

Becsey Zsolt

A keleti nyitás súlya a magyar külgazdaságban

The Weight of the Eastern Opening in the Foreign Economic Policy of Hungary

ÖSSZEFOGLALÁS

Dr. Becsey Zsolt elemzésében hangsúlyozza, hogy Magyarország az utóbbi évszázadban mindig is nyitott ország volt, és a nyitottság nemcsak versenyképességével függött össze, hanem az eladósodottságból és az éppen domináns piaci gyengüléséből-erősödéséből eredő kényszerből adódóan is. A rendszerváltáskor a nyugati értékazonosság és integrációs elszántság miatt a nyugati reintegráció volt napirenden, ami a 2000-es évek elejétől Közép-Európa magára találásával részlegesen kiegyenlített térségünk irányába. Most pedig a tartósan felemelkedő gazdaságok növekedésére alapozva nyit közelebbi és távolabbi kontinensek erősödő országai

felé. A szerző leírja, hogy a nyugati természetes gravitáció mellett régi kapcsolatainkat is felelevenítve hogyan próbálja meg az aktív magyar külpolitika és ezen belül is a gazdaságpolitika a lelassult, bár remélhetőleg stabilizálódó nyugat-európai piac mellett azokat az elemeket és eszközöket előtérbe állítani, melyek révén elensúlyozható a nyugati vonzás túlzó szívó hatása külgazdasági kapcsolatainkban.

SUMMARY

Zsolt Becsey, Ph. D. in his analysis emphasizes the open economic nature of Hungary in the course of the past century. This openness is due not only to her competitiveness, but is originated from

BECSEY ZSOLT PHD, a Külügyminisztérium külgazdasági koordinátora, a Károli Gáspár Református Egyetem oktatója (zsolt.becsey@gmail.com). Az írás a szerző Gyulán, a Magyar Közgazdasági Társaság éves vándorgyűlésén 2013. szeptember 27-én tartott előadása alapján készült. A cikk megállapításai a szerző magánvéleményét tartalmazzák.

the must of her progressive indebtedness and the weakening – strengthening of her significant markets. At the change of system in the early 90s the same values and the determination to integrate ourselves put the so-called western reintegration in forefront, what was gradually completed – in parallel with the economic normalisation in Central Europe – with the smooth change of weights in the economic relations towards our region since the beginning of this century. Nowadays, taking into account the stable rise in the economic performance of the emerging countries, Hungary opens her activities in the direction of closer or farther continents. In his description the author made it perceivable that beside the Western European natural integration and in addition to the linkage of its hopefully stabilising but low speed economy how Hungary intends to mobilise elements and measures through which she can counterbalance the too high proportion of the West in our foreign economic relations.

ELŐZMÉNYEK

Túlzás lenne azt állítani, hogy a magyar keleti nyitás politikája ma kezdődött. De a nyugati sem. Ezt jelzi az is, hogy a korszerűnek mondható statisztikai rendszerek révén, a népszövetségi adattárak alapján lehet látni, hogy Magyarország és a többi kelet-közép-európai állam már a húszas években is erőteljesen kötődött a jelenlegi Nyugat-Európához. Például 1928-ban hazánk a rendszerváltáskori (1992-es) EU–EFTA-államokkal bonyolította le kereskedelmének 65%-át, ami lényegesen erősebb, mint a mostani időket jellemző 54%-os, EU-15-ökhöz irányuló exportarányunk, de kevesebb, mint a

2001-ben mért 74%-os EU-15 irányultságú kivitelünk.¹ Változnak az idők: ezeket a számokat a kilencvenes évek elején az európai reintegrációnk bizonyítékaként idéztük az Európai Unióval folytatandó tárgyalások megkezdésének alátámasztására. Ezt az is jól bizonyítja, hogy az 1994-es csatlakozási kérelmünk történelmi jogosultságának indokoltsága céljából átadott memorandumunkban még az Osztrák–Magyar Monarchia keretein belüli európai intézményi és együttműködési elkötelezettségünket is hangsúlyoztuk.² Ezzel azt kívántuk alátámasztani, hogy nemcsak a keleti piacok rendszerváltáskori elvesztése és a fizetőképesség egyedüli nyugat-európai léte miatt lett magas az európai kereskedelmi kötődésünk szinte minden jelzőszáma (lásd később), hanem ennek már történelmi gyökerei vannak, ezért is beszéltünk reintegrációról. (Fontos megjegyezni ennek értelmezésénél azt is, hogy hazánk 1938-ban pl. az EU-15 fejlettségi szintjének 62%-át, 1950-ben még 54%-át érte el, ami 1990-ben egyes számítások szerint már csak 39% volt. Ugyanez a görbe volt jellemző Csehszlovákiára vagy Lengyelországra is, sőt 1938-ban hazánk fejlettebb volt Portugáliánál, és fejlettségben tartotta a lépést Olaszországgal vagy Görögországgal is.³ Mindez jól jellemzi azt, hogy milyen hatást váltott ki a szocializmus térségünk leszakadásában a természetes integráció megszüntetésével, hiszen 1990-ben az előbb említett mediterrán államokhoz képest is szakadéknyi különbséget konstatálhattunk.)

Ehhez képest állandó sztereotípiá, hogy a rendszerváltásig csak keleti, elsősorban szocialista országokkal és a KGST berkein belül folytattunk gazdasági kapcsolatokat. Ez valóban jellemző volt az 1973-as olajválság előtti kapcsolatokra, hiszen pl.

1958-ban hazánk csak 71 millió ECU értékben exportált az EU-ba, és ez 1970-re is csak 406 millió ECU-re kúszott fel.⁴

A gazdasági válság hatására azonban a szocialista országoknak váltaniuk kellett, hiszen a fokozódó eladósodottság miatt devizabevételre volt szükségük (lásd következő bekezdés). Ennek megfelelően Magyarország már a rendszerváltás előtt, még a KGST nagy korszakában elkezdte a szűken vett KGST-irányultságát diverzifikálni (lásd *I. táblázat*).

Az ún. szocialista tábor – mely nagyrészt a KGST-tagokból állt, de néhány más ország (például Kína vagy Jugoszlávia) is idetartozott – exportunkon belüli aránya a hetvenes évek első felének csaknem 70%-os súlyáról a nyolcvanas évek közepére 56%-ra csökkent. Mindezen belül abszolút domináns volt a Szovjetunió szerepe, ami érthető, hiszen a magyar szénhidrogénimport ellensúlyozására az akkori elszámolási rendszerben komoly ellentételezéseket kellett felvonultatni. Ezt tudjuk, és tudtuk.

Ami talán a mai fiatalok számára nem ismert, az az, hogy igen élénk kapcsolataink alakultak ki a nem szocialista világgal is, szerepük a magyar kivitelben már a nyolcvanas években megközelítette a 44%-ot. Ez persze akkor még nem jelentette az EGK (az EU jogelődje) dominanciáját, már csak azért sem, mert ekkor még csak hat, később kilenc, majd 1981-ben már tíztagú volt a formáció. (Ausztria nem volt ebben az időben tag az EGK-ban, a spanyolok és portugálok pedig 1986-ban csatlakoztak.)

Érdekes viszont, hogy az NSZK, vagyis a keleti tartományok nélküli német állam exportsúlya már 8% körüli volt, szerepe a maga idejében és helyi értékén már a kádári korszakban is domináns volt. Eb-

1. táblázat: Az EGK, a KGST és az ún. fejlődő országok aránya a magyar exportban

	1971–75	1976–80	1981–85
Nem szocialista	30,5	41,0	43,8
EGK	15,0	18,8	16,1
NSZK	5,7	9,0	7,8
szocialista	69,5	59,0	56,2
KGST	65,5	54,2	51,9
Szovjetunió	35,1	29,6	32,4

Forrás: EP Seeler-jelentés, 1986.

ben az időben azonban nagyon sok ún. harmadik világbeli, arab, ázsiai vagy dél-amerikai országgal is kialakítottunk szoros kapcsolatokat, melyek során baráti, de nem szocialista (bár sokszor szocialista orientáltságú) országba küldtünk magyar termékeket, mérnöki szolgáltatásokat, vettünk nagy építési vagy agrártelepítési, ipari projekteket.

Ha ennek a lassú átstrukturálódásnak az okait kutatjuk, akkor a korszak magyar gazdaságpolitikájában találjuk a megoldást. Magyarország 1973 után, több más szocialista országhoz hasonlóan, súlyos versenyképességi kihívásokkal nézett szembe, megszűnt az olcsó orosz gáz és olaj importja (1975-ben életbe lépett a bukaresti csúszó árelv). Ahhoz, hogy az intenzív gazdasági fejlődéshez szükséges technológiát megszerezze, legalább részben a világpiacon kemény valutában is eladható termékekkel kellett előrukkolni. Ez ahhoz is kellett, hogy legalább részben fedezni tudja importszükségeit, majd később pedig a fokozatos eladósodásánál is fel tudja mutatni azt, hogy e mögött export- és fizetőképesség is áll. Bár az eladósodást és a fokozatosan emelkedő külső mérleg-deficiteket megakadályozni nem tudtuk, a felszínen maradáshoz kellett a nyugati és fizetőképes harmadik világ-

beli kapcsolatok. Nem véletlen, hogy hazánk kérte az amerikaiaktól a legnagyobb kedvezmény elvét, 1973-ban belépett a GATT-ba (a WTO elődszervezete), 1982-ben pedig az IMF-be és Világbankba. Diplomáciai kapcsolatok híján már a 70-es években szerződéses kapcsolatba lépett az EGK-val, megkönnyítendő a piacra jutást több fontos agrár- és textilterületen. (Ezt tetézte 1988-ban a diplomáciai kapcsolatok felvétele az EGK-val, és egy átfogó kereskedelmi szerződés aláírása is, de ez utóbbit lényegében elsodorta a rendszerváltás utáni új világ gazdasági helyzet, és ebben pozíciónk.)

A NYUGATI INTEGRÁLÓDÁSUNK MOTORJAI ÉS FÉKJEI A RENDSZERVÁLTÁS UTÁN

A rendszerváltáskor tehát egy már elkezdett nyugati integrálódás kapott újabb lendületet, melyet nemcsak gazdasági, hanem politikai okok is motiváltak. A politikai okok között kiemelhető, hogy értékrendszerünkben az európai és atlanti értékvilághoz való „reintegrációt” hangsúlyoztuk. (Mint előzőleg jeleztem, a 20-as és 30-as években is nagyon komoly és mély gazdasági-politikai integráltságunk volt a Nyugattal.) 1990-ben beléptünk az Európa Tanácsba, 1994-ben életbe lépett az EU-val az Európai Megállapodásunk, 1999-ben pedig egy gyors és sikeres kapcsolatépítés után a NATO tagja lettünk. Gazdasági szempontból pedig – mivel a magyar elit gyors nyitás mellett döntött – nyilvánvalóvá vált, hogy a szabad kereskedelmi megállapodás révén piachoz jutó és juttató Európai Unió vette át a magyar külkapcsolatok vezető szerepét részint a földrajzi és kulturális közelség, részint a már megkezdett gazdasági kapcsolatrendszer révén. A KGST szétesése után és

a szocialista államok által párhuzamosan végrehajtott gazdasági rendszerváltás révén, mely a fizetőképességek terén egymás felé is komoly kételyeket jelentett, a régi kapcsolatok egy új versenyhelyzetben leértékelődtek, hiszen fejlett technológiákat és marketinget, áruminősítéseket stb. a nyugati kapcsolatok jelentettek ugyanazért a konvertibilis valutáért. Közép-Európában is egymás helyett az EU-kapcsolatok kerültek előtérbe.⁵ Magyarország súlyosan eladósodva, de folyamatosan fizetve a csődöt elkerülte, nem kérte az adósság részleges elengedését (mint a lényegében csődbe jutott lengyelek, a többi térségbeli ország pedig nem volt súlyosan eladósodva), ezért számára a privatizációra is épülő azonnali működőtőke-beáramlás – ehhez teljes piaci nyitás és harmonizáció, valamint a konvertibilis pénzben fizető exportpiac megszerzése miatti kényszer is – siettette a gyors EU-integrálódást. Tudtuk, hogy a rendszerváltás után nemcsak a devizaadósság, hanem a nyíló piaccal járó importnövekedés, a kieső hazai termelés árupótlása miatt is csak ez lehet az életben maradáshoz vezető út. Ugyanis a privatizációs bevételek elfogyása után az EU-belépéssel – a társulási források ehhez kevesek – járó transzferek (ma ez az éves GNI nettó 3,6%-a⁶) jelenthetnek csak fenntartható fizetési képességet. (Ma egyébként a belépéskori átmeneti intézkedések teljes lebontása után kereskedelmi mérlegünkben 10 milliárd eurós aktívumunk van az EU-val szemben.) Nyilván közgazdasági értékelés lehet az utókor részéről az, hogy a magyar és a közép-európai elit mennyire gondolkodott helyesen az integráció bizonyos aspektusait illetően, például a privatizáció vagy a termelőkapacitások gyors bezárása körében, de akkor a hely-

zet nagyon determinálnak tűnt. (Magam is azok közé tartozom, akik a bankkonszolidáció vagy a szociálpolitika rovására is megpróbálták volna a versenyképesség határmezsgyéjén álló termelő [szinte hungaricum jellegű] cégeket továbbtőkésítve, ha kell, többéves átmenettel életben tartani, majd egy részüket megerősíteni a nemzetközi piacon.)

A „NYUGATI TARTÁS” MOTORJAI ÉS FÉKJEI
A MAI HELYZETBEN

Magyarország akkor integrálódott az Európai Unióhoz, amikor az erőteljes fellendülésben volt,⁷ és kialakult a belső piac (1992 végén), megszületett a maastrichti rendszer, benne az euróövezet, valamint a külpolitikai együttműködés mellett a belügyi együttműködés, és kidolgozásra került a schengeni rendszer. (Nem véletlen, hogy 1993 után minden csatlakozó ország számára követelmény volt az egységes valutához és a schengeni övezethez történő csatlakozás. Ezt az 1995-ben csatlakozott három ország közül csak Svédország nem tette meg az euróövezetre vonatkozóan.)⁸ 1995-ben alakult ki az EU-15 fogalma (a fejlett EU-tagokból álló Nyugat-Európa a centrum), melyhez különmegállapodásokkal kapcsolódik Norvégia, Svájc, Liechtenstein és Izland, de ezen utóbbi államok EU-csatlakozása nem valószínűsíthető a közeljövőben. Statisztikailag ez a fogalom (EU-15) most is él annak ellenére, hogy a 2004-ben és az után csatlakozott országok (EU-13, most már összesen EU-28) átmeneti integrálódási feltételei nagyrészt lejártak, de látjuk, hogy csak négyen: Szlovénia, Szlovákia, Észtország és Lettország csatlakoztak az euróövezethez. A közös valutaövezetet most már

szokás EU-18 néven is emlegetni, és statisztikailag is mérni. Románia, valamint Bulgária nem nyer bebocsátást a schengeni övezetbe sem, pedig ezt a csatlakozási szerződésben foglalt kötelezettségeinek megfelelően kérték, de a tagok konszenzusa nincs meg hozzá.

Ebből a konglomerátumból közgazdasági értelemben érdemes vizsgálni az EU-15 szerepét hazánk nyugati integrációja szempontjából. Társulásunk tíz éve lényegében a velük történő szoros kapcsolatokról szólt, és ők szimbolizálták azt a kötelező függést, miszerint integrációt a fejlett fizetőképes piachoz, a működő tőke, a fejlett menedzsment és műszaki technológiák behozatalához mértük. Az EU-15 fogalom jelenti az európai fejlettség fogalmát (a nominális uniós GDP több mint 90%-át jelentik folyamatosan, és még most is), és az egy főre jutó reál-GDP alapján a válságig valamennyi tagja fejlettebb volt a közép-európai volt szocialista tagországoknál. (Ez most a görög-portugál válság kapcsán már nem minden esetben igaz.)⁹

Mint azt a 2. táblázat is mutatja, Magyarország számára az EU szerepe a külkereskedelemben, azon belül is az exportban, nagyon domináns, még ha 2001 óta ez a dominancia 84%-ról 76%-ra csökkent is. Azonban ha abból indulunk ki, hogy az ún. fejlett nyugati oldaltól való függésünk mennyire változott, akkor még jelentősebb a magyar diverzifikáció. Hiszen az EU-15 2001-ben 74%-ot képviselt a magyar exportban (sőt, a 90-es években bőven meghaladta a 80%-ot), míg 2012-ben már csak 54%-ot. Vagyis az EU-n belüli exportfüggőségi adatok átalakulnak, hiszen a keleti oldal részaránya röpke egy évtized alatt több mint kétszeresére, 10%-ról 22%-ra nőtt a teljes magyar exporton

belül, ami igazán jelentős diverzifikációt és az EU-n belüli keleti nyitást vagy kapcsolaterősödést mutat. Ennél még örven-

detesebb a helyzet a magyar tulajdonú cégeknél, ahol az EU-15 aránya 50% alá esett az EU-12 erősödése jóvoltából!

2. táblázat: EU-27 (EU-15) aránya a magyar teljes és a magyar tulajdonú vállalatok exportjában

év	Összes magyar exportban EU-27 (EU-15) hányad (%), kkv		Összes magyar többségi tulajdonú vállalati exportban EU-27 (EU-15) hányad (%), kkv	
2001	84 (74)	82	76 (63)	80
2008	78 (58)	80	77 (52)	80
2011	76 (54)	80	81 (45)	82
2012	80 (54)	80	80 (46)	81

Forrás: KSH, saját számítás.

Mi az, ami erősíti az ún. nyugati tartást, az ún. nyugati gravitációt?

– Nagy könnyebbséget jelent, hogy az EU belső piaci integrációjának részei vagyunk, a négy szabadságjog (árúk, szolgáltatások, tőke és munkaerő szabad áramlása) mellett lehetőség van a személyek szabad mozgására is (részesei vagyunk a schengeni övezetnek), ami a kkv-k mozgása szempontjából lényeges és adminisztrációmentes tevékenységet jelent, nagyobb jogi és üzleti biztonságot is vonzva maga után.

– Politikai értékrendbeli és földrajzi közelséget is fel tudunk mutatni, ami nemcsak a demokratikus értékek, hanem a fizetési és üzleti kultúra szempontjából is kiemelkedő; az EU-15 országok nagy része az eurózónába tartozik, mely számunkra is (külkereskedelmünk és devizatartalékunk szempontjából is) döntő fontosságú reláció. A földrajzi közelség, az „egy tank benzin” effektus a kkv-k szempontjából domináns, exportjuknak több mint 80%-a a mai EU-ba vándorol. A nyugati EU-vállalkozások könnyebben tudnak bennünket a termelési vertikumba is behelyezni.

– Jelenleg elsősorban nyugati befekte-

tők finanszírozzák a magyar államadósság külföldiek által kézben tartott több mint fele részét.

Mi a nehézség ebben a viszonylatban?

– Lelassult a gazdasági növekedés, bár ez még nem jelenti azt, hogy a számunkra fontos importnövekedésük is lassuló pályán kell hogy legyen.

– Nincs magyar tőke kivétel, ez csak az EU-13 felé, illetve a keleti irányba jellemző, ami nem töri az utat a magyar gazdasági kapcsolatok más, nem kereskedelmi formái előtt. (A Mol és a Richter itt épp most jelent meg a nyugati piacon, de ennek trendszerűsége még nem igazolható.)

– Nehéz a közbeszerzésekbe és más tenderekbe való bekapcsolódásunk, pedig már két évtizede társultunk, és tíz éve vagyunk tagok, de még mindig él a kizorítás az ún. új tagok irányába. (Fordítva ez nem mondható el.)

Míndezzel együtt is a magyar tulajdonú export az EU-15 esetében a nemzeti átlaghoz közeli (2012-ben 18%), de jóval magasabb (26%) az EU-12 esetében. Mint azt a 3. táblázat is mutatja, több szomszédos országban ez az arány 30% fölött van.

3. táblázat: A magyar többségi tulajdonú vállalatok exportja az összes évi exportunk hányadában (Mrd forint alapon)

Cél	2001	2007	2011	2012	Cél/összes HU 2011
Összes	24,3	18,3	18,2	17,4	100
ebből: kkv	12,2	7,7	8,0	8,3	
Németország	17,0	13,8	13,1	12,3	18
Olaszország	32,7	30,4	30,4	29,1	8
Szlovákia	31,1	20,8	28,2	32,3	8
Románia	42,3	31,4	26,4	30,1	8
Ausztria	31,0	26,9	23,1	24,7	7
Lengyelország	36,3	20,0	26,1	20,0	6
Csehország	23,4	15,7	20,3	19,8	4
USA	32,0	24,6	23,1	13,7	3
Kína	12,7	6,5	9,2	7,8	0,7
Izrael	47,4	54,9	47,2	24,4	0,1
Azerbajdzsán	33,0	34,9	32,2	36,0	0,01

Forrás: KSH, saját számítás.

4. táblázat: GDP és export-import adatok 2013 és 2014 között

Reláció	GDP 2013* (%) 1.	GDP 2014* (%) 2.	Importnövekedés 2013* (%) 3.	Importnövekedés 2014* (%) 4.	Exportnövekedés 2013* (%) 5.	Exportnövekedés 2014* (%) 6.	Részeseés a ma- gyar exportban % 2011** 7.	Részeseés a ma- gyar exportban % 2012** 8.	3x8 Gravitáció 2013-ra	4x8 Gravitáció 2014-re
Világ összes:	3,3	4,0	3,2	5,6	3,7	5,5				
Magyarország	0,0	1,2	3,0	6,1	3,2	6,2	100	100		
EU-27	0,0	1,3	0,8	4,5	2,0	4,9	76,1	76,0	61	342
ebből:										
Euroövezet	-0,3	1,1	0,5	4,7	2,2	4,9				
Amerika							3,0	3,7		
Ázsiai országok	7,1	7,3	5,3	6,6	5,9	6,7	7,5	6,4	34	42
Latin-Amerika	3,4	3,9	6,0	6,5	5,4	6,2				
Szubszaharai Afrika	5,6	6,1	2,9	6,1	2,9	5,6				
Afrika							1,3	1,5		
Németország	0,6	1,5	2,1	7,0!	2,2	6,2	25,2!	25,0!	53	175
Oroszország	3,4	3,8	9,1!	9,2!	3,2	5,2	3,2	3,2	29	29
USA	1,9	3,0	2,7	6,2	3,5	5,8	2,0	2,4	6	15
Kína	7,75	8,2	5,1	6,4	6,2	6,6	1,5	1,8	9	12
Japán	1,6	1,4	2,0	5,0	4,0	6,9	0,5	0,6	1	3
Mexikó	3,4	3,4	6,7	6,6	5,8	6,8	0,3	0,5	2	3
Brazília	3,0	4,0	6,0	6,5	4,8	5,7	0,2	0,3	2	2
India	5,7	6,2	6,6	9,3!	8,5	10,2	0,4	0,3	2	3

* Előrejelzés. Forrás: IMF. ** Forrás: KSH.

Ennek ellenére a nyugati tartás és gravitációs erő nagy. A 4. táblázatban azt mutattam be, hogy ha a partnerek a 2013. évi magyar exporton belüli arányát beszorozom a várható 2014-es importbővüléssel, akkor az EU esetében ez a gravitációs jelentőséget jelző szorzó 342, csak Németország esetében 175, míg egész Ázsiánál 42, Oroszországnál 29, Kínánál 12.

A KELETI NYITÁS MOTORJAI ÉS FÉKJEI

Alapkérdés az, hogy mit értünk keleti nyitásunk földrajzi fókuszán. Ha a keleti nyitás fogalmába bele vesszük az európai volt szocialista partnereket (EU-12 és Nyugat-Balkán, Ukrajna és Oroszország), valamint Törökország statisztikáit is a többi földrészen kívül, akkor látható (lásd 5. és 6. táblázat), hogy 2001 és 2012 között – miközben a magyar export durván két és félszeresére nőtt – ezekben a viszonylatokban az átlagot többszörösen meghaladó a növekedés, mind az összes, mind a magyar többségi tulajdonú cégek exportja esetében. Ugyanezt a többszörös szorzót láthatjuk Ázsiánál, Afrikánál vagy Amerikánál is. (Ebből az USA–Kanada vonulat jelent kivételt, de ott magasabb volt a bázis.)

Mik a pozitív mozgatórugók ezekben a viszonylatokban?

– Nagyobb a gazdasági növekedés ritmusa a feltörekvő más földrészbeli, elsősorban az ázsiai, de most már afrikai és dél-amerikai országokban is. Ez jelentős importnövekedési hajlammal is jár, valamint új modernizációs közberuházásokkal is kalkulálhatunk. (Csatorna-, energetikai rendszerek, városi közlekedési és szemétyűjtési, egészségügyi és oktatási rendszerek.)

– Kitűnő történelmi kapcsolatok vannak a 70-80-as évekből, hiszen akkor sokan tanultak nálunk (magyarul), és emellett mi is sok beruházási vagy technológiai megrendelést teljesítettünk. A hatalmon lévő, legtöbbször demokratikus többpárti választásokon győztes pártok vezetői a térségünkben tanultak, szimpátiával viseltetnek irántunk. Nincs bennük félelem sem a nemzetbiztonsági szempontok alapján, ha tendereket nyerünk, és nem feltételezhető rólunk neokolonialista függésbe való vonzásuk sem. Nincs szükségünk nagy tételben a nyersanyagokra sem, hiszen a multinacionális cégek a technológia- vagy munkaintenzív iparágakat nagyobb külső nyersanyagigény nélkül telepítették hozzánk, és ez érvényes a legtöbb magyar cégre is. Ezen elemek a nyugati hatalmaknál és Kínánál, Indiánál vagy Oroszországnál máshogy jelennek meg.

– A nyersanyagtermelő országok piaci alapon, nem csak segélyekből kötöttek, fizetőképessé váltak (nincs már barterekre és klíringekre szükség), sok olyan beruházást is megvalósítottak – repterek, autópályák, kórházak és szállodák, kiemelt iskolák –, melyek az európai emberek számára gazdasági és turisztikai kapcsolatok céljából is megközelíthetővé teszik ezen országokat.

– A nagy és politikailag erős feltörekvő országoknál (elsősorban a BRICS-országoknál¹⁰) a magyar külpolitikai és külgazdasági diplomáciai jelenlét erős. Nemcsak a fővárosokban vagyunk jelen, hanem főkonzulátusokkal a nagy gazdasági központokban is, de erőnk ezen túl csak a nagy forgalommal kecsegtető, kiemelkedő méretű és erejű partnereknél jelenik meg, például Nigéria, Egyiptom, Kazahsztán. (A válság egyik érdekes nemzetközi jelensége a globális gazdasági kér-

déseket megtárgyaló ún. G20-as csoport megjelenése, a csoport G8-on és BRICS-en kívüli tagjai például Argentína, Szaúd-Arábia vagy Dél-Korea; hagyományosan náluk is jelen vagyunk külképviselletekkel, bár gazdasági sikereink változóak.) Ettől eltérő a helyzet a Balkán és az európai volt szocialista országok esetében, ahol a fizikai üzlethálózati és diplomáciai jelenlétünk egyszerre is kiemelkedő.

Milyen nehézségek léteznek ezekben az országokban, és így különleges állami odafigyelést kívánnak?

– Nagy gond a távolság, a politikai kapcsolatok kötelező kiépítése az üzleti lehetőségek előtt, hosszú és fárasztó kapcsolatalakítási igény a kkv-k részéről, eltérő üzleti kultúra, vízumkényeszer, oltások, nincs közvetlen légi kapcsolat (néhány kivételtől eltekintve), ami drágává és fárasztóvá teszi az utazást, nehézzé az áruszállítást. (Hajó vagy vasúti, esetleg légi konténer kell.)

– Magyarország az adott desztinációval fennálló kapcsolataiban az EU jogi rezsimet kell, hogy kövesse (kereskedelempolitika, beruházásvédelem, vízumrendszer,

légi egyezmények, a legfontosabb idevágó közösségi kompetenciájú területek), ami a partner oldaláról is nehezíti a kapcsolatok erősítését. Ráadásul az EU oldaláról ezek a közös (uniós) kompetenciában lévő szerződésrendszerek lassan épülnek ki.

– Sok klasszikus magyar exportáló vállalat megszűnt vagy visszavonult (például Ganz, Tesco, Transelektro), és a nagy nyersanyagexportőrök mellett a többi országnál továbbra is gond a fizetőképesség, annak megszervezése és garantálása. A nagy távolság miatt a hazai tradicionális exporttermékek nem tudnak nagy mennyiségben eljutni messzire (lásd 5. és 6. táblázat). A mezőgazdasági jellegű exportunk 85%-a az EU-ba megy, a magyar kkv-k elsősorban ide koncentrálnak. Sajnos, a magas feldolgozottságú termékeknél, mint például a gépipar, a magyar tulajdonú cégek részesedése az exportból alacsonyabb, mint a nálunk lévő külföldi cégek esetében.

– A hivatalos magyar diplomáciai képviseltek száma drasztikusan csökkent. Fekete-Afrikában 3, Dél-Amerikában 3 külképviselettel vagyunk jelen (most újranyitunk Nigériában és Chilében, ami sokat javít majd a helyzeten), de további

5. táblázat: Összes (a) és magyar többségi tulajdonú (b) export (Mrd euró), % (b/a)

	2001	2008	2011	2012
EU-27	28,4/6,4/22,5	57,5/10,5/18,5	60,8/11,0/18,2	60,9/11,2/18,3
EU-15	25,2/5,2/20,9	42,2/7,1/16,9	43,1/6,1/14,3	42,9/6,4/15,0
EU-12	3,2/1,1/35,4	15,2/3,4/22,3	17,7/4,9/27,7	17,9/4,7/26,3
Európa (nem EU)	2,2/0,8/38,5	9,1/1,8/19,6	9,3/1,5/16,5	9,7/1,6/16,3
Ázsia	1,2/0,4/36,4	3,7/0,6/16,7	6,0/0,5/9,6	5,1/0,6/12,0
Amerika	1,9/0,6/34,3	2,2/0,6/25,4	2,3/0,4/17,4	2,9/0,4/15,4
Afrika	0,1/0,05/42,3	0,7/0,1/11,8	1,0/0,1/8,9	1,2/0,1/9,0
Óceánia	0,03/0,01/33,6	0,1/0,01/9,0	0,3/0,01/7,1	0,2/0,1/7,3
Összes	34,0/8,4/24,7	73,3/13,5/18,5	79,9/13,7/17,2	80,1/13,9/17,4

Forrás: KSH, saját számítások.

6. táblázat: Magyar exportáru-főcsoportok (ebből EU-ba), %

	2001 összes	2001 magyar tulajdonú	2011 összes	2011 magyar tulajdonú	2012 összes	2012 magyar tulajdonú
Élelmiszer- agrár	7,4 (68)	16,8 (64)	7,5 (82)	19,4 (84)	8,1 (83)	18,8 (85)
Nyersanyagok	1,8 (83)	4,8 (0)	3,0 (87)	8,2 (100)	3,3 (85)	8,6 (92)
Energia	1,8 (83)	1,2 (100)	3,5 (64)	0,7 (100)	0,4 (59)	1,4 (0)
Feldolgozott termékek	31,1 (79)	44,5 (81)	29,3 (80)	47,0 (79)	31,1 (77)	47,8 (76)
Gép-szállítóeszköz	57,8 (88)	32,5 (70)	56,6 (74)	24,6 (76)	53,3 (74)	23,1 (78)
Összes	100	100	100	100	100	100

Forrás: KSH, saját számítások.

bővítések és újranvitások vannak tervben, hiszen 25-30 éve mindkét vonatkozásban a jelenlegi többszöröse volt a magyar képviseltek száma. Ez a jelenlét fontos ahhoz is, hogy cégeink a jelentős EU-s vagy ENSZ-segélyprogramokban (például az EDF-ben) szerephez jussanak, mivel itt döntő, hogy a kedvezményezett ország milyen projekteket milyen jellegű partnerségben kíván megkapni. Több országban a diplomáciai kapcsolatok jelentik a beszerzési piachoz való közvetlen hozzáférést is.

A magyar kormány programjának főbb elemei a külső gazdasági kapcsolatok fejlesztésére és diverzifikálására

a) Nemzeti Együttműködés programja

A kormányprogramként is definiált, általános elveket is megfogalmazó program külgazdasági kérdéseket érintő része közvetlenül is megfogalmazta a magyar nyitás fő irányait, jelezve, hogy Magyarország egyszerre az Európai Unió része és Kelet határa, mely utóbbi számunkra közlekedési és kulturális szempontból is közel álló térség. Mivel hosszabb távon is nagyobb gazdasági növekedés várható Keleten (elsősorban Távol-Keleten), ezért a magyar gazdasági kitörésben

ennek lényeges szerepe lehet az ún. 21. századi selyemút révén, elsősorban hagyományos magyar termékek által. (Hszi Csin-ping kínai elnök 2013-ban maga is meghirdette az új selyemút koncepcióját, mely 2014 után a kínai nyugati nyitás egyik pillére lehet.) Ennek megfelelően a kormányváltás után azonnal megkezdődött a megerősített diplomáciai kapcsolatépítés, hiszen a külgazdasági államtitkár már 2010-ben elment Kínába és Japánba, szorosabb szerződéses kapcsolatokat nyitott az arab országokkal. A miniszterelnök történelmi utat tett Kínában 2010-ben és 2014 februárjában, Szaúd-Arábiában 2011-ben, Indiában és Japánban 2013-ban, Oroszországban 2010-ben és 2014-ben, de élénk magas szintű diplomácia volt megfigyelhető a kisebb arab országok irányában is. A magyar diplomácia nyitott Afrika és Latin-Amerika irányába is, bár a külképviselet-fejlesztés még lassabban halad e téren. A leglátványosabb kereskedelmi – elsősorban export – felfutás Ázsiában történt, bár mint az 5. táblázat mutatja, a magyar tulajdonú export elég mérsékelt maradt, a nagy keleti és déli partnerek közül csak Kínában haladja meg a 100 millió eurót.

Ugyancsak a nemzeti együttműködés programja határozta meg a Kárpát-

medencei gazdasági tér újjáépítésének programját. A programnak megfelelően rögtön 2010-ben a külgazdasági államtitkárság felállított egy külön főosztályt ennek szervezésére, és hamarosan kidolgozta a Wekerle Tervet, s ennek nemzetrészi aktualizálásaként az erdélyi Mikó Imre Tervet. Revitalizálta és bővítette a Kárpát-medencei üzlethálózatot,¹¹ és újjászervezte a Corvinus Befektetési Zrt.-t is.

Ugyancsak ennek jegyében élénkültek meg a nyugat-balkáni és a volt szovjet köztársaságok irányában fenntartott kapcsolataink, melyek nemcsak jelentős külkereskedelmi többletet, hanem igen jelentős exportnövekedést és aktívumot is hoztak. Ukrajna, Szerbia, Horvátország és Törökország több mint egymilliárd eurós exportpiacunk, és itt, akárcsak Ukrajnában és Oroszországban, a magyar tulajdonú export is 100 millió euró nagyságrendű.

b) Külgazdasági stratégia

A stratégiát már 2010 nyarán elkezdte frissíteni az új külgazdasági államtitkárság, mely a Széll Kálmán Terv részeként 2012-ben került véglegesen elfogadásra. Ebben fogalmazták meg a kereskedőház-konceptiót, amely gyakorlatilag 2013-ban lett operatív, és amely a magyar kkv-k külpiaci körét kívánta megteremteni azáltal, hogy megfelelő mennyiségi gyűjtés mellett külpiaci értékesítést is megvalósít. Meghatározták azt is, hogy milyen segítséget kell adni ahhoz, hogy a magyar kkv-k megfelelő külkereskedelmi szaktudáshoz jussanak (export házhoz jön), adatbázisokat és képzéseket kapjanak.

A stratégiában határozták meg azt a célt is, hogy a lényeges külgazdasági mutatókat – kkv-k exportja, összexport, befektetések itthon és külföldön – meg sze-

retnék duplázni az évtized végére, vagy legalábbis másfélszeresére emelni rossz külső konjunktúra esetén. (Úgy tűnik, ez utóbbi lett a mérvadó, ráadásul a feltörekvő világban előtérbe került a belső fogyasztáson alapuló fejlesztés a külkereskedelem-orientált koncepciókkal szemben a duális gazdasági szerkezetek elkerülése céljából.) Külön kormánybiztost neveztek ki a kínai és orosz relációra: az USA mellett ez a két külgazdasági reláció emelkedik ki a magyar kereskedelmi és befektetési együttműködés terén.

Nagy hangsúlyt kaptak a Széll Kálmán Terv húzóágazatai is, melyekből különösen sikeres lett a humánszféra két nagy területe: az oktatási export és a turizmus. Az oktatás területén két lényeges irányt emelhetünk ki az eddigi programok mellett:

– 2013-ban született egy Stipendium Hungaricum nevű ösztöndíjrendelet,¹² amely – külgazdasági érdekeinket előtérbe helyezve – kiemelkedő partnereinknek ajánl fel ösztöndíjakat a magyar egyetemeken idegen, elsősorban angol nyelvű képzésénél. Ennek az ösztöndíjnak révén a több évtizeddel ezelőtti programokhoz hasonlóan diákokat képeznek, akik később a küldő államok gazdasági életébe történt integrálódásuk után hazánk külkapcsolatai terén segíthetnek. Eltérően a régmúlt példájától, ezek a diákok nem a legfejletlenebb országokból jönnek, hanem nagyrészt fejlett államokból, vagyis ez nem írható fel teljes mértékben a felzárkózó vagy szegény országok segítségékként. A képzésben nem magyarul, hanem egy zártabb körben főleg angolul vesznek részt, ami a kötődést hazánkhoz nem erősíti azonos mértékben, de tény, hogy ezek a diákok itteni egyéni kötődéseikkel, rokonlátogatásaikkal azonnal visszatérítik

a befektetést, és hosszabb távon hasznot hozhatnak külkapcsolatainkban, valamint egyetemünk anyagi helyzetében is. Ehhez az állam a szükséges államközi megállapodásokat és később a kapcsolat-tartást is megszervezi.

– A Rektori Konferencia révén az egyetemek közvetlen konzorciumában, kifejezetten piaci alapon, megindult olyan angol nyelvű diákoktatás a feltörekvő országok részére, ahol egyéves (vagy később esetleg hosszabb időtávú) képzésben részesülnek az egy országból érkező fiatalok. Ezért a küldő állam hivatalos képzési költséget fizet az egyetemeknek, ami növeli az egyetemek bevételét, sőt ez számukra nyereséget is hozhat. Ez szintén segítheti a nemzetközi reputációnkat, emellett az egyetemeket piaci alapú exportbevételekre is készíti, ami a kormány külgazdasági politikájának egyik célja. Hasonlóan piaci bevételekre tehet szert a magyar egyetemek jó része kihelyezett oktatással is. Mindez jól kiegészíti egyetemünk azon tevékenységét, hogy különböző országokból egy ügynöki rendszer révén fizetős diákokat szerez be, ami főleg az egészségügyi képzésben már sikeres, de vannak eredmények a sportképzések területén is. Mindezen tevékenységek természetesen diplomáciai, és ha kell, szerződéses segítséget kapnak, de eredményességük azért jelentős, mert közvetlenül az egyetemi szféra bonyolítja le.

– A turizmus területén a kormány keleti nyitási stratégiája és új turisztikai koncepciói révén a stagnáló, de jelentős nyugati turizmus mellett kezdenek olyan térségekből is kibontakozni nagyszámú turisztikai beutazások, amelyek a schengeni rendszer előírásai szerint vízumkötelesek. Az elmúlt időszakban több százezerre nőtt az orosz beutazó turisták száma, de

már tízezres mértékben mérhető a kínai és braziliai éves vendégéjszakák száma is. Ez nemcsak a belépésünk előtti, hanem a néhány évvel ezelőtti teljesítményhez képest is exponenciális növekedést jelent.¹³

– Az új kormány megalkotta az eddig gazdasági társasági formában lévő ITDH Zrt. helyett a kormányzati háttérhivalként működő HITA-t, mely még közvetlenebbül tud aktív promóciós tevékenységgel fellépni olyan területeken, ahol a magyar vállalkozók, elsősorban a kkv-k, nehezen tudnak maguk megjeleneni. Ebben is nagy súlyt kap a keleti országokban történő megjelenés, hiszen itt az állami szerepvállalás lehet csak piacokat megnyitató erejű. A HITA jogelődjéhez hasonlóan lehet tőkevonzó képességű is, nevezetesen a befektetők ösztönzése révén. (A keleti sikereket jelzi, hogy folytatódó koreai, japán és indiai befektetések mellett 2010 végén a Wanhua révén megszületett az első nagy kínai akvizíció is, melynek eredményeként néhány év alatt a Borsod-Chem versenyképes és megfelelően tőkésített céggé válhat.)

A keleti nyitásnak a nyugati kapcsolatrendszerrel eltérő eszközei

– Új képviselők nyitása, főleg saját konzulokkal (hogy nálunk jöjjenek be a turistáik vagy üzletembereik az EU schengeni övezetbe) és külgazdasági attasékkal. A képviselőfejlesztési stratégiában a nemzetpolitikai célok felül (a lélektani okokon túl a könnyített állampolgárság megadása és a választási jogosultság is nagy leterheltséget ad) gazdasági szempontok jelentek meg. Így új képviselők mellett a meglévő külgazdasági attasékkal való erősítése is napirenden van Ázsiában, Afrikában, Dél-Amerikában, de még Ausztráliában is.

– Gazdasági vegyesbizottságok, melyek évente vagy kétévente a felek között kormányközi jelleggel, államtitkári (vagy kimagasló partnerség esetén miniszteri) szinten összeülő fórumok. Összesen 44 ilyen jellegű grémium van, értelemszerűen alapvetően az EU-n kívüli területeken. Kína és Oroszország esetében kormánybiztos vezeti a magyar oldal felkészülését. A kormányváltáskor voltak olyan elméletek, hogy ezek a formációk nem időszerűek, de az új stílus alapján nemhogy erősítettük az ülések rendjét (általában évente üléseznek a felek váltakozó helyszínnel), de újakat is nyitottunk, elsősorban Ázsiában és a Balkánon. Ilyenkor ülésezik egy vegyes üzleti tanács, mely konkrét partnereket kereső vagy már az adott piacon járatos üzletemberekkel ül össze, és a megjelenő politikusok, valamint a HITÁ segítségével konkrét ügyletek is létrejöhetnek mind kereskedelmi, mind befektetésösztönzési oldalon. Az államközi szerződések közül külgazdaságilag kiemelkedően fontosak a beruházásvédelmi és kettős adóztatást elkerülő egyezmények.

– Az Eximbank és a MEHIB egyesítéséből létrejött EXIM¹⁴ új rendszerben jelentős külsős forrásokat jegyzett le, és allokál ki nagyon kedvező kamat- és más technikai feltételekkel magyar cégeknek külgazdasági finanszírozásra és annak biztosítására, illetve export célú beruházások finanszírozása vagy hazai beszállítói tevékenység erősítése céljából. A magyar tulajdonú kkv-k elérése érdekében a kereskedelmi bankokkal is kidolgoztak egy közvetítói szerződéses rendszert. Egyre több országgal bontakozik ki banki partnerekkel is hasonló együttműködés. A Balkán mellett a feltörekvő földrészek irányába nyitnak.

– Kamarai együttműködések erősítése fontos szerepet tölt be, hiszen több keleti

partnernél ennek segítségével lehet magyar vállalatokat helyzetbe hozni, különösen ott, ahol a kamara nemcsak nagy presztízzsel, hanem a piacra engedésre vonatkozóan is jogosítványokkal bír. (Például ahol csak ellenőrzött helyi partnerrel alapított vegyes vállalatok léphetnek be a helyi piacra, főleg a közbeszerzések területén.)

– Légi közlekedési járatok nyitása az EU-n kívül kiemelkedően fontos, például oktatási, üzleti és turisztikai kapcsolatok erősítése céljából. A Malév kiesésével ez inkább pozíciómentő jellegű, mint bővítő, de néhány év múlva ez már expanziós jellegű is lehet. (Minszk, Dubai, Doha vagy Baku desztinációval eddig nem volt közvetlen légi kapcsolat.)

– Oktatási programokba való bekapcsolódás Magyarországon. Az előzőekben jelzett nappali egyetemi oktatáson kívül a piaci jellegű felkészítésnek lehet szerepe, mint például nukleáris területen, ahol új nukleáris belépő országok (pl. Vietnam vagy Szaúd-Arábia) irányába is lehet tudásexportot nyitni. Hasonlóak a lehetőségek az agrártovábbképzés területén, kezdeti sikerek már itt is felmutathatók.

– A kötött segélyhitel-akciók azért jók, mert ezek EU-konform kamatszubszenciókon keresztül fejlesztési hozzájárulásként alkalmazhatók kevésbé fejlett partnerekkel, mivel az így kiírt tevékenység kedvezményezettje csak magyar cég lehet, mely referenciája révén utat tör más magyar cégek helyi közbeszerzési beruházásainak is. A kötött segélyhitel bonyolult és a megvalósulás megkezdéséig lassú rendszer.

– A kkv-k külső megjelenéséhez (például vásárokon) szintén van támogatás a HITÁ-nál csakúgy, mint a más exportközeli vagy exportáló magyar kkv-knál „az export házhoz jön” akció, ahol külkeres-

kedelmi szaktudást lehet kiadni. Hasonlóan ehhez, magyar kkv-k együttes külpiacra jutását segíti a kereskedőházak rendszere is a feltörekvő nagy pólusokban.

A VILÁGKERESKEDELEM ÉS A GLOBÁLIS GDP FEJLŐDÉSE

A globális növekedés – elsősorban a fejlett világ, főleg az EU miatt – 2012-ben lelassult, 2,2% volt, ezen belül a fejlett országoknál 1%, a feltörekvő fejlődő országoknál azonban 5%-os növekedést láthattunk. 2013-ban az EU már kikerült a recesszióból, 2014-ben pedig az USA-val és Japánnal együtt is nőni fog, jelentősen segítve a világgazdaság növekedését és a magyar piacra kerülés esélyeit.

A világkereskedelem is jelentős lassuláson ment át, 2013-ban még a 2% körüli növekedés is elképzelhető, de ez 2014–2015-ben fokozatosan 4% fölé emelkedik majd.

A fejlődő országok exportvezérelt növekedése is kezd kifulladásra, elsősorban a tartós európai lassulás miatt. Nő a fejlődők és kontinentális-regionális partnerek egymás közötti kereskedelme, ami nem segíti a nyugatiak keleti expanzióját. Emellett azonban a feltörekvő vezető országok új gazdasági fejlesztési politikája indul el, vagyis a fogyasztás- és beruházásösztönzés, területfejlesztéssel a duális gazdasági szerkezetet (modern, exportvezérelt és az elmaradott, hagyományos szektorok és régiók) kívánják tompítani. Ezért erős belsőerőforrás-felhasználás is lesz, vagyis még Kína és India importnövekedése sem haladja meg a 6-7%-ot. A gazdasági válság miatt tanulságként a pénzügyi szektor nemzetközi expanziója is lassul, nagyobb lesz a belső betétesekre alapuló hitelezés, kisebb lesz a globális szintű hitelkölcsönzés szerepe.

Magyar szempontból ez azt is jelenti, hogy a közép- és kelet-európai térség fejlődése lehet a diverzifikáció egyik fontos forrása, azon belül is Ukrajna, Oroszország és Törökország. Remélhetőleg e triónál az utóbbi idők politikai vagy strukturális megtorpanásai nem lesznek visszahúzó erejűek, az EU keleti tagállamai pedig makrogazdasági egyensúlyuk mellett tartani tudják az EU-átlagnál magasabb növekedési ütemüket. Ezért a jelenlegi kormány közép-európai politikája (KEK és visegrádi elnökség, Wekerle Terv Magyarország és szomszédjai között, kiemelt infrastrukturális fejlesztések a gazdasági szereplők és tényezők – pl. energia – összekapcsolására) a következő években a számokban is meghozza gyümölcsét, vagyis a kölcsönös befektetések erősödése mellett a regionális energiapiac és a magyar export újabb fellendülését.

MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁSI TRENDEK ÉS MAGYARORSZÁG

A működőtőke-áramlás területén is W alakú trend valósult meg az elmúlt években. 2012-ben újra hanyatlott, 2014–2015-ben kezd el nőni, de ekkor sem éri el a válság előtti (2000 milliárd dollár) mértéket. A működőtőke-áramlás 2012-ben haladta meg a fejlődő országok felé a fejlett országokból jövő mozgást. A tőkeállomány 62%-a még a fejlett világban van, de ez 2000-ben még 75% volt. Európa stagnál, a visszaesés a fogadó oldalon elsősorban Észak-Amerikában figyelhető meg. Vonzási oldalon most Dél-Amerika került az előtérbe. Kibocsátó oldalon – a csökkenések ellenére is – 79% még a fejlett világból jön.

A magyar helyzet a fejlett világ trendjeit tükrözi azzal, hogy a GDP-hez képest

75%-ra rúg a beáramló tőke, és ennek háromnegyede – akárcsak az exporthányadunk – az EU-ból érkezik. Csaknem 31% Németországból (annak is fele Bajországból), ami jelzi a közeli gravitáció erejét. A fejlődő országok nyílt szerepe itt marginális, de tudjuk, hogy holland, luxemburgi és osztrák cégeken keresztül is jön tőlük tőke ide.

A magyar kihelyezett tőke (regionálisan magas, kb. 17 millió euró) viszont a gyorsan fejlődő, ismert és közeli közép-európai térségbe vándorolt, nemcsak az itteni multinacionális cégek révén, hanem a hazai központú vállalatok esetében is. Főbb állomások: Horvátország, Szlovákia, Ukrajna, Románia. A nyugati irányú tőkeexportunk eddig minimális volt, csak az USA és Svájc jelenik meg speciális tranzakciókkal és a szolgáltatások területén. Ez nyilván a turisztikai, oktatási kapcsolatokat is erősíti a befektetések nyomán várható kereskedelmi kapcsolatok mellett, aminek szintén lehet diverzifikáló hatása a nyugat-európai túlzott tőkefüggőség oldására.

NYUGATI TARTÁS VAGY KELETI EXPANZIÓ – VÉGKÖVETKEZTETÉSEK

Mindkét esetben lehet igazságról beszélni. Mindkét kihívásnak megvan a maga gravitációja. Az, hogy melyik lesz az erősebb, és hogy tudjuk-e csökkenteni az EU 77%-os súlyát exportunkban, működőtőke-importunkban és a bejövő turizmusban, nemcsak szándékainkon múlik, hanem objektív külső szempontokon is. Ha az EU-15-ben elindul egy fejlődés, még ha mérsékelt is, de erősebb importfelfutással, annak húzó hatása a belső piaci, szabad kereskedelmi és földrajzi viszonyok miatt nagyon nagy. Meglévő export-

piacokat magyar beszállítók nem adnak fel, vagyis Keletre csak akkor fognak nagy átcsoportosítást végrehajtani, ha jelentős magyar gazdasági növekedés (és pótlólagos exportalap) jön létre, és azon belül is nemcsak hazai fogyasztásra, hanem újabb nettó exportra épülő növekedési modell valósul meg. (Mint láttuk, sok feltörekvő ország esetében kiegyensúlyozott modellváltás történik.) Mivel a magyar GDP felhasználási oldalon a belső végfogyasztás növekedésén is alapul majd, nálunk a pótlólagos nettó exportalapok előállítása nehezebb feladat lesz.

Mindezekkel együtt a következő években is reálisan várható az eurózóna szerepének lassú mérséklése a magyar exportstruktúrában. Ennek oka, hogy a keleti gravitáció erősödik azzal, hogy a feltörekvő országokban magasabb lesz a gazdasági növekedési ütem, és új civilizációs kihívások mellett gátszakadásszerűen jelennek meg fogyasztói rétegek a középosztály alján. Segíti ezt egyrészt az is, hogy a WTO legutóbbi, Balin megrendezett fordulóján született politikai kompromisszumokkal reális esély van arra, hogy a feltörekvő országok a piacra kerülés technikai akadályát mérséklék. Másrészt pedig, hogy az EU kereskedelempolitikai rendszerében is előrehaladás történik az új típusú szabadkereskedelem-politikai szerződések révén a megfelelő piacra jutásban. (E szerződések nemcsak a tarifális, hanem a szabályozási, befektetésvédelmi és más technikai akadályok lebontását is célozzák.) A keleti gravitációt erősíti az is, hogy a magyar állam bemutatott eszközeivel, azok erősítésével olyan közvetlen gazdaságdiplomáciai erőt mutat, ami a civilizációs és földrajzi távolságokat is mérsékli.¹⁵ Ennek első szisztematikus néhány évét láthattuk a magyar kormány

fellépésében. Az FDI beáramlása esetén erős politikai segítségre van szükség ahhoz, hogy az EU, a magyar GDP 3,5-4%-ára rúgó transzferei és a meglévő nyugati (EU-n kívüli OECD-partnereket is beleértve) működőtőke-reinvestíciót a keleti zöldmezős vagy barnamezős tőkeberuházások megjelenése kiegészítse és erősítse (de ne helyettesítse), hiszen láthatóan az FDI kontinensek és kultúrák közötti áramlása (főleg keletről nyugat felé) szelektív válik.

JEGYZETEK

- 1 Magyarország mellett Baldwin 1992-ben Londonban kiadott tanulmányában azt is megmérte, hogy pl. Csehszlovákia 1928-ban kereskedelmének 70, míg Lengyelország 75%-át bonyolította le az alapvetően a mai EU elődjait alkotó államokkal, ami közelíti a mai időszakra vonatkozó függést. In: Becsey Zsolt: *Az Európai Unió keleti bővítésének előnyei az Európai Unió számára*. PhD-értekezés, Budapesti Közgazdasági Egyetem, 2003.
- 2 Lásd Hargita Árpádné: *Vissza Európába – röögős úton. Egy közreműködő szemével*. Gondolat Kiadó, Budapest, 2012.
- 3 Lásd Addison és Brücker számításai. In: Becsey, i. m.
- 4 Eurostat; Balázs Péter számításai alapján. Hasonló trendeket láthattunk a többi közép-európai ország esetében is. In: Becsey, i. m.
- 5 Baldwin számításai szerint az EU–EFTA-országok (lényegében a mai EU-15) a magyar kereskedelmi kapcsolatokban már 1991-ben 55%-ot értek el, ami hasonlatos volt Lengyelországban és Csehszlovákiában is. Ez egy későbbi növekedést és csökkenést követően a 2012-es arányokat tükrözi vissza.
- 6 Lásd EU éves pénzügyi jelentése 2012-ről. http://ec.europa.eu/budget/financialreport/index_en.html
- 7 A bizottsági előrejelzések szerint a kilencvenes években 2,6%, a válság előtti évtizedben pedig 2,3% volt a gazdasági növekedés az EU-ban. Forrás: Eurostat.
- 8 Svédországnak nincs sem kimaradási klauzulája, mint az Egyesült Királyságnak, sem újratárgyalt szerződése, mint Dániának, de azzal, hogy nem teljesíti a jegybanki függetlenségre vonatkozó feltételt, hallgatólagos egyetértéssel nem lép be az euróövezetbe akkor sem, ha a formális szám-szerű belépési feltételeket teljesíti.
- 9 Ugyanakkor le kell szögezmem, hogy 2004 óta csak valóban statisztikai egységként lehet elfogadni az EU-15 fogalmát: ez teszi lehetővé, hogy hosszú trendekben a kilencvenes évekkel össze lehessen hasonlítani a közép-európai tagállamok teljesítményét. Elfogadhatatlan viszont az, hogy bármely uniós jogalkotásban a belépés dátuma szerint tegyenek különbséget, ami Málta és Ciprus kis mérete miatt valójában a volt szocialista országokat takarja. Bár EP-képviselőként láttam ilyen kísérleteket, szerencsére ezeket sikerült megállítani, és általában más EU-15 tagállam is kért átmenetet a jogalkotásban a volt szocialista államokon kívül.
- 10 Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-Afrika: ezen országokhoz küldtük 2001-ben a magyar export 2,3%-át, míg 2012-ben 6,3%-át!
- 11 Erre hozta létre a Kárpát Régió Üzleti Hálózat nevű szervezetet központi és helyszíni irodákkal.
- 12 285/2013. (VII. 26.) korm. rendelet.
- 13 Oroszországból 2012-ben 600 492 vendégéjszákát regisztráltunk, míg 2007-ben csak 266 297, ugyanez Ázsia vonatkozásában 741 902, illetve 630 973 fő volt. Forrás: KSH.
- 14 2012 májusában került sor a két szervezet egyesítésére, és emellett az MFB-től a Nemzetgazdasági Minisztérium irányítása alá kerülésre. A kormány ezután megemelte a garanciakeretet 1200 milliárd forintra.
- 15 A helyzetet az EU belső piac kialakításakor megszületett Cecchini-jelentéshez hasonlítanám: mi lenne, és mennyit veszítettünk volna, ha nem születne meg a belső piac. Magyar vonatkozásban ez így szól: mennyit veszítenénk, ha nem lenne proaktív keleti nyitási politika, még ha ez a jelenlegi számokból az aránymódosításokkal nem is mindig olvasható ki.

TOVÁBBI FELHASZNÁLT IRODALOM

- Az Európai Bizottság gazdasági előrejelzései (legutóbbi: 2013. november).
- KSH és Eurostat statisztikái.
- Magyarország külgazdasági stratégiája 2012–2020*. Nemzetgazdasági Minisztérium, 2012.
- World Economic Outlook, 2013 (IMF).