

**A magyar vállalkozások  
nemzetközi versenyképességének  
helyzete**

**konferencia előadásainak szerkesztett változata**

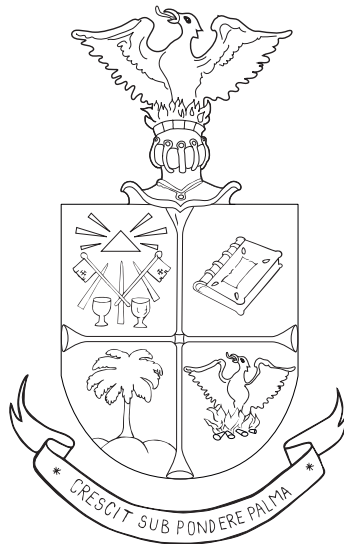


# A magyar vállalkozások nemzetközi versenyképességének helyzete

konferencia előadásainak szerkesztett változata

Szerkesztette:

**BECSEY ZSOLT LÁSZLÓ**



Budapest, 2019

Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar

© Szerzők, 2019

**ISBN 978-615-5961-01-4**

**ISSN 2560-0974**

“A magyar vállalkozások nemzetközi versenyképességének helyzete”

konferencia kötetének kiadása a

Pallas Athéné Domus Sapientiae Alapítvány

támogatásával valósult meg.



**PADS**

PALLAS ATHÉNÉ  
DOMUS SAPIENTIAE  
ALAPÍTVÁNY

A konferencia fővédnöke: Dr. Kovács Árpád, az MKT örökös  
tiszteltelnöke, a Költségvetési Tanács elnöke

Kiadja a Károli Gáspár Református Egyetem Állam- és Jogtudományi Kara

Felelős kiadó: Dr. Törő Csaba, dékán

A kiadvány nyomdai munkálatait előkészítette:

Patrocinium Kiadó

# TARTALOMJEGYZÉK

oldalszám

## **BALLA PÉTER**

*Rektori köszöntő* .....9

## **TÖRŐ CSABA**

*Dékáni köszöntő* .....13

## **BECSEY ZSOLT LÁSZLÓ**

*A szerkesztő összefoglalója* .....17

## **TURÓCZY LÁSZLÓ**

*Versenyképesség – tapasztalatok és kihívások* .....21

## **CHIKÁN ATTILA**

*A magyar gazdaság versenyképessége kelet-közép-európai  
összehasonlításban* .....35

## **SZÉP-TÜSKE RITA**

*Milyen eszközökkel segíthető a magyar vállalkozások exportja?* .....49

## **KLÉSZ TIBOR**

*A jövő a XXI. században* .....57

## **VAKHAL PÉTER**

*Versenyképességünk átértékelődése az új kereskedelmi statisztika  
fényében* .....65

## **ANDOR LÁSZLÓ**

*Humán tőke és versenyképesség EU-nézőpontból* .....81

**Becsey Zsolt László**

*A magyar tulajdonú vállalatok exporttevékenysége az elmúlt években  
(2010-2017) .....91*

**PLESCHINGER GYULA**

*Viharban hajózni – monetáris politika turbulens időszakban .....109*



Dr. Gróf Bethlen István, PhD emlékére





**Prof. Dr. Balla Péter<sup>1</sup>**

## **REKTORI KÖSZÖNTŐ**

Köszöntöm a kedves jelenlévőket, köszönöm az előadónak, hogy e konferencián előadás tartását vállalták.

Külön köszönöm Kovács Árpád professzor úrnak, a Költségvetési Tanács elnökének, hogy vállalta a fővédnökséget. Köszönöm a Pallas Athéné Domus Animae Alapítvány képviselőinek, hogy támogatják konferenciánkat. Szeretettel köszöntöm mindnyájukat! Köszönöm a konferencia megszervezését Becsey Zsolt tanár úrnak. Törő Csaba dékán úrnak, a „házigazda” Állam- és Jogtudományi Karunk dékánjának köszönöm, hogy a Kar évek óta jelentős konferenciákat szervez, és azt külön is, hogy ez a konferencia is beleillik a Kar azon konferenciáinak sorába, amelyek társadalmunk széles rétegeit érintő kérdésekkel foglalkoznak.

Ez a tanév különleges év számunkra a „Károli” közösségében. A rendszerváltás után nem sokkal, 1993-ban alapították a Károli Gáspár Református Egyetemet, idén tehát a 25. tanévünket kezdhettük meg. 1998-ban az önálló pesti jogi karunk jött létre, mely idén a 20 éves fennállását ünnepli, így ez a tanév számunkra többszörösen is ünnepi esztendő. Egyetemünk közösségében a „hálaadás évének” nevezzük, mert az Úr Istennek adunk hálát megtartó kegyelméért, és egymásnak is köszönetet mondunk, hiszen sok ember értékes munkájának gyümölcse az, hogy egyetemünk felnövekedhetett a magyar egyetemek testvéri közösségében.

Az elmúlt esztendőkből az általános jogi képzésen túl egyetemünk elkezdett nyitni a gazdasági terület felé, a mai konferencia is ennek gyümölcse. Igyekszünk olyan konferenciákat szervezni, amelyekkel szeretnénk a társintézményekkel közös kutatási munkaközösséget kialakítani és együttes munkálkodásunkat erősíteni. Egyetemünk nem bezárkózó intézmény kíván lenni, hanem társadalmunk, nemzetünk, népünk számára

---

1 Károli Gáspár Református Egyetem, rektor

is hasznos eredményeket szeretne felmutatni. Ezért egy olyan bibliai mondattal köszöntöm és nyitom meg e konferenciát, amely egyaránt utal a kicsiny kezdetekből növekedésre és a mások számára hasznossá válásra. A Lukács evangéliuma 13. részének 18-19. verseiben ezt olvassuk: „Azután így szólt Jézus: Mihez hasonló az Isten országa, és mihez hasonlítsam? Hasonló a mustármaghoz, amelyet fogott egy ember, és elvetett a kertjében, az pedig felnövekedett, és fává lett, úgyhogy az égi madarak fészket raktak ágai között.” Kicsiny kezdetekkel indult 20 évvel ezelőtt a jogi karunk, 25 évvel ezelőtt az egyetemünk, és Isten kegyelméből mára jelentős méretűvé vált egész intézményünk. Reménységem szerint hasznára vagyunk – és leszünk a jövőben is – szeretett nemzetünknek. A bibliai képpel élve: olyan hely szeretnénk lenni, ahol „fészket raknak a madarak”, ahol otthon érzik magukat az emberek. Isten áldását kérem az egész konferenciára, előadóink, vendégeink életére!





**Dr. Törő Csaba<sup>1</sup>**

## **DÉKÁNI KÖSZÖNTŐ**

### **Hölgyeim és Uraim, kedves Vendégeink!**

Nagy örömmel köszöntök minden jelenlevőt, szeretettel fogadjuk Önöket. Az Állam- és Jogtudományi Kar dékánjaként szeretnék köszöntőt mondani és köszönetet nyilvánítani, de egyúttal megemlékezni valakiről, aki már sajnos nem lehet körünkben. „A magyar vállalkozások nemzetközi versenyképességének helyzete” című konferencia egy már korábban elindított konferenciasorozat újabb állomása, amelynek kezdeményezése és szervezése – a mai és az előző alkalmak is – Dr. Becsey Zsolt tanár úrhoz kötődik, aki kezdeményező készségét, tettekkészségét, szakértelmét nyújtotta az Egyetem számára erősítésként. Korábban is tanított, államtitkári elfoglaltságai mellett a gazdaságdiplomácia szakirányú továbbképzésünkön, amely egy posztgraduális képzés, létrehozását majd vezetését vállalta. Az elmúlt időszakban most már főállású oktatóként és szakfelelősként járul hozzá ahhoz a tevékenységhez, az Állam- és Jogtudományi Kar azon lábának erősítéséhez, amelyet a gazdaságtudományi képzések jelenléte és továbbfejlesztése jelent oktatott és kínált képzéseink körében. Köszönetet szeretnék mondani Tanár Úrnak az egész konferencia kezdeményezéséhez és megszervezéséhez. Természetesen a konferencia rangját, súlyát, tartalmát azok a kitűnő előadók és a jelenlevő szakértő közönség is biztosítja, akiknek megjelenésére, érdeklődésére örömmel számot tartunk és mindig nagy meglepéssel látjuk ezt az intenzív érdeklődést és azt a magas szintű szakmai jelenléteket, aminek ma is tanúi lehetünk és előző konferenciánk alkalmával is konstatálhattunk.

A korábbi konferenciáink anyagát összegyűjtöttük, az elhangzott előadásokat később írásbeli formában is rögzítettük és kiadtuk. A jelenlevők számára elérhetővé tesszük az előző konferencia anyagát is, és

---

<sup>1</sup> Károli Gáspár Református Egyetem, Állam- és Jogtudományi Kar, dékán

a ma elhangzottaknak is lesz egy nyomtatott formája, amit szintén az érdeklődők számára biztosítunk majd.

A mai nap egyúttal megemlékezés Dr. Gróf Bethlen Istvánról, a Károli Gáspár Református Egyetem sajnós néhai tanáráról, akinek a búcsúztatására és temetésére ma kerül majd sor, ezért magam is elnézést kérek előre is, ha a konferencia szünete előtt már el kell majd indulnom, hogy jelen legyek a temetésén, ahol karunkat és az egyetemet képviselem. Az előző alkalommal még ő maga volt a levezető elnök, és örömmel vett részt a konferencián. Nagyon értékes és egészen egyedi tapasztalattal, tudással rendelkező oktatója volt karunknak, aki önként, teljes odaadással vállalta az oktatás szolgálatát karunkon, keresve a lehetőséget a megújulásra olyan témákkal, olyan hozzájárulással, amelyet ő maga tudott számunkra biztosítani. Nagy megtiszteltetés volt, hogy körünkhöz tartozott és tanított nálunk, az emlékét mindazok őrzik, akik találkoztak vele, akik kollégái voltak és azok is, akik csak hallottak róla, kiterjedt oktatói és egyéb munkásságáról. Mai napon sajnós már csak az emlékének tudjuk szentelni a konferenciát, ha a körünkben lenne, biztosan itt lenne, és ahogy korábban is tette, minden ilyen eseményen részt venne maga is. Isten áldja meg az emlékét és megőrizzük azt az élményt és azt a tapasztalatot és azt a példát, amit ő adott nekünk! A mai előadói kör, korábbiakhoz hasonlóan rendkívül rangos előadókból áll, akik szakmai tudásukat és a felvetett kérdés kapcsán alkotott álláspontjukat osztják majd meg velünk. Nagyon köszönöm azoknak, akik el tudtak jönni, azoknak is, akik habár nem tudtak eljönni, de gondoskodtak szakértő kollégákról, hogy mindenképpen megosszák velünk annak az intézménynek a tapasztalatát és álláspontját, amit a meghívott vendégeink is képviselnek.

Az első előadónk ma reggel Turóczy László, pénzügyminisztériumi gazdaságtervezésért és versenyképességért felelős helyettes államtitkár úr, majd Chikán Attila professzor úrral folytatjuk az előadók sorát, utána következik Klész Tibor, a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara képviselője. A délelőtti rangos előadói kör zárásaként Andor László tanár úr, tanszékvezető, egyetemi docens, volt európai uniós biztos fogja az álláspontját megosztani velünk mindazokról a kérdésekről, amit a

magyar vállalkozások nemzetközi versenyképességére vonatkozóan az általuk vállalt perspektívából és szempontok szerint velünk meg tudnak ma osztani. Mindenkinek kívánok gyümölcsöző, hasznos, ötletekben és információkban gazdag előadást. Még egyszer azoknak is nagyon köszönöm a jelenlétet, akik érdeklődésükkel adják meg számunkra azt a bátorítást és azt az ösztönzést, hogy hasonló eseményeket a jövőben is tervezzünk és szervezzünk. Amennyiben remélhetőleg erre a mai érdeklődés alapján is bizonyára igény lesz, és amíg Tanár Úr is tetterre készen vállalja, hogy egymaga, egyszemélyes mutatványként fogja vállalni e konferencia szervezését a jövőben is.





Dr. Becsey Zsolt László<sup>1</sup>

## A SZERKESZTŐ ÖSSZEFOGLALÓJA

A Károli Gáspár Református Egyetem harmadik konferenciája elérte célját, hiszen tovább nőtt az érdeklődés iránta, kezd ez a sorozat hagyománnyá válni. Újra kiemelkedő előadókval és vendégekkal tudtuk megtárgyalni a magyar külgazdaságpolitika aktuális kérdéseit, ezúttal a vállalatunk és országunk versenyképességét érintő ügyeket. Továbbra is folytatjuk azt a gyakorlatunkat, hogy a konferencia résztvevői megkapják a konferencia előadásainak írásban megszerkesztett változatát először elektronikusan, majd később – ha a résztvevők igénylik – tényleges tanulmánykötet formájában. Az idei kötetben az eddigi szerkesztésekhez képest egy helyen történt némi változás, nevezetesen Pleschinger Gyulának, az MNB Monetáris Tanácsa tagjának és a Magyar Közgazdasági Társaság elnökének előadását technikai okokból csak az előadás diasorával tudjuk megmutatni, de azt hiszem, a fontos mondandó minden részlete így is megfogható lesz az olvasók számára.

Tartalmilag is sok új és alapos gondolattal gazdagodhattunk a 2018. szeptemberi konferenciánkon. Megtudhattuk például, hogy hazánk versenyképessége szempontjából a foglalkoztatás extenzív kiterjesztésével örvendetes módon léptünk előre, de már látszik, hogy versenyképességünket ezen az úton nem tudjuk tovább előre felé vinni, ezért hagyományos eszközök- új munkaerő bevonása, adózás csökkentése- mellett más, intenzív – endogén – fejlesztésre és munkaerőpiaci politikára van szükség. Ebben az egyik lényeges előrelépési terület lehet a magyar intézményi és szabályozói rendszer vállalatainak versenyképesség szempontjából történő átalakítása, a hatósági folyamatok egyszerűsítése, tisztítása és

---

1 Volt EP-képviselő és külgazdasági államtitkár, Károli Gáspár Református Egyetem tudományos főmunkatársa, a Gazdaságdiplomáciai szakirányú továbbképzés szakfelelőse.

gyorsítása – ezt külön illusztrálta is Turóczy és Chikán úr. Emellett megtudtuk, hogy miért fontos a Kamara szerint az életfogytig tartó tanuláson belül koncentrálni a szakképzésre – és nem csak a minél több diploma megszerzésére –, valamint a társadalom modern digitalizációs képességének kiterjesztésére már a legfiatalabb kortól is. Andor Tanár Úr utalt arra is, hogy a mai Európában milyen kimagasló szerepe van a humán infrastruktúrának, az aktív munkaerő-piaci politikának, és hogy a következő EU pénzügyi időszakban várható a Szociális Alap forrása-inak a megemlése is, ami a nagy kontinentális integrációnk oldaláról is jelzi a kitörés érzékelt irányát. Történelmileg ez az aktív munkaerő-piaci politika hoz igazán sikert.

Örömteli információ volt az is, hogy a rendszerszintű versenyképesség javításának szükségességét minden oldalról látják, kormányzati, kamarai és tudományos körökből egyaránt. Ugyanakkor azt is hangsúlyozták, hogy miért fontos a magyar tulajdonú cégek versenyképességének javítása, például a hazai kis- és középvállalkozások vállalatvezetési módszerei hatékonyságának növelésével. Ugyanezt a célt szolgálja az is, hogy a kormány külgazdasági intézményein keresztül – erről Szép-Tüske Rita számolt be –, segítséget ad képzésekkel, információkkal, pályázati programokkal. Megtudhattuk azt is, hogy nemcsak a beruházásösztönzés, hanem a kereskedelemfejlesztés területén is visszaáll az állami ügynökségnek modelljén keresztüli indirekt részvétel a külgazdasági folyamatokban, vagyis ehhez a HIPA mellett feláll a HEPA is, mely regionálisan koncentrált kiemelt irodahálózaton keresztül igyekszik sikerre vinni a keleti és déli nyitás fontos kérdését.

Vakhal úr előadásából nyilvánvalóvá vált az is, hogy a modern kül-gazdaságban a bevett versenyképességi mutatók nem mindig adnak pontos képet, és a hozzáadott érték kereskedelme mutatja meg igazán azt, hogy az adott ország valóban képes-e a felzárkózási folyamatra, hiszen a kereskedelmet a bruttó export- és importstatisztikák torzítják azzal, hogy egyre kiemelkedőbb a részegységek és üzleti szolgáltatások szerepe a határon átnyúló gazdasági mozgásokban. Kiderült, hogy itt is versenyképességi lemaradásunk van a környező országokkal összehasonlítva, mivel exportunkban nagyon alacsony a hazai hozzáadott érté-

künk aránya. Erre rímelt az tény is, hogy nagyon magas szubvenciókkal, adókedvezményekkel segítjük a nagybefektetők – elsősorban külföldiek – beruházásait, amire sem fizetőképességi, sem foglalkoztatási oldalon nincs már szerencsére égető szükség, de ami növeli versenyelőnyüket a magyar kisebb vállalkozásokkal szemben. A szakmai közvélemény számára örömteli információ volt, hogy 2017-ben végre a magyar többségi tulajdonú vállalatok is elkezdtek növelni exportjukat, elérték a 20 milliárd eurót, ami a teljes export 20%-ára emelkedett.

Örömmel hallottuk azt az MNB képviselője részéről, hogy a magyar monetáris politika stabil alapokon áll, finanszírozási helyzetünk pedig egyre javul. Mint viszonylag kis méretű országnak, mely pénzügyileg nyitott és jelentős államadóssága van, természetesen mindenre figyelnie kell, és könnyebben is támadható valutája; de ha megfelelő monetáris fegyelem párosul a növekedéspárti gazdaságpolitikával, akkor ez kezelhető Magyarország esetében. Kedvező tény az is, hogy a magyar tartozásokban csökken a külföldi devizában szereplő papírok szerepe, de a külföldiek kezén lévő állampapírok még jelentősek. Nehezen vagyunk spekulálhatók, inkább a feltörekvő más piacok – pl. Argentína, Törökország – nehézségeinek lehet hazánkra áttételes hatása, amire készülünk. Pillanatnyilag a jegybank tartja a laza monetáris politikáját, de ha jövőre eléri a 3 százalékos inflációs célját, akkor már a piacok enyhe fordulatot várnak.

A konferencián minden előadónál megjelent az a természetes konstruktív ösztön – „érted szólok, nem ellened” –, hogy hazánk a jelenlegi hosszú távú trendek szerint regionálisan nagyon lassan, de érzékelhetően lecsúszhat, elsősorban a minőségi – intézményi jellegű és gyökerű – versenyképességi kihívások miatt. A kihívást jelentő pontokra való rámutatással ezt szerettük volna a konferencia fő üzeneteként kiemelni.

Kívánok minden érdeklődőnek jó olvasást és remélem, hasonló aktivitást láthatunk a jövő évi külgazdasági konferenciánkon is, előreláthatólag 2019 októberében. Ekkor a külgazdasági kapcsolatainknak azt a szegmensét szeretnénk körbejárni, mely a szolgáltatások külkereskedelmét tekinti át, hiszen ezt átfogóan a szakma és a politika nem taglalta, de egyre fontosabb szerepet tölt be a mai világgazdaságban és főleg Magyarországon.



Turóczy László<sup>1</sup>

## VERSENYKÉPESSÉG – TAPASZTALATOK ÉS KIHÍVÁSOK

**Rektor Úr, Dékán Úr, Kedves Kollégák!**

Nagy szeretettel köszöntöm Önöket a mai konferencián a Pénzügyminisztérium nevében. Egyúttal hadd kezdjem Varga Mihály miniszter úr üdvözlétének tolmácsolásával, aki sajnos hivatali elfoglaltságai miatt nem tud személyesen részt venni a rendezvényen.

Előadásomban négy egymásra épülő kérdéskörrel szeretnék röviden beszélni, gazdaságpolitikai szempontból, ún. policy megközelítésből. Először, hogy miért fontos a versenyképesség világgazdasági szempontból? Másodszor, hogy miért fontos különösen Magyarország, mint feltörekvő, felzárkózó kelet-közép-európai gazdaság számára. Harmadszor: melyek a magyar gazdaság előtt álló legfontosabb versenyképességi kihívások? És végül, de nem utolsósorban: a magyar kormány hogyan látja, milyen területeken és hogyan tudunk előrelépni a versenyképesség javítása, erősítése területén?

Először talán nem felesleges röviden arról beszélni, hogy miért is foglalkozunk annyit a versenyképességgel mostanában, nem csak Magyarországon, hanem világszerte. Ha megnézzük a világgazdaság növekedési adatait, azt láthatjuk, hogy a világgazdaság – bár folyamatosan növekszik –, de azért nem bővül olyan dinamikusán, mint ahogyan az 1990-es évek második felében. A 2008-ban kezdődő globális pénzügyi-gazdasági válságnak a hatásai tartósak maradtak, a globális növekedés azóta is viszonylag lassú és törékeny. Különösen igaz ez az Európai

---

1 Pénzügyminisztérium, gazdaságtervezésért és versenyképességért felelős helyettes államtitkár

Unió területén, ami Magyarország számára kiemelten fontos, hiszen a magyar gazdaság növekedési lehetőségeit az Európai Unió potenciálja határozza meg leginkább.

Ha megnézzük azokat a számokat, amelyek a globális növekedési mutatók mögött vannak, akkor az látható, hogy a globális növekedés alakulásának legfontosabb oka, hogy a világgazdaság szintjén a termelékenység lassabban növekszik, mint korábban. Ha előre tekintünk – és több évtizedes előrejelzések is léteznek –, akkor az látható, hogy a termelékenység javulásának a szerepe, súlya a gazdasági növekedésben fokozatosan növekszik, sőt meghatározóvá válik. A termelékenység, a hatékonyság javítása lesz a növekedés fő forrása, nem pedig az újabb erőforrások – új munkaerő vagy új tőkeeszközök – bevonása a termelési folyamatba. Azt is láthatjuk a nemzetközi adatokból, hogy a termelékenység javulása nemcsak lassabbá, hanem egyenlőtlenebbé is vált. A termelékenység javulása leginkább a nagy, technológiai élvonalat képviselő multinacionális vállalkozásoknak a fejlődéséből származik, miközben a kisebb méretű, nem a technológiai élvonalat képviselő vállalati szektor termelékenysége stagnál, vagy csak alig növekszik. Korábban nem volt ez így, sokkal egyenletesebb volt a termelékenység növekedésének az eloszlása a vállalati szektoron belül. A magyarázat erre a jelenségre, hogy a termelékenység növekedése, az új technológiák alkalmazása – bár az ember azt gondolná, hogy gyorsan és könnyen terjedhet ebben a megváltozott globális gazdasági növekedési modellben –, kevésbé gyűrűzik át a nagyvállalatoktól a kisebb vállalkozások irányába.

A gazdaságpolitika szereplői a 2008-as gazdasági válság óta világszerte mindent megtettek annak érdekében, hogy gyorsítsák a világgazdaság növekedését: mind a monetáris politika, mind a fiskális politika nagyon széles eszköztárral és nagyon bátran ösztönözte a gazdasági növekedést, de emiatt a további mozgástér már meglehetősen behatárolt. Tovább csökkenteni a kamatokat már nagyon kevés helyen lehet, sőt most már kamatemelési fázisba került sok gazdasági centrum. Ebből következően, ha a gazdasági növekedést szeretnénk gyorsítani, akkor túl kell lépünk a hagyományos makro-pénzügypolitikai megközelítésen, és olyan szakpolitikákat kell találni, amelyek a fiskális hiány növelése nélkül, a mone-

táris politikai eszköztáron túlmenően képesek arra, hogy a növekedést gyorsítsák. Ezt hívja a nemzetközi szakirodalom termelékenyséjavító szakpolitikáknak. Ez egy nagy gyűjtőfogalom, amely nem korlátozódik egy-egy szakterületre, hanem egy policy-mixet jelent, ahol a különböző ágazati, mikro-gazdasági és strukturális politikák együttesen eredményezik a termelékenység javulását. Amikor versenyképesség javításáról beszélünk, akkor elsősorban ezekre a termelékenységet javító szakpolitikákra gondolunk.

Miért fontos ez a kérdés különösen Magyarország számára? Hiszen a magyar gazdaság az elmúlt évek sikeres makrogazdasági konszolidációjának köszönhetően dinamikus gazdasági növekedési pályán mozog. A növekedés üteme meghaladja a négy százalékot, ráadásul a növekedés igen kedvező egyensúlyi mutatókkal jár együtt: a külső pénzügyi egyensúly, illetve a belső pénzügyi, államháztartási egyensúly is kedvezően alakul. A növekedés gyorsulása tehát nem járt együtt az egyensúlyi mutatók romlásával, szemben a kétezres évek első évtizedével, amikor a növekedés egyensúlyi szempontból fenntarthatatlan volt. Ezzel együtt, ha hosszabb időre tekintünk vissza, és összehasonlítjuk a magyar gazdaság növekedési ütemét más országokéval, akkor azt látjuk, hogy bár a nyugat-európai országokhoz képest gyorsabban növekszünk – és ennek örülhetünk is, hiszen ez a felzárkózásnak az előfeltétele –, de azért növekedhetnénk gyorsabban is. Vannak olyan országok a régió belül, amelyek képesek nálunk gyorsabb növekedésre is. Ráadásul, ha a növekedésnek a szerkezetét is megvizsgáljuk, akkor azt is láthatjuk, hogy a gazdasági növekedés mögött a termelékenység viszonylag szerényen bővült csak az elmúlt években. Ennek az egyik fő oka az, hogy az elmúlt négy-öt évben a foglalkoztatás nagyon dinamikusán növekedett, ennek keretében igen sok alacsony termelékenységű, képzetlen munkaerőt sikerült bevonni a munkaerőpiacra, ami viszont az átlagos termelékenységi mutatókat értelemszerűen nem pozitív irányban befolyásolta. De ezzel együtt is azt látjuk, hogy a termelékenység növekedése területén bizony van tennivalónk. Ráadásul a külső feltételek – minden bizonytalanság és kockázat ellenére – összességében még mindig igen kedvezőek: a világgazdaság növekszik, világszerte támogató a monetáris politika, a

tőkepiacok – a bizonytalanságok ellenére – kedvezően teljesítenek. De ha az ember számba veszi azokat a kockázatokat, amelyeket mindenki jól ismer, akkor felmerül az a kérdés, hogy vajon ez a növekedési ütem fenntartható-e akkor is, ha a világgazdasági növekedés esetleg újra jelentősen lassul. A növekedés jelenlegi dinamikájának fenntartása vagy további fokozása érdekében Magyarországon is szélesebb spektrumon kell keresni a gazdaságpolitikai megoldásokat, mint egyszerűen a monetáris politika vagy a fiskális politika, esetleg az adócsökkentés területén, mert a gazdasági növekedés forrásai nagyon sok esetben már nem a hagyományos makro-pénzügypolitikai eszközökben keresendők. Ebből a következtetésből ered az a kormányzati meggyőződés, hogy a magyar gazdaságpolitika legfontosabb kihívása jelenleg és a következő évekre nézve a versenyképesség javítása.

Mit tekintünk a magyar gazdaság versenyképessége szempontjából fontos kihívásnak? Három fő kihívási területet azonosítottam ebben az előadásban. Az első terület a munkaerőpiac, aminek területén számos kihívás azonosítható. Gyökeres változás következett be a munkaerőpiacon a néhány évvel ezelőtti állapotokhoz képest: négy-öt évvel ezelőtt Magyarországon a legnagyobb probléma az alacsony foglalkoztatottság és az ahhoz képest viszonylag magas munkanélküliség volt, és e mögött az alacsony munkaerő-piaci aktivitás állt. Az elmúlt évek eredményes gazdaságpolitikai beavatkozásainak és a gazdaság fellendülésének köszönhetően jelenleg ott tartunk, hogy a magyar foglalkoztatás szintje már eléri az Európai Unió átlagát. A munkanélküliség az egyik legalacsonyabb az egész Európai Unióban, és jelenleg már nem az a probléma, hogy hogyan teremtsünk munkát a nagy számban jelen lévő inaktív tömegnek, hanem az, hogy a gazdaság több területén – mind földrajzi, mind ágazati területen – már kifejezetten munkaerőhiányra utaló tünetek látszanak. Először ez csak bizonyos szűkebb, magasabb képzettséget igénylő munkakörökben és területeken volt jellemző, aztán szélesebb körben is. Jelenleg már az alacsonyabb képzettségű munkaerő területén sok esetben hiány látszik. Emellett a gazdaság munkaerő-tartalékai szűkülnek. Látunk ugyan még több százezer munkaképes korú, inaktív népességet, aki hajlandó lenne munkát vállalni, de a jelen körülmények között még mindig nem



alkalmasak arra, hogy valós munkaerő-kínálatként is megjelenjenek a munkaerőpiacon. De ezek a tartalékok már szűkebbek, és földrajzilag koncentráltak – főleg Magyarország kevésbé fejlett régióin belül –, és általában alacsony képzettségűek, és ezért igen alacsony termelékenységgűek. Ezekre a tartalékokra már egyre nehezebb a további dinamikus növekedést – pláne a termelékenység jelentős javulását – építeni.

Fontos problémát jelent a munkaerőpiacon a belső mobilitás alacsony szintje – részben visszautalva arra, amit az előbb mondtam a regionális egyenlőtlenségekről – bizony Magyarországon a munkaerő hagyományosan nem mobil. Ennek kulturális, infrastrukturális okai egyaránt vannak, a lakáspiacon, a közlekedésszervezésben is, de tény, hogy jelenleg sok esetben az ország egy pontján jelen lévő munkaerő-tartalékot nagyon nehéz eljuttatni az ország másik pontján található munkaerő-kereslethez. Mindezek mellett komoly bérfeszültségek jelennek meg a munkaerőpiacon, nagyon dinamikus béremelkedés kezdődött, ami természetesen felveti azt a kérdést, hogy a magasabb termelési költségek, a magasabb bérköltségek mellett vajon versenyképes tud-e maradni a magyar gazdaság termelő szektora. Ha a bérek dinamikusan emelkednek, akkor a versenyképesség úgy tartható fenn, ha ez együtt jár a termelékenység javulásával. Vagyis azzal tudja kompenzálni egy vállalkozás a magasabb béreket, ha termelékenyebben, hatékonyabban tudja felhasználni a termelési erőforrásait.

Ez vezet minket tovább a következő kihívási területre, amit az innovációs potenciálként lehet azonosítani. Ha megnézzük a világ gazdaság történetét és azokat a gazdaságokat, amelyek képesek voltak viszonylag rövid idő alatt, kevésbé fejlett gazdaságból egy fejlett gazdaság státuszába átkerülni, vagy sikeres felzárkózást tudtak végrehajtani belátható időn belül, akkor azt látjuk, hogy ezek a sikeres felzárkózási történetek soha nem arra építettek, hogy alacsony bérköltséggel termeljenek és ilyen módon tartósan versenyképesek maradjanak. Ezek a felzárkózási sikertörténetek arra épültek, hogy a fejlődés egy bizonyos pontján a gazdasági növekedési modell elmozdult egy tudásintenzív, innováció vezérelt irányba, ahol már nem az alacsony bérszint, nem az alacsony termelési költségek önmagukban jelentették a versenyképességi előnyöket, hanem a maga-

sabb tudás, az innováció, a termelékenység javulása. Ez alól legfeljebb azok a gazdaságok lehetnek kivételek, amelyek olyan természeti erőforrásokkal rendelkeznek, amelyek nem kényszerítik rá őket az ilyen fajta, tudásintenzívebb növekedésre. Magyarország esetében is megfigyelhető már egy ilyen elmozdulás, tehát már nem arról van szó, hogy a külföldi működőtőke kizárólag összeszerelő üzemként tekint Magyarországra, de ezzel együtt a vállalati szektornak az innovációs tevékenysége továbbra is elég szerény és túlságosan koncentrált. Koncentrált ágazati értelemben, hiszen az innovációs tevékenység nagy része néhány ágazatban koncentrálódik: gyógyszergyártás, járműgyártás. És koncentrált vállalatméret tekintetében is: a nagyvállalati szektorra koncentrálódik az innovációs tevékenység legnagyobb része, míg a kis- és középvállalkozások nemzetközi összehasonlításban kevés erőforrást, kevés figyelmet fordítanak erre a tevékenységre. A magyar kisvállalati szektor sokszor nem elég bátor, nem elég kezdeményező az új, termelékenységet elősegítő technológiáknak az alkalmazásában. Például ha megvizsgáljuk, hogy a hazai kkv-k milyen arányban vesznek igénybe digitális technológiákat – például hány százalékuknak van honlapja, hány százalékuk használ valamilyen informatikai rendszert a vállalati folyamatok irányításában –, akkor sajnos ebben jelentősen elmaradunk a fejlettebb gazdaságoktól. Ez korlátozza a vállalati szektor versenyképességét, termelékenységét. Fontos kihívás, hogy az a tudás, az a legmodernebb gyártási, vezetési és munkaszervezési technológia, amely jelen van Magyarországon a multinacionális vállalatokban – például az Audinál, a Mercedesnél, számtalan más nemzetközi nagyvállalatnál –, csak korlátozottan és lassan áramlik át a hazai tulajdonú vállalati szektorba. Nagyon lassú folyamat az, amíg a hazai vállalati szektor szervezettebben integrálódik ezekhez a multinacionális nagyvállalatokhoz.

Általános kihívást jelent az is, hogy a gazdaság szereplői – és talán kicsit önkritikusan azt mondhatom, hogy néha a gazdaságpolitika is – kevés figyelmet szentel a növekedést meghatározó „szoft” tényezőknél. Amikor beruházásokról, fejlesztésekről beszélünk, akkor hajlamosak vagyunk elsősorban fizikai beruházásokra, úépítésekre, gépek beszerzésére – vagyis szinte kizárólag hardware típusú beruházásokra – gondolni. Eközben a

növekedés nemcsak a fizikai tőke bővítésével és fejlesztésével képzelhető el, sőt az igazi felzárkózást lehetővé tévő növekedésben sokkal nagyobb a szerepük az olyan szoft tényezőknek, mint a menedzsmentképeségek a vállalatok vezetői körében, a képzett munkaerő, a jó munkaszervezés, általában az olyan technológiák, szervezési kérdések, amik fizikailag kevésbé megragadhatóak. Ha összehasonlítunk egy tipikus magyarországi útfelújítást, és megvizsgáljuk, hogy hogyan zajlik le ott egy munkanap reggel 8 órától délután 5 óráig, és hogyan zajlik ugyanez Ausztriában vagy Németországban, akkor ez talán érzékelteti, hogy mit értek szoft, munkaszervezési tényezőkön. Az innovációs potenciál szempontjából nem kedvező az sem, ha a humán tőke szerepe alulértékelt. Humán tőke alatt nemcsak az oktatást kell érteni, hanem a képzést, felnőttképzést is, és általában azt a megbecsültséget, amelyet az emberi erőforrás élvez a vállalatvezetőkben, és akár az ország egészében.

Harmadszor, de hangsúlyozottan nem utolsó sorban, versenyképességi kihívások között szükséges említeni az állam működését is. Az talán közhelyszerű, hogy a magyar állami szektornak a mérete a gazdaság fejlettségéhez képest más kelet-közép-európai országokkal összehasonlítva még mindig nagy: a magyar állam kiterjedtebb talán, mint a legtöbb hasonló fejlettségű ország. Ebből következik az is, hogy magasabb a fenntartás költsége. Annak ellenére, hogy az elmúlt években jelentősen sikerült előrelépni az adóelvonás szintjének csökkentése irányába (több területen következett be jelentős adócsökkentés), az adóelvonás szintje még mindig viszonylag magas, ezért tervezi a kormány az adóterhek további csökkentését. Még mindig magasnak mondható az állam működtetésének a költsége, ráadásul – és talán ez legalább olyan fontos, mint a pénzügyi elvonások szintje – az állam működéséhez kapcsolódó nem pénzügyi terhek is magasak. Itt az olyan jellegű adminisztratív terhekre gondolok, amelyek abból adódnak, hogy például egy adóbevallással mennyi időt kell eltölteni, egy hatósági eljárás hány napig tart, egy átlagos kisvállalkozásnak mennyi idejébe, energiájába, pénzébe kerül a változó szabályozási környezetet megismerni, feldolgozni, alkalmazni. Ezek a gyakran nehezen számszerűsíthető, nem pénzügyi, de egyébként pénzügyileg is lefordítható költségek, adminisztratív terhek a magyar gazdaság

esetében magasak. Mindehhez társul, hogy az állami közszolgáltatások minősége egyetlen.

Vannak különböző állami működési modellek – skandináv modell, angolszász modell –, de Magyarország esetében az a helyzet, hogy viszonylag magas az állami újraelosztás, viszonylag nagy, terjedelmes az állami szektor mérete, de az állam által nyújtott közszolgáltatások minősége sokszor nem felel meg az érintettek elvárásainak. Például a hatósági eljárások területén a nemzetközi összehasonlítások azt mutatják, hogy Magyarországon a hatósági eljárások sokszor hosszúak, sokszor túlságosan bonyolultak, és sokszor nem segítik elő azt, hogy a vállalkozások gyorsan végre tudják hajtani azokat a fejlesztéseket – akár fizikai, akár humán erőforrás-fejlesztéseket –, amelyek a gazdasági tevékenységük fokozása érdekében szükségesek.

Úgy látjuk tehát, hogy ezek azok a legfontosabb versenyképességi kihívások, amelyek ki kell, hogy jelöljék a kormányzati gazdaságpolitika fő céljait a munkaerőpiacon, a gazdaság innovációs potenciálja területén, és nem utolsósorban az állami szektor működése, mérete területén. Ezekre kell tehát fókuszálni az erőfeszítéseket.

Előadásom utolsó részében arról beszélnék röviden, hogy miként juthatunk előre mindezen kihívások kezelése érdekében. Időrendileg első helyen kell említeni azt a hatéves bérmegállapodást, amelyet tavalyelőtt ősszel kötött a kormány a munkavállalói és a vállalkozói érdekszervezetekkel. Ennek a megállapodásnak az volt a logikája, hogy olyan módon ösztönözze a bérdinamika bővülését (ami a munkaerő-kereslet, illetve a munkaerő-kínálat szempontjából rendkívül fontos volt, és egyébként amit ki is kényszerített a munkaerő nemzetközi mobilitása), hogy az adóterhek – elsősorban a bérekre rakódó adóterhek – csökkentésével a vállalkozások számára ne jelentsen aránytalan versenyképességi költségáldozatot a bérdinamikával való lépéstartás. A szociális hozzájárulási adó jelentős csökkentésével egy időben a minimálbérek, illetve ezzel párhuzamosan az állami szektorban biztosított bérek is jelentősen emelkedtek. Ilyen módon a béremelkedés egyfelől többletköltséget jelentett ugyan a vállalkozó szektor számára, de másfelől az adószint enyhítése javította ezt a jövedelmezőséget. Szintén meg kell említeni a társasági

adónak a kilenc százalékra csökkentését. Azt látjuk, hogy azóta az eltelt több mint másfél évben a hatéves bérmegállapodás létjogosultsága beigazolódott: túl azon, hogy dinamikus bérnövekedés indult be, ami azóta is folyamatosan zajlik a magyar gazdaságban, azt látjuk, hogy a vállalati szektor jövedelmezőségét, életképességét a bérek növekedése nem ásta alá. Vannak egyedi esetek, amikor bizonyos alacsony termelékenységű szektorokban a nem hatékonyan működő gazdasági egységek nem tudnak lépést tartani ezzel a bérdinamikával, de a gazdaság egészében az látszik, hogy a vállalati szektor sikeresen és nagyobb áldozatok nélkül tudott alkalmazkodni a magasabb bérdinamikához. A vállalati szektor jövedelmezősége magas, nem romlott, a vállalati szektor beruházásai dinamikusán bővülnek. Nem látszanak arra utaló jelek, hogy a magasabb bérdinamika aláasta volna a vállalati szektor versenyképességét, és ebben nagyon fontos szerepe van a béremelésekkel párhuzamosan végrehajtott és folyamatosan is folytatott adócsökkentéseknek.

A kormány tavaly tavasszal döntött a Nemzeti Versenyképességi Tanács felállításáról. Bár nem gondolnám, hogy minden gazdaságpolitikai problémára az a legjobb megoldás, ha létrehozunk egy bizottságot vagy új intézményt, a Nemzeti Versenyképességi Tanács létrehozása nemzeti tapasztalatokon, legjobb gyakorlatokon alapul. Nemcsak Magyarországon, hanem világszerte komoly kihívást jelent – közgazdasági szakmai és gazdaságpolitikai értelemben is –, hogy miként lehet a versenyképességet javítani úgy, hogy a hagyományos makrogazdasági politikák további szerepvállalása már korlátozott. A szokásos gazdaságpolitikai recept azt tanácsolja, hogy liberalizáljuk a gazdaságot, nyissuk meg a piacokat, csökkentsük a szabályozást, legyenek rugalmasak a munkaerőpiacok, legyen rugalmas az árupiac. Ezek a hagyományos tankönyvi receptek valamikor beválnak, de van, amikor nem. Van olyan angolszász ország amely „éltanuló” volt ezeknek az ajánlásoknak a megvalósításában, tehát a hagyományos közgazdaságtani tankönyvet követték, de ennek semmi pozitív hatása nem volt termelékenységük javításában. Ez ráirányította a figyelmet világszerte arra, hogy a termelékenység összetett kérdés, komplexebb összefüggésekről van szó: nagyon komplex „policy-mix” összeállítására kell törekedni, amelynek a belső összefüggései egyáltalán

nem magától értetődőek. Erre a problémakörre nagyon sok ország úgy válaszolt, hogy kormányzattól független termelékenységési testületeket, intézményeket, tanácsokat hozott létre, amelyeknek az a fő szerepe, hogy erről a komplett közgazdaságtani kérdésről a szokásos gazdaságpolitikai döntéshozásnál elmélyültebb konzultációs, szakmai feltáró munkát végezzenek, egyszerűen azért, hogy pontosabban megértsük, hogy mitől is növekszik egy gazdaság versenyképessége. Vannak nagyon jól működő nemzeti versenyképességi tanácsok, Új-Zélandon, Kanadában, Európán belül is sok országban. Ezeknek a mintájára döntött úgy a kormány, hogy megteszi a lépést egy ilyen intézmény létrehozására Magyarországon is. A Nemzeti Versenyképességi Tanácsba a magyar gazdaság, a magyar tudományos élet és a magyar kormányzat meghatározó szereplőit hívta meg a pénzügyminiszter, annak érdekében, hogy ebben a szűk körű konzultációs testületben érdemi, kötetlen szakmai párbeszéd alakuljon ki a versenyképesség szempontjából fontos kérdésekről. Javaslatokat tegyenek a kormány számára, hogy mit lehet, mit kell, mit érdemes tenni a versenyképesség javítása érdekében, véleményezzék a kormány, vagy más testületek javaslatait. Vagyis azért, hogy biztosítsa a versenyképességről folyó szakmai diskurzus megfelelő fórumát. A Versenyképességi Tanács első évi működése sok tekintetben egy tanulási folyamat volt, és a választási ciklus végére tekintettel a Tanács úgy gondolta, hogy az első évben nem annyira a hosszú távú, tartós, átfogó reformokra érdemes törekedni, hanem inkább a gyorsabban végrehajtható, kisebb léptékű, de összességében azért szintén hasznos intézkedésekre. Három ilyen területet emelnék ki, ahol már konkrétumokról is be lehet számolni.

Az egyik a hatósági egyszerűsítésnek a területe. A Világbank „Doing Business” felmérése azt mutatja, hogy a hatósági eljárások gyorsasága, költsége, komplexitása szempontjából Magyarország a kelet-közép-európai régióban inkább a mezőny második feléhez tartozik, semmint a legjobbba közé. E felmérés alapján azonosítva a legproblémásabb területeket, néhány területen konkrét lépések is történtek már az elmúlt évben. Megszüntettük a legtöbb vállalkozási forma, köztük a korlátolt felelősségű társaságok létrehozásának illetékkötelezettségét, ezzel olcsóbbá vált az új vállalkozások létrehozása. Megszüntettük a kötelező helyi adóhatósági

regisztrációt. Ez jó példája annak, hogy hogyan lehet nem túl komplikált módon, de mégis érezhetően egyszerűsíteni a vállalkozások életét. Korábban, amikor egy új vállalkozás létrejött, el kellett mennie a NAV-hoz regisztrálni adóregisztráció céljából, majd – miután minden vállalkozás fizikailag is működik valahol –, el kellett menni a helyi önkormányzathoz is, helyi adóhatósági regisztráció céljából. Két eljárás, két munkanap a vállalkozás életéből, kettős adminisztráció. Ezt úgy sikerült megváltoztatni, és nem is volt olyan komplikált, hogy a NAV-nál a központi adóregisztráció keretében leadott adatokat a NAV automatikusan megosztja a helyi önkormányzatokkal, így a helyi adóhatóság a regisztrációs aktust meg tudja tenni anélkül, hogy a vállalkozásnak bármit tennie kellene. A végrehajtott hatósági egyszerűsítések keretében tudom megemlíteni azt is, hogy az építéshatósági eljárások határidejét csökkentettük 60 napról 35 napra, a villamosenergia-hálózatához való csatlakozáshoz kapcsolódó hatósági eljárások határidejét szintén csökkentettük. Ezek olyan technikai dolgok, amik nem tűnnek forradalminak, de ha azt nézzük, hogy Magyarországon, ha elkészült egy új kereskedelmi épület, amelyben be kell vezetni a villanyt, villamos energiát, akkor annak az ügyintézése Magyarországon háromnegyed évig tart, más országokban pedig néhány hónap alatt megvalósítható, akkor beláthatjuk, hogy ezeknek a hatósági folyamatoknak a gyorsítása, az eljárási határidők csökkentése fontos versenyképességi célt szolgál. Hiszen jelentősége van annak, hogy egy vállalkozás milyen gyorsan tudja megkezdeni termelő, értékteremtő folyamatait, és mennyit kell a termelés helyett várni arra, hogy a hatóságok az engedélyeket megadják.

A munkaerő mobilitásának az erősítése területén is több lépést tetünk, ezeket most idő hiányában nem részletezem. Az elmúlt napokban, hetekben talán nagyobb sajtóvisszhangot kapott az is, hogy a Versenyképességi Tanács javaslatai alapján a kormány számos, az idegennyelv-tudás fejlesztésére irányuló lépésről döntött. Ezek közül a szinkronizálás kérdése az, ami talán a legnagyobb érdeklődést és vitát kiváltotta, de azt gondolom, hogy nem ez volt a legfontosabb javaslat ezek közül.

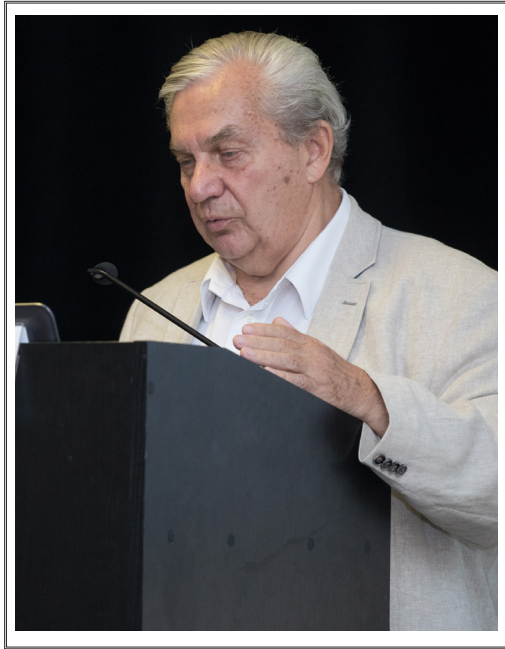
És végül a Tanács keretében folyik a különböző intézmények – például a Magyar Nemzeti Bank és a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara

– által készített, a versenyképesség javítására irányuló nagy átfogó javaslatcsomagoknak a feldolgozása és összegzése abból kiindulva, hogy az új kormányzati ciklus elején kell ilyen kérdésekkel foglalkozni. Ilyenkor lehet belevágni nagy, rendszerszintű átalakításokba, átfogó versenyképességet javító lépéseknek a megvalósításába. A Nemzeti Versenyképességi Tanács égisze alatt, a Pénzügyminisztérium vezetésével folyik jelenleg ezeknek a javaslatoknak a szintetizálása, összegzése, amelyek alapján a Nemzeti Versenyképességi Tanács az ősz folyamán előállhat egy átfogó, a versenyképesség javítására irányuló rendszerszintű javaslatcsomaggal.

Kedves Dékán Úr! Köszönöm szépen a figyelmüket, további eredményes tanácskozást kívánok, kíváncsian várom a következő előadásokat.







Prof. Dr. Chikán Attila<sup>1</sup>

# A MAGYAR GAZDASÁG VERSENYKÉPESSÉGE KELET-KÖZÉP-EURÓPAI ÖSSZEHASONLÍTÁSBAN

A magyar versenyképességet kelet-közép-európai összehasonlításban értékelem, amihez két oldalról fogok közelíteni. Egyik oldalról a gazdaságnak néhány kiemelt makroadatával szeretném bemutatni, hogy hol tartunk. A második részben a versenyképességi rangsorokban elfoglalt helyünkről beszélek, majd helyzetértékelést és kilátásokat fogok megfogalmazni.

## 1. Hol tartunk?

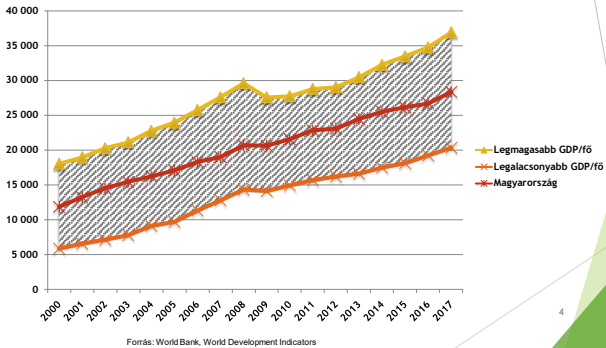
Átfogó teljesítménymutatók alapján előrevetítem azért, hogy lássuk, miről lesz szó. Négy területet érintek röviden. Először nézzük a gazdasági fejlettségünket, amit az egy főre jutó GDP-vel mérek. Nyilván rengeteg dologról lehet vitatkozni, amit most itt megemlítek, az az, hogy ezek a mutatószámok rengeteg vita tárgyát képezik a közgazdasági gondolkodásban. Ezeket a vitákat én most mellőzni fogom. A második helyen a fejlődést, a gazdasági növekedést, amit a GDP éves változásával jellemezek. A harmadik téma a kitettségünk, az adósságállománnyal jellemezve, utána negyedik a termelékenység, amit a jegyzett ledolgozott munkaóraóra jutó GDP-vel fogok jellemezni, és végül a relatív helyzetünket a versenyképesség globális rangsoraiban elfoglalt helyünkkel fogom megmutatni.

1. ábra

---

<sup>1</sup> Volt gazdasági miniszter, egyetemi oktató, Budapesti Corvinus Egyetem

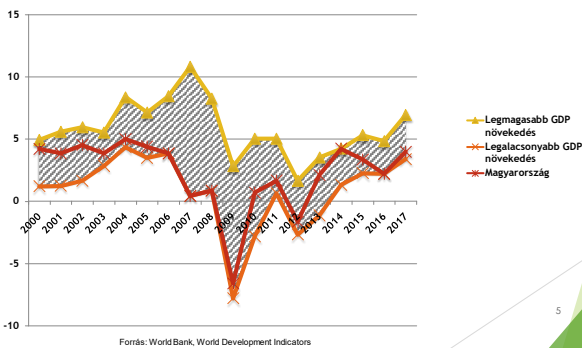
**Egy főre jutó GDP (PPP, current international \$):  
Magyarország, valamint a KKE régió legjobb és legrosszabb teljesítményei**



Az első, az egy főre jutó GDP-t illetően egy sávot rajzoltam fel az ábrákra, amelyek a magyar gazdaságnak a teljesítményét a kelet-közép-európai országokhoz viszonyítják (ld. 1. ábra). A visegrádi országokon kívül Szlovénia szerepel ebben a körben. Azt látjuk, hogy az egy főre jutó GDP terén Magyarország szilárdan tartja a helyét a középmezőnyben ebben a körben.

2. ábra

**GDP növekedés (éves változás, %):  
Magyarország, valamint a KKE régió legjobb és legrosszabb teljesítményei**



A második mondanivalóm a GDP növekedéshez kapcsolódik (2. ábra).

A magyar gazdasági növekedés a legmagasabb GDP növekedés a régióban, a sárga vonal jellemzi, legalacsonyabbat pedig a narancssárgával jelöltem. Azt látjuk, hogy Magyarország ebben a környezetben változóan teljesített az elmúlt esztendőkből és azt is látjuk, hogy bár kétségtelen, hogy a növekedés az nem is mutat rossz számokat, de a régió egészén belül Magyarország alulteljesítő, tehát a gyengébben teljesítő, vagyis azt mondhatom: a leggyengébben teljesítő országok közé tartozik.

A harmadik pont, amire felhívom a figyelmet, az államháztartási hiány mértéke. Itt azt látjuk, hogy szintén Magyarország pozíciója változó, az utóbbi évekre vonatkozólag helyzetünk a régió többi országához képest romlott. (3. ábra)

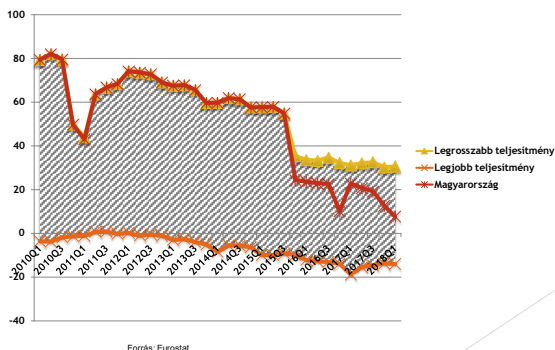
3. ábra



A következő hangsúlyos elem a nettó külső adósság állomány mértéke, aminél azt látjuk, hogy Magyarország nagyon hosszú ideig gyengén teljesített, most az utóbbi években ez a teljesítmény javult, most már nem mi vagyunk a legrosszabb pozícióban. (4. ábra)

4. ábra

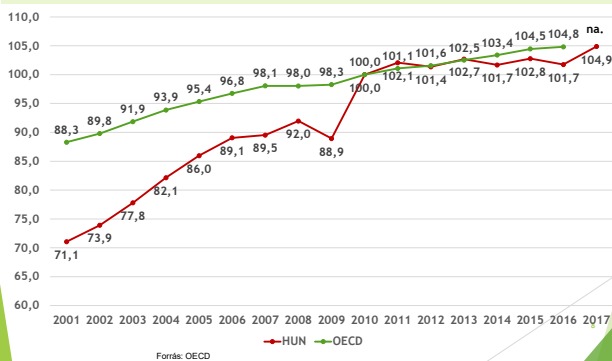
**Nettó külső adósságállomány a GDP százalékában:  
Magyarország, valamint a KKE régió legjobb és legrosszabb teljesítményei**



Termelékenység szempontjából Magyarország az OECD országokkal való összehasonlításban szintén gyengébben teljesített az elmúlt időben, de örömmel láthatjuk, hogy az elmúlt évben hosszú idő után először javultunk, és az OECD átlaghoz közelebb került a teljesítményünk. (5. ábra)

5. ábra

**Az egy ledolgozott munkaóraára jutó GDP változása (2010 = 100)**

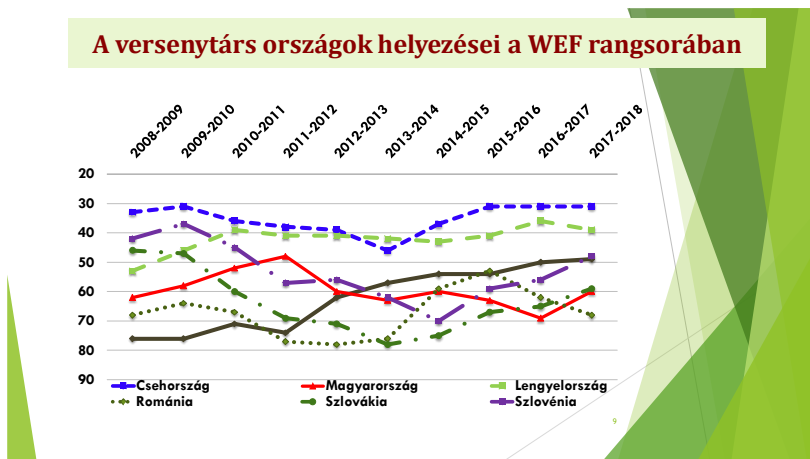


Ezeknek a kemény mutatóknak az alapján, összességében azt lehet mondani, hogy Magyarország kvázi közepesen teljesít a kelet-közép-európai országokon belül. Jól iránymutató, viszont kifejezetten alulteljesítő.

## 2. Versenyképességünk helyzete

Ha Magyarország versenyképességét szélesebb regionális kontextusba helyezzük (6. ábra), akkor azt is látjuk, hogy a versenytárs térségbeli országok helyezései a Világgazdasági Fórum (WEF) versenyképességi rangsorában hogyan jelennek meg.

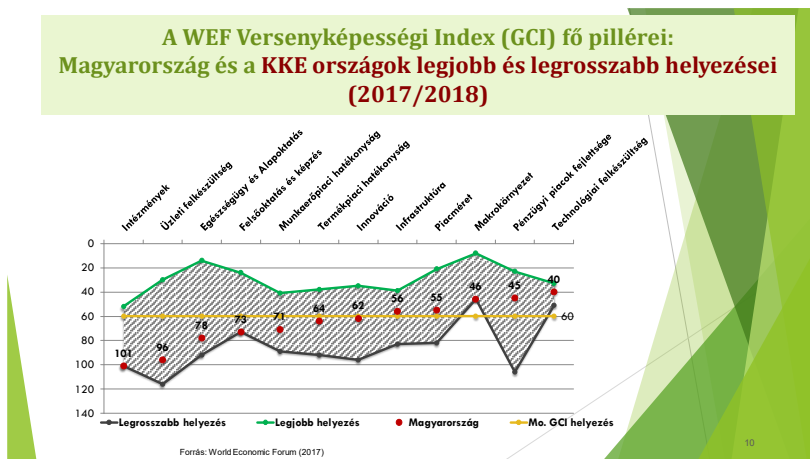
6. ábra



Azt látjuk, hogy a helyzetünk a 2008-2009 rangsorhoz – a válság időszakához – képest ingadozásokkal, de nem változott lényegesen, tehát ugyanúgy a 60. hely környékén járunk, mint ahogyan a tíz évvel ezelőtti időszakban. A különbség az, hogy akkor a volt szocialista országok – vagy a kelet-közép-európai országok – átlagához képest ez a helyezés jobb teljesítménynek minősült, mivel a legjobbak közé tartoztunk akkor. Most viszont már egyedül Szlovákia van mögöttünk a térség országai közül ebben a rangsorban.

Ennek az okát kutatva a WEF versenyképességi indexet kibontottuk és megnéztük, hogy annak a tizenkét tényezőnek a tekintetében, amelyből az index összeáll, Magyarország hogyan teljesít. (Az index taglalásába nem szeretnék mélyebben belemenni, sok vita van szintén arról, hogy ezek a tényezők mire jók és mire nem, a világ ezt használja, a vitákkal együtt is elfogadott mércéje a teljesítménynek.) Mintegy 140 országot rangsoroltak 2017-ben a mutató alapján (7. ábra).

7. ábra



A tényezők közül Magyarország az intézmények (gazdasági és társadalmi intézmények, ebből is elsősorban gazdaságra orientáltak) vonatkozásában a 101. helyen végzett, ami azt jelenti, hogy az indexben a leggyengébben teljesítő országok közé tartozunk, nemcsak Kelet-Közép-Európa vonatkozásában, hanem a világ egészét tekintve. Szinte minden olyan ország előttünk van, akinek a neve eszünkbe jut, ez egy nagyon gyenge teljesítmény.

Mindenképpen hozzá kell tenni, hogy ez az index (GCI) nagyon nagymértékben a vállalatok vezetőinek felméréseire épül, ami más megfogalmazásban azt jelenti, hogy ez az értékelés a magyar üzleti világ véleményét tükrözi a magyar gazdaság és társadalom helyzetéről.



Ugyanakkor tudjuk azt is, hogy az üzletemberek véleménye alapvetően meghatározza a beruházási kedvüket, meghatározza az alkalmazási feltételeket. Azt gondolom, hogy igen figyelemre méltó az, hogy az üzleti világ hogyan látja a különböző mutatókat, ezen belül most az általam illusztrált intézményrendszert.

A 7. ábra kapcsán kiemelném, hogy a középső vonal az átlagos helyezésünket jelenti, a 60. helyen vagyunk. Ahol a vonal alatt szerepelünk, az azt jelenti, hogy az visszahúzó tényező a gazdaságban, a gazdaság egészét tekintve az a faktor, ahol pedig a vonal fölött vagyunk, az azt jelenti, hogy azok az erősebb pontjaink. De ha megnézzük ezt a dolgot, akkor a legrosszabb helyezésünk, ahogy említettem, az intézményrendszert illetően van. Az intézményrendszer – melynél a legrosszabb a pozíciónk – mutatója maga is több mint tíz tényezőtől áll össze, magába foglalja az államigazgatás legkülönbözőbb területeit. A második leggyengébb teljesítményünk az üzleti felkészültség vonatkozásában van, a „business sophistication” kifejezés szerepel az eredeti anyagban. Ami más megfogalmazásban azt jelenti, hogy maga a gazdálkodási rendszer, (a struktúra, és abban azok az elemek, amik ezt a struktúrát mozgatják) áll nagyon rosszul az üzletemberek véleménye szerint. Felhívnom a figyelmet arra, hogy a kelet-közép-európai országokban legutolsók vagyunk nemcsak az intézményi rendszer vonatkozásában, hanem a felsőoktatás rendszerét tekintve, de a legutolsók vagyunk a makrokörnyezet vonatkozásában is, miközben a makrokörnyezet még mindig az emelő tényezőjét jelenti a versenyképességünknek. A versenyképesség egészéhez a makrokörnyezet pozitívan járul hozzá, de jóval kevésbé, mint a többi volt szocialista országban. Hangsúlyoznám, hogy az index utolsó két tényezője, – a pénzügyi piacok fejlettsége és a technológiai felkészültség –, két olyan dolog, ami a gazdálkodás hosszú távú tényezőit befolyásolja. Reménykeltő dolog, hogy ezekben a vonatkozásokban átlagosnál jobban tudunk teljesíteni.

Összességében értékelésem szerint két tényező kilóg a struktúrából, a többi tényező normálisan foglal helyet az átlagos helyezés körül. A következő pontban megnézzük a két tényezőt, amiben számottevő előrelépésre van szükség.

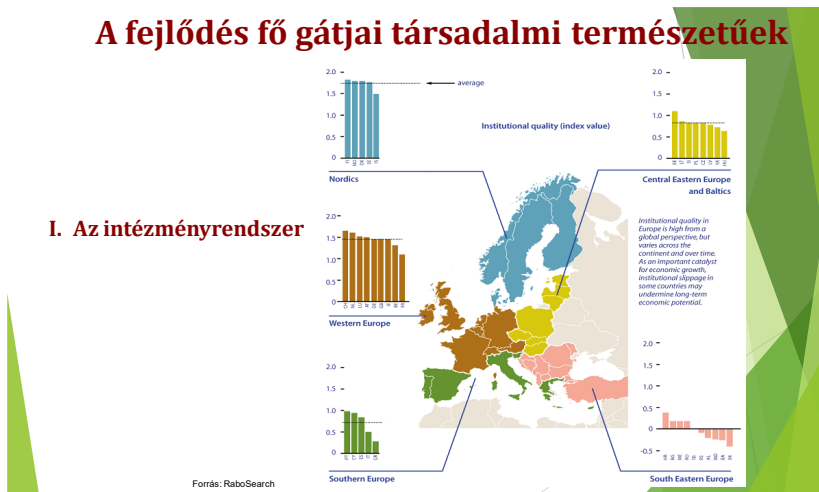
Mindent egybe vetve azt gondolom, hogy a magyar gazdaság a versenyképességet illetően a kelet-közép-európai országok vonatkozásában, – ahogy korábban is utaltam rá –, közepesen, illetve annál gyengébben teljesített.

### 3. Fejlődésünk gátjai

Mondanivalóm lényege, hogy a fejlődés fő gátjai nem annyira magában a gazdaságban, hanem a gazdaságot körülvevő struktúrában található meg. Három szempontra utalok: az intézményrendszerre, a termelékenységre és a társadalmi egyenlőtlenségekre. Ebből az első kettő jelentőségét Turóczy helyettes államtitkár úrnál is láttuk, és az én korábbi ábráimon is látszik.

Amit az intézményrendszer vonatkozásában szintén érdekes egy nagyon alapos tanulmánynak az egyik sokatmondó ábrája, amelyik régiókra bontja Európát. (8. ábra)

8. ábra

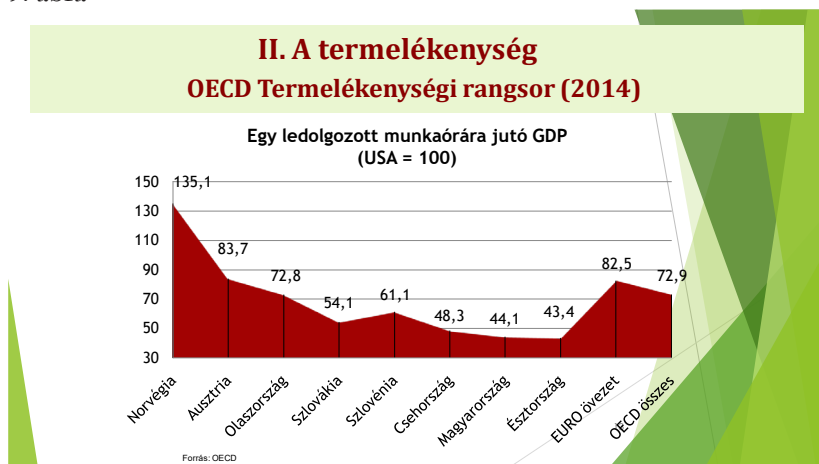


A 8. ábra alapján azt kerestem, hogy az egyes régióknak a saját társadalmi-gazdasági környezetüknek, kultúrájuknak megfelelő gondolkodási

módjában az intézmények hogyan néznek ki. Azt látjuk, hogy ebben a skandinávok és a nyugat-európaiak szerepeltek jobban, ott magasabbak a pontszámok. A dél-európai régió nagyon megosztott, nagyon sok az eltérés az átlagtól. De ami érdekes, az a kelet-közép-európai régió, amelyik mindegyik előzőnél gyengébb összességében, de a Balkánt megelőzte. Ezen a kelet-közép-európai régió belül Magyarország az utolsó helyen van. Tehát ebben az összehasonlításban (az intézményi környezet vonatkozásában) Magyarország gyengén teljesít. Erre vissza fogok térni.

A következő gátló tényező a termelékenység (9. ábra)

9. ábra

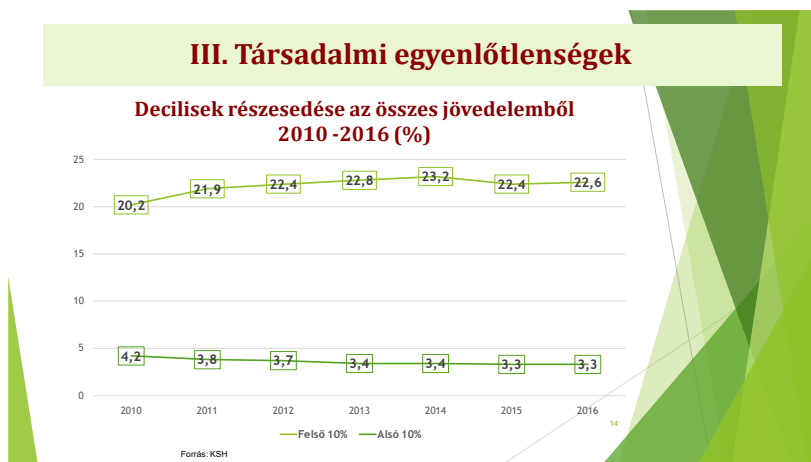


Az OECD termelékenységi rangsorát nézzük meg, mely egy régebbi – 2014-es adatokat rögzítő – ábra, de nagyon kifejező, mivel a helyzet lényegesen nem változott azóta sem. A magyar gazdaságban az egy ledolgozott órára jutó, előállított GDP nemzetközi összehasonlításban nagyon alacsony, alig több mint a fele a nyugat-európai átlagnak. Ami más megfogalmazásban azt jelenti, hogy amikor a magyar reggel bemegy dolgozni meg este hazamegy, a kettő időintervallum között feleannyi teljesítményt mutat fel, mint a holland vagy a belga. Ez nem azt jelenti, hogy rosszul dolgozik, hanem pont azoknak a struktúráknak a következményeiről beszélünk, ami

az előző ábrán volt. Magyarán szólva hiába nagyon jó GDP teljesítményt lehet elérni úgy, hogy mérjük azt, hogy egyik dolgozónk kiássa az árkot délelőtt, a másik meg betakarja délután, a teljesítmény megvan, de az eredmény olyan, amilyen. Nagyon egyetértek azzal, hogy a termelékenységgel valami kardinális változást kellene végrehajtani.

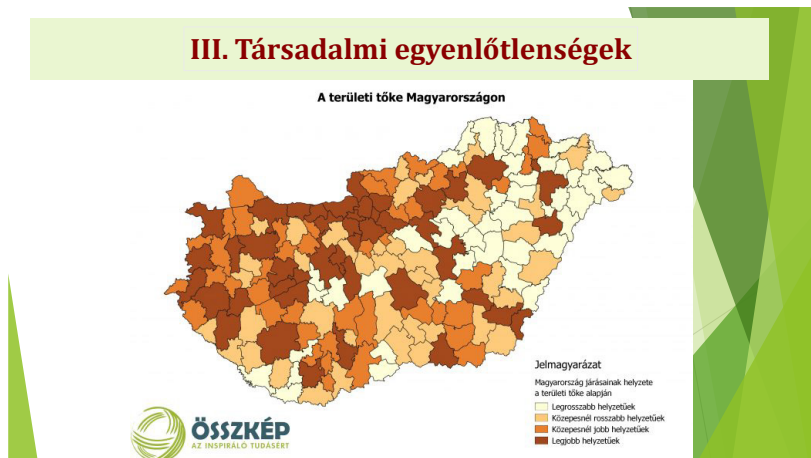
A harmadik dolog, amire szeretném felhívni a figyelmet – és ami nekem különösen fáj –, az a társadalmi egyenlőtlenségek növekedése. Rengeteg mutató van erre nézve, most kiválasztottam egy KSH adatot, ami azt mutatja, hogyan nő a legalacsonyabb meg a legmagasabb jövedelmű emberek közötti különbség az országban. (10. ábra) Tartósan és konzisztensen növekszik a különbség, szakad az ország, ebben mindenki megegyezik.

10. ábra



Van ennek még egy nagyon fontos vonatkozása, amely a munkaerő szempontjából kulcskérdés, nevezetesen az, hogy régiós megközelítésben nagyon erős ez a kettészakadás. (11. ábra: sötétebb a fejlettebb, világosabb, a kevésbé fejlett kistérség.) Amikor számításokkal alá lehet támasztani az állítást, akkor látszik az, hogy objektív tényezők is működnek.

11. ábra



#### 4. Helyzetértékelés

A magyar gazdaság kétségtelenül fejlődött a nemzetközi környezetet figyelembe véve az elmúlt esztendőkből. Nem lehet mondani, hogy nem léptünk előre. A nemzetközi környezet rendkívül kedvező volt a magyar gazdaság számára, a nemzetközi pénzügyi piacoktól kezdve az európai uniós támogatásokig bezárólag. Beleértve a stabil kormányzást is, amely nem mérlegelt egy sor olyan tényezőt, amelyik mondjuk a gazdasági szándékok megvalósítását akadályozta.

De nem tudott felzárkózásba kezdeni a magyar gazdaság az elmúlt tíz-húsz esztendőben. Lényegében nem került közelebb Nyugat-Európa-hoz és különösképpen fájdalmas az, hogy a kelet-közép-európai országok körében is kifejezetten gyenge a teljesítményünk. Más megfogalmazásban azt jelenti, hogy a többi ország jobban ki tudta használni azokat a körülményeket, amelyek lehetővé tették a gyorsabb fejlődést. Ugyanakkor az is nagyon fontos, hogy – szemben bizonyos véleményekkel – a kelet-közép-európai országok csoportja – ha a V4-re szűkítjük, akkor is – nem homogén. Láttuk, hogy jelentős ingadozások voltak az egyéb tényezőket illetően, tehát az a törekvés, hogy Magyarország,

mint a kelet-közép-európai régió része legyen Európa motorja, ez egy nagyon szép szlogen, de tárgyi alapja nincs. Azon kívül persze, hogy ha Zambiához hasonlítjuk a kelet-közép-európai országokat, attól nagyon erősen eltérünk. Tehát ilyen értelemben sokkal inkább az lenne érdekes, hogy a különböző régiókhoz egyenként viszonyítva a magyar helyzetet, mit látunk.

A harmadik következtetés az, hogy a gazdaság eredményességének fokozását csak lényeges intézményi változásokkal lehet elérni. A téma részletesebb kifejtése nélkül is világos, hogy ezzel a korrupciós szinttel nem lehet felzárkózni. Önkényes gazdasági döntésekkel, a társadalmi tőke különböző manőverekkel történő olyan újraelosztásával, ami nem a gazdasági növekedést segíti, nem fogunk tudni előre lépni. Tehát az intézményi rendszernek az átalakítása lenne a kulcskérdés. Ami mögött ott vannak persze teljesen nyilvánvalóan azok a gazdaságtechnikai követelmények, amiknek teljesülniük kell ahhoz, hogy ez megvalósuljon, a monetáris politikától a fiskális politikáig bezárólag, egészen a komplex megközelítésig, amit Turóczy államtitkár úr korábban vázolt.

Azt kell mondani, hogy a kormányzati kommunikáció továbbra is túl optimista arról, hogy „kit mikor érünk utol”, ami nagyon rossz emlékeket ébreszt fel bennem. Sajnos elég idős vagyok, emlékszem arra, hogy miket hallottam, hogy milyen országokat mikor fogunk utolérni. Nem tartozom azok közé, akik szerint mi soha senkit nem fogunk utolérni, bár nagyon komoly történelmi elemzések léteznek arról, hogy az egész felvetés, az utolérési gondolat, rossz. Látható, hogy a politika használ néha tudományosan nem feltétlenül megalapozott gondolatokat. Ugyanakkor örömmel látom azt, hogy felbukkannak egyre inkább reális elképzelések a gazdaságfejlesztésre. Turóczy államtitkár úr ilyeneket vázolt fel, én ezekkel egyetérték. A Nemzeti Bank képviselője a közgazdász vándorgyűlésen szintén értelmes dolgokat mondott. Ha ezek át tudnak törni az intézményi korlátokon, amelyeket a legfontosabb tényezőnek, körülménynek tartok, akkor lehet remény arra, hogy növekedésünk és gazdasági fejlettségünk közelebb kerüljön legalább a szomszédos országokéhoz. Én már azzal is elégedett lennék.

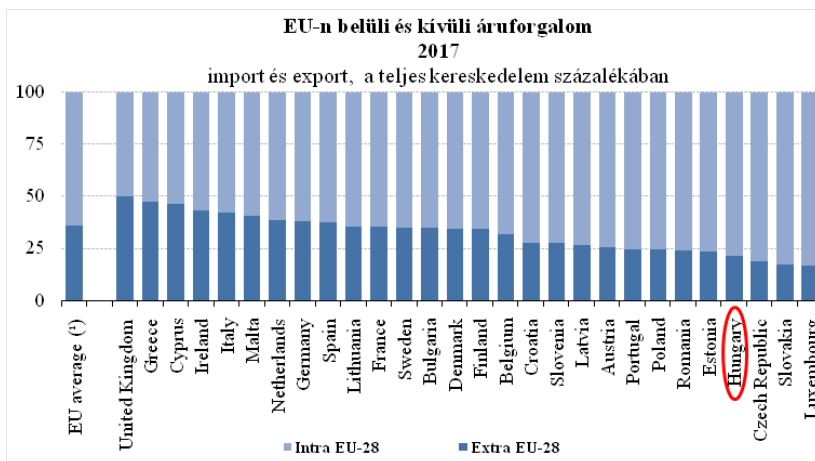






## MILYEN ESZKÖZKEL SEGÍTHETŐ A MAGYAR VÁLLALKOZÁSOK EXPORTJA?

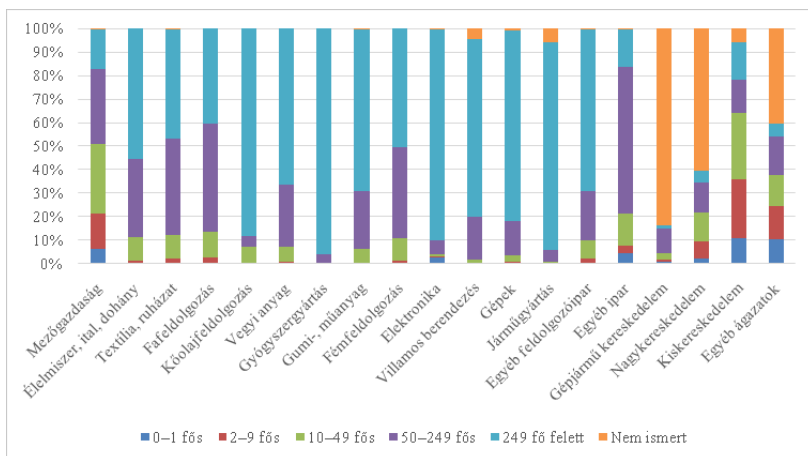
Azt a kérést kaptam a mai konferenciánkra, hogy ne makrogazdasági elemzést és ne versenyképességi jelentést tegyek – mert hiszen arról sok kiváló előadást hallottunk, illetve hallunk ma is –, hanem ismertessem azokat a konkrét eszközöket, amelyekkel a hazai vállalkozások exportját tudja segíteni a kormányzat. Érdeemes legelőször is kontextusba helyezni a kormányzat exportfejlesztési politikáját:



1. ábra

1 Külgazdasági és Külügyminisztérium, Exportfejlesztési Koordinációs Főosztály, főosztályvezető.

Az 1. ábra az EU-n belüli és kívüli áruforgalmat mutatja be az egyes tagállamok esetében. Azt látjuk, hogy az EU alapvetően saját magával kereskedik, egyedül talán az Egyesült Királyság az, amely az EU-n kívüli és EU-n belüli kereskedelmet saját maga tekintetében jó egyensúlyban tudja tartani. Magyarország esetében évek óta gyakorlatilag 80% körül van az EU-val folytatott külkereskedelem. Ez egyrészt lehet jó hír, hiszen azt is mondhatjuk, hogy ebben a környezetben versenyképesek, jól árazottak a magyar termékek, de mutatja azt is, hogy éppen azokat a régiókat kerüli el a magyar kivitel, melyek egyébként növekedés szempontjából jó lehetőségekkel kecsegtetnének. Ennek tudható be a 2010-ben, illetve 2015-ben meghirdetett kormányzati program, a Keleti, illetve Déli Nyitás stratégiája, s kezd ezek közül is egyre inkább kiemelkedni a nyugat-balkáni régió. A tendencia 2015-ig meglehetősen kedvezőtlen volt a Keleti Nyitás országaival való külkereskedelmi kapcsolataink tekintetében, de ez megfordulni látszik 2016 után, és a 2017-es adatok már húszszázalékos növekedést mutattak a forgalom tekintetében. Ha emellett megnéznénk a Magyarországra beáramló működő tőkét a Keleti Nyitás országaiból, akkor ez még kedvezőbb képet mutatna, évek óta folyamatosan növekszik ugyanis az ázsiai, illetve az afrikai relációból Magyarországra beáramló tőke. A Déli Nyitás országaival kapcsolatban nagyjából hasonló tendenciát lehet felvázolni, de a növekedés üteme visszafogottabb ezeknél az országoknál, mint a Keleti Nyitás országai esetében. A világon a tavalyi évben 33 országnak sikerült legalább 100 milliárd eurós exportot felmutatni, és Magyarország ezek közül az egyik, bár a külkereskedelmi mérleg némileg romlott. Felületesen tekintve óvatosságot is adhatnának okok ezek az adatok, de ahogy ennek a mélyére megyünk, akkor mégis látszik még számunkra is tennivaló kormányzati oldalról.



2. ábra *A termékelexport megoszlása vállalati méret és ágazat szerint (2016, Forrás: KSH)*

A 2. ábrából látjuk, hogy az egyes ágazatokban milyen a hazai export összetétele vállalati méret szerint. Ha megfigyeljük, hogy melyek azok az ágazatok, ahol a nagyvállalatok dominánsak, akkor a járműipar, vegyipar, gyógyszergyártás fog kitűnni: azok az ágazatok, ahol az innováció, illetve a K+F költségeknek a mértéke alapvetően magas. Azokban az ágazatokban, ahol jellemzően alacsony a K+F költség, pl. faipar, a fémipar néhány szegmense, a nagyvállalati részarány alacsonyabb és arányosan a KKV részarány magasabb. Ez a KKV-knak egyfajta termelékenységi, illetve versenyképességi hátrányát mutatja.

A KKV-k részesedése az exportból évek óta körülbelül 31% körül mozog. (Ha kivesszük a nem ismert vállalati méret szerinti statisztikai kategóriát). Nominálisan a KKV-k export árbevétele ugyan 2015-ről 2016-ra és 2017-re is növekedett, de ezen a téren mindenképpen szükség van kormányzati támogatásra. Egyik ilyen eszköz az Innovációs és Technológiai Minisztérium által patronált, a nagy növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások támogatására létrehozott ún. HGC (high growth potential companies) program, amiben a KKM (Külgazdasági és Külügyminisztérium) is részt vesz. Ez a program kb. 200 hazai tulajdonban lévő feldolgozóipari, a kon-

vergencia régiókban található vállalatnak a kompetenciafejlesztését célozza hat területen, ezek között finanszírozástól a managementkompetenciákon át az exportkompetenciáig nagyon sok minden megtalálható. A program tervezése során megvizsgáltuk a potenciális személyi kört: körülbelül félmillió jogi személyiségű társas vállalkozás van ma Magyarországon, ebből 250 millió forintnyi üzemi eredmény felett csak 2000 vállalkozás van, ebből hazai tulajdonban már csak ennek a fele.

A konvergencia régiókkal tudtunk foglalkozni, de ezen belül egyenletes földrajzi eloszlásra törekedtünk. Üzemi eredmény szempontjából tekintve a személyi kört, továbbra is egy viszonylag egyenletes földrajzi megoszlást láttunk. Ha a saját tőke szerint nézzük meg ezeket a vállalatokat, akkor már látszik koncentráció Északkelet-Magyarország tekintetében, ha pedig az export árbevétel szempontjából nézzük meg a földrajzi eloszlást, akkor gyakorlatilag Északnyugat-Magyarország eltűnik. Kíváncsiak voltunk, mi ennek az oka. Azt tapasztaltuk, hogy a nagyberuházások körülötte vállalati struktúra nagyon sajátos az export szempontjából, mert nem feltétlen saját terméket fejlesztett az adott vállalat, nem feltétlen törekedett arra, hogy saját jogon exportórré váljon, hanem beszállítóává vált az adott térségben megtelepülő multinacionális cégnek.

Emiatt úgy gondoljuk, hogy további eszközökkel kell segíteni azt, hogy ez a beszállítóvá válás az értékláncnak egy minél nagyobb hozzáadott értékű pontján tudjon megtörténni, illetve adott esetben saját termékfejlesztéssel, innovációval párosuljon.

A KKM háttérintézményeként működik a HIPA, a Magyar Nemzeti Kereskedőház bázisán létrejövő HEPA és az EXIM is.

Ugyanakkora KKM-nek a háttér intézményi rendszerét illetően emellett nagyon fontos kiemelni a külgazdasági attaséhálózatot is. A külgazdasági attasék gazdasági diplomaták, akik jelen pillanatban 90 helyen a világban gazdaságdiplomáciai tevékenységet folytatnak, de végeznek klasszikus „sales”-es tevékenységet is. Abban az értelemben biztosan, hogy a hazai vállalkozások egyes termékeit vagy szolgáltatásait promotálják, fórumokat szerveznek, az üzleti környezetről tájékoztatják a hazai vállalkozásokat, illetve disztribútorokat, partnereket szereznek nekik a relációjuk szerinti országban.

Ajánlom figyelmükbe az exporthungary.gov.hu honlapot, ahol ezekről az intézményekről sokkal több információt fognak találni, illetve ezen a honlapon találhatóak meg a külgazdasági attaséink elérhetőségei is.

Minden évben tartunk egy úgynevezett külgazdasági értekezletet, ez rendszerint június utolsó hetében van. Ezt a fórumot is ajánlom az Önök figyelmébe, mert ezeken az alkalmakon van lehetőség a külgazdasági attaséinktól az adott piacról érdeklődni, konkrét üzleti terveket ismertetni. Idei évben erre az eseményre egyébként 485 cég regisztrált, és kb. 2500 üzleti találkozóra került sor.

Az export ösztönzésének az egyik legfontosabb intézménye a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. bázisán létrejövő HEPA, amely a naprakész üzleti környezetre vonatkozó információk mellett ágazatra, régióra, személyre szabott tanácsadást tud adni a vállalkozásoknak, adott esetben ugyanúgy nemzetközi partner megtalálásában. Finanszírozási lehetőség feltárásában is tud segítséget nyújtani, illetve tanácsot adni ez a cégcsoport. A HEPA feladatait tekintve nem fog nagyon eltérni az MNKH Zrt.-től, nyilvánvalóan továbbra sem végez – mint ahogyan az elmúlt két évben már nem végezhetett – saját számlás ügyleteket. Ugyanúgy üzleti környezetről, konkrét piaci lehetőségekről fog információt nyújtani. Viszont szándékaink szerint még koncentráltabb, még hatékonyabb formában továbbra is rendelkezésre fog állni az exportra még nem felkészült kis- és középvállalkozások számára az Exportakadémia. Azon vállalkozások számára, akik már profi exportőrök, vagy nagy potenciállal rendelkező exportőrök, pedig egy kiemelt, az Exportakadémián természetesen túlmutatató szolgáltatáscsomag áll rendelkezésre.

Idén július végén felbontásra kerültek azok a kereskedőházi szerződések, amelyek szerte a világban közel 60 helyen ellátták a kereskedőház export promóciós tevékenységét. Helyettük most öt helyszínen kerül kialakításra egy regionális illetékességgel rendelkező partnerségi hálózat: Belgrád, Isztambul, Moszkva, Sanghaj, illetve Tokió központtal. Ezek az ügynökségek a közbeszerzési eljárás befejezése után, reményeink szerint 2018. december elsejével elkezdnek ténylegesen funkcionálni.

A fentiekén túl érdemes néhány szót ejteni azokról a konkrét pénzügyi ösztönzőkről, amivel a kormányzat az exportot támogatja. Az idei évben

például a vízügyi cégek számára 270 millió Ft-os keret állt rendelkezésre, és még a kifejezetten nagyvállalkozások számára is érdekes pályázati lehetőségnek bizonyult a konstrukció, mely az exporthoz kapcsolódó közvetett és közvetlen költségeket is támogatta. Emellett az Információs és Technológiai Minisztériummal azon dolgozunk, hogy a korábban GINOP 1.3.1. néven ismert exporttámogatási program újra induljon, egy kicsit más fókusszal.

Dolgozunk azon, hogy a világkereskedelemben tapasztalt különböző változások nyomán mi is újragondoljuk azokat a stratégiai irányokat, amelyek eddig a külgazdasági politikát befolyásolták.







Kléz Tibor<sup>1</sup>

## A JÖVŐ A XXI. SZÁZADBAN

Nagy tisztelettel köszöntöm a konferencián megjelenteket, a vendéglátókat és előadókat. Minden érdeklődő számára hasznos információkat hallottunk ez idáig, megpróbálok én is egy olyan szemszögből, egy olyan látószögön keresztül felvillantani a vállalkozások versenyképességének egy bizonyos aspektusát, amelyről ezen a napon még olyan részletesen nem volt szó.

Az előadás címe eléggé bátor: A jövő a XXI. században. A történelem lapjain bizonyos lapok már átlapozásra kerültek, és hogy ha csak a gazdaságtörténetet nézzük, akkor a történelem következő lapjaira talán úgy tudunk tekinteni, mint amit valamennyire meg tudunk jósolni. De hogy a jövő hogy fog kinézni, például politika- vagy társadalomtörténeti szempontból, azt nem tudhatjuk. Hogy milyen lesz tehát a jövő, az még kérdés, de hogy milyen jövőt szeretnénk, vagy milyen jövőben tudjuk elképzelni a céljainkat, azt már meg tudjuk fogalmazni. Ezek azok a célok, amelyeket minden szervezet, amely a gazdaság befolyásolását vagy alakítását tűzte ki zászlajára, meg is próbál beazonosítani, legyen az kormányzati szereplő, gazdálkodó szervezet, vagy valahol a kettő között elhelyezkedő Magyar Kereskedelmi és Iparkamara. Hogy ezeket a perspektívákat, amelyek különböző tudományos kutatások, stratégiai célok, üzleti tervek, elemzések formájában jelennek meg, milyen tényezők is befolyásolják, nem szabad figyelmen kívül hagynunk.

Egy olyan gazdasági környezetben tevékenykedünk, amely nem ugyanolyan, mint öt éve volt, nem ugyanolyan, mint tíz éve volt, és nem is lesz ugyanilyen tíz év múlva. Olyan hatások érik a társadalmat, az oktatási szektort, a képzést és a gazdaságpolitikát, illetőleg a vállalkozások működését, amelyekkel érdemes tisztában lennünk. Ugyanolyan fogalmakkal lehet

---

1 Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, osztályvezető

jellemezni ezt a működést, amelyekről ma már hallhattunk. Napjainkban már nem munkaerő-feleslegről vagy munkanélküliségről beszélünk, inkább munkaerőhiányról, amely nagyon befolyásolja azt, hogy milyen lehetőségeink vannak. Nem olyan piaci környezetben tevékenykedünk, amelynek meg lehet mondani azt, hogy hogyan működjön a piac. Maga a piac szeretné megmondani, hogy a termelésnek, a szolgáltatásnak mire van szüksége, vagy milyen a humánerő iránti igénye. Ma már magasabb javadalmazással vehet részt egy munkavállaló a munkaerőpiacon, mint akár néhány éve. Ezek olyan evidenciák, amelyeket talán felesleges felsorolni, erről ma már mind hallottunk.

De ha valamilyen konkrét aspektusát érdemes lehet ennek a történetnek kiemelni, az az, hogy a gazdaságnak az egyik, talán legfontosabb alapfeltétele, hogy milyen az a humán tőke, amely akár munkavállalóként, akár vállalati vezetőként ebben részt vesz. A mai nap egy kicsit ebből a szemszögből közelíteném meg a témánkat.

A versenyképesség egyik alapvető feltétele a megfelelően képzett munkaerő. A szakképzés, a felsőoktatás állapotával kapcsolatban természetesen a Magyar Kereskedelmi és Iparkamarának is van véleménye, elképzelése, javaslatai, amelyeket időnként meg is fogalmaz. A képzési, oktatási környezetet is külső és belső tényezők befolyásolják, és most már nem mondhatjuk azt, hogy csak akkor boldogulhat valaki az életben a munkaerőpiacon, tudja eltartani a családját, hogy ha diplomája van, vagy valamilyen felsőfokú végzettséggel rendelkezik. Olyan keresetek és bérek jelentek meg a középfokú végzettséggel bíró szakemberek számára is – akár egy esztergályosról, ipari gépésztől, vagy szerszámkészítőről beszélünk –, amely már igazán versenyképes. A kérdés csupán az, hogy ez az üzenet hogyan jut el azokhoz, akik még csak most akarják eldönteni, hogy mivel szeretnének foglalkozni a jövőben, tehát milyen iskolát választanak. Hogyan orientáljuk őket akár pályaaorientációs, akár más eszközökkel, hogyan tesszük számukra ezeket az utakat vonzóbbá. Már nem azt mondjuk, hogy valakit a középfokú oktatásban kell csak fejleszteni és pallérozni, hanem bizony az alapképzés szintjén kell az alapkészségeket, kompetenciákat és attitűdöket rendbe tenni. Sőt, ahogy majd látjuk, az előadás későbbi részeiben is, mindezt talán már az óvodában érdemes elkezdni.

A külső hatások – szinte az egész eddig délelőtti erről szólt – olyan tényezők, amelyeket nem lehet figyelmen kívül hagyni. Ezekből egyet kiemelnék, ez pedig a digitalizáció fogalma. A velünk együtt élő generációk jelölése ugyancsak népszerű behatárolás, és a jelenség szorosan kapcsolódik a digitalizáció kérdéséhez. (Minap hallottam egy előadásban, hogy a generációk beazonosításához elfogytak a betűk. Az én kislányom is már az „Alfa” generációhoz tartozik, nem pedig a „Z”-hez.) Az egyes generációk sajátosságainak a bemutatásakor látjuk, hogy például a „Z” generáció kezében mindenképpen van egy okos eszköz, az „Alfa” generációt pedig gyakran úgy ábrázolják vizuálisan, hogy nemcsak egy pelenka van rajtuk, hanem már valami okos eszközt forgatnak, hiszen ehhez szoktak hozzá.

Ebben a környezetben, ilyen tendenciák mentén kell megtalálni azokat az eszközöket, amelyek jól tudnak segíteni akár a képzési struktúra fejlesztésében, és ezáltal a gazdaság versenyképességének növelésében. Mindez igaz nemcsak a hazai versenyképességi folyamatok tekintetében, hanem nemzetközi összehasonlításban is. Az „Ipar 4.0 program” határozza meg a gazdaság ipari ágazatának jövőbeli folyamatait, és ha követik a sajtót, akkor hallhattak arról is, hogy az Innovációs és Technológiai Minisztérium egy „Szakképzés 4.0 programot” is bejelentett, amelyben nagyon sok olyan elem és kapcsolódás van, amellyel a Kamara is természetesen egyetért.

A belső tényezőkkel is kell foglalkoznunk, még ha ez kicsit szárazabb téma is és a gazdaság szereplői számára nem is annyira elsődleges szempont, hiszen hallottunk róla az egyik mai előadáson is, hogy a hazai intézményrendszer felépítésében kicsit hátrébb helyezkedünk el a többi országhoz képest. Ennek az oktatási rendszer is része. Nem mindegy tehát, hogy milyen tanári gárda tanítja a fiatalokat, hogy milyen infrastrukturális állapotban vannak az iskolák. Meg kell változtatnunk azt a jelenséget, hogy egy fiatal bemegy egy szakképző iskolába vagy meglátja messziről, és azt mondja: én ide inkább nem megyek! És most csak a középfokú OKJ-s szakképzésről beszélek, de ott vannak a felsőoktatási intézményeink is, ahol hallhatjuk, hogy az elmúlt évben, évtizedekben elég komoly – akár infrastrukturális, akár módszertani – fejlesztések

történtek, illetőleg ha csak az állami felsőoktatási intézményeket nézzük, a költségvetésüket is rendbe tette a kancelláriai rendszer.

Ha valaki a témába jobban beleássa magát – én megtettem – az elmúlt tíz-tizenöt, vagy akár húsz év szakképzés fejlesztési, vagy oktatási fejlesztési stratégiáiba, azokat áttekinti, láthatja, hogy lényegében mind ugyanarról szóltak. Fejlesztteni kell a humánerőt, tanárképzésre van szükség, fejleszteni kell a tananyagot, a módszertant, a tanítási eszközöket, a technikai eszközöket, a tanműhelyeket, az iskolai épületeket, mert ez mind-mind szükséges ahhoz, hogy a munkaerőpiac számára valóban használható tudással bíró szakemberek kerüljenek ki a munkaerőpiacra. Ez nem csak az iskolai, de a vállalati szegmensben is igaz, hiszen akár a tanulók középfokon, akár a hallgatók felsőfokon, ha valóban a piac számára versenyképes tudást szeretnének megszerezni, akkor a gyakorlatukat egy vállalatnál szerzik meg. Ezt nevezik duális képzésnek. A duális képzés az, amelynek már nagyon régi hagyományai vannak a német, az osztrák és a svájci területeken, és ha egy az egyben nem is lehetséges adaptálni e rendszereket, az előnyeit, a jó gyakorlatait mindenképpen szeretnénk meghonosítani a magyar szakképzési rendszerben is.

Mihez tudjuk ezt jól kötni, ha csak nem egy duális életpályamodellhez? Ha megnézzük, hogy Svájcban körülbelül a középfokon végzettek 70%-a szerez szakmai végzettséget, – lesz hegesztő, CNC esztergályos, fodrász, eladó –, és nem mérnöki vagy tanári diplomát, akkor ehhez azt is hozzá kell tenni, hogy utána gyakran továbbtanulnak a fiatalok vagy a már dolgozó felnőttek. Például a svájci kormány tagjainak nagy része először egy OKJ-s szakmát szerzett. Talán ez az életpályamodell lenne itt is egészséges, hogy ne úgy legyen valaki gépészmérnök, hogy rögtön a gimnázium után felvételizik, majd ha bekerül egy vállalathoz, ott egy gyártástechnológiai technikus végzettségű munkatárs alaptermészetű szinten sokkal több mindent tud nála a gyakorlatban. Egy duális életpályamodellben, végighaladva a szakmai tudás különböző szintjein érhet el egy fiatal – aki erre képes, alkalmas és ehhez ambíciója is van – például egy mérnöki diploma megszerzéséig.

Az intézményi szerkezet kritikáját ma már említette Chikán professzor úr. Hadd említsem meg én is ennek két elemét. Az egyik, hogy kevesen

vagyunk. Nem itt a teremben, hanem akik az országban megszületünk. Hosszú évek óta demográfiai problémákkal küzd Magyarország, és számos más közép- és kelet-európai ország is, amit nagyon nehéz kezelni. Az én szüleim, akik az ötvenes évek elején megszülettek, a Ratkó-korszak gyermekei. Akkor az évente megszületett gyermekek száma 190.000-ról 220.000-re emelkedett. Amikor én megszülettem (ezt a Ratkó-korszak második hullámának lehet mondani), a hatás – kicsit szétterülve a hetvenes évek második felében – 150.000-ról 180.000-re emelte fel az évente születettek létszámát.

Mennyi megszületett gyermekről beszélhetünk ma évente? 91.000-ról. Ez az a tanuló-, illetőleg fiatal diákpotenciál, amellyel meg kellene oldani a munkaerőpiacon tapasztalható szakemberhiányt, meg kellene oldani a képzési folyamatok kellő irányba történő terelését. Az iskolákban tehát nincs már akkora kapacitásra szükség, mint amekkora rendelkezésre áll. Még egyszer hadd térjek vissza az én példámra. Kisgyermek koromban rengeteg óvoda és bölcsőde épült. Ezek azok a szép lapos épületek, amelyekkel tele van az ország, csak most már nem akkora kapacitásra van szükség, mint annak idején.

Ez elmondható a szakképző intézmények egy részéről is. Hogy ha megnézzük a számokat, akkor lehet látni, hogy a középfokú iskolatípusok közül a meghirdetett helyek számához képest a gimnáziumokban nagyjából 75%-nyi kihasználtsággal indulnak az osztályok. Ugyanez az arány a szakgimnáziumban (ami régen szakközépiskola volt) kb. 60%-os. A hármas szintű képzést adó OKJ-s végzettség megszerzésére alkalmas iskolatípus, a most szakközépiskolának nevezett egykori szakiskola, szakmunkásképző csak 40%-ban tudja feltölteni a meghirdetett kapacitásokhoz képest az osztálytermeket. Ez az arány egyre rosszabb tendenciát mutat, ráadásul a tanulók, akik ebben az évben 91.000-en megszülettek, majd 14-15 év múlva fognak ilyen kevesen megérkezni a középfokú oktatásba.

Úgy gondoljuk, hogy mindez nagy kapacitásfelesleget és rossz infrastruktúra-kihasználást jelent. Meg kell találni a megfelelő arányt a középfokú beiskolázásban úgy, hogy hozzáigazítsuk azokhoz a gazdasági igényekhez, amelyek valóságok. Talán nem mindenki képes arra,

hogy továbbtanuljon a felsőoktatásban. Egy jó szakmával azonban elképzelhető, hogy teljesen megfelelő megélhetést tud magának biztosítani. A későbbiekben természetesen akár tovább is tanulhat. Ha kitekintünk egy kicsit a nemzetközi vizekre, akkor azt is látjuk, hogy bár növekszik a felsőfokú végzettségű szakemberek iránti igény, a következő öt-hat évben, és az előző 6 évhez képest van egyfajta növekedés, de a középfokú végzettségűek iránti igény nem fog csökkenni, tehát kétkezi szakemberekre a jövőben is szükség lesz. Lehet, hogy a digitalizáció, a technikai modernizáció ezt valamennyire majd csökkenti, a tendencia harmadik eleme szerint azonban az biztos, hogy alacsony végzettségű munkaerőre egyre kisebb szüksége lesz a munkaerőpiacnak.

Az Európai Unió a stratégiai céljai között ezzel kapcsolatban is megfogalmazott néhány prioritást. Az egyik az, hogy nemcsak úgy kell versenyképesnek lennünk, hogy ennek csak a vállalkozásaink a részesei, hanem maga a szakképzési, oktatási szerkezetnek is alkalmazságnak kell lennie a változásra. Emellett az egyén szakmai fejlődésének is lehetőséget kell adni az élethosszig tartó tanulás, azaz a *life-long-learning* fogalmának megfeleltethetően. Ezzel párhuzamosan az *életpálya-tanácsadás*nak, azaz a *life-long-guidance*-nek is olyan szerepet kell szánni, amellyel minden egyén olyan munkaterületre, munkakörbe kerülhet, amelyre a leginkább alkalmas. Fontos az is, hogy minél kevesebb pályakorrekcióra legyen szükség, mert nagyon drága és sokba kerül, ha valaki az egyetem, főiskolát, vagy akármilyen középfokú iskolát elvégezve jön arra rá, hogy nem azt szerette volna mégsem tanulni, nem a megfelelő pályát választotta. Ezt az *életpályatorést* követően nem biztos, hogy megfelelő helyre kerül az egyén.

Az *innováció* és a *kreativitás* olyan fogalmak, amelyek minden területen, minden szinten és minden szegmensben értéket jelentenek, nemcsak a vállalkozói szférában, hanem azok körében is, akik egy szakmát vagy egy végzettséget meg szeretnének szerezni. Hogy miért fontos mindez, amiről beszéltem? Léteznek olyan szakmai kompetenciák, tudáslemek, amelyek egy-egy szakmához kötődnek és ezeket megszerezzük életünk során, sőt később még tovább is fejlesztjük őket. És vannak az úgynevezett *transzverzális készségek*, amelyek ezeken a szakmai síkokon keresztül

hatnak. Ha a vállalkozásokat megkérjük, fogalmazzák meg, hogy melyek azok a készségek, amelyekre szükségük van egy munkavállaló esetében, akkor az itt felsorolt készségeket fogjuk látni.

Ezek olyan készségek, amelyeket bármely szakma igényel. Létezik egy olyan vízió – ha már a jövőről beszélünk a 21. században – a pályaorientáció kapcsán, hogy lehetőleg mindenki, minden tanuló, választás előtt álló akkor és azon a ponton kerüljön a megfelelő helyre, amikor az orientáció alapjául szolgáló képesség felfedezhető benne, és amikor a választásra készen áll. Lehet, hogy ez csak a felsőfokú tanulmányok befejezését követően történik meg, lehet, hogy már korábban, és lehet, hogy a korábbi választás korrekcióra szorul, de az is bizonyos, hogy mindez akár már az óvodában is megtörténhet.

Számos olyan céget ismerünk – például a National Instruments-et Debrecenben –, akik már az óvodába bemennek bizonyos okos eszközökkel, kreativitási hajlamot kimutató eszközökkel, amelyek esetében az alanyok, a kisgyerekek nem is tudják, hogy egy pályaorientációs „kísérlet” részei. És esetleg mindezek hatására 15 év múlva megjelennek informatikusként, gépészmérnökként vagy egy jó hegesztőként.

Ha már a duális képzés németországi aspektusairól beszéltem, meg kell említenem, hogy Stuttgartban is láttam – az ottani kereskedelmi és iparkamarával együttműködve – egy iskolában, hogy ott olyan pályaorientációs tevékenység folyik, aminek nincs közvetlen kapcsolódása az iskolai oktatáshoz, de nagyon nagy hatással van arra, hogy később az oktatás, képzés eredményes tudjon lenni.

A szlogen, miszerint nemcsak a diploma tud megfelelő tudást és megélhetést adni, hanem egy szakmai végzettség is, továbbra is igaz. Amellett, hogy természetesen – megfelelő arányban – mind a kettőre ugyanolyan szükség van.

Köszönöm a figyelmet!





Vakhal Péter<sup>1</sup>

## VERSENYKÉPESSÉGÜNK ÁTÉRTÉKELŐDÉSE AZ ÚJ KERESKEDELMI STATISZTIKA FÉNYÉBEN

Magyarország felzárkózása a fejlett országokhoz már hosszú ideje központi kérdése a gazdaságpolitikának. A rendszerváltás óta különböző – néha vad – jóslatok hangoznak el azzal kapcsolatban, hogy mely országok fejlettségét fogjuk elérni, és mikor. Ezen „előrejelzések” közös vonása, hogy nemzetközi versenyképességünket kell javítani. Ez azonban az utóbbi időben nemcsak hogy nem sikerült, de egyre több új EU tagállam hagyja le az országot. Az Eurostat adatai szerint 2017-ben hazánk reálfejlettsége az EU 28 átlagának 68%-át érte el. Az utóbbi évekhez képest igen jó, tavalyi 4,1%-os GDP növekedés csupán 1 százalékpontos javulást eredményezett reálfejlettségünkben, míg 2004-hez képest Lettország, Szlovákia és Lengyelország is olyan mértékben tudott fejlődni, hogy mára utolérték, illetve megelőzték Magyarországot. Románia pedig nagyon megközelítette hazánkat, jelenleg az Unió átlagának 63%-án áll. Bár még évek kérdése, a jelenlegi tendenciát nézve egyre csak emelkedik annak a valószínűsége, hogy keleti szomszédunk egyszer csak fejlettebbé válik. A fenti adatok fényében világosan látszik, hogy komoly gondok vannak a versenyképességünkkel.

A versenyképesség azonban rendkívül komplex és tág fogalom, és sokféle értelmezése létezik, így nehéz pontosan azonosítani a problémát. A definíciók általában a termelékenység javulására, illetve a hosszú távú, fenntartható gazdasági növekedésre ható tényezők összességére szoktak utalni. Chikán és Czákó (2009) ennél egy jóval tágabb keretrendszerbe

---

1 Tudományos munkatárs, KOPINT-TÁRKI Konjunktúrakutató Intézet. „A tanulmány az MTA–BGE Makrogazdasági fenntarthatósági kutatócsoport keretében, a Magyar Tudományos Akadémia Támogatott Kutatócsoportok Irodájának támogatásával készült. A szerző a kutatócsoport tagja.”

helyezte el a versenyképességet: „... egy nemzetgazdaság versenyképessége abban áll, hogy úgy tud létrehozni, felhasználni, illetve a globális verseny keretei között értékesíteni termékeket és szolgáltatásokat, hogy ennek során állampolgárainak jóléte és saját termelési tényezőinek hozadéka fenntartható módon növekszik”, hozzátéve, hogy ennek „feltétele, hogy a kormányzat kedvező kereteket és ösztönzést nyújtson az erőforrások mind hatékonyabb felhasználásához és megújításához. Ezek a keretek és ösztönzés mintegy hidat épít a makro- és mikroszféra, valamint a szűkebben vett gazdaságpolitikai és a társadalompolitikai területek között.”

A fenti definícióból is következik, hogy a versenyképesség jóval több, mint amit a létező makrogazdasági mérőszámok mutatnak. Ez utóbbiak hagyományosan két metszetben értékelik a versenyképességet: árak és *bérek*. E kettő ráadásul erősen összefügg, ám egy nem homogén valutaövezetben (mikor a vizsgált országok más fizetőeszközt használnak, és átváltási árfolyam is létezik) a kettő egymástól függetlenül is értelmezhető. A következőkben átvesszük, hogy milyen versenyképességi mutatószámok léteznek a makroökonómiában.

### **Klasszikus versenyképességi mutatószámok**

A RE(E)R [*real-(effective) exchange rate*- R(E)ER] az országok külső áralapú versenyképességét mutatja egy másik versenytárral, vagy versenytársak egy csoportjával szemben (effektív RER – REER) azáltal, hogy figyelembe veszi a versenytársak eltérő árszínvonalait. A reál-effektív árfolyam is feltételezi, hogy az országok külkereskedelmi forgalomba kerülő árucikkei homogének, azaz nincs jelentős minőségbéli különbség közöttük. A REER elméletében nincs szó a termékek megkülönböztetéséről a felhasználás jellege szerint, ám a mutató elsősorban akkor értelmezhető, ha feltételezzük, hogy az országok csak készterméket exportálnak. A félkész termékek ugyanis más piacon értékesíthetőek, mint a késztermékek, helyettesíthetőségük erősen korlátozott, a kereslet rugalmassága pedig terméktípusonként eltérő lehet. A REER alapú versenyképességre az állam úgy lehet hatással, ha a nemzeti valutát hagyja leértékelődni. Ebben az esetben az ország külkereskedelmi versenyképessége javul,

mivel az importőr ország a gyengébb árfolyam miatt relatíve olcsóbban jut a termékhez / szolgáltatáshoz, míg az exportőr ország az átváltás után nagyobb bevételt könyvelhet el. A REER egy kényelmes eszköz a gazdaságpolitika kezében, mivel rövid távon látványos eredményeket lehet vele elérni a termelékenység javulása nélkül. Az árfolyam alapú megközelítés azonban amilyen egyszerű, olyan veszélyes is; hosszú távon igen káros a gazdaságra, jelentős inflációs nyomást helyez rá, amit csak kamatemeléssel lehet ellensúlyozni. Ezenkívül, bár ez inkább nagyobb régiókra jellemző elsősorban, valutaháborút is elindíthat, mivel a versenyhátrányban lévő ország is engedheti leértékelődni saját valutáját, hogy ezzel kompenzálja azokat a veszteségeket, amiket akkor szenvedett el, amikor a másik ország REER alapú versenyképességi előnyre tett szert. Éppen ilyen megfontolásból nevezte a Nobel-díjas közgazdász Paul Krugman a versenyképességet veszélyes fogalomnak (Krugman, 1994).

Egy másik mérőszám az egy termékegységre jutó bérköltség (*unit labour cost* – ULC), amelynek számítása történhet egy foglalkoztatottra, vagy egy munkaóraára vetítve, vagyis a béreket helyezi a fókuszba. A mutatóval szemben felhozható kritikák megegyeznek a REER-rel szemben felhozottakkal, kiegészítve azzal a szintén nehezen tartható feltételezéssel, hogy a világ és a vizsgált ország munkaerőpiaca homogén. Az ULC szorosan kapcsolódik a termelékenységhez, így úgy is interpretálható, mint a gazdasági növekedésért járó munkavállalói kompenzáció. Következésképp az ULC a versenyképességnek a költségoldalát mutatja meg. A mutatót gyakran használják az országok közötti bérkülönbségek kimutatására, habár jóval beszédesebb az index változása, amely a beralapú versenyképesség alakulását mutatja meg. A REER-rel ellentétben az ULC-n keresztül nem lehet rövid távú eredményeket elérni, mivel a mutató javulásának két forrása lehet: vagy változatlan bérek mellett emelkedik a megtermelt hozzáadott érték (ami azonos a termelékenység javulásával), vagy változatlan hozzáadott értéket alacsonyabb bérek mellett állítanak elő. Mivel a bérek lefelé merevek, ez utóbbi út a kormányok számára szinte járhatatlan, a termelékenység javítása pedig nem rövid távú feladat. Ennek ellenére a mutató mégis komoly veszélyeket hordoz magában; amennyiben egy relatíve alacsony termelékenységű ország az olcsóbb bérekre építette ki FDI (külföldi működő tőke) vonzó képességét, úgy az ULC

tévesen sugallhatja azt, hogy a versenyképesség megtartásának kulcsa, hogy a béreket alacsonyan tartják. Középtávon a termelékenység javulása nélkül is jó eredményeket lehet elérni a gazdasági növekedés terén, ez azonban azzal a veszéllyel jár, hogy az ország a saját csapdájába esik, amit a szakirodalom „middle income trap”-nek, azaz a közepes jövedelmű országok csapdájának nevez, és arra utal, hogy a további fejlődés már nem alapulhat az alacsony béreken, hanem a termelési tényezők termelékenységét kell javítani. Mivel ez korántsem egyszerű és rövid távú feladat, az ország csapdába esik, mert a bérek emelkedése már a versenyképesség romlását jelenti.

Egy másik, napjainkban már kevésbé használt mutató a feltártult komparatív előnyök (RCA – revealed comparative advantage) indexe, amely a magyar származású Balassa Bélához köthető (Balassa, 1965). A mérőszám a világgazdaságból való részesedést értékeli, amelynek értéke minél magasabb, annál versenyképesebb az adott termék. Fontos felhívni a figyelmet, hogy ez az indexszám a *termék*, és *nem a gazdaság* versenyképességét méri, tehát nem következtethetünk belőle az ország általános versenyképességére. A viszonyítása alapja többféle lehet:

Egy adott termék világgazdaságból való részesedése

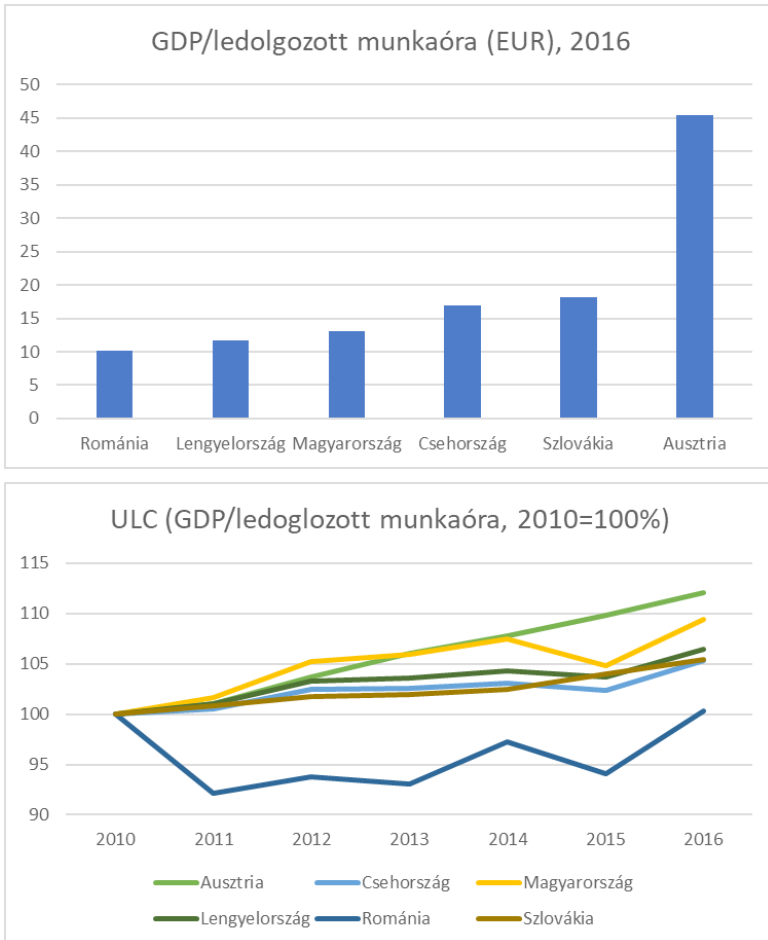
- a többi ország átlagos részesedéséhez képest,
- az ország teljes (aggregált) világgazdaságból való részesedéséhez képest vagy,
- egy főre, vagy egy munkavállalóra vetítve.

Az RCA-val szemben a legnagyobb kritika, ahogy már korábban is említettük, hogy a gazdaság versenyképessége helyett az adott termék versenyképességét méri. Mindez arra a nehezen tartható feltételezésre épül, hogy a világpiac tökéletesen versenyző, továbbá, hogy a világpiacra kerülő termékek homogének. Ezen okok miatt, a klasszikus mutató használata ma már nem jellemző, azonban egy új adatforrásnak köszönhetően a módosított változata igen hasznos versenyképességi mutató. Amennyiben nem a termék árát vesszük alapul, hanem az abban képviselt hazai hozzáadott értéket, úgy a világpiacon szereplő termékek, illetve az azokat előállító iparágak újra összehasonlíthatóvá válnak.

A felsorolt három mutató képezi a makroökonómia klasszikus verseny-

képességi mérőszámainak halmazát. Megvizsgálva azonban az indexek változását, azt látjuk, hogy szinte egyáltalán nem adnak magyarázatot arra, hogy miért ragadt be Magyarország reálfejlettsége a jelenlegi szinten. A következő ábra az ULC-vel kapcsolatos értékeket mutatja meg:

1. ábra: A termékegységre jutó bérköltség mutatói a régióban



Forrás: OECD

Az 1. ábracsoport felső ábráján látható, hogy Magyarország továbbra is jelentős beralapú versenyelőnnyel bír a régióban, még akkor is, ha 2010-hez képest, valamelyest romlott ez a mutató (alsó ábra), mivel az ULC 9%-ot emelkedett. Az említett ábrákon több jelenség is megfigyelhető: az egyik, hogy Romániában az ULC értéke 2016-ban érte csak el újra a 2010-es szintet. Ennek oka, hogy a világgazdasági válság a román gazdaságot olyan állapotban érte, amikor még a rendszerváltás utáni reformok nem értek be teljesen. E mögött részben az is áll, hogy Románia reálfejlettsége jóval alacsonyabb volt az 1990-es években, mint a V4 országoké, ez pedig csak egy jelentősen lassabb átalakulást engedett meg. Az ezredforduló után még mindig léteztek azok a rendkívül rossz termelékenységű állami nagyvállalatok, amelyek nagy részét a többi rendszerváltó országban már sikerült felváltani egy hatékonyabb vállalati szegmessel. Románia csak a 2010-es évek után fogott bele ezekben az átalakításokba, amelyek során nemcsak privatizálták ezeket a cégeket, hanem komoly adóreformot is végrehajtottak, ezzel egy, igaz kevésbé fenntartható, de nagyon gyors növekedési pályára állították a gazdaságot. A kevésbé termelékeny vállalati kör kiváltása azt eredményezte, hogy legalább ugyanakkora hozzáadott értéket tudtak előállítani kevesebb munkaóra alatt, vagyis hatalmas termelékenyséjavulás ment végbe, ami az ULC-t csökkentette.

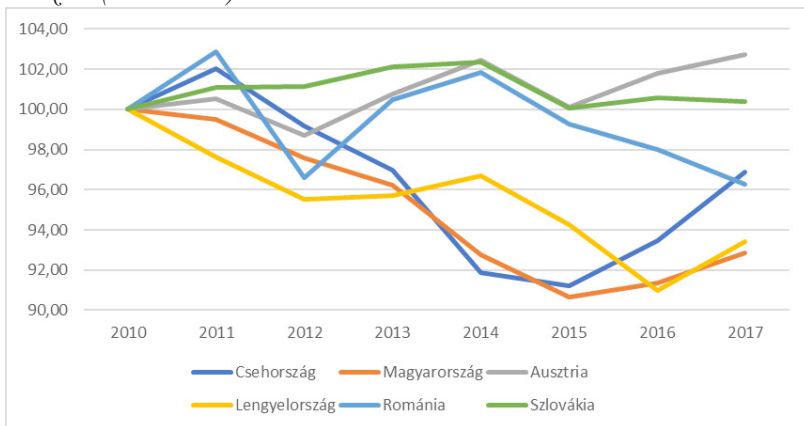
A másik érdekes adat az osztrák mutató lineáris trendje, amely azt mutatja, hogy az ULC 2016-ban már több mint 10%-kal meghaladta a 6 évvel korábbi értéket. Költségoldalán tehát az osztrák gazdaságnak egységnyi kibocsátáshoz egyre emelkedő munkaerőköltséggel kellett számolnia, ami inflációs nyomást eredményezett. Ugyanakkor mindez nem feltétlenül jelentett komolyabb versenyképességi hátrányt Ausztria számára, mivel a tőkeköltségek kedvezően változtak a vizsgált időszakban.

A harmadik szempont, amit érdemes megvizsgálni, az Magyarország ULC mutatójának változása, ami elsősorban a minimálbér-emelések gerjesztette béremelkedéseket tükrözi. 2010-hez képest (73.500 Ft) 2016-ban (111.000 Ft) a minimálbér 50%-kal volt magasabb, miközben a megtermelt bruttó hozzáadott érték (folyó áron számolva) csupán 30%-kal emelkedett. Ha a bruttó átlagbéreket vizsgáljuk, akkor ez a

különbség eltűnik, mivel a változás szinte pontosan 30% 2010 és 2016 között. Mindez azonban arra enged következtetni, hogy a gazdaságban nem ment végbe hatékonyságbővülés, a minimálbérek változása azonban versenyképességi hátrányt jelentett az országnak.

A következő ábra a régió reál-effektív árfolyamának változását mutatja.

2. ábra: A V4 országok + Ausztria + Románia reál-effektív árfolyamának változása (2010=100)



Forrás: Eurostat

A második ábrán az látszik, hogy Ausztria és egy rövid időszak erejéig Románia kivételével a régiós országokban jelentős leértékelődés ment végbe az árfolyamokban. Magyarország és Lengyelország esetében pedig 2016-ban a 10%-os leértékelődés is előfordult. Az ábra jól mutatja, hogy mely országok éltek azzal a rövid távú lehetőséggel, ami átmeneti versenyképességi előnyt hozott számukra. A folyamatot táplálta, hogy mind Magyarországon, mind pedig Lengyelországban igen alacsony volt az inflációs nyomás a válságot követően, sőt egy-egy hónap erejéig még defláció is előfordult. Szintén a leértékelődés mellett hatott az alacsony kamatkörnyezet, mindez pedig valamelyest kompenzálta az ULC romlását. Meg kell jegyeznünk ugyanakkor, hogy a makrogazdasági környezet ilyen jellegű konstellációja meglehetősen ritka, ami az országok

számára komoly lehetőség volt, hogy hatékonyságbővítő intézkedéseket hajtsanak végre, mivel a reformok költségvonzatát kárpótolta volna a javuló nettó export.

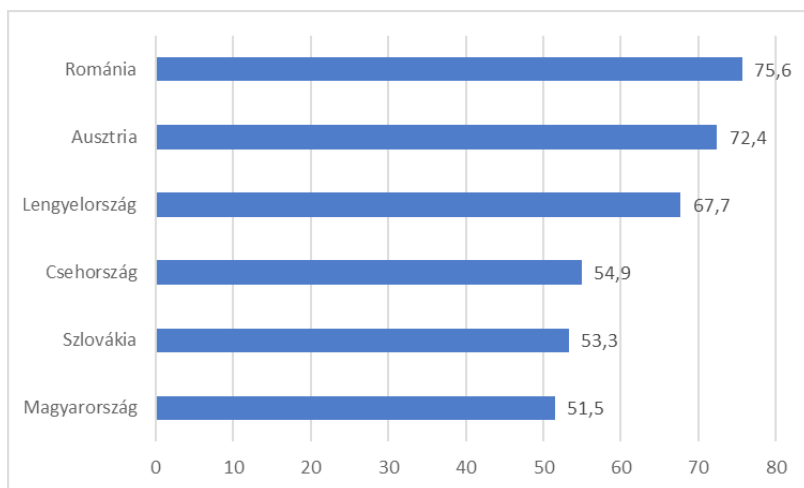
Mindezek ellenére azt látjuk, hogy Magyarország nem tudott olyan mértékben élni a lehetőségekkel, ahogy azt az előbb bemutatott indikátorok indokolták volna. Ezért felmerül a kérdés, hogy lemaradásunk oka nem csupán az ár és bér versenyképességünkben, az eladósodottságban vagy az intézményi környezetben keresendő, hanem más területeken is. Hogyan lehet például, hogy a világ egyik legnagyobb GDP arányos exportja hazánknak van (ami klasszikus értelemben egy nagyon versenyképes gazdaságot jelentene), mégis komoly lemaradások vannak a termelékenységben? Ez csak úgy lehetséges, hogy a bruttó szemléletű export (amely a külkereskedelmi forgalomba kerülő termék árát veszi számításba) nem tükrözi azt a hozzáadott értéket, amit az ország hozzátesz az exportált termékekhez.

A hozzáadott érték alapú külkereskedelem jelentősége napjaink globalizált világában nyert értelmet. Az a feltételezés, hogy az országok csupán késztermékeket exportálnak egymásnak, mára már megdőlt, mivel a termelés több országba van kiszervezve, amelyek lánca, hálózatba tömörülnek. Egy termék ára a külkereskedelmi statisztikában minden hozzáadott értéket tartalmaz, amit addig mások teremtettek. A hozzáadott érték kereskedelem fontosságának egyik eklatáns példáját az OECD-WTO, 2012 jegyzi, amely kimutatta, hogy bár az iPhone összeszerelése Kínában történik (ezért szerepel rajta a „Made in China” felirat), a kínai termelők a teljes árnak mindössze 4%-át adják, mivel az alkatrészek nagyrésze Dél-Koreából, Németországból és az USA-ból származnak. Bár a kínai gyár által exportált termék ára több ezer dollár, maga a hazai hozzáadott érték nem éri el a 100 dollárt. Az Egyesült Államoknak pedig (mint a termék importőre) külkereskedelmi hiánya a valóságban a fenti országokkal szemben van, és nem Kínával (ez utóbbival csak a kínai hozzáadott érték erejéig alakul ki hiány). Egy globális értékláncban tehát minden országnak megragadható az a hozzáadott értéke, amellyel ő járul hozzá a termékekhez. Az OECD 2012-ben készítette el a hozzáadott érték kereskedelmi statisztikáját, ami a mai napig az egyetlen hivatalos



becslés. A legfrissebb adat 2011-re vonatkozik<sup>2</sup>. Ezeket vizsgálva szomorú kép rajzolódik ki a magyar gazdaság teljesítőképességéről.

3. ábra: *A hazai hozzáadott érték megjelenése az ország bruttó exportjában (2011)*



Forrás: OECD

A harmadik ábrán az látszik, hogy Magyarország és Szlovákia csupán a bruttó export 50%-át elérő hozzáadott értéket tud beszállítani a nemzetközi értékláncokba. A járműiparban ennél sokkal rosszabb a helyzet; Magyarország 39,4%-nyi értékben ad hazai hozzáadott értéket az exporthoz, igaz Szlovákia sem sokkal többet, mindössze 39,6%-ot. Összehasonlításképpen Lengyelország 52,8%-ot ad. Németország 67,3%-kal jóval jobban áll, ami igen impozáns eredmény, tekintve, hogy a német járműgyártás az utóbbi évtizedben a termelés egy jó részét külföldre helyezte. A relatíve magas német aránynak az az oka, hogy a

---

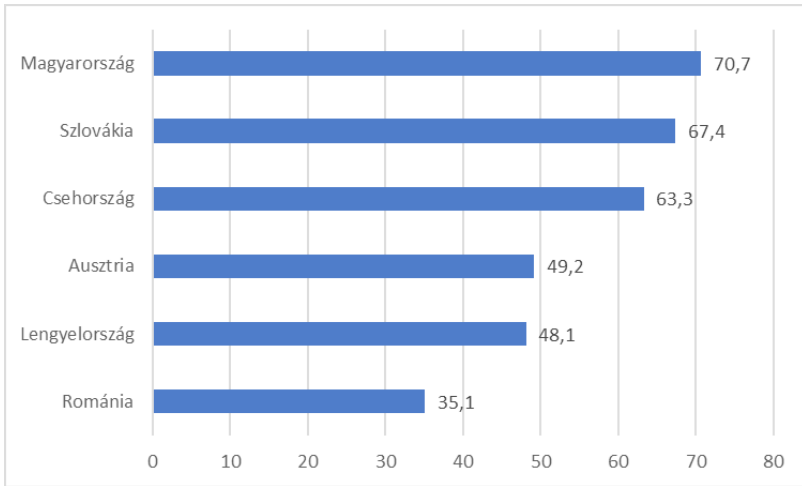
2 Manuálisan számítható ennél frissebb adat is (WIOD adatbázis), azonban nincs egységes módszertan arról, hogy ezt milyen kalkulációkkal kell végezni, ezért alkalmazzuk az OECD adatait.

termelés olyan szakaszait szervezték ki külföldre, amelyek jellemzően alacsonyabb hozzáadott értéket állítanak elő, míg a magasabb hozzáadott értékű folyamatokat (pl.: K+F, marketing, disztribúció stb.) országon belül tartották. Ez természetesen csak részben magyarázható protekcionista vagy iparvédelmi okokkal; sokkal erősebb az a tényező, hogy az ilyen fejlett termeléshez szükséges inputok egyszerűen nem állnak rendelkezésre kellő mennyiségben a többi országban olyan áron, hogy gazdaságilag megérje ezeket a funkciókat is kiszervezni.

A bruttó export arányos hozzáadott értéket gyakran értelmezik az iparági versenyképesség megnyilvánulásaként, ami azonban téves feltetelezés. A mutató értéke erősen függ a termékszerkezettől, így nem mutat mást, mint azt, hogy a jelenlegi exporttermelési struktúra mekkora részben támaszkodik a hazai erőforrásokra. Az exportstruktúra egy értékláncban a termelési szekvenciát is tükrözi. Mivel a bruttó export, ahogy már korábban is említettük, az exportált termék határátlépéskor rögzített árát jelenti, így a bruttó export arányos hazai hozzáadott érték szintje attól is függ, hogy mikor kapcsolódott be az adott vállalat vagy ország a termelésbe. Ha az elején, vagyis például alapanyagot, nyersanyagot szállít be, akkor a mutató értéke meglehetősen nagy lehet, mivel a termék ekkor szinte csak abból a hozzáadott értékből áll, amit az alapanyag-nyersanyag-beszállító előállított. Ezzel szemben, azok a vállalatok, akikhez a termelési lánc végén ér a termék, hiába állítanak elő nagyobb hozzáadott értéket, a termék, amelyen a változásokat elvégezték, kezd késztermékké válni, így ára az összes eddig megtermelt hozzáadott értéket is magában foglalja. Az így kifejezett arányszám tehát félrevezető lehet.

Valamelyest jobb mutató a re-exportált félkész termékek aránya az importált félkész termékek arányában. Ez ugyanis azt mutatja meg, hogy az ország által importált termékek mekkora hányada marad az országban, és kerül elfogyasztásra (már késztermékként) a háztartások vagy a kormányzat által, illetve mekkora az a rész, amelyet feldolgozás után (itt keletkezik a hozzáadott érték) az ország tovább exportál.

4. ábra: *A re-exportált félkész termék az importált félkész termékek arányában (2011)*



Forrás: OECD

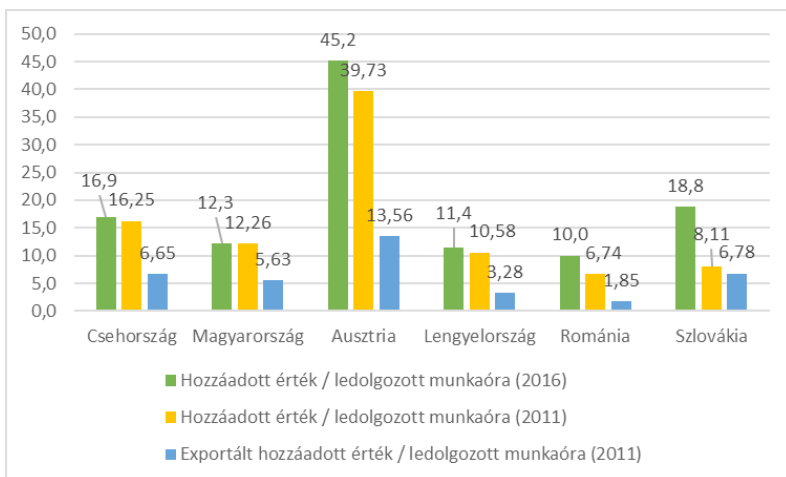
A 4. ábra jól mutatja, hogy Magyarország szinte egyáltalán nem rendelkezik olyan piaccal, ami képes lenne felszívni az importált félkész termékeknek a nagyobb részét. 70%-os arányunk a világon az egyik legnagyobb, ami azt sugallja, hogy az ország exportja az összeszerelésen alapul, és az itt előállított termékeket a hazai piac nem képes, vagy nem akarja megvásárolni.

Versenyképességünk szempontjából a hozzáadott érték kereskedelmünk komoly hiányosságokat tár fel. Mivel az ország alacsony hozzáadott értéket állít elő, addig a korábban említett versenyképességi mutatók (ULC és REER), illetve az azokra ható gazdaságpolitika csak csekély mértékű eredményeket képes felmutatni. A reál-árfolyamok hiába vannak jó hatással az exportteljesítményre, miközben az alacsony hozzáadott értékű termelés importvonzata akkora, hogy a nyereség nagy részét a vállalat elveszti az importon. Az ULC mutató befolyásolása pedig ennek fényében válik igazán veszélyessé. Az alacsony hozzáadott értékű termelés ugyanis erősen támaszkodik a munkaerő komparatív előnyére, azaz a

bérszínvonal relatív alacsony szintjére. Amennyiben a bérek emelkedése (különösen a minimálbéréké) a termelékenység javulását meghaladó mértékben emelkedik, úgy az ország veszít a versenyképességéből, ami különösen egy olyan ország esetében fájdalmas, amely alacsony hozzáadott értéket állít elő.

A hozzáadott érték statisztika birtokában lehetőség nyílik a korábbi mutatók újrabecslésére is. Ezt mutatja be a következő ábra:

5. ábra: Versenyképességi mutatók hozzáadott értéken számolva (EUR)



Forrás: Eurostat, OECD

Az 5. ábra adatait összehasonlítva látható a különbség az exportált (kék oszlop) és a megtermelt hozzáadott érték (sárga oszlop) között. Ez alapján Ausztria után Magyarország veszíti a legtöbbet, ami elsősorban a termelékenységbeli, illetve a hazai piac és az exportpiac közötti méretbeli különbségekre hívja fel a figyelmet. Ezt erősíti meg, hogy a ledolgozott munkaóra jutó hozzáadott érték (zöld és sárga oszlop) Magyarországon 2011 és 2016 között lényegében nem változott.

A fajlagos exportált hozzáadott érték mutató a versenyképesség egy másik szegmenséről árulkodik, mivel arról árul el információt, hogy

milyen szerepet játszik a hazai piac a hozzáadott érték termelésében. Minél nagyobb a különbség a kék és a sárga oszlop értéke között, annál nagyobb hazai hozzáadott érték marad belföldön. Bár a relatíve magas exportarányt akár sikerként is értékelhetnénk, ez azonban csak rövid távon jelent jót. A megtermelt értékek kivitele az országból azt eredményezi, hogy a termékek multiplikátor hatásait máshol fogják kifejteni, máshol termelnek majd profitot vagy éppen fogyasztói többletet. Bevételt az ország számára csak egyszer, előállításuk idején termelnek.

Mikor azt kérdezzük, hogy miért állít elő Magyarország alacsony hozzáadott értéket, miért nem marad a megtermelt termékek nagyobb hányada az országban, miért van az utolsók között hazánk versenyképessége, akkor igazából arra keressük a választ, hogy miért alacsony a termelékenység? Erre a válasz nagyon sokrétű. Komoly gondok vannak az oktatási rendszerrel, mivel nem tudunk kellő mennyiségben, megfelelő minőségű munkaerőt képezni. Komoly gondok vannak az egészségügygel, mivel az egészségben eltöltött várható élettartam szintje az egyik legalacsonyabb az Unióban (Romániával azonos), ami azt jelenti, hogy a lakosság egy jó része még a nyugdíjba vonulás előtt krónikus betegségekkel küzd, ami hátráltatja a munkavégzésben. Szintén problémás, hogy a magas képzettségűek közül arányaiban Magyarországról távozik a legtöbb ember külföldre munkavégzés céljából, ami a magas bérkülönbségekkel, valamint a rosszabb munkakörülményekkel magyarázható. Ezekből fakadóan az ország innovációs rendszere nagyon gyenge, az új technológiák meghonosítása szinte kizárólag csak a külföldi vállalatok privilégiuma. Ennek pedig sokkal inkább a szakértelem, mint a tőke hiánya az oka. Szintén meg kell említeni még a kormányzati intézkedések kiszámíthatóságával kapcsolatos problémákat is, amely egyébként a legtöbb kelet-közép-európai országban komoly problémát jelent, és akadályozza a hosszú távú vállalati tervezést.

Összességében elmondhatjuk, hogy a versenyképesség jóval tágabb fogalom annál, mint amit a makrogazdasági mutatók meg tudnak ragadni, azonban minél jobban szélesítjük a definíciót és vizsgálunk meg más mutatókat, úgy válnak egyre jobban láthatóvá az ország gyenge pontjai. A változás azonban már nem képzelhető el rövid távon, mivel

a fejlődés legutóbbi szakaszairól Magyarország úgy tűnik, sajnos lemaradt. Visszatérve kezdeti kérdésünkre, miszerint miért van lemaradva az ország reálfejlettsége, azt felelhetjük, hogy lemaradásunk fő oka a termelékenységben keresendő, változtatni azonban lehet, hogy már csak egy emberöltőn belül tudunk. Változás nélkül azonban az ország beragad a saját maga csapdájába.

### **Felhasznált irodalom**

- Balassa Béla (1965): Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative-Advantage. The Manchester School, Vol, 33. No. 2. 99–123. o.
- Chikán Attila–Czakó Erzsébet (szerk.) (2009): Versenyben a világgal. Vállalataink versenyképessége az új évezred küszöbén. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. Foreign Affairs, Vol. 73,28-44.
- OECD-WTO (2012): Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges, Joint OECD-WTO Note, March 15, 2012.







**Dr. Andor László<sup>1</sup>**

## **HUMÁN TŐKE ÉS VERSENYKÉPESSÉG EU-NÉZŐPONTBÓL<sup>2</sup>**

### **Hölgyeim és Uraim! Köszöntök mindenkit!**

Először is megköszönöm Becsey Zsoltnak a meghívást. Az előttem szólókhoz hasonlóan én is úgy gondolom, hogy a versenyképesség fogalma nagyon szorosan összekapcsolódik a humán tőkével és ezt fontos sok irányból megvilágítani.

Előadásomat, amelynek címe „Humán tőke és versenyképesség EU-nézőpontból”, több fejezetre tagolnám. Először én is a kályhától indulok el, mint sokan mások, és az úgynevezett Világgazdasági Fórum (WEF) versenyképesség-fogalmáról elmondanám a véleményemet, mégpedig az Európai Unió (EU) nézőpontjából közelítve. Egy icipici elméletet is segítségül hívok majd ebben az előadásban a téma megvilágításához.

Három fejezetre osztanám a mondanivalómat. Kezdem azzal, amit úgy hívunk, hogy aktív foglalkoztatáspolitikai és ennek szerepe a versenyképességben, a második rész a munkaerő mobilitás hatása (ez is egy örökzöld és rendkívül fontos téma), majd pedig a kohéziós beruházások jelentőségét hangsúlyoznám a versenyképesség szempontjából. Azt gondolom, hogy ez is egy olyan kérdéskör, amiről a mai Magyarországon muszáj nagyon sokat beszélni, tárgyszerű elemzések alapján.

---

1 Korábbi EU-biztos, tanszékvezető egyetemi docens, Budapesti Corvinus Egyetem

2 Jelen írás az Európai Unió, Magyarország és az Európai Szociális Alap társfinanszírozása által biztosított forrásból az EFOP-3.6.2-16-2017-00017 azonosítójú „Fenntartható, intelligens és befogadó regionális és városi modellek” című projekt keretében jött létre

## A versenyképesség értelmezése

Kiindulópontom nem más, mint az a jól ismert, 12 pillérrre épülő versenyképesség-definíció, amit a Davosban rendszeresen találkozókat tartó Világgazdasági Fórum dolgozott ki. Erről tudjuk azt, hogy a szó szoros értelmében nem tudományos metodológia, hanem inkább véleményekre, benyomásokra, tapasztalatokra épít. Mégis nagyon jó, hogy ilyen módon is jellemezhetővé válnak egyes országok, hiszen az elemzői és beruházói környezet megítélését nagyban tükrözi ez a módszer.

Fontos tisztázni azt is, hogy amikor versenyképességről beszélünk, akkor inkább országokról beszélünk-e, vagy inkább cégekről, vállalatokról. Lehet vitatkozni nagyon sokat erről, de le kell szögezni, hogy amikor ezt az értékelést a Világgazdasági Fórumtól halljuk, akkor ez elsősorban országokra vonatkozik. Tehát nem kis-, közepes vagy nagyobb vállalatokra. Ami talán összekapcsolja a két oldalt és egyfajta közös nevezőt teremt – amikor versenyképességről beszélünk – az a kérdés, hogy milyen növekedési potenciál rejlik az egyikben vagy a másikban (egy országban vagy régióban egyrészt, vagy pedig különféle cégekben másrészt).

Amikor tehát ez az ún. WEF-minősítés előkerül, akkor ez mindig országokról szól. Persze, tudjuk, hogy ezeknek a minősítő tételeknek az egyik része közvetlenül a cégvilághoz kapcsolódik, közvetlenül a piacokhoz kapcsolódik, de egy másik része arról szól, hogy az állam milyen kereteket teremt a vállalkozói szféra számára. Szerepel még a kritériumok között az intézményrendszer stabilitása, átláthatósága, illetőleg a bürokrácia működése is hatással van az értékelésre.

Amit emellett kiemelni szeretnék, az az, hogy legalább öt-hat ebből a 12 pillérből valamilyen formában a humán erőforrásokhoz kapcsolódik vagy közvetlenül, vagy áttételesen. Ez a humántőke-centrikusság pedig egyre inkább meghatározó gondolkodási irány, amit a Világgazdasági Fórum is képvisel, és aztán az elmúlt időszakban sokan mások átvették. Az OECD átvette, de már a Nemzetközi Valutaalap (IMF) is ehhez hasonló megnyilatkozásokat tesz. Vagyis ma már konszenzusnak tekinthető, hogy a humán tőkének centrális szerepe van a versenyképességben, ez pedig

továblblépés ahhoz képest, amikor korábban, leszűkítő módon a költségek által meghatározott rövid távú versenyképességre fókuszáltak sokan.

### *Nemzetközi összehasonlítás*

A WEF 12 versenyképességi mutatója alapján készülnek a különféle rangsorok és térképek is, a különféle színárnyalatokkal jelezve azt, hogy ki az, akit jobban, s ki az, akit kevésbé versenyképesnek ítélünk. Ha valaki böngész egy ilyen térképet – ez évről évre elkészül –, nagyon érdekes dolgokat fog találni. Például azt, hogy a magasabb versenyképességgel jellemezhető országok (pl. Svájc, Svédország) nem azok, ahol a világ legmagasabb gazdasági növekedését mérjük éppen. Tehát lehet valakinek úgymond alacsonyabb szintű a versenyképessége, vagy annak hozza ki egy ilyen mutató halmaz, de mégis egy bizonyos ideig magasabb növekedést produkált.

Ezért egy kicsit segítséget nyújt az értelmezésben, hogy amikor versenyképességet mondunk, akkor nem egyszerűen a rövid távú teljesítménnyel hozzuk ezt kapcsolatba, hanem azokkal a várakozásokkal, hogy az intézményrendszer, a piacok, a tudástőke alakulása, fejlődése az adott országban milyen kilátásokat enged meg. Tehát igazából a hosszú távú növekedés fenntarthatósága az, amire ez a megközelítés utalni enged, és nem pedig a rövid távú növekedés mérésére (arra a GDP útmutatót használjuk továbbra is, bár ez is egy tökéletlen mutató). A WEF-mutató segítségével az egyes országokat össze lehet hasonlítani, de amit kapunk, az nem egy statikus kép. Egyes országok időnként tudnak javítani, mások időnként tudnak rontani a saját teljesítményükön, ezt pedig érdemes nyomon kísérni.

Kelet-közép-európai összehasonlításban az elmúlt években Csehország és Szlovénia nagyon sok jó osztályzatot kapott. Ez azt jelenti, hogy a kelet-közép-európai régióban pl. intézményi háttérben, vagy a pénzügyi fejlettség tekintetében Csehország volt a legjobb, másban – mondjuk infrastruktúrában vagy felsőoktatási szakképzésben – pedig Szlovénia. Ha minél inkább elemekre bontott képet alkotunk az adott országokról, annál jobban lebontható, hogy hol vannak a nagyobb teendők, melyik az a részegység – most már nem úgy általában versenyképességet nézve, hanem annak egy konkrét elemét kiemelve – ahol egyes országoknak

több feladat jut. Ez megint csak nem az egyes cégekre vonatkozik, bár nekik is partnereknek kell lenni, hanem a gazdaságpolitika és gazdaságirányítás számára kijelölt feladatokról beszélünk.

A WEF mutatói tekintetében Magyarország nem szerepel az élmezőnyben. Ha például csak a mi régióink országait hasonlítja össze, például a felsőoktatási és a szakképzés tekintetében, a magyar mutatók nem jók. Ez valószínűleg nem okoz túl nagy meglepetést, viszont – érdekes módon – még a technológiai fejlettség tekintetében sem az élmezőnyben, hanem inkább a régiós sereghajtók között találtak bennünket.

### **Közgazdaság-elméleti kitérő**

Mielőtt az európai perspektíváról beszélnék, egy apró elméleti kitérőt tennék annak érdekében, hogy megerősítem: nemcsak egy vélekedésről van szó, és nemcsak szubjektív megközelítésről, mint ahogy azt az előadás elején mondtam, hanem konkrét tudományos megközelítéshez kapcsolódik, amit a WEF kidolgozott. Kis iróniával persze azt is mondhatnánk, hogy a közgazdasági elmélet felzárkózott a tapasztalatokhoz, amelyek már jóval korábban összekötötték a versenyképesség és a humán tőke fogalmát.

Az elmúlt időszakban ebből a kutatási irányból kiemelkedik az amerikai Paul Romer (a 2018-as év közgazdasági Nobel-díjának kitüntetettje). Néhány évvel ezelőtt, nem túl sokáig ugyan, de a Világbanknak is ő volt vezető közgazdásza. Tőle származik az exogén és az endogén növekedés megkülönböztetése. Amikor exogén növekedésről beszélünk, arról van szó, hogy több tőkét vagy több munkaerőt tudunk bevonni a termelésbe. Ezzel szemben ún. endogén növekedés is létezik, hatása kimutatható a gazdaságtörténelemben. Ez zajlik le akkor, amikor valaki már egy magasabb fejlettségi szintet elért, és kevésbé tud új extenzív forrásokat bevonni. Akkor jön elő az a kérdés, hogy vajon endogén módon a technológiák fejlesztése, illetőleg alkalmazásának a javítása útján tud-e magasabb termelékenységet produkálni.

Ahogy maga Romer megfogalmazta egy helyen, a gazdasági növekedés nem egyszerűen arról szól, hogy többet főzünk, hanem hogy jobb

receptekkel operálunk. Én hozzá szoktam tenni, hogy Romer ugyan világhírű közgazdász, de elméletének van egy nagyon konkrét előzménye a magyar közgazdasági gondolkodásban, ami nem más, mint a Jánossy Ferentől eredeztethető elmélet a gazdasági fejlődés trendvonaláról. Ez utóbbi nagyjából 60 évvel ezelőtt keletkezett, amikor Jánossy Ferenc a kutatásait végezte a háború utáni növekedési időszakokról.

Jánossy Ferenc kimutatta azt, hogy a humán tőke, vagy ahogyan ő fogalmazta, a szakmastruktúra az, ami magában hordozza a gazdasági fejlődés motorját. A gazdasági fejlődés, amit különböző meredekségű görbékkel szoktunk ábrázolni, megszakadhat időnként, háborúk miatt, vagy egyéb okoknál fogva. De azt, hogy milyen ennek a meredeksége és egy sokk után hova tud felzárkózni a gazdaság teljesítménye, azt a társadalom tudása, képzettsége, készségeinek a halmaza fogja meghatározni, az pedig olyan nagyon gyorsan nem változik. Azok az állandó tényezők határozzák meg ennek a fejlődési trendvonalnak a meredekségét, amelyeket például az iskolarendszerben, szakképzésben, kutatás-fejlesztésben találhatunk.

## **Munkaerő-mobilitás és gazdasági növekedés**

Áttérve az európai uniós perspektívára, ahogy a három pontot ígértem, az első fontos témám az aktív munkaerő-piaci politika (ALMP) szerepe. Erre vonatkozóan az Európai Bizottság nagyon sok elemzést, háttér tanulmányt készített már, és ajánl a tagországok figyelmébe. Kimutatták például azt, hogy az uniós országok nagyon jól jellemezhetőek az aktív munkaerő-piaci politika szempontjából. Ez nem egyszerűen a képzés vagy átképzés színvonaláról szól, mert ez csak egy eleme egy tágabb csomagnak, amelynek része az is, hogy hogyan kapcsolódnak be az aktív korú személyek a munkavállalásba.

Tehát a munkaerő-piaci intézményrendszer, a közvetítőrendszer, a munkanélkülieket segítő intézményrendszer, az élethosszig tartó tanulás rendszere, ezek mind egy-egy sarokkövét képezik ennek a „pókhálónak”, amit összefoglaló néven nevezünk aktív munkaerő-piaci politikának. Ebből a szempontból elválnak azok, akiknél az intézményi rendszer

erősen fejlettebb, mint Ausztria, az Egyesült Királyság, Németország, tehát főleg az északibb országok, valamint azok, akiknél az ALMP kevésbé fejlett, ezek főleg a déli oldalon találhatóak meg. A kérdés azonban az, hogy azon túl, hogy megkülönböztetjük ezeket az országcsoportokat, el tudunk-e mondani valamit arról, hogy milyen teljesítményt nyújtanak. Tehát megmutatkozik-e gazdasági teljesítményben, magasabb foglalkoztatásban az ALMP hatása.

A válasz az, hogy igen. Az előbb jobb ALMP színvonalúként említett országoknál (Németország, Egyesült Királyság, Északiak, Ausztria stb.) egyértelműen ennek az intézményrendszernek a hatásaként a magasabb szintű, stabilabb munkavállalás egyértelműen kimutatható. Szemben azokkal az országokkal, amelyek ilyen intézményrendszer hiányában, vagy hiányosságai miatt, folyamatosan küzdenek vagy az alacsony foglalkoztatással, vagy a magas munkanélküliséggel, vagy valamilyen konkrét munkaerő-piaci szegmens problémájával vagy ellentmondásaival. Nyilvánvaló az is, hogy az alacsonyabb szintű, gyakrabban megszakított munkavállalás erodálja a szaktudást és erodálja a munkavégző képességet. Kirekeszt sok embert abból, hogy tovább tudja magát képezni és ennek következtében a gyengébb foglalkoztatási színvonal gyengébb gazdasági teljesítménnyé is transzformálódik. Az ilyen tanulságok áttekintése mindenképpen segít a versenyképesség erősítésében a foglalkoztatáspolitikai szempontjából.

A másik fontos, összeurópai jelentőséggel bíró trend a mobilitás. Nem elég a humán tőkét kiképezni, előállítani, azt meg is kellene tartani. Mivel azonban az Európai Unió egy egyenlőtlen jövedelmi szinten álló országok halmaza, a kelet-nyugati aszimmetria jelentős áramlásokat generál. Az alacsonyabb jövedelmű térségek felől a magasabb jövedelmű országok felé sokan elvándorolhatnak. Régióink minden országában volt egy bizonyos migrációs potenciál, amely az egyik országból hamarabb, a másik országból később jött ki.

Ez a migrációs potenciál nem végtelen, és visszaesések is bekövetkezhetnek. Tehát a 2004-ben az EU-hoz csatlakozott (ún. EU-8-as) országcsoportban – a rendszerváltó új tagállamok – is egy bizonyos pont után elkezdett stagnálni az, hogy mennyien mennek el más országokba.

Magyarországról 2011 tájban megindult egy jelentősebb elvándorlás, de az egy idő után szintén stagnálni fog. Nem tudjuk, persze, hogy a fordulópontok mikor következnek be. Bulgária esetében, amely a legszegényebb EU-ország, nagyon komoly demográfiai hanyatlás figyelhető meg, de onnan sem megy el mindenki más országokba.

## **Centrum és periféria az EU-ban**

Közgazdasági és versenyképességi szempontból egyértelmű: a munkaerő átáramlása Európa egyik feléből a másikba versenyképességi előnyt jelent a fogadó országoknak és potenciális kockázatot jelent a versenyképességre nézve a származási országoknak, ahonnan sokan elvándorolnak (és különösen akkor, ha a vándorlók körében a magasabban képzettek túlréprezentáltak).

A régiónkénti migrációs trendeket figyelve azt látjuk, hogy a keleti országokból való elvándorlás a pénzügyi válság idején (2009-11) jelentősen visszaesett. Elsősorban Lengyelországban és Romániában érződött lefékeződés. A régebbi tagországokon belül viszont, elsősorban a Dél-Európából való áramlás jelentősen megélnkült. Miért érdekes ez? Azért, mert az eurózóna-válság időszakában (2011-13) ott egy olyan versenyképességi koncepció érvényesült, hogy minél inkább a költségek csökkentésével és elsősorban a bérköltség csökkentésével érjenek el versenyképességi előnyt. Nagyon gyors következménye volt ennek, hogy Olaszországból, Spanyolországból jelentős számban, és elsősorban a magasabban képzettek kezdtek elmenni más országokba. Tehát ez a stratégia kontraproduktív volt; egy rosszul fölfogott versenyképességi koncepcióként minősíthető, amely ezeknek az országoknak hosszabb távon is inkább hátrányokat okoz.

A mobilitás, mint lehetőség nagyon fontos az EU-ban, ezt megszoktuk védeni. Fontos joga ez az európaiaknak, de nem lehet azt feltételezni, hogy a munkaerő-mobilitás minden szempontból 100%-ig optimális helyzeteket állít elő. Mint mondtam, a versenyképességi előny ott van a mobil munkaerőt fogadó országok többségénél. A legnagyobb befogadó országok rangsorában Nagy-Britannia mindmáig megtartotta a vezető

helyét. Németország, ahol korábban ez az intenzív munkaerő-import nem volt jellemző, a válságidőszakban felzárkózott a britekhez. (Gyakorlatilag megduplázódott a más EU-országokból jövő mobilitás).

Mit tudunk ezekről az országokról? Azt tudjuk, hogy az elmúlt években viszonylag nagy gazdasági növekedés volt Angliában (ezt a Brexit egy kicsit megtörte). Ugyanakkor ezekben az országokban csökkent leginkább a munkanélküliség. Azt a sztereotípiát, hogy a beáramló munkaerő kiszorítaná a helyit, a számok nem igazolják. Inkább arról szólnak a statisztikák, hogy ennek az egésznek egy dinamizáló hatása van a célországokra nézve. Marginális esetekben fordult elő, hogy konkrét kiszorítási hatás érvényesült volna, de a versenyképességi előny ezeknél a befogadó országoknál teljesen egyértelmű. Eközben annak a felmérése, hogy milyen versenyképességi hátrányt okoz az elvándorlás, kicsit későn kezdődött meg Magyarországon és máshol is a régióban.

Miért kéne ezt bepótolni? És miért fontos erről éppen most beszélni? Azért, mert ebben az időszakban zajlik az Európai Unió költségvetésének az újratervezése.

## **Kohézió és versenyképesség**

Az Európai Unió költségvetése az úgynevezett kohéziós politikán keresztül nyújt támogatást a kevésbé fejlett régióknak, országoknak. Döntően ezek a kevésbé fejlett régiók, országok a származási országai a munkaerő-mobilitásnak, magyarul ezeket az „ördögi köröket”, amelyek potenciálisan növekedési hátrányt idéznek elő – nem azonnal, de hosszabb távon ezekben az országokban, – ez az úgynevezett kohéziós politika hivatott kompenzálni, a fejlődést és a versenyképességet elősegíteni.

Most zajlik a vita az Európai Unió különböző intézményeiben, és sajnos nagyon sokszor halljuk azt, hogy mivel az agrárpolitika és a kohézió régi politikája az EU-nak, ezeket csökkenteni lehet és kell. Pont olyankor hangzik el ez a nagyon egyszerűsítő megfogalmazás, amikor egyértelműen megmutatkoznak a humántőke-veszteségnek a potenciális következményei ebben a felzárkózó országcsoportban. Ezt az elemzést azért is meg kell jeleníteni az EU kereteiben folytatott vitákban, mert az uniós források



saját magukon túlmenően egyéb forrásokat is katalizálnak a fejlesztésre.

Ami Magyarországot illeti, az EU a jelenleg folyó hétéves időszakban nagyjából 22 milliárd eurót allokál számunkra a kohézió keretében. Az infrastruktúra, vállalkozások, az államháztartás, de a humántőke fejlesztésére is sok forrás jut. Utóbbi szempontjából jelentőséggel bír, hogy 2014-től kezdve egy 23.1%-os küszöböt kellett húzni az Európai Szociális Alap (ESZA), vagyis a humántőke-beruházások számára. Ez egy új elem volt a jelenlegi uniós kohéziós politikában, amit a mostani javaslatok a Bizottság részéről nemcsak hogy megerősítenek, de még meg is emelik. Tehát most már 100 milliárd euró fölé javasolják emelni a 7 éves ciklusokon belül uniós szinten azt, ami az ESZA keretében döntően a humántőke-beruházás valamilyen formában történő támogatását szolgálja.

A humántőke-beruházást szolgáló EU-források megvédése, jó felhasználása, jó programozása Magyarország szempontjából döntő fontosságú. Az pedig, hogy az innovációs térképen hol helyezkednek el az egyes országok, segít megvilágítani, hogy mire kell ezt a pénzt fordítani. Ha azt keressük, hogy hol található komoly deficit Magyarországon, akkor a WEF táblázataiból kiolvashatóan az innovatív KKV-k aránya vagy a „vállalati k + f ráfordítások a GDP arányában” olyan mutatók, amelyeknél jóval az uniós átlag alatt helyezkedünk el. Tehát meg lehet nézni, melyek azok a szegmensek, amelyeknél nagyobb ráfordításra van szükség, és ez kellene, hogy irányt szabjon az EU-források programozásának is. A humántőke-centrikus versenyképesség-elemzés, valamint a kohéziós célú források jobb felhasználása együttesen segítheti elő a versenyképesség javulását Magyarország esetében annak érdekében, hogy hosszú távon valódi felzárkóztatásról lehessen beszélni.



Dr. Becsey Zsolt László<sup>1</sup>

## A MAGYAR TULAJDONÚ VÁLLALATOK EXPORTTEVÉKENYSÉGE AZ ELMÚLT ÉVEKBEN (2010-2017)

### 1. Bevezető gondolatok

Ha már most meg akarjuk vonni a konferencia mérlegét, akkor az első tanulságok között azt emelném ki, hogy a történelem néhány év elmúltával újra ismétli önmagát. A HIPA, majd HEPA állami ügynökség megalakításával tulajdonképpen újra létrejött a néhai ITDH két ága, a befektetői és kereskedelemösztönzési állami szervezet. Sajnálom, hogy külgazdasági államtitkárként 2010-ben nem tudtam ezzel a lehetőséggel dolgozni, mivel akkor az ITDH tulajdonosi jogkörének az MFB-hez kerülésével szűnt meg az egységes kormányzati felügyelet<sup>2</sup>, majd az egységes szervezet. Öröm, hogy előbb-utóbb helyére kerülnek dolgok és szervezetek.

Másik fontos tanulság az, hogy van új külgazdasági stratégia és koncepció, amit jó volna látnunk a felkészülés során és tanulás-tanítás céljából a maga szakmai alátámasztásával. Például, hogy mi vonatkozik ebben 2018-ra, melyet meg tudnánk beszélni a külgazdasági szakma, a minisztériumi szakértők és az egyetemi-akadémiai szféra köreiben<sup>3</sup>. Talán hamarosan lesz erre is lehetőség és megfelelően alátámasztott anyagokat tudunk konstruktívan megvitatni.

---

1 Volt EP-képviselő és külgazdasági államtitkár, a Károli Gáspár Református Egyetem tudományos főmunkatársa, a Gazdaságdiplomáciai szakirányú továbbképzés szakfelelőse.

2 2010-ben az MFB az NFM-hez tartozott, míg a külgazdasági államtitkárság az NGM-hez

3 2018. szeptember 7-én a 1424/2018 (IX.7) számú kormányhatározattal a 2012-20-as külgazdasági stratégia visszavonásra került.

## 2. Világgazdasági és magyar növekedési és kereskedelmi trendek, dióhéjban

Cikkem első fontos megállapítása az, hogy szerencsére most jó a külső környezet, működik a világgazdaság. Az Európai Unió is megfelelő ütemben fejlődik, még ha lassabban is, mint az ilyen jó időkben kellene (ld. 1. táblázat). Azt nem látjuk, hogy az EU milyen hosszú időhorizonton fog a jelenlegi mérsékelt, de érezhető fellendülést jelentő sebességgel haladni, de számunkra létfontosságú az anyagi függésünk miatt – a kulturális közösségről már ne is beszéljünk –, hogy az európai integrációs szervezet a mostani stabil fejlődését tartsa, hiszen a számunkra fontos külkereskedelmi kapcsolatok is velük jelentősek. Érdekes, hogy a világkereskedelem fejlődése visszaesett az EU hasonló exportmutatói alá, amiben több lényeges szereplő befelé fordulása is tetten érhető. Ilyenre régóta nem volt példa. Szerencsére a világgazdaság is beállt a 3 és 4% közötti növekedési pályára, az EU a 2 és 3 százalék közöttire és remélhetőleg a magyar teljesítmény is meghaladja majd a következőkben is a 3%-ot. Fontos az Unió jó egészsége, hiszen nemcsak a piacunk, hanem a fejlesztési forrásaink nélkülözhetetlen elemét is képezik.

1. táblázat: A világgazdaság és a világkereskedelem alakulása

Export	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Világ	-11,7	13,1	8,2	3,2	3,7	3,4	3,0	2,4	4,9
EU	-11,7	10,7	6,4	2,4	2,2	4,4	6,4	3,4	5,3
Magyarország	-10,2	14,2	6,3	2,0	4,2	9,8	7,7	3,4	7,1

GDP	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Világ	-0,6	5,7	4,2	3,4	3,3	3,4	3,2	3,2	3,7
EU	-4,3	2,1	1,6	-0,5	0,2	1,6	2,2	1,9	2,4
Magyarország	-6,8	1,3	1,6	-1,6	2,1	4,0	3,1	2,2	4,0

Forrás: EU Bizottság éves előrejelzései

Mi az új trend ebben? A 2. táblázat megmutatja, hogy Kína fejlődése az évtized elejéhez képest némileg lelassult, és ennek oka a belső felhasználás és nem a nettó export növekedésére való támaszkodás. Miközben az indiai és kínai export 2015-ben még vissza is esett, az európai ciklusokhoz általában hasonlatos amerikai trend ezt nem mutatta, ott egy konszolidált fejlődés látható az exportban. Kína és India egy gyorsan száguldó, exportvezértelt szakasz után visszafogta a növekedést, mivel rájöttek arra, hogy a belső, aránytalan növekedésből eredő nagy különbségeket – Kelet és Nyugat, falu és város között – mérsékelni kell. Trump pedig egy sajátos társadalmpolitikai víziótól vezérelve szeretné visszavinni az USA-ba az ipari termelést, az ipari dolgozó középosztályt akarja újjáéleszteni. Ehhez nemcsak adót csökkentett, de kereskedelmi újratervet is indított, így felmondta a frissen kitárgyalt Csendes-óceáni kereskedelmi és együttműködési egyezményt, leállította a transzatlanti ún. TTIP tárgyalásokat-sokan ezt a gazdasági NATO-nak is hívják – és most fejezte be – Mexikó és Kanada meggyőzésével – a NAFTA szerződés újraszabását is. Meggyőződés, hogy az USA és az EU így vagy úgy, de újra fogja kezdeni az átfogó kereskedelmi és gazdasági együttműködési tárgyalásokat, beleértve a szabványok kölcsönös elismerését, vagy a közbeszerzési piacok megnyitásának kérdéseit is. Az Egyesült Államok exportja 2015-16-ban ennek megfelelően stagnált, de 2017-ben újabb lendületet vett. Kedvező viszont, hogy Kína, India, és az USA GDP-je a kereskedelmi visszaeséstől függetlenül ezekben az években is nőtt, nyilvánvalóan a belső felhasználásra alapozva.

2. táblázat: A világgazdaság és a világkereskedelem alakulása néhány nem európai partnernél

Export	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kína	-10,3	27,8	8,9	5,2	8,8	4,3	-2,2	1,1	6,8
India	-6,9	12,7	12,8	8,1	5,0	3,6	-5,3	6,5	6,7
USA	-9,1	11,5	7,1	3,5	3,5	4,3	0,4	-0,3	3,4

GDP	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kína	9,2	10,4	9,3	7,7	7,8	7,3	6,9	6,7	6,9
India	5,0	11,2	7,7	4,8	6,1	7,0	7,6	7,9	6,4
USA	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,7	2,6	2,9	1,5	2,3

Forrás: EU Bizottság éves jelentései

Magyarország esetében a kereskedelem, főleg az export gyorsan nő, hamarosan eléri az éves áruexport a GDP szintjét, ez a néhány kitűzött külgazdasági célszám egyike. Ez jó-e, és valóban a magyar gazdaság versenyképességét tükrözi? Erre már nem egyértelmű a válasz. Tudni lehet, hogy a kereskedelem robbanásszerű növekedésében az is közrejátszik, hogy az exportot (és az importot) bruttó módon, határon átlépő minden kivitel-behozatal kumulált összegének fogjuk fel, amit az eddigi statisztikai módszerekkel tudunk mérni, de nem tudjuk még igazán kimutatni a hozzáadott értékek kereskedelmét, pedig ennek lenne helyes statisztikai értelmezése. Ebben a vonatkozásban (mint azt Vakhall Péter kolléga, a téma hazai jó ismerője is kiemeli az előbbieken) a napi külkereskedelmi statisztikák nagyon felülértékeltek, hiszen a kínai vagy a magyar vonatkozásokban az értékláncok – a gépipar és a feldolgozott termékek forgalmának magas hányada miatt – nagyon sok állomásból állnak és ezért a kumulált export- és importadatok itt a legmagasabbak. Ugyanez vonatkozik a magyar adatokra is, illetve a magyar-kínai külkereskedelemre is, melyet nagyrészt a bonyolultabb értékláncokhoz

kapcsolódó nemzetközi működő tőke mozgát. A Kínából ideérkező importban jelentősek a félkész termékek különböző formái, mely a kumulációt erősíti, ellentétben pl. az orosz külkereskedelmünkkel. Esetünkben kihívás, hogy ezt a jó és kegyelmi helyzetet ki tudjuk-e arra használni, hogy javítsuk versenyképességi helyzetünket, mely jelenleg a régióban a szlovákokkal együtt nem kap kiemelkedő értékelést, ahogy korábban Chikán vagy Andor tanár urak előadásáiban is tényszerűen elhangzott.

Milyen külkereskedelmi eredmény várható Magyarországon? 2017-hez hasonlóan 2018-ban az áruforgalom magas aktívuma mérséklődni fog a mintegy 2-2,5 milliárd euróval a nagyobb importnövekedés miatt. Az előzetes várakozások szerint ehhez egy szinten maradó szolgáltatási aktívum járult volna, de jövőre már a kormány idei konvergenciaprogramja ennek a folyamatnak a fordulóját várja, akárcsak több elemző. De az is elképzelhető a harmadik negyedévi eredmények alapján, hogy a szolgáltatások kereskedelmi mérlege javulni fog 2017-hez képest, ez esetben a magyar gazdasági növekedés is magasabb lehet a vártnál, így az összes nettó export nem biztos, hogy lényegesen romlani fog. Érdemes újra feljegyezni, hogy Magyarország esetében a nettó export mindig a GDP változással szemben anticiklikus hatást mutat, vagyis a visszaesésénél mérsékli annak mértékét – mint 2009-ben vagy 2012-ben –, illetve a gyors növekedést meg visszafogja, ha az a fogyasztásra épül, mint 2017-18-ban.

Az 1. ábra megmutatja a több mint 100 milliárd eurós tavalyi export részletesebb relációs bontását. Egyre dominánsabb az EU szerepe a magyar kivitelben, ami a beáramló FDI (közvetlen működő tőke beruházás) hasonló földrajzi kötődését tükrözi vissza. (Örvendetes ugyanakkor az EU 13<sup>4</sup> szerepe, mely most már meghaladja a teljes EU-n kívülre irányuló kivitelünk összegét.) Utalnék arra is, hogy a legtöbbször korszerű technológiát hozó FDI kapcsolatok mozgatják a kereskedelmet, ezért figyelhető meg az pl., hogy az USA szerepe mérőföldekkel nagyobb, mint pl. Brazíliaé, sőt utóbbiba küldött áruink értéke – a NAFTA régióban

---

4 A 2004-ben, 2007-ben és 2015-ben EU-hoz csatlakozott országokat hívja a szakirodalom és a statisztikai módszertan így

mozgó amerikai működő tőke miatt – messze elmarad Mexikóba irányuló kivitelünktől.<sup>5</sup> Ha például a GM vagy GE innen Mexikóba visz komponenseket és félkész termékeket, amit ott beépítenek az amerikai cég ottani gyárában, akkor ezt a folyamatot nem lehet pl. a feltörekvő BRICS országok javára eltéríteni.<sup>6</sup>

Nemcsak Magyarországon érte el az EU exporton belüli aránya a 80%-ot, hanem ez a visegrádiakra jellemző adat, míg pl. a baltiaknál valamivel erősebb az amerikaiak szerepe. Ellenben a kínai, indiai exportunk üteme most visszafogottabb, nem lehet a 2011-ben látott jó eredményeket mostanra lineárisan kivetíteni, hiszen talán idén éri el Ázsia azt az exporteredményt a magyar kivitelben, amit 2011-ben is produkáltunk. (Eközben a teljes magyar kivitel 25-30%-kal nőtt.) Kína az előzőekben is jelzett modellváltása miatt időnként megtorpan, majd növekszik exportunkban. Sajnos afrikai exportunk is visszaesett bőven 1 milliárd euró alá, ami a fejlett tőke és technológia mozgásának hiányát mutatja kapcsolatainkban. Megállapításaimat erősíti, hogy ugyanakkor Ausztrália, mely egy viszonylag kicsiny lakosságú fejlett ország a világ másik felén, már lassan az egész afrikai kontinens felére rúgó eredményt hoz a teljes magyar árukivitelben.

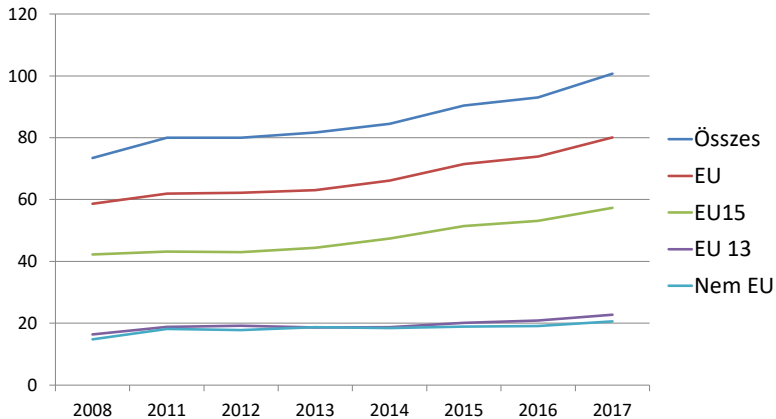
---

5 2017-ben a magyar export Mexikóba 851 millió euró volt, míg Brazíliába 209 millió euró

6 Ezzel a kérdéssel a 2017. május 29-én tartott előző konferencián foglalkoztam részletesebben. ld. A magyar külgazdaság helye a gazdaságpolitikában konferenciakötete (Károli Tanulmányok a gazdaság- és társadalomtudományok köréből I, ISBN 9789639808799) 83. oldalán



1. ábra: Összexport alakulása főbb partnercsoportok szerint (mrd euró)



Forrás: KSH

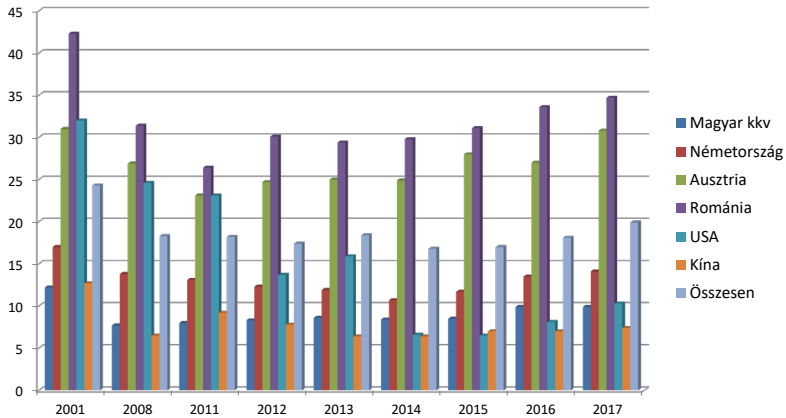
Európán belül stabil trendnek tűnik az a jelenség, hogy a válság óta a német exportunk összexporton belüli aránya kúszik fel a 30% felé<sup>7</sup>, amihez hasonló jelenség a 90-es években volt, amikor még 30-35%-os német kiviteli arányt mérhettünk.

### 3. A magyar többségi tulajdonú (MTT) vállalatok teljesítménye

A magyar többségi tulajdonnal rendelkező vállalatoknál – ahol a magyar közvetlen érdekeltség meghaladja az 50%-ot – is érdekes trendek bontakoznak ki (ld. 2. ábra).

<sup>7</sup> 2011-ben Németország aránya a magyar kiviteli célországok között 24,6% volt, míg 2017-ben 27,4%. Forrás: KSH

2. ábra: A magyar többségi tulajdonú vállalatok egyes relációs exportja a teljes export %-ában



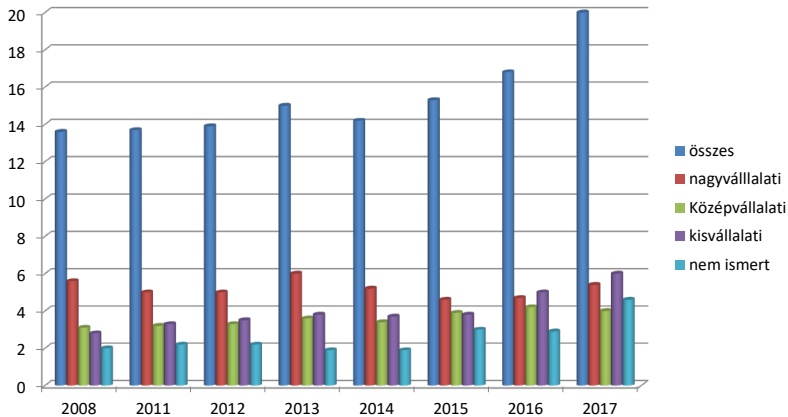
Forrás: KSH

Látható, hogy a közeli országokba szeretnek és/vagy tudnak továbbra is exportálni nemzeti tulajdonú vállalataink. Némi vargabetűk után Romániában a magyar többségi tulajdonú cégek adják a kivitelünk 35%-át, Ausztriában is 30% ugyanaz a részesedés. Németországnál ennél kisebb – 16-17% – az arány, de ne felejtjük el, hogy ez csaknem 4 milliárd eurót jelent 2017-ben. (Összehasonlításul: Romániába 1,8 milliárdot, Kínába 120 millió eurót vittünk ki abban az évben.) A messzebb eső Kínába vagy az Egyesült Államokba már kisebb a magyar MTT cégek teljes exporton belüli aránya, a nagy távolság miatt ez érthető is. A két gigahatalom közül az amerikaiaknál nagyobb az arány és az abszolút érték is.

Ugyanakkor öröndetes, hogy 2016-17-ben meglódult a magyar többségi tulajdonú cégeknél a külpiazi aktivitás. Kivitelük elérte a 20 milliárd eurót, ami 1998-ban a teljes magyar kivitelnek felelt meg. Jó trend, hogy a magyar többségi tulajdonú cégek aránya 2017-ben az exporton belül elérte a 20%-ot. Különösen jó hír, hogy a magyar kis- és középvállalatok is részt vállaltak a külső, EU-n kívüli nyitásokban.

Előrelépésnek tekinthető az is, hogy egyre több magyar cég vállalkozik direkt exporttevékenységre, hiszen a kisvállalkozások esetében az export megugrott, 2017-ben 6 milliárd euró volt (ld. 3. ábra). Az exportáló kisvállalkozók száma 2010-ben csak 5300 volt, ez 2017-re már 1300-zal több. (Sajnálatos, hogy az exportáló cégek 20-25%-ánál nem azonosítható, hogy kinek a tulajdonában van, és mekkora a méretnagysága.)

3. ábra: Magyar többségi tulajdonú (MTT) cégexport vállalati méretek szerint (mrd euró)

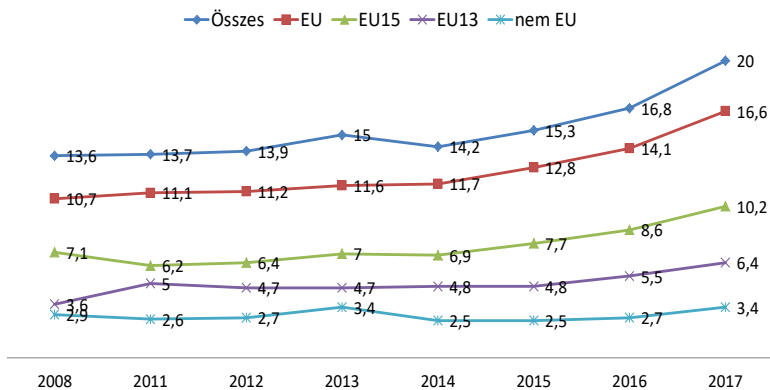


Forrás: KSH

Szintén megfigyelhető az is, hogy a magyar tulajdonú cégek elsősorban a környező államok felé orientálódtak. Ami meglepetés, hogy a multinacionális cégeken kívül a közvetlen nemzeti tulajdonban lévő cégek is ilyekeznek a regionális partnerekhez eljutni. Esetükben azonban még dominánsabb az EU szerepe, azon belül is is a földrajzilag közel fekvő országok. Két tételt döntenek ezzel meg a 4. ábrán szereplő számok: az egyik szerint a magyar kkv-k csak a határ mentén kereskednek külföldi cégekkel. Ezt vizsgálva látjuk, hogy nő az EU 15 export és ebből a csoportból csak Ausztria határos velünk. A másik megdöntött tétel,

hogy nemcsak a befektető külföldi cégek kereskednek keresztül a rendszerváltó EU-tagok régiójában, hanem a magyar tulajdonúak is. (A nem szomszédos lengyelekhez már több mint 1 mrd. euró értékben szállítottak 2017-ben MTT cégeink.) Ugyanakkor csalódás a balkáni reláció gyenge szerepe ebben a kategóriában, hiszen a magyar kormányzatok mindig kiemelkedő szerepet szánnak ebbe az irányba a saját vállalataiknak.

4. ábra: A magyar többségi tulajdonú cégexport földrajzi iránya



Forrás: KSH

A 3. táblázattal pedig azt vizsgáltam, hogy az egyes földrajzi régiókban melyik az a domináns ország, ahová leginkább szállítanak MTT vállalataink. Az amerikai földrészen az Egyesült Államok teljesen domináns, a földrészre irányuló exportunk kétharmadát minden esetben maga viszi el. Az EU-ban uralkodó ezen a téren is Németország, hiszen szűken a negyedét adja az ide irányuló kiszállításnak, de abszolút értéke is majdnem 20%-a volt a teljes 20 milliárdos MTT kiszállításnak. Ázsián belül a mieink Kínába küldik a térségi exportjuk több mint 20 százalékát. Az új EU tagállamokba kimenő MTT exportunk közel 10%-a köthető Romániához, de Ausztriába, Olaszországba és Szlovákiába is jelentős az export. (Az is markáns jel, hogy a térségbeli főbb országokba több

mint 30% a magyar tulajdonú cégexport teljes exporton belüli aránya, míg a távoli országokban a nagyobb partnerek – USA, Kína vagy India – esetében ez 10% alatti arány, ahogy azt korábban is említettem.) Érdemes azon is elgondolkozni, hogy bármilyen nehézségeket hordoz is időnként a románokkal a politikai viszony, egyre fontosabb szerepet töltenek be exportunkban – 28% volt 2017-ben az EU 13-on belül! –, nem is beszélve arról, hogy a hozzáadott értékben magas hányadot adó agrártermékeink legnagyobb felvevő piaca is keleti szomszédunk.

### 3. táblázat: Hangsúlyok az MTT exportban

	2008	2011	2014	2016	2017
Amerika	0,6	0,4	0,3	0,4	0,4
<b>USA</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>
EU	10,7	11,2	11,7	14,1	16,6
<b>Németo.</b>	<b>2,9</b>	<b>2,4</b>	<b>2,5</b>	<b>3,4</b>	<b>3,9</b>
Ázsia	0,6	0,6	0,6	0,8	0,9
<b>Kína</b>	<b>0,06</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>
EU 13	3,6	5,0	4,8	5,5	6,4
<b>Románia</b>	<b>1,2</b>	<b>1,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>

Forrás: KSH alapján saját számítás

Ha áru főcsoportonként nézzük a MTT cégek exportját (4. táblázat), akkor azt látjuk, hogy az élelmiszereknél nagy az arányuk, még mindig majdnem 50% a magyar tulajdonosok teljesítménye e főcsoportban. (Figyelmeztető ugyanakkor, hogy a teljes nettó magyar összexport nem nő, vagyis a növekvő import és a fellendülő magyar belső fogyasztás ellensúlyozásaként emelkedő export ezt még nem teszi lehetővé.)

Örvendetes viszont, hogy megugrott – közel duplájára nőtt euróban – a magyar tulajdonú cégek gépipari exportjának mértéke, az utolsó évtized alatt 10% fölé nőtt a főcsoport teljes kivitelén belül. (Ez jól segíthet a nemzeti tőkeképződésben.)

4. táblázat: Magyar többségi tulajdonú cégek és az összes magyarországi cég exportja árucsoportonként, 2010-ben és 2017-ben

Árucsoport	Magyar tulajdonú (MT) cégexport (Mrd euró)		Összes (Ö) export (MRD euró)		MT/Ö (%)	
	2010	2017	2010	2017	2010	2017
Élelmiszer	2,52	3,33	4,95	7,24	50,9	45,9
Nyersanyag	0,80	0,97	1,73	2,37	46,2	40,9
Energiahordozók	0,19	1,37	2,02	2,51	9,4	54,5
Feldolgozott termékek	5,19	7,74	19,72	32,33	26,3	23,9
Gépek és gépipari berendezések	3,81	6,58	43,01	56,22	8,8	11,7
<b>Teljes export</b>	<b>12,1</b>	<b>20,0</b>	<b>71,4</b>	<b>100,4</b>	<b>16,9</b>	<b>19,9</b>

Forrás: KSH

Amennyiben a magyar tulajdonú cégexport földrajzi koncentrátságát országok szintjére bontjuk, akkor látható, hogy a környező országok adják a kivitel zömét, hiszen Németország, Ausztria, Románia, Olaszország és Szlovákia jelenti a kivitel több mint felét (10,3 milliárd eurót), és a három nagyhatalom: Kína, Oroszország vagy az USA egyenként mélyen 1 milliárd euró alatti szintet képviselnek a saját többségi tulajdonú vállalkozásaink kivitelében (ld. 5. táblázat).

5. táblázat: Magyar tulajdonú export főbb relációk szerint (mrd euró)

	2001	2008	2011	2017
Németország	2,1	2,9	2,4	3,9
Románia	0,4	1,2	1,5	1,8
Olaszország	0,7	1,1	1,1	1,6
Szlovákia	0,2	0,7	1,6	1,5
Ausztria	0,9	0,9	1,1	1,5
Kína	0,01	0,06	0,1	0,2
Oroszország	0,02	0,5	0,4	0,6
USA	0,5	0,4	0,3	0,3
Összes	8,4	13,6	13,7	20,0

Forrás: KSH

### 3. A teljes magyar exporton belüli eredmények 2010 – 2017 között

A nettó főcsoportok szerinti eredményeket tanulmányozva érdemes megjegyezni, hogy a lengyelek nettó agrárexportja – vagyis kereskedelmi mérlege – 2017-ben már elérte a 9 milliárd eurót az évtized elejének 2 milliárdos szintjéről, míg mi magyarok bent ragadtunk a 2,5 milliárdos szintben.<sup>8</sup> Vagyis a GDP növekedéséhez a magyar nettó agrárexport évek óta nem tud hozzájárulni. (Ennél fontosabb hatás viszont a jelentős magyar saját tőkeképződés elmaradása ebben a szektorban.) Ugyanakkor a nem jelentősen emelkedő gépipari import, valamint az ágazat nettó exportjának lassú növekedése arra utal, hogy a most bejövő nagy uniós források gépipari modernizációs importba fordulása nem igazolható, igaz nem is cáfolható (ld. 6. táblázat).

<sup>8</sup> Forrás: Eurostat. A témáról bővebben szintén a 2017. május 29-i konferencia tanulmánykötetében szoltam bővebben.

6. táblázat: Nettó export árucélcsoportok szerint, gépipari import (mrd euró)

	2010	2014	2015	2016	2017
Agrár+ élelmiszer	1,7	2,4	2,4	2,1	2,4
Nyersanyag	0,3	0,9	0,3	0,3	0,3
Feldolgozott termék	-1,2	0,3	-1,0	-1,1	-1,2
Gépek	9,8	10,1	11,5	12,1	11,3
Energiahordozó	-5,0	-6,2	-4,6	-3,6	-4,7
Gépipari import	33,2	33,5	41,4	46,0	44,9

Forrás: KSH alapján saját számítás

#### 4. A kormányzati nagybefektetési támogatások az Egyedi Kormánydöntések (EKD) útján

A GKI gyűjtése és saját számításaim alapján az EU tagságunk óta – vagyis amióta végérvényesen kötelező az EU beruházási támogatási elveit követnünk – megvizsgáltam a követhető kormánydöntések pénzügyi oldalát. Kiderült, hogy az adott időszakban (2004–2018 közepe) összesen 403 milliárd forintot költöttünk beruházásösztönzési célra, de ezen belül nagyfokú különbséget mutat a támogatás mértéke. Az első időszakban – 2004–2009 – a szocialista kormányok az összeg erős negyedét költötték el, míg 2014 után, a Külügyminisztérium és a külgazdasági szaktárca egyesülésével 246 milliárd forintot költött az állam a vállalatok bevállalt létszám bővítésének támogatására. Vagyis munkahelyenként jóval többet fizetünk napjainkban, mint az előző két időszakban. Ezt azért fontos megjegyeznünk, mert a nagyobb lelkű támogatás ad magyarázatot az átlag 8,4 millió forint egy új munkahelyre jutó összegre, míg előtte, a 2. Orbán-kormány alatt – amikor a külgazdasági politika kormányzati irányítása még az NGM-nél volt –, csak 5 millió forint támogatás volt az átlag munkahelyenként. Ezt megelőzően az EU belépés utáni szocialista kormányzati korszakban ez szűk 4 millió forint volt (ld. 7. táblázat). Ez a



támogatási mérték azért nehezen érthető, mert 2012 után már fellépett a strukturális – időnként regionális – munkaerőhiány az országban és nem lehet azt sem igazolni, hogy a támogatás eredményeképpen nőtt volna a magyar szabadalmak fajlagos száma.<sup>9</sup>

A beruházási támogatásoknak a befektető nagy cégek régiónkénti megoszlását nézve kiderül, hogy itt is Németország vállalatai állnak az élen, majd Magyarország maga és a távoli jelentős befektetési partnereink (Kína, Japán, USA, Korea). A magyar cégek támogatása az elmúlt néhány évben bontakozott ki.

7. táblázat: Időszakos EKD támogatási szerződések a befektető vállalatoknak Magyarországon (Mó forint)

	2004-2009	2010-2013	2014-2018 (04-ig)	Összesen
<b>Millió forint</b>	<b>111 041</b>	<b>45 744</b>	<b>246 317</b>	<b>403 102</b>
<b>Munkahely</b>	<b>28,533</b>	<b>9,044</b>	<b>29,313</b>	<b>66 890</b>
<b>M Ft/mhely</b>	<b>3,89</b>	<b>5,05</b>	<b>8,40</b>	<b>6,02</b>

Forrás: GKI gyűjtés, saját számítás

## 5. Zárógondolatok

Összegzésként elmondható, hogy a külkereskedelmi mérlegeink az utóbbi időben jól alakultak, a nagyon jelentős aktívum miatt az ország külső finanszírozása is hosszú évtizedek óta először tartósan pozitív. Az is nagyon jó hír, hogy a magyar többségi tulajdonú cégek exportja 2016–17-ben meglődült olyan területeken is – mint például a gépek és gépipari berendezések – ahol előtte ez nem volt jellemző. Figyelmeztető jel azonban az, hogy most már nem lehet a munkaerőfelvétel alapján

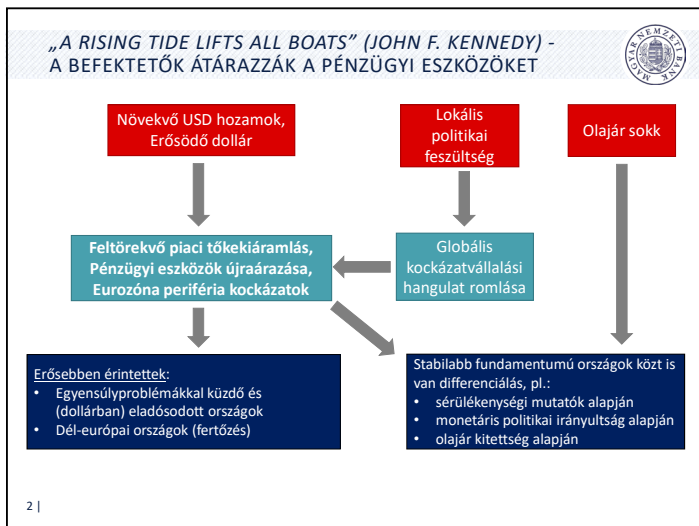
9 Az Eurostat számításai szerint az EPO-nál – Európai Szabadalmi Ügynökségnél – bejelentett szabadalmak száma 1 millió fölé továbbra is 20 alatti, míg az EU centrum országában ez nagyrészt 100 fölötti.

motiválni a külföldi befektetéseket, hiszen ezen a területen hiány van, és az sem öröndetes, hogy a jelentős támogatással beérkező külföldi működőtőke jelenléte nem érezhető a technológiai fejlődésünkben sem, a magyar tőkeképződés pedig még lassú több területen, például a mezőgazdaságban.



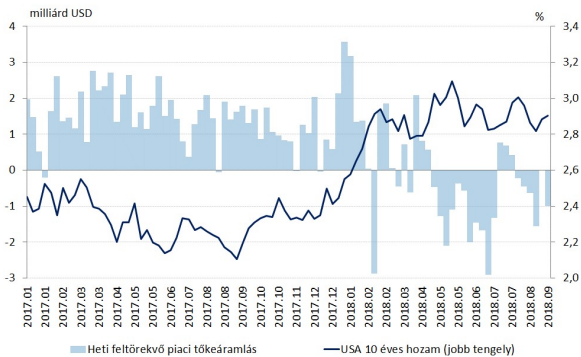


## VIHARBAN HAJÓZNI – MONETÁRIS POLITIKA TURBULENS IDŐSZAKBAN



<sup>1</sup> a Magyar Közgazdasági Társaság elnöke, az MNB Monetáris Tanács tagja

## AZ AMERIKAI HOZAMSZINT EMELKEDÉSE A HELYZET ÚJRAÉRTÉKELÉSÉRE ÖSZTÖNZI A BEFETTETŐKET

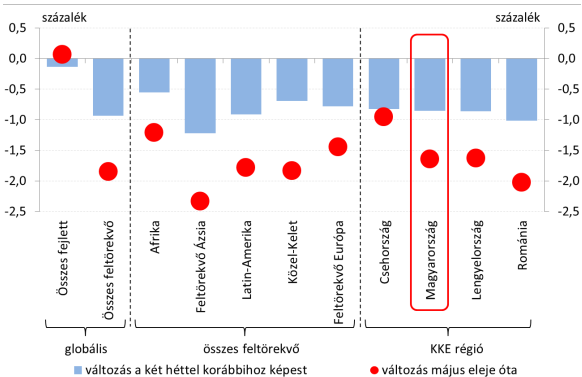


USA 10 éves hozamszint és heti feltőkörvő kötvénypiaci tőkeáramlások

Forrás | Bloomberg, EPFR

3 |

## FOLYAMATOS A TŐKEÁRAMLÁS A FELTŐRKÖRVŐ PIACOKRÓL



Az EPFR által megfigyelt eszközállomány százalékos változása

Forrás | EPFR

4 |

## ORSZÁGCSOPORTOK KATEGORIZÁLÁSA



### Piaci fókuszban/válságban lévő országok

- Argentína
- Törökország
- Olaszország



### Potenciálisan sérülékeny országok

- Brazília, Mexikó
- Oroszország, Ukrajna, Club Med
- India, Indonézia, Dél-Afrika



### További eszkaláció esetén veszélyeztetett régiók

- KKE
- Dél-Kelet Ázsia

5 |

## A PIACI ELEMZÉSEKBEN TÖBB INDIKÁTORT IS MEGNEVEZNEK POTENCIÁLIS DIFFERENCIÁLÓ TÉNYEZŐKÉNT



### Külső egyensúly

Folyó fizetési mérleg

Bruttó és nettó külső adósság

Tartalékmegfelelés

Vállalati devizaadósság

### Belső egyensúly

Államháztartási deficit

Államadósság szintje és szerkezete

Bankrendszer állampapír állománya

Szektorok eladósodottsága

Hitel-betét arány

### Egyedi kockázati tényezők

Fertőzési kockázatok

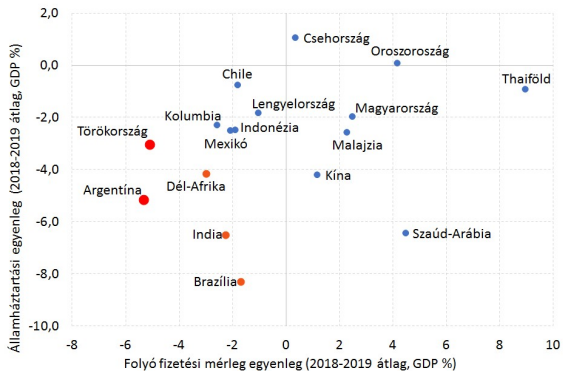
Olajár kitettség

Növekedés szerkezete

Trade war kockázatok, nyitottság

6 |

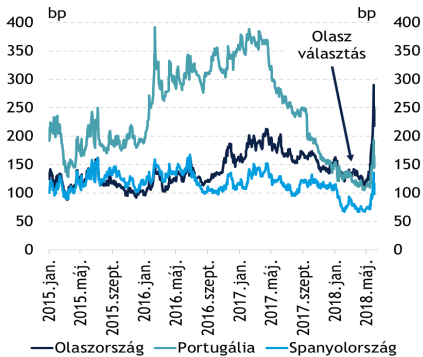
AZ IMF ELŐREJELZÉSE SZERINT IKERDEFICIT SZEMPONTJÁBÓL DÉL-AFRIKA, INDIA ÉS BRAZÍLIA IS VESZÉLYEZTETETT



Feltörekvő országok várt költségvetési és folyó fizetési mérleg egyenlegei (IMF, 2018-2019 átlag)

7 |

AZ OLASZ POLITIKAI HELYZET KÖRÜLI BIZONYTALANSÁG NYOMÁS ALÁ HELYEZTE A PERIFÉRIA ORSZÁGOK HOZAMAIT IS



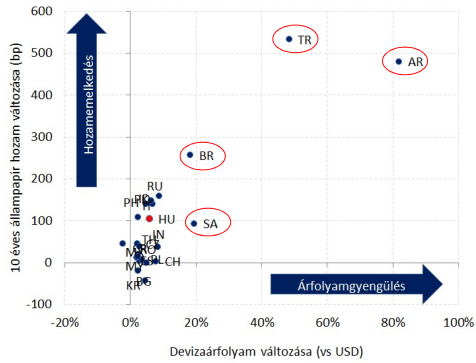
10 éves állampapír hozam különbözete a német hozamhoz képest

Forrás | Bloomberg

8 |



A LEGSÉRÜLÉKENYEBB FELTÖREKŐ ORSZÁGOK DEVIZÁI JELENTŐSEN LEÉRTÉKELŐDTEK, ÉS HOSSZÚ HOZAMAIK IS MEGUGROTTAK



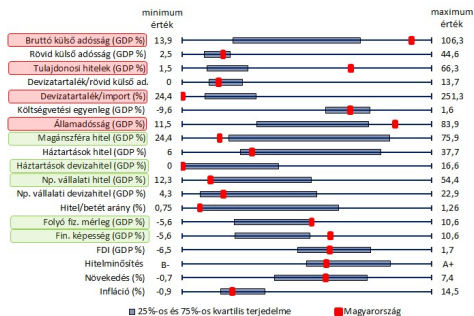
9 |

Feltörekvő piaci hozam és árfolyam változás május óta



ÉS MI A HELYZET  
MAGYARORSZÁGON?

## A HAZAI ÁLLOMÁNYI MUTATÓKBAN KEDVEZŐTLEN, AZOK DINAMIKÁJÁBAN ÉS A FLOW MUTATÓKBAN KEDVEZŐBB A KÉP



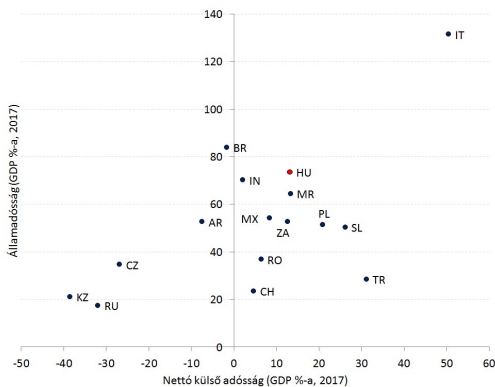
### Feltörekvő országok sérülékenység szempontjából kiemelt mutatóinak összevetése

Az összehasonlításban szereplő országok: Brazília, Csehország, Dél-Afrika, Horvátország, India, Indonézia, Izrael, Kazahsztán, Kína, Lengyelország, Magyarország, Malajzia, Mexikó, Oroszország, Románia, Szaúd-Arábia, Szerbia, Thaiföld, Törökország, Ukrajna

11 |

Forrás: IMF, Morgan Stanley, Namura, Világbank, Bloomberg, MNB

## A HAZAI ÁLLAMADÓSSÁG TOVÁBBRA IS MAGASNAK SZÁMÍT, BÁR TRENDJE KEDVEZŐ. A NETTÓ KÜLSŐ ADÓSSÁG A RÉGIÓBAN ÁTLAGOS SZINTEN ÁLL



### Államadósság és nettó külső adósság

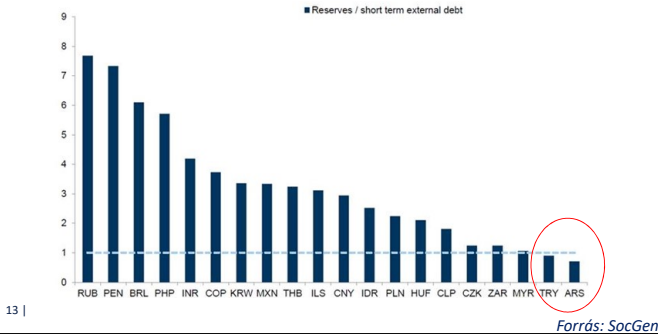
Forrás: IMF

12 |

A SOCGEN MÁS ELEMZŐKHÖZ HASONLÓAN KIEMELI A TARTALÉKMEGFELELÉST MINT DIFFERENCIÁLÓ TÉNYEZŐT



- Argentína és Törökország helyzete ebből a szempontból is problémás
- Magyarországon a kritikus szint felett, a régiós középmezőnyben található a SocGen számítása szerint



13 |

Forrás: SocGen

SÉRÜLÉKENYSÉGI PONTOKAT ÉS STABILITÁST TÁMOGATÓ TÉNYEZŐKET IS AZONOSÍTANAK AZ ELEMZŐK AZ ELMÚLT 1 HÓNAPBAN



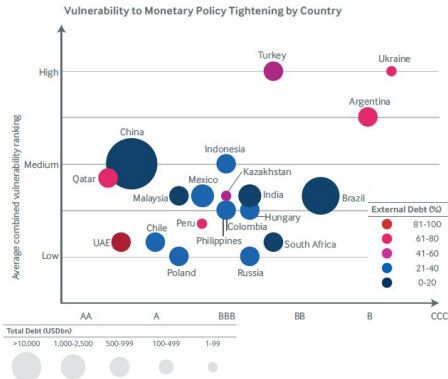
Sérülékenységi pontok	Elemzőházak
Potenciális inflációs kockázatok	Barclays, Capital Economics, HSBC, Citi, Erste
Gazdasági nyitottság	Continuum, OTP, Nomura, Commerzbank
Devizárfolyam magas bétája	Citi, HSBC
Negatív reálkamat	HSBC
Rövid lejáratú adósság	Commerzbank
Külső adósság, vállalati devizahitelek	Nomura

Stabilitást támogató mutatók	Elemzőházak
Folyó fizetési mérleg	Barclays, Citi, Erste, OTP, Goldman Sachs, UniCredit
Növekedés	OTP, HSBC, Goldman Sachs
Költségvetési hiány	OTP
Szektorok devizaadóssága	OTP
Külső adósság csökkenése	OTP

14 |

## A FITCH SÉRÜLÉKENYSÉGI RANGSORÁBAN MAGYARORSZÁG NINCS KIEMELT HELYEN



15 |

## A COMMERZBANK MÓDSZERTANA SZERINT A FORINT SÉRÜLÉKENYSÉGE A RÉGIÓS DEVIZÁKÉHOZ HASONLÓ



### EM early warning index (individual country matrix)

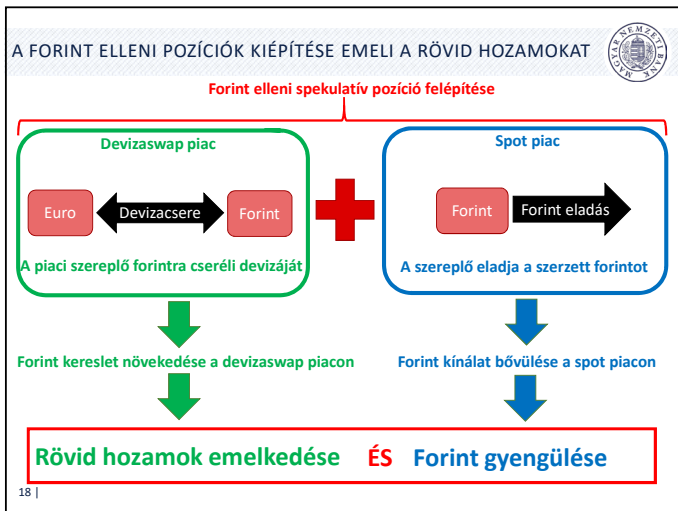
	IM Change	SM Change	MTD	Current account	Money supply	Inflation	Industrial production	Exports	Short-term debt	Domestic credit	Non-perf loans	Economic surprises	REER	FX implied vol	Equity market	Global risk	
ZAR	60	1	1	67	39	41	80	82	59	95	36	60	79	76	51	22	
CLP	54	2	7	57	49	19	65	49	99	65	13	53	86	44	38	21	
RON	93	-2	-2	77	99	93	46	49	60	22	83	98	80	28	57	20	
MXN	52	-1	-3	36	98	49	69	55	61	33	20	88	99	73	75	19	
TRY	52	2	1	34	10	88	15	35	100	33	43	50	11	50	51	20	
CZK	52	1	1	35	47	19	77	74	58	51	62	72	80	29	50	20	
HUF	51	-2	-1	39	74	74	69	72	71	32	75	52	54	38	83	18	
PLN	50	-1	1	11	25	16	62	80	71	56	57	56	55	46	61	17	
BRL	47	2	4	44	34	29	66	72	31	68	55	66	44	72	19	16	
KRW	45	-3	-4	13	27	16	50	43	97	94	0	54	39	29	98	17	
45	4	0	4	77	2	33	68	81	37	46	43	84	14	62	84	19	
IDR	42	2	-2	31	37	38	63	81	37	38	38	37	14	33	33	18	
MYR	42	-1	-5	23	26	13	52	57	58	88	9	61	70	17	89	16	
INR	41	0	-6	57	54	25	43	21	21	49	83	64	24	14	44	27	
RUB	40	-2	-3	28	50	24	67	9	3	51	84	61	15	74	35	16	
PHP	40	0	-1	47	90	49	6	87	15	42	11	52	10	9	70	17	
THB	40	2	-2	6	30	12	68	42	20	96	40	46	33	11	46	14	
ILS	38	3	-3	24	97	6	79	70	0	69	9	86	25	27	80	20	
SGD	36	1	-4	1	1	14	6	34	58	80	91	5	59	41	7	49	21

16 |

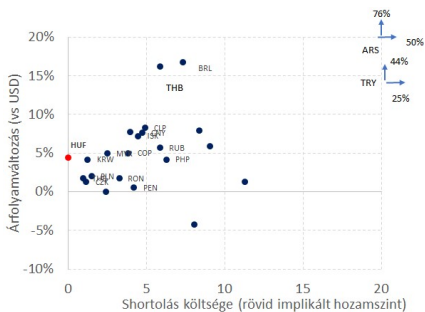
Forrás: Commerzbank



## SPEKULATÍV POZICIONÁLTSÁG ALAKULÁSA



**JELENLEG A FORINTOT A LEGOLCSÓBB SHORTOLNI, AMIT VISZONT ELLENSÚLYOZHATNAK A STABIL FUNDAMENTUMOK**

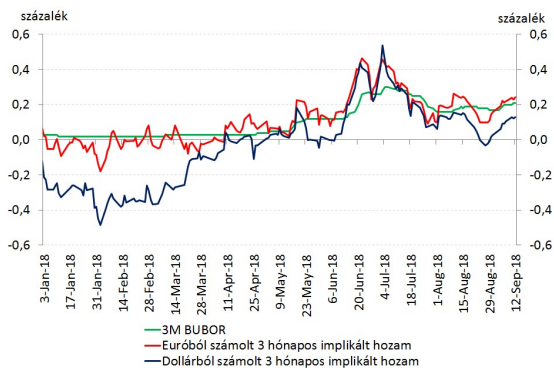


**Feltörekvő piaci devizák shortolásának költsége, illetve árfolyamváltozás május 1 óta**

Forrás | Bloomberg

19 |

**A DEVIZASWAP PIACI HOZAMOK EMELKEDÉSE HOZZÁJÁRUL A BUBOR EMELKEDÉSÉHEZ ÉS DRÁGÍTJA A SPEKULÁCIÓT**

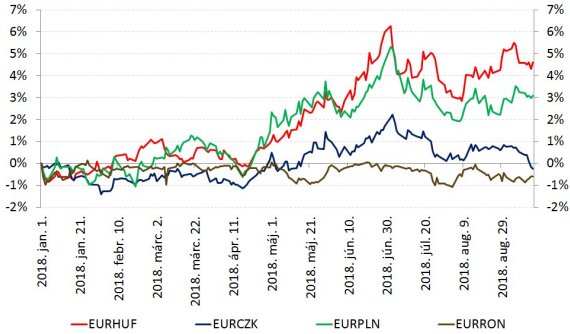


**3 hónapos implikált devizaswap piaci hozamok és a BUBOR alakulása**

Forrás | Bloomberg, MNB

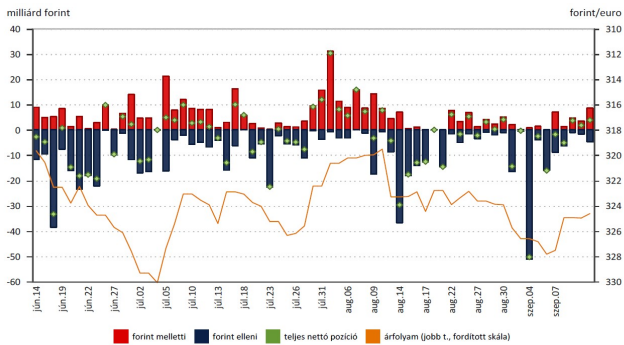
20 |

JÚLIUS ELEJÉIG A FORINT A RÉGIÓNÁL NAGYOBB MÉRTÉKBEN  
GYENGÜLT, AZTÁN STABILIZÁLÓDOTT



21 |

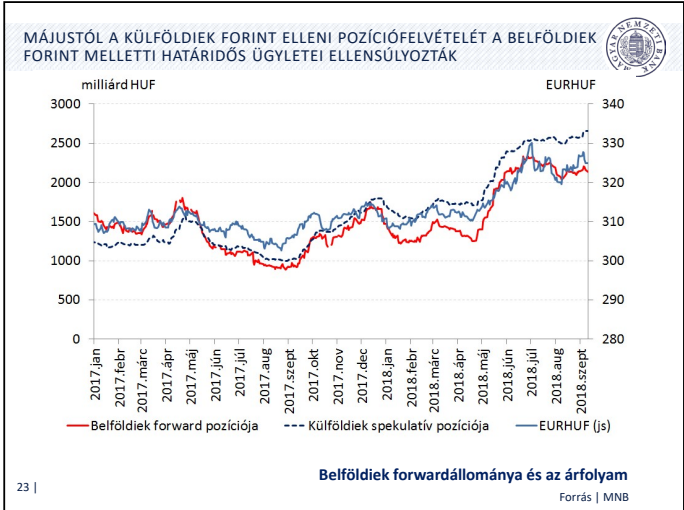
A STABILIZÁLÓDÁSSAL PÁRHUZAMOSAN JÚLIUS ELEJE ÓTA  
KIEGYENSÚLYOZOTTABB A KÜLFÖLDIEK FORINT POZÍCIÓFELVÉTELE



Külföldiek forint melletti és forint elleni pozíciójának alakulása

Forrás | MNB

22 |



**KÜLFÖLDIEK ÁLLAMPAPÍR-  
PIACI TEVÉKENYSÉGE**



## AZ ÁLLAMPAPÍR ÁLLOMÁNY ELADÁSA ÉS AZ ÁRFOLYAMKITETTÉSÉG FEDEZÉSE IS FORINTGYENGÍTŐ HATÁSÚ



A külföldi állampapír tulajdonosok kétféleképp is a forint gyengülését okozhatják:

### Állomány leépítése:

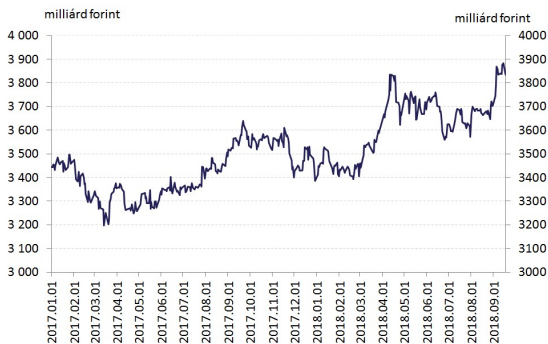
- Az állampapírok eladásával, vagy lejáratával bejövő forintot devizára váltják
- Ez a spot devizapiacra kínálatot generál, így **forintgyengítő** hatású

### Árfolyamkitettségek fedezése:

- A forint állampapírok külföldi tulajdonosai dönthetnek úgy, hogy a papírok eladása nélkül **zárják nyitott devizapozíciójukat**
- Ez technikailag **megegyezik egy forint elleni spekulatív pozícióval, ami határidős forint eladást jelent** (devizaswap + spot tranzakció)
- Ennek megfelelően **forint gyengítő** és **rövidhozam emelő** hatást generál

25 |

## A KÜLFÖLDIEK ÁLLAMPAPÍR ÁLLOMÁNYA CSAK JÚNIUS KÖZEPÉTŐL ÉS ÁTMENETILEG CSÖKKENT, RÉSZBEN EGY NAGYOBB LEJÁRAT MIATT

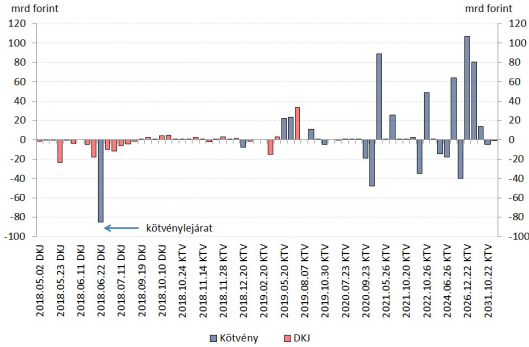


Külföldiek forint állampapír állománya

Forrás | KELER

26 |

**A KÜLFÖLDIEK RÖVID ÉS HOSSZÚ KÖTVÉNYEKET IS VÁSÁROLTAK AZ ELMÚLT HÓNAPOKBAN**

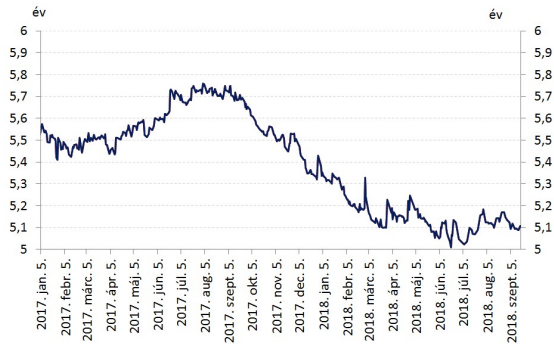


**Külföldiek forint állampapír állományának változása lejáratonként 2018. május óta**

Forrás | MNB

27 |

**A KÜLFÖLDIEK A LEJÁRATOK EGY RÉSZÉT RÖVID PAPIROKBA FORGATTÁK**



**Külföldiek forint állampapír állományának átlagos futamideje**

Forrás | MNB

28 |



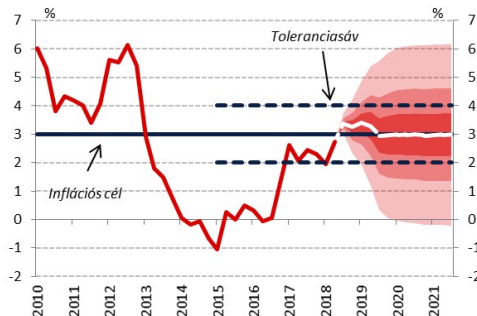
## JÚNIUSBAN ÉS SZEPTEMBERBEN VÁLTOZOTT AZ MNB MONETÁRIS POLITIKAI ÜZENETE

### FŐ SZEPTEMBERI ÜZENET



- A Monetáris Tanács **felkészült** a monetáris politika fokozatos és **óvatos normalizációjára**, amelynek megkezdése az **inflációs kilátások függvénye**.
- Az **inflációs cél fenntartható elérése** továbbra is **2019 közepétől várható**, aminek biztosítása érdekében a Monetáris Tanács megítélése szerint **az alapkamat és a laza monetáris kondíciók fenntartása szükséges**.

AZ INFLÁCIÓS CÉL FENNTARTHATÓ ELÉRÉSE TOVÁBBRA IS 2019 KÖZEPÉTŐL VÁRHATÓ



A 2018. szeptemberi inflációs előrejelzés legyezőábrája

Forrás: MNB

31 |

AZ INFLÁCIÓS CÉL FENNTARTHATÓ ELÉRÉSE ÉRDEKÉBEN A LAZA MONETÁRIS KONDÍCIÓK FENNTARTÁSA SZÜKSÉGES



A laza monetáris kondíciók fenntartása érdekében a Monetáris Tanács az alapkamatot, az egynapos jegybanki fedezett hitel kamatát és az egyhetes jegybanki fedezett hitel kamatát 0,9 százalékon, az egynapos jegybanki betét kamatát pedig -0,15 százalékon hagyta.

A Monetáris Tanács a 2018 negyedik negyedévére megcélzott átlagos kiszorítandó likviditás nagyságát változatlan mértékben, legalább 400-600 milliárd forintban határozta meg.

A következő Inflációs jelentés 2018. decemberben kerül publikálásra.

A Monetáris Tanács legközelebb 2018 decemberében dönt a kiszorítandó likviditás mennyiségéről, és ennek figyelembevételével határozza meg a jegybanki swapeszközök állományát.

32 |



## I. Rövid oldali eszköztár:

- Egyszerűsítés
- Eszköztár stratégia publikálása

## II. Hosszú oldali eszköztár:

- Az eszköztár finomhangolása



- **Capital Economics:** „Hungary’s MPC bringing loose policy to an end. ... the Bank is paving the way for policy tightening and we expect interbank interest rates to increase over the course of next year”
- **Commerzbank:** „the CB announced that it is ready to cautiously begin normalising monetary policy from the present ultra-dovish stance”
- **Concorde:** „the central bank is considering the likely path of its exit from the ultra loose monetary stance”
- **Deutsche Bank:** „NBH begins withdrawal of unconventional measures”
- **Erste:** „the central bank maintains its dovish stance but a gradual and cautious normalization process is likely to take place in line with the tightening movement of major central banks”
- **Goldman:** „MNB keeps rates on hold, while signalling the withdrawal of unconventional easing measures”

AZ MNB KOMMUNIKÁCIÓ VÁLTOZÁSÁT A PIACON ENYHÉN SZIGORÍTÓ  
MONETÁRIS POLITIKA IRÁNYÁBA TETT ELSŐ LÉPÉSEKNEK ÉRTELMEZTÉK



- **IMF:** „The bank announced a change to its framework, which is expected to lay the foundation for monetary policy tightening in the coming months”
- **JP Morgan:** „The NBH made only minor (hawkish) changes its forward guidance”
- **KBC:** „the NBH doesn’t plan to tighten substantially in the near future either at least they started to talk about it.”
- **Morgan Stanley:** „The NBH statement makes it clear that the bank is getting ready to normalise policy”
- **OTP:** „Az MNB felkészült a monetáris politika fokozatos normalizációjára”
- **TD Securities:** „the MC flagged clearly that policy normalisation is on its way”

35 |



KÖSZÖNÖM A FIGYELMET!







**A SOROZATBAN MEGJELENT KÖTETEK:**

I.

*A magyar külgazdaság helye a gazdaságpolitikában  
konferencia előadásainak szerkesztett változata*

Szerkesztette: Becsey Zsolt

