az a piac, ahol a következő 12 hónapban a vezérigazgatók a növekedés legfőbb lehetőségét látják, egy százalékponttal megelőzve a 29%-ot elérő Kínát. A folyamatos kereskedelmi konfliktusok és a politikai feszültségek azonban jelentősen rontják az USA vonzerejét a kínai vezérigazgatók szemében. 2018-ban a kínai cégvezetők 59%-a nevezte meg az Egyesült Államokat a három legnagyobb növekedési piacuk egyikéként, 2020-ban ez drámaian, mindössze 11%-ra esett vissza. Az USA vonzerejének elvesztéséből Ausztrália profitált:

A FELMÉRÉS

A PwC 2019 szeptembere és októbere között 83 országban 1581 vezérigazgatóval készített interjút. A mintákat a nemzeti GDP-vel súlyozták annak biztosítása érdekében, hogy valamennyi jelentős régió cégvezetőinek véleményét méltányosan tükrözze. Az interjúk 7%-a telefonon, 88%-a online és 5%-a postai úton vagy személyesen került lebonyolításra. A cégek 46%-a 1 milliárd dollár vagy afeletti bevétellel rendelkezett; a cégek 35%-ának volt 100 millió és 1 milliárd dollár közötti a bevétele; 15%-uk bevétele nem haladta meg a 100 millió dollárt.



Fotó: PwC

Lőcsei Tamás,
a PwC Magyarország
vezérigazgatója

A világgazdaság növekedési ütemének mérséklődéséhez az is hozzájárulhat, hogy a vállalatok más fontos témákra – úgy mint a környezetvédelem és a technológiai befektetések – összpontosítanak. Előtérbe kerülhet például a jogszabályi megfelelés, hiszen a hatóságok egyre ambiciózusabb szabályokat alkotnak, melyeknek nem könnyű eleget tenni. A túlszabályozottság a cégvezetők számára az egyik leginkább aggasztó tényező – hangsúlyozta a vezérigazgató.

a kínai cégvezetők 45%-a már Ausztráliára tekint, mint a három legfontosabb növekedési piacának egyikére, míg két évvel ezelőtt csak 9%-uk nyilatkozott így.

A többi ország, amely a növekedés tekintetében az első öt között szerepel, a tavalyi évhez képest változatlan: Németország (13%), India (9%) és az Egyesült Királyság (9%). Az Egyesült Királyság számára ez jelentős eredmény, tekintettel a Brexit által keltett bizonytalanságra.

NÖVEKVŐ AGGODALMAK A BIZONYTALAN GAZDASÁGI NÖVEKEDÉS MIATT

Tavaly, amikor a szervezetük növekedési kilátásait fenyegető legfontosabb veszélyekről kérdezték a cégvezetőket, a bizonytalan gazdasági növekedés kívül maradt a tíz legfontosabb agályon. Idén harmadik helyre ugrott, közvetlenül a kereskedelmi konfliktusok és a mindig aktuális túlszabályozottság mögé, amely ismét listavezetővé vált, mint a vezérigazgatókat érintő első számú fenyegetés. Régióinkban a túlszabályozottság mellett a szakképzett munkaerő rendelkezésre állása és a szabályozás bizonytalanságai jelentenek veszélyt a vállalatvezetők szerint.

Az első számú döntéshozókat a kiberfenyegetések, az éghajlatváltozás és a környezeti károk is egyre inkább aggasztják, bár a szélsőséges időjárási események növekvő száma és a témával kapcsolatos vita intenzitása ellenére az egyéb fenyegetések mértéke továbbra is túlszárnyalja a klímaváltozást.

AZ ONLINE-TÉR SZABÁLYOZÁSA

Miközben a vállalatvezetők világszerte egyértelműen kifejezték aggodalmukat a túlszabályozottság veszélye miatt, a technológiai ágazatban jelentős szabályozási változásokra számítanak. A vezérigazgatók több mint kétharmada véli úgy világszerte, hogy a kormányok új jogszabályokat fognak bevezetni mind az internetes, mind a közösségimédia-tartalom szabályozása ér-

dekében, és megtörik a technológiai vállalatok dominanciáját. A cégvezetők többsége (51%) arra is számít, hogy a kormányok egyre inkább kötelezik majd a magánszektor, hogy fizessen a magánszemélyeknek a tőlük gyűjtött adatokért.

A vezérigazgatók azonban megosztottak azaz kapcsolatban, hogy a kormányok megfelelő egyensúlyt teremtenek-e a személyes adatok védelméről szóló szabályozás kialakítása terén. A fogyasztói bizalom növelése és az üzleti versenyképesség fenntartása között közel ugyanannyian tartják megfelelőnek az egyensúlyt, mint amennyien nem.

ÉGHAJLATVÁLTOZÁS – KIHÍVÁS VAGY ESÉLY?

Bár az éghajlatváltozás nem tartozik a vezérigazgatók növekedési kilátásait leginkább fenyegető tíz tényező közé, a széndioxid-terhelés csökkentése célként fogalmazódik meg a döntéshozók számára. Tíz évvel ezelőthöz képest, a vezérigazgatók ma kétszer olyan nagy valószínűséggel értenek egyet „teljes mértékben” azzal, hogy az éghajlatváltozással kapcsolatos kezdeményezésekbe történő beruházás növeli cégük jó hírnevét (2020-ban 30% nyilatkozott így, szemben a 2010-es 16%-kal). Továbbá az ideai felmérés szerint a cégvezetők 25%-a – míg 2010-ben 13%-a – véli úgy, hogy az éghajlatváltozással kapcsolatos kezdeményezések új termék- és szolgáltatási lehetőségeket teremtenek cégük számára.

E tekintetben a megítélés az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban viszonylag állandó, Kínában az elmúlt évtizedben drámai változások történtek. 2010-ben a kínai vezérigazgatók mindössze 2%-a vélte úgy, hogy az éghajlatváltozás lehetőségeket teremt, 2020-ban ez az arány már 47%-ra emelkedett. Ahhoz azonban, hogy ezek a lehetőségek hosszú távon sikertörténeté váljanak, az éghajlatváltozás elveit a vállalkozások ellátási láncában és a vásárlói élmény tekintetében is érvényre kell juttatni.

A KIHÍVÁSOK NEM ÚJAK, DE ESZKALÁCIÓJUK SEBESSÉGE MEGLEPŐ

Teikenttel a kereskedelmi feszültségekkel, geopolitikai kérdésekkel és az éghajlatváltozás kezelésére vonatkozó megállapodás hiányával kapcsolatos elhúzódozó bizonytalanságra, a gazdasági növekedésbe vetett bizalom csökkenése nem meglepő – a hangulatváltozás mértéke viszont már annál inkább. Ezek a globális gazdaság előtt álló kihívások nem újkeletűek, azonban a mértékük és az eszkálciónjuk sebessége eddig nem tapasztalt, ezért a Davosban összegyűlt vezetők számára kulcskérdés, hogyan jutha-

tunk közös álláspontra annak érdekében, hogy ezekkel a kihívásokkal megküzdjünk. Derülátóbban fogalmazva: bár az üzleti vezetők között rekordmértékű a pesszimizmus, még vannak valódi lehetőségek. Egy agilis stratégiával, a változó elvárásokra összpontosítva és az elmúlt tíz év során a nehéz gazdasági környezetben szerzett tapasztalatok révén az üzleti vezetők átvészeltetik a gazdasági visszaesést és sikeresen működhetnek tovább – mondta a felméréssel kapcsolatban Bob Moritz, a PwC globális vezérigazgatója

MERRE AZ ELŐRE?

Tanulságok az EU „perifériáján” lévő országok legnagyobb vállalatainak és a legnagyobb magyar cégek összehasonlításából



A 2019 tavaszán megszervezett „Magyar vállalatok 2030 – A selejtezőn túl” sikere után idén megint konferenciával jelentkezünk, „Magyar vállalatok 2030 – Út a döntőbe: más országok hol tartanak?” címmel. (A rendezvény egyik támogatója az MGYOSZ.) A 2020. április 27-én a Duna Palotában megrendezendő összejövetel célja, hogy a hozzánk mérhető országokban tapasztalható hazai tulajdonú közép- és nagyvállalati sikerek receptjeinek összeszedésével segítséget nyújtsunk a selejtezőt túlélő hazai tulajdonú vállalkozások minél nagyobb számának a globális döntőbe való bekerülésre.

Miért fontos ez? Az előző konferencia kapcsán sokat írtunk – a Magyar Gyártóipar hasábjain is –, arról, hogyan látjuk a hazai tulajdonú cégek helyzetét. Összegzéséként elmondhatjuk, hogy bár sokan eljutottak arra a szintre, amelyen már viszonylag kényelmesen, akár nemzetközi piacokon is megmértve, napi egzisztenciális kérdéseken már túllépve

elműködnek, mégis kevés olyan magyar tulajdonú cég van, ami jelentős hozzáadott értéket tud teremteni saját technológia, márkanév és jelentős, saját menedzselésben lévő disztribúciós hálózat működtetésével. Emellett a hazai tulajdonú vállalati körben probléma a szervezeti strukturátlanság, a tulajdonos-cégvezetői réteg idősödése, a piacok felaprózódottsága

A szerzőpáros:

Lakatos Péter,
társ-vezérigazgató,
Videoton, az MGYOSZ
társelnöke



Szendrői Gábor,
ügyvezető partner,
Concorde MB Partners

és a külföldi üzlet-csinálásban meglévő tapasztalatok hiánya. Azaz a hazai sikertörténetek jelentős része az olcsó munkaerőre és az olcsó gépőrára (EU-támogatásból vett gépek) alapul, valamint a nemzetközi / német értékláncba a viszonylag alacsony hozzáadott értékű termékek eladására, illetve a hazai piacon elértre. Ez a hazai gazdaság kis/közepes mérete miatt önmagában nem teszi lehetővé hozzáadott érték láncon való előrelépést, ami érzésünk szerint komolyan korlátozza az ország esélyét a középjövedelem csapdájából való kilépésre, különös tekintettel a nyelvi bezártságból adódó, szinte egyedi korlátokra (pl. szláv nyelvi alapokon 250+ milliós piacot lehet elérni).

Jelentős negatív tényező még, hogy az egyébként egészségesen magas FDI-on keresztül megvalósult beruházások alacsony fokon integrálódnak a hazai gazdaságba, gyakori a szigetszerű, illetve nemzetközi beszállítói megállapodásokon alapuló működés.

Az utóbbi két szempont (FDI szigetszerű működése és a nyelvi korlát) a két „közel-külföldet” (amikor a külföld jön ide, és amikor nagyobb kulturális ugrás nélkül léphetünk kifelé) veszi el a hazai cégektől, pedig a világon regisztrálható sikeresztorik jelentős részénél ez a lépés nem hiányzott.

2019-ben telén az index.hu hasábjain jelent meg a hazai 500 legnagyobb céget a legnagyobb 500 lengyel cégekkel összehasonlító írásunk; a G7.hu-n pedig a legnagyobb ír cégekkel hasonlítottuk össze a legnagyobb hazai cégeket. Mostanra megcsináltuk a görög, a szlovén, finn, a cseh listának és a legnagyobb balti állambeli cégeknek az elemzését. Cikkünkben arra vállalkozunk, hogy a 8 elemzés alapján a legfontosabb és legérdekesebb keresztmetszetben vizsgálható témákat felvessük, és tovább gondolkodásra felajánljuk.

A LEGNAGYOBB CÉGEK MÉRETE ÉS A HAZAI CÉGEK JELLEMZŐI

A nyolc elemzés alapján egyértelmű különbség tehető a nagy és fejlett gazdaságok 500 legnagyobb árbevételű vállalata és a kis nyitott gazdaságok 500 legnagyobb árbevételű vállalatának mérete és természete között. A különbségeket az 1. számú táblázat foglalja össze.

Finnországban, Görögországban és a Balti országokban az 500-as listán a cégek jelentősen több mint fele hazai tulajdonban van; Lengyelországban a cégek nagyjából fele, míg Írországon, Csehországban és Magyarországon a top 500 cég jelentősen kevesebb, mint fele hazai cég. Az egyes országokban megjelenő cégek átlagos mérete tekintetében erős korreláció mutatható az országokban megjelenő hazai és nemzetközi cégek átlagos mérete és az egy főre eső GDP nagysága között azzal, hogy az Írországon működő nemzetközi cégek árbevétele nagyon erősen kiugró. A magyar számok is érdekesek: a hazai cégek átlagos árbevétele, Finnországhoz, Lengyelországhoz és Görögországhoz hasonlóan, meghaladja a nemzetközi cégek árbevételét – a négy ország közül hazánk esetében a legkisebb a különbség. Kifejezetten szembetűnő a finn példa: a hazai cégek átlagos árbevétele háromszorosa az ottani nemzetközi cégeknek.

Magyarország még egy listán szerepel viszonylag rosszul: a GDP-vel összevetve Csehországgal és a Balti államokkal együtt a lista alján szerepel a hazai privát cégek összes árbevétele a GDP-vel való összehasonlításában, ami azt jelenti, hogy a komolyabb árbevételű hazai cégek jelentősebb része van állami kézben.

HAZAI TŐZSDEI CÉGEK SZÁMA

A 8 ország / terület között nagyon nagy különbségek vannak a legnagyobb 500 cég kö-

A fejlett gazdaságok és a kis, nyitott gazdaságok 500 legnagyobb árbevételű vállalatok mérete és természete közötti különbségek

1. számú táblázat

	Hazai tul.-ú cégek száma	A Top500 cég árbevétele a GDP %-ában	A hazai privát cégek árbev.-e a GDP %-ban	Hazai cégek átlagos árbev.-e (millió euró)	Nemzetközi cégek átlagos árbev.-e (millió euró)	Lakosság száma (millió fő)	GDP/fő (euró)
Írország	193	223	44	863	1869	4,9	65 203
Finnország	344	161	130	955	341	5,5	43 416
Lengyelország	278	73	41	806	652	38,0	12 547
Görögország	318	61	44	271	158	10,8	17 613
Csehország	174	94	2,3	378	414	10,6	20 018
Balti országok	308	73	30	134	172	6,1	16 678
Szlovénia	290	121	50	113	115	2,1	23 054
Magyarország	168	124	32	367	321	9,8	13 888

A helyi tőzsdei cégek jelenléte

	Tőzsdei cégek száma	Tőzsdén lévő állami befolyású cégek száma
Írország	23	0
Finnország	126	0
Lengyelország	107	13
Görögország	90	24
Csehország	12	1
Balti országok	19	0
Szlovénia	19	3
Magyarország	22	1

2. számú táblázat

zött a helyi tőzsdei cégek jelenlétét illetően. (2. számú táblázat)

Ahogy a táblázatból látszik: Finnországban, Lengyelországban és Görögországban kifejezetten sok hazai cég szerepel a legnagyobb cégek között a tőzsdén. Amíg Lengyelországban és Görögországban ráadásul jó pár állami cég is a tőzsdére lépett a nagy állami cégek közül, addig a többi országban csak a legnagyobb cégek kb 3-5%-a helyi tőzsdei cég.

ÁLLAMI CÉGEK SZÁMA A LEGNAGYOBB CÉGEK KÖZÖTT

Az állami cégek darabszáma tekintetében alulról kilóg Írország, ahol nagyon kevés az állami vállalat a legnagyobb cégek között, illetve felülről kilógnak a balti országok és Szlovénia, ahol a többiekhez képest kifejezetten magas az állami cégek száma. (3. számú táblázat)

SZÖVETKEZETEK MEGJELENÉSE A HAZAI CÉGEK KÖZÖTT

Az egyik nagyon szembetűnő különbség az egyes országok, illetve az összes ország és Magyarország, Csehország valamint Lengyelország között a szövetkezeti formájú, azaz sokszáz, egyes esetekben sok ezer tulajdonossal rendelkező cégek aránya a legnagyobb cégek között. Míg ugyanis Csehországban, Magyarországon és Lengyelországban ilyen egyáltalán nincs, vagy nagyon kevés van a legnagyobb cégek között, a többi országban van, Finnországban például kifejezetten sok. (4. számú táblázat)

Milyen iparágakban működnek szövetkezetek? Finnországban például majdnem az összes élelmiszer kiskereskedés helyi szövetkezeti formában működik. Annyira, hogy ott egyetlen nagy lánc nincs jelen, az élelmiszerkereskedé-

Állami cégek tőzsdei jelenléte

3. számú táblázat

	Állami cégek száma	Tőzsdén lévő állami befolyású cégek száma	Összes állami érdekelttség
Írország	24	0	24
Finnország	36	0	36
Lengyelország	21	13	34
Görögország	14	24	38
Csehország	33	1	34
Balti országok	57	0	57
Szlovénia	46	3	49
Magyarország	36	1	37

lem helyi privát kézben van. De akad ott agrár-ripari, gyártó és élelmiszeripari cég is, ami szövetkezeti formában működik. Görögországban a gyógyszertárak között, a balti országokban is élelmiszeripari cégek között, Írországban pedig szintén az agrár és az élelmiszeripari cégek között találunk szövetkezeti formában működő cégeket. Magyarországon a két szövetkezeti formájú cég az Alföldi Tej és az Alföldi Sertés Beszerzési és Értékesítési Szövetkezet; míg más területeken is vannak TЭСZ-ek (termékértékesítő szövetkezetek), illetve ismert a gombatermelők Korona Szövetkezete, de ezek mérete messze elmarad attól, hogy a legnagyobb magyar cégek közé léphessenek.

KONCENTRÁCIÓ SPECIÁLIS IPARÁGAKBAN

A magyar gazdaságról szóló elemzéseink egyik következtetése, hogy sok iparág nagyon szétaprózódott. Ennek a legnagyobb 500 cég elemzése során is sikerült nyomát találnunk mégpedig kifejezetten olyan iparágakban, melyek Magyarországon állami / önkormányzati kézben vannak. Több országban is megfigyelhető, hogy városok, illetve magasabb szintű igazgatási

A hazai tulajdonú vállalati körben probléma a szervezeti struktúrátlanság, a tulajdonos-cégvezetői réteg idősödése, a piacok felaprózódottsága és a külföldi üzlet-csinálásban meglévő tapasztalatok hiánya

Szövetkezetek

	Szövetkezetek a legnagyobb cégek között
Írország	12
Finnország	32
Lengyelország	0
Görögország	10
Csehország	3
Balti országok	11
Szlovénia	6
Magyarország	2

4. számú táblázat

Bár sokan eljutottak arra a szintre, amelyen már viszonylag kényelmesen, akár nemzetközi piacokon is megmértve, napi egzisztenciális kérdéseken már túllépve elműködnek, mégis kevés olyan magyar tulajdonú cég van, ami jelentős hozzáadott értéket tud teremteni saját technológia, márkanév és jelentős, saját menedzselésben lévő disztribúciós hálózat működtetésével

egységek oktatási és egészségügyi intézményei részei a legnagyobb 500 vállalat listájának. Írorszában a Dublini Egyetem és a Trinity College Dublin rendelkezik 400-500 millió euró körüli árbevétellel, de 4 kórház is akkora, hogy a legnagyobb cégek között van. Finnországban is két kórházkomplexum került be a legnagyobb cégek közé, Csehországban 10 kórház is úgy van szervezve, hogy méretük alapján a legnagyobb vállalatok közé kerültek, a balti államokban is 10 ilyen kórház akad.

Magyarországon több koncepció is készült pl. a budapesti kórházak összevonására, illetve egyetemi összevonásokra, de ezek egyike sem eredményezett sikert, illetve akkora összevonást, hogy méretében (bevételében) jelentős intézmény jött volna létre.

MÁRKÁZOTT TERMÉKEK ÉRTÉKESÍTÉSE

Az egyik legnagyobb különbség az inkább lemaradóban lévő országok (Görögország, Magyarország, Balti államok) és az élen járók (Írország, Lengyelország, Finnország) között a legnagyobb cégek csoportjában levő olyan hazai cégek száma, ami nemzetközileg is felismerhető branddel rendelkezik. Míg a magyar listában összesen 5 ilyen céget találni (MOL, WizzAir, Richter, Pick és Hell), addig például a lengyel listában 20-nál több ilyen cég van (építőipari anyagok: pl. Fakro; cipő- és ruhagyártás: pl. CCC és társai, de akad saját márkázott mezőgazdasági gépgyártó is). A finn hazai tulajdonú cégek között pedig 65 olyan cég van, mely kilépett nemzetközi piacokra és ismert márkája van (a Polar cég pl. 165 millió eurós árbevételt ért el 2018-ban a világszerte ismert óráinak az eladásából). Az ír listában is 35 olyan privát cég van, mely globális jelenléttel rendelkezik, további 10 cég rendelkezik erős közel-külföldi (tipikusan nagy-britanniai) jelenléttel. Csehországban mi több márkázott termékkel rendelkező céget vártunk, végül 10 ilyen céget találtunk, de kvalitatív tapasztalataink szerint az erős középvállalatok között arányaiban sokkal több ilyen van. A listán lévők közül talán a legismertebb a Kofola, de ide tartozik az Avast, a Fast, amely az itthon is ismert Sencor elektronikai brand gyártója és forgalmazója, valamint a Strom Praha, ami itthon is ismert kertészeti és mezőgazdasági gépgyártó.

HAZAI CÉGEK ÁLTAL INDÍTOTT NEMZETKÖZI AKVIZÍCIÓK

Megfontolandó különbség az egyes listákon lévő magyar szereplők között, hogy hányan voltak képesek nemzetközi akvizíciókra. A hazai listában nagyon kevés ilyen szereplő is-

mert, talán a legjelentősebb a MOL, amelyik nemzetközi piacra lépést hajtott végre akvizíciókon keresztül, illetve az utóbbi években a Richter meg a Videoton, ami a 90-es évek elején Bulgáriában vett részt egy sikeres privatizációban. (Megjegyzendő, hogy a listák a pénzügyi vállalkozásokat – a top 500-as céglisták metodológiájának megfelelően – nem tartalmazzák, ezért az OTP, mint nagyon aktív nemzetközi akvizitor, itt nem szerepel). Ugyanakkor mind a cseh, mind a lengyel, hát még az ír és finn listákon komoly számmal vannak jelen azok a cégek, melyek a nemzetközi piacokon sikeresen vettek részt cégvásárlásban. Lengyelországból példa a Maspex, ami itthon is vásárolt fel céget (Olympos italgyártó), de az Apator csoport is végrehajtott már nemzetközi technológiai akvizíciókat, de a Benefit Systems is túl van egy sor nemzetközi felvásárláson a különféle incentív kártyák piacán. Csehországban a GZ Media, ami a vinyl lemezek gyártásáról híres, vásárolt részesedéseket különféle nemzetközi cégekben, illetve a Bontrans csoport vásárolta fel legnagyobb német versenytársát, létrehozva a vasúti kocsik vaskerekeinek legnagyobb európai gyártóját. A francia Le Monde napilap egyik tulajdonosa is egy nagy cseh energetikai és média konglomerátum, amely több más nemzetközi médiaipari befektetéssel is rendelkezik, melyekhez felvásárlás útján jutott hozzá.

RÉGI CÉGEK MŰKÖDÉSE

Természetesen nagyon különféle az elemzett országok elmúlt százévi gazdaságtörténete, de elgondolkoztató, hogy míg a magyarországi hazai tulajdonú cégek közül a Richter és a Pick kivételével a legtöbb 20-30 éves történetre tekint vissza, a finn listában van 1649-ben alapított cég (a hazánkban is ismert Fiskars), és 10 fölött van azon cégek száma, melynek 100 év feletti történelme. De még a lengyel listában is található 125 éves történetre visszatekintő cégcsoport (Pfleiderer csoport). Az ír listában is sok a 100-150 éves múltú vállalkozás.

GYÁRTÓ ÉS TECHNOLÓGIAI CÉGEK ARÁNYA A HAZAI LEGNAGYOBB CÉGEK KÖZÖTT

A hazai tulajdonú cégek között sok főként lokális piacra koncentrált cég található (szállítmányozás, építőipar, energetika), melyek viszonylag kis eséllyel tudnak látványosan nemzetközi piacra lépni (bár például több finn építőipari vállalkozás is sikerrel szerepel nem-

zetközi porondon). Ezért tartottuk fontosnak bemutatni, hogy a hazai cégek között mekkora aránnyal szerepelnek a gyártó és technológiai cégek. (5. számú táblázat)

Ebből a szempontból Finnország szerepel a legjobban. Mind arányában, mind pedig darabszámában jelentős számú a hazai gyártó és technológiai cégek jelenléte a legnagyobb cégek között. Magyarország, meglepő módon Írországgal együtt, sereghajtó – míg Finnországban 121 darab óriási magáncég dolgozik a gyártás vagy technológiai fejlesztés területén, még Csehországban és a Balti államokban is 40 körül, addig ebben a két országban 20 körüli ez a szám.

MEZŐGAZDASÁGI ÉS ÉLELMISZERIPARI CÉGEK A HAZAI LEGNAGYOBB CÉGEK KÖZÖTT

Az iparág koncentrációjáról, illetve nemzetközi szerepéről sokat elárul, hogy hány agrár és élelmiszeripari cég tud a legnagyobb 500 cég közé bejutni. (6. számú táblázat)

Úgy látszik, Magyarország, bár hagyományosan agrár és élelmiszeripari ország, ebben az összehasonlításban is közepesen szerepel. Írországon és Görögországon is jelentősen nagyobb a száma az ebből az iparágól a legnagyobbak közé érkező cégeknek; Írországon például van egy olyan cég, ami az ország gombatermelésének 60%-t kontrollálja (Monaghan Mushrooms), és 275 millió eurós árbevételével része a legnagyobb 500 ír cégnek.

ÖKOSZISZTÉMÁK

Sokan azt gondolják, hogy a 2020-as évek gazdasági fejlődése az ökoszisztémák kialakulásáról és fejlődéséről szól. Itthon több iparágban próbálják ezeket kialakítani. Próbálkozások voltak több szinten is autóiipari klaszterek kialakításával, volt kezdeményezés faipari klaszterre is, de Magyarországon mégis inkább a kooperáció hiánya jellemző. Amikor Tokajban egységes borosüvegről beszélnek, mindjárt lesz három, amikor a hazai gyógyászati diagnosztikai gyártók szövetséget csinálnak, nem elég egy, kettő lesz belőle.

A 8 országos céges toplista elemzésével több érdekes klaszteresedés is megfigyelhető. Finnországban a top cégek között 50 darab (azaz 10%) van valamilyen módon, akár kitermeléssel, akár gépek gyártásával, a faiparral kapcsolatban. Három nagy helyi cég is, a Kone, a Metso és a Nokia darabolta fel magát és alakított ki független cégeket, de azonos töről fakadó cégcsokrot. Írországon 3 építő cég is található a legnagyobb cégek között, melyek az

Gyártó és technológiai cégek aránya

5. számú táblázat

	A hazai cégek között a gyártó cégek aránya (%)	A hazai cégek között a technológiai cégek aránya (%)	Hazai gyártó és technológiai cégek száma (db)
Írország	7	4	21
Finnország	25	10	121
Lengyelország	26	4	83
Görögország	22	3	80
Csehország	19	4	40
Balti országok	12	4	49
Szlovénia	27	1	81
Magyarország	11	2	22

Mezőgazdasági és élelmiszeripari cégek

6. számú táblázat

	A hazai cégek között a mezőgazdasági és élelmiszeripari cégek aránya (%)	A hazai cégek között a mezőgazdasági és élelmiszeripari cégek darabszáma (db)
Írország	26	51
Finnország	8	29
Lengyelország	9	25
Görögország	16	50
Csehország	13	23
Balti országok	14	43
Szlovénia	6	16
Magyarország	23	38

országban megjelenő gyógyszercégek kiszolgálására, tisztaterek építésére és üzemeltetésére is specializálódtak. 4 óriási építő cég van, amely a nemzetközi technológiai cégek kiszolgálására adatközpontok építésére specializálódott és ezzel épített globális piacot. 5 helyi jogi iroda is bekerült a legnagyobb cégek közé, 700 fővel vagy nagyobb létszámmal. És 2 globálisra duzzadt humán erőforrás cég is megjelenik a legnagyobb cégek között, az országban dolgozó nemzetközi cégek kiszolgálására. Lengyelországban pedig két globális IT cég (Asseco és Comarch), 8 óriás építőanyag gyár, 3 márkázott ruhagyártó vállalkozás is megjelenik hazai cégeként, melyek érzésünk szerint mind valamiféle tudás-csoportosulás eredményei.

Az idei konferenciánk célja, hogy külföldi előadókkal erősítve az ismét erős hazai line-up-ot, tematizálni tudjuk azokat a gyakorlatokat, amelyek a nemzetközi sikereket megalapozták, és észrevegyük azokat az esetleges korlátokat, ahol a gyökérok megoldása nélkül nem várhatunk el jelentős előrelépést.

Lakatos Péter • társ-vezérigazgató, Videoton,
az MGYOSZ társelnöke
Szendrői Gábor • ügyvezető partner,
Concorde MB Partners



2020. ÁPRILIS 27. DUNA PALOTA

MAGYAR VÁLLALATOK 2030 KONFERENCIA

ÚT A DÖNTŐBE – MÁS ORSZÁGOK HOL TARTANAK?

- Hazai és nemzetközi vállalkozók és sikereik bemutatása
- Hogyan legyünk nemzetközileg releváns szereplők? – *panelbeszélgetés*
- Specifikus tudások (know-how, technológia, termék) kialakítása és gondozása – *panelbeszélgetés*
- Mi a titkos gazdaságpolitikai szósz a periférián születő cégek piackonform előtérbe helyezésére? – *panelbeszélgetés*

További információ: www.magyarvallalatok2030.hu

Jelentkezés: info@magyarvallalatok2030.hu

INFLÁCIÓ ÉS LAKBÉREK ALAKULÁSA AZ EU-BAN

avagy az alkalmazott módszertan miatt alacsony az inflációs adat?

Az amerikai jegybank szerepét betöltő Federal Reserve System (Fed) Janet Yellen elnöksége idején nyíltan bevallotta: nem nagyon érti, hogy a jegybankpénz 10 éven belül történő négyszerezése és a foglalkoztatottság egyre magasabb szintje ellenére miért nincs számottevő infláció. Az Európai Központi Bank prominensei nem mondtak ilyet – mélyen hallgattak. Mario Draghi EKB-elnök, a homályos célzások bajnoka, végül is azt kommunikálta, hogy növekedéstámogató monetáris politikát folytat. Egy lendülettel persze igazodott is a jegybank jogilag kötött mandátumához és megjelölt egy, rövid távon a pénzmennyiség változásától függetlenül magasnak gondolt, 2%-os inflációs célt. Vagyis azt mondta, hogy a gazdasági növekedést lényegesen meghaladó pénzmennyiség-bővülés eddig a pontig folytatható.

Ha ez a jelenség ilyen hosszú időszakon keresztül fennáll, akkor mégis: miért nincs számottevő infláció? A válasz árnyalt megfogalmazásához kettős elágazást kell vizsgálnunk: egyrészt a befektetési eszközök árának alakulását, másrészt az infláció módszertanát.

A BEFEKTETÉSI ESZKÖZÖK INFLÁCIÓJA

A fejlett országok jegybankjai nem magukban lamentáltak, hanem jól összehangolták lépéseiket. Persze, a konkrét gazdasági helyzethez igazodva eltérő mértékben akcióztak. Minden jelentős kulcsdevizára – amerikai dollár, euró, font, japán jen, svájci frank – vonatkozóan alacsony kamatkörnyezetet hoztak létre, amit aztán a kibocsátáshoz képest különböző arányú, ám jellemzően a GDP arányában, sőt szorzatában, jól látható jegybankpénzzel turbósítottak a gazdasági növekedés fenntartása érdekében. A tartósan pozitív folyó fizetési mérleggel rendelkező Japán, valamint az eurózóna, még alacsonyabb kamatokat engedhetett, nem is beszélve a svájci frankban denominált kamatszintekről.

A legjelentősebb, a hitelintézetek portfóliójában kiemelt jelentőséggel bíró, elvileg zérókockázatú állampapírok árfolyamszintje trendszerűen emelkedett, és emelkedik. Ahhoz a képtelenség-

hez jutottunk, hogy a legnagyobb tranzakciósámot generáló, ezért irányadó 10 éves amerikai adósságpapírok névleges hozama magasabb, mint, igaz euróban denominált, olasz 10 éves papíroké. Hogy 4-5 minősítési osztállyal lejjebb van Olaszország adósságbesorolása – itt nem érdekes! Nemcsak én látom így – Davosban a fejlett világ legnagyobb pénzügyintéze, a JP Morgan vezérigazgatója, Jamie Dimon beszélt az állampapír piacok buborék jellegéről. Álláspontja világos: ilyen állampapír árfolyamok magyarázhatatlanok, ezért fenntarthatatlanok.

Ám a magas eszközárak nemcsak a kockázati felárat alig ismerő állampapírokra és vállalati kötvénypiacra korlátozódnak. Sőt! A jó hitelképességű vállalatok számára olcsó források hatalmas részvény-visszavásárlási programokat indítottak. Ha ez volt a jegybank célja – hát célba találtak, bár ők inkább beruházásélénkítésben gondolkodhattak.

Mindenestere az amerikai kulcsvállalatok megtalálták a folyamatos árfolyamfelhajtás módját: hitelből saját részvény vásárlása, az egyre növekvő részvényállomány pedig – minden feltételt változtatlanul véve – egyre magasabb osztalékfizetést tesz lehetővé. A saját részvényekre ugyebár nem kell kifizetést eszközölni. Az Apple például 200 milliárd(!) dollárt értékelt meghaladó saját részvényt tart. Addig nincs is



Foto: FED official photo

Janet Yellen,
a FED volt elnöke

Az amerikai jegybank szerepét betöltő Federal Reserve System (Fed) Janet Yellen elnöksége idején nyíltan bevallotta: nem nagyon érti, hogy a jegybankpénz 10 éven belül történő négyszerezése és a foglalkoztatottság egyre magasabb szintje ellenére miért nincs számottevő infláció.



Fotó: World Economic Forum

Mario Draghi,
az Európai Központi
Bank elnöke

Az EKB elnöke azt kommunikálta, hogy növekedéstámogató monetáris politikát folytat. Egy lendülettel persze igazodott is a jegybank jogilag kötött mandátumához és megjelölt egy, rövid távon a pénzmennyiség változásától függetlenül magasnak gondolt, 2%-os inflációs célt. Vagyis azt mondta, hogy a gazdasági növekedést lényegesen meghaladó pénzmennyiség-bővülés eddig a pontig folytatható.

nagy probléma, amíg a vállalat működése biztosítja a megnövekedett kamatok kifizetését. Valamilyen üzleti gikszer esetén azonban furcsa helyzetek adódhatnak. A Boeing például most egy 10 Mrd dollár összegű kölcsönért folyamodott, miközben saját részvény állománya eléri a 30 Mrd dollárt. Csakhogy ennek értékesítésével méretes árfolyamesés következne be, s jelentős rendkívüli veszteséget kellene a Boeingnek elkönyvelnie, és a vezetés célkitűzései biztos nem teljesülnének.

Ez a gyakorlat – nevezhetjük ilyen méretekben akár agyémnek is – Európában kevésbé jellemző. Viszont, lehet, hogy akaraton kívül, az életbiztosításokkal, nyugdíjbiztosítással rendelkező passzív befektetők bizonyosan futnak ilyen kockázatokat. Az európai biztosítók is gyakran amerikai befektetési alapkezelők javaslataira támaszkodnak. Eddig persze mindenki jól járt, a vagyonhatás működött.

A jól feltornázott részvény- és kötvényárak következtében ugyanis a megtakarításokkal rendelkezők az elmúlt 10 évben egyre gazdagabbnak érzhették magukat. Ezért jövedelemalakulásuktól függetlenül egyre többet költhettek. A Modigliani által először formalizáltan megfogalmazott vagyonhatás ilyen mértékű vagyonyarapodásnál abszolút működik. A növekedéstámogató monetáris politika tehát nemcsak eszközár-buborékot eredményezett, hanem a foglalkoztatottság és a vagyonhatás eredményeképpen a megnövekedett kereslet azt látszólag fenntarthatóvá is tette. Viszont jó nagy – időnként látens – tökéattétellel kérdőjelezi meg annak fenntarthatóságát.

Egy különálló eszközcsoport egyre meredekebb ár-növekedése azonban egyes társadalmi csoportok növekvő költségeihez vezetett. Az ingatlanok bérlakás piacáról van szó. Különbözik a többi eszközcsoporttól annyiban, hogy ezek egyre magasabb ára, illetve névleges jövedelme, azaz használati díja, más háztartások kiadásnövekedése egyszermind. Az ultraalacsony kamatkörnyezetben az egyre szerényebb hozamelvárások az elmúlt 5 évben dinamikus lakásár növekedéshez vezettek egész Európában. A lakások áremelkedése aztán a bérleti díjakat is maga után húzta, kölcsönhatásban erősítve egymást.

Az Eurostat adatai alapján a következő táblázatban összegezzük az elmúlt 5 év – 2015-2019-es időszak – áralakulását az EU jelentős gazdaságaiban. Az adatok ráadásul lefelé torzítanak, mert teljes 5 évre számítottak, miközben az utolsó adatfelvétel, 2019. III. negyedévének vége alapján kerültek kiszámításra. (1. táblázat)

A lakáspiac persze szegmentált, országon belül az egyes települések között hatalmas eltérés regisztrálható. Mégis ki kell emelnünk Fran-

A lakóingatlanok átlagos éves árváltozása, és a harmonizált fogyasztói árindex (HICP) éves átlagos alakulása

(2015–2019 között, százalékban)

	Lakóingatlanok árváltozása	HICP
Olaszország	0,0	1,15
Franciaország	1,6	1,2
Egyesült Királyság	3,4	2,55 (!)
Spanyolország	3,9	1,25
Németország	5,2	1,2
Hollandia	5,8	1,4
Magyarország	9,8 (!)	2,3

Megjegyzés: a brit fogyasztói árindex a Brexit népszavazást követő tartós fontgyengülés következménye. A lakásárak éves változása az Eurostat láncindex adataiból kerültek kiszámításra.

1. táblázat

ciaországot, ahol a szerény átlagos áremelkedés ellenére a belső-párizsi árak dinamikusan emelkedtek, olyannyira, hogy London belső részeit is megelőzve Európa legdrágább városa lett. Példátlán, hogy a francia lakóingatlanok átlagos árszintjét mennyivel haladják meg Párizs lakásárjai. A magyar ingatlanpiac dinamizmusa pedig egyenesen elképesztő volt az elmúlt 5 évben. A Deloitte friss tanulmánya alapján egy kis ízelítő a fővárosok/nagyvárosok relatív és abszolút drágaságáról. (2. táblázat)

Az adott országban nem a fővárost, hanem a legdrágább várost vettük figyelembe. Érdekes, hogy München 35%-kal drágább, mint Berlin, Amszterdam nagyobb, drágább is, mint Hága, Milánó alig 10%-kal előzi Rómát. Az országos átlagban természetesen az adott, „legdrágább” város lakóingatlanainak árszintje is szerepel. Párizs kiemelkedő szerepe elképesztő, Lyon például mindössze 7-8%-kal haladja meg az országos átlagot.

A bérleti díjak is igazodnak hosszú távon a növekvő árszintekhez, bár ennek átfogó dinamikájáról értékelhető idősoros kimutatást európai szinten nem találtam. A bérlakáspiac a legtöbb nyugat-európai országban szabályozott és az áremelés bérbeadói lehetőségét általában késleltetik, ha nem is korlátozzák. Mégis: miképpen lehetséges az, hogy a bérleti díjak az elmúlt években nem emelték a 2%-os célérték fölé az európai inflációt? Miközben a bérlő háztartások kiadásainak meghatározó része a lakbér.

INFLÁCIÓ – HARMONIZÁLT FOGYASZTÓI ÁRINDEX

Az infláció monetáris jelenség, amely az árak és szolgáltatások, szélesebb értelemben a kamatok

A fővárosok/nagyvárosok relatív és abszolút lakásárai

	Átlagos lakásárak (2018, euró/nm)	Az országos átlagos lakóingatlan ár százalékában
Bécs	4 200	161
Brüsszel	3 350	135
Prága	3 162	125
München	7 800	229
Párizs	12 910	321(!)
Amszterdam	5 148	204
London	11 185	298(!)
Milánó	3 637	157
Budapest	1 853	140



2. táblázat

időszakos, jellemzően éves, változását méri. A statisztikusok feladata, hogy konkretizálják ezt az általános közgazdasági megközelítést.

Az Európai Unió statisztikai rendszere az úgynevezett harmonizált fogyasztói árindexet (angol rövidítése HICP) veszi figyelembe, amely a Lasperyes féle árindex koncepciót használja. Ebben a fogyasztói kosár évközben változatlan, ezért gyors méréseket tesz lehetővé, hiszen a fogyasztás összetételének megváltozását rövid távon nem veszi figyelembe. Elég az árakat figyelnie, a háztartások fogyasztásmennyiségi adatai ehhez nem szükségesek. Kiemelt jelentősége abban áll, hogy az Európai Központi Bank is elsősorban ezt figyeli.

A harmonizált fogyasztói árindex azonban adatfelvételi vagy metodológiai nehézségek okán néhány kiadást, illetve azok változását nem veszi figyelembe.

Az még érthető, hogy a narkotikumok, vagy a szerencsejátékok, és a nehéz árkövetés okán az életbiztosítások nem jelennek meg az összesített fogyasztói árindexben. Nem szerepel továbbá a saját lakást használó háztartások elméleti – természetesen tranzakciónélküli – bérleti díjváltozása sem (imputed rentals for housing), amely a saját tulajdon lakás alternatív befektetéssel összevethető hozamának költsége lehet. Az eljárás adathozzáférési szempontból talán érthető, viszont a következő problémákat veti fel:

- ▶ A háztartásokat lakástulajdonnal rendelkezőkre és bérlőkre osztja. Ha és amennyiben a harmonizált fogyasztói árindex és a lakásbérleti díjak átlagos változása jelentősen eltér egymástól, akkor a valódi áremelkedés a lakással rendelkezők számára kisebb, a bérlők számára magasabb lesz,

▶ A HICP-et az árváltozásokon kívül egy attól teljesen független tényező is befolyásolja: a saját tulajdonú lakásban lakók és a bérlők aránya. Alacsony bérlői arány mellett a HICP egyre megbízhatóbb,

▶ A lakással nem rendelkező, vagy legalábbis lakást saját jövedelméből bérlő középosztály és az alacsonyabb jövedelmek számára a HICP lényegesen magasabb volt az elmúlt 5 évben, miközben a saját lakásban élők számára feltehetően alacsonyabb.

Az elmúlt években erőteljes árnövekedésű lakáspiaccal jellemezhető országcsoportban – Hollandia, Németország, Spanyolország – a lakásbérleti díjakat megfelelő súllyal figyelembe vevő módszertan esetén az infláció lehet, hogy meghaladta az elmúlt időszakban a 2%-os küszöbértéket. Ezért sem indokolt a további növekedéstámogató, azt feltehetően a normál üzleti ciklusokon túlpörgető, monetáris politika. Érdekes tanulság, hogy a magasabb kamatlábak a szerényebb jövedelműek, lakásvásárlási szándék megvalósításához azonban hitelképtelen háztartások, magasabb diszponibilis keresletéhez vezethet. Végző soron nem a kereset, hanem annak szabadon elkölthető része számít.

A befektetők talán megbarátkoznának azzal, hogy ezentúl nem havonta, hanem negyedévente áll rendelkezésükre megbízható árindex. Kissé mélyebbre ásva megállapítható, hogy az infláció mérésére alkalmazott európai módszertan tökéletesítésre szorul. Következésményei talán befolyásolják a kivételességet tartóssággal felváltó, egyoldalúan a rövid távú gazdasági növekedést elötérbe helyező monetáris és fiskális politikát egyaránt.

Kelemen Gábor

SZABÓ MIKLÓS:

Érdemes Erdély mellett a Kárpátokon túli régiókban is erősíteni a magyar piaci pozíciókat

Majdnem 12 ezer magyar vagy részben magyar tulajdonban levő vállalat van bejegyezve Romániában. Az oda irányuló magyar kivitel folyamatosan nő. Ezzel együtt is akadnak még ígéretes üzleti lehetőségek. Szabó Miklós 8 évig volt Romániában külgazdasági szakdiplomata. Őt kérdeztük arról, milyen lehetőségek kínálóznak még a magyar befektetők számára ebben a szomszédos országban.

Magyar Gyáripár: Magyarország természetes külkereskedelmi partnerei lehetnek a közvetlen szomszédos országok. Ön 8 évig külgazdasági szakdiplomata volt Magyarország képviseletében Romániában. Hogy látja a két ország közötti gazdasági, üzleti kapcsolatokat?

Szabó Miklós: A magyar-román üzleti kapcsolatok dinamikusan fejlődtek az elmúlt években, köszönhetően a proaktív, távlatokban gondolkodó cégeknek. A KSH 2018-as adatai alapján: a külkereskedelmi termékforgalom alapján Románia Magyarország 9. legjelentősebb kereskedelmi partnere volt, részaránya a teljes magyar külkereskedelemben 4,0% körül alakult. 2018-ban romániai exportunk 4,0%-kal majdnem 5,39 milliárd euróra nőtt az előző év azonos időszakához képest, míg Romániából származó importunk 2,4%-os emelkedést követően megközelítette a 2,75 milliárd eurót. A teljes külkereskedelmi termékforgalom

„**Arra ösztö-
nözném a
főként Erdély-
ben tevékeny-
kedő vállal-
kozásokat,
hogy a már
meglévő helyi
erőforrásokkal
törekedjenek
a Kárpátokon
túli régiókban
is erősíteni
piaci
pozícióikat**

3,6%-os növekedés után elérte a 8,14 milliárd eurót. Kereskedelmi egyenlegünk 5,6%-os növekedést mutatott az előző év azonos időszakához képest, mértéke elérte a 2,64 milliárd eurót.

Az MNB-adatok szerint magyar tőkekihelyezések mértéke Romániában folyamatosan növekedett az utóbbi négy évben: 911 millió euró volt 2015-ben, majd 2016-ban az állomány megközelítette a 916 millió eurós szintet. Ezt követte egy komoly, 17% körüli emelkedés 2017-ben (1.072,4 millió euró), valamint egy kisebb mértékű visszaesés 2018-ban, amikor a romániai közvetlentőke-befektetések 1.042,6 millió eurós szintet értek el. Ugyanebben az évben a román közvetlentőke-befektetések Magyarországon a 175,4 millió eurót értek el, amely szint alapján Románia elhanyagolható mértékben részesedik a teljes FDI-ből. Négy év adatait vizsgálva a román közvetlentőke-befektetések 110,1 millió euróról indultak, így

a 2018-as adat 59%-os gyarapodást jelent. A romániai Nemzeti Kereskedelmi Nyilván- tartás Hivatalának (ONRC) 2018-as, 2019-es adatai szerint 1998-tól napjainkig Romániában bejegyzett magyar vagy részben magyar tulajdonban levő vállalatok száma megközelítette a 12 ezret.

Nem zavar be időnként a történelmi múlt?

Szabó Miklós: A potenciális magyar befektőknek fel kell készülniük arra, amennyiben „vevőként” jelennek meg az állami, vagy más gazdaságpolitikai és stratégiai szempontból fontos vállalatok nyílt árverésén, akkor hatósági akadályoztatásba ütközhetnek, amelyet a háttérben „nem kimutatható” politikai ellenszél táplál. Erre lehet példa az OTP legutóbbi bankvásárlási tervének a román hatóságok általi megakadályozása. Állami vállalatok privatizációja esetén, a belföldi befektetők kör „preferenciája” mellett hangsúlyosabb figyelmet kaphat a magyar vételi szándék, ami egy más ország gazdasági szereplőjével szemben viszont feltehetően csendesebben zajlik le, és magasabb ingerküszöböt feltételez a román fél részéről. Kérdés, magyarázható-e az említett eset csak a történelmi múlt által keltett zavarral, vagy a helyzet megoldása érdekében más megközelítés szükséges a „vevő” részéről.

Romániáról az elmúlt években meglehetősen ellentmondásos információk jelentek meg: hol Európa éllovasa volt növekedésben, egyes hírek szerint fejlettségben is utolért bennünket, más hírek meg a növekedés kifulladásáról, gazdasági gondokról szólnak. Melyik a valós információ?

Szabó Miklós: A „jó” gazdasági eredmények kényelmessé tehetik vagy megszedíthetik a politikai élet szereplőit. A gazdaságot érintő nem koherens döntések, a nem fenntartható gazdasági növekedés gondokat okozhat. A fogyasztás hajtotta román gazdaság a 2017-es 7%-os gazdasági növekedése után 2018-ban csak 4,4%-os gyarapodást ért el – közölte a román Nemzeti Statisztikai Intézet (INS) 2019 decemberében megjelent jelentésében. A 2018-as év során tapasztalt hullámszó inflációs ráta éves szintű 4,6%-os eredménye, valamint a 2017-ben végrehajtott adócsökkentések elmosódó hatása nagymértékben meghatározta a költségvetés rendelkezésre álló bevételeit. (Az éves infláció 2017-ben még 1,3%-on állt.) A 2018-as év végén elfogadott „kapzsisági adó” (114/2018 sz. Sürgősségi kormányrendelet) negatív hatásai folyamatosan jelentkeztek



Szabó Miklós,
külgazdasági
szakdiplomata

„Nyolc évet dolgoztam külgazdasági szakdiplomataként, majd külgazdasági attaséként a román piacon. A hazatérést követően úgy döntöttünk családommal, hogy a továbbiakban az üzleti szférában hasznosítom az említett piachoz kapcsolódó és felhalmozott szakmai tapasztalatokat, a diplomáciai területen és az üzleti életben kiépített kapcsolatokat.”

2019 első negyedében mind a lej-euró közép-árfolyamaiban, mind a Bukaresti Értéktőzsde (BVB) részvényeinek árában. (Ennek hatására is, ezt az adót még 2019 első negyedében mérsékeltek) Egy monddal összefoglalva: a politikai haszonszerzés érdekében ad-hoc jelleggel meghozott pénzügyi döntések (például: adócsökkentés – 2017-ben, „kapzsisági adó” – elfogadva 2018 végén, majd módosítva 2019-ben) kiszámíthatatlan eredményekkel járnak, a hatásuk elhúzódó lehet, és ez tapasztalható Romániában makrogazdasági szinten.

Mi az, amit eltanulhatnánk, átvehetnénk a román gazdasági életből?

Szabó Miklós: Az ottani üzletemberek egy része rendelkezik a sikeren és szenvedélyen alapuló mentalitással. A nagy önbizalom és tudatosság, a megoldásokra való koncentráció sokat segít a problémák megoldásában. Világos képpel rendelkeznek céljaikról, amelyeknek megismerése az üzleti kapcsolatok építését, fejlesztését támogatja. Gyakran rögtönöznek azonban, amely visszavetheti az eredményességet. Értékelik az embert és kevésbé értékelik a ráfordított időt. A megoldások kimunkálása során a sok „holtidő” megnöveli az üzleti folyamat tevékenységeinek hosszát. Ezt más országok üzleti szereplői idővesztésként élik meg. Sokszor másképp gondolkodnak, más motivációs tényezők határozzák meg döntéseiket, ellentétben egyes nyugati-, északi- vagy közép-európai országok gazdasági szereplőinek döntéseivel. Lehet tanulni az üzleti élet kiemelkedő szereplőitől, de mindenki fontolja meg, melyik részét sajátítja el a megoldási folyamatnak.

Két ország gazdasági kapcsolataiban fontos, hogy ismerjék egymás kultúráját, szokásait, hagyományait. Gondolom, túl nagy különbség nem lehet a román és a magyar üzleti kultúrában...

Szabó Miklós: Nincs jelentősebb különbség a román és az európai üzleti, kereskedelmi szokásokban. A megbeszélés találkozó kezdeti időpontja 10-15 percet is csúszhat, ami a romániai üzleti gyakorlatban természetesen tekinthető. A tárgyalások időpontjáról célszerű írásbeli visszaigazolást kérni és erre később szóban visszatérni, megerősíteni. A megbeszélések eredményessége érdekében érdemes hozzákapcsolni egy üzleti ebédet vagy vacsorát. A román piacon első lépéseiket tervezőknek viszont minden esetben célszerű körültekintően eljárni part-

NAGYÍTÁS

nerek kiválasztásánál. Az ismeretlen partnerről érdemes előzetes céginformációt beszerezni, a kevés külkereskedelmi gyakorlattal rendelkezőknek külkereskedelmi szakembert, a piacot jobban ismerő szakértőt bevonni a tevékenységbe.

A magyar befektetők sokszor megállnak Romániában a magyarul beszélő területeken. Mit javasol a magyar cégeknek, próbáljanak Románia más részein is üzletelni?

Szabó Miklós: Igen, erre bátorítanék minden befektetési szándékkal rendelkező magyar gazdasági szereplőt. Egyben arra is ösztönözném a főként Erdélyben tevékenykedő cégeket, vállalkozásokat, hogy a már meglévő helyi – humán és egyéb – erőforrásokkal törekedjenek a Kárpátokon túli régiókban is erősíteni piaci pozícióikat. Romániában is megjelent a generációváltásból fakadó vállalatértékesítések szándéka, de a vállalatok számát és tevékenységét tekintve hiányzanak a pontos adatok. De érdemes figyelni a híreket.

Milyen területeken próbálkozzanak a magyar cégek, ha a román piacot céloznák meg?

Szabó Miklós: A román kormány gazdaságpolitikájának fókuszában a mezőgazdaság és a turizmus fejlesztése, valamint az energiaforrás-diverzifikáció áll. A mezőgazdaság tekintetében prioritás a vidéki területek rehabilitálása, öntöző- és jégkärrelhárító rendszerek kiépítése országos szinten, valamint nagy, regionális gyümölcs- és zöldségtároló és feldolgozó üzemek létrehozása. A turizmus területén a kormány a turisztikai látványosságokhoz vezető infrastruktúra korszerűsítését, a már meglévő szálláshelyeken wellness és szabadidős központok kialakítását támogatja. Energiapolitikában cél a megújuló energiaforrások használatának további növelése. A mezőgazdaság, a turizmus és az egészségügy területén óriási szükség van korszerűsítésre, ezért az építőipari, a technológiai és a digitális ágazatokban látunk po-

Románia alapterülete:

238 391 nm

Népesség: 19,5 millió fő

GDP (nominális):

239,6 mrd dollár (2018)

GDP növekedési ráta:

3% (2019 Q3)

Egy főre jutó GDP

(PPP): 24 544 dollár

(2018)

Államadósság:

70,9 mrd euró (2018)

Államadóssági ráta:

35,1% (2018)

Infláció: 3,4% (2019. okt.)

Foglalkoztatottsági

ráta: 66,4% (2019. Q2)

Munkanélküliségi

ráta: 4% (2019. okt)

Minimálbér:

446 euró (2019 Q3)

Bérenövekedés üteme:

12% (2019. aug)

Jegybanki alapkamat:

2,5% (2019. nov.)

SZJA: 10% (2019)

ÁFA (általános):

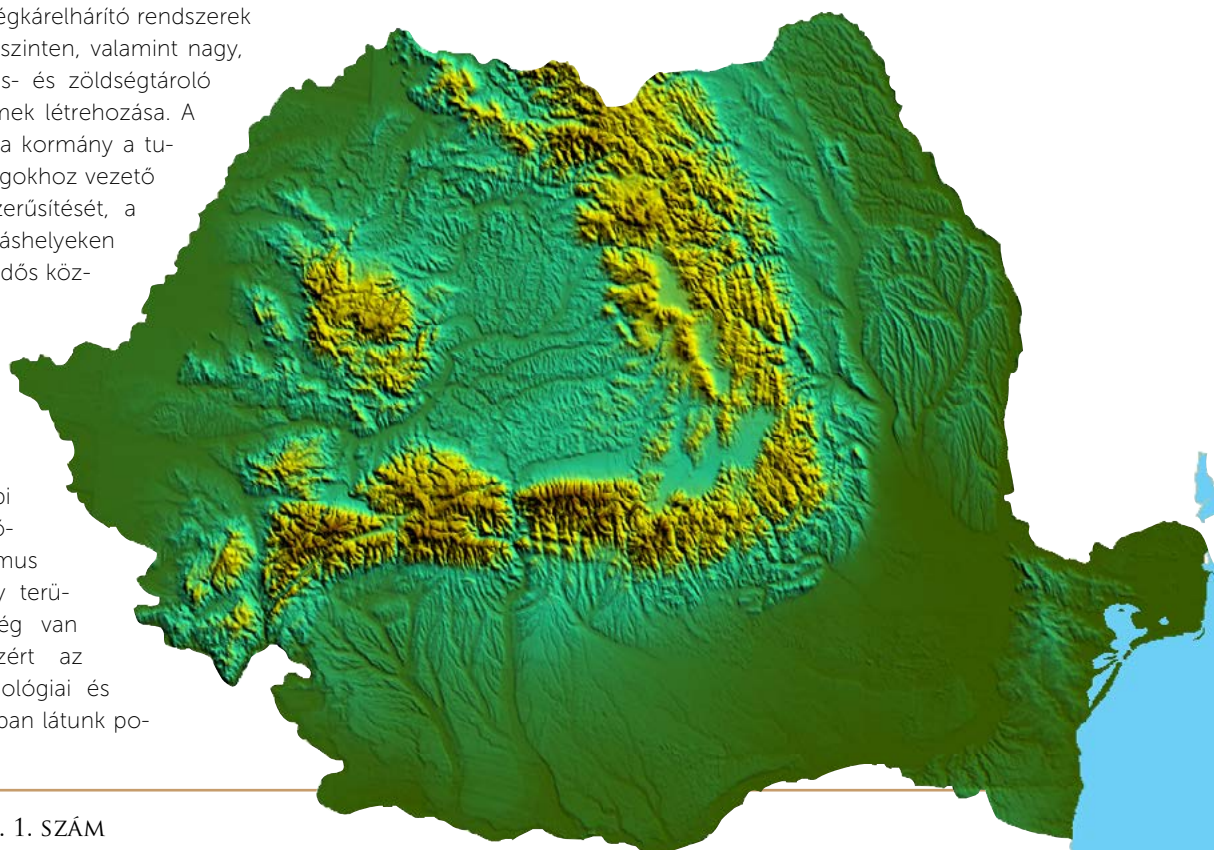
19% (2019)

TAO: 16% (2019)

tenciált. Az IT&C szektor továbbra is növekedni fog, a robotika is egyre inkább teret nyer, a Fekete-tengeri kitermelés megkezdésével pedig az energetikában is megjelenhetnek új üzleti lehetőségek.

Hogyan látja: a következő öt évben a két ország gazdasági kapcsolatai tovább élénkülnek? Vagy...?

Szabó Miklós: Biztos vagyok a gazdasági kapcsolatok további élénkülésében. A kérdés csak az, milyen ágazatban és mikor pörögnek fel ezek. Akadnak persze, fékező tényezők is, melyek nehezítik a piacra lépést. Ezek az ország gazdasági szerkezetéből, sajátosságából és gazdaságföldrajzi adottságaiból fakadnak. Romániának nagy kihívásokkal kell megküzdenie a következő időszakban, ami elengedhetetlenül a gazdaság erőteljes fékezésével fog együtt járni. A jogszabályi környezet gyakori változásait is nehéz követni. Akadályt jelenthetnek a gazdasági környezet adottságai, az infrastrukturális beruházások hiánya, az egyes piaci versenytársak (nyugat-európai gazdasági szereplők) méretelőnye és a feketekezelés létezése is. Az ország- és régiójellemzők között megjelennek az adminisztratív környezet hiányosságai, az euró-lej árfolyamkockázata, a román régiók közötti különbségek. Ezekkel számolva van keresnivalójuk a magyar cégeknek a román piacon.



ÜZLETI MENTOR, a kkv-t támogató szakember

A digitalizálódó és gyorsuló világunk hatásaként jelenik meg a személyes, egyénre szabott támogatás igénye. A gazdasági vállalkozások tulajdonosai és vezetői is kihívásokkal néznek szembe: a folyamatok egyre komplexebbek és gyorsabbak, a munkatársak gyorsan cserélődnek, a vezetők pedig egyre kevésbé tudják teljes mélységében átlátni és megérteni gazdálkodásukat. Mindezen folyamatok és jelenségek ahhoz vezetnek, hogy elengedhetlenné válik a szakértői segítség és támogatás. Ennek ellenpólusaként az is megjelenik, hogy a vállalati vezetők több évtizedes tapasztalattal a hátuk mögött, maguk válhatnak más vállalatvezetőket, tulajdonosokat támogató üzleti mentorrá.

A Budapesti Gazdasági Egyetem (BGE) két nemzetközi projektje közvetlenül a fenti témához kapcsolódott. Ezek közül a TRUST ME projekt tavaly zárult le, és 2019 májusában a Tempus Közalapítvány Erasmus+ Nívó Díjjal jutalmazta. A MentorCert projekt lezárására 2020. január végén került sor egy e témában rendezett workshop keretében.

ELŐZMÉNYEK

A BGE több nemzetközi projekt keretében foglalkozott a kkv-k számára b-learning (blended, azaz vegyes) tananyagok fejlesztésével. Ezek tesztelésekor és alkalmazásakor azonban kiderült, hogy a klasszikus képzések helyett a kkv tulajdonosok és vezetők inkább a hosszú távú, személyes konzultációkat preferálják.

A konzultációt nyújtó szakértőt üzleti mentornak nevezzük, pontosítva az általánosságban és különböző értelmezésekben használt mentor fogalmat. Az üzleti mentor egy olyan támogató szakember, aki nem kiszámolja vagy megmondja a vállalat tulajdonosának, vezetőjének az adott helyzetben megfelelő választ. Ehelyett együtt él a céggel, ismeri magát a vezetőt, rámutat arra, hogy milyen személyes és /vagy vezetői kompetenciái fejlesztendők. Ugyanakkor releváns szakmai tudással is rendelkezik, ami megfelelő támogatást nyújt a vezetőnek ahhoz, hogy együtt gondolkozzanak és dolgozzanak olyan üzletviteli, gazdasági kérdésekben, ahol a vezető úgy érzi, hogy elakadt, nem tud vagy nem mer

döntéseket hozni. Az üzleti mentor lényegében egy coach és gazdasági szakember ötvözete.

AZ ÜZLETI MENTOR CÉLJA

Az üzleti mentorálás folyamata értékteremtő folyamat. Az üzleti mentor nem tanácsadó. A tanácsadó - még ha keretszerződéssel is dolgozik a cégnek - jellemzően projekt jellegű feladatokra, aktuális vagy éppen akut kérdésekre ad konkrét választ. A coach kérdéseivel személyes és vezetői kompetenciák fejlesztésében támogatja a vezetést. Az üzleti mentor ezeken túlmenően a megújulásban, a fejlődésben segíti az adott személyt és vállalatát, kérdéseivel rávilágít az innováció, az előrelépés és az egyéni fejlődés lehetőségeire, amivel eddig a vezető nem akart, vagy nem tudott szembesülni. Emellett biztosítja azt a gazdasági-szakmai hátteret, melyben a





ERASMUS+
Stratégiai Partnerség
2017-1-HU01-KA202-035953
MentorCert – Business
MENTOR training and
CERTification – Üzleti
Mentor képzés és tanúsítás



ERASMUS+ KA2
Strategic Partnership
2015-1-HU01-KA202-013535
TRUST ME – TRaining
for Unique Skills and
Techniques for Mentoring
Képzési program a mento-
ráláshoz szükséges egyedi
készségek és technikák
fejlesztésére



A projekteket az Európai Bizottság támogatta. A kiadványban (közleményben) megjelentek nem szükségszerűen tükrözik az Európai Bizottság nézeteit.

vezető az adott témában szakmailag is helyálló következtetéseket vonhat le, és döntéseket hozhat meg.

A kkv-szektor vállalatának, tulajdonosainak és vezetőinek szemszögéből tekintve, az üzleti mentor megjelenése és elterjedése hozzájárulhat a kkv-szektor tulajdonosainak és vezetőinek vállalatvezetési szemléletének és kultúrájának fejlődéséhez, egy tudatosabb és megalapozottabb cégfejlesztéshez. Ez hosszútávon a kkv-szektor megerősödését eredményezheti.

AZ ÜZLETI MENTORRÁ VÁLÁS ÚTJA

A képzés tartalmát nemzetközi csapat dolgozta ki, ahol a francia és angol partnerek jelentős mentorálási tapasztalattal rendelkeznek. A képzés gyakorlaton és elméleti kereteken alapul, tartalmát és struktúráját tekintve kifejezetten személyes kompetenciákra és készségekre fókuszál.

Az üzleti mentori tevékenység három szintjét azonosítottuk, meghatározva a hozzájuk tartozó minősítési feltételeket: junior, senior és master szintek. Ezek alapján a képzés teljes mértékben egyénre szabható, tudása, szakmai és mentorálási tapasztalatai alapján. A képzések keretét az e-learning és egyéb fejlesztett anyagok adják, kiegészülve a rendszeres személyes találkozókkal. A képzés időtartama attól függően, hogy mely szintről beszélünk, három hónap és egy év közötti.

A jövőbeni üzleti mentor első lépésként önértékelést hajt végre az általunk kidolgozott kompetencia keretrendszer és kompetencialista alapján. Ebből kirajzolódnak a fejlesztést igénylő területek, amit szakmai tudás (hard skill) és szociális képességek (soft skill) köré rendeztünk.

A szakmai tudásterületek közül olyan területek jelennek meg, mint például a marketing, a logisztika, az értéklánc-menedzsment vagy stratégia témakörei. A szociális képességek területen foglalkozunk a kommunikáció, a konfliktuskezelés, a személyiség típusok és a mentorálás folyamatának témáival. Mivel az üzleti mentor

tevékenykedhet egymástól nagyban eltérő iparágakban is, így több iparágban (turizmus, pénzügyi szolgáltatások, élelmiszeripar és építőipar) is készítettünk a képzést támogató eseteket és háttéranyagokat. Ugyanakkor az üzleti mentorálást az is befolyásolhatja, hogy a vállalatok melyik életszakaszukban járnak, így egyaránt foglalkozunk a start-upok, a kezdő-fejlődő, valamint az érett vállalkozások és a vállalkozások átmeneti időszakainak sajátosságával is.

A személyes képzési utat az biztosítja, hogy a képzésben résztvevő az önértékelés alapján saját magának tudja kijelölni, hogy milyen témákat szeretne feldolgozni, alapvetően e-learning formájában. Ezen modulokban feldolgozzuk a téma elméleti hátterét, valamint vállalati vezetőikkel készített interjúk, olvasmányok, esettanulmányok és tesztkérdések találhatók. Az esetek feldolgozásához 32 mentori eszközt és azok alkalmazását bemutató módszertani gyűjteményt készítettünk. A szociális képességek és készségek fejlesztése személyes találkozások keretében egyéni és csapatmunka keretében történik.

Jelenleg folyamatban van a kkv-mentor fogalmának és a mentorálás folyamatának nemzetközi akkreditációja ISO 17024-kompatibilis módon, ami egy nemzetközi tanúsítási modell kidolgozását és elfogadtatását jelenti az EU szinten eddig nem szabályozott foglalkozás EU általi elismerése céljából. Ezzel komoly előrelépés várható a kkv-k nemzetközi elfogadottsága tekintetében, ami a kkv-k határokon átnyúló mobilitásának fontos feltétele lehet.

ÖSSZEGZÉS

A magyar vállalatok kb. 98%-a a kkv-szektorba tartozik. Jelentős mértékben teremtenek hozzáadott értéket, nagymértékben hozzájárulnak a foglalkoztatottsághoz, az uniós vállalatok versenyképessége szempontjából kulcsfontosságú vállalkozói szellem és innováció nélkülözhetetlen forrását jelentik. Ugyanakkor a kkv-k „születési és halálozási” rátája alapján úgy tűnik, hogy a vállalkozások fennmaradását, életképességét támogatni szükséges.

A BGE üzleti mentorálási témájú projektjeinek eredményei hozzájárulhatnak egy új út megteremtéséhez és ismertségéhez. Bízunk abban, hogy a coach, a kineziológus és sok más új szakmához hasonlóan, az üzleti mentor fogalma is beérik a piacon és széleskörben elterjedt válik a közeljövőben.

Csillag Sára • BGE PSZK Dékán, egyetemi docens – **Madarasiné dr. Szirmai Andrea** • BGE PSZK egyetemi docens és **Varga László** • BGE

Okozhatnak villámháborút az autonóm fegyverek?

Értő, alapos elemzés az emberiség egyik legfontosabb sorskérdéséről. A technológiai fejlődés épp most kerekedik fölénk. Ami megteremthető, megteremtjük – és nem uraljuk, nem tudjuk, mi lesz ebből, mivel állunk szemben. A gazdaságban „csak” a munkahelyeket féltethjük tőle. Más területeken szinte mindent. Hogy mennyire? Erről szól Paul Scharre könyve.

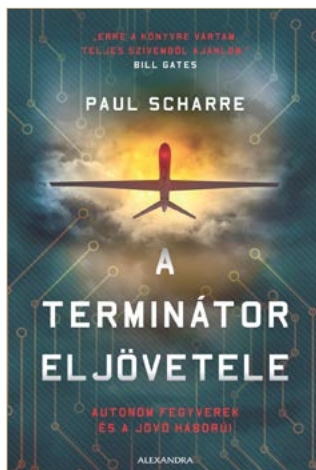
Ijesztően sokatmondó az eredeti címe: „Senki hadserege”. S a mondandó íve az első és a 6. rész címével: Robokalipszis most – Elkerülni a világvégét.

SCHARRE KOMPETENCIÁJÁRÓL

„2008–2013 között az USA Védelmi Minisztere Irodájában vezető szerepet töltött be a személyzet nélküli, autonóm rendszerekre és a kialakulóban lévő fegyver-technológiákra vonatkozó politikák kidolgozásában. Speciális műveleti felderítő csapat vezetőjeként több időszakot is szolgált Irakban és Afganisztánban. Master fokozata van politikai gazdaságtanból és közpolitikából, e könyvét pedig Bill Gates 2018 öt legfontosabbja közé választotta.” A szerző honlapja hosszan sorolja a vezető médiumokat, ahol írásai és előadásai megjelentek. (<https://www.paulscharre.com/bio>)

SZÓLJON ÖNMAGÁÉRT A KÖNYV (idézetek onnan, kiemelések tőlem):

„A technológia révén óriási jelentőségű küszöbhez érkeztünk az emberiség és a háborúk viszonyát illetően. A jövőben gépek hozhatnak meg életet és halált jelentő harci döntéseket. Világszerte hadseregek versengenek azon, hogy minél több robotot telepítsenek a tengerekbe, a szárazföldre és az égre – már most is több mint kilencven ország használ drónokat légtere ellenőrzésére. (Verseny? Valójában ez 'autonóm kényszer': az ilyen fegyverek olyan előnyt hoznak, amelyet kompenzálniuk és túlkompenzálniuk kell sajátokkal, semmiképp sem kockáztathatják a lemaradást. Innen a fegyverkezés önmagát



Paul Scharre:

A TERMINÁTOR ELJÖVETELE

Autonóm fegyverek és a jövő háborúi

Alexandra Kiadó, 2019

viszi előre. – OP) Ezek a robotok egyre inkább autonómok, és sokuk fegyverekkel felszerelt. Egyelőre emberi irányítás alatt működnek, ám mi történik akkor, amikor egy Predator drónnak akkora autonómiája lesz, mint egy Google autónak? Milyen autoritást adjunk a gépek számára a végső döntés – élet vagy halál – meghozásához? Napjainkban [már] több mint harminc ország használ felügyelt defenzív autonóm fegyvereket azokra az esetekre, amikor a harci cselekmények túl gyorsak az emberi reakcióidő számára. Fegyverek, mint például az izraeli Harpy drón, már átlépték a teljes autonómia határát.”

„A mesterséges intelligencia át fogja alakítani a hadviselést.” (E jövő idő már az itt vázoltak szerint is jelenné vált, azt pedig a legmélyebb titok fedi, milyen MI-vezérelte szörnyetegek készülődhetnek a katonai laboratóriumok mélyén. – OP)

„Ez a könyv végigkalauzolja az olvasót a következő generációs robotfegyverek gyorsan fejlődő világán; elviszi az intelligens rakétákat építő fegyvervállalatokhoz és a rajfegyverek terén úttörő munkát végző kutatólaboratóriumokba. Bemutatom az irányelveket lefektető kormányzati tisztviselőket és a tiltásért küzdő aktivistákat. Könyvem végigtekinti a múltat – a kudarcokat, a katasztrófákat is –, és kitekint a jövőre, miközben a mesterséges intelligencia határait kitágító kutatókkal találkozom. Felderítem, milyen lehet egy autonóm fegyverekkel benépesített lehetséges jövő. Az automatizált részvénykereskedelem 'villám összeomlásokat' idézett elő a Wall Streeten – vajon az autonóm fegyverek 'villámháborút' okozhatnak?”

Dr. Osman Péter