

Külkereskedelem és innováció

Mit tudnak a közgazdászok és azt hogyan lehet(ne) felhasználni
Magyarországon?

Békés Gábor, PhD

MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Közép-európai Egyetem

Portfolio.hu EXPORT 2014 konferencia; 2014. november 5.



Bevezetés - mit csinálnak a közgazdászok?

- Statisztikai adatokat feldolgoznak
 - vállalati mérleg adatok, részletes külkereskedelmi adatok, innovációs felmérések
- Mintákat keresnek
- Elmélet és valóság kapcsolata
- Tesztelnek feltevéseket
- Szakpolitika / üzleti élet releváns eredményeket gyűjtene



Bevezetés - mit csinálnak a közgazdászok?

- Statisztikai adatokat feldolgoznak
 - vállalati mérleg adatok, részletes külkereskedelmi adatok, innovációs felmérések
 - Mintákat keresnek
 - Elmélet és valóság kapcsolata
 - Tesztelnek feltevéseket
 - Szakpolitika / üzleti élet releváns eredményeket gyűjtene
- Elméleti, statisztikai eredmények
↓
 - Szakpolitikai ajánlások
↓
 - Magyarország helyzete?

Mai témák

1. Mitől jobbak a külkereskedő cégek?
2. Mi van az exporton túl – milyen szerepük van az üzleti csoportoknak?
3. Hogyan kapcsolódik az innováció és külpiaci siker?
4. Mennyire fontos az értékláncban betöltött pozíció?



Adatok

- Vállalati szintű adatok használata
- Magyar vállalati adatok
 - Vállalati mérleg és eredmény-kimutatások (NAV-KSH)
 - KSH - Teljes anonimitás
 - Itt: 5-250 fős cégek
- Európai vállalati felmérés
 - 2010-ben 15000 feldolgozóipari cég – min 10fő
 - UK, Németo. Franciao. Olaszo. Spanyolo. Ausztria, Magyarország
 - www.efige.org

1. Mitől jobbak a külkereskedő cégek

- A külkereskedelemben résztvevő cégek átlagosan
 - Nagyobbak (2x)
 - Termelékenyebbek (kb. 20-60%)
 - Magasabb bért fizetnek (50%)
- A több piacra, több terméket rendszeresen eladók a legjobbak
- Mi ennek az oka?
 - Tanulás (Az export segíti a fejlődést, a külpiaci sikerek termelékenyebbé teszi a cégeket)
 - Born global (A sikeres export cégek szinte alapítás után azonnal exportálni kezdenek)
 - A legtöbb cég már az első export előtt is jobb volt...

1. Mitől jobbak a külkereskedő cégek

- A legtöbb cég már az első export előtt is jobb volt...
- A külkereskedelem nem könnyű, a magyar cégek 23%-a csinálja
 - A cégek fele csak ritkán, keveset, időszakosan
 - A cégek 10% rendszeresen, legalább árbevétel 5%
- Az export megkezdése előtt is a cégnek már hatékonyabbnak kell lenni – a külkapcsolatok kiépítése befektetés a jövőbe
- Import is hasonló – magas befektetés – költséges megtalálni a szükséges gépeket és jó minőségű anyagokat; adaptáció költséges

1. Mitől jobbak a külkereskedő cégek

Szakpolitika: felkészítés a kereskedelemre

- Direkt export támogatás nem hatásos – beruházási környezet, értékesítési lehetőségek számítanak

Alapvető vállalati képességek fejlesztése

- Oktatás, nyelvtudás, üzleti ismeretek
- Tőke – kockázati tőke, hitel, tőzsde
- Szakképzés – általános képességek magas szerepe

Növekedés feltételeinek biztosítása

- Stabil makro helyzet, belföldi kereslet
- Jogbiztonság, hatékony bíróságok, semleges szabályozás, alacsony korrupció

1. Mitől jobbak a külkereskedő cégek

Szakpolitika: **Magyarországon mi fontos**

- Direkt export támogatás nem hatásos – ez is beruházás

Alapvető vállalati képességek fejlesztése

- Oktatás, **nyelvtudás, üzleti ismeretek**
- Tőke – kockázati tőke, hitel, **tőzsde**
- Szakképzés – **általános képességek** magas szerepe

Növekedés feltételeinek biztosítása

- Stabil makro helyzet, belföldi kereslet
- **Jogbiztonság, hatékony bíróságok, semleges szabályozás, alacsony korrupció**

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

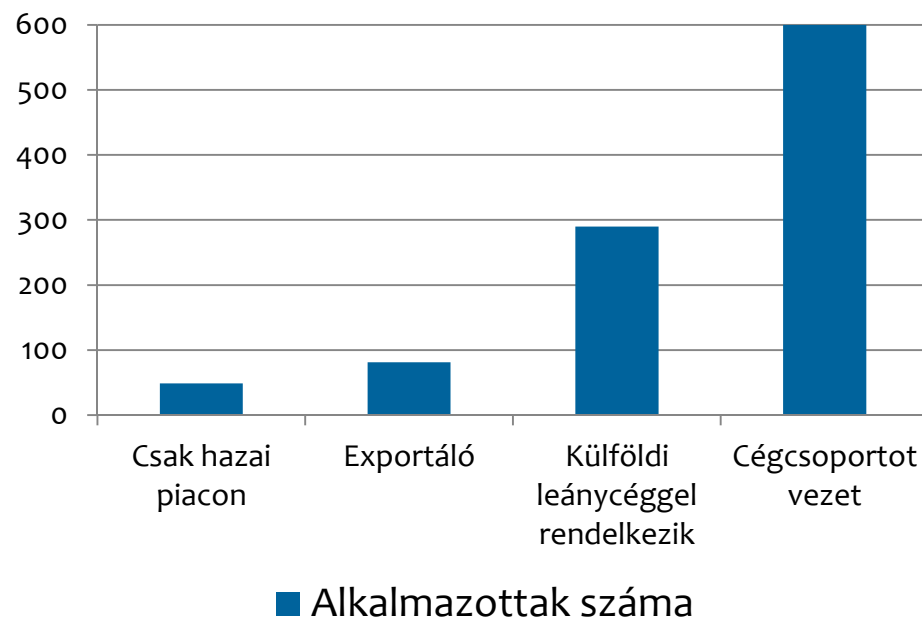
- Exportálás *önmagában* kevés a sikerhez
- Import, kiszervezés – hatékonyság növelése, ellenállás a válságokban
- Külföldi értékesítési hálózat
- Külföldi termelés
 - Szerződéses termelés
 - Leányvállalatok, közös cégek
- Aktív részvétel üzleti csoportokban
 - Hatékonyabb és nagyobb vállalatot eredményez

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

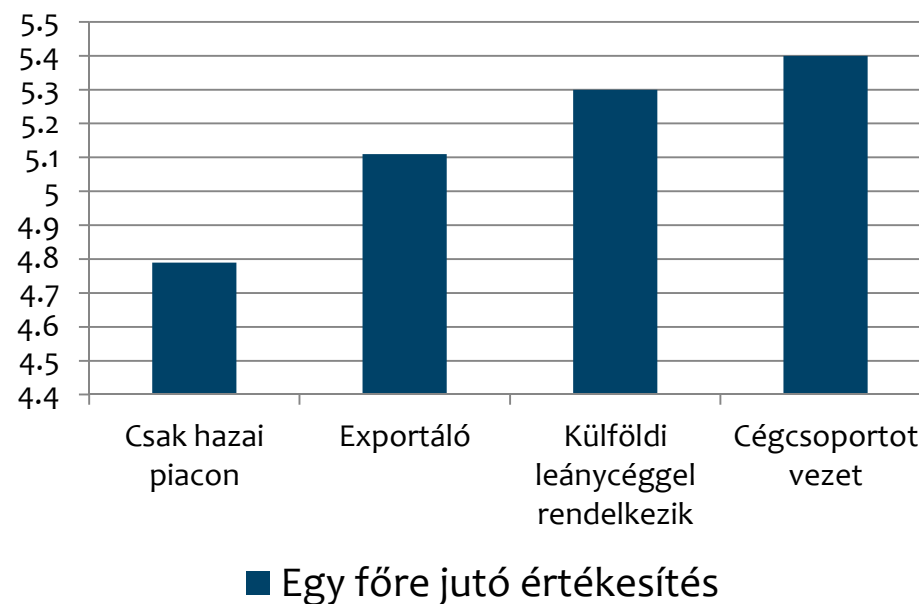
- Import is fontos
 - Gazdaságpolitika exportot tekinti fontosnak
 - De az import számít a magyar és a külpiacokon versenyző cégeknek
- Jobb gépek és félkész termékek növelik a hatékonyságot, import= nagyobb választék
- Tanulási hatás
- Jobb gépek és magasabban képzett emberek együtt számítanak
 - A fejlett országokból származó gépek és gépi berendezések importja növeli a képzett munkavállalók iránti keresletet

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

A. Méret



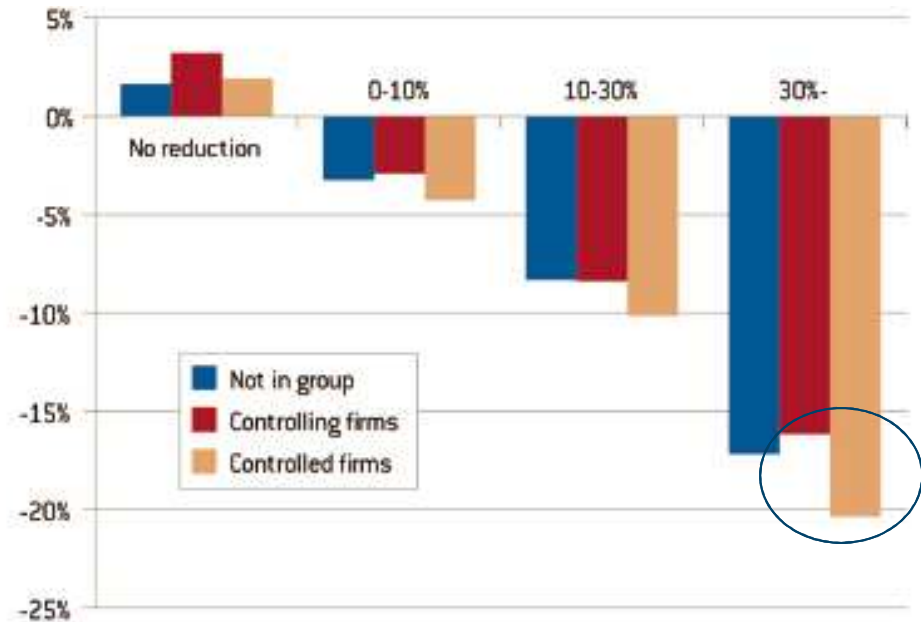
B. Termelékenység



Adatok forrása: *Európai vállalatok, 10 fő felett, feldolgozóipar, 2008*

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

- Értékláncban felül lenni
 - Nagyobb növekedés
 - Erőforrások feletti kontroll
- Kockázat csökkentése
 - A gazdasági sokkokat az értékláncban felül lévő cégek jobban kezelik – lefelé tolják a nyomást (mennyiség és ár)
 - Beszállítók
 - Külföldi leányok



Adatok: 7 európai ország, 2009 vs 2008

A csoportban befolyással rendelkező (controlling) vs beosztott (controlled) cégek

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

Szakpolitika

- Célok: növekvő, nyereséges vállalatok a cél, a külgazdasági siker ennek eszköze
 - Import és kiszervezés – nem határos nehezíteni, partner keresés
 - Külső befektetés ösztönzése, információ
 - Részvétel üzleti csoportban (pl. cég tulajdonrész értékesítése) nem kudarc, hanem növekedési lehetőség

2. Az exporton túl – üzleti csoportok

Szakpolitika: Magyarországon mi fontos?

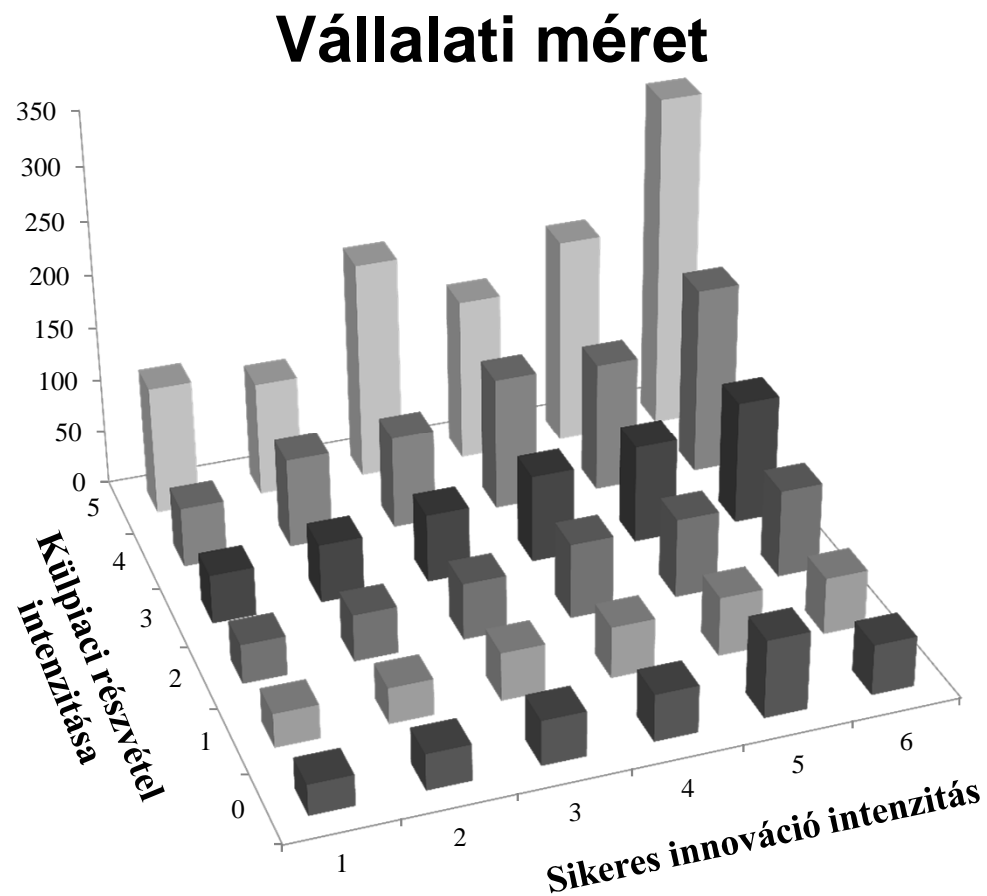
- Célok: növekvő, nyereséges vállalatok a cél, a külgazdasági siker ennek eszköze
 - **Import és kiszervezés – nem hatásos nehezíteni**, partner keresés
 - Külső befektetés ösztönzése, információ
 - **Részvétel üzleti csoportban** (pl. cég tulajdonrész értékesítése) nem kudarc, hanem növekedési lehetőség
- **Magyarország**
 - Nyereséges ágazatok, cégek szabályozása, kiszámíthatatlan adóztatása – nehezíti a fejlődést.

3. Innováció és külpiaci siker

- Hogyan kapcsolódik az innováció és külpiaci siker?
- Az innováció...
 - Export feltétele (piaci rés)
 - Export következménye (nagyobb piac, több megtakarítás)
 - Innovatív vállalatok nagyobb valószínűséggel exportálnak, több piacra szállítanak, többféle terméket visznek ki, és egy-egy termékből vagy egy-egy piacra exportált mennyiségük is nagyobb
 - Import kiegészítője (adaptáció); kiszervezés (specializáció)
 - Külföldi tőke befektetés feltétele
 - Külföldi leányok tudás transzfer haszna
 - Külföldi tulajdonos tudásának haszna
 - Cégértékesítés feltétele
 - ...

3. Innováció és külpiaci siker

- Erős kapcsolat a külgazdasági integráció és az innovációs tevékenység intenzitása között



- *Adatok: 7 európai ország*

3. Innováció és külpiaci siker

- **Szakpolitika**
- Kis és nyitott országban közös külgazdasági és innovációs megközelítés
 - Innováció: környezet és infrastruktúra, direkt alig hatásos
- **Beruházás – innováció – külpiaci kapcsolatok**
 - Állami, nemzetközi források koncentrációja
 - Szaktanácsadás

3. Innováció és külpiaci siker

- **Szakpolitika: Magyarországon mi fontos?**
 - Kis és nyitott országban közös külgazdasági és innovációs megközelítés
 - Innováció: környezet és infrastruktúra, direkt alig hatásos
- Beruházás – innováció – külpiaci kapcsolatok
 - **EU támogatások és hazai források koncentrációja**
 - Szaktanácsadás
- Magyarország
 - Szétaprózott intézmények, NIH, ITDG, KKM
 - DE: „Magyar nyelvű, belföldi innováció nem létezik. Aki nem a külpiacokat célozza meg, azt nem biztos, hogy állami pénzből kell támogatni.” Spaller Endre, NIH, Figyelő 2014 október 23

4. Értékláncban meghatározó pozíció

- Mennyire fontos az értékláncban betöltött pozíció?
- Értéklánc: tervezés, design, gyártási folyamatok, összeszerelés, marketing, értékesítés
- Hozzáadott érték (elérhető bérek, nyereség) más és más az egyes területeken

4. Értékláncban meghatározó pozíció

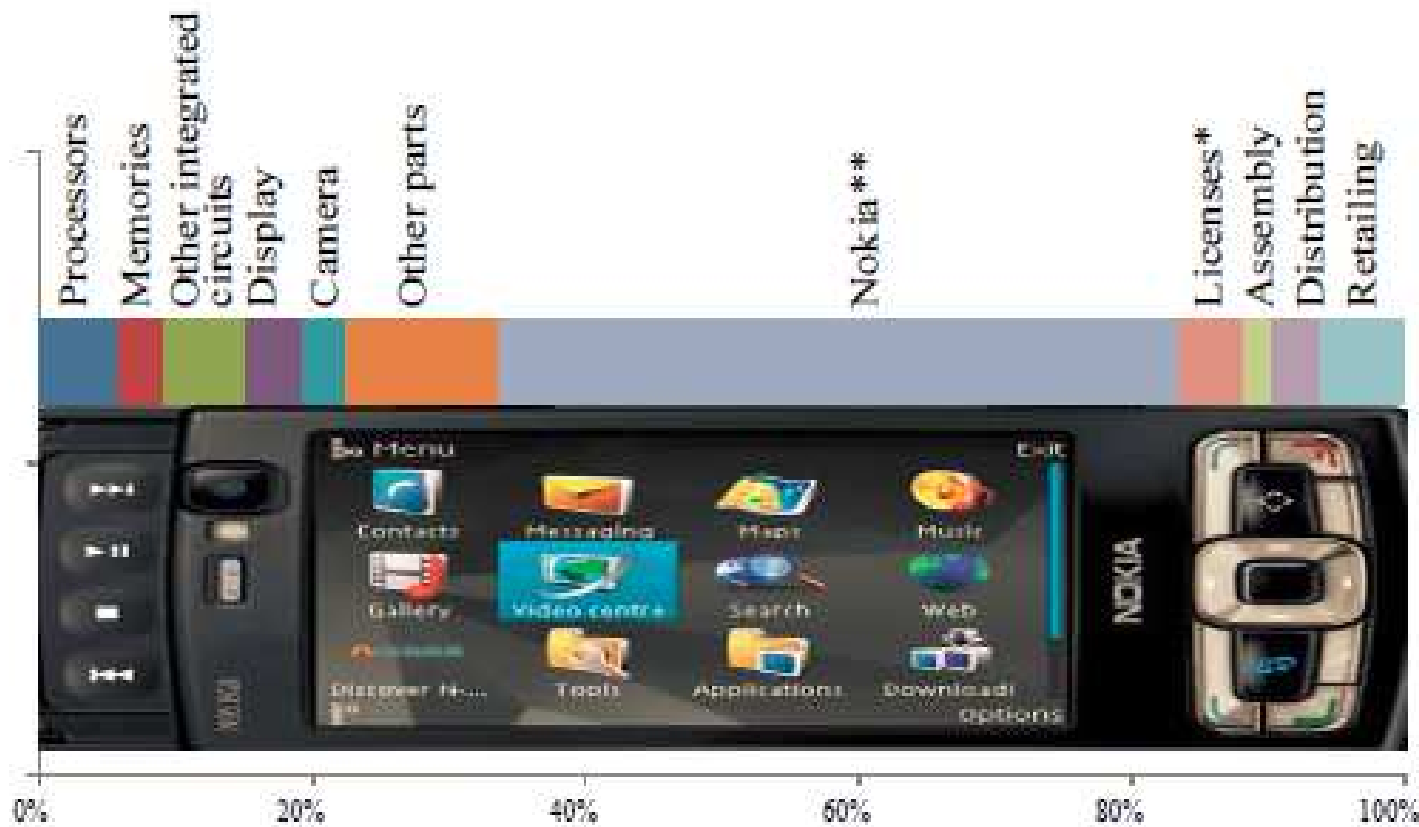
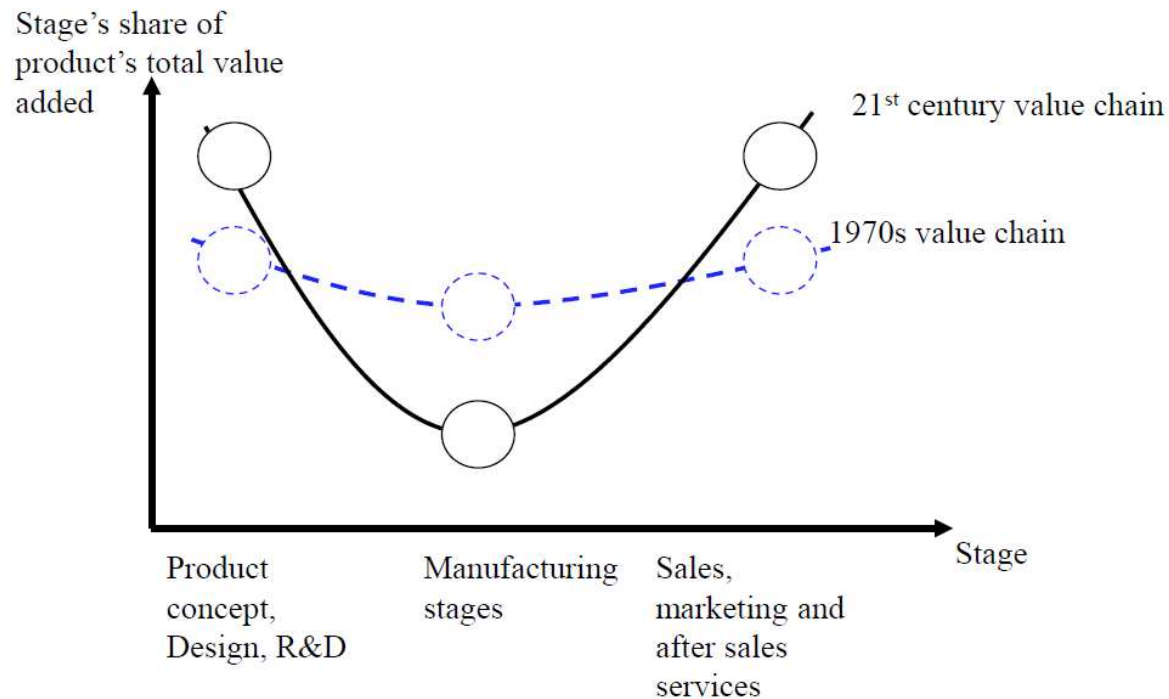


Figure 19: Breakdown of the phone's €546 pre-tax retail price circa 2007

Beszállítók kis részt kapnak az értékből...

4. Értékláncban meghatározó pozíció



- Az értékteremtés eltolódik a feldolgozóiparból a K+F, tervezés, előkészítés és a marketing értékesítés, szolgáltatások irányába

4. Értékláncban meghatározó pozíció

- **Szakpolitika**
- Célok: erősíti azokat területeket amerre növekedni, fejlődni lehet
 - Termelő cégek fejlődése – saját márka építés
 - Innovatív szolgáltatási szektor támogatása
 - Erősebb kapcsolat termelés és fejlesztés között (re-shoring)

4. Értékláncban meghatározó pozíció

- **Szakpolitika: Magyarországon mi fontos**
- Célok: erősíti azokat területeket amerre növekedni, fejlődni lehet
 - Termelő cégek fejlődése – **saját márka építés**
 - **Innovatív szolgáltatási szektor támogatása**
 - Erősebb kapcsolat termelés és fejlesztés között (re-shoring)
- Magyarország
 - Munkaerő képzés, nyelvtudás – képességek a szolgáltató területeken is
 - Jogbiztonság, szabályozási stabilitás...

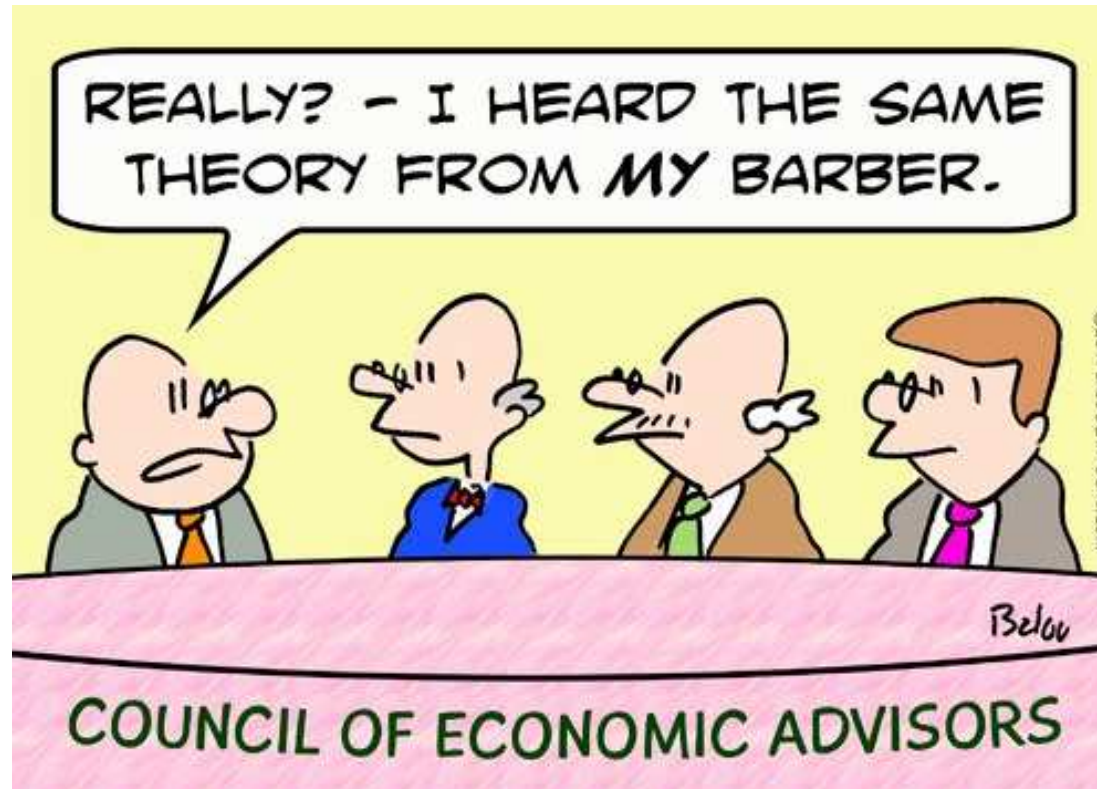
Fontosabb tanulságok

- Vállalati képességek támogatása (oktatás, menedzsment képzés, nyelvtudás)
- Innováció és külpiaci aktivitás összeforr – közös megoldás
- Import, kiszervezés, külföldi leánycégek – javítják a külpiaci versenyképességet, ellenállóságot válságokban
- Értékláncokban hasznos elmozdulni tervező, értékesítő feladatok felé, megrendelő pozíció

Fontosabb tanulságok

- Vállalati képességek támogatása (oktatás, menedzsment képzés, nyelvtudás)
- Innováció és külpiaci aktivitás összeforr – közös megoldás
- Import, kiszervezés, külföldi leánycégek – javítják a külpiaci versenyképességet, ellenállóságot válságokban
- Értékláncokban hasznos elmozdulni tervező, értékesítő feladatok felé, megrendelő pozíció
- **Összefüggések:** export, import, kiszervezés, külföldi befektetés; innováció, értékláncban egy erősebb szerep
- **Magyarországon kulcskérdés:** oktatás, nyelvtudás, üzleti ismeretek, beruházási környezet

Köszönöm a figyelmet!



bekes.gabor@krtk.mta.hu



<http://www.vsvkbudapest.eu>

Felhasznált irodalom

- Altomonte, Carlo, Tomasso Aquilante, Békés Gábor és Gianmarco Ottaviano (2013) Internationalization and innovation of firms: evidence and policy, Economic Policy, London
- Baldwin, Richard (2013): Global Supply Chains: why they emerged, where are they going, kézirat, Geneva
- Békés Gábor, Halpern László, Muraközy Balázs és Koren Miklós (2013): Standing still: how European firms weathered the crisis, Brugel, Brüsszel
- Békés Gábor és Muraközy Balázs (2014): The ladder of internationalization, kézirat MTA KRTK Budapest