

Az euró nem helyettesíti a strukturális versenyképességet – szlovák tanulságok magyar vállalatok számára

Interjú Markus Halt-tal, a Német-Szlovák Kereskedelmi és Iparkamara ügyvezető igazgató helyettesével

DOI: 10.14267/VILPOL2026.04.04

A tanulmány Markus Halttal, a Német–Szlovák Kereskedelmi Kamara ügyvezető igazgató-helyettesével készített interjú alapján elemzi Szlovákia euróövezeti integrációjának tapasztalatait, valamint az ország gazdasági modelljének aktuális kihívásait. A szakértő rámutat, hogy a költségversenyképességre és az autópárra épülő korábbi növekedési modell elérte korlátait, így elkerülhetetlenné vált az elmozdulás a magasabb hozzáadott érték, az innováció és a termelékenység felé. Halt figyelmeztet a konvergencia-csapda veszélyeire, ahol a bér- és árnövekedést nem követi a hatékonyság javulása.

Bár a kis- és középvállalkozások (KKV-k) számára az euró bevezetése egyértelmű előnyökkel – árfolyam-stabilitással és alacsonyabb tranzakciós költségekkel – járt, a valós reálkonvergencia túlmutat a monetáris kereteken. A KKV-k fejlődése egyenetlen; a tartós munkaerőhiány, a megugró energiaköltségek és a német piactól való függőség komoly kockázatot jelentenek.

A szlovák tanulságok közvetlen üzenetet hordoznak a magyar gazdaság számára is. Annak ellenére, hogy a hazai vállalkozások körében rekordmagas, 75 százalékos az euró bevezetésének támogatottsága, a strukturális versenyképességet a közös valuta önmagában nem helyettesítheti. A fenntartható növekedés záloga a beszállítói láncok diverzifikációja, a digitális átállás és a tudásalapú beruházások ösztönzése a nemzetközi piacokon.

„Készüljenek fel időben, és ne tekintsék az eurót a strukturális versenyképesség helyettesítőjének” – fogalmazott Markus Halt a magyar vállalatoknak szóló üzenetében. A Német–Szlovák Kereskedelmi Kamara, az AHK Slowakei ügyvezető igazgató-helyettese és sajtótitkára a Világpolitika és Közgazdaságtannak adott interjújában Szlovákia euróövezeti csatlakozásának tapasztalatairól, annak versenyképességre és exportra gyakorolt hatásairól, valamint a kis- és középvállalkozásokat érintő következményeiről beszélt.

Halt szerint Szlovákia EU-csatlakozást követően kialakult növekedési modellje hosszú ideig eredményes volt, mára azonban elérte korlátait. A modell a költségversenyképes ipari termelésre, a külföldi közvetlen tőkebefektetések beáramlására és az európai értékláncokba való mély integrációra épült. Ez önmagában ma már nem elegendő: az országnak a termelékenységére, az innovációra és a készségek fejlesztésére épülő modell felé kell elmozdulnia.

A szakértő figyelmeztet a konvergencia-csapda veszélyére, amely akkor alakulhat ki, ha a bérek és az árak a nyugat-európai szinthez közelítenek, miközben a termelékenység és a hazai hozzáadott érték nem növekszik hasonló ütemben. A fő kihívások közé sorolja a gyenge termelékenységnövekedést, a szakképzett munkaerő hiányát, az autóipari átalakulással szembeni erős kitettséget, a fiskális korlátokat, valamint a kiszámíthatóbb üzleti környezet iránti igényt. Hosszabb távon a regionális egyenlőtlenségek, a demográfiai előregedés és a zöld átállás is jelentős nyomást gyakorolnak, különösen Kelet-Szlovákia ipari versenyképességére.

Szlovákia tényleges konvergenciája

A KKV-k szempontjából Halt az euróövezeti integrációt egyértelműen sikeres folyamatként értékeli. Az euró csökkentette az árfolyamkockázatokat, mérsékelte a tranzakciós költségeket, és kiszámíthatóbbá tette a határokon átnyúló üzleti tevékenységet. Ugyanakkor hangsúlyozza, hogy a reálkonvergencia túlmutat az intézményi és monetáris kereteken.

„A legfontosabb kérdés az, hogy a termelékenység, az innovációs képesség és a hazai hozzáadott érték lépést tart-e a növekvő költségekkel.”

A munkaerőhiány és a növekvő munkaerőköltségek ma már a vállalatok legfontosabb kockázatai közé tartoznak. Egyes esetekben a cégek a munkaerőköltségek növekedését még a képzett munkavállalók hiányánál is súlyosabb kockázatként értékelték. Ez különösen a KKV-kat érinti, mivel azok gyakran nem rendelkeznek elegendő erőforrással ahhoz, hogy automatizációval vagy gyors termelékenységnöveléssel alkalmazkodjanak.

A szlovák KKV-k a konvergenciafolyamat során jelentősen átalakultak, de az alkalmazkodás egyenetlen volt. Számos vállalat nemzetközibbé, professzionálisabbá vált, és szorosabban integrálódott az európai, különösen a német értékláncokba. Sok KKV azonban továbbra is alvállalkozói szerepben működik, ahol a versenyképesség továbbra is nagymértékben függ a költségektől, a rugalmasságtól és a megbízhatóságtól.

A külföldi terjeszkedés komoly szervezeti és vezetői kapacitást igényel. A német piacon való sikeres megjelenéshez nyelvtudásra, piaci ismeretekre, fejlett belső folyamatokra, megbízható kommunikációra, magas szintű ügyfélszolgálatra és erős digitális jelenlétre van szükség. Halt következtetése szerint az átalakulás következő szakasza nagyobb kihívásokat jelent, és kevésbé építhető a költségelőnyökre; sokkal inkább a termelékenység és a magasabb hozzáadott érték válik meghatározóvá.

Visszatekintés: a konvergencia fő tanulságai

Szlovákia fejlődését értékelve Halt kiemeli, hogy az autóiparra való erős összpontosítás a gazdasági siker egyik fő hajtóereje volt, ugyanakkor mára ennek hátrányai is világossá váltak. Az európai autóipar átalakulási válsága jól mutatja, mennyire sebezhetővé válhat egy kicsi, nyitott gazdaság, ha ipari bázisának jelentős része egyetlen szektortól függ.

Szlovákia számára előnyös lett volna egy erőteljesebb diverzifikációs stratégia, valamint az innovációba, a kutatás-fejlesztésbe és a KKV-k fejlesztésébe irányuló beruházások. Az AHK Slowakei képviselőjeként óvatosan fogalmaz a magyar gazdaságra vonatkozó közvetlen tanácsokkal kapcsolatban, mivel ez nem tartozik elsődleges piaci szakértelmük körébe. A szlovák tapasztalatok azonban azt jelzik, hogy az euró bevezetése egyértelmű előnyökkel járhat a vállalatok számára, különösen az árfolyam-stabilitás, az alacsonyabb tranzakciós költségek és az európai értékláncokba való könnyebb integráció tekintetében.

„A magyar vállalatok számára a legfontosabb üzenet az lenne, hogy időben készüljenek fel, és ne tekintsék az eurót a strukturális versenyképesség helyettesítőjének.”

A magyarországi üzleti hangulat szempontjából figyelemre méltó, hogy a Német–Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara 2026-os üzleti felmérése szerint az euró bevezetésének támogatottsága 75 százalékra emelkedett, ami 2011 óta a legmagasabb szint. Ez arra utal, hogy az üzleti szférában széles körű támogatottsága van az euróbevezetésre való felkészülésnek. Ugyanakkor a jelenlegi adatok alapján Magyarország még nem felel meg a formális csatlakozási kritériumoknak.

A közvetlen külföldi befektetések szerepe

Halt szerint a közvetlen külföldi befektetések továbbra is Szlovákia gazdasági modelljének egyik pillérét jelentik, mivel támogatják az európai értékláncokba való integrációt. A kihívás ma már az, hogy az ország a magasabb hozzáadott értékű beruházások felé mozduljon el.

„A kulcskérdés már nem csupán az, hogy mennyi közvetlen külföldi befektetést tud Szlovákia vonzani, hanem az is, hogy milyen típusú beruházásokat tud megtartani és vonzani.”

A vállalati felmérések ugyanakkor figyelmeztető jeleket is mutatnak: a vállalatok tízből csupán körülbelül hat esetben ismételnék meg beruházásukat Szlovákiában a jelenlegi feltételek mellett.

Lehetőségek és kockázatok a szlovák KKV-k számára

A szlovák KKV-k Halt szerint fontos szereplői Európa ipari versenyképességének, különösen a német értékláncokhoz való kapcsolódásuk révén. Az EU versenyképességi menetrendje lehetőségeket teremt a rugalmas és földrajzilag közeli ellátási láncokban, elsősorban a gépipar, az automatizálás és a zöld technológiák területén. Ugyanakkor a KKV-knak az áron túlmutató értékeket is kínálniuk kell: megbízhatóságot, műszaki kompetenciát, rugalmasságot és fenntarthatósági adatokat.

A Németországtól való függőség továbbra is kockázatot jelent, mivel a gyenge német kereslet és a strukturális ipari nyomás közvetlenül érinti a szlovák beszállítókat. Az ukrajnai háború és a tágabb geopolitikai feszültségek Szlovákia gazdaságára is jelentős hatást gyakoroltak, elsősorban a költségek, a bizonytalanság és a versenyképességi nyomás révén. Kis, nyitott és erősen iparosodott gazdaságként Szlovákia különösen érzékeny a külső sokkokra.

Az AHK üzleti felmérései szerint 2022-ben és 2023-ban a legközvetlenebb hatást az energia, a nyersanyagok és a félkészárúk árának hirtelen emelkedése jelentette. A megkérdezett vállalatok mintegy 90 százaléka számolt be arról, hogy az ukrajnai háború miatt magasabb költségekkel szembesült. Az ellátási láncok és a logisztika zavarai szintén szerepet játszottak a háború első éveiben, ezek többsége azonban idővel fokozatosan enyhült.

Ma a hatás kevésbé az akut zavarokban, inkább a tartósan nehezebb költségkörnyezetben jelentkezik. Az idei felmérésben a vállalatok 63 százaléka elsősorban a növekvő költségeket jelölte meg aggodalomra okot adó tényezőként. Az energia továbbra is kiemelt kérdés: az AHK tavaszi felmérésében 43 százalékról 52 százalékra emelkedett azoknak a vállalatoknak az aránya, amelyek az energiaárakat magas üzleti kockázatként értékelték.

Halt ugyanakkor a vállalatok és a döntéshozók körében is érzékeli az alkalmazkodás jeleit. A vállalatok nagyobb figyelmet fordítanak az ellátási láncok biztonságára, az energiahatékonyságra, a beszállítók és ügyfelek diverzifikálására, valamint a sérülékeny piacoktól és alapanyagoktól való függőség csökkentésére.

Az AHK Slowakei óvatosan nyilatkozik az EU ipari stratégiáival vagy a Visegrádi Csoport jövőjével kapcsolatos politikai álláspontokról. A német–szlovák gazdasági kontextusban elsősorban az üzleti szempontokra helyezi a hangsúlyt.

Ebből a nézőpontból a kockázatcsökkentés olyan vállalati stratégiákat foglal magában, amelyeket sok cég már alkalmaz az ellátási láncok ellenállóképességének növelése érdekében, például a diverzifikációt, a kettős beszerzést és a hosszú távú szerződéseket. Szlovákia számára ez egyszerre jelent lehetőségeket és kockázatokat. A nearshoring és az európai ellátási láncok erősödése kedvezhet a szlovák KKV-knak és beszállítóknak. Ugyanakkor fontos, hogy a kockázatcsökkentés ne vezessen protekcionizmushoz vagy további bürokráciához, mivel egy kis, exportorientált gazdaság számára az egységes európai piac továbbra is alapvető jelentőségű.

Clara Fernandez Saralegui – Lits Benedek