

Magyar Kereskedelmi és Iparkamara
Közgazdasági Igazgatóság

Gazdasági Tájékoztató

– Fókuszban a digitalizáció és a mesterséges intelligencia –



A KSH legfrissebb gyorstájékoztatóiból származó adatok alapján megállapítható, hogy a szezonálisan és naptárhatással kiigazított és kiegyensúlyozott adatok szerint kerekén **5,0%-kal nőtt a GDP 2018-ban**, amelyre a rendszerváltás óta eltelt közel három évtizedben nem volt példa. A növekedéshez a **legtöbb nemzetgazdasági ág hozzájárult, legnagyobb mértékben a szolgáltató szektor**, a termelési ágazatok közül **kiemelkedő az építőipar szárnyalása**, melyre az uniós forrásból történő állami infrastruktúra fejlesztés mellett a magánberuházások növekedése is ösztönzőleg hatott, de az **ipar és a mezőgazdaság** hozzájárulása is jelentős. A **felhasználási oldalról** nézve első sorban a **beruházások** jelentik a növekedés motorját, másodsorban a **háztartások fogyasztása**. **2018-ban a**

beruházások volumene 17%-kal, az eddig mért legmagasabb szintre emelkedett. Az év egészét tekintve az összes nemzetgazdasági ágban bővültek a beruházások. A nagymértékű növekedés **a vállalkozások kapacitásbővítő fejlesztéseinek**, a 2014 – 2020-as uniós **költségvetési ciklus forrásaiból** finanszírozott projekteknek, valamint a továbbra is élénk lakás- és egyéb ingatlan beruházásoknak köszönhető.

Kulcskérdés, hogy a fenti növekedés milyen kapcsolatban áll a **foglalkoztatottsági** volumennel. 2018-ban ismét **rekord alacsony szintre mérséklődött a munkanélküliségi ráta**, éves szinten **3,7%-ra csökkent** a 2017-es 4,2%-ról. A fiatalok munkanélküliségi rátája 0,5 százalékponttal 10,2%-ra, a 25–54 éveseké 0,3 százalékponttal, 3,4%-ra mérséklődött. A legnagyobb változás az 55–74 évesek körében történt, rátájuk 1,0 százalékponttal, 2,4%-ra csökkent. 2018-ban **a foglalkoztatottak létszáma 48 ezer fővel, 4 millió 469 ezerre nőtt.**

A beruházások folyamatos bővülése, illetve a folyamatosan növekvő foglalkoztatotti létszám természetesen **a fogyasztásra is pozitív hatást gyakorolt**. 2018-ban **a kiskereskedelmi üzletek forgalmának volumene 6,0%-kal nagyobb** volt az előző évinél. Az élelmiszer- és élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelemben 3,4, a nem élelmiszer-kiskereskedelemben 9,1, az üzemanyag-kiskereskedelemben 6,4%-kal nőtt az értékesítés volumene, míg a csomagküldő és internetes kiskereskedelem vonatkozásában 30,8 százalékos értékesítési volumenemelkedés mutatható ki – folytatva az évek óta tartó trendet. **A kiskereskedelmi forgalom dinamikus növekedése** összhangban van az évek óta tartó **bélnövekedéssel**. 2018-ban átlagosan 2,8%-kal nőttek a fogyasztói árak. Az elmúlt egy évben a szeszes italok, dohányárúk és az élelmiszerek ára emelkedett jelentős mértékben.

A fenti adatokon túl megállapítható, hogy 2018-ban **az építőipari termelés 22,3%-kal bővült** a 2017. évihez képest, ami 9,5%-os építőipar termelői áremelkedéssel mozgott együtt. Hasonló bővülő tendencia jellemezte **a mezőgazdaság teljesítményét** is, hiszen az **3,1%-kal növekedett**.

A **külkereskedelmi** adatokat elemezve megállapítható, hogy 2018. decemberben az egy évvel korábbihoz képest **az export euróban számított értéke 2,7, az importé 5,4%-kal nőtt**. A kivitel 80, a behozatal 74%-át az Európai Unió tagállamaival bonyolítottuk le. 2018-ban a termék-külkereskedelmi mérleg többlete 6,0 milliárd euró volt.

(A magyar gazdaság teljesítménye 2018-ban, KSH gyorstájékoztatók tükrében)

Mire engednek következtetni a fenti adatok?

- A fenti adatokat összegezve megállapítható, hogy a **gazdaság növekedési üteme kifejezetten erős** volt, amelynek egyik meghatározó hajtóereje az **erősödő lakossági fogyasztás**, amit segített az **egyre magasabb szinten lévő fogyasztói bizalom**, illetve a **reálbérek további emelkedése**.
- A fenti kedvező adatokból, illetve a magyar gazdaság teljesítményét elismerő nemzetközi minősítésekben (Standard & Poor's és Fitch Ratings) arra lehet következtetni, hogy a 2018. évhez hasonlóan, a 2019. évben is bővülésre számíthatunk.
- **2018-ban kimagasló GDP növekedést** érte el az ország, és **uniós átlagon felül** teljesített a magyar gazdaság, ugyanakkor, hogy mindez megtorpanások nélkül fenntartható lehessen, **versenyképességi fordulatra**, termelékenység és hatékonyság javulására van szükség, melynek meghatározó eleme az innováció és **digitalizáció**, különösen a KKV-szektorban.
- Az MKIK 2016-ban indult, összesen négy éves ciklusát töltő Modern Vállalkozások Programja közel két éve igyekszik segíteni a vállalkozásokon, útbaigazítani őket a digitális átalakulás felé vezető úton. A Program felméréseket végez, informatikai fejlesztéseket, megoldásokat javasol, kedvezményeket tesz elérhetővé, rendezvényekkel, saját fejlesztésű szemléletformáló tartalmakkal hozza közelebb az informatika világát. (<https://www.vallalkozzdigitalisan.hu/>)
- 2018. februárjában elindult egy Mentorprogram, amelynek célja a kis- és közepes vállalkozások **versenyképességének, hatékonyságának** növelését szolgáló közvetett **támogató eszközök**, mint például **személyes mentorálás, szakmai mentorálás, pénzügyi és vállalkozói szemléletformálás** országos bevezetése. (<http://www.vallalkozztudatosan.hu/>)

Információs és kommunikációs technológiák (IKT) használata a hazai vállalkozásoknál

A **KSH 2018 decemberében** megjelent „**IKT-eszközök és használatuk a háztartásokban, a vállalkozásoknál és a közigazgatásban**” című elemzése alapján az **internetet használó hazai vállalkozások aránya évről évre növekszik** (jelenleg 93%), a felmérés évében, 2017-ben a vállalkozások 87%-a használt valamilyen helyhez kötött szélessávú kapcsolatot, és közel 70%-a vett igénybe mobil szélessávú kapcsolatot. Egyre több vállalkozás rendelkezik **saját honlappal** (69%), de kissé még elmaradunk az EU átlagtól (77%). Igazán **jelentős elmaradás az elektronikus kereskedelem elterjedtsége terén** van, az elektronikus kereskedelemről származó árbevétel aránya alapján Magyarország továbbra is a tagállamok rangsorának alsó harmadában helyezkedik el. Ezt megerősíti az **Európai Bizottság 2018 tavaszán megjelent digitális gazdaság és társadalom fejlettségét mérő mutatója (DESI)** is, amely szerint bár a közösségi média, elektronikus számlázás és felhőalapú szolgáltatások használata növekedett, a fő probléma, hogy a vállalkozások nagyon alacsony aránya oszt meg információkat elektronikus formában. A **kkv-k csupán 12,5 %-a végez online értékesítést**, amely bár enyhe növekedést mutat, változatlanul nem éri el a 17,2 %-os uniós átlagot.

Digitális transzformáció: A KKV-szektor előtt álló kihívások és lehetőségek

– Interjú Bógel György professzorral –



Napjaink egyik meghatározó trendje a gépek, háztartási, orvosi és egyéb eszközök intelligenciájának rohamos fejlődése. Intelligens, szoftver által vezérelt gépek, robotok térhódítása figyelhető meg mindenfelé, amihez a vállalatoknak alkalmazkodniuk kell, mondta **dr. Bógel György** közgazdász professzor, akivel arról beszélgettünk, hogy napjaink digitális világában milyen kihívásokkal és lehetőségekkel néznek szembe a KKV-szektor képviselői.

A hazai KKV-szektor **digitális átállása** rendkívül széles skálán mozog: egyesek példamutató módon fejlesztenek, mások messze lemaradnak. A közgazdász professzor szerint meglepően nagy az olyan vállalkozások aránya, amelyek még önálló **honlappal** sem rendelkeznek, bár valószínű, hogy az adminisztrációs munka jó részét már náluk is számítógépen végzik **irodai szoftverekkel**. A második csoportba azok a vállalkozások sorolhatók, amelyek már használnak

például **CRM rendszereket, könyvelő programokat**, de azok egymástól teljesen elkülönülten működnek, nincsenek összekapcsolva, integrálva. A harmadik csoportba azok a cégek tartoznak, amelyek **integrált irányítási rendszerrel** dolgoznak; erre is van példa, de sajnos egyelőre kevés. A negyedik csoport az élenjáró vállalatoké, amelyek azon kívül, hogy már túl vannak az integrációs feladatokon, következetesen és innovatív módon gyűjtik és hasznosítják az adatokat, **intelligens rendszereket** építenek, automatizálnak, robottechnológiát használnak, vagyis a digitális fejlődés élvonalában járnak. Ez a kör egyelőre kicsi, tagjai minden tiszteletet megérdemelnek.

Bögel professzor szerint minden vállalkozásnak át kell gondolnia, hogy jelenleg melyik csoportba tartozik, illetve hol kellene tartania ahhoz, hogy versenyképes legyen nem csak itthon, hanem külföldön is. A technológiai fejlődés és a piaci verseny üzenete egyértelmű: felfelé kell haladni az előbb vázolt **„digitális ranglétrán”**. Ha körülnézünk a világban, láthatjuk, hogy a haladás sebessége a legfejlettebb országokban sem egyforma minden szektorban, náluk is vannak úttörők és fontolva haladók, de a tendencia egyértelmű.

Arra a kérdésre, hogy mivel magyarázható a lemaradásunk, a professzor több okot említett. Az egyik a **forráshiány**: a hazai kis- és középvállalatok keveset költenek digitalizálásra, az informatikai beruházások kicsik. Ezen a helyzeten segíteni lehet tőkeinjekciókkal, pályázatokkal. Keményebb dió a **szaktudás** kérdése. Sok vállalkozó, cégvezető nem látja át, hogy mit is kaphatna a digitalizálástól, milyen eredményeket érhetne el fejlettebb, okosabb rendszerekkel. **Kommunikációs** problémák is vannak: az informatikai rendszerek szállítói és azok felhasználói más nyelvet beszélnek, mások a céljaik és az érdekeik, nehezen értik meg egymást. Informatikai szakembert nehéz beszerezni, hiszen egyrészt általános **munkaerőhiány** mutatkozik ezen a téren (becslések szerint sok ezer informatikus hiányzik a hazai munkaerőpiacról), másrészt egy kis- vagy középvállalat nem feltétlenül vonzó munkahely egy felkészült informatikus számára: a nagyokkal, a multikkal, a globális technológiai cégekkel nehéz versenyezni. Az elmúlt években növekedtek a felvételi számok az **informatikai felsőoktatásban**, de sajnos a hallgatók korai lemorzsolódása is nagy, a külföld elszívó hatásáról nem is beszélve. A szakemberhiány növeli az informatikai beruházások kockázatát: mi lesz, ha megveszek valamilyen drága rendszert, és nem lesz, aki működtesse, karbantartsa, fejlessze? Az oktatási feladatok óriásiak, és a professzor szerint a problémák nem a felsőoktatásban, hanem jóval korábban kezdődnek: át kell gondolni az **általános- és középiskolai** matematikai, természettudományos és informatikai oktatás helyzetét, a tanárutánpótlást, az óraszámokat, az iskolák számítógépesítését, a tehetséggondozást. Ha az algoritmikus gondolkodás képessége nem alakul ki akár már óvodás korban, később nagyon nehéz azt pótolni.

Bögel professzor elmondta, hogy a digitalizálás igénye összefügg a vállalkozások **növekedésével**. Egy pár főből álló céget „zsebből” lehet irányítani: a cégvezető mindenkit ismerhet, mindenről tudhat, minden döntést maga hozhat meg. Kevés termék van, kevés ügyfél, egyszerűek a folyamatok, irodai alapszoftvereken kívül nincs másra szükség. Később azonban megjelennek a **növekedési fájdalmak**, a növekvő szervezet egyre kevésbé áttekinthető: nem tudjuk, hogy ki mit csinál, mi történik az ügyfeleinkkel, ki megy utána a kintlévőségeinknek, hol tart a szerződések teljesítése, nem tudjuk, hogy mit vállalhatunk, mennyire kihasználtuk a kapacitásaink, mi van a raktárban és miért, célba találnak-e a hirdetéseink, nem látjuk át, hogy mi mennyibe kerül, mennyi hasznot hoz, kinek mennyit és miért fizetünk, lesz-e elegendő pénz a hónap végén a számlánkon, és hol tart a cég egyáltalán. Fontos jelzések ezek: a további fejlődéshez, növekedéshez, a cég **„felskálázásához”** rendezett folyamatokra, szakszerű adminisztrációra, módszeres döntéshozatalra, pontos és naprakész jelentésekre, vezetői „műszerfalra”, adatgyűjtésre és -elemzésre, prognózisokra, racionális működésre van szükség, és ez ma már nem megy fejlett informatikai rendszerek, következetes digitalizálás nélkül.

Sajnos – állapította meg a professzor – sok, egyébként szépen induló vállalkozás itt bukik el, vagy itt ragad le a „felskálázás”, a nemzetközi terjeszkedés előtt, a siker előszobájában. Magyarországon rengeteg kis cég van, de csak kevés nemzetközi téren is sikeres, lendületesen fejlődő, korszerű és versenyképes hazai középvállalattal büszkélkedhetünk. A cégeket át kell lendíteni ezen a holtpontra, és ezen a téren a vállalkozóknak, az államnak, az iskoláknak és az informatikai szállítóknak egyaránt vannak teendői. Nem árt, ha a tulajdonos-vezető is **önvizsgálatot** tart: meg tudom oldani én ezeket a problémákat, alkalmas vagyok a feladatra? Nehéz időszak ez, például ilyenkor szoktak egyre erőteljesebben fellépni a kockázati befektetők a vezetőváltás érdekében, ilyenkor lehet szükség egy nagyobb tőkeinjekcióra, ilyenkor derülhet ki, hogy a további növekedés már nem oldható meg családi keretek között, vagy generációváltásra van szükség a családon belül, át kell adni a stafétabotot. Lényeg az, hogy **profizmusra**, profi megoldásokra van szükség.

Tanulni kell azoktól, akik ezt jól csinálják; Németországban például nagyon sok sikeres, a legkorszerűbb technológiákkal dolgozó hazai középvállalat van, ráadásul szép számmal családi tulajdonban, de tanulni az itthoni úttörőktől is lehet.

Mire van szükség a sikeres digitális átalakuláshoz? A professzor szerint először is modern **eszközparkra**: hardverre és szoftverre. Az eszközöket ma már nem kell feltétlenül beszerezni és valahol az alagsorban tartani: amire szükségünk van, az sokszor szolgáltatásként is megvásárolható. Vásárlásnál alaposan át kell gondolni a lehetőségeket, gondosan kell mérlegelni a használati, biztonsági, fejleszthetőségi és finanszírozási szempontokat. Nem szabad megfeledkezni a gyors avulásról sem: több évre kell előre gondolkodni, vagyis minden komolyabb fejlesztési döntést **stratégiai** alapokon kell meghozni. Felmérések és elemzések mutatják, hogy a sikeres digitális átalakulás másik fontos feltétele a határozott és következetes vezetői magatartás, a személyes példamutatás, röviden a „**leadership**”. A vezetőnek legyen „digitális jövőképe”, víziója, kommunikálja azt minden csatornán és minden eszközzel, tartsa kézben a gyeplőt, hárítsa el az akadályokat, mozgósítsa az embereit, noszogasson és követeljen, ne csak hirdesse, hanem „élje” is a digitalizálást: maga is használja a digitális rendszereket, követelje meg, hogy a saját gépén mindig és mindenhol lássa a cég aktuális állapotát, digitális, magas feldolgozottsági fokú jelentéseket kérjen, ne fogadjon el javaslatokat és döntéseket adatok és elemzések nélkül, használja a digitális kommunikációs csatornákat, és így tovább.

A digitális átalakulás **beruházás**, ami pénzbe kerül – zárta le a gondolatsort a professzor. Ha jól tervezik meg és hajtják végre, a befektetett pénz idővel sokszorososan megtérülhet. Sajátos pozitív spirálról van szó: a növekedéshez digitalizálni kell, a digitalizálás költségei pedig egy növekvő vállalkozásban térülhetnek meg. Annak való ez, aki nincs híján az **ambíciónak**, aki kicsinek érzi a hazai pályát, aki a globális verseny piacon szeretné megmérteni magát, aki fejlődni, növekedni szeretne, reflektorfénybe akar kerülni. Remek dolog, hogy itthon is sok fiatal érdekelt a vállalkozások világa, sok új cég alakul, utat talál magának a kreativitás, és most tőkében sincs hiány, de az igazi, hosszú távú sikerhez a felskálázás, a profivá válás fáradságos és aprólékos munkáját is vállalni kell, **profizmus pedig nincs digitalizálás nélkül.**

Az interjút készítette:

Szük Krisztina és Tóth Róbert
Magyar Kereskedelmi és Iparkamara
Közgazdasági Igazgatóság