



MAGYAR GYÁRIPAR

A Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének lapja

LIX. ÉVFOLYAM, 2019. 4. SZÁM

15 ÉV

az Európai Unióban

7. oldal

**Interjú Koji Lászlóval,
az ÉVOSZ régi-új elnökével**

3. oldal

**Kellenek az erős,
magyar tulajdonú cégek**

10. oldal

**Egyre több a külföldi
munkavállaló Magyarországon**

13. oldal

TARTALOM

AKTUÁLIS

Az európai konszenzuskényszer csapdája... 2
Koji László: Össze kell fognunk, hogy
öt év múlva is legyen munkánk 3

KÖRKÉRDÉS

Magyarország 15 éve csatlakozott az
Európai Unióhoz?..... 7

NAPIRENDEN

Magyar vállalatok 2030: Kellenek az erős,
magyar tulajdonú cégek 10

FÓKUSZBAN

Nőtt a külföldi munkavállalók száma
Magyarországon 13

Egyre több a haza érdekeltségű
milliárdos cég 14

OECD: Az új kor munkavégzési elvárásaihoz
kell igazítani a képzési rendszereketg... 15

MGYOSZ-HÍREK

Az MGYOSZ XXI. közgyűlése képekben... 17

EURÓPAI UNIÓ

Digitális egységes piac: május 15-től
olcsóbb a telefonálás 19

Intézkedések a bankszektor kockázatainak
csökkentésére..... 20

A Visa és a Mastercard jelentősen csökkentti
a bankközi díjakat Európában 20

KÖNYVJELZŐ

Új geopolitika – A világ jövője 21

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@mgyosz.hu

Internet: www.mgyosz.hu

Layout és képszerkesztés: Csávás Viktória

Hirdetésfelvétel: klajko@mgyosz.hu

Telefon: 06 (1) 474-2041

ISSN: 1219-6193



„Mindenki tudja, hogy
változtatni kellene, de a je-
lenlegi rendszerben szinte
lehetetlen”

Horváth Miklós, a Magyar Külgazdasági Szövetség
(az MGYOSZ tagszervezete) elnöke

Az európai konszenzuskényszer csapdája

Most 15 éve lépett be Magyarország történelmének legnagyobb politikai és gazdasági szövetségébe. Korábban csak jóval kisebb közösségek tagjai voltunk, vagy éppen „kényszer belépésről” volt szó. Az Európai Uniót szabad akaratunkból választottuk és többségünk ma is ezt tarja helyesnek. Óriási lehetőség nyílt meg előttünk azzal, hogy a valaha volt legdemokratikusabb közösségnek lettünk egyenrangú tagjai. A mi szavazatunk – és a többi kisebb országé is – ugyanannyit ér, mint a nagyoké. A fontos döntésekhez egyhangú szavazás szükséges. 2004. május 1-től deklaráltan, tőlünk is függ, merre megy Európa.

Azóta eltelt 15 év, a világ, s Magyarország is bonyolultabb lett. Elemezhetnénk, hogy a magyar politikai és gazdasági kultúra hogyan állta ki ennek az európai szövetségi rendszernek a próbáit. Biztos, hogy nem problémák nélkül. Biztos, hogy az EU-t is korszerűsíteni kellene, a nemzetközi fejlődésnek megfelelően. Magyar oldalról mi egyre többet bíráljuk a rendszert, ki szeretnénk kényszeríteni annak módosítását. Találtunk ugyan ehhez partnereket, de kisebbségben vagyunk.

Ráadásul olyan időszakban szeretnénk elérni a változást, amikor a világ amúgy is nyugtalan állapotban van, a nagyok csatározni kezdtek, vitatkoznak, nincs idejük a kicsikre, a mi ügyünk nem prioritás. Nagy dolgok forognak ugyanis kockán. Európa versenyképességben már nemcsak az USA-hoz viszonyítva marad le, de Kínában is nagyobb tempóban folyik az innováció, mint Európában. Talán a túlzott demokrácia már inkább akadálya a haladásnak, mint segítője, de nehéz ezen túllépni.

A bővítésekkel ugyanis hirtelen nagyra nőtt az Unió. Az eufórikus hangulatban senki sem gondolta végig, hogy 6 alapító ország még csak közös nevezőre tudott jutni a nehéz kérdésekben is, de már (még) 28 tagállammal ez már szinte lehetetlen. Pedig hatékonyabbá kellene tenni a döntéshozatalt, az egész szervezetet. Nehéz lesz ebben megállapodni. Ha egyáltalán lehetséges... A konszenzuskényszer szimpatikus volt kezdetben, ma viszont csapdává vált. A fejlődés csapdájává. Ennyi különböző kultúrájú, fejlettségű ország, ennyi különböző demokrácia-felfogással nehezen fog megegyezni. Hiszen még az alapelveket sem tartjuk sokszor tiszteltben, az általunk is elfogadott házirendet se tartjuk be...

Patthelyzet van. Mindenki tudja, hogy változtatni kellene, de a jelenlegi rendszerben szinte lehetetlen. S mit tesz ebben a helyzetben a magyar vállalkozó? A hazai gazdaság sok szereplője – tisztelet a kivételnek – a megszokott reakciókat mutatja. Nem vesznek tudomást a külvilágban tapasztalható mozgásokról, csak rövidtávú stratégiájuk van: kössünk itthon minél több és jobb üzletet, szerezzünk állami megrendeléseket, ne törődjünk a világgal. Hogy az Európai Unió hatalmas piacot kínál, a tagoknak szabadon? A magyar vállalatok jó részét ez hidegen hagyja. Ha itthon boldogul, nem foglalkozik az európai lehetőségekkel. Hagyják őt ezzel békén!

A kormány eközben a versenyképesség erősítésére helyezi a hangsúlyt, egy munkaerőhiányos gazdaságban ez a helyes stratégia. Csakhogy ehhez versenyt vállaló, a külpiacra is figyelő vállalkozók is kellenek. Vagyis: itthon is változtatni kell. Ez legalább olyan nehéz, mint az EU döntéshozatali rendszerét megreformálni.

KOJI LÁSZLÓ: Össze kell fognunk ahhoz, hogy öt év múlva is legyen munkánk

Újabb négy évre megválasztották Koji Lászlót, az ÉVOSZ elnökét, aki emellett még az MGYOSZ alelnöke is. A rég-új elnököt az előző ciklus értékelésére kértük, és arra, hogy mit tervez a következő négy éves periódusra. Négy éve recesszióban vette át az ágazatot, s így jutottak el a tavalyi csúcsévig. Most tehát a csúcson indul, s minden törekvése arra irányul, hogy ne következzen be még egyszer olyan mélypont, amit négy éve megtapasztalt. A nagy hullámzások mérsékléséhez súlypontokat, intézkedési tervet fogalmaztak meg. Május közepén lesz az új vezetőség alakuló ülése, ahol a szervezet alelnökeit, tanácsadó testületét is megválasztják.

Magyar Gyártóipar: Mivel indította az újabb négyéves elnöki ciklust?

Koji László: ÉVOSZ-zászlókat készítettetek. Nem azért, hogy a tagjaink dísznek használják, hanem hogy érezzék, összetartozunk, csak együtt lehetünk elég hatékonyak az ágazat képviselőként. Össze kell fognunk ahhoz, hogy bár most nagyon jól megy az ágazatnak, de öt év múlva is legyen munkánk. Nem jó az, ha hirtelen 30-35 százalékos a növekedés, mert erre nem lehet felkészülni...

MGY: Ilyet is ritkán hallani, hogy valaki ne örüljön a kiugró növekedési tempónak...

Koji László: Örülünk, de egy ágazaton belül nehéz munkaerővel, gépekkel, kapacitással kezelni a recesszióból hirtelen növekedési vágtába átcsapó folyamatokat. Az építési beruházások iránti kereslet ilyen nagymértékű ingadozását az ágazat csak komoly feszültségek mellett tudja követni. Súlyos gondot okoz, és irreális költségeket eredményez a vállalalkozási aktivitás gyors csökkentésének, vagy bővítésének piaci elvárása. A megrendelések csökkenésével vállalkozások szűn-

nek meg, értékes szakmai műhelyek mennek tönkre, a hirtelen jött piaci lehetőség pedig erőforrás szűkében éri a vállalkozásokat. Nekünk az lenne a jó, ha valamivel kiegyenlítettebbek lennének a folyamatok, azaz akkor is lennének építkezések, amikor éppen lassú a gazdasági növekedés. Erre fel lehet, és fel kell készülni. Most, amikor kiemelkedő a növekedés, most kell megalapozni a lánghább időszakokat. Erre vannak javaslataink, amelyekhez az új ÉVOSZ-vezetőséget is meg szeretnénk nyerni. Ha összefazunk, összefogunk, lesz esélyünk a hatékony érdekképviséltre. De csak így van erre esélyünk.

MGY: Mégis, abban a szerencsés helyzetben találta magát, hogy előző négyéves ciklusa kezdetén még azzal küzdött az ágazat, hogy kevés a munka, most meg hirtelen sok lett. A vegetálás után élvezni lehet a csúcsra jutást.

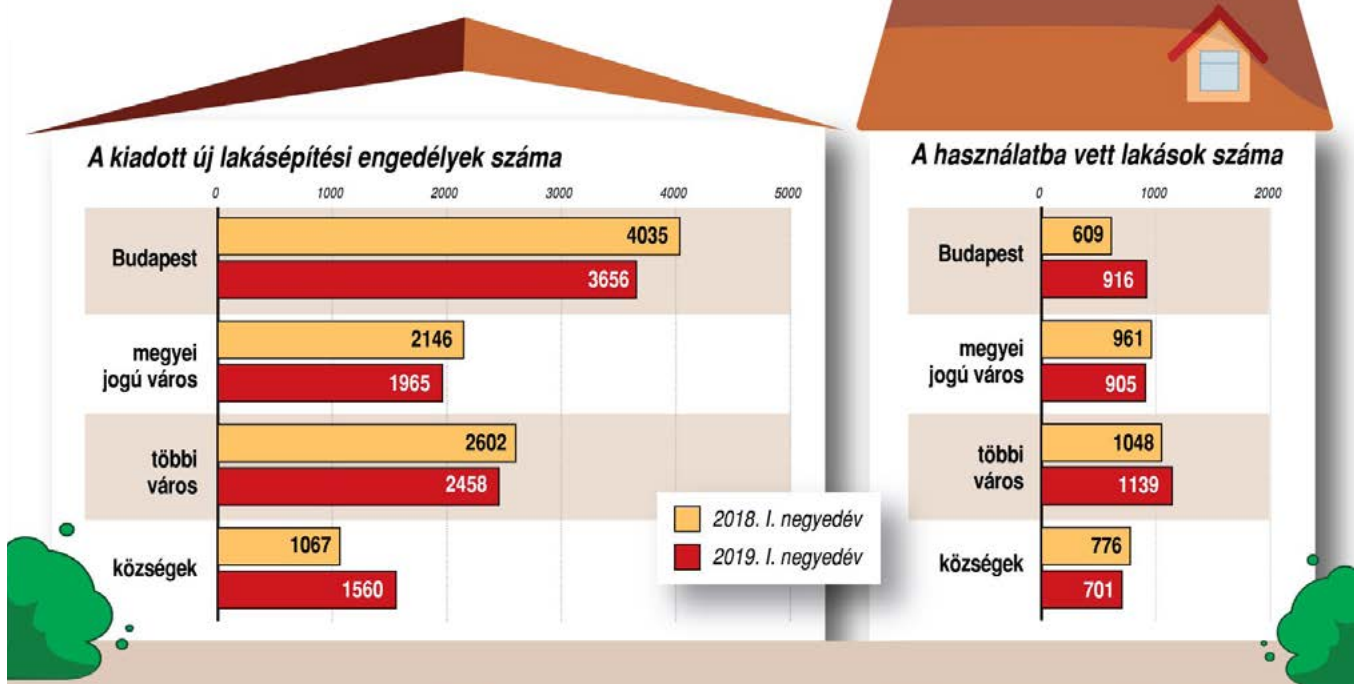
K.L.: Valóban szélsőséges négy évet éltem meg 2015-2019 között. Az uniós források drasztikus csökkenésével a 2016. évet 48%-kal kisebb rendelésállománnyal kezdte az ágazat, az éves teljesítmény pedig 18,8%-kal



Koji László,
az ÉVOSZ elnöke
és az MGYOSZ alelnöke

„Az lenne a jó, ha kiegyenlítettebbek lennének a folyamatok, azaz akkor is lennének építkezések, amikor lassú a gazdasági növekedés”

Építési engedélyek, lakásépítések Magyarországon (2019. I. negyedév)



Forrás: KSH / MTVA Sajtóadatbank / MTI

MÁRCIUSBAN IS SZÁRNYALT AZ ÉPÍTŐIPAR

A KSH adatai szerint az építőipari termelés márciusban 67,6 százalékkal szárnyalta túl az egy évvel korábbi a januári 24 és a februári 46,8 százalékos után. Az első negyedévben 48,2 százalékkal haladta meg az egy évvel korábbi. Februárhoz viszonyítva 2,5 százalékkal csökkent az építőipar szezonálisan és munkanaphatással kiigazított termelése. Az épületek építése márciusban 62,3, az első negyedévben 42,3 százalékkal nőtt, az egyéb építményeké 78,8 százalékkal, illetve a negyedévben 61,5 százalékkal múlta felül az egy évvel korábbi.

lett kisebb, mint 2015-ben volt. Akkor ennek a helyzetnek a kezelése volt a súlyponti feladatunk. Mivel sok a változás az ágazatban, most már minden év kezdetén meghatározzuk az adott év súlypontjait, meg a távlati teendőket is. Olyan nagy az egyes évek közötti különbség, hogy célszerű folyamatosan módosítani az aktuális súlypontokat. A stratégiai cél, persze, nem változik, az odavezető út azonban igen. Mivel a munka 50-60 százaléka kormányzati megrendelésekből, vagy éppen nagy beruházásokból származik, fontos, hogy folyamatosan jó kapcsolatot ápoljunk az aktuális kormányval. Sikerült megértetnünk, szüksége van az ágazatnak kormányzati támogatásra is ahhoz, hogy a hirtelen változó igényeknek szakmailag megfeleljünk. Az elmúlt négy évben sokat változott a piac is, az igények a magasabb minőség irányába tolódtak el. Ez viszont más ár-értékarányt hoz létre, aminek teljesítéséhez az építőiparnak is fejlődnie kell. Más gépek, más szakmai tudás, más hozzáállás, és rövidebb alvállalkozói lánc szükséges. A piac ki fogja kényszeríteni a változást, de nem mindegy, milyen áron. A mostani elnöki ciklusomban biztosan meghatározó elem lesz a hatékonyabb teljesítés feltételeinek megteremtése.

MGY: Azért csak kellemesebb úgy kezdeni, hogy az ágazat csúcsra van járatva, azaz

bőven van munka, mint amikor a recesszió miatt pangott az ágazat.

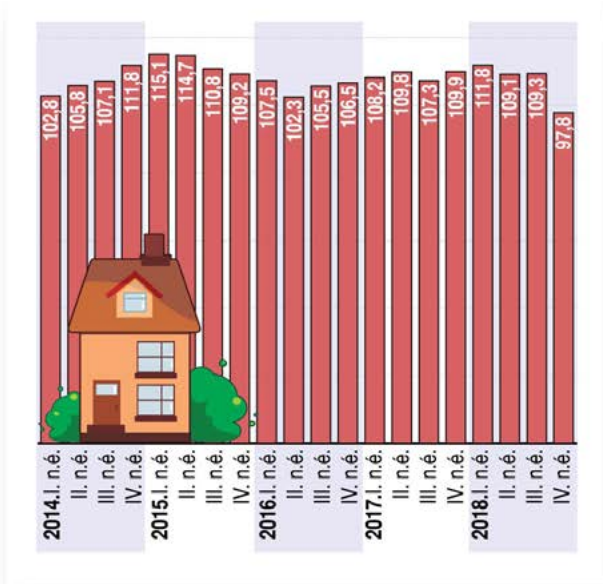
K.L.: Igen, jobb a helyzet, ám a csúcsra járatás új gondokat hozott a felszínre. Ezekre megoldást kell találnunk az ágazat szakmai presztízse érdekében. Egyértelmű, hogy magasak a piaci igények, és magasabbak az árak is. Ez utóbbi rengeteg kóklert is az ágazatba vonzott. A szakma érdeke, hogy tisztítsa a piacot, hogy a verseny tiszta, és átlátható legyen, ami egyben a szakmai minőség garanciája lehet. Az ágazat legfeljebb szegmense a lakossági felújítások köre, ahol a munkák minimum 70 százaléka mindenféle írásos szerződés nélkül, óriási kockázattal készül el. Egyetlen előnye van a megrendelőnek: így megúszhatja a 27 százalékos áfát, ám minden másban óriási rizikót vállal. Erre valamiféle jogszabályi megoldás kell, amellyel ösztönözni lehetne a feleket a jogszerű szerződéskötésre. Talán egyfajta adó-visszatérítés is szóba jöhetne... De ezen még dolgozunk.

MGY: A lakossági piacon sokszor nem cégek, hanem egy-egy szakember dolgozik, akik talán még a számlázást sem ismerik...

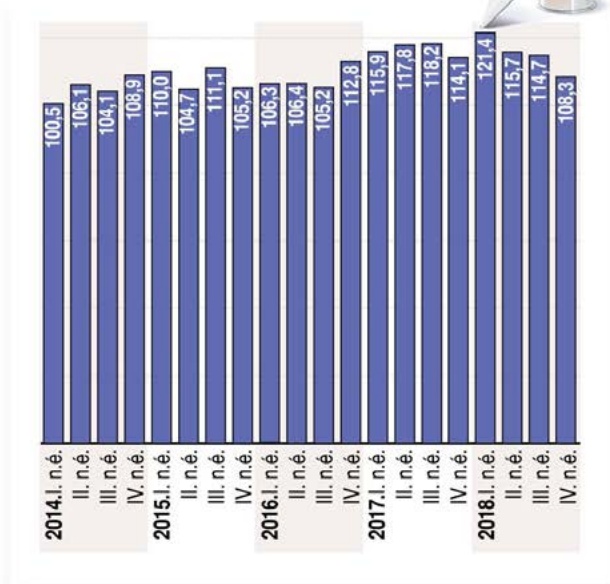
K.L.: A verseny tisztaságához hozzátartozik a jogkövető magatartás, s ennek kikényszerítése, vagy ösztönzése. Gondot jelent az ágazatban, hogy rendkívül elaprózott a cég-

Lakásindexek változása Magyarországon (2014. I. negyedév – 2018. IV. negyedév)

Használt lakások árváltozása
(előző év azonos negyedéve = 100%)



Új lakások árváltozása
(előző év azonos negyedéve = 100%)



Forrás: KSH / MTVA Sajtóadatbank / MTI

struktúra, ami a hatékonyság javítását is akadályozza. A 10 főnél kevesebb embert foglalkoztató vállalkozásból 98 ezret tart nyilván a statisztika. A minőségi igények erősödésével a munkák összetettebbé válnak. Szétaprózva nem lehet hatékonyan, piacképes áron teljesíteni. Arra lenne szükség, hogy szaporodjon azon cégek száma, melyek az 50-500 millió közötti megrendeléseket egyedül, külső alvállalkozó nélkül is képesek elvégezni. Erre megoldás lehet, ha több kicsi vállalkozás összeáll, s bizonyos projekteket együtt vál-

lalnak, együtt innoválnak. Erre ösztönözni lehetne őket, hiszen ez nemcsak nekik jó, de a megrendelőknek, s az egész gazdaságnak, hiszen így a hatékonyság is jobb lesz.

MGY: A mostani beruházási boom az EU-forrásoknak is köszönhető. Számolnak azzal, hogy a következő hétéves ciklusban esetleg kevesebb lesz a pénz, így a beruházás is?

K.L.: Igen, és vannak javaslataink, miként lehetne mérsékelni a forrásszűkülést. Bár az

AZ ÉVOSZ JAVASLATAI A BEFEKTETÉSI-BERUHÁZÁSI PIAC ÉLÉNKÍTÉSÉRE:

1. A kiszámíthatóság növelése a szabályozásban, a befektetőket és gazdálkodókat legjobban érintő adók és járulékok területén.
2. Az EU-források egyetlenes elköltése. A kormányzati építési-beruházási közbeszerzések alaposabb előkészítése, felgyorsítása.
3. Fontos, hogy az európai gazdasági térség élénkítését szolgáló uniós gazdaságfejlesztési programokból minél több, Magyarországot érintő, hazánkban átnyúló konkrét projekt előkészítése és kivitelezése induljon el.
4. Szükséges, hogy a 2020. utáni időszakra minél előbb kidolgozzák azokat a közép- és hosszú távú új kormányprogramokat, melyeknek építési-beruházási vonzata van.
5. Készüljön el a közsféra 2022-ig tervezett (állami, önkormányzati) beruházási katasztere, adattára (beruházási létesítményeket összesítő táblázat).
6. El kell készíteni a beruházási projektek megvalósítását szolgáló hazai termékek katalógusát.
7. El kell indítani a köz- és magánsféra nemzeti együttműködésének programját.
8. Ki kell alakítani újabb vállalkozói klaszterek létrehozásának állami ösztönzőit, támogatási rendszerét az építésügyi ágazatban.
9. Határozott gazdaságpolitikai eszközökkel segíteni kell a mikro-, kis- és középső vállalkozások együttműködését és integrációját.
10. Elektronikus Építési-beruházási Referenciatár létrehozása.
11. Fontos, hogy az építési-beruházások adókedvezménye a helyi iparüzési adóknál széles körben érvényesüljön.

TOVÁBB NŐTTEK AZ ÁRAK

Az építőipar termelői árai az idei első negyedévben 10,3 százalékkal haladták meg az az egy évvel korábbiakat, az előző negyedévhez képest 2,9 százalékos volt az áremelkedés. A magasépítésben 12,4, a mélyépítésben 8,3, százalékkal nőttek az árak az előző év azonos időszakához viszonyítva – olvasható a KSH-jelentésben.

én megbízatásom négy évre szól, de az érdekképviselő ciklusoktól függetlenül készítek hosszú távú stratégiát is, amelyben 5-8 évre felvázolja a trendeket, s a szükséges tennivalókat. Most is erre készülünk. Azt akarjuk bemutatni, mi kell ahhoz, hogy növekedési pályán maradjon az építőipar, hogy kisebb hullámvész jellemezze az ágazatot. Például nagyobb arányban lehetne magyar magántőkét bevonni erre a területre. Az idei, súlypontokat meghatározó építési ágazati elemző anyagunkban – mely sok szakértő bevonásával készült – felsoroltuk az ágazatot idén jellemző problémákat, s egyben javaslatot is tettünk a megoldásra. A honlapunkon is megtalálható szakértői anyag kitér a befektetési-beruházási piac élénkítésére, a finanszírozási kérdésekre, a közbeszerzésekre, a lakásépítésre, a szakképzésre, továbbképzésre a foglalkoztatás speciális gondjaira, s arra is, miként lehetne egyszerűsíteni az építési hatósági eljárásokat, hogyan lehetne növelni a szakmai színvonalat, a hatékonyságot.

MGY: Kivétel nélkül, minden ágazatban a munkaerő-hiány a legnagyobb gond, és emellett még a rendelkezésre álló munkaerő hiányos szakmai képzettsége. Gondolom, ez alól az építőipar sem kivétel...

K.L.: Sőt, ha valahol, itt aztán kiéleződött ez a kérdés. Amikor 2016-ban nem volt elég megrendelés az ágazatban, úgy 80 ezer alkalmazottat elengedtek, leépítettek. Egy részük külföldre távozott. Most úgy érezzük, 2019-ben már van olyan helyzetben az ágazat, hogy meg tudná fizetni a külföldről hazatérő képzett szakembereket, mérnököket, szakmunkásokat. Ezért pél-

dául június 6-án hét nagy építőipari vállalat részvételével Építőipari Hazahívó Fórumot szervezünk Münchenben, amelyen bemutatjuk, miért érné meg hazajönniük a szakembereknek, a hét vállalat rögtön konkrét álláslehetőséget is kínál. Az ÉVOSZ külön Facebook-csoportot is létrehozott az ágazat lehetőségeinek folyamatos bemutatására, az aktív eszmecekerére. Sürgetjük a felnőttképzés, továbbképzés erősítését, korszerűsítését is. Ehhez jó alapot jelent az MGYOSZ-ban elkészült komplex szakmai koncepció a szakképzés teljes reformjára. A mi szakmai szövetségünk javaslatai is benne vannak ebben a stratégiai anyagban. Remélem, javaslataink a jogszabályalkotásban is megjelennek, és a sok érdeklődő figyelmébe vétele nem alakítja át túl nagymértékben a szükséges lépéseket.

MGY: Az ÉVOSZ az MGYOSZ tagszervezete. Milyennek látja az együttműködést, min változtatna?

K.L.: Az ÉVOSZ-nál megtanultuk, nem lehetünk sikeresek, hatékonyak, ha a tagság passzív. Ki kell találni, miként lehet a tagokat aktív részvételre ösztönözni. Az MGYOSZ tagszervezeteivel gyakorlatilag lefedi az egész magyar gazdaságot. Óriási erőt képviselhet, ha igénybe veszi, mozgásba hozza, aktív kooperációra buzdítja a tagokat. Mi is attól vagyunk erősek, hogy számíthatunk a tagvállalatoknál meglévő szakmai bázisra. Ebben lehet az MGYOSZ ereje is. Mi már aktívan részt vettünk több közös pályázatban, de ennél is többre lennénk képesek. Az aktív együttműködés erőt ad a szakmai érdekek érvényesítésében.

ÉLETRAJZ: KOJI LÁSZLÓ

Az ÉVOSZ egyik alapító tagja, 30 éve foglalkozik a szövetség érdekképviselői munkájával. Az évek során több pozíciót is betöltött a Szövetség társadalmi vezetésében, elnöknek első ízben 2015. évben választották meg, jelenlegi újraválasztása további 4 évre szól. Végzettségét tekintve közgazdász, korábban beruházó, ingatlanfejlesztő és kivitelező cégeknél dolgozott. Jelenleg az Inconex Ingatlanhasznosító Kft. igazgatója és az Innovációs és Befektetési Holding igazgatósági tagja. Több társadalmi tisztséget tölt be. Hosszú ideig volt a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, jelenleg tiszteletbeli elnöke, általános alelnöke, a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetsége alelnöke, tagja a Közbeszerzési Hatóság Tanácsának.



Magyarország 15 éve csatlakozott az Európai Unióhoz

Történelmi jelentőségű pillanat volt az Európai Unió 15 évvel ezelőtti bővítése, amelynek során tíz, jórészt volt szocialista ország csatlakozott a közösséghez 2004. május 1-én – jelentette ki Jean-Claude Juncker, az Európai Bizottság elnöke az évfordulón. Körkérdésünkben arra kértük az MGYOSZ két tagszervezetének vezetőjét, értékelje, mit jelent az EU-tagság a magyar gazdaságnak.

Juncker hangsúlyozta, hogy máig lelkes támogatója a 2004-es bővítésnek, amely lehetővé tette a „kontinens földrajzának és történelmének kibékítését”. Az Európai Bizottság arról számolt be, hogy az érintett tíz tagállam 2004 és 2020 között 365,2 milliárd euró (mintegy 118 ezer milliárd forint) értékben részesül az európai strukturális és beruházási alapokból, ami átlagosan a bruttó hazai termékük (GDP) 2,6 százalékát tette ki évente. Emellett az úgynevezett Juncker-terv keretében 31,4 milliárd eurót (10 ezer milliárd forintot) fektettek be ezekben az országokban 2014 óta. Az EU kohéziós politikája több százezer munkahelyet hozott létre, annak köszönhetően emberek tízmillióinak életkörülményei javultak – írták a közleményben, melyet az MTI ismertetett.

Magyarországon 2004-2020 között 55,2 milliárd euró (nagyjából 18 ezer milliárd forint) értékű beruházás valósult/valósul meg az európai strukturális és beruházási alapok keretein belül, 2,5 milliárd euró (810 milliárd forint) értékben pedig a Juncker-terv mozgósított további befektetéseket. Az országban az egy főre jutó GDP 57 százalékkal nőtt 2003 és 2017 között, a GDP az uniós átlaghoz képest 7 százalékponttal emelkedett 2003 óta.

A strukturális finanszírozásra fordított uniós

beruházások magyar állampolgáronként 2532 eurót jelentenek. Ezeknek köszönhetően 115 ezer új munkahely jött létre, 3724 kilométernyi útszakaszt és 415 kilométernyi vasúti pályát építettek vagy korszerűsítettek, valamint mintegy 3,5 millió ember számára javult a hozzáférés a víz- és szennyvízhálózathoz – közölte az Európai Bizottság. A Juncker-Bizottság 2014-es megalakulása óta az európai strukturális és beruházási alapok, valamint a Juncker-terv révén 28 820 magyar kis- és középvállalkozás jutott támogatáshoz. 2014 óta az EU fedezi az összes magyarországi állami beruházás 43%-át.

Végezetül kiemelték, hogy Magyarország 228,9 millió euró összegű támogatást kapott a Horizont 2020 uniós kutatási és innovációs program keretében. A Horizont 2020 alá tartozik „A kiválóság terjesztése és a részvétel növelése” elnevezésű program is, amely az egyetemek és a kutatási szervezetek kapacitásépítésére irányul. E programnak köszönhetően minden olyan tagállam, amely 2004 után csatlakozott az EU-hoz, pénzügyi támogatást kaphat, partnerségeket hozhat létre Európa-szerte, és kutatási központokat építhet ki. Magyarország erre a célra 22,9 millió euró támogatásban részesült.

KÉT VÉLEMÉNY A BŐVÍTÉSRŐL

Donald Tusk, az Európai Tanács elnöke: Számmunkra akkoriban Európa a szabadság, a prosperitás, a modernitás és a biztonság jelképe volt. És nem csalódtunk.

Michel Barnier, az Európai Unió Brexit-ügyi főtárgyalója: 2004-ben nem pusztán bővítésről, hanem a kontinens újraegyesítéséről volt szó. Az EU-ban minden tagállam hozzájárul saját történelmével, identitásával és hozzáadott értékével egy közös jövő építéséhez.

Tálos Péter: Még mindig igaz ránk Kissinger híres kérdése: Európa, kit hívjak?



Tálos Péter, a Joint Venture Szövetség (az MGYOSZ tagszervezete) elnöke, a Foxconn csoport alelnöke

„A kelet-európai csatlakozók – köztük Magyarország – számára véleményem szerint a lehető legjobb döntés volt a belépés az Európai Unióba és minden nehézség ellenére külpolitikánk legfontosabb sarokköve tagságunk megőrzése kell, hogy legyen”

Az Európai Unió a nyugat-európai országok békeprojektjeként indult, célja egy egységesebb, erősebb és mindenekelőtt békés Európa kialakítása volt, ami voltaképpen abszolút sikertörténet lett. Soha ilyen hosszú békés periódus nem volt előtte kontinensünkön.

Mindezek mellett az előző évszázadig lehetséges volt, hogy egy alapvetően kicsi európai ország szignifikáns globális szereplő legyen, gondoljunk csak Spanyolország vagy Nagy-Britannia példájára. Ma annak az esélye, hogy bármelyik európai ország képes legyen komoly globális súlyra szert tenni, gyakorlatilag nulla. Ha Európa szeretné visszaszerezni helyét a világ irányítói közt, akkor képesnek kell lennie valamilyen szintű összefogásra, és koordinált működésre.

Ez a felismerés vezetett az európai integráció elmélyítésére irányuló törekvésekre. A folyamat 2005-ben az EU alkotmány francia majd holland elutasításával törést kapott. A lisszaboni szerződésből kihagytak olyan fontos elemeket, amelyek az európai integritástudat kialakításának alapjai lehettek volna. Fentiekből látszik, hogy az EU további integrációja csupán az alapító tagokkal is komoly nehézségekbe ütközött.

Eközben az EU óriási kockázatot vállalva döntött a keleti bővítésről és a 2004-től 2013-ig tartó időszakban a volt szocialista országok jó része csatlakozott az unióhoz. Olyan országokról van szó, melyek teljesen más történelmi utat jártak be, mint nyugat-európai társaik, akiknek a történelméből olyan periódusok hiányoztak teljes egészében, aminek köszönhetően a nyugati kultúra része lett a magántulajdon szentsége, az öngondoskodás, a paternalizmus elutasítása. Ezt a hiányt tovább terhelte a fél évszázados kommunista diktatúrák romboló hatása.

Ezekben az országokban – köztük hazánkban – mindig is élt a nyugathoz tartozás iránti vágy, így a 2004-es csatlakozással történelmi esélyt kaptunk arra, hogy országainkat közelítsük a csodált nyugat-európai országokhoz, amit alapvetően jól ki is használtunk.

Ha kicsit hátrébb lépve megnézzük, milyen volt Magyarország 2004-ben és megnézzük, milyen ma, akkor azt hiszem, a fejlődés nagyon látványos, a különbség magáért beszél. Az EU tagállama vagyunk és úgy is nézünk ki: nem kell

szégyenkezve körülnéznünk, amikor Ausztria felől átlépjük a magyar határt. A schengeni övezetbe való csatlakozásunk óta pedig gyakorlatilag határellenőrzés nélkül utazhatunk szerte Európában, ami egy csodálatos, előtte soha nem ismert szabadságérzetet ad.

A kelet-európai csatlakozók – köztük Magyarország – számára véleményem szerint a lehető legjobb döntés volt a belépés az Európai Unióba és minden nehézség ellenére külpolitikánk legfontosabb sarokköve tagságunk megőrzése kell, hogy legyen.

Más kérdés, hogy milyen előnyökkel járt az alapítók számára a keleti bővítés. Nem nagyon van olyasmi, amit ne tudtak volna elérni anélkül, hogy beengedjenek minket a klubba. Az EU-alkotmány kudarca is jól mutatja, hogy saját maguk is komoly nehézségekkel küszködtek abban a tekintetben, hogyan lépjenek tovább. Ilyen körülmények között jelentősen növelni a létszámot és ezzel terhelni az amúgy sem tökéletesen működő döntési mechanizmusokat, meglehetősen komoly kockázattal járt.

Az EU továbbfejlesztése megrekedt 2005-ben, a lisszaboni szerződés csak ezt a status quo-t deklarálta. Mindeközben Kína megkérdőjelezhetetlenül globális szuperhatalommá erősödött és az Egyesült Államok viszonya is megváltozott európai szövetségeseivel. Nagy szükség lenne arra, hogy Európa egységesen tudjon fellépni bizonyos kérdésekben, de sajnos még mindig igaz ránk Kissinger híres kérdése: "Európa, kit hívjak?"

A Brexittel súlyosított helyzetben most 27 egymástól nagyon különböző, eltérő fejlettségű ország mind észak-déli, mind kelet-nyugati irányban megosztott közösségének felelőssége, hogy megtalálja a megoldást arra, hogy Európa újra képes legyen az érdekeit hatékonyan érvényesíteni és ne legyen másoknak a végletekig kiszolgáltatva.

Miközben nagyon örülök, hogy az unió egyben van és Magyarország a tagja, a jövőt illetően nem vagyok felhőtlenül optimista. Csak remélni tudom, hogy nem jönnek létre az EU-ban kisebb, fejlettségben és történelmi háttérben jobban hasonlító országokból álló egységek (az ún. "többsebességes Európa"), mert ebben az esetben a "megoldás" egyben azt is jelentené, hogy perifériális helyzetünk és relatív pozíciónk hosszú időre konzerválódik.

Vámos György: Az elmúlt másfél évtized boltos piaca nagy hullámokat vetett

Tizenöt évvel ezelőtt a magyar boltos világ is hivatalosan része lett az Európai Uniónak. A kereskedelem a sajátosságai miatt persze már korábban több szálon is összefonódott az uniós piaccal. A csatlakozást megelőző évtizedben épültek korszerű értékesítőhelyek, például nagy alapterületű bevásárlóközpontok, és megjelentek a nemzetközi áruházláncok is.

A csatlakozási folyamatban a tőke és az áru szabad mozgását gátló akadályokat le kellett bontani, utolsóként az élelmiszerpiac adminisztratív korlátait kellett megszüntetni. Az éles, szabadabb piaci verseny egyebek mellett visszafogta az árakat rovo ceruzákat, hiszen egy új, vagy a régi versenytárs bármikor piacra léphetett és alacsonyabb árakkal próbálhatott meg nagyobb helyet keríteni saját portfékáinak. Az akciós, kuponos örület, amit azért a vásárlók nagyon is kedvelnek, azóta is tart, de a gazdaság egyes szereplői az éles árversenyt nem ítélték kedvező gazdálkodási környezetnek.

A boltos kisvállalkozások sajátosságaik miatt nehezen bírták az éles piaci versenyt, hasonlóképpen a beszállító agrárium, élelmiszeripar is folyamatosan birkózott az alacsonynak ítélt bolti árakkal. Ők többet szerettek volna a vásárlók pénzéből, akik viszont nagyon megnézték az árcédulákat a kirakatokban, reklámújságokban és persze a boltok polcain is.

A KGST, majd az azt váltó kínai piacokon, roncsderbiben, maszek Gorenje-importban már korábban megedződött magyar vásárlók előtt végül a határokon belül tárult szélesebbre a nyitott közösségi piac. Nem kellett egy jobb cuccért, műszaki ketyeréért felkerekedni a határokon túlra, meg lehetett vásárolni itthon is. A bevásárló-turizmus persze nem szűnt meg, hiszen a vásárlók kalandozási vágya soha el nem lankad.

A háttér persze változik, hiszen manapság a webáruházak révén már a fotel kényelméből lehet más országok áruházaik kínálatában turkálni, a közösségi oldalakon pedig minden vásárlási izgalom is megosztható. Ha pedig valaki panaszkodni akar, választhat, hogy az egységes fogyasztóvédelmi rend keretein belül panaszkodik a hatóságnál, vagy beír a panaszkönyvbe, ahol már nem tud puskázni a korábbi bejegyzésekből, vagy egy közösségi oldalon önti ki a lelkét, mi nem tetszett neki a boltban.

A vásárlók számára időközben a schengeni övezetbe lépés hozott újabb változást, hiszen így már köszönés nélkül lehet határokat átlépni, mindenféle adminisztráció nélkül röpdösni és shoppingolni, persze csak az övezeten belül.

Az elmúlt másfél évtized boltos piaca nagy hullámokat vetett közben. A belépést követően 2007-től egészen 2012-ig évről-évre esett a boltos piac, csökkent a forgalom, kevesebbet cipekedtek a boltokból hazatérő háziasszonyok. 2013-tól azonban kilőtt a boltos piac, már jócskán túlszárnyalta a válság előtti szintet. Ez a csatlakozási időszak óta eltelt másfél évtized második fele, amikor a gazdaság teljesítménye, a jövedelmek emelkedése, ami az utóbbi három esztendőben már kétszámjegyű volt, nemzetközi mércével nézve is kiugró növekedési ütemet hozott a boltos világban is.

2019 különösen fontos esztendeje lesz az Európai Uniónak. A világgazdaságban óriási helyezkedés, kereskedelmi csatározások sorozata indult meg, legelősebben az USA, Kína, az ázsiai térség és persze az uniós közösség között. Ez elválaszthatatlan a politikai szálaktól is. A boltos világban pedig az a fő kérdés, vajon a nagy kínai fogyasztási cikk piaci térhódítása, vagy éppen az autógyártás bizonytalanságai terelik újabb irányba a kirakatok, reklámújságok, autószalonnok kínálatát.

Közben nem szabad elfelejtkezni arról sem, hogy a kelet-közép-európai térség, a régi keleti blokk szinte összes területe részese lett az uniós rendszernek. A felzárkóztatás azonban feszültségeket is hordozott magában, a boltos világban például a kisvállalkozások, vagy a kisebb beszállítók sokat küszködtek a piaci verseny újabb és újabb kihívásaival.

És van még kérdés a jövőre tekintve: vajon mikor csatlakozunk az euróhoz, ami egy újabb összetartó eleme az uniós gazdasági közösségnek? A vásárló pedig közben továbbra is lázasan számolgat, milyen mobiltelefont, használt vagy új autót, divatcuccot, vagy éppen falnivalót vegyen, menjen-e étterembe, a Balatont, vagy egy tengerpartot válasszon. A vastagabb pénztárcában csörgő forintok pedig sokat köszönhetnek az uniós támogatásoknak is.



Vámos György,
az Országos Kereskedelmi
Szövetség főtítkára

„A felzárkóztatás feszültségeket is hordozott magában, a boltos világban például a kisvállalkozások, vagy a kisebb beszállítók sokat küszködtek a piaci verseny újabb és újabb kihívásaival”

MAGYAR VÁLLALATOK 2030: Kellenek az erős, magyar tulajdonú cégek

Erős magyar vállalatok kellenének – hangzott el az április 15-i konferencián, mely a „Magyar vállalatok 2030 – Túl a selejtezőn” címet viselte. A két szervezőt – *Lakatos Pétert*, az MGYOSZ társelnökét és *Szendrői Gábort*, a Concorde MB ügyvezető partnerét – a konferencia összegzésére kértük.

Magyar Gyáripar: Erős magyar vállalatok kellenének, hangzott el a konferencián, s ez a magyar tulajdonú cégekre vonatkozott. Nem mindegy, hogy milyen tulajdonban van egy Magyarországon működő cég? Az a lényeg, hogy itt dolgozik, itt termel, itt szolgáltat...

Lakatos Péter, Szendrői Gábor: Nem mindegy. A magyar cégtulajdonos az itthon termelt profitját inkább fogja itthon is befektetni – akár vállalkozásba, akár valami nem azonnali profitot termő dologba. Lelkesebben fektet itthon a tudásba, mert úgy érzi, ez hosszabb távon megtérül. Ha nincs hazai tőke, és tudásba fektető vállalkozó, akkor a gazdaság fundamentuma csak a munka és a mezőgazdaságban a föld lesz. Márpedig nagyobb hasznot csak a nagyobb hozzáadott értékkel lehet elérni. Az sem mellékes, hogy a magyar vállalkozó talán inkább választ magyar beszállítót, ha másért nem, az egyszerűbb kommunikáció miatt. És itthon vesz államkötvényt (jobban érzi, hogy mikor kell kiszállni, ezért olcsóbban és többet vesz). Amit fontos kihangsúlyozni, hogy ezek az állítások a nemzetközi verseny piacon versenyző vállalatokra is igazak.

A rendszerváltás megviselte a korábbi magyar vállalatokat, sokan tönkrementek, másokat privatizáltak, számosan külföldi tulajdonosok kezébe kerültek. Ugyanakkor megnyílt a vállalkozások előtt az út, sok mai erős magyar céget ekkor alapítottak...

L.P., SZ.G.: Bonyolultabb a kép. A rendszerváltás előtt – ezt mi az előselejtező időszakának neveztük el – kialakultak olyan képességek, amelyek jól jöttek később is. Ilyenek például:



Lakatos Péter,
az MGYOSZ társelnöke, a
Videoton társvezérigazgatója

„A kiemelkedések nem voltak rendszerszerűek, de voltak szerencsés történetek, amikor a felkészültség találkozott a lehetőséggel, s ezt sikerült jól kihasználni”

a csencselés, az impex-kereskedelmi tapasztalat, vagy a nyelvtudás is. A rendszerváltás előtt támogató közeget jelentett a bizonyos fokú piaci zártság, s hogy az állami cégek infrastruktúráján lehetett elkezdni a vállalkozást (vgmk). Később, már a rendszerváltás után (ezt tekinthetjük a selejtezőnek) kiderült, az új gazdasági rendben a mi értékünk szinte rendszerszerűen az olcsó gépidő (gép és ember együtt), a bedolgozói, disztribútori státusz. A kiemelkedések nem voltak rendszerszerűek, de voltak szerencsés történetek, amikor a felkészültség találkozott a lehetőséggel, s ezt sikerült jól kihasználni.

A magyar vállalkozók már a rendszerváltás előtt „gyakorolhattak”, azaz volt módjuk „vállalkozgatni”, vagyis kezdett kialakulni egy piaci környezet, ha korlátok között is...

L.P., SZ.G.: Mai szemmel a 1990-es évek elején a rendszerváltás – a korábbi véleményekkel ellentétben – nem versengő kapitalizmusra éhes, vállalkozásbarát környezetet talált Magyarországon. Harminc év távlatából úgy látjuk, a gulyáskommunizmus legalább annyit ártott, mint használt. Eladósodott az ország. A kapitalizmust nem megváltásként, katarzisként élte meg a társadalom, hanem egy véletlen adottságként, és sokkal inkább jóléti elvárások kapcsolódtak a változásokhoz, mintsem annak felismerése, hogy most önálló vállalkozásra nyílik lehetőség, aminek kockázata is van. Ebből a szempontból Bulgária, Románia, talán Szlovákia és Lengyelország is szerencsésebb, ők a piacot, a kapitalizmust sokkal inkább revelációként élték meg, mint mi. Nálunk az előző, megengedőbb

rendszerben torz, nem-piaci, de piacnak gondolt struktúrák alakultak ki. Ezeket sokkolta a hirtelen jött teljes – az optimális sebességnél gyorsabb – gazdasági struktúraváltás. Azonnal kiderült, hogy nagyon kevés alap van a versenyképes megmaradáshoz. Hiányzott a piaci, nemzetközileg is versenyképes tudás, szervezet. Amire építhettünk volna, azt sok esetben nem tartottuk meg (elengedtük és/vagy rosszul privatizáltuk külföldieknek), 1990–96 között olyan helyeken is átadtuk a teret, amit jobb lett volna megtartani, vagy legalább drágábban értékesíteni. A piacaink közül a belső piac értékét nem tudtuk felmérni, és kellőképpen megkérni az árát. A kínaiak megmutatták, hogy milyen áldozatokra képesek a piac megszerzéséért a világcégek. Persze, egy ilyen pozíció eléréséhez a régióknak egységesen kellett volna fellépnie... A külső piacaink közül a közeli és már felépítettek lebecsültük, a régió belüli együttműködések szétzilálódtak. Például a legrosszabb minőségű német címkés kínai árut a korábban Németországba exportált lengyel termékekénél többre értékeltük. A fejlődő országokba irányult exportot pénzügyileg nem tudtuk támogatni. Politikai súlyunk egyedül kevés volt ezekben az országokban, a korábbi licencadóinkkal és kulcsbeszállítóinkkal kellett volna versenyezni. De nem jobb a helyzet a fejlett piacokon sem: oda jobbra alacsony hozzáadott értékű terméket, vagy a devizajogosítványért leértékelt hazai munkát tartalmazó termékeket szállítottunk. A szocialista rendszer talán utolsó értéke az olcsó munkaerő, amit viszont éppen most élünk fel...

A nemzetközi cégek azonban tőkét, tudást, új technológiát hoztak be. Vagyis lehetne tanulni tőlük...

L.P., SZ.G.: A multiknak, de még az EU-nak sem volt fontos, hogy az itteni, illetve az EU más perifériás országainak cégei fejlődjenek, hogy kialakuljon egy saját üzleti modell, amely a piacgazdaság fejlettebb résztvevőiként hasznos lenne számunkra. De miért is erőltették volna ezt? Ők jól jártak, mert piacot szereztek, olcsó termelést, amivel betörhettek például a kínai piacra is. Most ott tartunk, hogy a jobb magyar cégek bejutottak a „középdöntőbe”, ám erre már sokan nincsenek felkészülve. Pedig az igazi győzelem esélyét jelentő döntő még csak ezután következne... Úgy látjuk, nehéz helyzetbe kerültek a jobb sorsra érdemes magyar cégek is. Az Európai Unió perifériáján vagyunk, a többi régiós országgal együtt, ám nincs kitalálva az az EU-s üzleti modell, ami segítene túllendülni ezen a helyzeten. Magyarországon mostanában alapvetően introvertált válaszok születnek



Szendrői Gábor,
a Concorde MB ügyvezető
partnere

„Az Európai Unió perifériáján vagyunk, a többi régiós országgal együtt, ám nincs kitalálva az az EU-s üzleti modell, ami segítene túllendülni ezen a helyzeten”

ezekre a gazdasági gondokra. A gazdaságpolitika lényege, hogy a magyar-magyar tranzakciókból elúzi a multi hegemóniát, de eközben nem követeli ki a versenyképes pozíciókat a nemzetközi munkamegosztásban. A „kifejtés”, azaz magyar cégek külföldi beruházása, még csak szándék, kevés a tudás hozzá. Jelen állapotban ugyanarra a sorsra van ítélve, mint a kereskedőházak meg a déli és keleti nyitást. Szerintünk a kiutat az extrovertált / kooperatív megoldás jelentené, ám ehhez szándék és nyitottság kell. Az Európai Unió és a multi cégek szintjén kellene egy új, az üzleti fejlettség perifériáján lévők üzleti modelljének kitalálását segíteni, aminek kidolgozásában aktívan részt kellene venni. Ám ehhez először szembe kell nézni a valóságos helyzettel, valódi képességeinkkel. A rendszerváltás után az országban sokkal többet vártunk, mint amit reálisan el lehetett érni. Erről keveset beszélünk. Mostanában a generációváltás szükségessége, a KKV-szektor alacsony hatékonysága, az olcsó munkaerőre, olcsó gépidőre alapozó üzleti modell korlátai nagy hangsúlyt kapnak az üzleti nyilvánosságban, ám meglepően kevés szó esik a lényegről: mi van ezen jelenségek mögött, mik a problémák gyökerei? Mi a valós mozgásterünk? Mit tehetünk azért, hogy a versenyképes, erős magyar tulajdonú cégek száma szaporodjon?

És mit tehetünk? Vannak általánosítható válaszok?

L.P., SZ.G.: A problémát látjuk, s már értjük annyira, hogy pár esetleges választ megfogalmazunk. Úgy gondoljuk, a kérdésre lehetne makroszintű és mikro szintű válasz is. A makro válasz csak európai szintű lehet: a periférián lévő országok és vállalataik számára olyan környezet megteremtése, ami segíti a know-how transzfert, illetve új tudásmagok kialakulását, hogy mi európaiak együtt erősebbek legyünk. Ne fogadjuk el, hogy a XXI. század Kínáé. Mikro szintű válaszok, azaz amit a vállalatoknak kell tenniük, a következők:

- ▶ A közép- és nagyvállalatoknak célszerű a közeli, külföldi piacokon tovább erősödniük, a saját termékhez erős saját brandet építeni, amire a gyorsan változó iparágakban, rés piacokon van igazán esélyük.
- ▶ Fontosak a direkt értékesítési csatornák, a hozzáadott érték növelése is. Ez azonban csak a nagyobb cégeknek lehetőség, a sok kicsi vállalkozás hosszú távú életképessége erősen kérdéses.
- ▶ Kérdéses persze, hogy ezek (márka, technológia vagy saját értékesítési csatornák) racionális idő alatt és költséggel kiépíthetőek-e? Megítélésünk szerint sokszor cél-



Ami most van: alacsony hatékonyság, kevés nemzetközileg is versenyképes magyar vállalat. Ezeket a cégeket így nehéz magasra értékelni, emiatt az alapító vezetők számára a tisztes visszavonulás lehetősége nem adatik meg. A legtöbb cég beszállító, azaz: nincs brandje, limitált a tudása, nincs saját külföldi értékesítési hálózata, bár erre sokszor nincs is szükség, hiszen bezárkózott az országba, eszébe sem jut külföldön megmérettetnie a céget. A versenyképességhez szükséges lesz a vállalatok egyesülése, kivásárlása, de akár a természetes „elhullás” gyorsítása is

szerűbb ezeket vásárlás útján megszerezni. Persze, ilyen vásárláshoz tudás – és szándék kell. Ami egy generáció-váltásra érett környezetben nem magától értetődő.

- ▶ A magyar vállalatok átlagos mérete kicsi, és az emelkedő bérköltségekkel a kritikus üzemméret nő. Így nagyon sok szakmában konszolidáció szükséges, ami jelenthet felvásárlásokat, összeolvadásokat, vagy egyszerűen a gyengébbek kirostálódását.

Small is beautiful, azaz a kicsi szép, hirdeti egy mondás. Az állami támogatások egy része is ebbe a szektorba irányul. Tévesen?

L.P., SZ.G.: Az üzleti hatékonysághoz, versenyképességhez általában kell egy bizonyos méret. Ezért már az MNB legújabb tanulmányai is megjelent, hogy a „medium is beautiful”, azaz a közép méret a nyerő. Mi is így látjuk. A hazai piacon széles körben megfigyelhető elaprózott vállalati szerkezet fejlődésképtelenséget hozott. A kicsik ugyan megélték, de sokszor eladhatatlanok, nincs esélyük nagyobb hatékonyságra. Ez az elaprózott vállalati szerkezet jelentős mértékben a szürke-, fekete-gazdaságban gyökeredzik: a radarernyő alatt nagyságrendileg könnyebben lehetett pénzt keresni. Az első 15 évben nagyrészt hiányzott a banki és a kockázati finanszírozás, illetve az 1990-es években a kamatszint magas volt. Esetleges kiszállás esetére nem volt reális újraelkezdési lehetőség. A cégtulajdonosok annyira a vállalkozásukkal voltak elfoglalva, hogy hiányoztak azok a tevékenységek, amikkel elfoglalhatnák magukat a kiszállás után. Amit cégértéknek gondolnak, az valójában a folyamatos kimagasló személyes teljesítményük (tehetség X munkamennyiség) ellenértéke. Ha 2-3-4 ember piaci béren látná el napi 9-10 órában ezt a feladatot, az akár negatívba vihetné az eredményt. (Persze, ha ez a 3-4 ember együtt képes egy komolyabb rendszert építeni, akár egyéneként kisebb tehetséggel is, abból le-

het valamekkora konszolidáció.) Az elmúlt évtizedekben a gazdaság sem nőtt igazán. A multik között lehetett ugyan réseket találni, de velük szemben nehéz volt versenyezni. Az emelkedő bérköltségek önmagukban is növelik a kritikus minimális üzemméretet, ami szintén a konszolidáció szükségességét erősíti. Tehát mindenképpen konszolidációra van szükség, nem a struktúra megmaradásának állami támogatására. Más kérdés, hogy a konszolidáció támogatása mennyiben állami feladat. Maximum a meglévő struktúrákból való elmozdulást lehetne ösztönözni.

Mi következik az elaprózott vállalati struktúrából?

L.P., SZ.G.: Ami most van: alacsony hatékonyság, kevés nemzetközileg is versenyképes magyar vállalat. Ezeket a cégeket így nehéz magasra értékelni, emiatt az alapító vezetők számára a tisztes visszavonulás lehetősége nem adatik meg. A legtöbb cég beszállító, azaz: nincs brandje, limitált a tudása, nincs saját külföldi értékesítési hálózata, bár erre sokszor nincs is szükség, hiszen bezárkózott az országba, eszébe sem jut külföldön megmérettetnie a céget. A versenyképességhez szükséges lesz a vállalatok egyesülése, kivásárlása, de akár a természetes „elhullás” gyorsítása is, akár úgy, hogy az EU-forrásokat a versenyképes, növekedésre alkalmas vállalkozások kapják. Az, hogy ilyen sok kis cég van, az nem tudatos iparpolitikai (monopólium ellenes) döntés, ez így alakult.

A konferencián elhangzott sikertörténetekből kibontakozott egy olyan általános sikermodell, mely a még kevésbé sikereseknek is ajánlható?

L.P., SZ.G.: A sikerek mögött sokkal inkább egyedi történetek, mint általánosítható modellek vannak. Viszont az egyértelmű: a sikeres cégekre kimagasló tehetség és szorgalom jellemző. Az egyedi lehetőségek („csillagok együttállása”) kihasználására épült sikertörténetek a tipikusak –ami nem is csoda, amikor jellemzően hiányoztak azok az alapok (nemzetközileg kimagasló technológia ismeretek, piacismeret), amelyekre minden különös körülmény nélkül, statisztikai számok alapján is, sikeres céget lehetett volna építeni. Találtunk azért olyan területeket, ahol megfigyelhetünk rendszerszinten értelmezhető sikereket például a mezőgazdaságban, fémfeldolgozó iparban, orvosi eszközgyártásban. Ezeket érdemes tanulmányozni, követni.

(Az interjút a következő számban folytatjuk.)

Nőtt a külföldi munkavállalók száma Magyarországon

Az utóbbi években drasztikusan csökkent a magyar munkavállalók száma, így a cégek kénytelenek külföldi munkavállalókat alkalmazni. Honnan, mennyit, mik a trendek? Íme a Work Force munkaerőkölcsönző- és közvetítő piaci kitekintése. Úgy tűnik, egyre hatékonyabb megoldás a külföldi munkavállalók alkalmazása.

A KSH 2018-as felméréséből kiderül, hogy tavaly is folyamatosan nőtt a munkaerő-kereslet. A munkáltatók a 2018-as év I. negyedévében 79,4 ezer megüresedő, azonnal betölthető állást jelentettek. Ez a szám a II. negyedévben 83,6 ezerre, a III. negyedévben pedig 87,7 ezerre emelkedett. A KSH felmérése rávilágított arra is, hogy továbbra is az adminisztratív és a szolgáltatást támogató tevékenységeknél van a legtöbb betöltetlen állás, az összes álláshely 5,2 %-a. Munkaerőhiány a feldolgozóiparban is megfigyelhető, 2018-ban 22,9 ezer üres állás volt ebben a szektorban, a kereskedelemben 8,1 ezer, míg az építőiparban 5,9 ezer.

MIBŐL FAKAD A HIÁNY?

Egyrészt kevesebb diák jelenik meg a közép-fokú oktatásban, mint öt évvel ezelőtt, 14 ezerrel kevesebb a gimnáziumban tanulók száma, és 86 ezerrel kevesebben tanulnak szakmát. Másrészt a bérek még mindig alacsonyak, bár több mint 70 %-kal emelkedtek 2010 óta, így a munkaerő lassan áramlik olyan lehetőségek felé, amelyek magasabb bérszínvonalal kecsegtetnek. További ok a demográfiai folyamatok változása, a népességfogyás és a népesség elöregedése. Végül az atipikus foglalkoztatási formák (például a határozott idejű szerződéses foglalkoztatás, a részmunkaidős foglalkoztatás) hiánya vagy alacsony aránya is szerepet játszik. Mi a megoldás?

KÜLFÖLDRŐL ÉRKEZNEK MUNKAVÁLLALÓK

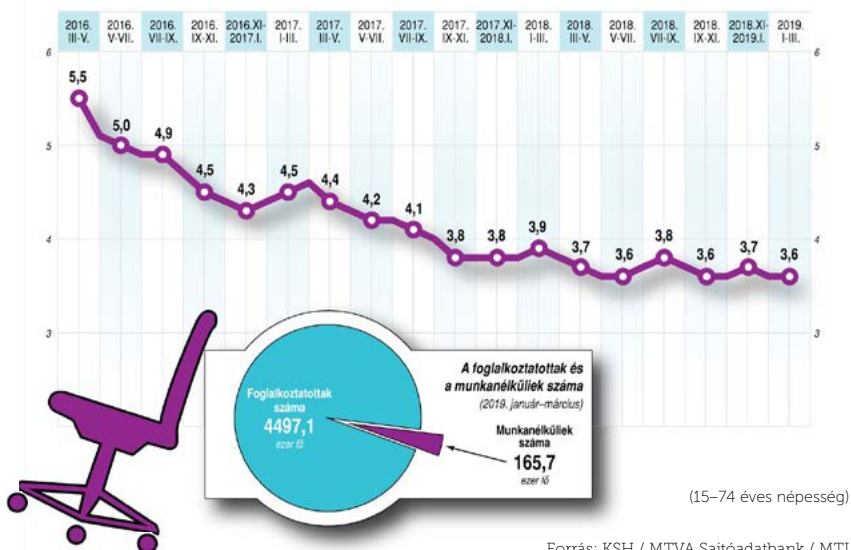
"A bérek és egyéb juttatások látványosabb emelése, jobb munkakörülmények biztosítása, mobilszállások telepítése és nem utolsósorban a rugalmas munkaidő, valamint a munkaerő

import együttesen kínálnak csak megoldást a problémára" - mondja Csákvári Róbert, a Work Force ügyvezető igazgatója. A mobilszállások Európa szerte egyre népszerűbbek. A gyárak mellett létesített boltok, étkezdék és egészségügyi szolgáltatások egyfajta mini városként és közösségként funkcionálnak, amely révén a fluktuáció is csökkenthető.

A technológia fejlődésével a munkavégzés jellege is megváltozott, a helyhez és időhöz kötött munkahelyek helyett ma már egymástól távol és egymástól függetlenül dolgoznak az emberek. Ez a trend először a szellemi foglalkozások esetében jelentkezett, de hamarosan eléri a fizikai állományt is. A munkahelyek így egyre kevésbé lesznek képesek a szocializációs

A munkanélküliségi ráta alakulása Magyarországon

(2016. március–2019. március)



Forrás: KSH / MTVA Sajtóadatbank / MTI

NEMCSAK MAGYARORSZÁGOT ÉRINTI

A többi EU-s országban is nő a betöltésre váró álláshelyek száma. A KSH 2018-as felmérése szerint tavaly, a II. negyedévben száz álláshelyre 2,2 betöltésre váró jutott, ami 20%-kal több mint egy évvel korábban. Továbbra is Csehországban a legmagasabb az üres álláshelyek aránya, ahol százból átlagosan 5,4 betöltetlen pozíció volt 2018-ban. Magyarország – Ausztria, az Egyesült Királyság és Svédország mellett – az ötödik legnagyobb üres álláshely aránnyal bíró tagország volt 2,7%-os értékkel tavaly.

igényeket kielégíteni. Egyes kutatások szerint a feladatközpontúvá váló munka világában a munkaerő számára különösen fontosá válik, hogy a szervezet és az alkalmazott közötti belső, mély meggyőződésen alapuló kapcsolat, az egymáshoz tartozás természetes érzése alakuljon ki. A mobilszállások ezt erősíthetik.

A Bevándorlási és Menekültügyi Hivatal 2018 szeptemberi felmérése alapján a tavalyi év harmadik negyedévé végéig 150 %-kal több külföldi érkezett Magyarországra munkavállalás céljából, mint az azt megelőző évben. 2018 októberéig összesen 83 611-en folyamodtak tartózkodási engedélyért, míg 2017-ben 61 588-an. A Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat felméréséből kiderült, hogy nem EU-s európai országból érkezőknek 2098, nem EU-szomszédos országból érkezőknek 790, míg Európán kívüli országból érkezők részére 7176 engedélyt bocsátottak ki a hatóságok 2017-ben.

A határon túli toborzásra ma már szinte minden nagyvállalat nyitott, mivel a folyamat számukra nem túl komplikált. A kölcsönző cég ugyanis szinte mindent átvállal, a teljes adminisztrációt, a bérszámfejtést, a TB ügyintézt, a szállásoltatást és az utaztatást is. Emellett anyanyelvi tolmácsot és a helyszínre kitelepült on site felügyeletet is biztosítanak igény esetén. A munkaerőt gyorsan be lehet állítani dolgozni.

„A határon túlról főként Ukrajnából, Romániából és Szerbiából érkeznek munkavállalók. A visszajelzések alapján az ukrán munkavállalókat kifejezetten szeretik foglalkoztatni, de mivel Nyugat-Európa is munkaerőhiánnyal küszködik, ezért nagy a verseny értük” – hangsúlyozza Csákvári Róbert, aki szerint megjelentek egzotikusabb országokból érkező munkavállalók is, például Mongóliából is van már érdeklődés a magyar piac iránt. A fizikai- és szellemi munkásokra egyaránt igaz, hogy a jobb kereseti lehetőségek reményében, valamint a hazájukhoz viszonylag közeli munkalehetőség miatt választják Magyarországot. Jellemző rájuk, hogy a fluktuációjuk kifejezetten alacsony, jellemzően motivált, munkaszerető és szorgalmas emberekrekről van szó, akik hosszútávú munkavégzésben gondolkoznak. További előny a potenciális munkaerő mennyisége, ugyanis egy-egy munkaerő kölcsönzésnél akár több száz potenciális munkavállalóval is számolhatnak a cégek.

A KSH éves adatelemzése 2018-ban 22.700 román és 10.500 ukrán munkavállaló érkezett hazánkba, ami nagyon hasonló az egy évvel korábbi adatokhoz, ami kis mértékben ugyan, de javíthatja Magyarország munkaerő helyzetét, de egyre nehezebb lesz ezekből az országokból is munkaerőt szerezni, Romániában emelkednek a bérek, az ukránok pedig kétszáz kilométerrel odébb már több mint a dupláját keresik a magyar béreknek.

EGYRE TÖBB A TISZTÁN HAZAI ÉRDEKELTSÉGŰ MILLIÁRDOS CÉG

Már közel 6000 tisztán hazai érdekeltségű cég árbevétele haladja meg az évi 1 milliárd forintot az Opten kimutatása szerint, ezzel párhuzamosan arányaiban csökken a külföldi érdekeltségű cégek száma hazánkban.

„**E**gyre több a milliárdos árbevételű cég Magyarországon, főleg a hazai érdekeltségű vállalatok szaporodnak, de a legnagyobb vállalatok között még mindig jelentős a külföldiek szerepe” – mondja Pertics Richárd, az Opten céginformációs igazgatója. Jelenleg 5811 tisztán hazai és 2967 külföldi érdekeltségű cég éves árbevétele haladja meg az évi 1 milliárd Ft-ot. A milliárdos cégek száma összességében növekszik, de azon belül a külföldiek aránya már évek óta folyamatosan csökken.

A külföldi érdekeltségű cégek csökkenő aránya mind a 100 millió Ft-ot meghaladó, mind az 1 milliárd Ft feletti szegmensben is egyértelműen kirajzolódik. A 100 millió feletti szegmensben 6 év alatt 17%-ról 13%-ra

csökkent az arány, míg az 1 milliárd feletti szegmensben 40 százalékról 33 százalékra. A csökkenés ugyanakkor a külföldiek között is csak arányaiban értendő, abszolút értékben a külföldi nagyvállalatok sem fogynak, sőt az elmúlt években minimális növekedést is mutatott a számuk.

A nemzetközi érdekeltség elsősorban a nagyobb árbevételű szegmensek felé egyre jelentősebb. A kis- és középvállalatok többségében tisztán hazai tulajdonosi befolyás alatt állnak. A pénzügyi mutatókat elemezve ugyanakkor komoly különbségek rajzolódnak ki a hazai és a külföldi befolyás alatt álló cégek között. A leglátványosabb különbségek a likviditási és eladósodottsági mutatók között vannak. A hazai érdekeltségű cégek likvidi-

Magyarországon bejegyzett cégek külföldi tulajdonossal (2019)

Tulajdonos ország	Mo-on bejegyzett cégek száma	Változás 2011-óta
Németország	4 184	-25,75%
Ukrajna	3 806	16,18%
Ausztria	3 770	-16,28%
Szlovákia	2 853	42,86%
Románia	2 619	-48,83%
Nagy-Britannia	2 390	11,11%
Olaszország	2 084	3,02%
Szerbia	2 043	273,49%
USA	1 760	-38,76%
Svájc	1 481	-3,77%
Hollandia	1 469	-16,44%
Kína	1 117	-57,14%
Ciprus	927	-40,50%
Izrael	882	-17,03%
Franciaország	797	-6,67%
Csehország	726	57,14%
Oroszország	636	-19,80%
Seychelles	563	-42,02%
Luxemburg	536	-9,15%

tása és tőkeerőssége arányaiban gyengébb, míg eladósodottságuk sokkal magasabb. Az eszközállományra vetített kötelezettség például közel 60%-kal magasabb a hazai cégek körében.

„Összességében természetesen pozitív a nagy árbevételű cégek számának növekedése, illetve a hazai tőke szerepének növekedése, de a külföldi cégek visszaszorulásával az általános likviditási helyzet gyengül, ami hosszú távon még problémákat okozhat” – jegyezte meg az Opten szakértője. A hosszú távú stabilitás szempontjából szintén problémás lehet az a tény, hogy a nyugat-európai cégek abszolút értékben is visszaszorulóban vannak.

A Magyarországon befektető top 20 ország közül a tradicionális partnernek számító németországi tulajdonosok még mindig a lista élén vannak, de a hozzájuk köthető hazai cégek száma folyamatosan csökken. Szintén hasonló a helyzet Ausztriával, Hollandiával és Franciaországgal. A külföldi tulajdonosok között ugyanakkor erősen feljövőben vannak a szomszédos országok, Ukrajna, Szlovákia, Szerbia.

A szomszédos országokhoz köthető tulajdonosok viszont nem feltétlen jelentenek jót. Természetesen nem lehet általánosítani, vannak sikeres és tisztességes ukrán, szlovák és szerb vállalkozók is Magyarországon. Az adatok ugyanakkor azt mutatják, hogy az ezekhez az országokhoz köthető cégek között sok a felszámolás. Bár csökkenő, de sajnos még létező gyakorlat, hogy hazai tulajdonosok próbálnak a felhalmozott tartozásoktól megszabadulni oly módon, hogy utolérhetetlen külföldi tulajdonosnak adják el cégeiket.

KEVESEBB OFFSHORE CÉG

Offshore országok is szerepelnek a top 20-as országlistán, de úgy tűnik, az ügyeskedők kezdenek visszaszorulni, vagy legalábbis más, kifinomultabb módszerekkel operálni. Az adatok alapján mind Ciprushoz, Seychelles-hez és Luxemburghoz közvetlenül köthető cégek száma is csökkenőben van hazánkban.

OECD: Az új kor munkavégzési elvárásaihoz kell igazítani a képzési rendszereket

A gazdasági digitalizáció mellett a globalizációs és demográfiai folyamatok rohamléptekben alakítják élet- és munkahelyi körülményeinket, ami megköveteli a képzési és foglalkoztatási feltételek új kihívásoknak megfelelő átalakítását is – állapítja meg az OECD „Employment Outlook 2019” című tanulmánya. A párizsi székhelyű Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) tanulmányában felhívja a figyelmet arra, hogy az új technológiai fejlesztések és a globalizációs folyamat gyors ütemben formálja át a munka világát. Egyes feladatok elvégzését robotok veszik át, ugyanez a folyamat azonban új elvégzendő feladatokat is teremt.

Az OECD-tagországokban a munkahelyek 14 %-a tűnhet el az elkövetkező 15-20 évben az automatizálás miatt, 32 %-a pedig részleges automatizálás miatt radikálisan átalakul. Az OECD javaslata szerint ezért az automatizálásnak leginkább kitett alacsony végzettséget igénylő munkákat végzők számára létre kell hozni az életfogytig tartó továbbképzés hatékony rendszerét. Nem utolsó sorban azért, mert pont a legveszélyeztetettebb foglalkoztatási kategóriákban a dolgozók nagy részét alig, vagy egyáltalán nem védik a munkaügyi törvények. A részmunkaidőben foglalkoztatottak vagy alkalmi munkát végzők egyes országokban akár 40-50 százalékkal kisebb eséllyel juthatnak szociális ellátáshoz, mint a teljes munkaidőben foglalkoztatottak, ha elveszítik megélhetésüket.



Családi Vállalkozások Országos Egyesülete
Közhasznú Alapítvány a Kultúra és az Oktatás támogatására

1013 Budapest, Lánchíd u. 7-9. • www.csvoe-alapitvany.hu • berendi.iroda@gmail.com

TISZTELT TÁMOGATÓNK, KEDVES BARÁTUNK!

A Családi Vállalkozások Országos Egyesülete (CSVOE) által alapított Közhasznú Alapítvány célja: a családi vállalkozás, mint üzleti forma, mint életforma, mint jövőkép (gazdasági és szociális értelemben) népszerűsítése, a generációváltás folyamatának elősegítése alapítványi eszközökkel és lehetőségekkel.

Az alapítványi eszközökhöz pályázat útján juthatnak a jelentkezők. A pályázók szakmai segítség mellett, anyagi támogatásban is részesülhetnek. Néhány példa a támogatási formák közül:

- heti, havi gazdasági szaklapok, közlönyök éves előfizetése
- szakkönyvek, kiadványok (a támogatást igénylő összeállítás alapján)
- államilag akkreditált nyelvi képzési

költségei, bizonyítvánnyal igazolt tanulmány lezárása után

- magas költséggel járó szakmai konferenciákon való részvétel
- külföldi tanulmányutak részbeni anyagi fedezete
- vagyoni értékű egyéb támogatás (pl. helyiség, könyvelési szolgáltatás)

Az Alapítvány által szervezett képzés, tréning a pályázó számára ingyenes.

Ahhoz, hogy többet tehessünk, MINDEN HOZZÁJÁRULÁSRA SZÜKSÉGÜNK VAN

és erre a tavaly elnyert közhasznúság lehetőséget is biztosít. A támogatás egyik formája lehet az szja 1 százalékának felajánlása alapítványunk javára.

Számlaszámunk: 10100833-61731700- 01004004

ADÓSZÁM: 18647196-1-41

Köszönettel: az Alapítvány munkatársai

Az MGYOSZ XXI. közgyűlése képekben



Dr. Niklai Ákos, Dr. Futó Péter és Wimmer István



Éder Zoltán, az Ellenőrző Bizottság írásbeli jelentését szóban is kiegészíti. Rendben találták a 2018. év gazdálkodását



Horváth Miklós, a Magyar Külgazdasági Szövetség elnöke: hogyan lehet biztosítani a működés fedezetét?



Kelemen Géza alelnök hozzászól a jogi módosításokhoz



Dr. Böröcz Lajos beszámol a Mandátumvizsgáló Bizottság jelentéséről



Dr. Niklai Ákos alelnök, a közgyűlés levezető elnöke és Dr. Futó Péter elnök konzultál



Koji László, az ÉVOSZ elnökének
hozzászólása a tagszervezetek aktivitásáról



Dr. Pénzes Katalin, az MGYOSZ jogi képviselője
beszámol néhány jogi módosításról



Wimmer István főtítkárral beszélgetés



Dr. Niklai Ákos és Gablini Gábor aelnökök
beszélgetése

Szavaznak a résztvevők



Digitális egységes piac: május 15-től olcsóbb a telefonálás

Május 15-től maximalizálva van az Európai Unión belüli nemzetközi hívások és SMS-ek díja. Ennek köszönhetően az uniós országok közötti telefonhívásokért percenként legfeljebb 19 eurócentet, vagyis kb. 61 forintot (+áfa), az SMS-ekért pedig legfeljebb 6 eurócentet, azaz kb. 19 forintot (+áfa) kell majd fizetni. Ez az intézkedés jelenti a második lépést a távközlési szabályok uniós szintű felülvizsgálata során, melynek első lépését a barangolási díjak megszüntetése jelentette 2017 júniusában.

A nemzetközi hívásokra vonatkozó új szabályok a tagállamok között korábban fennálló nagy árkülönbségeket hivatottak eltörölni. Az EU-n belüli vezetékes és mobilhívások szokásos díja eddig átlagosan háromszor olyan magas volt, mint a belföldi hívások normál díja, az EU-n belüli SMS-ek szokásos díja pedig több mint kétszer meghaladta a belföldi SMS-ekét. Egyes esetekben az EU-n belüli hívásokért a fogyasztóknak akár tízszer annyit is fizetniük kellett, mint a belföldi hívásokért.

Egy, a nemzetközi hívásokról készített új Eurobarométer felmérés azt mutatja, hogy uniós szinten a válaszadók 42%-a – Magyarország esetében a 46%-a – kezdeményezett kommunikációt egy másik uniós országbeli személlyel az elmúlt hónapban. A 28 EU-ország válaszadóinak 26%-a vezetékes telefonhívás, mobiltelefon-hívás vagy SMS révén veszi fel a kapcsolatot azzal a személlyel, akit egy másik uniós országban el szeretne érni. Az uniós válaszadóknak a 20%-a, a magyarországi válaszadóknak pedig a 19%-a véli úgy, hogy a díjkorlátozásnak köszönhetően május 15-e után nagyobb valószínűséggel kezdeményez majd nemzetközi hívást vagy küld SMS-t más uniós országokba.

A távközlési szolgáltatóknak EU-szerte értesíteniük kell a fogyasztókat az új árplafonokról. A szabályokat május 15-től mind a 28 uniós tagállamban, és hamarosan Norvégiában, Izlandon és Liechtensteinben is alkalmazni kell.

CSAK A LAKOSSÁGRA VONATKOZIK

Az árplafon csak a lakossági ügyfelekre vonatkozik, tehát nem érinti az üzleti ügyfeleket, mivel számukra több szolgáltató is rendkívül vonzó díjkedvezményeket kínál.



Intézkedések a bankszektor kockázatainak csökkentésére

Az Európai Unió tagországainak pénzügyminiszterei írásbeli eljárás keretében átfogó jogalkotási csomagot fogadtak el a bankszektor kockázatainak csökkentésére, valamint a bankok ellenálló képességének fokozása érdekében az esetleges gazdasági sokkokkal szemben – jelentette be az uniós tanács.

A csomag egyrészt módosítja a tőkekövetelményekre vonatkozó jogszabályokat, amely megerősíti a bankok tőke- és likviditási pozícióit, másrészt megerősíti a nehézségekkel küzdő bankok helyreállítására és szanálására vonatkozó jogi keretet. A javaslatok célja a 2007–2008-as pénzügyi válság után nemzetközi szinten elfogadott reformok végrehajtása, amelyek a bankszektor megerősítésére és a pénzügyi stabilitást továbbra is fenyegető kockázatok elhárítására irányulnak.

A csomag egyebek között a tőkeáttételi mutatóra vonatkozó követelményt tartalmaz valamennyi intézmény számára, továbbá tőkepuffer-követelményt a globálisan rendszerszinten jelentős intézmények vonatkozásában. Új adatszolgáltatási keretrendszert írt elő a piaci kockázatra vonatkozóan, amely egyebek között enyhíteni fogja az adatszol-

gáltatási és közzétételi követelményeket, továbbá egyszerűsíti a piaci kockázatokra és a likviditásra vonatkozó szabályokat a kisebb és egyszerűbb struktúrájú bankok számára. Új

követelményt állít az EU-ban jelentős tevékenységet folytató uniós kívüli országok intézményeire vonatkozóan, e szerint közbenső uniós anyavállalattal kell rendelkezniük. Teljes veszteségviselő képesség bevezetését írja elő a globálisan rendszerszinten jelentős intézmények számára.

A banki csomag ezenfelül számos, kimondottan az uniós körülmények figyelembevételével kialakított, célzott intézkedést is tartalmaz. Ilyenek például az állami infrastruktúrákba és a kis- és középvállalkozásokba (kkv) történő beru-

házásokat elősegíteni hivatott ösztönzők és a nem teljesítő hitelek elidegenítését megkönnyítő hitelkockázati keretrendszer. *MTI*

Teljes veszteségviselő képesség bevezetését írja elő a csomag a globálisan rendszerszinten jelentős intézmények számára.

A Visa és a Mastercard jelentősen csökkenti a bankközi díjakat Európában



Mintegy 40 százalékkal csökkenti a Visa és a Mastercard az EU-ban harmadik országokban kibocsátott kártyákkal végrehajtott tranzakciók költségeit – jelentette be az Európai Bizottság.

A két amerikai kártyakibocsátó óriásvállalat az EU versenyhatóságaként eljáró bizottság fellépésének hatására már korábban vállalta az úgynevezett multilaterális bankközi díjak leszorítását. A brüsszeli testület, amely trösztellenes eljárást indított az ügyben, most jogilag kötelezővé nyilvánította ezen vállalatokat.

Az Európai Unió 2015-ben korlátozta a bankközi díjak mértékét, de ez csak az Európai Gazdasági Térség országai-ban kibocsátott és használt kártyákra vonatkozik, a harmadik államokra nem.

„Az immár kötelező erejű vállalások nyomán csökkenteni fognak a kereskedők költségei az Európai Gazdasági Térségen kívüli bankkártyákkal való fizetések után. Ez, a Mastercard határokon átnyúló kártyás fizetési szolgáltatásaira vonatkozó januári döntéssel együtt az európai kereskedők költségeinek mérséklését eredményezi, ami végső soron kedvező minden fogyasztó számára” – hangsúlyozta Margrethe Vestager uniós versenyjogi biztos. A Visa és a MasterCard a két legnagyobb kártyaszolgáltató az EU-ban.

ÚJ GEOPOLITIKA – A világ jövője

A világgazdaságban az egyik legfontosabb tényezővé vált a felforgató innovációk gyorsuló sűrűsödése és hatásuk erősödése. Következményeik és velük a világ várható alakulását kutatja e kötet, meglehetősen merész felvetésekkel. Szerzője – a könyvkiadótól idézve – „a technológiai fejlődés és a geopolitika kapcsolatainak egyik legelismertebb kutatója és tanácsadója.”

Abishur Prakash diagnózisa: „A világpolitika fordulópontjához érkezett. Újszerű versengés veszi kezdetét, az országok pedig igyekeznek előkészülni és helyt állni életünk sorsdöntő harcában. Nehéz eldönteni, ki lesz a győztes, az út végét nem látja előre senki. A változás megköveteli egy újfajta világrend felállítását. Ezt a jelenséget hívom könyvemben »Új geopolitikának«. Ebben az új világban a technológia fejlettsége fog dönteni a hatalom kérdésében. A megszokott nyersanyagok és források, mint az olaj, a földgáz és a pénz szerepe már kevésbé lesz meghatározó, helyüket a robotika, a mesterséges intelligencia, a virtuális valóság és a génmanipuláció veszi át.” (Idézetek a könyvből, kiemelések tőlem – OP).

„A könyv ablakot nyit a jövő felé, bepillantást enged a szemünk előtt kialakuló új világrendbe. Megmutatja a horizonton felbukkanó lehetőségeket és rávilágít, milyen szédítő sebességgel haladnak az események. (...) A változás mindenkit elér majd: minden országot, nemzetet és vállalatot. Saját bőrünkön tapasztalhatjuk, hogy a változás nem kegyelmez.” Ugyanakkor tudjuk: a változás teremt a legjobb viszonyokat ahhoz, hogy – cég, szervezet, közösség, ország – aki képes az innovációra és vállalni terheit, felülre emelkedhet.

„Számos olyan új területre bukkantam, amelyek véleményem szerint meghatározóak lesznek a jövő geopolitikai színterén. Ezek közül a legjelentősebb az új technológiák megjelenése. Az elkövetkezendő oldalakon azt elemzem és foglalom össze, az új



Abishur Prakash:

**ÚJ GEOPOLITIKA
– A VILÁG JÖVŐJE**
Technológia I-II. kötet

Pallas Athéné
Könyvkiadó, 2018

technológiák hogyan fogják megváltoztatni a geopolitikát.”

A könyv 19 lényegre törő fejezete egy-egy, a fejlődésből esetlegesen kibontakozó szcenárió várható problémáit és következményeit vázolja, gyakran merész, sőt nem kevésbé provokatív felvetésekkel. Némelyikük egyenesen abszurdnak hatna, ha az utóbbi 50–70 év exponenciálisan fejlődő csúcstechnológiái – amelyek némelyike hihetetlen gyorsan lépett elő szinte teljes fegyverzetben – és azok szerteágazó társadalmi-gazdasági hatásai meg nem tanítottak volna arra, hogy amit ma abszurdnak vélünk, az holnap talán már világformáló innovációs eredmény. Aligha tagadható, hogy a felvázolt lehetőségek közt igen ijesztőek is vannak. Mindehhez Prakash már létező, meghökkentő előrelépéseket jelentő eredményekről is tudósít.

Ízelítőül, kettő a fogalom meghatározásából, s az új világproblémákból:

„**Veszélyes automatizálás:** Hogyan fogják a kormányok kezelni, hogy több millió munkahely automatizálódik? Megoldás (lehet), hogy egyetemes alapjövedelem-programokat vagy automatizálási kvótákat vezetnek be (pl. a munkahelyeknek csak 25 %-át engedik át a gépeknek). Mindegyik stratégia rejt azonban kockázatokat.

„**Úrhatalom:** Az országok évszázadok óta működnek egymás mellett, mégis viták és háborúk törnek ki. Az űrben, ahol nincsenek szabályok, az országok pedig még csak most kezdenek űrkolóniákat kialakítani, ki alkotja meg a szabályokat? És ami még fontosabb: ki jogosult rá?”
Dr. Osman Péter