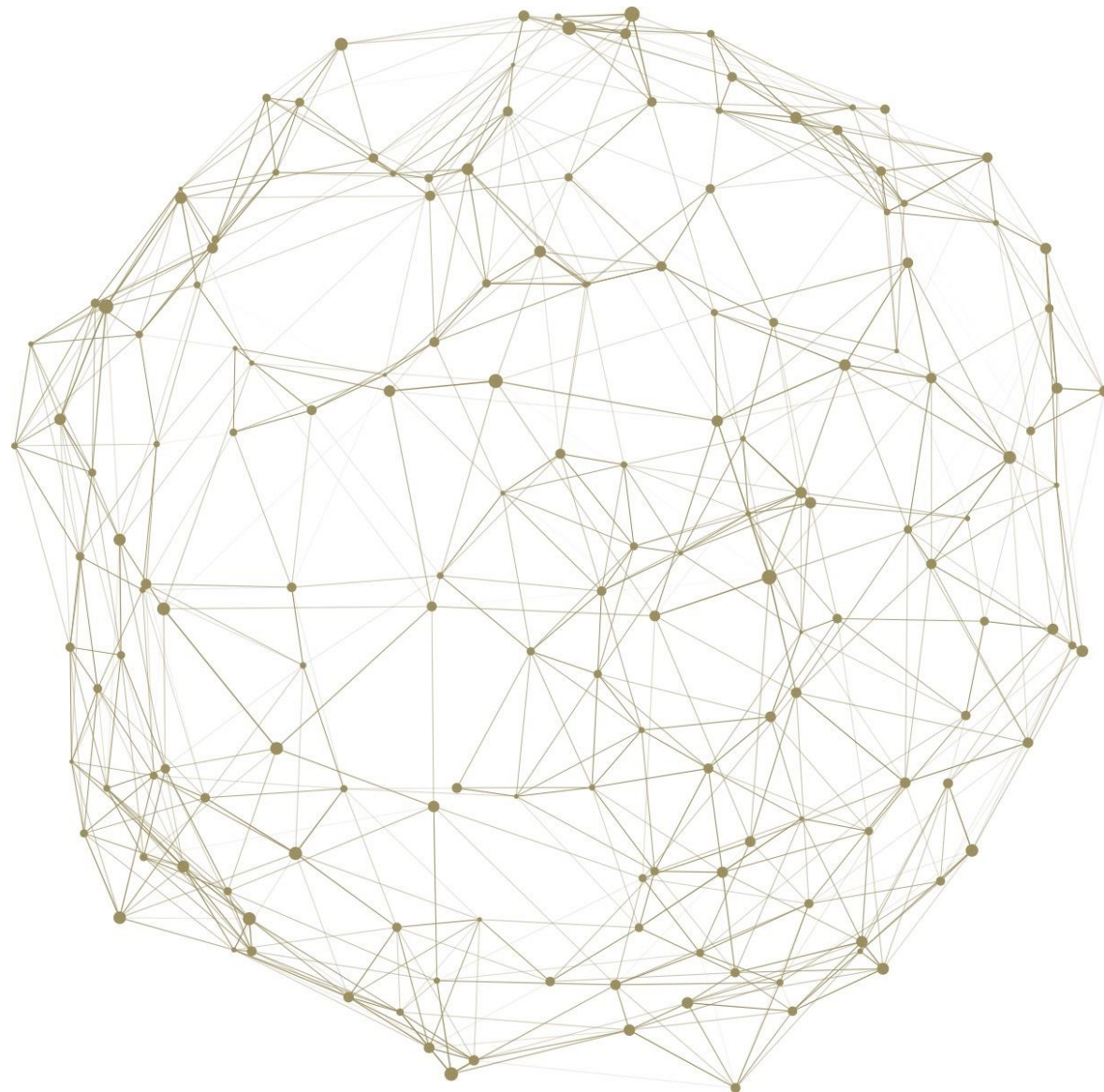


Gazdasági monitor

2023. március



| A hónap legfontosabb gazdasági elemzései

1.

Üzleti hangulat és gazdasági várakozások

Továbbra is javulóban az üzleti bizalom, ugyanakkor az értékek még mindig a hosszú távú átlag alatt maradtak, csökkentek a geopolitikai kockázatok is.

2.

Globális kereskedelem és ellátási láncok átalakulása

A gazdasági válságokkal és a geopolitikai konfliktusok kiéleződésével a korábban az egész világot lefedő értékláncok elkezdtek felbomlani, és felerősödtek a deglobalizációs, illetve a regionalizációs folyamatok.

3.

Mitől sikeres egy magyar vállalkozás?

Az évtized nyertesei kutatás legfontosabb megállapításai: 6 sikerfaktor, amely hozzájárul ahhoz, hogy a vállalkozások megnyerjék az előttük álló évtizedet.

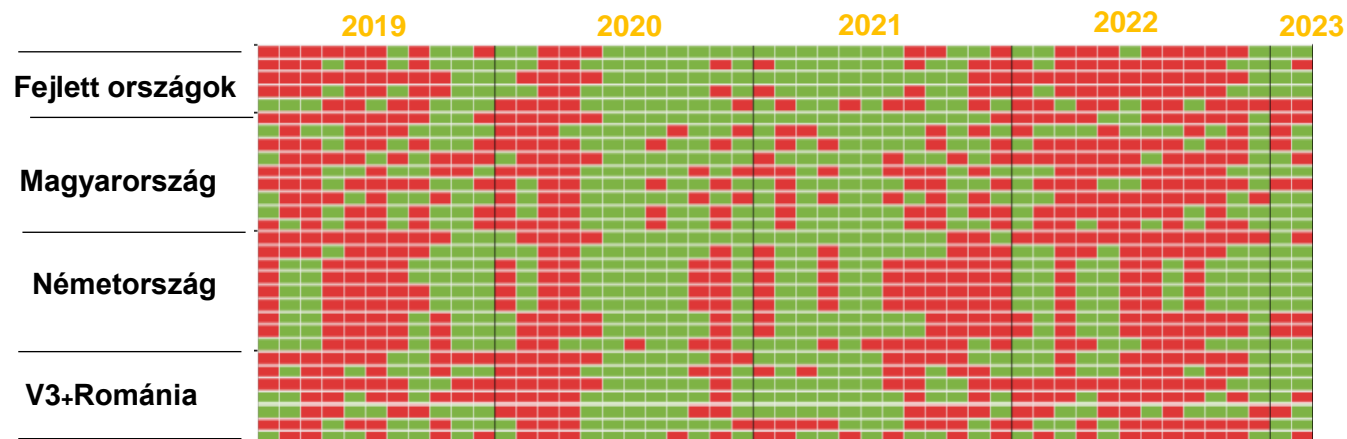
Márciusban is kitartott az üzleti bizalom javulása, ugyanakkor az értékek még mindig a hosszú távú átlag alatt maradnak (1/2)

A bizalmi indikátorokat összegző hőtérkép az országok gazdasági teljesítményével összefüggő üzleti hangulatot vizsgálja. A bizalmi indikátorok értékei az orosz–ukrán háború kirobbanása után érdemben romlani kezdtek, amit tovább súlyosbított az egyre nagyobb problémát jelentő energiaválság.

Bizalmi indikátorok alakulása Magyarországon

Indikátor neve	Hosszú távú átlag	Legfrissebb adat	Eltérés
Üzleti bizalom (BCI)	100	98,5	-1,5
Beszerezési menedzser index	52,5	56,5	4,0
Üzleti bizalom (ESI)	99,5	94,1	-5,4
Építőipari bizalmi index (ESI)	-12,6	-12,3	0,3
Fogyasztói bizalmi index (ESI)	-25,0	-41,1	-16,1
Ipari bizalmi index (ESI)	-1,9	-9,5	-7,6
Fogyasztói bizalmi index (GKI)	-28,5	-51,9	-23,4
Konjunktúraindex (GKI)	-9,5	-18,2	-8,7
Üzleti bizalmi index (GKI)	-2,8	-6,4	-3,6

30 bizalmi indikátor hőtérképe (javuló/romló havi értékek)

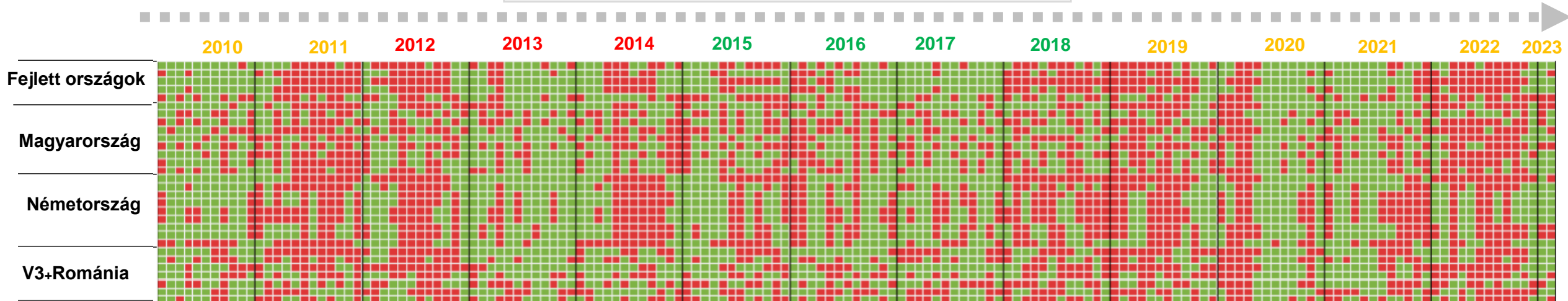


30 bizalmi indikátor hőtérképe (hosszú távú átlagnál jobb/rosszabb érték)

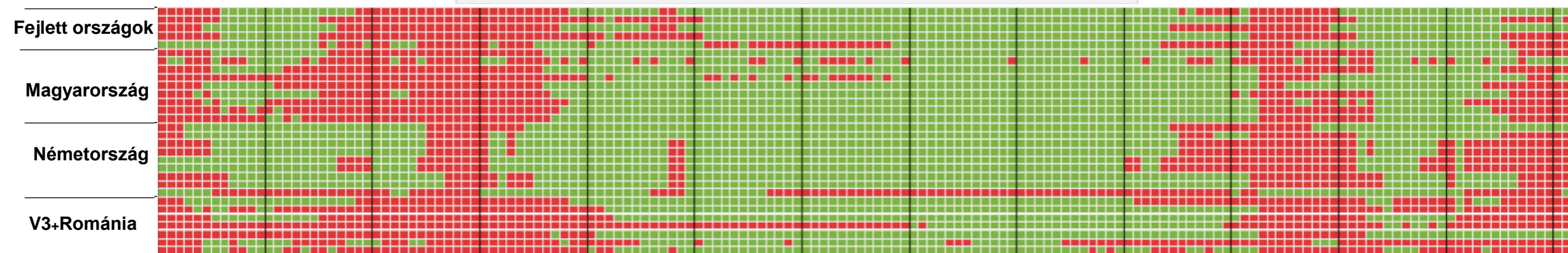


Márciusban is kitartott az üzleti bizalom javulása, ugyanakkor az értékek még mindig a hosszú távú átlag alatt maradnak (2/2)

30 bizalmi indikátor hőterképe (javuló/romló havi értékek)



30 bizalmi indikátor hőterképe (hosszú távú átlagnál jobb/rosszabb érték)

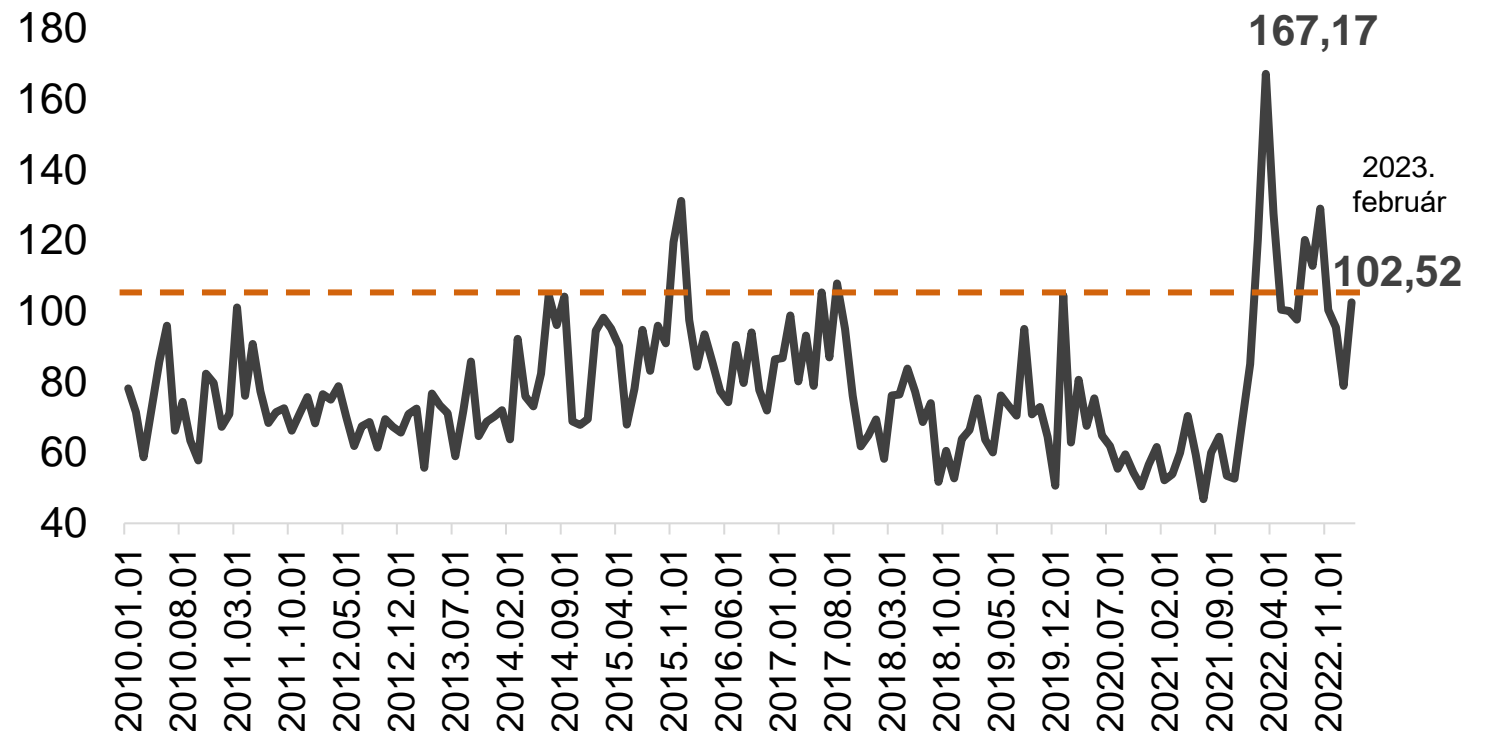


A geopolitikai kockázatokat mérő index is mérséklődött a háború előtti rég nem látott szintjéhez képest, de a javulás ellenére továbbra is jelentősek a kockázatok

A Geopolitical Risk Index (GPR) alapját a geopolitikai eseményeket és a kapcsolódó kockázatokat tartalmazó újságcikkek adják, amelyeknek az előfordulási gyakoriságát vizsgálják egy adott időszakban az összes megjelent újságcikk számához viszonyítva.

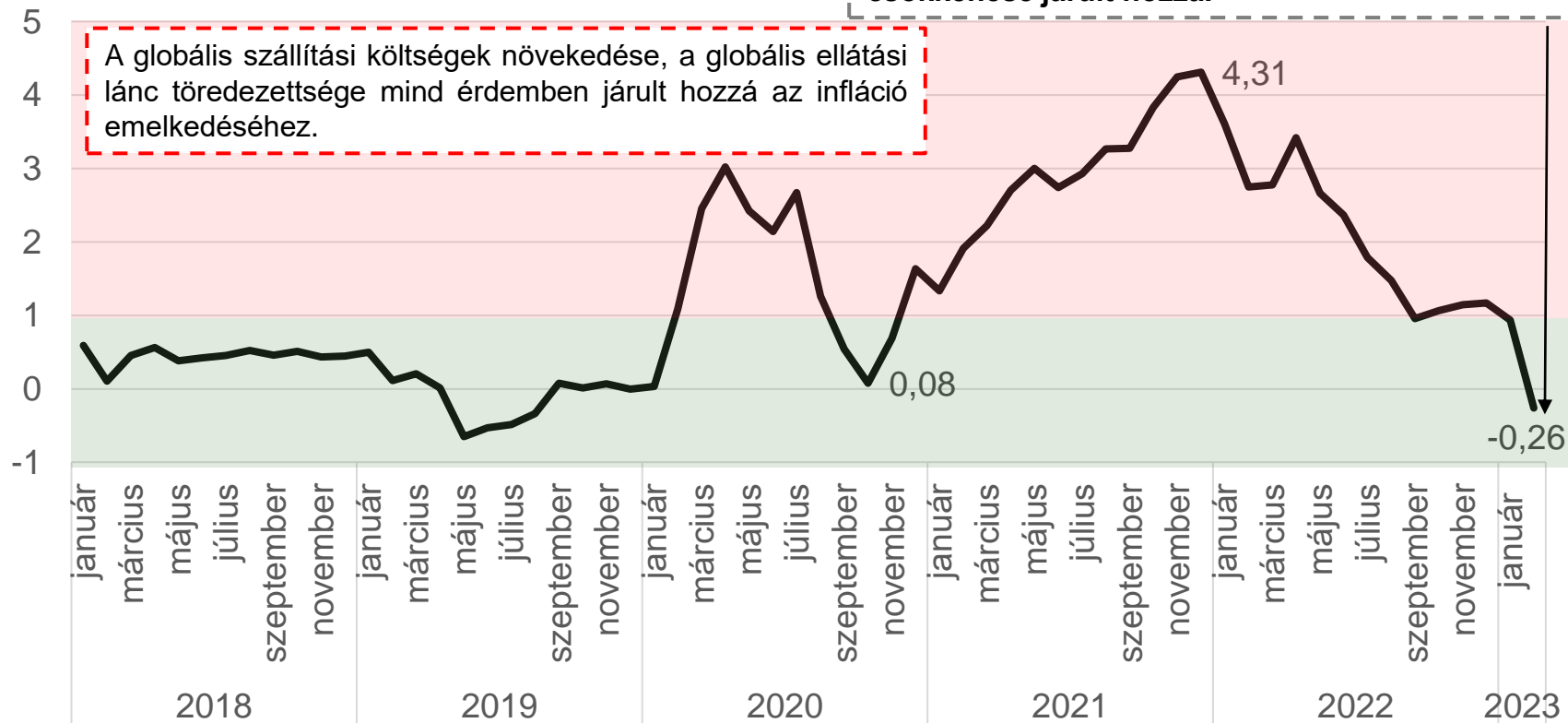
A magasabb geopolitikai kockázat alacsonyabb beruházásokat, részvényárfolyamokat és foglalkoztatást vetíthet előre. A magasabb geopolitikai kockázat a gazdasági katasztrófák nagyobb valószínűségével és a világgazdaságot fenyegető nagyobb lefelé mutató kockázatokkal is összefügg.

Geopolitikai kockázati index
(Geopolitical Risk Index, GPR)



Az ellátási láncokra nehezedő nyomás szintje újra a történelmi átlag alatt van, az enyhülése az idei év első felében már éreztetni fogja a hatását és hozzájárulhat a beruházások növekedéséhez (1/2)

Global Supply Chain Pressure Index (GSCPI)
(szórás az átlagértéktől)



- Az EBRD számításai szerint az ellátási lánc kockázatának növekedése átlagosan a **beruházások 0,4 százalékos csökkenésével és 0,14 százalékponttal alacsonyabb profitrátaival jár együtt** (a hatás hat hónappal később jelentkezik).
- Ez fordítva is igaz: az ellátási láncokra nehezedő nyomás enyhülése az idei év első felében várhatóan már éreztetni fogja a hatását és hozzájárulhat a beruházások növekedéséhez.

*Megjegyzés: A 0 az átlagos értéket jelzi, amelyet 1997 és a legutóbbi megfigyelés közti időszak havi adatai alapján számítottak ki.
A pozitív irányba való elmozdulás az ellátási láncra nehezedő nyomás növekedését, míg a negatív a csökkenését mutatja.*

Az ellátási láncokra nehezedő nyomás szintje újra a történelmi átlag alatt van, az enyhülése az idei év első felében már éreztetni fogja a hatását és hozzájárulhat a beruházások növekedéséhez (2/2)

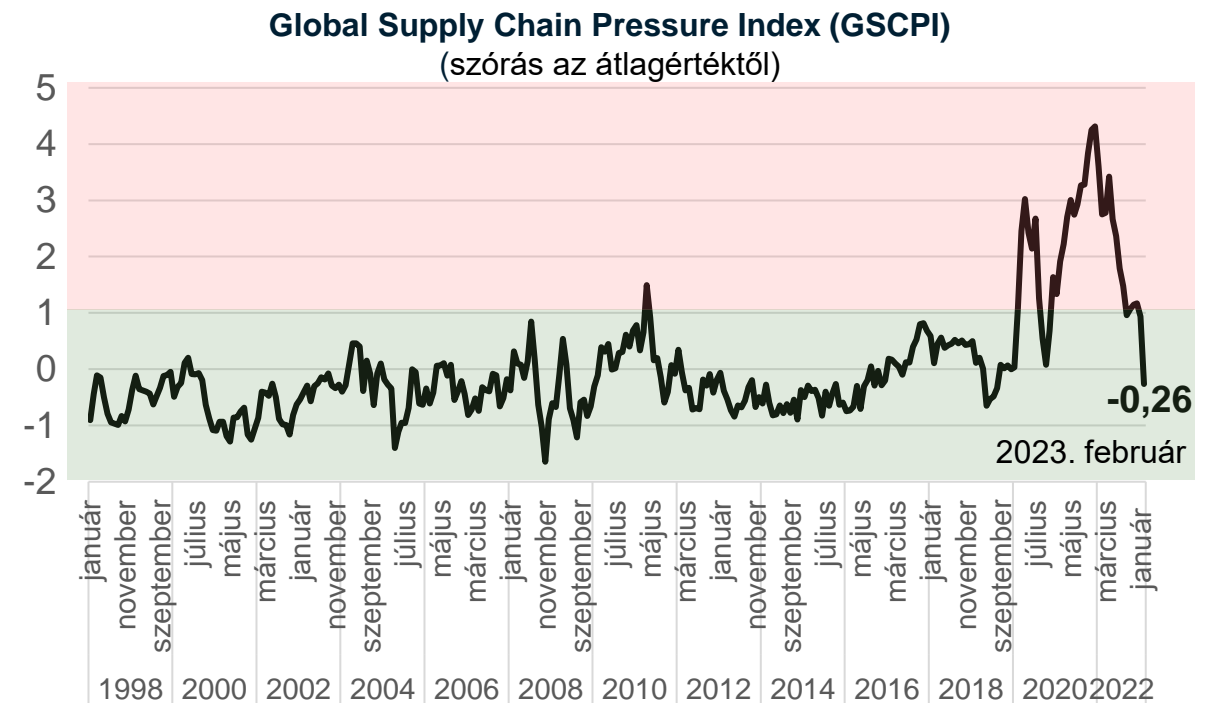
Globális ellátási láncokra nehezedő nyomás

Az indikátor a globális ellátási láncok zavarait mutatja be, a növekedése beszerzési elakadásokat és áremelkedést jelez előre. A mutató kiemelten fontos

- a kereslet-kínálat várható alakulása szempontjából,
- a készletezés szempontjából,
- a szállítási határidők változása miatt,
- az infláció alakulásának szempontjából (a GSCPI és a [termelői] infláció szoros együtt mozgást mutatott az elmúlt időszakban az Egyesült Államokban és az euróövezetben is).

Összesen 27 változót aggregál a mutató, többségében a beszerzésimenedzser-indexeken, illetve a nemzetközi szállítási költségeken alapszik:

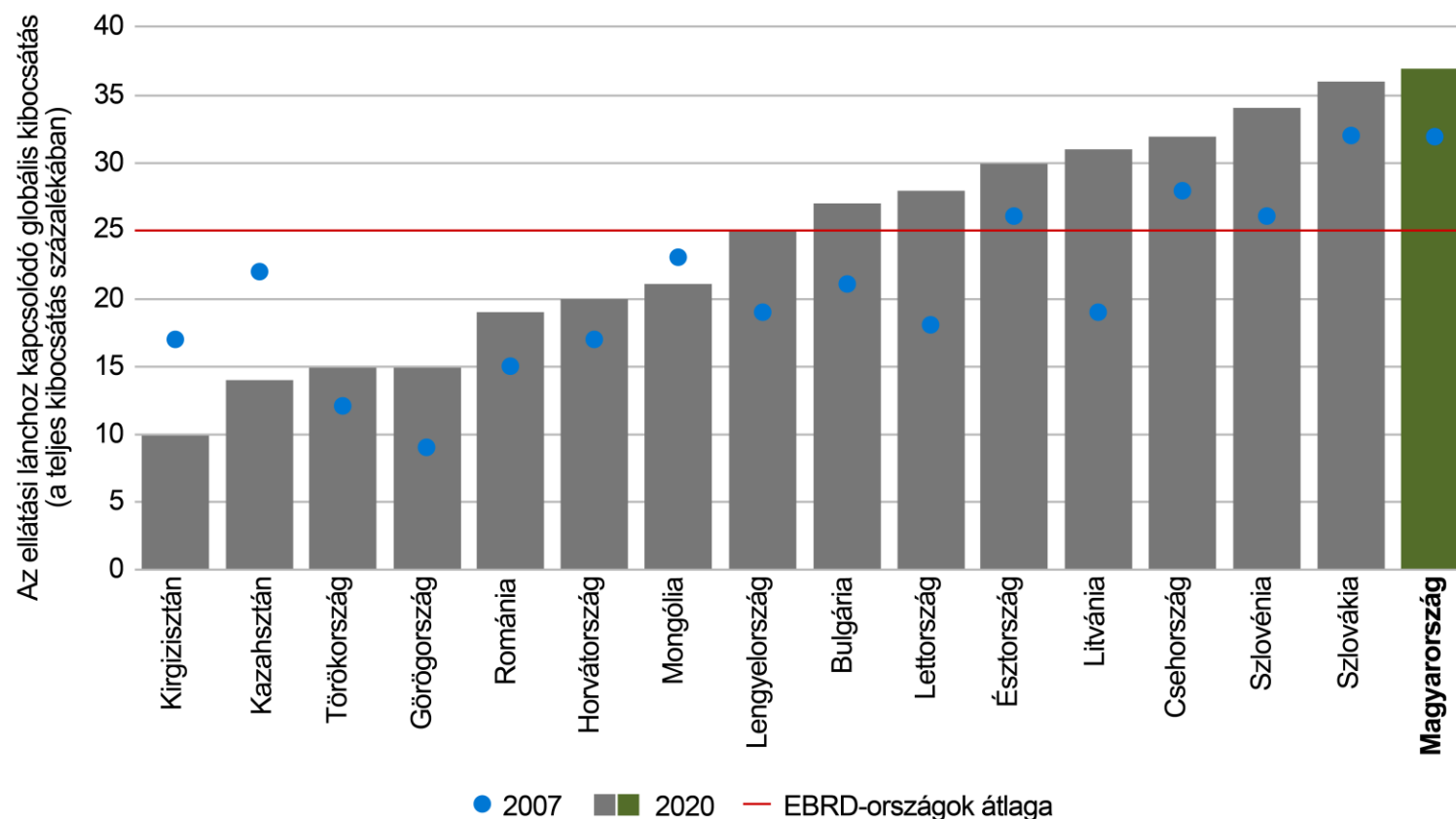
- nyersanyagok szállítási költségei (Baltic Dry Index),
- konténeres hajók szállítási díjai (Harpex index),
- légi áruszállítás költségei (US BLS adatai alapján),
- szállítási idő, készletek,
- elmaradások (készletek, amelyekkel a vállalkozások még nem tudtak elkezdni dolgozni, vagy nem fejezték be).



A Covid-19-világjárvány miatt töredezetté vált ellátási lánc a globális gazdaság egyik fő kihívása lett.

A globális ellátási láncok stabil működése kiemelt fontosságú a magyar gazdaság szempontjából

Globális ellátási láncokhoz köthető kibocsátás
(az országok teljes kibocsátásának százalékában)



- Az uniós tagállamok vállalatai jelentős mértékben vesznek részt a **globális ellátási láncokban**, amelynek a mértéke a 2007-es értékhez (kék pont) képest emelkedett, növelve ezzel a beágyazottságot, illetve az ellátási láncoktól való függőséget.
- A globális láncok tevékenysége jelentős arányt képvisel a visegrádi országokban is, **ahol hazánk esetében a legmagasabb a globális ellátási láncokba való integráltság szintje.**
- A globális ellátási láncokhoz kapcsolódó kibocsátás 2020-ban a teljes kibocsátás
 - **37 százalékát tette ki** Magyarországon,
 - 36 százalékot Szlovákiában,
 - 32 százalékot Csehországban,
 - 25 százalékot Lengyelországban.
- Az EBRD (Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank)-tagok átlaga 25 százalék volt.

| A hónap legfontosabb gazdasági elemzései

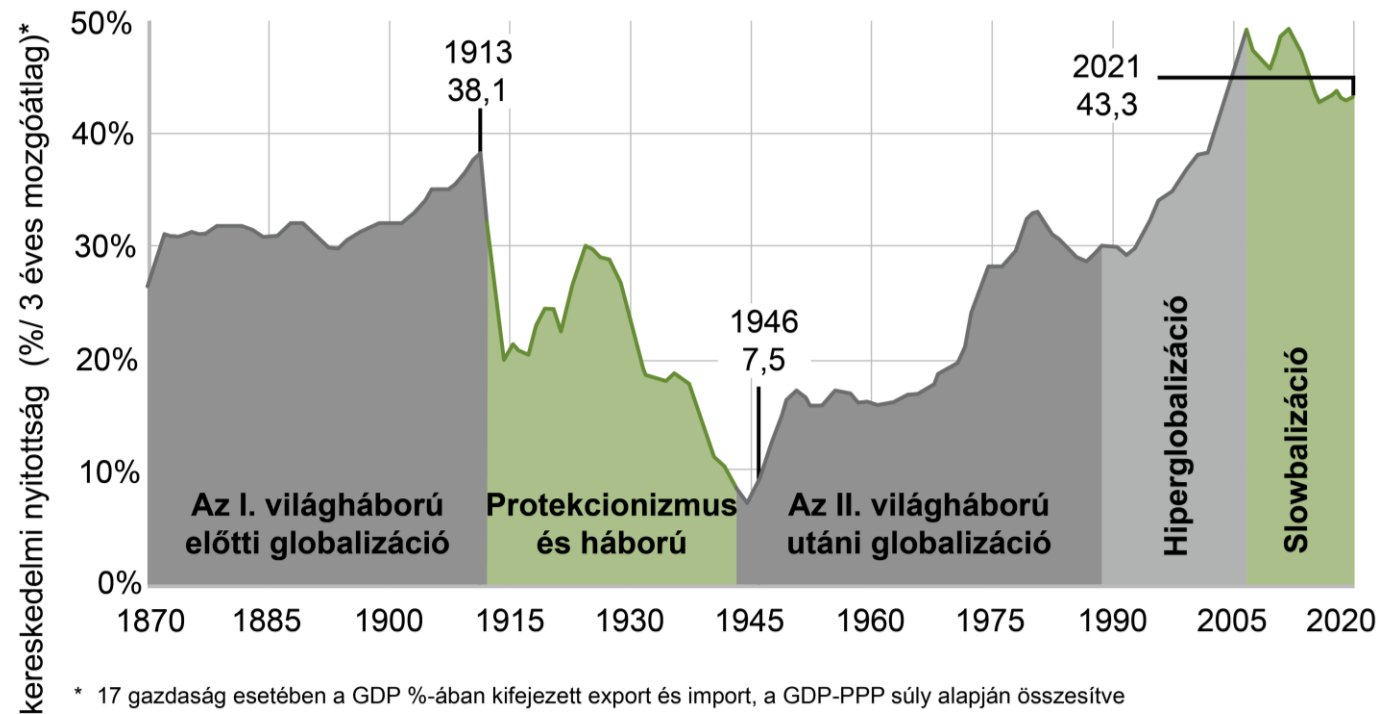
1. Üzleti hangulat és gazdasági várakozások
- 2. Globális kereskedelem és ellátási láncok átalakulása**
3. Mitől sikeres egy magyar vállalkozás?

A gazdasági válságokkal és a geopolitikai konfliktusok kiéleződésével a korábban az egész világot lefedő értékláncok elkezdtek felbomlani, és felerősödtek a deglobalizációs, illetve a regionalizációs folyamatok

A 2008–2009-es pénzügyi válság óta a globalizáció lassulása, az úgynevezett slowbalizáció időszaka figyelhető meg:

- a világkereskedelem részaránya a teljes gazdasági tevékenységen belül 2008-ban 50 százalékra tetőzött, azóta ez 43 százalékra esett vissza.
- Ennek megfelelően a kormányok és a nagyvállalatok a globális értékláncok előnyei helyett inkább a biztonságot és a rugalmasságot keresik.
- A nemzetbiztonsági kérdések jelentősége megnőtt, ami a világkereskedelem növekedésének lassulásához és az értékláncok politikai szempontok szerinti átalakulásához vezetett.

Globalizáció alakulása



* 17 gazdaság esetében a GDP %-ában kifejezett export és import, a GDP-PPP súly alapján összesítve

Megjegyzés: A lassuló globalizációt néha „slowbalizációnak” is nevezik. A kifejezést Adjied Bakas holland író alkotta meg. További részletekért lásd Douglas A Irwin (2020).

Forrás: Jordá-Schularick-Taylor Macrohistory Adatbázis. A világra vonatkozó adatok 1960-tól kezdődően az IMF és a Világbank adataiból, Barclays Research

A világkereskedelem az elkövetkező években várhatóan lassabban fog növekedni, mint a globális GDP: a „slowbalizáció” nyertesei az ASEAN-régió, Brazília és Mexikó, valamint Kelet-Közép-Európa országai lehetnek

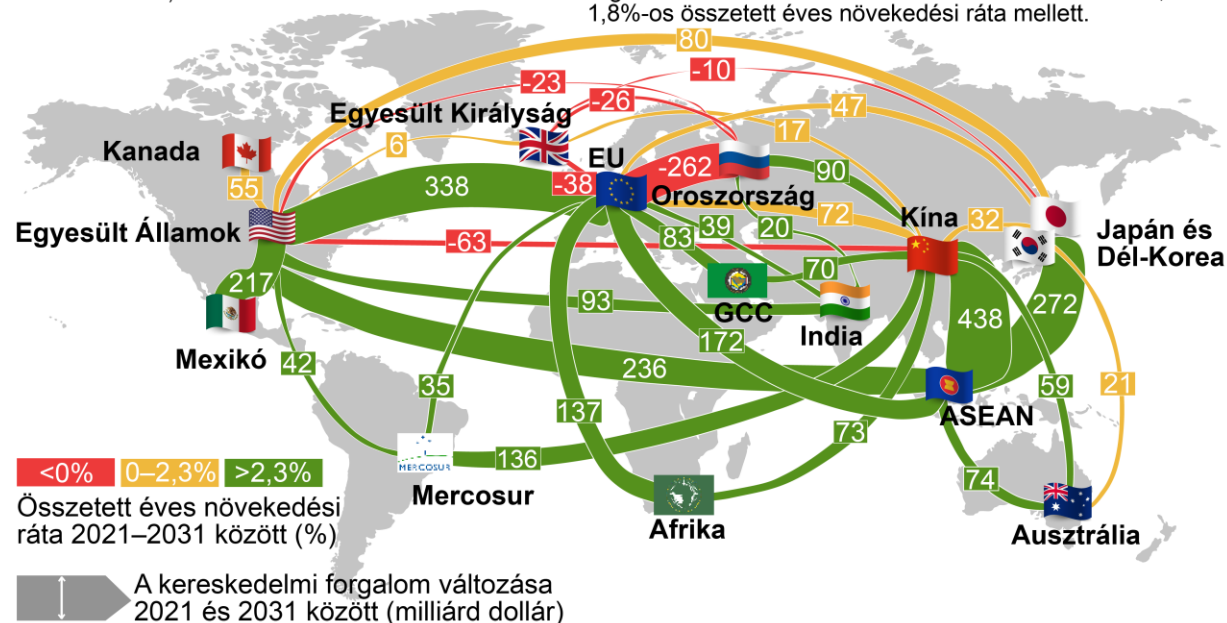
A világkereskedelem az elkövetkező kilenc évben átlagosan lassabban fog növekedni, mint a globális GDP. A világjárványt felváltotta az ukrajnai háború és annak következményei, amelynek hatására az eddig megszokott kereskedelmi minták felbomlottak:

- a Nyugat egyre kevésbé támaszkodik Kínára, helyette inkább az olyan régiók felé fordul, mint a délkelet-ázsiai térség, Közép-Amerika vagy éppen Kelet-Közép-Európa. Ezek a régiók lehetnek az igazi nyertesei az új globális folyamatoknak, amennyiben a teljes blokkosodás elkerülhető.
- A kereskedelmi térkép a nemzetközi kapcsolatok egy új kelet–nyugati dinamika – egy USA–EU, illetve egy Kína–Oroszország vezette közösség – köré csoportosulását, valamint egy harmadik, látszólag semleges nemzetekből álló blokk lehetséges kialakulását mutatja.

A világkereskedelem 2031-es előrejelzése: megnő a geopolitika szerepe a kereskedelmi forgalom újraformálásában

A fő folyosók változása a világkereskedelemben¹ 2021 vs. 2031, milliárd dollárban

A becslések szerint az EU-n belüli kereskedelem inflációval kiigazított növekedése 2031-re ezer milliárd dollár lesz, 1,8%-os összetett éves növekedési ráta mellett.



Forrás: UN Comtrade; Oxford Economics; IHS; WTO; BCG Globális Kereskedelmi Modell 2022; BCG Elemzések
¹A folyosók a térképen ~46%-át jelzik a globális kereskedelemnek.

A kelet-közép-európai régió – benne hazánkkal – a nearshoring és reshoring szempontjából előnyöket élvez, így a régió felértékelődhet az Európába települő vállalatok számára

A gazdasági deglobalizáció, illetve regionalizáció három fő folyamaton keresztül hat:

1. Reshoring (onshoring)

Rövidebb és biztonságosabb ellátási láncok, de kevésbé versenyképes és gazdaságos

2. Nearshoring

Csökkenő szállítási költségek és ellátási zavarok, kedvezőbb költségszint

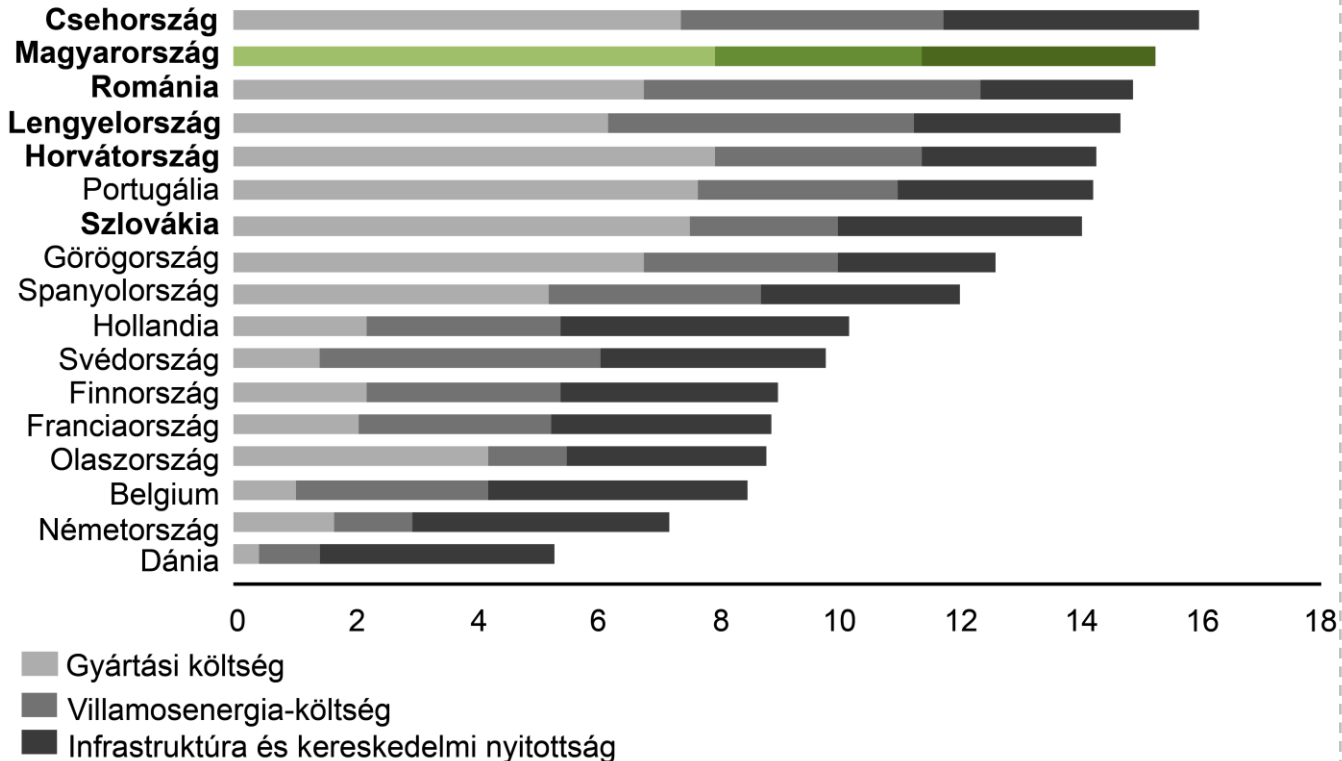
3. Friendshoring

Ideológiavezérelt, jelentős kockázat

2020-ban Magyarország a Savills Nearshoring-index szerint a 2. legvonzóbb EU-s befektetési helyszín volt (2022-ben a magas energiaárak miatt a 10. helyre csúsztunk vissza az EU-ban, azonban globálisan így is a 15. helyet foglalta el hazánk).

A kelet-közép-európai országok az elsők között szerepelnek a Savills nearshoring-potenciál index rangsorolásában

A Savills Nearshoring-indexet vezető uniós országok (2020)



| A hónap legfontosabb gazdasági elemzései

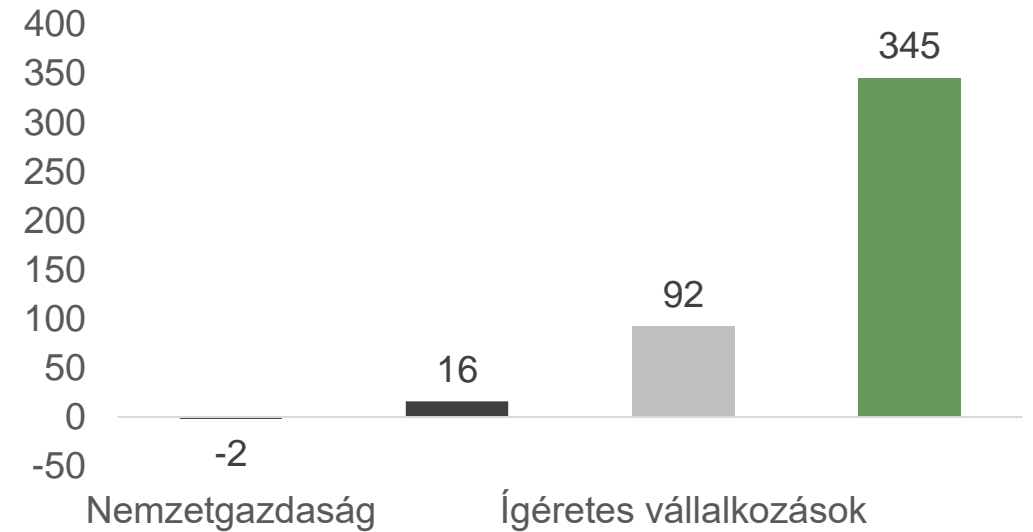
1. Üzleti hangulat és gazdasági várakozások
2. Globális kereskedelem és ellátási láncok átalakulása
3. **Mitől sikeres egy magyar vállalkozás?**

Az évtized nyertesei kutatásban 6 sikerfaktort azonosítottunk, amely hozzájárul ahhoz, hogy a vállalkozások megnyerjék az előttünk álló évtizedet

Azok a cégek nyerhetik meg az előttünk álló évtizedet, amelyek

1. optimistán tekintenek a jövőbe, van jövőképük, stratégiájuk;
2. befektetnek a tudásba;
3. keresik az exportlehetőségeket;
4. dedikált munkaerőt alkalmaznak az innovációs tevékenységre és a külkereskedelmi terjeszkedésre;
5. szoros kapcsolatot ápolnak oktatási intézményekkel és élnek a duális képzés adta lehetőségekkel;
6. megfizetik a tudást.

Az árbevétel kumulált növekedése 2016–2020 között, %



Ígéretes vállalkozás: árbevétel/export növekedése kiemelkedő, meghaladja az iparági átlagot vagy szakértői megítélés alapján nagy növekedési potenciállal rendelkezik

Nyertes vállalkozás: a kutatásban megkeresett, legjobban teljesítő 250 cég.

Módszertan: 1000 ígéretes vállalkozást kerestünk fel és készítettünk velük személyes, vezetői szintű mélyinterjút 2021. augusztus–november között.

1. Optimistán tekintenek a jövőbe, világos víziójuk, stratégiájuk van

Üzleti kilátások értékelése

Ígéretes vállalkozások

Makronóm Intézet értékelése	Optimista		0,7%	6,0%	45,4%	Makronóm Intézet értékelése	
	Inkább optimista	0,2%	2,8%	24,9%	6,8%		
	Semleges	0,6%	0,9%	6,0%	2,6%		0,7%
	Inkább pesszimista	0,2%	0,6%	0,4%			
	Pesszimista	0,6%					
		Pesszimista	Inkább pesszimista	Semleges	Inkább optimista	Optimista	Vállalkozás értékelése

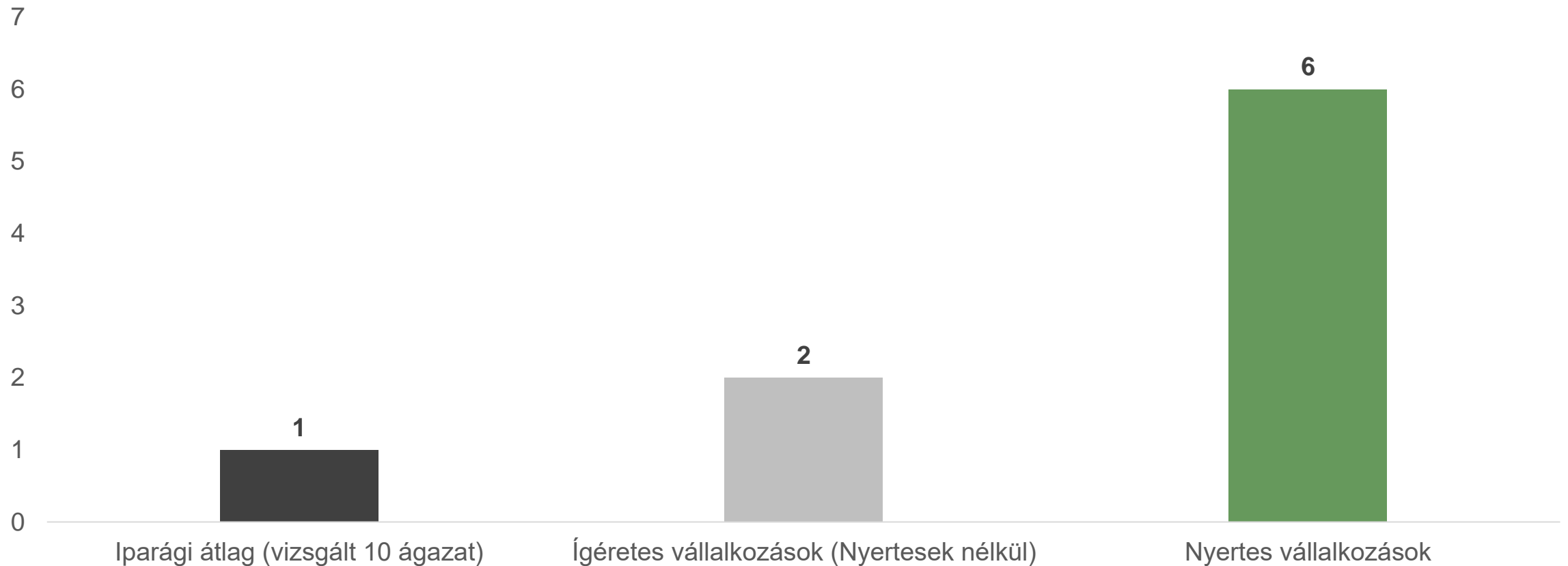
Nyertes vállalkozások

Optimista			0,7%	3,7%	75,0%	
Inkább optimista			1,5%	14,0%	4,4%	
Semleges			0,7%			
Inkább pesszimista						
Pesszimista						
		Pesszimista	Inkább pesszimista	Semleges	Inkább optimista	Optimista

Vállalkozás értékelése

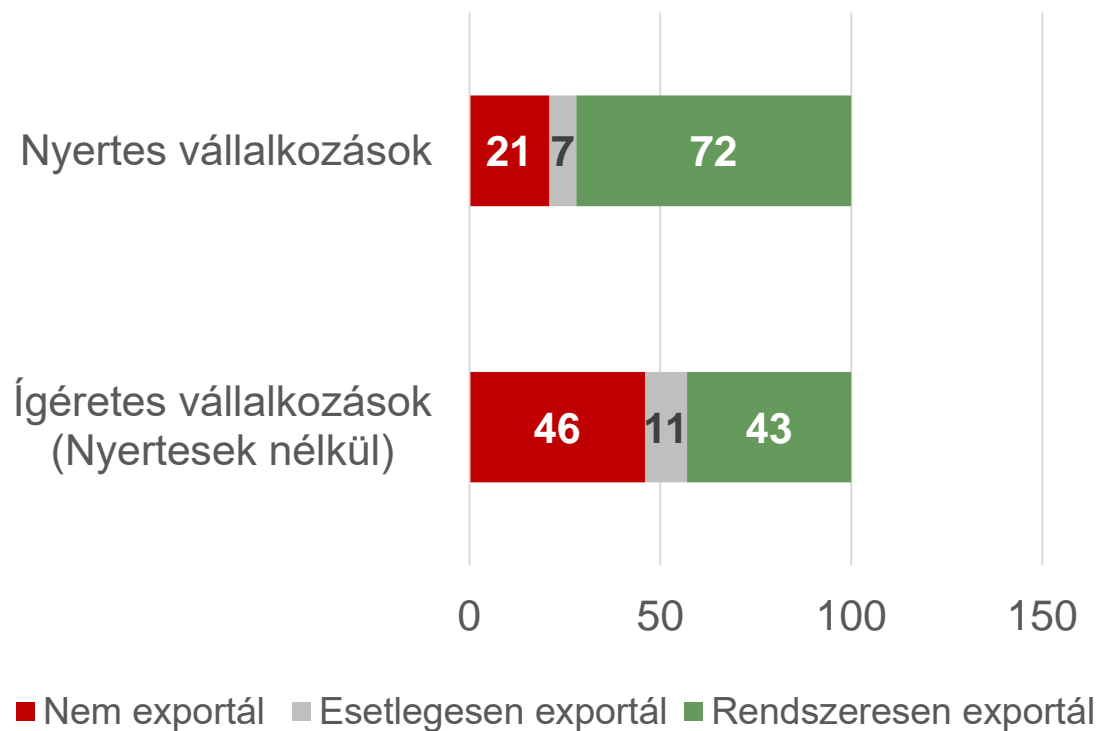
2. Befektetnek a tudásba: a nyertes vállalkozások az iparági átlaghoz képest hatszor többet fektetnek új technológiákba és know-how-ba, illetve képzésekbe

Immateriális javak aránya a mérlegben (%)

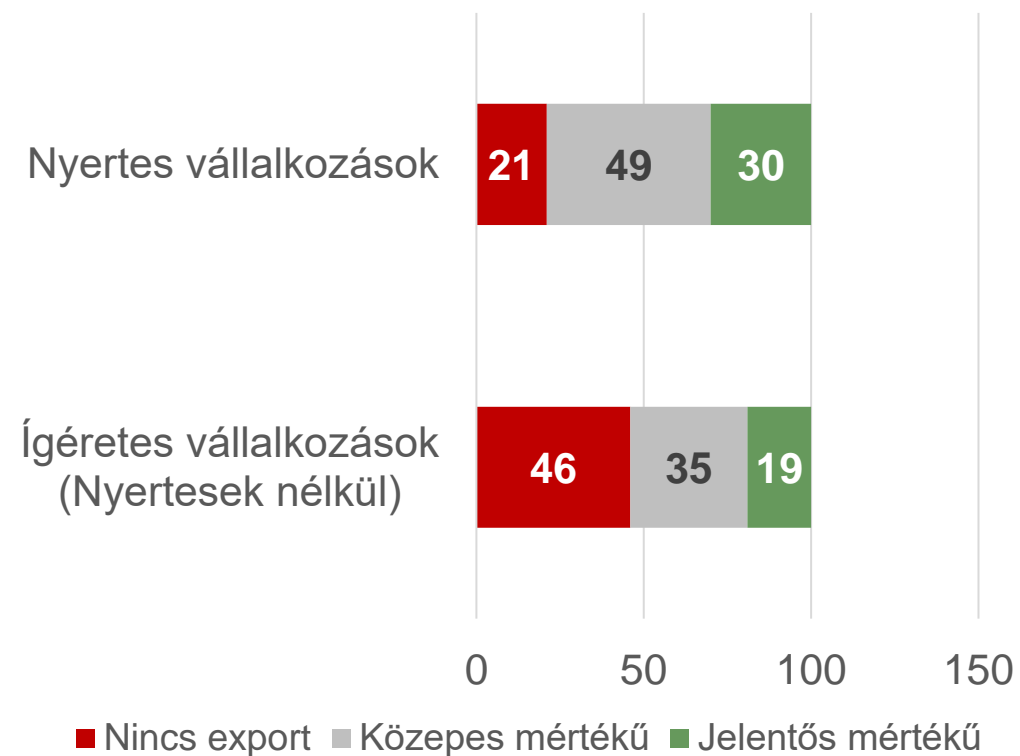


3. Keresik a külpiaci lehetőségeket: rendszeresen (72%), az árbevételükhöz viszonyítva jelentős értékben exportálnak

Vállalkozások exporttevékenysége

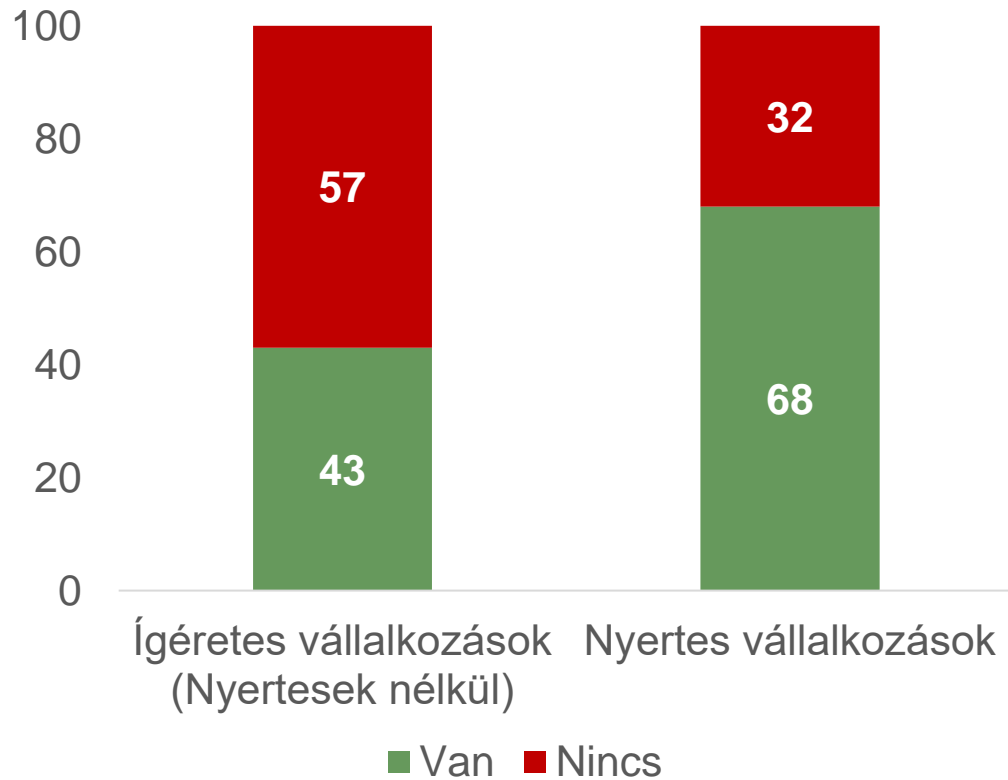


Vállalkozások megoszlása árbevétel-arányos export alapján

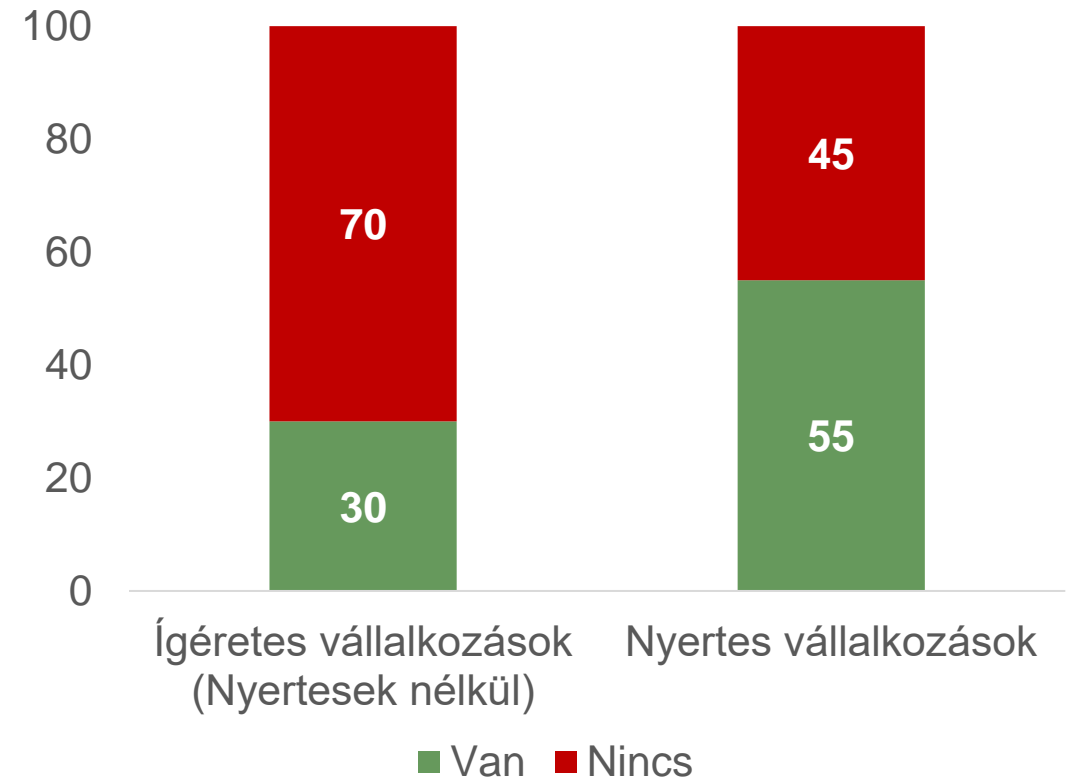


4. Dedikált munkaerőt alkalmaznak az innovációs tevékenységre és a külkereskedelmi terjeszkedésre

Dedikált munkaerő innovációra



Dedikált munkaerő exportra



5. Szoros kapcsolatot ápolnak oktatási intézményekkel és élnek a duális képzés adta lehetőségekkel

Nyertes vállalkozások:

- **51,3%-uknak** van együttműködése oktatási intézményekkel

Ígéretes vállalkozások (nyertesek nélkül):

- 12,9%-uknak van együttműködése oktatási intézményekkel

Összesen **15 felsőoktatási intézménnyel** állnak kapcsolatban a megkérdezett cégek

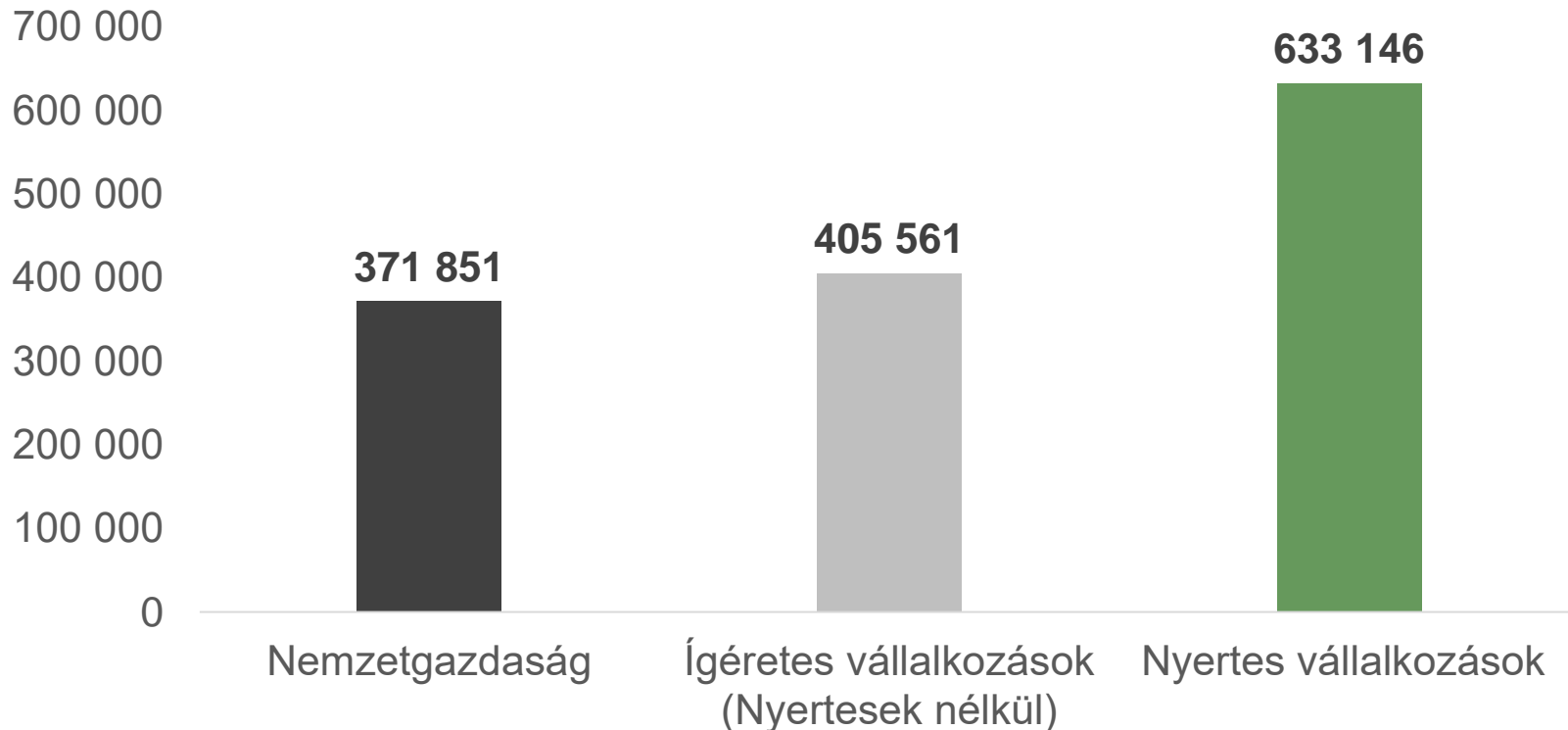
Oktatási kapcsolat típusai:

- duális képzés
- szakmai gyakorlat, nyári gyakorlat
- kooperatív Doktori Program (KDP)
- közös K+F projektek, pályázatok
- Területi Innovációs Platform



6. Megfizetik a tudást: a nyertes vállalkozások 70,3%-kal többet költenek a munkavállalóikra, mint a nemzetgazdasági átlag

Egy főre jutó személyi jellegű ráfordítás
(Ft, bruttó)



Megjegyzés: Az adatfelvétel 2021-ben történt, és ennek megfelelően 2021-es adatokkal kerültek összehasonlításra.

Az egy főre jutó személyi jellegű ráfordítások mediánértéke a nyertes vállalkozásoknál a legmagasabb, 633 146 Ft-os értékkel.

Ez 56,1%-kal magasabb, mint az ígéretes vállalkozások (nyertesek nélkül) és 70,3%-kal nagyobb, mint a nemzetgazdasági átlag.

A nyertes cégek nem azért tudják jobban megfizetni a munkavállalóikat, mert megengedhetik maguknak, hanem azért teljesítenek jobban, mert megbecsülik a munkavállalóikat.

Köszönjük a figyelmet!

