



MAGYAR GYÁRIPAR

A Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének lapja

AZ EGYENLŐ díjazás napja



NOVEMBER 3.

17. oldal

**IMF-előrejelzés:
módosított magyar adat**

3. oldal

**Lakatos Péter–Szendrői Gábor:
vitacikk a magyar vállalatokról**

13. oldal

**Fogyasztói bizalom:
csökkenő különbség Európában**

19. oldal

TARTALOM

AKTUÁLIS

Kedvező növekedési kilátások, teljesítendő feltételekkel 2

FÓKUSZBAN

IMF-előrejelzés: hazánk növekedési prognózisát javította, a világ gazdaságát mérsékelte 3

KÖRKÉRDÉS

Hogyan látják a nagyobb növekedést a vállalatok? 6

HAVI ELEMZÉS

Növekvő kockázati tényezők az európai gazdaságban 9

NAGYÍTÁS

Erős magyar cégek: kellene-e, lehetne-e, ha igen, miért nem? 13

EURÓPAI UNIÓ

Egyenlő díjazás napja: november 3. 17

A fogyasztói bizalom megítélésében csökken az eltérés Kelet- és Nyugat-Európa között 19

KÖNYVJELZŐ

Amerika világelsőse és geopolitikai feladatai? 20

A MAGYAR GYÁRIPAR az MGYOSZ hivatalos havilapja

Kiadja a Munkaadók és Gyáripárosok Országos Szövetsége

Szerkesztő: Kocsi Ilona

Szerkesztőség:

1054 Budapest, Széchenyi rakpart 3.

Telefon: 06 (1) 474-2041

E-mail: mgyosz@mgysz.hu

Internet: www.mgyosz.hu

Layout és képszerkesztés: Csávás Viktória

Hirdetésfelvétel: klajko@mgysz.hu

Telefon: 06 (1) 474-2041

ISSN: 1219-6193



„Egy jól menő gazdasághoz szilárd erkölcsi, etikai alap is szükséges, áttekinthető, követhető normákkal, s jogkövető magatartással”

Dr. Orosz Csaba, a Horoszcóop Kft. tulajdonos ügyvezetője, az MGYOSZ alelnöke

Kedvező növekedési kilátások, teljesítendő feltételekkel

Elméletileg a gazdasági növekedésnek nincs akadálya globálisan, inkább lokálisan jelentkezhetnek olyan problémák, amelyek aztán fékezik a lehetséges növekedési ütemet.

A magyar gazdaság az idén 4,5 százalék körül bővül – hogy kicsit alatta, vagy kicsit felette, az majd csak év végén derül ki. A lendületből – és persze, az EU-pályázati pénzekből – még jövőre is marad, merthogy az előrejelzések szerint még a nemzetközi piac is élénk marad. (Az esetleges váratlan eseményektől most tekintsünk el.) A világban javában zajlik a technikai-technológiai átalakulás, már-már forradalom, ami ismét csak erősíti az innovációra képes, alkalmazkodni akaró vállalatok pozícióját, az ilyen terméket gyártókat különösen.

Minden fejlődik, átalakul. Na, itt jön be az a tényező, ami bennem kétségeket ébreszt a növekedési kilátásokat illetően. Az új technika, technológia használata látszólag egyszerű, valójában azonban az eddiginél komplexebb tudást igényel. A jövő betanított munkása sokkal többet kell, hogy tudjon, mint a mai. Ehhez pedig némi tudás, készségek, képességek kellene. Arról nem beszélve, hogy a tanulási folyamat – jó esetben – állandósul, azaz folyamatosan tanulni kell az újabb és újabb technikát, technológiát.

Meg tudjuk mi ezt oldani? Az MGYOSZ nemrégiben készítette el átfogó reformjavaslatát, mely a jövő szakembereinek teljes képzési folyamatát megváltoztatná. A cél a nyitott, tanulni képes emberek „előállítás”, akik a szakmájukat már a legmodernebb eszközökön, a legújabb tudással sajátítják el. Amit aztán folyamatosan karban tartanak.

Ehhez társul még egy fontos feltétel. A Magyarországon lévő külföldi tulajdonú cégek vonzó, korszerű munkahelyeket alakítottak ki. Tudják, a jövőben – sőt, már a jelenben is – minden az ember körül forog, minden az emberen múlik. A kellemes munkakörülményekhez „kellemes” jövedelmeket igyekeznek adni. Minden eszközzel motiválni akarják a dolgozókat, és lojálissá tenni. Sok magyar kisvállalat ehhez képest lerobbant épületben, elavult gépeken dolgoztatja az embereit, lemaradó bérekkal. Nehéz versenyezni a nyugati cégekkel, ez tény. De kell, nincs más választás.

Lényegtelennek tűnik, de nem az, hogy egy jól menő gazdasághoz szilárd erkölcsi, etikai alap is szükséges, áttekinthető, követhető normákkal, s jogkövető magatartással. Ebben sem állunk jól...

Tehát: a növekedés lehetősége megvan. Szinte csak rajtunk múlik, hogyan tudjuk kihasználni, mit tudunk megvalósítani.

IMF-ELŐREJELZÉS: hazánk növekedési prognózisát javította, a világgazdaságét mérsékelte

Javította idei és jövő évi magyar GDP-növekedési előrejelzését a Nemzetközi Valutaalap (IMF) őszi világgazdasági prognózisában: a magyar gazdaság idén 4,0 százalékkal, jövőre pedig 3,3 százalékkal növekedhet a tavalyi 4,0 százalék után. A világgazdaság növekedési kilátásait viszont lefelé korigálta, a növekvő kockázatok miatt.

MAGYAR GAZDASÁG: JAVULÓ MEGÍTÉLÉS

Az IMF honlapján közzétett, Világgazdasági kilátások, 2018 október (World Economic Outlook, October 2018) című tanulmányból kiderül, hogy az áprilisban közzétett előrejelzéshez képest Magyarország hazai össztermékének (GDP) idei növekedési ütemét 0,2 százalékponttal, a jövő évit pedig 0,3 százalékponttal emelték meg a valutaalap elemzői. Az éves átlagos infláció a tavalyi 2,4 százalék után idén 2,8 százalékra, jövőre pedig 3,3 százalékra rúghat a legfrissebb, októberi prognózis szerint. Az IMF a fogyasztói árak emelkedésének csak a jövő évi mértékén változtatott, az áprilisban várt 2,7 százalékot 0,1 százalékponttal emelte.

Áprilishoz képest csökkentették a folyó fizetési mérleg GDP-arányos többletének várható mértékét az idei és a jövő évre a valutaalap elemzői. A friss előrejelzés szerint a többlet

idén 2,3 százalék, jövőre pedig 2,1 százalék lehet a 2017-ben mért 3,2 százalék után. Az áprilisi prognózisban a tavalyi évre még 3,6 százalékot adtak meg, az idei évre 2,5 százalékot, 2019-re pedig 2,4 százalékot.

A munkanélküliségi ráta idén 3,9 százalékra, jövőre pedig 3,5 százalékra csökkenhet a tavalyi 4,2 százalék után. Az áprilisi előrejelzéshez képest a tavalyi rátát 0,2 százalékponttal, az ideit pedig 0,1 százalékponttal emelték, míg a jövő évit változatlanul hagyták.

VILÁGGAZDASÁG: NÖVEKVŐ KOCKÁZATOK

A tavaszi prognózisa óta erőteljesebben jelentkező kockázatok miatt lefelé korigálta idei és jövő évi világgazdasági növekedési előrejelzését a Nemzetközi Valutaalap (IMF) őszi jelentésében, amelyben összehangolt makro- és mik-



EZ VÁRHATÓ 2023-BAN

Az IMF elemzői arra számítanak, hogy 2023-ban a magyar gazdaság 2,2 százalékkal növekszik, az éves átlagos infláció 3,0 százalékot tesz ki, a folyó fizetési mérleg GDP-arányos többlete pedig 1,0 százalékra rüg majd.

roszintű intézkedéseket javasol a gazdaságok belső ellenálló képességének megerősítésére.

Az ideai és a jövő évi globális GDP-növekedés a tavalyival megegyező 3,7 százalék lehet, mindkét évben 0,2 százalékponttal rontották az áprilisban közzétett előrejelzést.

A valutaalap elemzői rámutattak: a világ-gazdaság 2016 közepe óta stabil növekedési ütemet mutat. Az ideai és a jövő évi növekedés is várhatóan eléri a 2017-es szintet, bár kevésbé kiegyensúlyozottan, mint az utóbbi években, és egyes fejlett gazdaságok esetében már tetőzni is fog a bővülés.

Az áprilisi prognózis óta részben megvalósultak, részben jobban körvonalazódtak a már akkor is vázolt növekedési kockázatok: a kereskedelemkorlátozó intézkedések negatív hatása, a tőkeáramlás irányának megfordulása a feltörekvő gazdaságok viszonylatában, valamint nőttek a lokális politikai bizonytalanságok és egyre ingatagabbá váltak a gazdasági fundamentumok.

A világkereskedelmi forgalom növekedési üteme az IMF prognózisa szerint az idén 4,2 százalékra, jövőre 4,0 százalékra lassul a tavalyi 5,2 százalékról. A kereskedelmi forgalom ideai növekedési ütemét a tavaszi prognózishoz képest 0,9 százalékponttal, a jövő évit pedig 0,7 százalékponttal csökkentette az IMF.

A fejlett gazdaságok többségére jellemző alkalmazkodó, azaz gazdaságösztönző monetáris politika akár hirtelen fordulatot is vehet a szigorítás felé a kereskedelmi ellentétek elmérgesedése vagy a politikai bizonytalanságok elmélyülése esetén - áll az elemzésben.

Az IMF a gazdaságok belső ellenálló képességének erősítését javasolja a kockázatok kivédésére: makro- és mikroprudenciális intézkedésekkel a pénzügyi tartalékok megerősítése és az eladósodottság mértékének csökkentése érdekében. Különös hangsúllyal a túlzott befektetési kockázatok vállalásának elkerülésére és a pénzügyi stabilitás fenntartására, beleértve a rendszer kiberbiztonsági felügyeletét is. Az euróövezetre és Németországra is csökkentette növekedési prognózisát az IMF, mivel teljesítményük elmaradt a várakozásoktól, kereskedelmi forgalmuk és ipari termelésük az eltelt idő alatt csökkent.

Az euróövezet a tavalyi 2,4 százalék után az idén 2,0 százalék, jövőre 1,9 százalék növekedést érhet el. Az ideai prognózist az áprilisihez képest 0,4 százalékponttal, a jövő évit pedig 0,1 százalékponttal rontotta az IMF. A tavaszi prognózis júliusi frissítéséhez képest 0,2 százalékponttal korigálta lefelé a 2018-as növekedési ütemet az IMF, a jövő évin nem változtatott. Az euróövezetben az IMF intel-

mei szerint különös figyelmet kell fordítani a költségvetési fegyelem szigorítására.

Németország GDP-növekedése az IMF mostani prognózisa szerint az idén és jövőre is 1,9 százalék lesz a tavalyi 2,5 százalék után. Az ideai növekedést a tavaszi prognózishoz képest 0,6 százalékponttal, a jövő évit pedig 0,2 százalékponttal rontotta az IMF. A júliusi felülvizsgálathoz képest a 2018-as növekedés 0,3 százalékponttal, a 2019-es 0,2 százalékponttal maradhat el.

Az **Egyesült Királyság** GDP-növekedése a tavalyi 1,7 százalékról idén 1,4 százalékra lassul, majd jövőre 1,5 százalékra emelkedik. Az ideai előrejelzés 0,2 százalékponttal marad el a tavaszi prognózisban jelzettől, de nem változott annak júliusi felülvizsgálatához képest.

Az **Egyesült Államokban** továbbra is erőteljes növekedési ütem várható az életbe léptetett költségvetési ösztönzőknek köszönhetően, bár a 2019-es prognózist lefelé kellett korigálni a kereskedelem-korlátozó intézkedések, így a 200 milliárd dollár értékű kínai importtermékre kivetett pótvám miatt. A növekedési ütem azonban 2020-tól már lassulásnak indul a költségvetési ösztönzők kifizetésének és a monetáris szigorítás tetőzésének köszönhetően.

A feltörekvő gazdaságok növekedési üteme 4,7 százalék lesz 2018-ban és 2019-ben is, csakúgy mint tavaly. Az ideai növekedési előrejelzést 0,2 százalékponttal, a jövő évit 0,4 százalékponttal módosította lefelé az IMF az április előrejelzéshez és annak júliusi frissítéséhez képest. A feltörekvő gazdaságok közül többnyire javultak az energiaexportőrök növekedési kilátásai az emelkedő olajáraknak köszönhetően. Az olajár a tavalyi átlagosan 52,21 dollár után az idén 69,38 dollár lesz, jövőre pedig 68,76 dollár.

Oroszország növekedési előrejelzésén felfelé korigált az IMF. A tavalyi 1,5 százalék után idén 1,7 százalékkal, jövőre 1,8 százalékkal bővíthet az orosz gazdaság. A jövő évi növekedést 0,3 százalékponttal javították a tavaszi prognózishoz képest.

Kína és néhány ázsiai ország növekedési prognózisát szintén visszafogta az IMF a legutóbbi kereskedelmi korlátozó intézkedések miatt. Kína gazdasága erőteljes, de fokozatosan lassuló ütemben növekedhet a következő években, így idén 6,6 százalékkal, jövőre

6,2 százalékkal a tavalyi 6,9 százalék után. Az idei növekedési ütemen nem változtatott az IMF, a 2019-est azonban 0,2 százalékponttal csökkentette a tavaszi prognózishoz és annak júliusi felülvizsgálatához képest.

Kína esetében az IMF a hitelkihelyezés növekedésének megfékezését tartja az egyik legfontosabb szempontnak, hangsúlyozva, hogy a pénzügyi kockázatokat a növekedési ütem lassulásának az árán is kordában kell tartania.

LONDONI ELEMZŐK: EGYHARMADOS AZ ESÉLYE A KÉT ÉVEN BELÜLI GLOBÁLIS RECESSZIÓNAK

Londoni pénzügyi elemzők szerint jelenleg immár egyharmados eséllyel lehet számítani arra, hogy a világgazdaság a következő két évben recesszióba kerül.

Az egyik legtekintélyesebb londoni gazdasági-üzleti elemzőcég, a Centre for Economics and Business Research (CEBR) legfrissebb tanulmánya felidéz, hogy a cég egy évvel ezelőtt még csak 20 százalékosra taksálta a globális recesszió valószínűségét. A CEBR elemzői szerint azonban most már nem csupán a globális üzleti ciklusok kifutásáról van szó, hanem arról is, hogy az azóta kialakult kereskedelmi konfliktusok, az euró övezeti problémák és a feltörekvő térség válságai összeállhatnak olyan egyidejűleg ható tényezőkké, amelyek visszaesésbe sodorhatják a világgazdaságot.

A CEBR tanulmánya szerint nehéz megjósolni, hogy a következő recesszió pontosan mikor lesz, de a nyáron egyértelművé vált, hogy öt jelentős lefelé ható kockázat is terheli a világgazdaságot a következő kétévi időtávlatban.

1. Az első az, hogy az Egyesült Államok és Kína, a világ két legnagyobb gazdasága kereskedelmi viszályba bonyolódott, és ez az elmúlt néhány hétben teljes körű kereskedelmi háborúvá fajult. A CEBR felidéz, hogy egyes intézményi befektetők szerint e konfliktus akár 20 évig is elhúzódhat, mivel egyik fél sem mutat készséget a visszavonulásra vagy a kompromisszumra.
2. A cég szerint Európában az euróövezeti vezetés és az olasz koalíciós kormány költségvetési csatája kezd felforrósodni, mivel Róma olyan államháztartási tervvel állt elő, amely a legjobb esetben is csak stabilizálná - de nagyobb eséllyel inkább tovább növeli - a jelenleg 132 százalékos GDP-arányos olasz államadóságot.

3. A cég a világgazdaság növekedési kockázatai közé sorolja azt is, hogy a globális részvénypiacok most már nagyon magasán árazottak, és ebben a helyzetben a lehetőségek között van egy olyan piaci visszaesés, amely a bizalomra és a kiadásokra is hatással lehet.
4. A CEBR tanulmányában szereplő negyedik kockázati tényező az, hogy a monetáris adatok tanúsága szerint lassul a globális pénzellátás bővülése a kamatok emelkedésével párhuzamosan. A szélesebb merítésű M2-es pénzellátási mutató Kínában például 6,6 százalékkal - az egy évvel korábbi ütem felével - emelkedett a júniussal véget ért tizenkét hónapban.
5. Mindemellett a globális feltörekvő térség is küszködik, részben az Egyesült Államokban zajló monetáris szigorítás és a dollár ezzel párhuzamos meredek erősödése miatt - hangsúlyozzák a CEBR londoni elemzői

A globális növekedési kockázatokra más nagy londoni házak is felhívták a figyelmet legutóbbi elemzéseikben.

Az Oxford Economics pénzügyi-gazdasági elemzőműhely friss előrejelzésében közölte: jóllehet messze nem alapeseti várakozása a globális recesszió, és úgy tartja, hogy a globális pénzügyi válság óta voltak a jelenleginél kockázatosabb időszakok is, megítélése szerint azonban a most egyidejűleg jelentkező ciklikus kockázatok együttállására nincs közmúltbeli történelmi példa.

A ház ezek közé sorolja a munkapiaci tartalékhányok okozta igen meredek globális bérnövekedési spirál kialakulásának lehetőségét, azt, hogy az ebből eredő inflációs nyomásra a jegybankok a recessziós kockázatok ellenére monetáris szigorítással reagálnak, és e feszültségeket a kereskedelmi háborúk is szítják, végül pedig azt, hogy a nemzetközi kötvénnyvásárlás várható meredek visszaesésével 2018-2019-ben szűkülni kezd a globális likviditás, és a helyzetet a dollár erősödése is rontja. Ez utóbbi tényezővel kapcsolatban az Oxford Economics elemzői közölték: különösen az eurójegybank (EKB) mennyiségi enyhítési ciklusának leépítése miatt nem tartják elképzelhetetlennek, hogy a nemzetközi kötvénnyvásárlások értéke az idén és jövőre éves átlagban csak 500 milliárd dollár lesz a tavalyi 1200 milliárd dollár után.

A ház közölte: az általa alkalmazott zöld-sárga-piros figyelmeztető rendszerben jelenleg „a sárga jelzőfények villognak”.



EZ A RECESSZIÓ

Az Nemzetközi Valutaalap (IMF) technikai definíciója szerint – ezt használja a CEBR is – a világgazdaság akkor kerül recesszióba, ha az egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson számolt globális hazai össztermék (GDP) és még legalább egy globális makrogazdasági mutató – például az egy főre jutó beruházási érték, az egy főre jutó fogyasztás, az ipari termelés vagy a kereskedelem értéke – egyidejűleg csökken. A CEBR kiemeli, hogy a II. világháború óta mindössze négy olyan világgazdasági recesszió volt, amely megfelelt e kritériumrendszernek: 1975-ben, 1982-ben, 1991-ben és 2009-ben.



Hogyan látják a **NAGYOBB** növekedést a vállalatok?

A magyar gazdaság növekedési kilátásai a jövő évben is jók, 3-4 százalék között várható a bővülés. De vajon hogyan néz ki a jövő vállalati nézőpontból, egy-egy ágazatból nézve? Mi veszélyeztetheti a növekedést? Vannak-e olyan tényezők, amelyek viszont kifejezetten erősítik? - körkérdésünkben erre a kérdésre kértünk választ.

Miklós László: „A tudásigényes és magas hozzáadott értékű szektorokban az átlagnál is gyorsabban kellene növekedni”

A jövő évi 4 százalék körüli növekedést csak egy nemzetközi krízis veszélyeztetheti, mert az jelentősen érintené a gépjárműipart és minden bizonnyal növelné az alapanyagok és az energiahordozók árát. Csak drukkolni tudunk, hogy az USA elnöke által elindított „vámháború” ne eszkalálódjon, mert az közvetett hatásai miatt súlyosan érintené hazánk gazdaságát. Ugyanakkor az uniós források, az olcsó pénz és a gyorsan bővülő hitelezés – amely a vállalati és a magánszférában egyaránt kétszámjegyű növekedést mutat –, a jelentős béremelések által is hajtott fogyasztás a növekedést erősítő tényezők. Többet utazunk, számottevően növekszik az üzemanyag fogyasztás, egyre több szolgáltatást veszünk igénybe. A kedvező világgazdasági klí-

ma pozitívan befolyásolja egy kicsi, ezért szükségyszerűen nyitott gazdaság teljesítményét, így a termelésének kétharmadát exportáló vegyipar eredményeit is. Mindezek miatt rövid távon – még két, három évig – a magyar gazdaság növekedési kilátásai jók, annak ellenére, hogy már most is potenciális növekedési lehetősége felett teljesít.

Bár jók a számok, de nem annyira, hogy megnyugtató legyen a helyzet. Az elmúlt hét évben a román, az észt, a litván, a lett GDP több, mint 10-al nagyobb ütemben növekedett, mint a magyar, a lengyel egy főre jutó GDP a történelemben először haladta meg a magyart. Ha nem tudjuk a termelékenységét jelentősen növelni, akkor az behatárolja növekedési lehetőségeinket. Előrébb kerül-

„Rövidtávon – még két, három évig – a magyar gazdaság növekedési kilátásai jók, annak ellenére, hogy már most is potenciális növekedési lehetősége felett teljesít”

tünk ugyan a Világ gazdasági Fórum legutóbbi versenyképességi rangsorában, de ez inkább a módszertan technikai változtatásának köszönhető és nem lényegi előre lépésnek. Bízunk kell abban, hogy az EU forrásokból megvalósuló fejlesztések sokat javítanak a technikai, technológiai színvonalon és ennek termelékenység javító hatása is lesz. Aggasztó, hogy egyre több EU projektnél találunk szabálytalanságokat, így nagy a veszélye annak, hogy az Európai Bizottság visszatartja a támogatások bizonyos részét.

Nem véletlen, hogy a MNB is 180 pontos javaslatot dolgozott ki a versenyképesség javítására, amit tovább akar fejleszteni. A fejlett világhoz történő felzárkózáshoz szükséges tartós és fenntartható növekedés csak akkor érhető el, ha a tudásigényes és magas hozzáadott értékű szektorokban az átlagnál is gyorsabban tudunk növekedni. Ehhez mindenképp az oktatásra, és képzésre, az egészségügyre, az innovációra kell a korábbiaknál jelentősebb forrásokat fordítani. Nem a létesítményekbe, hanem az emberekbe kell többet beruházni.



Miklós László, az MGYOSZ alelnöke, az FGSZ Igazgatóságának tagja

Vámos György: „A kisboltoknak nehezebb lesz 2019-ben, ahogy korábban is ”

Rekordév lesz 2018, hiszen mind a GDP, mind a családi költsékezés – háztartások fogyasztási kiadása, valamint ezen belül a bolti kiskereskedelem – növekedési üteme előreláthatóan éves szinten nagyobb lesz a korábbiaknál.

Úgy néz ki, hogy 2019 is kedvező év lesz a gazdaság számára, mivel a gazdaság és a fogyasztás bővülése folytatódik, de valószínűleg már némileg kisebb ütemben. Jelenleg azzal lehet számolni, hogy a 2018 évi 6-7% körüli ütem mérsékeltebb lesz 2019-ben, 4-5%-os nagyságrend körül várható. Ez is jelentősnek számít egyébként.

Száguldanak továbbra is a boltba a vásárlók, de fékeződhet a tempó. Több ok miatt is. A legnagyobb gond a munkaerőhiány, sok ezer eladó kellene. A növekvő bérköltség pedig már harmadik éve apasztja a kereskedők költségvetését is, egyre nagyobb súllyal, hiszen kétszámjegyű béremelésekre kényszerülnek 2017-től és 2019-ben sem ússzák meg sokkal kisebb emelésekkel, mint korábban. A bérköltség ugyanakkor beépül valamilyen arányban az árakba is, hiszen szűk, vagy nincs is sokaknál mozgástér ezek elmentézésére, más költségek lefaragására. A nagyláncoknál

a munkaerőhiány és a megtartás kényszere, a kisebbeknél a minimálbér kötelező emelése tolja felfelé a béreket. A kereskedőknek nem csak a másokra kell figyelniük, aki elcsábíthatja a dolgozóikat, hanem a többi ágazatra is, hiszen a munkaerő fluktuációja sokirányú.

„A kereskedőknek nem csak a másikkra kell figyelniük, aki elcsábíthatja a dolgozóikat, hanem a többi ágazatra is, hiszen a munkaerő fluktuációja sokirányú”

Továbbra is dübörögni fog a webkereskedelem, marad a 20% körüli növekedési ütem 2019-ben. Ennek oka az is, hogy több nagy lánc most indította, vagy 2019-ben indítja webáruházát. És folyamatosan lépnek a magyar webpiacra új külföldi szolgáltatók is.

Gondot okoz az infláció felerősödése. A mezőgazdasági árak megugrása a növényi eredetű alapanyagoknál már most feljebb tolta az átadási árakat, amit az élelmiszeripar és a kereskedelem is kénytelen beépíteni a saját áraiba. Ez azért fékezheti azoknak a termékeknek az eladásait, ahol kétszámjegyű az áremelkedés. Ezek hatása áthúzódik 2019 első felévére is.

A gyengébb forint az import alapanyagok és késztermékek árát tolja felfelé, amit egy idő után nem tudnak már ellensúlyozni a beszállítók és a kereskedők. A gyenge forint egyébként kedvező az export mellett (ami a gazdaságot azért erősíti) az idegenforgalomnak is, az idelátogató turisták többet költhetnek.

Bizonytalanság forrása a kőolaj világpiaci ára, ami a logisztikai, szállítási költségeket húzta eddig felfelé. A benzin ára közvetlenül hat a boltos kiskereskedelemre is. A kőolaj világpiaci ármozgása a világkereskedelem, a világpiacon zajló kereskedelmi háború mindenkor állásától jelentős mértékben függ. De az a sokirányú kereskedelmi harc, amit az USA robbant ki szinte nap mint nap újabb viszonylatokban, hatással lesz az egész világgazdaság növekedésére, az pedig valamilyen módon visszahat



Vámos György, az Országos Kereskedelmi Szövetség főtitkára

a magyar gazdaságra is. Különösen kényes terület a magyar autóipar az amerikai védővámok miatt, de az elektromos autózás térhódítása is.

A gyenge forint is éreztette már a hatását: az importcikkek egy része gyorsabban is drágult. Persze, a kereskedőknek vissza kellett fogniuk a tempót az árcédulák átírásában. A külföldi turisták viszont jobban jártak a gyenge forinttal, többet is költöttek a szokásosnál a boltokban is. A kisboltoknak nehezebb lesz 2019-ben, mint

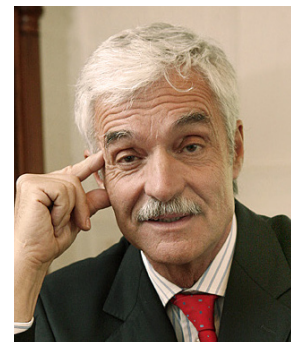
korábban is. Előreláthatóan a statisztika számuk további csökkenését fogja mutatni, amiben jelentős a szerepe a megnövekedett bérköltségeknek is. Ez azért lefelé húzza a kereskedelem mérlegét.

Visszakanyarodva a mérleget felfelé húzó kedvező folyamatokra, a folytatódó áfa- kulcs-csökkentés kedvező a piacnak, az árvisz- szahúzó szerepe mellett a feketézés visszaszo- rítása miatt is. Az online számlarend is tisztítani fogja a piacot, a gazdaság egészében.

Horváth Miklós: A nagyok erősödnek, a kicsit gyengülnek, tönkremennek

Tovább differenciálódik a magyar gazdaság. A nagy kibocsajtók – gyár- tók, kereskedők, szolgáltatók – a nagy munkaerőhiány miatt elszívják a munkaerőt a kisebb, általában magyar vállalkozások elől. Így ők továbbra is élvezni fogják a növekedés előnyeit. A kisebbek viszont hoppon marad- nak. A munkaerő-ára a hiány hatására tovább emelkedik, ezt már a kis magyar vállalkozá-

sok nem tudják megfizetni, azaz ellehetle- nednek, tönkremennek. Lenne egy keskeny sáv a kitörésre és a túlélésre. Ez az úgyne- vezett digitalizáció, erre azonban a magyar vállalkozások többsége nincs felkészülve. Tehát a nagyobb növekedés – mert hihető, hogy ez még a jövő évben is így lesz – ha- tása ellentétes lesz a különböző vállalatcsop- ortokban.



Horváth Miklós, a Ventura Zrt. vezérigazgatója, a Magyar Külgazdasági Szövetség (az MGYOSZ tagszervezete) elnöke

Német kamara: lankadt a befektetők optimizmusa

A magyarországi német társasá- gok kevésbé optimisták a magyar- országi gazdasági helyzet meg- ítélésében, mint fél évvel ezelőtt – ismertette a Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara (DUIHK) a 86 vállalat válaszából készült őszi felmérésének megállapítását.

A legfrissebb felmérés szerint a vá- laszadók mindössze 35 százaléka várja az általános gazdasági helyzet további javulását, szemben a tavaszi 43 szá- zalékkal, viszont a romlásra számító vezetők aránya 13 százalékra nőtt a tavasszal mért 6 százalékról.

A közlemény szerint hasonló képet mutat a saját iparág és a saját üzleti helyzet értékelé- se is. Míg tavasszal a válaszadók 70 százaléka az árbevétel emelkedésére, 6 százalék annak

csökkenésére számított, jelenleg az arány 55, illetve 17 százalék. Az exportra vonatkozóan a válaszadók 42 százaléka pozitív, 5 százalé- ka negatív várakozást fogalmazott meg még tavasszal, a mostani felmérésben 27 százalé- kuk pozitív, 11 százalékul negatív tendenciáról adott számot.

A német kamara úgy látja, hogy a gyengülő növekedési kilátások elkerülhetetlenül a fog- lalkoztatási és a befektetési szándékok kiiga- zításához is vezetnek. Tavasszal még a meg- kérdezett vállalatok 53 százaléka jelezte, hogy növelné munkahelyeinek számát, és csak 9 százalék számolt be csökkentési szándékról, a jelenlegi felmérésben ez az arány viszont 41, illetve 15 százalék. A beruházási terveknél hasonló eltolódás mutatkozik: a tavaszi fel- mérésben a válaszadók 43 százaléka tervezett több, és 11 százalékuk kevesebb beruházást, mint az előző évben, jelenleg azonban ez az érték 37, illetve 13 százalék - írja a DUIHK.

HUSZONNÉGY ÉV ÓTA

A Német-Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara 1994 óta rendszeresen felméri tagjai, néhány éve más külföldi befek- tetők körében is az ország gazdasági fejlődését, a befek- tetési feltételeket.

NÖVEKVŐ KOCKÁZATI TÉNYEZŐK az európai gazdaságban



2018 első félévének számszerű eredményei azt mutatják, hogy az európai gazdaság stabil, megfelelő növekedéssel. Ugyanakkor vannak kockázatok is. A kérdés csak az, hogy mikor erősödnek fel olyan mértékben, hogy már a növekedést is veszélyeztessék.

A növekedést jobban kifejező év/éven alapon mind a devizaövezet, mind az EU 28-ak gazdasága egyaránt 2,2%-kal nőtt, különösen figyelemre méltó Ausztria 3%-os, Hollandia és Spanyolország 2,7%-os növekedése, ám Németország is majdnem elérte a 2%-os szintet. Ilyen magas bázisról az államadósságok egyidejű csökkenése mellett ezek kiugró teljesítmények.

A közép-európai országok magas, 4%-ot jellemzően meghaladó növekedése kissé csalóka, mert a GDP legalább 3%-át elérő uniós támogatások időszakában, valamint a nyugat-európai országokból az anyaországokba hazautalt munkajövedelmek legalább 4-5%-os folyó fizetési mérleg többletet biztosítanak kereskedelmi többlet nélkül is. Az autópárkonjunktúra időszakában pedig, különösen a visegrádi országokban, a külföldi járműipari befektetések, mint a járműipar beszállítói és végső összeszerelő telephelyei, a kereskedelmi többletet is általában biztosítják. A jár-

műgyártás, Lengyelország kivételével, meghatározó eleme a visegrádi országcsoporthoz tartozó kivételének. A GDP pedig a kibocsátás helye és nem a végső haszonhúzó lakhelye, vagy székhelye szerint mér.

A napokban a Reuters hírek között feltűnt volt Altmaier német gazdasági miniszter nyilatkozata, aki mind a 2018-as, mind a 2019-es gazdasági növekedési várakozásokat egyaránt évi 1,8%-ra csökkentette – elsősorban a protekcionista tendenciákra és a nemzetközi kereskedelmi vitákra hivatkozva, persze nem megnevezve az Egyesült Államokat.

Mindenesetre a január-júliusi külkereskedelmi adatok nem támasztják alá a miniszter úr pesszimizmusát. A német exporttöbblet meghaladta a 155 Mrd eurót, amely „évesítve” 266 Mrd eurót jelent, feltehetően súrolva majd a GDP 8%-át. Az más kérdés, hogy ez a szint, tekintve a méreteket és az angolszász kitétséget, az amerikai kereskedelempolitika változásától függetlenül is, meddig fenn-

EURÓPAI GDP

Az Európai Unió teljes GDP-je jelenlegi árakon számolva 15,3 ezer milliárd euró volt tavaly. Ennek több mint felét három ország állította elő: Németország, az Egyesült Királyság és Franciaország. Az eurózóna 19 országa a teljes uniós GDP 72,9 százalékát adja, Magyarország a 0,8 százalékát.

tartható. Már az eurózána gazdasága is elég nagy ahhoz, hogy ilyen többlet devizaövezeti méretekben ne realizálódhasson, egyszerűen annak léptéke és a világgazdaság felvevőképessége miatt.

Magam máshová helyezném a hangsúlyt, nem tagadva az USA-EU kereskedelmi vitáinak jelentőségét. Persze az Egyesült Államok Németország legnagyobb kereskedelmi partnere, és többletének első helyezettje.

AZ UNIÓ STABIL NÖVEKEDÉSÉNEK JELENLEGI FŐ KOCKÁZATAI:

1. Az EKB mennyiségi lazításának kivezetése

Bár nem világos, hogy a jegybanki pénzteremtés milyen határig folytatható, hiszen történelmileg példátlan és elméletileg sem tisztázott monetáris politikai eszköztárról van szó, mégis annak 2018. év végén történő befejezése, feltehetően némi, a tapasztalatok szerint 9-12 havi időkéleltetéssel új finanszírozási-likviditási helyzetet teremt 2019 végére, 2020-ra. Az euróövezetben 2019-től kibocsátott állampapíroknak ezt követően nem lesz végső, automatikus vásárlója, ami növeli a kockázatot, és a hosszú 5-10 éves lejáratokon mindenképpen növeli a kormányok kamatkadásait. Egy olyan időszakban, amikor európai parlamenti választások lesznek, és egyébként is heves viták várhatóak az új hét évre szóló EU-s költségvetésről.

A mennyiségi lazítás megszüntetése a GDP lefelé irányuló kockázatait erősíti a drágább beruházás- és készletfinanszírozáson keresztül. A készletgyarapodás ugyanis egyes országok kibocsátásnövekedésében jelentős szerepet játszott, és bár valódi értéke egy túlkínálatos gazdaságban megkérdőjelezhető, ez a GDP számba vételének egy eleme.

Mindeközben az EKB éppen az eurózána tartós fizetési mérleg többletére támaszkodva képes lehet hosszú időn keresztül alacsonyan tartani a kamatlábakat. Ez pedig objektíve versenyelőnyt jelenthet az Egyesült Államok vállalatának drágább finanszírozásával szemben. A probléma az euróövezeten belül úgy merül fel, hogy vannak a kiváló minősítésű országok és vállalatok és vannak az éppen csak befektetésre ajánlott minősítéssel rendelkező mediterrán országok és cégek, és e két csoport kamatköltségei szignifikánsan eltérnek egymástól. Sőt, egy kockázatkerülőbb világgazdasági környezetben a különbsétek gyorsan növekedhetnek. Az alapkamathoz viszonyított kockázati kamatfelárat a piac hatá-



Paolo Savona,
Olaszország európai uniós
ügyekért felelős minisztere

KÖTÉLHÚZÁS AZ OLASZ KÖLTSÉGVETÉSRŐL

Az olasz kormány ugyanazt a költségvetési tervezetet fogja ismét az Európai Bizottságnak benyújtani, mint legutóbb, semmit nem változtat rajta - jelentette ki a római kormány „árnyék-pénzügy-miniszterének” tartott Paolo Savona EU-ügyi miniszter. Mondta ezt azután, hogy az Európai Bizottság nem hagyta jóvá az új olasz kormány tervezetét, amely csökkentés helyett növelte a hiánycélt. Rómának három hete van, hogy a költségvetését módosítsa.

rozza meg, és ez nagyon érzékeny a kilátások változásaira. Az elmúlt hetekben ezt láthattuk a német és olasz állampapír-hozamok különbségének növekedésében.

2. Olaszország államadóssága

A taljánok megunták 20 év gazdasági stagnálását, ezért a választásokat nem a hagyományos pártok nyerték. Bár a Renzi utáni baloldali kormány csendesesen, és hatékonyan kormányzott. Mégis, a társadalom többsége nem akart további hosszú éveket várni a reálbérek növekedésére. Az új kormányerők a lényeges gazdasági problémák nagy részét kitétték az asztalra – szegénység, magas munkanélküliség, versenyhátrányt jelentő adórendszer – és ezekre saját programjuknak megfelelő válaszokat kerestek. Mindenesetre a regnáló olasz politikai elit a társadalom akut problémáit komolyan veszi, az adósságok kérdését kevésbé. Ez a 2019. évi költségvetési tervezet magyarázata és üzenete. Kemény választási kényszer lehetett.

Pedig az olasz gazdaság az elmúlt 3-4 évben nem teljesített rosszul. 2013 óta egyre duzzadó kereskedelmi és folyó fizetési mérleg többletet realizál, amely persze nem mérhető a svájci vagy holland mércével, azonban 2017-ben már elérte a GDP 2,8%-át, és ez a szint várható 2018-ban is. Közben az átlagos vállalati termelékenységgel és jövedelmezőséggel jól korelálló feldolgozóipari kapacitáskihasználtság a 2013-as 70%-ról 2018. június végére 78%-ra nőtt, amely megfelel a hasonló amerikai mutatóknak, viszont nem éri el a 85% körüli német-svéd szintet.

A magas államadósság azt is jelenti, hogy szinten tartása illetve csökkentése érdekében a többletek jelentős részét a költségvetés pozitív elsődleges egyenlegének finanszírozására kellett fordítani. A szuverén adósság gyarapodása emiatt az utóbbi 2-3 évben gyakorlatilag szinten maradt, a GDP pedig potenciális szintje alatt, évi 1,3-1,7%-kal bővült.

Az új kormány a társadalom türelmetlenségét letapogatva ezt a tendenciát szakította meg, mintegy 0,4-0,5%-kal emelve a 2019. évi költségvetési hiánycélt. Erre mind az Európai Bizottság, mind a nemzetközi szaksajtó kissé hisztérikusan reagált, pedig a lényegen – az olasz szuverén adósságszinten – alig változtat. Keynes-i multiplikátorhatás, azaz a közráfördítésekénél magasabb kibocsátás ilyen magas kapacitáskihasználtság mellett nem várható. A szegénységet viszont mérsékelheti, egyes háztartások hitelképességét megteremtheti.

Ugyanis az olasz gazdaság alapvető problémája nemzetközi összehasonlításban nem az adósságok szintje, hanem azok megoszlása a kormány, a háztartások és a vállalatok között. A szuper versenyképes Hollandiában a háztartások adóssága a GDP-hez viszonyítva 105%, a U.K.-ban 85%, Franciaországban 58%, és még Németországban is 53%. Olaszországban viszont mindössze 41%. Ez arra utal, hogy kevés a hosszú távon hitelképes háztartás, jogilag nehéz és elhúzódó a fedezet-érvényesítés, és magas lehet a hitelképesség szempontjából nem számba vehető szürkék-fekete jövedelmek aránya.

Az összesített köz- és magánadósság szintje nem kirívóan magas. Annak eloszlása kedvezőtlen: a kormány jelentős, míg a háztartások talán az indokoltnál alacsonyabb adósság terhet viselnek. Az olasz kormány és az Európai Bizottság nemcsak a fegyelmezett költségvetés kialakítására koncentrálhatna. Egyébként is egyes kormányok a túlzott deficit eljárás szankciói alól szinte folyamatosan felmentést kapnak, lásd Franciaország esetét, miért éppen Olaszország lenne a szankciók első célpontja? Miközben az eurócsatlakozás időpontjában sem felelt meg az eurozóna követelményeinek.

Elemelve tehát a teljes olasz adósság-szerkezetet, a munka dandárját annak kevés növekedési áldozatot követelő átcsoportosítására kellene fókuszálni. Feltehetően a végrehajtási eljárás jogi környezetének átalakítását, a jelzáloghitelezést legalább átmenetileg könnyítő és erre a hitelrendszer legalább számviteli oldalról ösztönző, a foglalkoztatás és önfoglalkoztatás kihéberítését egyaránt felölelő kormányzati terv rapid hatályba léptetése javasolható.

Ez a tervezett intézkedéssorozat, és nem a leegyszerűsített hiánycél növelés kiátkozás-szerű kommunikációja jelenthetné az Unió és az olasz kormány közötti vita megoldásának irányát. Az angolszász országok, az Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, teljes köz-és magán adósságállománya magasabb szinteken jár, kereskedelmi egyenlegük jellemzően negatívumot mutat, mégis a hitelminősítők klubja jóval magasabbra értékeli hitelképességüket.

3. Kereskedelmi viták: az USA adminisztráció új megközelítése

A valóban érdes és egyszerűsített trumpista megnyilatkozások ellenére a kereskedelmi kapcsolatok amerikai átalakítása ütemesen, kompromisszumokat is keresve, eredménye-



Fotó: Fehér Ház

HÁROMOLDALÚ MEGÁLLAPODÁS

A NAFTA-t (Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény) felváltó új, háromoldalú egyezményt írt alá október 1-n az USA, Kanada és Mexikó. Ez a kölcsönösségen aélapóul, ami azt is jelenti, hogy az amerikai tejtermékek előtt megnyílik az eddig zárt kanadai piac, az amerikai farmerek a korábbinál nagyobb mértékben exportálhatnak gabonát és szárnyast is. Az acél-, és alumíniumárakra kivetett amerikai védővámok egyelőre életben maradnak.

sen halad. A kereskedelmi egyezség kapcsán a legélesebb amerikai-kanadai vita a kanadai tejtermékek piacának megnyitása körül folyt. A kanadaiak engedtek, mert semmiféle elvi alapjuk nem volt az eddigi státusz fenntartására. Tulajdonképpen akkor ki képviselt protekcionista álláspontot? Az amerikai fél a mexikói tárgyalásokon végülis elfogadta az autógyárak állami támogatását azzal, hogy kvótához, az Egyesült Államokba exportált járművek darabszámához kötötte a vámmentesítést, ami viszont nem éri el a 2017. évi szintet. Addicionális kár tehát nem éri Mexikót, viszont a további autóiipari fejlesztések állami szubvencióját körültekintően kell mérlegelnie.

Az Unió e tekintetben – legalábbis a megjelent kommunikációjában – megkérdőjelezhető irányt követ. Egyrészt – a részletek ismertetése nélkül – könnyedén aggatja, mint a német gazdasági miniszter is, a protekcionista címkét. Nézzük meg a német zászlóshajó járműgyártás kölcsönös atlanti tarifarendszerét. Az amerikaiak fő szabályként 2,5%-os vámot alkalmaznak. Igaz, a szívüknek és autógyártásuknak egyaránt kedves kisteherautó és pick-up kategóriákra 25%-ot. Az európai vámszint ezzel szemben minden járműtípusra 10%. Az európai export jelenleg az amerikai kivitel 12-szeresére rúg egymás piacain.

Az EU által a WTO-tagok felé alkalmazott kedvezményes, nem-mezőgazdasági termékekre kiterjedő általános 5%-os vámtarifája magasabb, mint a 3,5%-os amerikai. A gazdasági fejlettségében alapvetően nincs eltérés, a különbség nem indokolt.

Úgy vélem, az EU-nak eminens érdeke a hasonló érték alapú Egyesült Államokkal egy átfogó kereskedelmi megállapodás. Ezt

a vezetők között esetleg fennálló kulturális és viselkedésben megnyilvánuló távolságok nem befolyásolhatják. Az európai gazdaság veszíthet többet. Önmagában nem a fennálló keretek megváltoztatására irányuló amerikai szándéknyilvánítás formáit, hanem annak tartalmát és elvszerűségét kellene megítélni. Németországnak pedig el kellene fogadnia azt a tényt, hogy hosszú időszakon keresztül évi 7-8%-os GDP-hez mért kereskedelmi többlet nem realizálható.

Amíg az észak-amerikai és európai partnerekkel, beleértve az Unióból kilépő Egyesült Királyságot is, az USA megállapodásra jutott, illetve feltehetően megállapodásra jut, addig a kínai-amerikai kereskedelmi vita nagyhatalmi rivalizálással nehezített éles érdekellentét, eltérő megközelítést jelent.

Ebben a tárgyalássorozatban a legnagyobb a távolság a fennálló, és összességében megkérdőjelezhető kínai kereskedelmi gyakorlat és befektetésszabályozás, valamint az amerikai adminisztráció által követelt változtatások között. Ha már feltétlenül címkézni kellene, akkor inkább a kínai szabályok a protekcionista. A Trump-adminisztrációnak, súlyosbítva a szellemi tulajdon rendszerszerű és államilag eltűrt eltulajdonításával, egyszerűen ebből lett elege. A gyors és egyoldalú amerikai lépések persze durva nyomásgyakorlást jelentenek, de tulajdonképpen milyen eszközökkel lehetne a kínai kormányt kompromisszumokra szorítani?

Összességében a kereskedelmi viták bizonytalanságot és átmeneti visszaesést va-

LASSULT A KÍNAI NÖVEKEDÉS

A kínai statisztikai hivatal adatai szerint Kína hazai összterméke (GDP) éves összevetésben 6,5 százalékkal bővült a július-szeptember közötti időszakban. Ez 2009 első negyedéve óta a legalacsonyabb növekedési ütem.

lóban okozhatnak. Alkalmat adnak azonban arra, hogy a felek elvszerűen, és kölcsönösen előnyösen változtassák meg a feltételeket, és kiegyensúlyozottan tovább csökkentsék tarifális és nem-tarifális kereskedelmi akadályait.

4. A kínai növekedés kockázatai

Bár a Nemzetközi Valutaalap októberben megjelentetett világgazdasági előrejelzésében az idei növekedést 0,2%-kal rontva 3,7%-ra rontotta, elemzéseiben most már rendszeresen felhívja a figyelmet Kína adósságalapú növekedésére.

Kína 1 évvel ezelőtt még szavakban, és részben tettekben is, eltökéltnek tűnt abban, hogy bankrendszerét, különösen árnyékbank rendszerét szigorúbban és átláthatóbban szabályozza, sújtva és középtávon konszolidációra kényszerítve az ország középbank szektorát.

A gazdasági növekedés politikai fókuszja azonban az elmúlt hetekben felülírta ezt a törekvést. A kínai jegybank csökkentve a hitelintézetek tartalékolási kötelezettségeit, és ezzel újra inkább a hitelexpanzió oldalára állt. 2018 első 8 hónapjában a kihelyezett hitelek összege az előző év azonos időszakához viszonyítva nominálisan majdnem 9%-kal nőtt, 2%-os maginfláció mellett.

Kína és India világgazdasági átlagot lényegesen meghaladó növekedése olyan súlyú tényező, hogy különösen Kína adósságvezérelt növekedésének hirtelen törése komoly hatással lehet az európai exportőrökre és közvetlen tőkebefektetőkre, különösen Németországra. Az eladósodott állami vállalati szektor kiterjedtsége nem tartható fenn. Az Unió felé irányuló, 2017-ben, több, mint 178 Mrd eurós kínai többlet a közeljövőben mérséklődhet, azonban ez együtt jár a belső fogyasztás erős, az utóbbi években 10% körüli dinamikájának visszaesésével.

Összességében a magas beruházási hányad mellett kiváló exportteljesítményt és növekvő háztartási keresletet felmutató eurózonának fel kell készülnie arra, hogy a konjunkturális üzleti ciklusok egyszer véget érnek. A kereskedelmi és gazdasági vitákat, mind az Egyesült Államokkal, mind az Egyesült Királysággal ezért lehetőleg megegyezéssel kellene lezárni. A monetáris stimulusok és az amerikai adócsökkentés okozta pozitív hatások lassan kifutnak.

Mérsékeltbb növekedéssel jellemezhető gazdasági környezetre kellene a döntéshozóknak felkészülniük.

Kelemen Gábor



ERŐS MAGYAR CÉGEK: kellenek-e, lehetnek-e, **ha igen**, miért nem?

EGY 2019 TAVASZI KONFERENCIA ELÉ

A Cégérték 2018. szeptemberi számában bemutatott elemzés, mely azt vizsgálta, hogy a 90-es évek privatizációjában miként vettek részt a magántőkéből vállalatokat vásárló magánbefektetők, beszélgetésre, vitára és tovább gondolkodásra sarkallt bennünket. A cikkben a CMBP kutatói is elismerték, hogy bár úgy tűnik, nagy számban voltak akkoriban olyanok, akik pénzért vásároltak vállalatokat, nincs szükség mély elemzésre annak megállapításához, hogy az akkori kb. 700, magántőkéből privatizált cég jogutódlási értelemben szinte egyáltalán nem fedeli le a mostani kb. 1000 komolyabb hazai magántulajdonú céget (az elemzés elvégzését egyébként tervbe vettük). A mai hazai közép- és nagyvállalatok majdnem mind a 90-es évek „start-upjai”. Amivel persze nem akarjuk azt sugallni, hogy ezek lettek volna az akkori idők globális műszaki innovátorai – ezeknek a cégeknek jobbra megvolt a gyökerük a 80-as évek hazai állami vállalataiban, illetve az azokhoz kapcsolódó melléküzemágakban, GMK-kban és VGMK-kban, hiszen gyökerek nélkül újat általában akkor lehet létrehozni, ha az újdonság a teljes elérhető piacon kifejezetten úttörő jellegű. Ezek a cégek – különösen a 90-es évek elejének kereskedelmi liberalizációját is figyelembe véve – meg ritkán voltak ilyenek.

A manapság létező hazai közép- és nagyvállalatok mai és jövőbeni története szempontjából ugyanakkor érdektelen, hogy a 90-es években kik vásároltak pénzért cégeket. Az az érdekes, hogy az akkori vállalkozók (beleértve a privatizátorokat is) hogyan és milyen alapról indultak. Adódik a kérdés: 30 év múlva a mostani 1000 cég helyét is teljesen átveszi majd 1000 másik cég? Mi az alapja ezen 1000 cég sikerének? Mik a hiányosságai? Hogyan örökíthetőek át ezek a cégek a következő 30-50 évre? Irracionális álmok helyett mik a valós célok? A témában tervezett MGYOSZ – CMBP konferencia kapcsán Lakatos Péter, a MGYOSZ társelnöke, a Videoton tulajdonosa valamint Szendrői Gábor, a CMBP egyik ügyvezető partnere az alábbi közös cikkben elemzik a helyzetet. Írásuk vitaindítónak, gondolatébresztőnek is tekinthető.



Lakatos Péter, az MGYOSZ társelnöke, a Videoton egyik tulajdonosa



Szendrői Gábor, a CMBP egyik ügyvezető partnere

A hazai magántulajdonú cégek többnyire még a magyar környezetben sem kellően nagyok. Hiszen még a legnagyobb is csak 54. az árbevétel alapján összeállított Figyelő Top200-ban. A méretes hazai tulajdonú cégek között kevés a brand. Kevesen jutnak el a hozzáadott érték-láncban olyan magasra, ahol már a brand, a tudás és az egyedi termék specialitásai és képességei megjelennek az árakban, a marginban és a nyereségben. Ugyanakkor akár a legnagyobbakat, a Privát Top 100-at, akár a méretben a mi definíciónk szerint középvállalati szintet elérő vállalatokat (ahol a küszöbérték az 1 millió EUR-s EBITDA) nézzük, nemzetgazdasági szerepük jelentős, a dinamikus és fenntartható gazdasági növekedéshez még sokkal több ilyen vállalatra lenne szükség. A gazdaság szempontjából fontos tehát, hogy legyen képünk a sorsukról. Ahhoz, hogy megjósolhassuk, hogy mi lehet a mai nagyobb hazai tulajdonú magánvállalatok szerepe 30 év múlva, mivel lehet segíteni továbbiak megerősödését és kialakulását, fontos látnunk a mai sikeres cégek mögötti történeteket, értékelnünk jelenüket (erősségeiket és kihívásait), európai és Európán kívüli versenytársaikhoz viszonyított pozíciójukat, és ezek alapján lehet megfogalmazni a jövő lehetséges kimeneteit, és a vélelmezett legjobb gyakorlatokat.

I. A HAZAI KÖZÉPVÁLLALATOK JELLEMZŐI, EGY EMPIRIKUS MEGKÖZELÍTÉSSEL

Bár az adatok mély elemzése még nem készült el, 2019. szeptemberre várható, az már az előzetes szemrevételezés alapján is nyugodtan kijelenthető és empirikusan is alátámasztható, hogy a mai top magáncégek listája szinte egyáltalán nem fed át a 90-es évek elején magántökből privatizált kb. 700 cég listájával: a mai komolyabb magáncégek a 90-es évek „start-upjai” és „spin-offjai” közül kerültek ki. Az akkoriban magántökből privatizált cégek legtöbbször kikerült a magyar magántulajdonú vállalat kategóriájából (tőzsdére léptek vagy külföldi cég tulajdonába kerültek), vagy méretben mára nem illenek a fenti definíció szerinti középvállalati méretbe, mások pusztán ingatlantulajdonosként

kivonultak a termelőszférából, végül sokan felszámolás alá kerültek. Ezen fejlemények részleteit fogja a CMBP a következő tavasszal elemezni.

Mik ezeknek a vállalkozásoknak a fő jellemzői? Történetünk szempontjából a legfontosabb, hogy a cégek alapítói már a rendszerváltás előtt általában kulcspozícióban voltak akkori (állami) munkahelyükön, a későbbi üzletvezetéshez elengedhetetlen információkkal, menedzsment gyakorlattal rendelkeztek, és sokszor egyetemi vagy szakiskolai „évfolyamelsők” voltak, akik a későbbi nemzetközi középvállalati versenytársaikhoz és tárgyalópartnereikhez képest gyakran jelentős tudás- és szellemi kapacitásbeli plusszal rendelkeztek. Ők azok, akik ha a Lajta túlpártján születnek, esetleg a szüleik 56-ban emigrálnak, jellemzően sikeres magánvállalkozókká vagy nagyvállalati felsővezetőkké váltak volna. A rendszerváltás hajnalára kulcspozícióba kerülők jellemzően 30-40 évesek voltak, azaz a 90-es években a „startupperek” és az „üzlet továbbvivők” nem a 20-as éveikben alapították első vállalkozásukat, amiből az következik, hogy a legtöbb ilyen cég tulajdonosa már túl is van a 60-on, amit a statisztikák is visszaigazolnak.

Milyen környezetben indultak és működnek ezek a cégek? Kemény hegymenetben: nagyon szétaprózódott piacokon, nemzetközi versenytársaikhoz képest sokszor jelentősen elmaradó munkaerő- és tőkehatékonysággal. Ennek egyik legfőbb oka az őket kiszolgáló üzleti környezet minősége, a közeli beszállítói lánc fejletlensége, a szakmai támogatást nyújtani hivatott felsőoktatási és a szakmai utánpótlást képző középfokú oktatás hozzáállása és minősége.

Mindez az első pillanattól kezdve, a nemzetközi versenytársakkal összemérve, minimális piacvédelem nélkül.

Valószínűsíthető, hogy azok a cégek, és/vagy a vezetőik, akik ilyen körülmények között ki tudtak emelkedni, induláskor speciális tudással és adottsággal rendelkeztek vagy viszonylag hamar szert tettek ilyenre.

Adott tehát egy idősödő tulajdonos-vezetői réteg, erősen versenyző gazdasági környezetben. Az ideális

utódlás természetesen a házon belül ki-nevelt utánpótlás olyanokból, akik nemzetközi iparági tapasztalatot szereztek. Ez a forgatókönyv természetesen a leg-ritkábban áll össze. Egyrészt ezt a tudatos felkészülést 10-15 éve kellett volna megkezdeni (amikor épp elkezdett futni a szekér, és máris beütött a válság), másrészt közismerten és elszomorítóan kicsi az átjárás a nemzetközi cégek és a hazai magánvállalatok között. Sokéves előkészítés hiányában a továbblépésre ebben a helyzetben triviális megoldás lenne, hogy ezek a cégtulajdonosok tapasztalt felsővezetőket vonnak be maguk helyett. Tapasztalat ugyanakkor, hogy a hazai középvállalkozások a leg-ritkábban tudnak nemzetközi hátterű cégtől közép- és felsővezetőt bevonítani. Érdemes lenne ennek okait feltérképezni (a 2019 tavaszára tervezett

A rendszerváltás hajnalára kulcspozícióba kerülők jellemzően 30-40 évesek voltak

konferenciának egyik célja, hogy ezt is körbejárjuk): lehet, hogy a jövedelmi igények összeegyeztethetetlenek, ami direkt kapcsolatban lehet egyrészt azzal, hogy a hazai középvállalkozások általában jelentősen kevésbé hatékonyak, tehát fizetési képességük is alacsonyabb, mint a multi háttérű társaiké. Másrészt tapasztalat, hogy mivel a hazai vállalat-tulajdonosok tipikusan osztalék ágon veszik ki nemcsak tőkejövödelmüket, hanem munkajövödelmüket is, egy jól fizetett közép- vagy felsővezető drágábban való alkalmazása a fizetési struktúrában feszültségeket okozhat egy-egy vállalkozásnál. Oka lehet ennek az is, hogy az elérhető menedzserek csak szűk funkciókban képzetek, vagy az, hogy a hazai középvállalatok meg sem próbálják nemzetközi háttérű menedzserek bevonását. De tapasztalatunk szerint sokszor ez a kérdés egy pszichológiai - technikai gát által is determinált. Itt arra gondolunk, hogy sok tulajdonos nem érti pontosan, hogy mikor döntött jól és hogyan döntött egy-egy, cégét érintő sorsdöntő

kérdésben, azaz nem tudja, hogy mástól mit és hogyan kell elvárnia, hogy döntson, és hogyan tudja azt kontrollálni. Ehhez jön még az, hogy tulajdonosként olyan széles körben foglalkozik a cége ügyeivel, hogy maga helyett egyből nem talál hasonlóan multipotens vezetőt; saját munkáját pedig költségérzékenységi okokból, vagy büszkeségből nem osztja többfelé, esetleg egyszerűen mert nem is látott közelről ilyent, azaz hiányzik az a cégvezetési és -szervezési know how, amire alapozva egy ilyen lépés megtehető lenne.

Ha képzett menedzserek cégbe való integrálása nem megy, akkor adódhatna az a lehetőség, hogy fiatalokat neveljenek ki vezetőnek. De tapasztalatunk szerint ez sem megy széles körben. Azaz ritkán tudnak fiatalokat (sokszor a saját leszármazottat sem) bevonítani, hogy végigmenve a ranglétrán, megtanulják a cég és az iparág működését, és átvehessék a céget. Vizsgálódó, hogy ennek mi lehet az oka. Nem az-e a baj, hogy ugyanakkora eredményhez itt jóval nagyobb erőfeszítés szükséges, ami miatt az extra tehetségekre van szükség, és azoknak az embereknek ma vannak jobb alternatívái (külföldön akár?).

Ráadásul még az sem egészen világos, hogy lenne-e kiket bevonítani? Megint csak általános cégtulajdonosi tapasztalat, hogy a 90-es évek második felében és a 2000-es éveknek az egyetemi krémje kétféle életutat választott, ami komoly felhozatali hiányt okoz a potenciális vállalatvezetőkben. Ezek az emberek vagy multik felé vették az irányt, vagy külföldön vannak. A multi-vállalatok a szervezet siló-szerű kialakításának megfelelően „egy ügyű” (szigorúan nem egybe írva) feladatkörben, vagy csak termelésel, vagy csak pénzügyekkel, vagy pedig egy-egy egyéb funkcionális területekkel foglalkoznak. Stratégia, nemzetközi értékesítési, ellátási lánc kialakítással pedig kifejezetten ritkán, hiszen azt tipikusan vállalatközpontból, központilag intézik – ugyanis a piachoz közelség nemcsak az értékesítésnél fontos, hanem a termékekre kapott visszajelzések közelsége, valamint az igények feltérképezése és a termékfejlesztésbe való becsatornázása miatt is. A legjobbak közül sokan külföldön vannak, elsősorban szintén funkcionális szerepben. Ha mégis valamiféle „general manager” pozícióban

lennének, akkor az a tudás sokszor nem konvertálható magyarországi „general manager” know-how-vá, és nekik még nehezebb attraktív ajánlani a jövedelem – életminőség (stressz)– perspektíva háromszögben.

Mi is tehát összefoglalóan a helyzet?

Komoly cégek vannak, ha kevesen is; jól teljesítenek; de általában időszedő tulajdonosok menedzserek, és bár sokat gondolkodnak a kérdésről, nem látszik, hogy lenne tervük a jövőre. Különösen annak tükrében, hogy tapasztalatunk szerint bármiféle terv implementálása legalább 3-5 évbe telik. Sokan azzal áltatják magukat, hogy azért nincs terv, mert annyira bizonytalan még a közeli jövő is, annyi minden változik, hogy nem érdemes terveket készíteni. Mi úgy látjuk, hogy azért nincs terv, mert a cégvezetőknek nem áll össze életszerű, végrehajthatónak tűnő válaszuk a felmerült kérdésre és értelem-szerűen minták, jó gyakorlatok sem állnak rendelkezésre a magánvállalatok 40 éves „kimaradása” okán.

II. PILLANTÁS A JÖVŐBE: HOVA TOVÁBB MAGYAR KÖZÉPVÁLLALATOK?

A jelenlegi hazai középvállalatok nagygyá válásának az előző pontban elemzetteken túl további alapvető kihívásait találkozzunk.

Keves olyan magyar cég van, aminek tényleg versenyképes saját terméke vagy tudása (technológiája, know-how-ja, stb) van, amivel ki tud lépni a világ verseny piacára. Legalábbis a világ fejlettebb fele irányába – ugyanis vannak olyan területek (Közép Ázsia, mint Üzbegisztán, Délkelet Ázsia, mint Vietnám), amelyek sok szempontból még nálunk alacsonyabb szinten állnak, tehát egyik oldalról egy költséghatékony magyar termék és tudás versenyképes vagy előremutató lehet, másrészt maga az üzleti modell, az út, ahogy a hazai vállalatok kifejlődtek hasznos tanulsággal, átültethető know-how-val szolgálhat. Jellemző probléma, hogy sok esetben hiányzik a vállalkozó készség és a vállalkozó képesség arra, hogy külföldre kilépve próbáljon a cég érvényesülni. Nem elhanyagolható módon ennek sokszor oka az is, hogy a fő döntéshozó nem beszél idegen nyelvet, és az a magabiztosság, ami a szemé-

lyes tehetségével sikerre vitte itthon (és sokszor cége versenyképességének az alapja volt), a hatékony kommunikáció és metakommunikáció hiányában elillan. Szerencsére tapasztalatunk szerint van, akinek ez sem okoz gondot – tudunk termékét 90% fölött a világpiacon értékesítő mérnökökről, aki nem beszél nyelvet, mégis lelkesen utazik ügyfeleihez, tolmáccsal. Harmadik azonosított nehézség, hogy egyre inkább hiányoznak azok az egyes országokat ismerő külkereskedők, aki egy-egy céget rutinból támogatni tudnak a piacra lépésben, és akikhez megalapozott bizalommal lehet fordulni.

”Azért nincs terv, mert a cégvezetőknek nem áll össze életszerű válaszuk a felmerült kérdésekre

Ezt a piacra vitelt a japánok a kereskedőházakkal oldják meg; a hazai állami kereskedőház koncepciója viszont részben a gyökértelesség, részben a megalapozott igények hiánya miatt megbukni látszik, a meglévő, régi kapcsolatrendszer alapján működő kereskedők pedig – a rendszerváltáskori alapítókkal együtt – kiöregsznek. Újak pedig, az ő tanulásukat anno a KGST védőhálójának háttérével „megfinanszírozó” nagyvállalatok híján ezeken a pályákon nem látszanak. Külön problémaként azonosítható, hogy bár lassan az „üzleti coachok” országa lettünk, az ország szűkében van az egyes szakterületeken a középvállalatok igényeihez és pénzügyi lehetőségeihez igazodó, jó szolgáltatást nyújtó (brand-építő, PR-os, marketinges szolgáltatásokat világszinten nyújtó) szakembereknek és szakcégeknek. Ez a hiány nyilván nem független attól, hogy azok a vezetők, akik valamilyen okból a multinacionális cégektől kikerülnek, általában nem az üzletépítésben és a minden funkciót felölelő vállalatépítésben szereztek tapasztalatot. A cégtulajdonosnak sok esetben tehát mindent magának kell csinálnia; sokszor megelégszik a B2B üzletekkel, brand nélküli beszállítói szereppel; saját termék kifejlesztésére és márkáépítésre kevesen vállalkoznak.

Végül makroszinten gondolkodva felmerül, hogy nem okozott-e megoldhatatlan helyzetet, hogy az ország egy csapásra teljesen kinyitotta kereskedelmi határait? Van-e arra mód, hogy a középszintű jövedelem csapdjából (middle income trap) a magyaréhoz hasonló nyitott gazdasággal, azaz a protekcionizmus teljes hiányával ki lehessen kerülni? Ez a protekcionizmus jobb esetben lehetett volna egy összehangolt európai stratégia része, rosszabb esetben önkényes unilaterális állami beavatkozás. A 2010 óta működő magyar kormányzat

A cégtulajdonosnak sok esetben mindent magának kell csinálnia

erre a kihívásra azt a választ fogalmazta meg, hogy azon területeken (ezek jobbra szolgáltatások és az építőipar), ahol a belső piac kiszolgálása hazai szereplőkkel méretgazdaságossági és technológiai szempontból racionálisan megvalósítható, szabályozással és verbális intervencióval – sokszor akár komoly szakmai múlt nélküli – hazai szereplőket igyekezett helyzetbe hozni. Logikusan ezekben az iparágakban éppen azért kicsi a nemzetközi piacra lépés esélye, ami miatt a beavatkozás egyáltalán eséllyel megvalósítható volt. Azok a szereplők és azok az iparágak, amelyeknek esélye lenne a külföldi kilépésre, ilyen támogatást nem kapnak, de legyünk őszinték: ennek egyetlen a maitól eltérő módja (EU támogatások, nagyvállalati támogatások, egyedi kormánydöntés alapján meghozott támogatási szerződések) sem magától értetődő. Annak bizonyítása ugyanakkor, hogy ezek széles körben segítették a hazai középvállalatok hosszú távú növekedését, még hátra van. Nem érvelve amellest, hogy az államnak be kéne lépnie ezekbe az iparágakba is, vetjük fel: van-e esély ezek nélkül? Van-e példa arra, hogy ilyen állami beavatkozás nélkül egy ország kilépett a middle income trapból? Ösztönösen az innovációs képesség, termékefejlesztői és korai technológia-adaptálási képességben kellene előrelépniük, azonban az elmúlt 25 év állami programjai, megfelelő egyetemi

és kutatóintézeti „alapszövet” hiányában nem bizonyultak elég hatékonyak.

Adódik viszont a kérdés: ennyi probléma mellett jellemzően miben van a titkuk a nemzetközi terepen sikeres magyar tulajdonú közepes és nagy vállalatoknak?

- A hazai környezetben az erőforrások koordinációjában – hiszen vezetőknek egy viszonylag fejletlen intézményrendszerben és beszállítói infrastruktúrában lavírozva kell egyedül sok felelősséget vállalva helyt állniuk;
- az állandóan változó viszonyokhoz való adaptációban – hiszen egy permanens mozgásban lévő globális rendszerhez kell idomulniuk úgy, hogy az epicentrumoktól messze működnek és sokszor másodlagos információkból építkeznek;
- szellemi kapacitásban és munkamennyiségben – hiszen ezek a cégek az „osztályelső” által lettek létrehozva, azaz maguk a vezetők a nemzetközi összehasonlításban is sokszor kimagasló szakmai és szellemi képességekkel rendelkeznek, és a fejlettebb országokban lévő versenytársaikhoz képest évtizedeken keresztül extra személyes erőfeszítéseket tettek és tesznek.

Jól látható, hogy ezek az erősségek önmagukban a globális terjeszkedéshez ritkán elegendőek.

III. MIT LEHET AKKOR TENNI?

Egyértelműen használható receptet ma (még?) nem tudunk adni. Mi azon leszünk, hogy a következő fél évben, míg a konferenciára készülünk, egyre több válasznak legyen. És reméljük, maga a konferencia is lépés lesz a válaszadás felé vezető, soha véget nem érő úton.

Mégis, vannak gondolataink, mik lehetnek a recept egyes elemei. A teljesség igénye nélkül, a következőket tartjuk mindenképpen fontosnak:

1. Külföldről releváns tapasztalatokkal rendelkező emberek hazahozatala.
2. Versenykörülmények között sikeres, közepes méretű vagyont szerzett, menedzsmenttapasztalatokkal rendelkező 40-50 éves réteg megszólítása, társtulajdonosként vagy végső tulajdonosként való bevonása a menedzsmentbe. Itt két kérdés van:

- a. egy cég alapítója mennyiben hajlandó társtulajdonost bevonni
 - b. a 40-50-es menedzser rétegnek ez mennyire érdekes lehetőség / milyen más alternatívái vannak / mennyire befogadó a közeg / mennyire készek maguk a változásra.
3. Kimagasló tehetségű fiatalok bevonása, felnevelése és hosszú távú motiválása.
 4. Iparágakon belüli tulajdonkoncentráció az agilisabb piaci szereplők vezetésével.
 5. Fejlettebb gazdaságokból „levett” core tudások és piaci kapcsolatok átvétele, megvásárlása, a meglévő gyártási, szolgáltatási képességekhez nemzetközi B2B brandek megszerzése.
 6. A fejlődő, Magyarország fejlettségi szintjénél rosszabb helyzetben lévő országok felé nyitás befektetéssel, kereskedelemmel. Ugyanezen helyeken még meglévő kapcsolatrendszerre támaszkodva piaci, low-budget alapon a (régi Medicoros, Egis-es és Richter-es) illetve új kapcsolatrendszer kiépítésével decentralizált, kereskedői, ügynöki hálózatok kialakítása, sikerdíjas támogatása.
 7. A már egy sikeres, többnyire nemzetközi exitet megvalósító és ezáltal komoly személyes likvid vagyonnal rendelkező vállalkozók bevonása újabb, nemzetközi pályára esélyes projektekbe.
 8. Motiválni a hazai tulajdonú vállalatok innovációit, elismerve a kezdeti lépéseket és az apró inkrementális előrelépéseket, ahogyan a távol-keleti kisebb és nagyobb tigrisek tették.
 9. A hazánkba betelepült multinacionális cégekben megszerzett tudás és kapcsolatrendszer bázisán támogatni az önálló vállalkozásban érdekeltet, társulva velük, vagy finanszírozva őket.

A továbblépés lehetséges útjainak meghatározása különösen fontos ma és a következő 3-5 évben, míg a hazai középvállalatok a jelenlegi tulajdonosok kezében vannak. Felhívjuk és felkérjük a Magyar Gyáripar összes olvasóját az együttgondolkodásra; akinek javító ötlete van a fentiekhez, az alábbi elérhetőségeken megtalál minket; mi nyitottak vagyunk a válaszok közös keresésére.

Lakatos.Peter@videoton.hu
Gabor.Szendroi@cmbp.hu

AZ EGYENLŐ DÍJAZÁS NAPJA: NOVEMBER 3.

Az Európai Unióban a nők még ma is átlagban 16,2%-kal kevesebbet keresnek, mint a férfiak. Az Egyenlő Díjazás Napja az idei évben november 3-ra esik. A dátum azt az időpontot jelzi, amelytől a nők a férfi kollégáikhoz képest szimbolikusan nem kapnak fizetést a munkaév hátralévő 16%-os részére.

E nap kapcsán Frans Timmermans első alelnök, továbbá Marianne Thyssen és Věra Jourová biztos a következő együttes nyilatkozatot tette:

„A nők és a férfiak egyenlők egymással. Ez az EU egyik alapértéke. A nők azonban még napjainkban is két hónapig lényegében ingyen dolgoznak férfi kollégáikhoz képest. Ez a helyzet elfogadhatatlan.

A nők 16,2%-kal kevesebbet keresnek, mint a férfiak. A nemek közötti bérszakadék nem csupán elvben tisztességtelen, hanem a gyakorlatban is. A nőket bizonytalan helyzetbe kényszeríti életpályájuk során, sőt nyugdíjba vonulásuk után még inkább, tekintettel a nemek közötti 36,6%-os nyugdíjkülönbségre.

Bár az egyenlőtlenségi probléma azonnali megoldására nincs mód, bizonyos lépésekkel konkrét változások érhetők el. A Bizottság számos javaslatot terjesztett elő a munkahelyi és a magánéleti egyenlőtlenségek kezelésére. Itt az ideje, hogy a konkrét eredmények elérése érdekében az Európai Parlament és a Tanács lépjen ezekben a kérdésekben, például a dolgozó szülők és gondozók szülői szabadsággal kapcsolatos jogainak bővítésével.

A közzétett új adatok megerősítik a munka és a magánélet közötti egyensúllyal kapcsolatos európai bizottsági jogalkotási javaslatok mielőbbi elfogadásának szükségességét. Az európai polgárok harmada nem tudott családi szabadságot kivenni tavaly, és tíz férfiből mindössze négy vett igénybe (vagy tervez igénybe venni) szülői szabadságot. Ez nem méltányos, és nem is fenntartható.”



Foto: Holland Külgügyminisztérium

Frans Timmermans



Foto: EU2016 SK

Marianne Thyssen



Foto: Arno Mikštor, Aron Urb

Věra Jourová

A BÉRSZAKADÉK OKAI

A bérszakadék mögött több tényező húzódik meg: a nők gyakrabban dolgoznak rész-munkaidőben, nehezebben kerülnek vezető pozícióba, alacsonyabb fizetéssel járó ágazatokban dolgoznak, és gyakran elsődleges felelősséget vállalnak a család gondozásáért. E tényezők kezelésének egyik módja a család és munkahely közötti egyensúly javítása, ami a Bizottság irányelv javaslatának elfogadásával érhető el.

A szociális jogok európai pillérével összefüggésben a Bizottság intézkedéseket hozott annak érdekében, hogy a dolgozó szülők és gondozók előmenetele biztosított legyen, és eközben lehetőségük nyíljon családjuk gondozására is. A munka és a magánélet közötti egyensúlyt elősegítő bizottsági javaslat része az a jog, hogy az apák a gyermekük születésekor legalább 10 napos szabadságot vehessenek igénybe. A fizetett szülői szabadság a nők és férfiak számára egyenlő, nem átruházható joggá válna, ami erős ösztönzést jelentene a férfiak számára e lehetőség kihasználására, szemben azzal, hogy a nők hosszú ideig szüneteltetik karrierjüket, miközben a férfiak gyorsan visszatérnek a munkába. Az intézkedés végül a nők munkaerő-piaci részvételét is növelni fogja. Az Európai Parlamenttel és a Tanáccsal folytatott tárgyalások folyamatban vannak, és az év végéig elérhető a megállapodás. A Bizottság minden felet arra ösztönöz, hogy ambiciózus kompromisszumra törekedjen.

Az október 26-án közzétett új Eurobarométer-adatok aláhúzzák e jogalkotási javaslat

NYOLC TEENDŐ

a nemek közötti bérszakadék megszüntetésére:

- 1) Az egyenlő díjazás alapelveinek hatékonyabb alkalmazása
- 2) A foglalkozásokban és ágazatokban mutatkozó szegregáció elleni küzdelem
- 3) Az üvegplafon áttörése: a vertikális szegregáció elleni küzdelem
- 4) A gondozói helyzetből eredő hátrányok kezelése
- 5) A nők készségeinek, erőfeszítéseinek és feladatköreinek fokozottabb értékelése
- 6) Küzdelem a láthatóságért: az egyenlőtlenségek és a sztereotípiák leleplezése
- 7) A nemek közötti bérszakadékra való figyelemfelhívás és azzal kapcsolatos tájékoztatás
- 8) A partnerségek megerősítése a nemek közötti bérszakadék felszámolása érdekében



mielőbbi véglegesítésének fontosságát. Emellett a Bizottság tavaly előterjesztette a nemek közötti bérszakadék kezelésére irányuló cselekvési tervet, amelynek célja az egyenlőtlenséghez hozzájáruló különböző tényezők elleni küzdelem.

FELMÉRÉS A MUNKA-MAGÁNÉLET EGYENSÚLYÁRÓL

Az Egyenlő Díjazás Európai Napja alkalmából az Európai Bizottság közzétette azt az Eurobarométer felmérést, amely bemutatja, hogyan vélekednek az európai polgárok a munka és a magánélet közötti egyensúlyról. A felmérésből többek között kiderül, hogy a 65 évnél fiatalabbak közel egyharmada (31 százalék) számára nem állnak rendelkezésre rugalmas munkafeltételek. Magyarország esetében a válaszadók szerint ez az arány 10 százalékkal magasabb, 41 százalék. Ami az apasági szabadságot illeti, uniós átlagban a 65 év alatti férfiaknak mindössze 41 százaléka élt vagy kíván élni ezzel a lehetőséggel. Magyarországon a válaszadók harmadáról mondható el ugyanez.

Mind az unióban (52 százalék), mind Magyarországon (49 százalék) magas azoknak az aránya, akik szerint a nők könnyebben tudnak családi szabadságra menni. Arról is sokan meg vannak győződve, hogy ha szabadságot vesznek ki, az hátrányos következményekkel jár a karrierükre nézve, uniós szinten a válasz-

A NEMEK KÖZÖTTI BÉRSZAKADÉK AZ EU-BAN STAGNÁL, MERT

- a munkaerőpiacon kiterjedt szegregáció tapasztalható,
- a munka és a magánélet közötti egyensúlyra vonatkozó nem megfelelő politikák tartósan fennálló sztereotípiákat táplálnak,
- az átláthatóság hiánya megkülönböztetést tesz lehetővé.

adók 39 százaléka, Magyarországon pedig a megkérdezettek 30 százaléka vélekedett így.

UNIÓS CSELEKVÉSI TERV A NEMEK KÖZÖTTI BÉRSZAKADÉK KEZELÉSÉRE

A Bizottság 2018–2019-re szóló cselekvési tervet fogadott el a nemek közötti bérszakadék kezelésére. A terv nyolc kulcsfontosságú cselekvési területet határoz meg. Ez idáig 3,3 millió eurót költött az EU olyan projektek támogatására, amelyek célja a pályaorientációval és a pályaválasztással kapcsolatos sztereotípiák elleni küzdelem. A következő hetekben a Bizottság nyilvános konzultációt indít a célok elérését elősegítő ötletek összegyűjtésére és annak felmérésére, hogy hogyan működnek a gyakorlatban az egyenlő bérezést előíró jogszabályok. A Bizottság javaslatot tett országspecifikus ajánlásokra, valamint az európai szemeszter keretében elfogadandó, a nemek közötti bérszakadékról szóló visszajelzések készítésére is.

A Bizottság megkezdte a férfiak és nők közötti esélyegyenlőség és egyenlő bánásmód elvének a foglalkoztatás és munkavégzés területén történő megvalósításáról szóló irányelv értékelését is. Az értékelés többek között az érdekelt felekkel, különösen a szociális partnerekkel és a tagállamokkal folytatott megbeszéléseken fog alapulni. Novemberben nyilvános online konzultáció indul.

EB Magyarországi Irodája

A FOGYASZTÓI BIZALOM

megítélésében csökken az eltérés Kelet- és Nyugat-Európa között

Noha a nyugat-európai piacok szereplői továbbra is jobban teljesítenek a fogyasztók szemében, a legnagyobb átlagos teljesítményjavulás idén is Kelet-Európában valósult meg; csökken az eltérés Kelet- és Nyugat-Európa között a fogyasztói elégedettség tekintetben – jelentette ki Vera Jourová jogérvényesülésért, a fogyasztópolitikaért és a nemek közötti esélyegyenlőségért felelős uniós biztos egy friss felmérés eredményét ismertetve.



A legfrissebb felmérés eredménye szerint a fogyasztók mindössze 53 százaléka bízik abban, hogy a szolgáltatási ágazatokban működő vállalkozások betartják a fogyasztóvédelmi szabályokat, az áruforgalomban ez az arány 59 százalék.

Az uniós tagállamok többségében az internetszolgáltatást és a mobiltelefon-szolgáltatásokat továbbra is a legproblematikusabb területek közé sorolják. A fogyasztók mintegy 20 százaléka szembesült nehézségekkel ezekben az ágazatokban az elmúlt év során. A megkérdezettek legalább 10 százaléka panaszkodott a televízió-előfizetésre, a vezetékes telefonszolgáltatásra, az infokommunikációs technológiai és elektronikai cikkek értékesítésére, illetve a vasúti és városi közlekedésre.

A legnagyobb kárt – pénzügyi vagy idővesztést – okozó ágazat idén a pénzügyi szolgáltatásoké volt. A lakásbiztosítás, a jelzálog, a kölcsön és hitel, a villamos energia és a vízellátás terén problémákba ütköző fogyasztók legalább 35 százalékát érte súlyos kár. A légitársaságokkal, befektetési termékekkel és gépjármű-biztosításokkal kapcsolatban nehézségekkel szembesülő fogyasztók is jelentős kárról számoltak be.

A fogyasztók legkevésbé az ingatlanok és a használt gépkocsik ágazatában bíznak. A fogyasztóknak mindössze 38 százaléka tekint bizalommal arra, hogy az ingatlanágazat szolgáltatói betartják a fogyasztóvédelmi szabályokat, a használt gépjárművek ágazata esetében ez az arány 36 százalék – derül ki a jelentésből.

ÉLELMISZEREK: JAVULÓ HELYZET

Az Európai Bizottság és a tagállamok által az eltérő minőségben forgalmazott élelmiszerek kérdéseivel kapcsolatban tett erőfeszítéseinek várhatóan lesz eredménye, ami erősítheti a fogyasztói bizalmat.

AMERIKA VILÁGELSŐSÉGE és geopolitikai feladatai

„Az Egyesült Államok számára az eurázsiai geostratégia a geostratégiailag dinamikus országokkal szembeni tervszerű politizálást, illetve a geopolitikailag katalizátor szerepet játszó államok óvatos kezelését jelenti, összhangban azzal, hogy rövidtávon meg akarja őrizni példátlan globális hatalmát, hosszú távon pedig át akarja alakítani egy növekvő mértékben intézményesített globális együttműködéssé” – olvasható a könyv egyik iránymutató mondata.

Világos beszéd ez a geostratégia egyik legnagyobb mesterétől. A törekvést sem leplezi: cél az USA jelenlegi primátusát intézményesített együttműködésként bebetonozni. A könyv alaptétele, hogy az USA vezető szerepe jó az egész világnak.

Hogy még világosabb legyen: „Nyilvánvaló, hogy az egész világon szerteágazó kapcsolatokat ápoló Amerika számára, ha meg akarja őrizni világhatalmi szerepét – aminek érdekében ajánlatos megakadályoznia egy egyeduralgoló és ellenséges eurázsiai hatalom létrejöttét –, befolyását oly módon kell érvényesítenie Euráziában, hogy stabil kontinentális egyensúlyt hozzon létre, melyben az Egyesült Államok politikai irányító szerepet töltsön be. Eurázsia tehát az a sakkasztala, melyen a globális elsőbbségért vívott küzdelem tovább folytatódik.”

E mű a geostratégiai gondolkodás többszörösen is kiemelkedő tankönyve. Benne olyan stratégia mutatja be elemzéseit és mindezekkel a geostratégiai látás- és gondolkodásmódot, aki ezt a tudását minden idők legsikeresebb szuperhatalmának a gyakorlatában, és ott is a legmagasabb szinten tökéletesíthette. Nemcsak jeles kutatóként tanulmányozta és elemezte a geostratégiát és -politikát, hanem karrierjének zenitjén a szó legszorosabb értelmében „élesben” csinálta is azt. Kiemelkedő tankönyvvé avatja a meglepő nyíltság is, ahogyan bemutatja a felsorakoztatott elemzések és megfontolások mögött álló szempontokat, s ahogyan a következtetéseiben, a



Zbigniew Brzezinski

A NAGY SAKKTÁBLA
Amerika világelsősége és
geopolitikai feladatai

Antall József
Tudásközpont, 2017

cél- és eszközválasztásra vonatkozó felvetéseiben nemegyszer leplezetlenül megjelenik a könyörtelenül következetes törekvés az USA érdekeinek érvényesítésére – amit a világ érdekeinek is tekint.

„Amerika előszeretettel alkalmazza a függő helyzetben lévő külföldi elitek közvetett befolyásolásának módszerét, miközben nem kevés hasznot húz saját demokratikus elveinek és intézményeinek vonzásából. A fentieket tovább erősíti a nemzetközi kommunikációra, tömegszórakoztatásra és tömegkultúrára gyakorolt jelentős eszmei hatás, valamint az amerikai csúcstechnológia, illetve az amerikai hadsereg potenciális ütőereje.” Amerika eszköztárából kiemeli a nemzetközi pénzügyi intézményekre gyakorolt befolyást is. És „az amerikai egyetemek egykori diákjai valamennyi földrész szinte minden kormányában megtalálhatók.” „A kulturális vezető szerep az amerikai globális hatalom alulértékelt vonása. Akármit gondolunk is esztétikai értékéről, az amerikai tömegkultúra mágnesként vonz mindenkit, különösen a világ ifjúságát.” Szép körülírása a befolyásolás, agymosás hatalmi szerepének.

Brzezinski az 1997-ben megjelent alapművéhez 2016-ban írt utószavában röviden értékeli a geostratégiai aktualitásokat, így Európa jelentőségének alakulását, Oroszország és Kína törekvéseit, s a felsejlő geostratégiai távlatokat.

Dr. Osman Péter