

Botos Balázs

Fények és árnyak a magyar külkereskedelemben

A magyar nemzetgazdaság állapota számos mutató alapján komoly aggodalomra adhat okot, akár az elmúlt néhány évet, akár az előttünk álló időszakot tekintjük. Sok-sok gondunk, bajunk tükrében üdítő kivételként jelenik meg a külkereskedelem, s azon belül is elsősorban a kivitel alakulása. S valóban, ha csak a számokat nézzük, évek óta tíz százalékot meghaladó exportbővülésről, dinamikus importról, s 2006-ban már javuló áruforgalmi egyensúlyról is tanúskodnak az adatok. Szeretném azonban a figyelmet felhívni arra, hogy érdemes a valóság árnyaltabb elemzésével a fények mellett az árnyakat is észrevenni és keresni a lehetőségeket, amelyek révén a további fejlődés kockázati tényezői csökkenthetők.

Helyzetkép

Az elmúlt néhány év külkereskedelmének statisztikai adatai alátámasztani látszanak az exportképességünk pozitív megítélését hangoztatók véleményét. (A konkrét adatokat az 1. sz. melléklet mutatja be.) Ez pedig igen fontos gazdaságpolitikai vonása egy nyitott, világgazdasági integrációba beépült országnak. A köztudatban elterjedt nyitottságunk azonban korántsem rendkívüli mértékű, hiszen nemcsak Szlovákia, vagy Csehország kitettsége az exportban (a GDP százalékában mért export alapján) magasabb a mienknél, hanem Észtorszáagé és a Benelux államoké is.

1. táblázat: Export a GDP százalékában (2005)

Belgium	87,1
Észtország	84,2
Szlovákia	78,7
Csehország	72,8
Hollandia	71,2
Magyarország	67,7

Forrás: EU

Visszatérve az export növekedésének tendenciáihoz, azt látjuk, hogy a kedvező tendenciák idén is folytatódtak, hiszen 2006 első nyolc hónapjában a kivitel értéke 9.659 milliárd forintot, a behozatalé 10.109 milliárd forintot tett ki. Az export értéke 24, az importé pedig 22 százalékkal nőtt 2005 első nyolc hónapjához képest. Európában számolva a kivitel 16, a behozatal 14 százalékkal bővült. A külkereskedelmi mérleg hiánya 450 milliárd forint volt, ami 18 milliárddal kevesebb az egy évvel korábbinál. A kedvező eredmények a magyar exportszektor jó teljesítménye mellett a külső konjunktúrának is köszönhetőek.

Ugyanakkor nem feledhető, hogy nemcsak Magyarország, hanem az egész térség exportja „szágudd”. Sőt, a növekedés valamennyi országban 20 százalék fölötti, tehát a magyar adat egyáltalában nem jelent kiugró értéket.

Minek köszönhetőek ezek az exportsikerek? A bécsi WIIW gazdaságtudató intézet egy tanulmánya szerint biztos, hogy a kelet- és közép-európai új EU-tagállamok a korábbiaknál vártnál gyorsabban és sikeresebben épültek be Európa gazdasági rendszerébe. Már nem olcsó tömegtermékekkel lépik el a nyugat-európai piacokat, hanem elsőrangú, az uniós elvárásoknak mindenben megfelelő árukkal. Ez persze részben abból adódik, hogy az exportszektorok nagy része külföldi kézben van, s ezen cégek termelékenysége, technológiai színvonala eléri a nyugat-európai versenytársakét. De a hazai vállalkozások termelékenységi lemaradása is jelentősen csökkent az elmúlt két évben.

Az export ágazati tendenciáit tekintve hangsúlyozni kell a gépipar fontos szerepét. Az ágazat exportja 2005-ben 15 százalékkal nőtt az előző évhez képest, s a teljes értékesítés 87 százalékát a külföldi eladások adják. Ezzel a teljes magyar ipari export 70 százalékát a gépipar teljesíti. Az iparon belüli arányokat jól mutatja, hogy a vegyipar, vagy a kohászat exportja a gépipari kivitel értékének 10 százaléka alatt marad, a növekedés pedig 2005-ben nem érte el a 4 százalékot sem. Ez a helyzet a még alacsonyabb exportteljesítményű élelmiszeripar esetében is.

A gépipari ágazat exportteljesítményével kapcsolatosan még egy fontos körülményre kell felhívni a figyelmet: a termékek forgalmában igen magas kiviteli többletet érünk el. Ez fontos tényező a teljes magyar külkereskedelmi forgalomban tartósnak mutakozó behozatali többlet mérséklésében. A helyzet szám adatokkal: a külkereskedelmi számbavételi módszer szerinti, az úgynevezett „Gépek és szállítóeszközök” árucsoportban exportunk 945,3 milliárd forinttal, vagyis 4,6984 milliárd dollárral haladta meg a behozatalt. Miközben a teljes külkereskedelmi forgalomban a hiány elérte a 703,9 milliárd forintot, azaz a 3,5742 milliárd dollárt.

A magyar külgazdasági teljesítmény reális értékelését segíti, ha mutatóinkat nemzetközi összehasonlításban is vizsgáljuk. A magyar áruforgalom 2005-ben a világkereskedelemből 0,60, a szolgáltatások kereskedelmét tekintve mintegy 0,50 százalékban részesedik. Hozzá kell tenni, hogy 1993-ban részarányuk mindkét vonatkozásban 0,30 százalék alatti volt. Ágazati szinten az irodagép és számítástechnikai berendezések részaránya a legnagyobb: a magyar export a világexport 1,18 százalékát tette ki 2004-ben. (Adatok forrása: Versenyképességi Évkönyv 2006, 51-52.old.)

Kockázati tényezők

Amikor elégedetten rögzítjük az export növekedésének tendenciáit, érdemes egy pillantást vetni a volumenekre is. Nézzük meg, hogy a nálunk kevésbé nyitott Ausztria (ahol az export aránya GDP-ben csak(!) 56 százalék) például mennyit exportál? Jelenleg mintegy 95 milliárd eurót, s jövőre meg kívánják haladni a 100 milliárdot! Ez

pedig több mint kétszerese a magyar exportnak! Nem véletlenül mondta egy korábbi pénzügyminiszter egy tanácskozáson, hogy ha úgy szeretnénk élni, mint Ausztria, akkor annyi exportot kell produkálnunk és annyi befektetőt kell idecsábítanunk, mint azt nyugati szomszédunk teszi. S ehhez még hozzátehetjük, hogy Ausztria az USA-ba és Kínába 30-30, Japánba 20 és Törökországba 27 százalékkal növelte exportját az elmúlt egy évben.

1. kockázati tényező – relatív alacsony exportvolumen

A magyar export piaci struktúrájának változása korántsem olyan dinamikus, mint azt az előbbi osztrák adatok jelzik. Az Európai Unió messze a legfontosabb piacunk, az idei év első hét hónapjában a magyar kivitel 75,2 százaléka az EU országokban talált piacot. Ezen belül legfontosabb partnereink az alábbiak:

2. táblázat: Legfontosabb EU-partnerek*
(2006. I.-VII; millió euró)

Ország	Export	Import
Németország	9725,6	9391,3
Olaszország	1876,6	1592,5
Ausztria	1548,8	2038,5
Franciaország	1509,0	1677,6
Spanyolország	1175,5	450,7

*az eurózónában, a magyar kivitel értéke szerint rendezve

Forrás: KSH

A kép teljességéhez hozzátartozik, hogy ebben az évben az EU-n belül az új tagállamok közötti forgalom az átlagosnál gyorsabban bővült, így a magyar export aránya a régi tagállamok vonatkozásában kissé csökkent, az új EU-tagok irányába viszont dinamikusan nőtt.

3. táblázat: Külkereskedelmünk az új EU-tagokkal

	Export	Import	Export	Import
	milliárd euró		teljes forgalmon belül (%)	
2004	3,8	4,5	8,7	9,2
2005	5,4	5,3	11,0	10,1
2006. I-VII.	4,0	3,4	12,5	10,2

Forrás: KSH

Hasonló mértékben nőtt kivitelünk a még nem uniós európai piacokra, köztük Bulgáriába és Romániába. Bízató jel az Oroszországba irányuló export bővülése is, a képet azonban rontja, hogy az onnan származó import (elsősorban energiahordozók) árszintnövekedése meghaladta az exportét. Sajnos más térségek (például Észak-Afrika vagy Közép-Kelet), vagy más országok (például Japán) irányába évek óta nem sikerül igazi áttörést elérni. Pozitív példa viszont Ukrajna, ahova a magyar kivitel – igaz alacsony bázisról indulva – évek óta 40 százalék körüli ütemben bővül. Ha az Európai Unió és Ukrajna között aláírásra kerül az a jelenleg tárgyalt egyezmény, amelynek szabad kereskedelmi elemei is vannak, ez további lökést adna a kétoldalú forgalomnak. Jócskán mérséklődnének az ukrán importvámok, s védzáradékok is lennének. (Ma a legnagyobb kedvezményes vámokkal exportálunk, amelyek magasabbak, mint az EU átlagos vámszintje.)

2. kockázati tényező – erősen koncentrált exportpiac

A magyar kivitel 90 százaléka ipari termék és az exportszerkezet pozitívuma, hogy a műszaki szempontból korszerű gépek és berendezések a teljes magyar kivitelben mintegy 60 százalékos arányt érnek el. Ez nemzetközi összehasonlításban is magas arány. Tekintettel azonban arra, hogy a magyar ipar jelentős része külföldi tulajdonban van, nem lehet csodálkozni azon sem, hogy a külföldi részesedésű

vállalatok aránya a szektor export-árbevételének mintegy 90 százalékát jelenti.

Ha csupán a külkereskedelmi statisztikát nézzük, akkor az utóbbi években Magyarország exportja Szaúd-Arábiába látványosan megsokszorozódott. Ráadásul a kivitel háromnegyede fejlett technológiájú termékből állt. Közelebbről nézve azonban kiderül: a magyar export zömét mobiltelefonok adták. Azoknak a mobiltelefonoknak az exportja, amelyeket a finn Nokia tatabányai gyárában – zömmel importalkatrészből – szereltek össze. Tehát nem Magyarország exportál Szaúd-Arábiába, hanem egy globális nagyvállalat – nemzetközi integrációja keretében – egyik telephelyéről szállít az arab piacra.

3. kockázati tényező – a magyar tulajdonú exportbázis gyengesége

Mindenképpen kockázatot jelent, hogy a magyar ipari export termelési oldalról is rendkívül koncentrált. Ágazati szempontból az elektromos és nem elektromos gépgyártásra és járműgyártásra jut a kivitel több mint hattizede. Magasfokú a koncentráció vállalati szinten is. Az ötven legnagyobb export-árbevételű magyarországi cégre jut a kivitel mintegy 50 százaléka és a 12 legnagyobb exportőr részesedése is eléri a 41 százalékot.

Ezzel szemben a magyar kis- és középvállalkozások exportáló képessége alacsony, a kivitelnek mindössze 8-10 százalékát adják, tehát döntően a hazai piacon értékesítenek, ami nyilván korlátozza növekedési lehetőségeiket. Emellett van bizonyos közvetett export, beszállítások révén, ennek volumene azonban messze elmarad a kívánatostól. Miután pedig a kis- és középvállalati szektor az, amelyik netto munkahelyteremtő, a KKV-k termelésbővítési lehetőségei foglalkoztatási szempontból is igen fontosak. Nem véletlen ugyanis, hogy az USA külgazdasági súlyának fenntartásában igen komoly szerepet játszó amerikai Eximbank jelmondata így hangzik: „Export for Jobs”, azaz az export a munkahelyekért. Fontos ugyanis a külkereskedelmi egyenleg, de az még fontosabb, hogy az embereknek legyen munkahelyük.

4. kockázati tényező – alacsony munkahelyteremtési kényszer

A kis- és közepes méretű vállalatok árfolyamváltozásoknak való kitettsége is igen jelentős. Ez nem annyira tranzakciós árfolyamkockázat, az előbb említett alacsony exporthányad miatt. A devizaárfolyamok mozgása miatti kockázat azonban akkor is jelentkezik, ha a vállalatnak nincs semmi devizaügylete. Például a forint felértékelődése a dollárral, vagy az euróval szemben olyan olcsóvá teheti a behozatalt, hogy a tisztán hazai piacra, hazai alapanyagból termelő vállalat is piacot veszíthet.

5. kockázati tényező – árfolyamkockázat

A kedvező ipari exporttendenciákkal szemben a kép a mezőgazdaságban már korántsem ilyen kedvező. A mezőgazdaság csökkenő nemzetgazdasági részaránya ellenére egyes régiókban igen fontos, gyakran egyetlen megélhetési forrást jelent. Ugyanakkor míg a rendszerváltás előtt a mezőgazdasági export tízszerese volt az importnak, az EU belépéskor már csak kétszerese, és ma kb. 1,2-szerese. Ez pedig mind elvesztett munkahelyet jelent.

6. kockázati tényező – szektorális egyenlőtlenség

Az említett kockázati tényezők természetesen teljesen nem küszöbölhetők ki, de jelentősen csökkenthetők következményeik. Erre vonatkozó, megfontolásra érdemes javaslatokat legutóbb a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara dolgozott ki és tett közzé.

4. táblázat: Az MKIK javaslatai az exportképesség növelésére

- Kedvezményes kamatozású tőkepótló hitelezés, kis- és középvállalkozói hitelezés
- A díj- és kamattámogatási lehetőség bővítése az exporthoz finanszírozást, garanciát, hitelbiztosítást nyújtó intézmények számára
- Az MKIK koordinálásával a vállalkozások piacfeltárással, általános és szakmaspecifikus tanácsadással való segítése
- A hazai vállalkozások beszállítói ágazati, illetve regionális klaszterek szervezésével és működtetésével kell segíteni
- Az intézményrendszer (kereskedelemfejlesztés, turizmus) hatékony működése, a párhuzamosságok megszüntetése
- Vállalkozók piacra jutásának támogatása, például az üzleti döntéseket megalapozó piackutatásokkal
- A vegyes kamarák hálózatának folyamatos bővítése
- Gazdaság közeli szakképzés, a képzés minőségének javítása
- A megengedett piac- és fogyasztóvédelmi eszközök lehető legszélesebb körű alkalmazása

Forrás: Világgazdaság, 2006. október 26.

E javaslatok hatékonysága azonban érdemben csak akkor várható, ha megfelelő gazdaságpolitikai, illetve külgazdaság politikai koncepciókba ágyazva történnek lépések a javaslatok realizálására. Ezeket ugyanis sem a konvergenciaprogram, sem a más, jelenlegi kormányzati dokumentumok nem pótolják.

Külkereskedelmünk és az EU

Végül néhány szót arról, hogy mit jelent számunkra, a vállalkozások számára kétéves EU tagságunk. A politikai események ugyan háttérbe szorították az évforduló jelentőségét, de mindenképpen érdemes végiggondolni, beváltak-e elvárásaink, ezt vártuk-e.

Ezekre a nem könnyen megválaszolható kérdésekre a válasz persze attól is függ, hogy magánemberként, kormánytisztviselőként, vagy esetleg vállalkozóként értékelünk. A tapasztalatok szerint Magyarország – országszinten – zökkenőmentesen beilleszkedett az Unióba és nagyjából-egészéből az Európai Unió is a vártnál könnyebben fogadta be a tíz új tagállamot.

Az átlagpolgár számára 2006. május 2-a azt jelentette, hogy ugyan még nem vállalhat szabadon bárhol Európában munkát (még ha nem is akar, de legalább a tudat!), nem csörög euró a zsebében (hacsak nem vált a pénzváltónál), és még mindig ellenőrzik, ha átlépi az oszt-rák-magyar határt; de ehhez már személyi igazolvány is elégséges, s a repülőtereken beállhat az EU polgárok részére fenntartott sorba!

Az EU csatlakozás elsődlegesen a tisztán magyar tulajdonban levő nagy-, főként pedig közepes- és kisvállalatok számára jelentett kihívást. A magyar tulajdonú cégek közül az olyan nagyvállalatok, mint például a Richter Gedeon Rt. vagy az Ikarus Rt. saját pénzügyi és humán erőforrásaikra támaszkodva, képesek voltak jól felkészülni az EU csatlakozásra és az egységes belső piacba való integrálódásra. A kis- és a közepes méretű vállalatokból álló kör az, amely leginkább segítségre szorult, sőt még most is szorul.

Az Európai Unió tagországai GDP-jük 10-12 százalékának megfelelő összegeket fordítanak állami-közületi beszerzésre. Naponta átlagosan 400-500 új tenderfelhívást tesznek közzé az Európai Unió országaiban. Azaz igen jelentős piacról van szó, ahol ugyan erős a verseny, de minimális a nem-fizetés kockázata. A magyar vállalatok stratégiájának hosszú távon növekvő fontosságú eleme kell legyen a tagállamok állami-közületi szektorában kiírt tendereken való részvétel.

Az EU-ba történt belépéssel egyébként megváltoztak az önálló magyar külgazdasági politika súlypontjai és mozgásteret. Az EU közös kereskedelempolitikája révén az EU-n belüli szállítások – legalábbis statisztikailag – belkereskedelemmé váltak, amelyre az egységes belső piaci szabályrendszer az irányadó. Tehát bizonyos területeken megszűnt, máshol szűkült a magyar külgazdasági politika önállósága. Önálló fellépésre a külgazdasági kapcsolatok azon területein van lehetőség, amelyekre nem vonatkozik a közös politika. Ide tartozik a kereskedelemfejlesztés, az idegenforgalom és a külföldi működőtőke-

befektetések ösztönzése. Ezek tehát ma is fontos kormányzati feladatok.

Az Európai Bizottság most készít elő egyébként egy új kereskedelempolitikai stratégiát, amelyet várhatóan hamarosan nyilvánosságra hoznak. A korábbi, 10 évvel ezelőtt elfogadott stratégia mára alkalmatlanná vált, hogy segítse a tagországokat új piacok megszerzésében. Az új stratégia központi célja, hogy a tagállamok cégei versenyképebb váljanak az EU-n kívüli piacokon. Brüsszel evégett az eddigieknél határozottabban kíván fellépni azon országok ellen, ahol az EU-beli cégek beviteli korlátozásokkal, esetleg hátrányos megkülönböztetéssel kénytelenek szembenézni. Különös szigort kíván alkalmazni a bizottság azokkal a kereskedelmi partnerországokkal szemben (pl. Kína), ahol nem szavatolják az európai cégek szellemi vagy ipari tulajdonjogainak védelmét.

Az új kereskedelmi stratégiát tartalmazó tervezet szerint Brüsszel két instrumentumot kíván kiemelten alkalmazni: az egyik a dömpingellenes kiegyenlítő vámok rendszere, a másik a megkötendő szabad kereskedelmi egyezmények eszköztára. Mindez természetesen a magyar exportőrök számára is új lehetőségeket nyithat meg. Szükség van ugyanakkor arra is, hogy az Unió tagállamai nyitottabbá váljanak más országok termékei irányába. Az ún. Bruegel-tanulmány ugyanis kimutatta, hogy az unió átlagában az összes fogyasztás 86 százalékát teszik ki a nemzeti termékek, miközben csak 10 százalék származik másik tagállamból. Hazánk 74 százalékos hazai termékaránnyal az uniós átlagnál jóval magasabb szintű integrációt mutat.

A kétéves EU-25 tapasztalatai alapján összességében azt lehetne mondani, hogy a helyzet jobb annál, mint amitől sokan féltek, de nem annyira jó, mint amilyen lehetne. A tagság, illetve az egyesített Európa előnyeit még korántsem használtuk ki a lehetséges mértékben.

1. melléklet: A külkereskedelmi forgalom forintban országcsoportok szerint (2004-től)
(folyó áron, milliárd Ft)

Export

Időszak	Európai Unió (EU-25)	Európai Unión kívüli országok	Összesen	Ebből			
				EU-15	Új EU-tagok	Ázsiai országok	Amerikai országok
2004	8928	2305	11233	7952	975	493	404
2005	9414	2930	12344	8066	1348	595	457
2006 I.fév	5441	1778	7219	4542	899	392	237

Import

Időszak	Európai Unió (EU-25)	Európai Unión kívüli országok	Összesen	Ebből			
				EU-15	Új EU-tagok	Ázsiai országok	Amerikai országok
2004	8762	3457	12219	7635	1127	1766	268
2005	8871	4195	13066	7549	1321	2209	311
2006 I.fév	5085	2413	7499	4321	764	1190	167

Forrás: KSH

FELHASZNÁLT IRODALOM:

- Bonifert D. (2005): A külkereskedelmi és fizetési mérleg hiányának okai és következményei. *Polgári Szemle*, 2005. június
- Cséfalvay Z. (2004): *Globalizáció 1.0.* Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Deli Zs.-Bernschütz M. (2005): A magyar vállalatok exporttevékenysége. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképességi Kutatások Műhelytanulmány No.22, Budapest, 2005. november
- Előnyt az exportképességnek. *Világgazdaság*, 2006. október 26.
- Kádár B. (2005): A külgazdasági feltételekről. *Európai Tükör*, 2005. január
- Losoncz M. (2006): EU-tagság és hosszútávú fejlesztésisúly-képzések Magyarországon. *Európai Műhelytanulmányok*, 109. szám, 2006.
- Versenyképességi Évkönyv, 2006. GKI Gazdaságkutató Zrt., Budapest, 2006.