

OTDK-dolgozat

2015

MENNYIRE MEGALAPOZOTT SZAKMAILAG A KÜLGAZDASÁGI
STRATÉGIA, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A „KELETI NYITÁS”
POLITIKÁJÁRA?

HOW FAR IS THE FOREIGN TRADE STRATEGY WELL-ESTABLISHED,
WITH SPECIAL REGARD TO THE POLICY OF “EASTERN OPENING”?

Kézirat lezárva: 2015. január 6.

TARTALOMJEGYZÉK

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. BEVEZETÉS	1
2. A KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÉS A „KELETI NYITÁS”	
SZAKMAI SZEMPONTOK SZERINTI ELEMZÉSE	2
2.1. A KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÁLTALÁNOS CÉLKITŰZÉSEINEK VIZSGÁLATA	2
2.1.1. Magyar gazdaság exportteljesítményének növekedése	4
2.1.2. KKV-k exportteljesítményének elősegítése	5
2.1.3. Közvetlentőke-befektetések ösztönzése	7
2.1.4. Mennyire teljesíthetők a kitűzött célok?	11
2.1.5. Összegzés	13
2.2. BESZÉLHETÜNK-E EGYÁLTALÁN „KELETI NYITÁSRÓL”?	13
2.2.1. Mennyire újdonság ez?	14
2.2.2. Keleti vagy globális nyitás, avagy hogyan definiáljuk a keleti piacokat?	17
2.3. „KELETI NYITÁS” SÚLYA A MAGYAR EXPORT ALAKULÁSÁBAN	20
2.3.1. Az ázsiai piac	20
2.3.2. Oroszország, Ukrajna és Törökország	24
2.3.3. Mely piacok lehetnek még elérhetőek a kkv-k számára?	25
2.3.4. Összegzés	27
3. HOL TARTUNK MOST?	27
3.1. CÉLKITŰZÉSEK IDŐARÁNYOS ALAKULÁSA	27
3.2. MI VÁRHATÓ AZ ELKÖVETKEZŐ ÉVEKBEN?	32
4. KÖVETKEZTETÉSEK, ZÁRÓ GONDOLATOK	34
IRODALOMJEGYZÉK	36
MELLÉKLET	I.

TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. *táblázat* Külgazdasági stratégia által meghatározott célkitűzések
(folyó áras adatok) 3. oldal
2. *táblázat* A nem rezidensek magyarországi közvetlentőke-befektetései (IFDI)
(éves áramlás, millió euró) 9. oldal
3. *táblázat* Az EGK és KGST aránya a magyar exportban 1971-től 1985-ig
(%-os adatok) 15. oldal
4. *táblázat* Magyar kivitel éves alakulása országcsoportok szerint
(%-os adatok, forint alapon számolva) 31. oldal

ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. *ábra* Az egyes régiókba irányuló magyar export alakulása
(előző évhez képest, %-ban, euró alapon) 21. oldal
2. *ábra* Oroszország, Ukrajna és Törökország részesedése a teljes magyar kivitelben
(%-os adatok, forint alapon számolva) 25. oldal
3. *ábra* Magyar kivitel éves alakulása
(millió euró, folyó áron) 28. oldal
4. *ábra* Magyar kivitel változása az előző évhez képest
(%-os adatok, euró alapon) 28. oldal
5. *ábra* A rezidensek által külföldön befektetett közvetlen tőke állománya (OFDI)
(millió euró) 29. oldal
6. *ábra* A nem rezidensek által Magyarországon befektetett közvetlen tőkeforgalma
(IFDI)
(millió euró) 30. oldal

1. BEVEZETÉS

Az elmúlt években Magyarországon komoly visszhangja volt a 2012 tavaszán elfogadott új külgazdasági stratégiának. Azon belül is a „keleti nyitás” politikája adott okot vitákra mind szakmai körökben, mind pedig a közéletben. A „keleti nyitás” rengeteg újságcikknek, politikai műsornak vagy akár közéleti beszélgetésnek is gyakorta szolgált temat, mely jól mutatja a kérdéskör aktualitását és fontosságát. Meglátásom szerint azonban a diskurzusok döntő hányada részben vagy teljesen nélkülözi a szakmai érveket, az érvelések, a végkövetkeztetések pedig erős politikai színezettel bírnak. Éppen ezért úgy gondolom, hogy ez a témakör jó választás egy tudományos munka megírásához, ahol az olvasó objektív képet kaphat a „keleti nyitás” politikájáról.

A témaválasztás mögött a szakmai érvek mellett természetesen egyéni motiváció is húzódik. Tanulmányaim során egy előadás alkalmával hallottam először részletesebben erről a témáról, melyet aktualitásából kifolyólag rendkívül érdekesnek találtam. Ezek után elkezdtem egyénileg is foglalkozni a kérdéskörrel és egyre inkább erősödött bennem az érzés, hogy a „keleti nyitást” véleményezni sokkal nehezebb feladat, mint azt elsőre gondoltam. Ezt követően döntöttem el, hogy szeretnék egy kutatómunka keretében részletesebben is foglalkozni a „keleti nyitás” politikájával.

A dolgozat célkitűzéseinek a következőket határoztam meg. Megvizsgálom és elemzem a 2012-ben elfogadott külgazdasági stratégia célkitűzéseit – azon belül is a „keleti nyitás” politikájára koncentrálni – figyelembe véve a magyar gazdaság adottságait, külkereskedelmének alakulását, illetve a jelenlegi világgazdasági folyamatokat. Ezek után bemutatom, hogy az eddig elért eredmények milyen lehetséges jövőképet vázolnak fel a magyar külkereskedelem számára.

A meghatározott célok elérése érdekében a következő kérdéseket tettem fel magamnak, melyeket igyekszem a dolgozatom során megválaszolni.

- *Szakmailag mennyire kidolgozott a külgazdasági stratégia, különös tekintettel a „keleti nyitás” politikájára?*
- *Hol tartunk most a célok teljesítésében és az eddig elért eredmények milyen lehetséges jövőképet vázolnak fel?*

2. A KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÉS A „KELETI NYITÁS” SZAKMAI SZEMPONTOK SZERINTI ELEMZÉSE

Ebben a fejezetben a külgazdasági stratégia, mint szakmai anyag vizsgálatát tűztem ki célul. Itt kell azonban leszögezni, hogy *a 2012-ben elfogadott külgazdasági stratégia nem hozzáférhető nyilvánosan. Így a továbbiakban a Nemzetgazdasági Minisztérium által 2011 májusában kiadott „Külgazdasági stratégia. Szakmai vitairat” elnevezésű dokumentumot vizsgálom és elemzem.*¹

2.1. A KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÁLTALÁNOS CÉLKITŰZÉSEINEK VIZSGÁLATA

A magyar kormányzat 2012 tavaszán fogadta el az új külgazdasági stratégiát. A stratégia szerves részét képezi az úgynevezett „keleti nyitás” politikája, mely a következő módon került integrálásra. A külgazdasági stratégiában a döntéshozók az exportfejlesztés tekintetében aktív állami szerepvállalást írnak elő, melynek három fő területen kell érvényesülnie: 1. az export földrajzi diverzifikációja 2. az export termékszerkezetének diverzifikálása 3. a kis-és középvállalatok (kkv-k) exportképességének javítása. A stratégia a földrajzi diverzifikáció egyik irányaként pedig a „keleti nyitást” határozza meg.

Mint minden stratégia, az általam vizsgált is rendelkezik cél- és eszközrendszerrel. A stratégia elfogadása, illetve ezen dolgozat készítése között azonban csak szűk két és fél év húzódik, így az eszközrendszer részletesebb vizsgálatát nem tartom célravezetőnek.² Az eltelt idő rövidsége miatt ugyanis a kormányzati eszközök hatékonysága nehezen vizsgálható. Erre jó példa a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. (MNKH) weboldala.³ Az MNKH-t a Magyar Állam hozta létre és az új külgazdasági stratégia megvalósításáért felel. A weboldal bár a híreket gyakorlatilag napra készen frissíti, mind a „külpiazi információk”, mind a „külpiazi siker program” fül alatt az adatok még feltöltés alatt állnak. Ebből is látszik, hogy a stratégia megvalósítása még jelenleg is csak kezdeti szakaszában jár. Éppen ezért, dolgozatom során elsődlegesen a stratégia célkitűzéseire fókuszálok. Természetesen fontosnak tartom az eddig elért eredmények ismertetését is. Egyrészről a vitairatban már

¹ Letölthető: http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati_strategiak/Kulgaszdasagi_Strategia_2011.pdf (letöltve: 2014. július 23.)

² A stratégiáról szóló szakmai vitairatot 2011 májusában adta ki a Nemzetgazdasági Minisztérium, míg magát a stratégiát csak 2012 tavaszán fogadta el a kormányzat, így a kormányzati intézkedéseket és eredményeket értelemszerűen csak utóbbi dátumot követően célszerű vizsgálni.

³ Lásd: <http://www.tradehouse.hu/index.php?mid=417> (letöltve: 2014. október 22.)

2015-re meghatározták a döntéshozók, hogy milyen gazdasági mutatókkal kéne az országnak rendelkeznie, így a dolgozat megírásának idejében már releváns képet kaphatunk Magyarország gazdasági teljesítményének, fejlődésének alakulásáról. Másrészről a jelenlegi helyzet ismertetése elengedhetetlen feltétele annak, hogy bármilyen előrejelzés meghatározására képesek legyünk. A jelenlegi állapotról a dolgozat későbbi fejezetében írok részletesebben. A következőkben a külgazdasági stratégia általános célkitűzéseit vizsgálom.

A vitairat IV. fejezetében találhatóak meg a külgazdasági stratégia célkitűzései, célterület, illetve számszerűsíthető eredményekre egyaránt lebontva. Érdekes ezeket a kitűzött célokat részletesebben is megvizsgálni.

1. táblázat: Külgazdasági stratégia által meghatározott célkitűzések
(folyó áras adatok)

	2009	2015
Exportnövekedés	72 milliárd euró *	120 milliárd euró
Magyar kkv-exportnövekedés	6,5 milliárd euró	10 milliárd euró
Kihelyezett tőkeálmány	17 milliárd euró	25 milliárd euró
Éves külföldi közvetlen tőkebeáramlás	1,6 milliárd euró	4 milliárd euró

*2010-es adat

Forrás: NGM (2011) alapján saját szerkesztés

A vitairat célkitűzésként említi továbbá a külkereskedelmi mérleg javulását és a jövedelmi egyenleg hiányának mérséklődését, melyekhez nem rendel számszerűsíthető adatokat, illetve az export bővítése és a külföldi tőke befektetések által 50000 új munkahelynek a létrehozását tervezi 2015-re. Fontos kiemelni, hogy az itt megadott kifejezések szó szerint megfelelnek a vitairatban megjelenteknek. Ez azért lényeges, mert mint azt a későbbiekben látni fogjuk a megnevezések nem minden esetben nevezhetők pontosnak.

A vitairat készítői különböző feltételezésekhez kötötték a fentebb megfogalmazott célokat. Emellett jelzik, hogy a világgazdasági helyzet változásának tükrében módosíthatják az elérni kívánt értékeket. Ennek céljából pedig félévente újraértékelik az eredményeket.

A döntéshozók a következő feltételezésekkel éltek a célkitűzés során:

- „Nem alakul ki újabb, a 2008 őszén kezdődő globális gazdasági-pénzügyi válság;
- Európa fejlett gazdaságai a jelenlegi stagnáló, vagy mérsékelt növekedési pályáról egy stabil, évi 2 % feletti átlagos gazdasági növekedést érnek el;
- A fejlett nyugat-európai gazdaságok további piaci pozíciókat szereznek a feltörekvő gazdaságokban, legnagyobb partnereink (különösen Németország) exportképessége erősödik;
- Az EU országainak szuverén adósságproblémái nem okoznak törést az Unió belső integrációjában és gazdaságának fejlődésében;
- Folytatódik a fejlődő és különösen a feltörekvő, nagy gazdaságok dinamikus fejlődése, ami lendületet ad a világgazdaságnak és világkereskedelemnek is
- A Kárpát - medence országai visszatérnek a válságot megelőző dinamikus növekedési pályára.” (NGM, 2011, 21. o.)

Ezek után a legelső dolog, amit érdemes megnézni maguk az indikátorok. A következőkben a stratégia célkitűzéseire rendelt mutatókat vizsgálom, célterület szerinti bontásban.

2.1.1. Magyar gazdaság exportteljesítményének növekedése

A külgazdasági stratégia egyik legfőbb általános céljaként határozza meg a magyar gazdaság exportteljesítményének növekedését. Ez teljesen logikus, hiszen a vitairat készítői is felhívják a figyelmet arra a tényre, hogy Magyarország kis, nyitott gazdaság - ahol az export részaránya a GDP-ben a 2000-es évek eleje óta folyamatosan meghaladja a 60%-ot - melynek fejlődését alapvetően befolyásolja exportjának alakulása. Az „exportnövekedés” kifejezés azonban egyáltalán nem pontos. Ha növekedésre gondolt a megfogalmazó, akkor közölnie kellett volna, hogy milyen időszakra érti a változás mértékét (éves, havi stb.). Ebben az esetben viszont nem csak hiányos definícióról beszélhetünk, hanem alapvetően rossz megfogalmazásról. Könnyen világossá válhat ugyanis az olvasó számára, hogy nem adott időszakról a másikká végbementő növekedésről van szó, hiszen aligha képzelhető el, hogy akár egy év alatt ilyen nagyságrendekkel nőjön az export. Nyilvánvalóan az éves magyar exportteljesítmény értékét adták meg a készítők, hiszen 2010-ben 72 milliárd eu-

rót tett ki a magyar kivitel értéke.⁴ Bár részletkérdésnek vagy akár „szörszálhasogatásnak” is tűnhet az elnevezések vizsgálata, meglátásom szerint alapvető elvárás kellene, hogy legyen egy szakmai vitairattal szemben, hogy pontosan definiálja az általa elsődleges célként kitűzött mutatószámokat. A pontos fogalom meghatározás hiánya ugyanis megnehezítheti a kutatók, újságírók elemző munkáját. Ez hatványozottan igaz ebben az esetben, hiszen a végleges külgazdasági stratégia nem elérhető, így véleményezni csak ezt a dokumentumot van lehetőség.

A fogalomtisztázás után, az egyértelműen kijelenthető, hogy a magyar gazdaság adott évi exportteljesítményének vizsgálata és célként való meghatározása teljesen magától értetődő. Arról azonban, hogy milyen módszertannal határozták meg a konkrét elérni kívánt értéket már nem sok információt találni. A vitairat tartalmaz ugyan bizonyos becsléseket a világ gazdaság várható alakulására vonatkozóan és több feltételhez is köti a kitűzött célok teljesülését (lásd a fenti idézetet), részletes elemzést azonban nem közöl arra vonatkozóan, hogy mire alapozza az export teljesítményének ilyen mértékű fejlődését. Véleményem szerint érdemes lett volna ismertetni a magyar export alakulását az elmúlt évekre visszamenően (akár grafikonok vagy táblázatok formájában). Ez azért is fontos lett volna, mert a 2009-es (export esetében 2010-es) adatok még a válság következtében létrejött gazdasági helyzetet tükrözik. Az is érdekes kérdés, hogy ebben az esetben miért a 2010-es adatot közölték, míg a többi mutatószámnál egytől-egyig 2009-es adatokat adtak meg, mint kiinduló értékek a célok eléréséhez.

2.1.2. KKV-k exportteljesítményének elősegítése

A stratégia vitairata szerint kiemelt szerep jut a kkv-k exportteljesítménye elősegítésének. Ennek a mérésére a vitairat készítői a „magyar kkv-exportnövekedés” elnevezésű mutatószámot határozták meg. Itt szintén az előbb említett problémával állunk szemben. Valószínűsíthetően a kkv szektor értékben kifejezett exportrészesedésére gondoltak és nem a kkv-k exportteljesítményének időszakos változására. Azt is fontos kiemelni, hogy a „magyar kkv” elnevezés sem egyértelmű. A magyar kkv, mint fogalom ugyanis egyaránt jelentheti a Magyarországon bejegyzett kis-és középvállalkozásokat, a többségi magyar tulajdonú kkv-kat, illetve a 100%-ban magyar tulajdonú kkv-kat is. Így a megadott indikátor elnevezése egyáltalán nem nevezhető pontosnak. A tényleges jelentésére a vitairatban megadott általános célkitűzésekből lehet következtetni, ahol a következőket olvashatjuk:

⁴ KSH adatbázis alapján

„A stratégiában kiemelt figyelmet kap a hazai tulajdonú kkv-k nemzetközi piacokon való térnyerése. A kkv-k nagyobb szerepvállalása az exportban több szempontból is kedvező hatású a magyar gazdaság számára:

- A hazai tulajdonú kkv-k exportjának növekedése pozitívabb hatással lehet, mint a külföldi tulajdonban levő multinacionális cégek exportjának növekedése. A hazai kkv esetében a többletbevétel nagy eséllyel Magyarországon marad, míg a külföldi vállalkozások esetében a jövedelmek egy része általában az anyavállalathoz transzferálódik át. A GNI és GDP közötti olló az elmúlt 15 évben megvalósított külföldi tőkebefektetéseknek köszönhetően egyre inkább nyílt a GNI „rovására”. A hazai kis és közepes méretű vállalkozások szerepének növekedése ezt a kedvezőtlen folyamatot ellensúlyozhatná.
- A 2009-es válság megmutatta, hogy a kkv-k stabilizáló szerepet játszottak a magyar kivitelben is, hiszen export visszaesésük kisebb volt, mint a nagy cégeknél (ennek köszönhetően átmenetileg részesedésük az exportban 23,5%-ra nőtt).
- Összességében a gazdasági növekedés és a munkahelyteremtés (és megtartás) szempontjából a kkv-kat egy stabilizáló rétegnek látjuk, a konjunktúrára és a sokakra kevésbé érzékenyek.” (NGM, 2011, 20. o.)

Ez alapján valószínűsíthető, hogy a hazai tulajdonú kkv-k éves exportteljesítményére vonatkozik a „magyar kkv exportnövekedés” elnevezés. Az viszont továbbra sem válik egyértelművé, hogy a többségi magyar tulajdonú, vagy a teljesen magyar tulajdonban álló kkv-król van szó. A dokumentum ugyanis nem ismerteti azok összes hazai tulajdonban lévő kkv-kon belüli megoszlását. A vitairat 9. oldalán viszont találhatunk néhány adatot, melyekből következtethetünk az indikátor pontos jelentésére. E szerint 2009-ben a kkv-k (magyar és külföldi együtt) részaránya 23,4%, a többségi magyar tulajdonú kkv-k súlya pedig 12% volt a teljes exportban. A vitairat valószínűsíthetően utóbbit tekinti „magyar kkv-nak”, ugyanis ha figyelembe vesszük, hogy a 2009-es export értéke közel 59 milliárd eurót tett ki,⁵ akkor könnyedén kiszámíthatjuk, hogy 2009-ben a többségi magyar tulajdonú vállalatok 7,1 milliárd euró értékben exportáltak. Ez az érték nagyságrendileg megfelel a táblázatban közölt 6,5 milliárd eurós adatnak. Az eltérés következhet abból, hogy a külkereskedelemmel kapcsolatos mutatószámokat folyamatosan frissítik az adatbázisokat kezelő statisztikusok, így elképzelhető, hogy a vitairat elkészítésének idejében, még nem a

⁵ KSH adatbázis alapján

jelenlegi KSH adatbázisban megtalálható export értékkel dolgoztak. Ezen felül az is elképzelhető, hogy más adatbázist használtak a készítők a kkv-k exportteljesítményének meghatározására. Ezek azonban csak találgatások a részemről, lévén a stratégiában nem szerepel, hogy milyen adatbázis alapján állapították meg a 6,5 milliárd eurós értéket. Ez is jól mutatja, hogy fontos lett volna a pontos definíciók használata, illetve az adatok forrásainak megjelölése.

Továbbá az is érdekes kérdéseket vet fel, hogy helyesek-e azok az érvelések, melyek alapján a hazai tulajdonban lévő kkv-k exportteljesítményének növekedését teszi meg kitűzött célként ezzel gyakorlatilag figyelmen kívül hagyva a külföldi tulajdonban lévő kkv-k jelentőségét a magyar export alakulásában. Ez azért is elgondolkodtató, mert a vitairat alapján jól látható, hogy a Magyarországon működő kkv-k exportteljesítményének közel felét a külföldi kkv-k teszik ki, így jelentőségük egyáltalán nem hagyható figyelmen kívül. A fenti idézetben láthatjuk, hogy a hazai tulajdonban lévő kkv-k prioritását a GDP és GNI közötti különbség egyre nagyobb növekedésével (GNI rovására) indokolja. Ez a témakör azonban annál jóval összetettebb, mint az a stratégia indoklásában szerepel. Ennek a témának a komplexitása és a dolgozat terjedelmi behatároltsága miatt a kérdéskör részletes elemzésétől eltekintek.

2.1.3. Közvetlentőke-befektetések ösztönzése

Ezek után a stratégia a hazai vállalatok külföldi tőkebefektetéseinek, illetve a Magyarországra irányuló külföldi közvetlentőke-befektetések növekedésének fontosságát emeli ki. Ezek mérésére egy-egy mutatószámot határoz meg, melyek a „*kihelyezett tőkeállomány*”, illetve az „*éves külföldi közvetlen tőkebeáramlás*”. Az első és legfontosabb dolog, amit meg kell említeni, hogy a kihelyezett tőkeállomány egy ún. stock (állomány), míg a külföldi tőkebeáramlás flow (áramlás vagy forgalom) jellegű mutató. Általánosságban elmondható, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetések (Foreign Direct Investment, továbbiakban FDI)⁶ elemzésekhez mindkét típus felhasználható. A flow típusú adatok inkább az éves szintű változások kimutatására alkalmasabbak, míg a hosszú trendek vizsgálatakor stock mutatók alkalmazása az indokoltabb (Schottner, 2009). A vitairat készítői – helyesen – kihangsúlyozzák a két indikátor megnevezésével, hogy előbbi esetében állomány, míg

⁶ Az FDI magyar nyelvű meghatározása nem egységes. Egyaránt használt a „külföldi működő tőkebefektetés” és a külföldi közvetlentőke-befektetés” elnevezés is. Mivel az angol rövidítést a magyar szakirodalom is gyakorta használja, dolgozatom során én is alkalmazom.

utóbbi esetben flow típusú mutatóról van szó. Azt azonban nem indokolják meg, hogy miért nem ugyanazon típusú mutatóval szándékozzák mérni a külföldi vállalatok Magyarországra, illetve a hazai vállalatok külföldre irányuló tőkebefektetéseit.

Az FDI mutatók másik megközelítését a tőkeáramlás iránya határozza meg. Ez alapján megkülönböztethetjük a beáramló (Inward Foreign Direct Investment, továbbiakban IFDI) és a kiáramló (Outward Foreign Direct Investment, továbbiakban OFDI) közvetlentőkebefektetéseket (UNCTAD, 2012). Összefoglalva tehát a fentieket, a „kihelyezett tőkeállomány”, megfelel az OFDI állomány, míg az „éves külföldi közvetlen tőkebeáramlás” az IFDI forgalom mutatóknak. A fogalmi tisztázás után érdemes megvizsgálni, hogy a stratégia szempontjából mire használhatók a fenti adatok.

A stratégia a Magyar Nemzeti Bank (továbbiakban MNB) által közzétett fizetésimérlegstatisztikájában regisztrált közvetlentőke-befektetések adatait használja. Gyakorlatilag minden elemzés a fizetési mérlegben közzétett FDI adatokra hivatkozik, tehát ebben nincsen semmi meglepő. Azt azonban fontos kihangsúlyozni, hogy a fizetési mérlegben szereplő FDI adatokat fenntartásokkal szükséges kezelni. Antalóczy–Sass (2014) cikkükben részletesen elemzik, hogy miért kell körültekintően eljárni az adatok értelmezésénél. Az MNB szakértői már a 2000-es évek elején felfigyeltek arra, hogy jelentős tőkék mozognak Magyarországon keresztül, és bár azok eleget tesznek az FDI definíciójával szemben támasztott követelményeknek, közgazdasági tartalmát mégsem fedik. Ez gyakorlatilag azt jelentette, hogy a multinacionális cégek speciális célú vállalatokat (továbbiakban SCV), ún. „holdingot” alapítottak saját hálózatukon keresztül. Az SCV-k célja elsősorban pénzügyi források vállalatcsoporton belüli újraelosztása. A multinacionális vállalatok ezeken a vállalatokon keresztül adóoptimalizálási célú, pénzügyi tranzakciókat hajtanak végre, így az SCV-k a rajtuk keresztbefolyó pénz miatt nem tényleges célpontjai a közvetlentőkebefektetéseknek, azaz nincsen tényleges hatásuk a fogadó gazdaságára. Egyszerűbben megfogalmazva ezek hálózaton belüli „pénzügyi központok” az anyavállalat eszközeit, eladásait, profitjait a számukra kedvezőbb adózási helyszínen bejegyzett leányvállalathoz hivatottak átcsoportosítani. Tehát azokban az országokban (köztük Magyarországon), melyek a külföldi befektetőket kedvezően érintő adó-, illetve pénzügyi szabályozást alkalmaztak, nagyobb mértékben nőtt a direkttőke-beáramlás, mint azt közgazdasági jelentőségük indokolta volna. Éppen ezért 2006-óta az MNB a speciális célú vállalatokon keresztül történő tőkemozgásokat elkülöníti. Statisztikaiban külön publikálja az adatokat SCV-kel és azok nélkül is, de a fizetési mérlegben szereplő adatok csak az SCV-k nélküli tőkemoz-

gásokat mutatják. Éppen ezért a külgazdasági stratégiában szereplő értékeknél is igaz, hogy mentesek az SCV-k FDI adatokat érintő torzító hatásától.

2012-ben ugyanakkor az MNB szakértői azt tapasztalták, hogy a normál (tehát nem SCV) vállalati körben is megjelentek olyan jelentős volumenű pénzügyi tranzakciók, amelyek bár statisztikai definíció szerint FDI-nak számítanak, a tőke gyakorlatilag átfolyik a gazdaságon anélkül, hogy hatással lenne rá. Ezt a jelenséget nevezi az MNB átfolyó tőkének. Emellett ugyancsak felfigyelt az MNB a multinacionális vállalatok eszközportfóliójának átrendezésére, amely szintén kiugró mértékben megnöveli egy-egy időszak tőkebeáramlás és kiáramlás adatait. Mindezt anélkül, hogy egyenlegében új külföldi forrás érkezne a fogadó országba (MNB, 2014). Mivel ezek a jelenségek korábban kezdődtek, így az MNB 2008-ig visszamenőleg közölte az ezektől megtisztított adatokat is. A 2008-as válság óta Magyarországon számottevő mértékben léteznek ezek a jelenségek (elsődlegesen az átfolyó tőke), ezért érdemes megnézni, hogy milyen nagyságrendet képviselnek a teljes FDI áramlásban belül. A következőkben az IFDI áramlási adatokat vizsgálom 2008-ig visszamenően. (Lásd a 2. táblázatot)

2. táblázat: A nem rezidensek magyarországi közvetlentőke-befektetései (IFDI) *¹

(éves áramlás, millió euró)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
közvetlen befektetések	4191	1476	1675	4131	10851	2317
átfolyó tőkéhez és eszközportfólió-átrendezéshez kapcsolódó tranzakciók	1081	188	409	2613	6935* ²	534
közvetlen befektetések átfolyó tőke és eszközportfólió-átrendezés nélkül	3110	1288	1266	1518	3916	1783
átfolyó tőke és eszközportfólió-átrendezés aránya a közvetlen befektetéseken belül (%-os érték)	25,8%	12,7%	24,4%	63,3%	63,9%	23%

*¹ SCV-k nélküli adatok

*² ebből az értékből 3935 millió euró az átfolyó tőke és 3000 millió euró az eszközportfólió-átrendezés (a többi évben az eszközportfólió-átrendezés értéke 0)

Forrás: Antalóczy–Sass (2014) alapján saját számítás és szerkesztés

Mint ahogy az a fenti táblázaton is látható az átfolyó tőke az SCV-k nélküli beáramlott tőkén belül 2011 és 2012-ben kiugróan magas arányt mutatott. Előbbinél 63, utóbbinál 64%-ot. Azonban a többi vizsgált év során is 24–25% körül mozgott, ami jelentősnek mondható. A cikk szerzői (Antalóczy–Sass, 2014) hangsúlyozzák, hogy az FDI mutatók közgazdasági elemzésénél csak az ún. megtisztított adatok használatának van értelme, hiszen a fizetési mérlegben szereplő teljes FDI áramlás nem tükrözi az FDI-nak a gazdaságra gyakorolt valódi hatását. Azt is fontos kiemelni, hogy a nemzetközi adatok is hiányosak ezen a téren. Az UNCTAD például - melynek FDI-ra vonatkozó adatait az egész világon használják az elemzők – még a 2014-ben kiadott „World Investment Reportban” is az átfolyó tőkét és az eszközportfólió-átrendezéseket tartalmazó értékeket közli.

Az átfolyó tőke – mint ahogy az elnevezéséből is egyértelműen következik - természetesen nem csak a beáramlási oldalon jelenik meg. A rezidensek külföldi közvetlentőkebefektetéseire (OFDI) vonatkozó adatokat is jelentősen torzítja. A külgazdasági stratégiában azonban a rezidensek külföldi közvetlentőkebefektetéseire nem forgalom, hanem állomány típusú értéket határoztak meg. Mivel az OFDI forgalmi adatok részletes ismertetése a dolgozat szempontjából nem releváns, így ettől most eltekintek. Azt viszont érdemes megjegyezni, hogy az átfolyó tőke nagysága az OFDI-on belül (SCV-k nélkül) még nagyobb arányban jelenik meg, mint az IFDI esetében. (2011-ben például ez az arány elérte a 86%-ot).⁷ A vitairatban meghatározott indikátor, azaz a Magyarországról külföldre áramló tőke állományi adatait ebből az aspektusból sajnos nem áll módomban elemezni. Az állományi adatok ugyanis – legalábbis egyelőre – az MNB adatbázisában nem szerepelnek megtisztítva az átfolyó tőkétől és az eszközportfólió átrendezéstől. Így a rendelkezésre álló számok az OFDI (az IFDI esetén ugyanígy) állományának a magyar gazdaság teljesítményének elemzésére nem teljesen alkalmasak.⁸

Ezen tények ismeretében tehát egyértelműen kijelenthető, hogy a külgazdasági stratégia célkitűzésben meghatározott IFDI beáramlás, mint a külföldi közvetlen tőkebeáramlás mérésére szolgáló indikátor, illetve a kihelyezett tőkeállományt mérő OFDI állomány nem mutatnak valós képet az FDI-nak a magyar gazdaságra gyakorolt hatásáról. Itt kell felhívnom a figyelmet, hogy a vitairat megírásakor, azaz 2011 májusában, illetve a végleges stratégia 2012 tavaszi elfogadásakor sem álltak még rendelkezésre azok az adatbázisok,

⁷ Antalóczy–Sass (2014) alapján saját számítás

⁸ A fentebb közölt FDI értékek mind a BMP5 módszertana szerint elkészült adatbázisokból származnak.

melyek a megtisztított FDI adatokat tartalmazzák. Éppen ezért a stratégia elkészítőit nem érheti azzal kapcsolatban szakmai jellegű kritika, hogy olyan adatokat határoztak volna meg, melyek a gazdaság valós helyzetéről fals, félrevezető képet mutatnak. Ráadásul, mint ahogy azt feljebb jeleztem a nemzetközi adatok is hiányosak ezen a téren. Így az FDI-ra vonatkozó elemzésem inkább csak arra próbálja felhívni a figyelmet, hogy az egyre intenzívebb világgazdasági változások tükrében a gazdasági elemzőknek is szükséges lehet új vizsgálati módszereket alkalmazniuk. Ezen információk tudatában ugyanis óvatosabban kell a közeljövőben vizsgálnunk és véleményeznünk azokat az mutatókat (így a stratégiában szereplő FDI-ra vonatkozó indikátorokat is), amelyek a magyar gazdaság tökevonzó képességét hivatottak jelezni. Az viszont továbbra sem egyértelmű, hogy miért használnak a stratégia készítői egyik esetben állomány, míg a másik esetben áramlás típusú mutatót, azok ugyanis egymással nem összehasonlíthatóak.

2.1.4. Mennyire teljesíthetőek a kitűzött célok?

Miután megvizsgáltuk, hogy mennyire nyújthatnak majd valós képet a megnevezett indikátorok (exportteljesítmény, kkv-k exportteljesítménye, FDI mutatók) a magyar gazdaság (és így közvetett módon a kormányzat) teljesítményéről, érdemes véleményt alkotni a célkitűzések elérésére megszabott „határidőről” is. Ha megnézzük, hogy a vitairatban 2015 szerepel, mint az a dátum, amikorra számon kérhető eredményeket kéne a gazdaságnak produkálnia, akkor elmondható, hogy a célkitűzések rövid-, vagy legjobb esetben is középtávúaknak nevezhetők. A vitairatot ugyanis 2011 májusában adta ki a Nemzetgazdasági Minisztérium, míg a feltételezhetően ez alapján elkészített külgazdasági stratégiát 2012 tavaszán fogadta el a kormányzat. Ha csak a vitairatot vizsgáljuk, a célok elérésére szűk négy éve marad a stratégia végrehajtásáért felelős szervezetnek. Ha azonban azt is figyelembe vesszük, hogy a stratégia 2012 áprilisában került elfogadásra, illetve a tevékenységek tényleges megkezdésének idejét 2012 őszére tűzték ki, akkor a meghatározott eredmények elérésére kicsivel több, mint két év áll rendelkezésre.⁹ A vitairat megírásakor a döntéshozók feltehetően tisztában voltak azzal, hogy magának a stratégiának a szövegezése és elfogadása időt vesz igénybe. Éppen ezért szakmailag értelmezhetetlen a célok elérésére kitűzött 2015-ös dátum. Ha számításba vesszük továbbá, hogy a vitairat 2009-es, illetve 2010-es adatokkal dolgozik, könnyű belátni, hogy az előrejelzéseket még a 2008-as

⁹ Lásd: <http://www.fidesz.hu/hirek/2012-04-13/szeptemberben-indulhatnak-a-keresked337hazak/> (letöltve: 2014. október 23).

Amerikai Egyesült Államokból indult pénzügyi válság hatására kialakult gazdasági helyzet határozta meg. Ez szintén gazdaságilag értelmezhetetlenné, vagy legalábbis nehezen indokolhatóvá teszi a rövid távú célkitűzéseket. Összefoglalva tehát a vitairatban szereplő időintervallum - melyet a célok elérésére szántak a kivonat megalkotói - nem felel meg a külgazdasági stratégiától elvárható alapvető szakmai kritériumoknak. Így értelemszerűen a megfogalmazott célok utólagos ellenőrizhetősége, adott esetben számon kérhetősége értelmetlenné válik.

A teljességhez azonban hozzátartozik, hogy a végleges külgazdasági stratégia 2012-től 2020-ig határozza meg a kormányzat céljait. Bár a teljes szöveg - mint azt a dolgozat elején jeleztem - nyilvánosan nem hozzáférhető, a kitűzött célok egy kisebb utánajárás után visszakereshetők az interneten, hiszen a kormányzati kommunikáció gyakran tett említést az elmúlt pár évben a 2020-ra kitűzött külgazdasági stratégia céljairól. Hidvéghi Balázs - aki 2010 és 2012 között volt a Nemzetgazdasági Minisztérium külgazdaságért felelős helyettes államtitkára – nevéhez fűződik a külgazdasági stratégia véglegesítése, aki 2012-ben több fórumon is ismertette a stratégia általános célkitűzéseit. Az egyik előadása alapján a 2020-ra kitűzött számszerűsíthető eredmények a következők:¹⁰

1. éves exportteljesítmény: 120-140 milliárd euró
2. kkv-szektor éves exportteljesítménye: 12-15 milliárd euró
3. kihelyezett tőkeállomány: 30 milliárd euró
4. éves külföldi tőkebeáramlás: 2,8-3 milliárd euró

Mint azt láthatjuk, a céldátum 2020-ra változott, a számok azonban nagyságrendileg azonosak maradtak. Bár kisebb változások értelemszerűen történtek, egyedül a Magyarországra irányuló éves külföldi tőkebeáramlás értéke változott jelentősen. Úgy gondolom, hogy a 8 éves időintervallum már megfelelő lehet egy hosszú távú célkitűzés megállapítására.¹¹ Ezáltal az eredmények későbbi értékelése releváns képet adhat majd a kormányzat munkájáról. Az a tény azonban, hogy az adatok nagyságrendileg azonosak maradtak egyrészt arra enged következtetni, a végleges stratégia elkészítői is szembesültek azzal a problémával, hogy a tényleges intézkedések gyakorlatilag csak 2012 végén kezdődhetnek meg, így a 2015-ös vállalások nem teljesíthetőek. Az óvatosabbnak mondható célkitűzés lehet

¹⁰ Letölthető: http://www.mkt.hu/docs/2012-10-02-18-54-52-Hidvegi_Balazs.pdf (letöltve: 2014. július 23.)

¹¹ A végleges stratégia 2010-et határozza meg bázisévként, amelyhez viszonyítva a 2020-as célokat kitűzi. A tényleges intézkedések azonban csak 2012 őszén kezdődhetnek meg, így gyakorlatilag 8 év a célok eléréshez meghatározott időtartam.

annak a következménye is, hogy a külgazdasági stratégia céljaihoz rendelt eszköz- és intézményrendszer lassabban épül fel, mint azt a vitairat készítői elsőre feltételezték. Ezen felül utólag az is kijelenthető, hogy a célok eléréshez szükséges feltételezések, melyek a vitairatban szerepelnek túlzott, optimizmussal közelítették a világgazdasági helyzet közeli jövőjének alakulását.

2.1.5. Összegzés

Összefoglalva tehát az eddigieket, a külgazdasági stratégia alapjául szolgáló szakmai vitairat bár tartalmaz bizonyos indoklásokat a célkitűzések meghatározására vonatkozóan, részletesebb elemzéseket nem közöl. Az általános célkitűzéseket ugyan megindokolják a döntéshozók a magyar külkereskedelem jellemzőinek felvázolásával, a konkrét célok meghatározása már korántsem nevezhető megalapozottnak. Véleményem szerint az előrejelzések részletesebb indoklásra, érvelésre szorulnának, hiszen a hivatkozott adatok még a válság hatásait tükrözik. Az indikátorok meghatározásánál továbbá fontos lett volna a pontos definíciók használata, illetve célszerű lett volna a kiválasztott mutatók meghatározásának módszertanát is feltüntetni. Ezek hiányában ugyanis a számszerűsített célok szakmai megalapozottságát megvizsgálni nehéz feladat. Külön felhívnom a figyelmet a kkv szektor exportteljesítményére vonatkozó célkitűzésre, melyről - mint a stratégia egyik fő pontja - érdemes lett volna részletesebb tanulmányokat mellékelni, vagy legalább hivatkozni rá. Természetesen egyáltalán nem kizárt, hogy alapos felmérések, elemzések alapján készítették el a vitairatot. Adódik azonban a kérdés, hogy ha így van, akkor miért nem részletezik a szakmai kérdéseket egy ilyen fontos stratégiai dokumentumban. Véleményem szerint ezek a felvetéseim különösen fontosnak bizonyulnak, hiszen maga a végleges stratégia nyilvánosan nem hozzáférhető, így véleményezni csak ezt a vitairatot van lehetőség. Mivel feltehetően a stratégia a vitairat ajánlásai alapján készült el, a külgazdasági stratégia bizonyos részeinek szakmai megalapozottsága akár megkérdőjelezhetővé is válhat.

2.2. BESZÉLHETÜNK-E EGYÁLTALÁN „KELETI NYITÁSRÓL”?

Miután részletesebben megvizsgáltam a vitairat célrendszerét, szeretnék kitérni a stratégia legnagyobb figyelmet kiérdemlő részére, a „keleti nyitás” politikájára. A „keleti nyitás” nemcsak a szakmai körökben vált népszerű vita tárgyává, hanem a politikai körökben is. A kormányzati oldal kommunikációjában is gyakran hallhattuk a „keleti nyitás”, illetve az ehhez kapcsolódó „nyugati tartás” kifejezéseket, melyek mind a mai napig fontos részei a

kormányzat gazdaságpolitikájának.¹² Fontos kiemelni, hogy a vitairatban még nem szerepel a „nyugati tartás” kifejezés. A vitairat készítői a földrajzi szerkezet diverzifikálása alatt a következő célokat határozták meg: „erőteljes keleti nyitás”, „erős rácsatlakozás a nagy európai exportőrökre” (mely alatt azt értik, hogy a magyar vállalatok a nagy európai exportőrök – mint például Németország - beszállítóivá válhatnak, ezzel is elősegítve a közvetett exportunk fejlődését), illetve a „Kárpát-medencei Gazdasági Együttműködés”. A „nyugati tartás” szlogen csak 2012 tavaszától, a végleges stratégia elkészülése óta része a kormányzati kommunikációnak. Az tehát mindenféle politikai felhang nélkül kijelenthető, hogy a „keleti nyitás” politikája rendkívül aktuális témának számít. A következőkben azt vizsgálom, hogy hogyan alakult a magyar külkereskedelem kapcsolata az ún. „keleti piacokkal” az elmúlt évtizedekben, illetve mit is takar pontosan a mai (külgazdasági stratégiában meghatározott) „keleti nyitás” politikája.

2.2.1. Mennyire újdonság ez?

Becsey (2014) cikke részletesen ír a nyugati, illetve a keleti piacok súlyának alakulásáról a magyar külgazdaságban. Emellett kitér arra is, hogy milyen tényezők okozták jelenlegi erős európai kereskedelmi kötődésünket, ami miatt ilyen nagy jelentősége van ma az exportunk földrajzi diverzifikációjának. Ha visszatekintünk pár évtizedet a magyar gazdaságtörténet alakulására láthatjuk, hogy túlzás lenne azt állítani, hogy a magyar „keleti nyitás” politikája 2012-ben kezdődött. A keleti piacokhoz fűződő erősebb gazdasági kapcsolataink kialakulása elsődlegesen politikai okokra vezethető vissza.¹³ Természetesen a II. világháború utáni szovjet megszállás következtében kialakult politikai és gazdasági összefonódásra gondolok. Itt kell megemlíteni, hogy a rendszerváltás utáni „nyugati integrációnak” nevezett folyamatot célszerű inkább re-integrációnak nevezni. Magyarország ugyanis már az 1920-as években is erőteljesen kötődött a jelenlegi Nyugat-Európához. Ez a nyugati re-integrációs folyamat azonban már jóval a rendszerváltás előtt, az 1973 olajválság után kezdetét vette. Magyarország már az 1970-es évek közepén elkezdte a szocialista országok felé irányuló kereskedelmi koncentráltságát diverzifikálni. Ezt jól mutatja, hogy az ún. szocialista tábor országai (melyhez nemcsak a KGST-tagokat sorolhatjuk, hanem Kínát és Jugoszláviát is) magyar exporton belüli súlya a 70-es évek végén 70%-ot tett ki, míg a 80-as évek közepéről ez az arányszám 56%-ra csökkent. Az 1981-re tíztagúvá bővülő EGK

¹² Lásd példaként: <http://fideszbp3.hu/2012/07/a-magyar-gazdasag-iranya-keleti-nyitas-nyugati-tartas/>
http://hvg.hu/gazdasag/20140623_A_keleti_nyitas_nem_jelent_nyugati_zarast (letöltve: 2014. november 1.)

¹³ Arról, hogy mely országokat tekinthetjük „keleti piacoknak” részletesebben a következő fejezetben írok.

(az EU jogelődje) részaránya viszont a 70-es évek elején mérhető 30%-ról a 80-as évekre közel 44%-ra nőtt (Lásd részletesebben a 3. táblázatot).

3. táblázat: Az EGK és KGST aránya a magyar exportban 1971-től 1985-ig
(%-os adatok)

	1971-75	1976-80	1981-85
nem szocialista országok	30,5	41,0	43,8
ebből: EGK	15,0	18,8	16,1
szocialista országok	69,5	59,0	56,2
ebből: KGST	65,5	54,2	51,9

Forrás: Becsey (2014) alapján saját szerkesztés

Az látható tehát, hogy Magyarországon már a 70-es évektől elindult egyfajta közeledés a nyugati világ felé. Jól jelzi ezt, hogy hazánk 1973-ban belépett a GATT-ba (WTO elődje), 1982-ben pedig az IMF-be és a Világbankba. A rendszerváltáskor tehát az egyszer már megkezdett nyugati integrálódás kapott újabb lendületet, melyet értelemszerűen nemcsak gazdasági, hanem politikai okok is jelentősen motiváltak. A 80-as évek végére mind a politikai nézetek mind pedig a közhangulat az európai és az atlanti értékvilághoz való kapcsolódást sürgette. Becsey szerint tehát az a tény, hogy ma az európai kötődésünk szinte minden jelzőszáma (pl. export reláció) ilyen magas, nemcsak a rendszerváltáskor történt keleti piacvesztésnek köszönhető, hanem ennek mély, történelmi gyökerei vannak. Ezt egy példával támasztja alá, mely szerint hazánk az 1994-es Európai Unióhoz való csatlakozási kérelmében történelmi jogosultságának indoklásául még az Osztrák-Magyar Monarchia keretein belüli európai intézményi és együttműködési elkötelezettségét is hangsúlyozta.

Azt tehát egyértelműen láthatjuk, hogy a keleti piacok (elsősorban a KGST tagországai) jelentős arányt képviseltek a magyar exportban egészen a 80-as évek végéig. Értelemszerűen az 1970-es évektől a rendszerváltásig bekövetkezett változások eredményeként jelentősen csökkent a keleti piacok súlya a magyar külkereskedelemben. Hiba lenne azonban azt gondolni, a rendszerváltás idejében a nyugathoz való közeledésünk teljesen leállította a keleti piacokkal való együttműködésünket. Jó példa erre az 1892-ben a Koreai Királyság és az Osztrák-Magyar Monarchia között megkötött barátsági, kereskedelmi és tengerhajó-

zási szerződés. Habár 1910–1989 között teljesen megszakadt a két ország közötti együttműködés, 1989 februárjában újabb kapcsolatfelvételre került sor az akkorra már Koreai Köztársaság és hazánk között. Mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy Magyarország volt az első állam a volt szocialista blokk országai közül, amelyik diplomáciai kapcsolatot létesített a Koreai Köztársasággal.¹⁴

Az viszont vitathatatlan, hogy a rendszerváltás után Magyarország külkereskedelmi relációs szerkezete erősen megváltozott és a mai napig erőteljes nyugati koncentráció jellemzi. Ha megvizsgáljuk a 90-es évek elejétől egészen napjainkig a keleti piacok (elsősorban Ázsia) részesedését a magyar exportban viszonylag alacsony értékeket láthatunk. Azonban ez nem jelenti azt, hogy 2012 előtt nem volt célja Magyarországnak ezek felé a piacok felé nyitni. A 2005. július 27-én elfogadott külgazdasági stratégiában például a következő relációs célkitűzéseket határozta meg az akkori kormányzat: Délkelet-Európa, Kelet-Európa, Japán, Kína, India, Dél-Korea és Észak – Amerika.¹⁵ Ha megnézzük a 2012-es külgazdasági stratégiában (a szakmai vitairatban) „keleti nyitás” címszó alatt szereplő országokat és országcsoportokat, akkor a következőket találjuk: Kína, Oroszország, India, Korea, ASEAN országok (Szingapúr, Malajzia, Indonézia, Vietnám, Thaiföld), Afrika és az Öböl-térsége, FÁK (Független Államok Közössége) országai és Törökország. Érdeemes külön kiemelni a Kínával való diplomáciai és gazdasági együttműködésünk alakulását is. A kínai-magyar kapcsolatban 2003-tól új időszámítás kezdődött (Majoros, 2011), amikor Medgyessy Péter miniszterelnök, 44 év után először tett látogatást Kínába. 2004-ben pedig alig egy hónappal Magyarországnak az EU-hoz való csatlakozását követően, Hu Jintao kínai államfő hivatalos látogatást tett hazánkban. Látogatása során pedig aláírták a két ország közötti Gazdasági Együttműködési Megállapodást, melyet követően Magyarország és Kína között rendszeressé váltak a kölcsönös magas szintű látogatások. A két ország közötti kereskedelmi viszony alakulását jól jelzi, hogy míg 1995-ben a kereskedelmi forgalom (export és import együttesen) 148 millió USD-t tett ki, addig ez az érték 2008-ban 7239 millió USD volt. Az igazsághoz persze hozzátartozik, hogy Kínával való kereskedelmi mérlegünk 1995-óta folyamatosan passzívumot mutat.

Ezekből a tényekből is láthatjuk, hogy a „keleti nyitás” nem nevezhető teljesen újdonságnak. Természetesen nem állítom azt, hogy nem szükséges a keleti (elsősorban ázsiai) pia-

¹⁴ Lásd: <http://hun.mofat.go.kr/worldlanguage/europe/hun/greetings/index.jsp> (letöltve: 2014. november 1.)

¹⁵ Lásd: <http://www.nibiru.hu/880/mohu.htm> (letöltve: 2014. november 2.)

cok részarányát növelni a teljes magyar exporton belül. Itt kell hangsúlyoznom, hogy a kormányzat alapvető célkitűzéseit az exportunk relációs szerkezetének diverzifikálására vonatkozóan abszolút támogatandóak ítélem. Ahogy azt előbb jeleztem, korábban is voltak törekvések Magyarország piaci pozíciójának erősítésére a feltörekvő, dinamikus növekvő, - nevezzük az egyszerűség kedvéért – keleti piacokon. Bár bizonyos mértékben sikerült csökkenteni a földrajzi koncentráció mértékét, a magyar külkereskedelem szerkezete még mindig sérülékeny, azaz a további intézkedéseket magam is szükségesnek ítélem. (Lásd részletesebben a 2.3.-dik fejezetet).

2.2.2. Keleti vagy globális nyitás, avagy hogyan definiáljuk a keleti piacokat?

Az előző fejezetben már hivatkoztam a „keleti nyitás” politikájában megnevezett országokra és országcsoportokra. Ez alapján jól látható az ázsiai országok súlya. Egyértelműen ide tartozik *Kína, India, Korea*, illetve az *ASEAN országai*. Oroszország besorolása már nehezebb feladat, hiszen földrajzilag, gyakorlatilag átmenetet képez Ázsia és Európa között. Az kétségtelen viszont, hogy *Oroszország* keleti piacként való meghatározása helyénvaló, hiszen a nyugati országok szemében is inkább tartozott és tartozik a mai napig is a „keleti blokk” országaihoz, sem mint a nyugatihoz. A *Független Államok Közössége (FÁK)* országaihoz tartozó *Ukrajna*,¹⁶ illetve *Törökország*¹⁷ is érdekes kérdéseket vethet fel, hiszen mindkét országban komoly vitákat és feszültségeket okoz az Európai Unióhoz, azaz a „nyugathoz” való viszonyulásuk, illetve a lehetséges csatlakozásuk kérdése. Elég csak az Ukrajnában 2014 tavaszán kialakult és a mai napig tartó geopolitikai feszültségekre gondolni. A dolgozat ezen fejezetének szempontjából ez azért érdekes, mert láthatjuk, hogy sokszor magában az adott országon belül is vitákat vált ki, hogy a nyugati vagy a keleti kultúra az amelyikhez tartozik vagy szeretne tartozni. Ha például hazánkra gondolunk, gyakran válik politikai kampánytémák tárgyává a „kelet-nyugat ellentét” azaz, hogy hova is tartozik pontosan Magyarország. Ráadásul a tapasztalat azt mutatja, hogy időről-időre az is változhat, hogy egy adott politikai oldal éppen mit képvisel. A magam részéről sajnálatosnak gondolom, hogy bármely országban ilyen nagy ellentéteket okozhat két különböző kultúra bármilyen jellegű összehasonlítása, még akkor is, ha annak mély történelmi gyökerei is vannak. Természetesen ez a témakör - nem csak Magyarország viszonylatában, hanem általánosságban is – annál jóval bonyolultabb és összetettebb, hogy kifejtését

¹⁶ Ukrajna 2014 márciusában jelezte kilépési szándékát a Független Államok Közösségéből.

¹⁷ Törökország - akárcsak Oroszország - transzkontinentális országnak tekinthető

röviden meg lehetne tenni, ráadásul nehéz objektíven, elfogultságok nélkül viszonyulni hozzá. Dolgozatom szempontjából pedig nem releváns, így a továbbiakban ezzel a témakörrel nem foglalkozom. Visszatérve a „keleti nyitás” politikájához, a FÁK országainak besorolását tekintve a szakirodalom sem egységes. Egyes írásokban ázsiai régióként tekintenek rá.¹⁸ Az IMF által évente többször is kiadásra kerülő „World Economic Outlook” elemzés azonban a feltörekvő országok csoportjához, de az ázsiai régiótól elkülönítve kategorizálja a FÁK országait. A külgazdasági stratégia a fentiek felül az afrikai kontinensen elterülő országokat is megnevez, mint potenciális piacokat, úgy, mint például, az *Egyesült Arab Emírségeket, Szaúd-Arábiát, Izraelt vagy Dél-Afrikát*.¹⁹ Dél-Afrika kivételével ezekre az országokra is elmondható, hogy besorolásuk nem nevezhető egységesnek. A geográfiai kategorizálások ugyanis gyakran nem egyeznek a gazdasági elemzések által használt módszertanokkal.

Itt szeretném kihangsúlyozni, hogy a szakmai vitairat nem határozza meg, hogy pontosan mit ért keleti piacok alatt, vagyis nem tartalmaz semmilyen definíciót erre vonatkozóan. Természetesen megnevezi az általa legfontosabbnak ítélt piacokat, azt azonban nem részletezi, hogy mely további országok tartozhatnak bele a keleti piacok kategóriájába. Ezen felül célszerű lett volna az egyes országokat különböző régiókba besorolni. Elsődlegesen, hogy mely országok sorolhatók Ázsia és az Európai Unió kívüli országok közé. Véleményem szerint ugyanis egy stratégiai dokumentumnak részletes módszertani leírást kellene közölnie. Ezt azért is tartom fontosnak, mert ha például egy elemző szeretné véleményezni a stratégia célkitűzéseinek alakulását, akkor a módszertani adatok hiánya megnehezítheti a dolgát. Erre egy szemléletes példát közölnék, miszerint a vitairat 22. oldalán az a becslés szerepel, hogy a stratégia készítői szerint 2015-re Ázsia részaránya a teljes magyar exporton belül eléri a 10%-ot. Ebben az esetben korántsem mindegy, hogy pl. a FÁK országai, vagy mondjuk akár Oroszország beletartozik-e a stratégia készítői szerint az ázsiai kontinens országaiba vagy sem. Ez főleg annak a fényében érdekes, hogy - mint azt feljebb jeleztem - a különböző szakirodalmak és adatbázisok erre a kérdésre vonatkozóan nem egységesek, így szükséges lett volna kifejtetni, hogy a stratégiai döntéshozók mit értenek például ázsiai piacok alatt. A pontos módszertani meghatározások nélkülözését tehát egyértelműen a szakmai vitairat hiányosságaként értékelem.

¹⁸ Lásd példaként: Éltető–Völgyi (2013)

¹⁹ Az afrikai kontinens „keleti nyitás” által érintett országokat nem nevezi meg konkrétan a szakmai vitairat. A korábban már hivatkozott, Hidvéghi Balázs előadás anyaga alapján jegyeztem fel ezeket az országokat.

Természetesen az érthető, hogy a döntéshozók valamilyen módon kategorizálni szerették volna az általuk kiemeltnek tekintett piacokat. A fentiek ismeretében azonban azt gondolom minden szempontból szerencsésebb lett volna a „keleti nyitás” helyett mondjuk a „globális nyitás” kifejezés használata. Ezt különösen annak fényében gondolom helyénvalónak, hogy a 2011-ben a Külügyminisztérium által kiadott dokumentumban, mely a „Magyar külpolitika az uniós elnökség után” címet viseli, a magyar kormányzat külpolitikára vonatkozó célkitűzéseit tekintve a következőt olvashatjuk:

„Külpolitikánk globális nyitása egyrészt erősíti nemzetközi pozícióinkat, másrészt hozzájárulhat a magyar külgazdaság területi diverzifikálásához, ami a kormány Külgazdasági Stratégiájának egyik prioritása. A globális nyitás tehát diplomáciai eszközökkel a kormány munkahelyteremtésre irányuló erőfeszítéseit támogatja.” (Külügyminisztérium, 2011, 37. o.)²⁰

A globális nyitás alatt pedig a dokumentum elkészítői a következő relációkat határozzák meg: Posztszovjet térség, Ázsia, Közel-Kelet és Észak-Afrika, Szubszaharai-Afrika és Száhel-térség valamint Latin-Amerika. Láthatjuk tehát, hogy a külgazdasági stratégia által megcélzott piacok gyakorlatilag ugyanazok (Latin-Amerika kivételével), mint a külpolitikai stratégiában a globális nyitás részeként meghatározott relációk. Véleményem szerint a külpolitikai stratégiában szereplő kifejezés bár talán kevésbé hangzatos, mint a „keleti nyitás” jobban fedi a valóságot a külgazdasági stratégia esetében is.

Ahhoz, hogy a következőkben egyértelműen meg tudjam vizsgálni a „keleti nyitás” súlyát a magyar kivitelben, szükséges definiálnom, hogy pontosan mely országok sorolhatók az EU-n kívüli európai országok és melyek az ázsiai országok közé. Jelen dolgozatban az egyes országcsoportok tartalma a következőképpen néz ki:²¹

Európai Unión kívüli európai országok: *Oroszország, Ukrajna, Törökország, Szerbia, Svájc, Bosznia-Hercegovina, Norvégia, Fehéroroszország, Macedónia, Moldova, Montenegró, Albánia, Koszovó, Izland, Liechtenstein, Gibraltár, San-Marino, Andorra, Feröerszigetek, Vatikán*

Ázsiai országok: *Kína, Japán, Koreai Köztársaság, Tajvan, Egyesült Arab Emírségek, Hongkong, Szingapúr, India, Izrael, Thaiföld, Malajzia, Irak, Kazahsztán, Szaúd-Arábia,*

²⁰ Letölthető: http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai_strategia_20111219.pdf (letöltve: 2014. július. 23.)

²¹ KSH adatbázis alapján; a felsorolás az országok Magyarországgal szembeni összforgalmának csökkenő sorrendjét mutatja 2013-ban

Fülöp-szigetek, *Indonézia*, Türkmenisztán, Vietnám, Üzbegisztán, Azerbajdzsán, Libanon, Grúzia, Pakisztán, Jordánia, Kuvait, Omán, Irán, Katar, Örményország, Kirgizisztán, Mongólia, Srí Lanka, Bahrein, Makao, Afganisztán, Yemen, Banglades, Szíria, Tádzsikisztán, Kambodzsa, Mianmar, Nepál, Maldív-szigetek, Brunei, Palesztin Nemzeti Hatóság, Laosz, Koreai Népi Demokratikus Köztársaság, Bhután

A fenti felsorolásban azokat az országokat emeltem ki (dőlt betűkkel), melyek a „keleti nyitás” politikájában említésre kerültek, mint legfontosabb kiviteli piacok.²² Ezen felül még *Dél-Afrikát* kell megemlítenem, mint a „keleti nyitás” által kiemelt fontos piac.

2.3. „KELETI NYITÁS” SÚLYA A MAGYAR EXPORT ALAKULÁSÁBAN

A külgazdasági stratégia érve a földrajzi diverzifikáció mellett teljesen logikus. Magyarország ugyanis egy kis, nyitott, exportfüggő gazdaság, melyet exportjának földrajzi és termékszerkezeti erős koncentrálttsága rendkívül sérülékennyé teszi. Éppen ezért szükséges és kívánatos az export relációs szerkezetének diverzifikálása. Ennek a célnak az eléréséhez a külgazdasági stratégia a „keleti nyitás” politikáját nevezi meg, mint legfontosabb külgazdasági politika. A keleti piacokon is elsődlegesen a kkv szektor szerepének növekedését szeretné elérni a kormányzat. A következőkben azt vizsgálom, hogy milyen szerepe lehet a „keleti nyitás” politikájának a magyar export földrajzi szerkezetének diverzifikálásában, illetve a kkv-k exporton belüli részarányának növelésében.

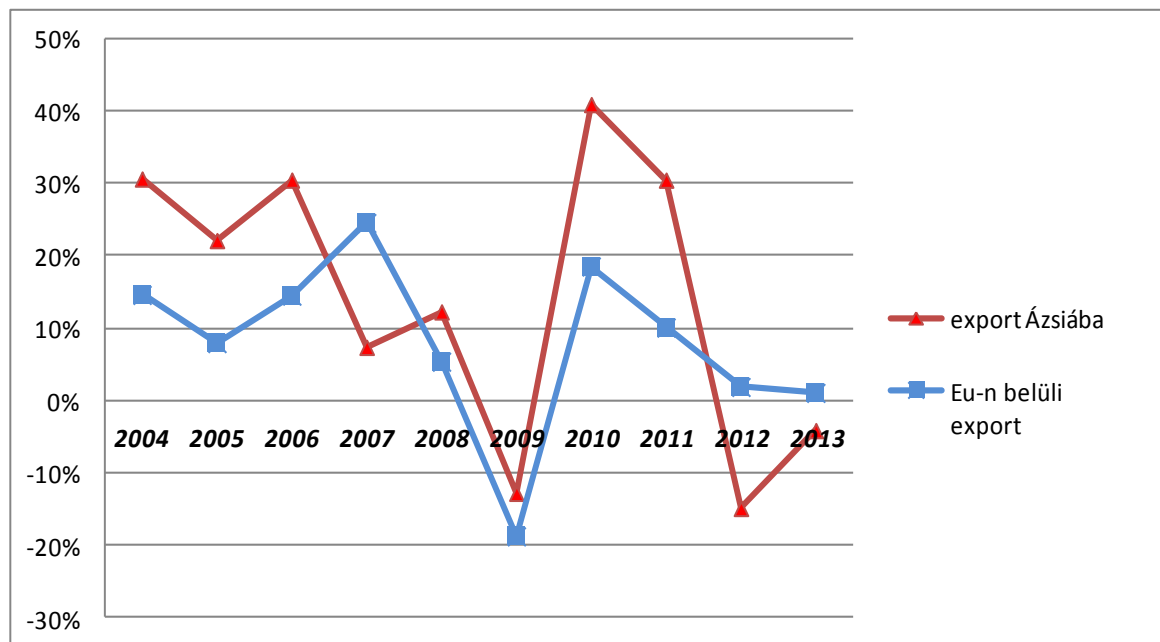
2.3.1. Az ázsiai piac

Jól látható a „keleti nyitás” által megcélzott piacok esetében az ázsiai országok súlya. Ez nem véletlen, hiszen 2004 után a magyar kivitel legdinamikusabban Ázsia felé nőtt. Ez a növekedés 2009-re jelentősen megtört a válság miatt, utána viszont még a korábbinál is erősebb lett az ázsiai országokba irányuló exportunk. 2010 végére Magyarország ázsiai kivitele az ötszörösére nőtt. 2012-ben azonban a növekedés dinamikája megtört, sőt jelentős csökkenés figyelhető meg. Az Európai Unió esetében, mint Magyarország legnagyobb külkereskedelmi partnere, valamivel kisebb hullámváz tapasztalható kivitelünk alakulásában (Lásd részletesebben az *1. ábrát*).

²² A külgazdasági stratégia szakmai vitairata, illetve Hidvéghi Balázs előadás anyaga alapján

1. ábra: Az egyes régiókba irányuló magyar export alakulása

(előző évhez képest, %-ban, euró alapon)



Forrás: KSH adatok alapján saját számítás és szerkesztés

Ez alapján tehát elmondható, hogy bár a stratégia megírásakor bizakodásra adhatott okot az Ázsiával folytatott kereskedelmünk alakulása, a 2012 utáni történések azt mutatják, hogy az ázsiai exportunk korántsem fog olyan jelentősen bővülni, mint azt korábban várni lehetett. Tehát a stratégia készítőinek azon várakozásai, hogy az Ázsiába irányuló kivitelünk bővülése fogja jelentősen elmozdítani az exportunk földrajzi koncentrációját eddig nem látszik teljesülni.

Éltető-Völgyi (2013) cikke részletesen elemzi a magyar-ázsiai külkereskedelem sajátosságait. Az Ázsiába irányuló magyar kivitel koncentrálttsága miatt rendkívül sérülékeny. Az erős koncentráció mind földrajzilag, mind pedig termékszerkezetileg megjelenik. Utóbbi jól mutatja, hogy az ázsiai országokba irányuló exportban az első tíz termékcsoporthoz átlagosan 79,8% jut. Az EU esetében ugyanez az arányszám 39,9%. Ez komoly probléma, ugyanis a kivitel nagyobb koncentrációja összefüggésben áll az exportbevételek nagyobb ingadozásával. A termékszerkezeti koncentráció annak köszönhető, hogy az Ázsiába irányuló magyar kivitelben azon termékek dominálnak, amelyeket a Magyarországon letelepedett multinacionális cégek leányvállalatai exportálnak. Éppen ezért a leányvállalatok relokációja Magyarországról képes jelentősen megváltoztatni a magyar exportkapacitást és a külkereskedelem szerkezetét. Elsősorban ezzel magyarázható a 2012-es vissza-

esés is. Példaként említhető a komáromi Nokia gyár esete. A magyarországi Nokia bevételeinek 97%-a származott az exportból. 2012-ben azonban a multi leépítéseket hajtott végre európai és mexikói leányvállalatainál. A komáromi gyár 4400 munkahelyéből 2300 megszűnt. A lokációs döntésnek köszönhetően a Nokia dél-koreai és kínai gyárába telepítette át a telefonok összeszerelését végző egységeket. 2012-től a megmaradt európai alkalmazottak az Ázsiából érkező telefonok szoftverjének programozásán dolgoztak. Ez a példa is jól mutatja hazánk ázsiai exportjának sebezhetőségét.

Többek között erről is beszél Szijjártó Péter, a jelenlegi külgazdasági és külügyminiszter, egy a HVG-nek 2014 májusában adott interjúban, ahol is a következőket mondja a „keleti nyitással” kapcsolatban.

„Amikor 2010-ben megnéztük a teljes magyar export szerkezetét, azt láttuk, hogy két dimenzió mentén is szükséges két lábra állítanunk a külgazdaságot. Egyrészt nem szolgáltatathatjuk ki magunkat a kihívásokkal küzdő európai uniós piacoknak. Négy éve az exportunk 80 százaléka az EU-ba irányult. Ekkor azt tűztük ki célul, hogy a keleti nyitási stratégia keretében erősítsük meg a pozíciónkat a dinamikusan növekvő keleti piacokon. Azt akartuk elérni, hogy az EU-ba irányuló exportunk növelésénél nagyobb arányban tudjuk növelni a keleti kivitelt. Ebben sikeresek is vagyunk: a jelenlegi 108,6 milliárd dolláros exportunk úgy alakult ki 2013-ban, hogy az EU-ba 5, az EU-n kívüli európai országokba 9, Európán kívülre 7%-kal nőtt a kivitel. Ez azt jelenti, hogy ma a teljes exportunk 77 százaléka irányul az EU-ba. Másrészt nem szolgáltatathatjuk ki magunkat nagy multinacionális vállalatok termelés-szervezési döntéseinek. Hiszen amíg 2013-ban Koreába 49, Kínába 10, Japánba 4 százalékkal nőtt a magyar kivitel, addig az ázsiai export alig 1 százalékkal tudott nőni, döntően amiatt, hogy Indiában 43 százalékos, Szaúd-Arábiában pedig 40 százalékos csökkenést szenvedtünk el, egyszerűen azért, mert a Nokia beszüntette nálunk a termelést. Ez is mutatja, hogy az exportban részt vevő kkv-k jelenlegi 16 százalékos arányát jelentősen növelni kell. Erre találtuk ki a kereskedőházak rendszerét. Vannak még természetesen tapasztalatlanságból adódó fejleszteni valói a rendszernek, de azon dolgozunk, hogy az folyamatosan jobban működjön. Az idei év végére 25 országban lesz kereskedőházi képviselőnk.” (HVG, 2014)²³

²³ Letölthető: http://hvg.hu/itthon/20140529_Szijasarto_interju (letöltve: 2014.október.09.)

Szijjártó Péternek igaza van abban, hogy a multinacionális vállalatok lokációs döntései rendkívüli mértékben befolyásolni tudják a kivitelünk alakulását egy olyan régióban, ahol kereskedelmünk alakulása jelentősen a multinacionális vállalatok nemzetközi láncába integrálódott. A legfontosabb kérdés azonban az, hogy milyen súlyt képviselhetnek a közeljövőben az ázsiai piacokon a kkv-k. Bár a multiknak jelentős szerepük van ezeken a piacokon, a magyar irányítású nemzetköziesedett vállalatok (pl.: Richter Gedeon) és a kkv-k is megtalálhatóak rajtuk. A nagy hazai vállalatok ázsiai piacra való bejutása relatíve könnyű, ha az korábbi kapcsolatokon alapul, ellentétben a kis- és középvállalatokkal. Ami a kereskedelem volumenét illeti előbbi esetben viszonylag nagy, míg utóbbi esetben kicsi piaci részesedésről beszélhetünk. A tapasztalatok továbbá azt mutatják, hogy a kkv-k általában valamilyen szervezet (állami ügynökség, magánkereskedelmi vagy tanácsadó ügynökség) útján tudnak az ázsiai piacokra bejutni. Emellett az ázsiai piacokra való belépés hosszú és nehéz folyamat, melyhez elengedhetetlen a megfelelő pénzügyi, technikai és humán erőforrások, valamint kapcsolati tőke megléte. A kínai tapasztalatok például azt mutatják, hogy a belépéshez szükséges tárgyalási folyamatok, a bürokratikus eljárások és az üzleti kultúra eltérő az európaiaktól és jóval bonyolultabb a kommunikáció is. Itt tehát a jó nyelvtudásnak, a jó piaci ismereteknek, esetleg a személyes kapcsolatnak kiemelt jelentősége van (Éltető–Völgyi, 2013). További nehézségeket jelenthet az előbb említetteken kívül a nagy távolság, a közvetlen légi kapcsolatok hiánya (néhány kivételtől eltekintve), vízumkényszerek és a politikai kapcsolatok kötelező kiépítése az üzleti lehetőség előtt. Meg kell továbbá azt is említeni, hogy Magyarország az EU tagjaként köteles a közös kereskedelempolitikát alkalmazni az EU-n kívüli kapcsolataiban, így Magyarország nemzeti mozgástere relatíve kicsi (Becsey, 2014).

Ha tehát számba vesszük ezeket a nehézségeket, illetve azt a tényt miszerint a magyar-ázsiai kereskedelem jellemzően a multinacionális nagyvállalatok nemzetközi láncába integrálódott, akkor elmondható, hogy az aktív állami beavatkozásnak az exportfejlesztés tekintetében és a kkv-k ázsiai súlyának növelésében feltehetően csak hosszú távon lehet hatása. Természetesen a kkv-k piacra jutásában a kereskedőházak segítséget nyújthatnak, azonban valószínűsíthetően az ázsiai piac legnagyobb részét a jövőben is a multinacionális vállalatok fogják kitenni. A stratégia készítői a közvetett exportot is támogatandónak ítélik. Úgy gondolom, hogy a fenti tények ismeretében az ázsiai közvetett export fejlesztésében több lehetőség kínálkozik, mint a kkv-k támogatásában. Figyelembe véve a magyar gazdaság adottságait, Ázsia részarányát a magyar kivitelen belül elsődlegesen a nemzet-

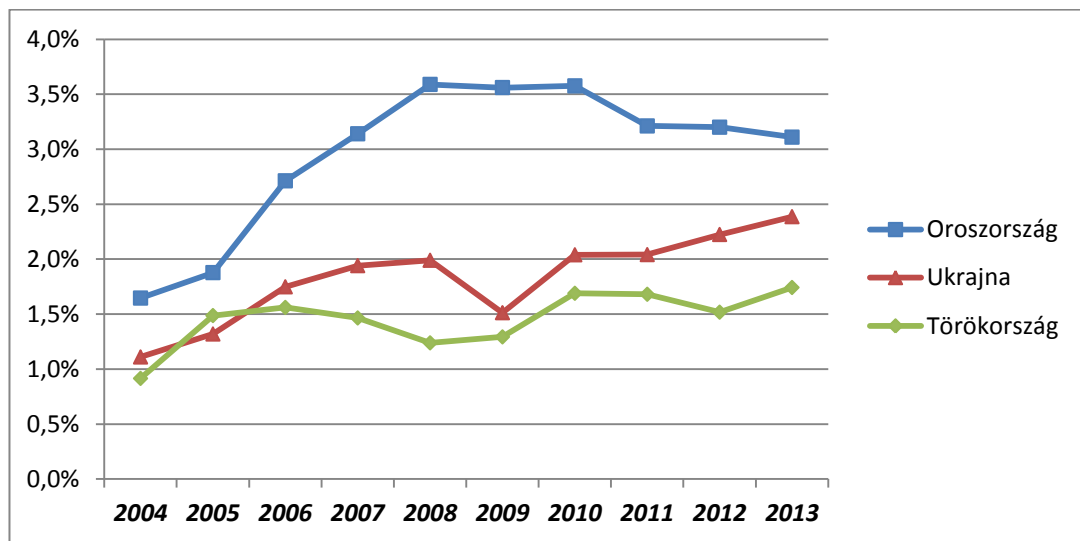
közi értékláncokon keresztül lehetne növelni. Ezt elsősorban a magyar beszállítók technológiai beruházásainak támogatásával, megfelelő szakképzettségű munkaerő létrehozásával (az oktatási rendszeren keresztül) valamint a multinacionális cégek telephelyválasztásának befolyásolásával lehetne elérni. Ami a kkv-kat illeti, érdekes kérdés lehet továbbá az ázsiai piacon való még erőteljesebb földrajzi összpontosítás. Ez persze gyakorlatilag az ellenkezője a kormányzat célkitűzéseinek, illetve intézkedéseinek, de az eddigi eredmények, illetve a fentebb jelzett problémák arra engednek következtetni, hogy az ázsiai piacokon a kifejezetten jó kilátással rendelkező piacokat érdemes megcélozni és nem feltétlenül vezet eredményre a teljes földrajzi diverzifikáció.²⁴ A teljességhez hozzátartozik, hogy ez tovább növelheti az ázsiai piacon belüli sérülékenységet az exportunknak. Úgy gondolom, viszont, hogy Magyarország gazdasági adottságainak, valamint a magyar-ázsiai kereskedelem sajátosságainak következtében a jelenlegi irány nem valószínű, hogy számottevő eredményeket tud eredményezni.

2.3.2. Oroszország, Ukrajna és Törökország

Mint azt korábban leírtam a külgazdasági stratégia nem definiálja egyértelműen, hogy mit ért keleti piacok alatt. Az EU-n kívüli európai országok közül azonban Oroszországot, Ukrajnát és Törökországot külön kiemeli. Ezek a piacok már könnyebben elérhetőek a magyar kkv-k számára. Oroszország ráadásul még mindig komoly piacnak számít a magyar kivitelén belül. 2012 és 2013-ban is a tízedik legfontosabb export piacunk volt, 2013-ban pedig a teljes kivitelünkben való részesedése 3,1%-ot tett ki. Törökország esetében ugyanaz az arányszám 1,7%, míg Ukrajna esetében 2,39% volt 2013-ban. Összehasonlítás képpen, 2013-ban az EU-n kívüli európai országok összesen 10,9%-át tették ki a magyar kivitelnek, és ebből ez a három ország aránya 7,19% volt. Fontos azonban kiemelni, hogy míg Ukrajna és Törökország esetében 2009 óta nőtt az exportunk, addig Oroszország aránya a teljes kivitelünkben 2010 óta folyamatosan csökken (Lásd részletesebben a 2. ábrát).

²⁴ A Magyar Nemzeti Kereskedőház weboldala szerint eddig a következő 16 országban nyíltak kereskedőházak: Azerbajdzsán, Kazahsztán, Oroszország, Kína, Törökország, Egyesült Arab Emírségek, Szaúd-Arábia, Jordánia, Szingapúr, Vietnám, Laosz, Macedónia, Ghána, Brazília, Örményország és Montenegró. A kereskedőházak száma 2014 végére pedig 25-re növekszik (letöltve: 2014. 11.09.)

2. ábra: Oroszország, Ukrajna és Törökország részesedése a teljes magyar kivitelben
(%-os adatok, forint alapon számolva)



Forrás: KSH adatok alapján saját számítás és szerkesztés

Azt is hangsúlyozni kell, hogy az EU-n kívüli európai országok súlya a teljes magyar kivitelben belül 2010 óta folyamatosan csökken. 2010-ben 11,9%-ot, míg 2013-ban 10,9%-ot tettek ki.²⁵ Ennek legfőbb oka oroszországi kivitelünk növekedésének egyre csökkenő mértéke. Ha számításba vesszük továbbá, hogy a fenti három ország esetében (elsősorban Oroszországban és Ukrajnában) 2014-ben felerősödtek a geopolitikai feszültségek, akkor elmondható, hogy a közeljövőre való tekintettel nem biztatóak a kilátások, ezeknek a piacoknak a növekedésére vonatkozóan. Ráadásul ezen félelmeket az Európai Unió Oroszországgal szembeni embargós intézkedései még inkább igazolják. Az igazsághoz természetesen hozzátartozik, hogy a döntéshozók a külgazdasági stratégia elkészítésének idejében nem tudhatták, hogy egy ilyen hosszan elhúzódó feszültséggel teli helyzet alakul ki ezekben az országokban.

2.3.3. Mely piacok lehetnek még elérhetőek a kkv-k számára?

A fentieket vizsgálva az kijelenthető, hogy a magyar kkv szektornak elsődlegesen a minket körülvevő piacokon lehet keresnivalója még akkor is, ha azokat a külgazdasági stratégia nem emelte ki, mint keleti piacok. Ezt emeli ki, Dr. Antalóczy Katalin, a BGF tanára is a Világgazdaságnak, 2014 szeptemberében adott interjújában.

²⁵ KSH adatok alapján

„A kereskedőházak rendszere is a kkv-k exportját segítené elő, hiszen így kevésbé tőkeerős cégeknek nem egyedül kell megjelenni a külpiacon. Azt sem szabad azonban elfelejteni, hogy a nagy földrajzi távolságokat ez sem ellensúlyozza. *’A hazai kkv-k természetes exportpiacát a környező országok jelentik, ők is ebben gondolkoznak, Ázsia és Dél-Amerika túl messze van nekik’* – tette hozzá.

Antalóczy szerint a kormány azzal segítené még a kkv-kat, ha felmérné, hogy milyen lehetőségek vannak a környező piacokon. A BGF tanára szerint *’a nagy lengyel piac felé jó lenne nyitni, mert nincs távol és a kultúrájuk is ugyanaz, mint a miénk. Erdély vagy a Felvidék pedig azért lenne könnyű piac, mert beszélik a magyar nyelvet.’*”(Forrás: Világgazdaság, 2014)²⁶

A szakértő azt is kihangsúlyozta, hogy a „keleti nyitás” ellenére nem az ázsiai piacokon nő a magyar kivitel részaránya, hanem elsődlegesen az amerikai kontinensen (azon belül is az Egyesült Államok, Kanada és Mexikó), mely leginkább a kecskeméti Mercedes gyárnak köszönhető.

A fenti véleményt támasztja alá a K&H által 2013 nyarán elvégzett kutatás is,²⁷ melyben 350 kis-és középvállalkozást kérdeztek meg. A felmérés szerint azok a vállalatok, melyek eddig is végeztek exporttevékenységet, nagyrészt a környező országokban tervezik kiviteliüknek a folytatását. Legtöbbször Romániát (32%) és Németországot (27%) valamint Ausztriát (20%) nevezték meg, mint célország az elkövetkező évben. Azon vállalkozások pedig, melyek a felmérés készítésének idejében nem folytattak exporttevékenységet nagyon alacsony érdeklődést mutattak a külföldi piacokra való lépés tekintetében. A megkérdezettek csupán 7%-a tervezi, hogy az elkövetkezendő években exportba kezd. Ezen kkv-k körében pedig Németország (38%) és Ausztria (29%) volt a legnépszerűbb, mint potenciális külföldi piac. Ezek az adatok is azt mutatják, hogy a kkv szektor túlnyomó része elsődlegesen a környező országokba tervez exportálni, melynek legfőbb okait a korábbiakban már ismerttettem.

²⁶ Letölthető: <http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/a-keleti-oroszagok-helyett-amerikaval-erosodnek-a-kulkereskedelmi-kapcsolataink-436304> (letöltve: 2014. október 09.)

²⁷ Lásd: <http://www.vg.hu/vallalatok/alig-exportalnak-a-kkv-k-409483> (letöltve: 2014. október 13.)

2.3.4. Összegzés

Összefoglalva tehát a fentieket a „keleti nyitás” politikájának rövid időn belül nem várhatóak jelentős eredményei az export relációs szerkezetének diverzifikálását illetően. Bár a magyar kkv szektor erősítése teljes mértékben támogatható, ezt feltehetően az ázsiai piacokon nehéz lesz megvalósítani. Oroszország, Ukrajna és Törökország már nagyobb potenciált jelenthetnek a kkv-k számára, azonban a jelen helyzet miatt nem valószínű, hogy a közeljövőben ezeken a piacokon jelentősen nőne hazánk exportteljesítménye. A dolgozat során tett kutatómunkám alapján a végső konklúzióként a következőket tudom megfogalmazni a „keleti nyitás” célkitűzéseiről.

Véleményem szerint célszerű lett volna, külön választani a „keleti nyitást” (elsősorban az ázsiai piacokra vonatkozóan) valamint a kkv szektor exportteljesítményének az erősítését. A kkv szektor jelenlétét ugyanis legerősebben a környező országokban (Visegrádi 4-ek) lenne érdemes még jobban megerősíteni. Az ázsiai piacok részarányát pedig elsődlegesen a multinacionális vállalatokon keresztül tudnák a magyar beszállítók javítani a közvetett export erősítésével. A magyar beszállítók továbbá a növekvő amerikai piacból is profitálhatnak. Ez utóbbi példán is látszik, hogy az általam javasolt „globális nyitás” kifejezés, sokkal jobban megfelelt volna a magyar gazdaság adottságainak és kilátásainak.

3. HOL TARTUNK MOST?

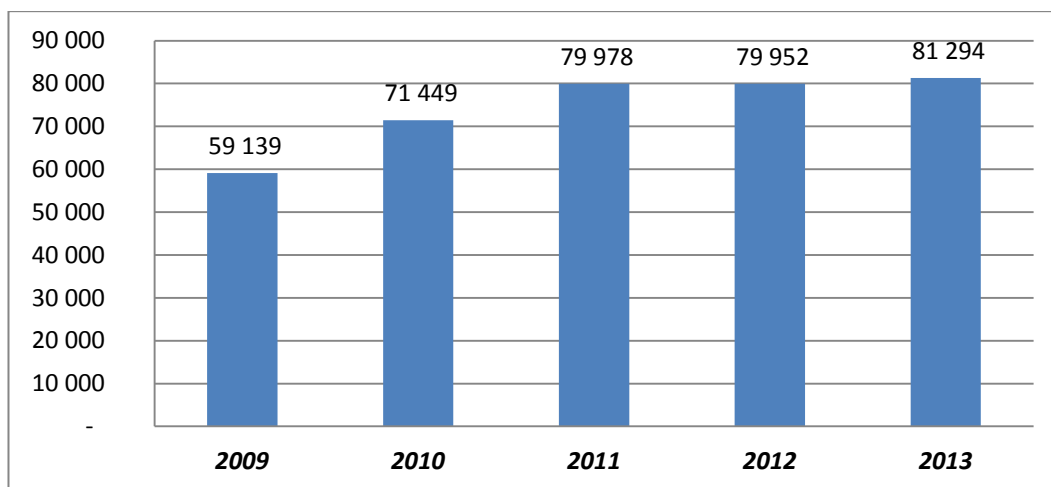
Ezek után azt vizsgálom röviden, hogy eddig milyen eredményeket sikerült a kormánynak elérnie, illetve hogyan alakulhatnak a magyar gazdaság kilátásai az elkövetkező években. A következőkben először a 2020-ra kitűzött számszerűsített célok időarányos alakulását tekintem át.

3.1. CÉLKITŰZÉSEK IDŐARÁNYOS ALAKULÁSA

Az *export alakulását* nézve azt láthatjuk, hogy bár 2009 után jelentősen megugrott kivitelünk, 2011-től a növekedés üteme lelassult. A *2020-ra kitűzött 120-140 milliárd eurós cél az eddigi adatok alapján nagyon nehezen teljesíthetőnek tűnik*. Mivel 2012-ben még csak a 2011-es adatokkal dolgozhattak a döntéshozók, valószínűsíthetően a 2009-től 2011-ig tartó dinamikus növekedésből indulhattak ki (Lásd a 3. ábrát).

3. ábra: Magyar kivitel éves alakulása

(millió euró, folyó áron)

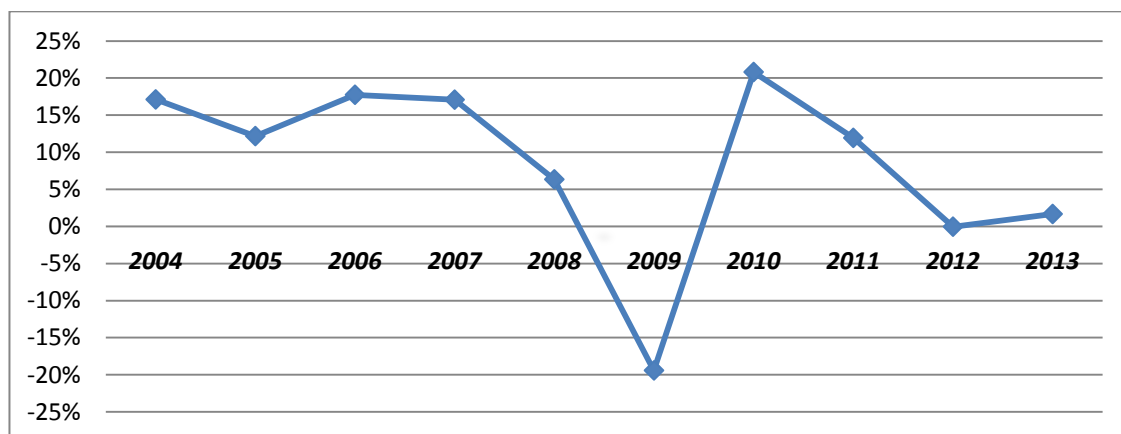


Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Még jobban kirajzolódik a kitűzött cél nehezen megvalósíthatósága, ha megnézzük a kivitel változásának az ütemét. Ezt a grafikont azért tartom fontosnak kiemelni, mert jól látható, hogy bár 2010-re közel 20%-kal nő az exportunk az előző év azonos időszakához képest, ez szemmel láthatóan csak a válság utáni világkereskedelmi folyamatok javulásának, illetve az ázsiai piacok 2012-ig tartó dinamikus erősödésének volt köszönhető (Lásd a 4. ábrát).

4. ábra: Magyar kivitel változása az előző évhez képest

(%-os adatok, euró alapon)



Forrás: KSH adatok alapján saját számítás és szerkesztés

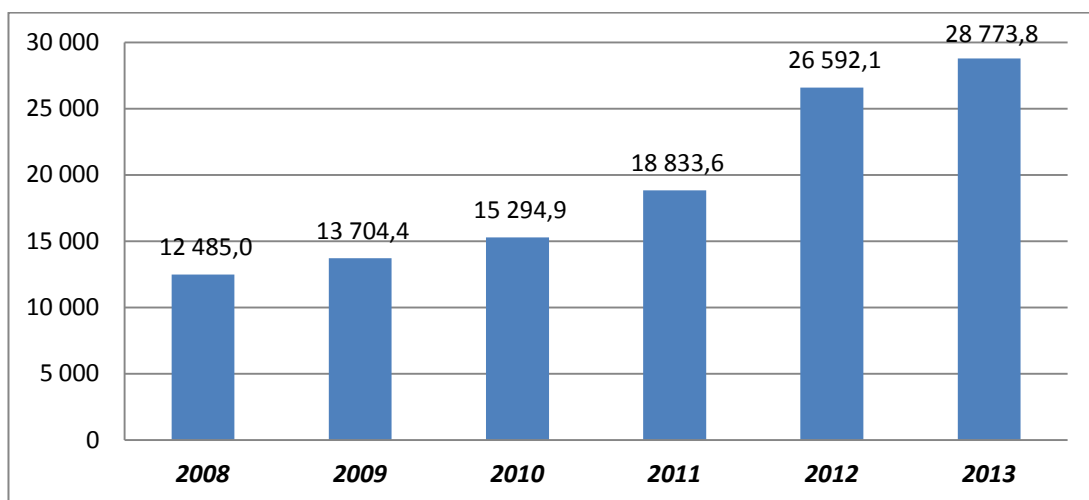
A *kkv* szektor éves exportteljesítményére vonatkozó célkitűzést tekintve nem tudok pontos összehasonlító adatokat közölni. Mint azt a 2.1.2. fejezetben megállapítottam a stratégia készítői valószínűleg a magyar többségi tulajdonú *kkv*-k éves kivitelét határozták meg. Er-

re vonatkozó adatbázist azonban nem sikerült fellelnem. Többek között ezért is megkérdőjelezhető, hogy miért nem a teljes magyar kkv szektor éves exportárbevételét határozták meg, mint a kkv teljesítményét mérő mutatószám. Az viszont elmondható, hogy az összes magyarországi kkv exportja esetében növekedésről beszélhetünk, hiszen 2012-ben a kkv-k exporton belüli részesedése 28,1%-ra emelkedett, amely 2001 óta a legmagasabb adat (2001 és 2006 között 22,2 és 23,2% között volt) (KSH, 2013). 2013-ban pedig ez az érték 30%-ra nőtt.²⁸ Ezekből az adatokból azonban sajnos nem derül ki, hogy mekkora arányt képviselnek a „keleti nyitásban” meghatározott piacok.

Ami az FDI adatokat illeti, elmondható, hogy a stratégia célkitűzése az OFDI adatokra vonatkozóan így utólag reálisnak és megalapozottnak tekinthető. Az IFDI állomány alakulásából már nehezebb feladat biztos előrejelzéseket adni (Lásd az 5. és 6. ábrát).

5. ábra: A rezidensek által külföldön befektetett közvetlen tőke állománya (OFDI)

(millió euró)*



* SCV- k nélküli adatok

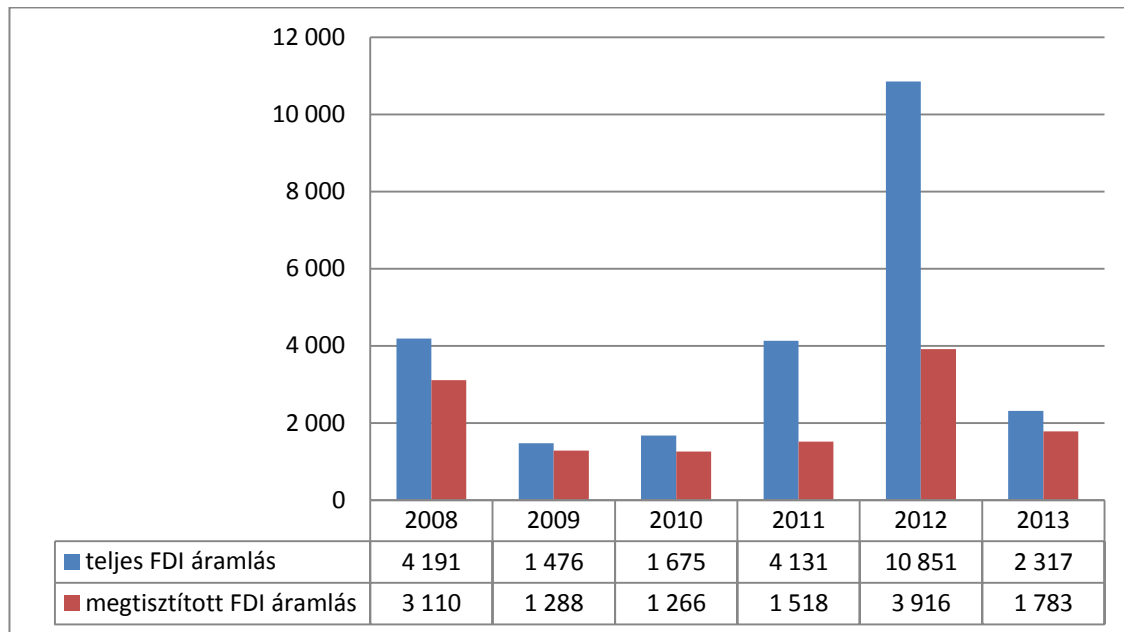
Forrás: <http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vii-kulkereskedelem/kozvetlentoke-befektetesek/bpm5-modszertan-szerinti-adatok-2013-ig-archiv> adatai alapján saját szerkesztés

Az OFDI állomány típusú mutató 2020-ra kitűzött értékének 30 milliárd eurót határoztak meg a döntéshozók. Ez minden valószínűség szerint teljesül is, hiszen 2013-ban ez érték majdnem elérte a 29 milliárd eurót. Hangsúlyoznom kell ugyanakkor, hogy az IFDI esetében forgalom típusú mutatót határoztak meg, így egyrészt a kettő nem összehasonlítható,

²⁸ Lásd: http://mno.hu/hirtv_gazdasagi_hirei/varga-az-export-a-hazai-kkv-k-egyik-sikerterulete-1217989 (letöltve: 2014. november 10.)

másrészről pedig a stock jellegű mutatók jelenleg nem elérhetőek az átfolyó tőkétől, és az eszközportfólió-átrendezéstől megtisztítva. Éppen ezért ennek az indikátornak az reálgazdaságra gyakorolt hatását fenntartásokkal kell vizsgálni.

6. ábra: A nem rezidensek által Magyarországon befektetett közvetlen tőke forgalma (IFDI)
(millió euró) *



* SCV- k nélküli adatok

Forrás: <http://www.mnb.hu/Statiztika/statiztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vii-kulkereskedelem/kozvetlentoke-befektetese/bpm5-modszertan-szerinti-adatok-2013-ig-archiv-adatai> alapján saját szerkesztés

Megnézve a fenti ábrát elmondható, hogy *rendkívül nehéz megállapítani az IFDI állomány alakulását az elkövetkező évekre vonatkozóan*. Itt kell kihangsúlyoznom, hogy, *ha 2020-ban 2,8-3 milliárd eurót tesz majd ki az éves beáramlás értéke, az akkor sem mutat majd feltétlenül valós képet a Magyarországra beáramló külföldi tőke gazdaságra gyakorolt hatásáról* (mint ahogy azt a 2.1.3. fejezetben részletesen kifejtettem). Jól látható tehát, hogy érdemes lenne a stratégiában (és a legtöbb gazdasági elemzésben egyaránt) meghatározott FDI mutatókat jellemző indikátorok használhatóságát újragondolni. Úgy gondolom, hogy ezeknek az információknak az ismeretében megfontolandó az FDI adatokra vonatkozó célkitűzések módosítása.

Végezetül pedig érdemes megnézni kivitelünknek az alakulását országcsoportok szerinti bontásban.

4. táblázat: Magyar kivitel éves alakulása országcsoportok szerint

(%-os adatok, forint alapon számolva)

	2009	2010	2011	2012	2013
Európai Unió országai (EU-28) *	78,9	77,4	76,2	77,5	77,1
EU-15	59,2	57,0	54,0	53,7	54,3
Új tagállamok	19,7	20,3	22,2	23,8	22,9
Európai Unión kívüli országok	21,1	22,6	23,8	22,5	22,9
EU-n kívüli európai o.	11,5	11,9	11,7	10,6	10,9
Ázsiai országok	5,5	6,5	7,5	6,4	6,0
Amerikai országok	3,1	3,0	3,0	3,7	4,4
Afrikai országok	0,8	0,9	1,3	1,5	1,3
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Horvátország 2013. július 1.-dikei csatlakozás óta beszélhetünk EU-28-ról, a statisztikában Horvátország 2013-as adatai már az EU-országok között szerepelnek

Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

A fenti adatok alapján jól látszik, hogy valamelyest csökkent az Európai Unióba irányuló exportunk, mely jó eredményként könyvelhető el a kivitelünk földrajzi koncentrációjának csökkentését tekintve. Ez azonban elsődlegesen az amerikai országokba történő kivitelünk növekedésével magyarázható. Fontos hangsúlyozni, hogy 2009-ről 2013-ra az afrikai kon-

tinens országaiba irányuló kivitel 0,5 százalékponttal (50 bázisponttal) növekedett csakúgy, mint az ázsiai országok esetében. Ez azért sem mutat kedvező képet az eddig folyamatokról, mert a „keleti nyitás” politikájában az ázsiai országok kapták a leghangsúlyosabb szerepet. Ezt jól mutatja, hogy a külgazdasági stratégiában a döntéshozók még azzal kalkuláltak, hogy Ázsia részaránya a magyar exporton belül 2015-re 10%-ra emelkedik. Ez a célkitűzés azonban láthatóan nem teljesült. Kiemelendő továbbá az EU-n kívüli európai országokba irányuló exportunk csökkenése, amely mint az fentebb említettem elsősorban az Oroszországba irányuló egyre mérséklődő kivitelünkkel magyarázható.

Itt kell hangsúlyoznom, ahogy azt a dolgozat elején jeleztem a külgazdasági stratégia készítői több feltételezéssel is éltek a célok kitűzésénél. A feltételezések alakulásának részletes ismertetésétől ezen dolgozat keretében eltekintek. Ugyanakkor szükséges hangsúlyozni, hogy a magyar- és a világgazdaság alakulása, illetve a fentebb közölt adatok arra engednek következtetni, hogy a döntéshozók túlzott optimizmussal határozták meg a stratégia célrendszerét.

3.2. MI VÁRHATÓ AZ ELKÖVETKEZŐ ÉVEKBEN?

Meghatározni, hogy az elkövetkezendő években hogyan alakul majd a magyar export relációs szerkezete rendkívül nehéz feladat. A közgazdaságtan ugyanis nem egzakt tudomány, így a piacok működését szinte képtelenség pontosan megjósolni. Ettől függetlenül az előrejelzések, illetve az eddigi folyamatok bizonyos irányt mutathatnak a jövő alakulását illetően.

Habár a magyar kivitelre vonatkozóan értelemszerűen csak 2013-ig állnak rendelkezésünkre év végi adatok, a KSH (2014) adatai alapján arra is következtethetünk, hogy miként alakul majd 2014 végére a magyar export relációs szerkezetének megoszlása. A dokumentum szerint 2014. január és május között kivitelünk a következőképpen alakult. Az Európai Unió részaránya a magyar exporton belül 79,5%-ra nőtt, mely azt mutatja, hogy kivitelünkben ismét egyre meghatározóbbá válik az Európai Unió (2013 végén ez az érték 77,1% volt). Az EU-n belül pedig egyre jobban erősödik az EU-15-ök súlya az új tagállamok rovására. A 2013 év végi adatokhoz képest az EU-n kívüli európai országok súlya a teljes exporton belül 1 százalékponttal csökkent 2014. II. negyedévének végére. Az ázsiai országok részaránya pedig 5,1%-ra csökkent. Ezek az adatok természetesen még változhatnak 2014 végére, azonban a kormányzat által „keleti piacokként” meghatározott orszá-

gok súlya a magyar kivitelén belül jól láthatóan csökken. Növekedés tehát az előző évhez képest 2014 végére nem valószínűsíthető.

Ha megnézzük a gazdasági előrejelzéseket a „keleti nyitásban” meghatározott célpiacokra vonatkozóan, akkor a következőket láthatjuk. Az IMF által publikált „World Economic Outlook”²⁹ a dolgozat elkészítésének idejében elérhető legfrissebb (2014. októberi) kiadványa szerint Kína gazdasági növekedése várhatóan egyre jobban lelassul. Míg 2010-ben Kína reál GDP-je (az előző évhez képest) 10,4%-al bővült, addig ez a mutató 2014 végére várhatóan 7,4%-ot tesz majd ki. 2015-re pedig 7,1%-ot jósolnak. India esetében ez a mutató bár 2010-től (10,3%) 2012-ig (5%) szintén folyamatosan csökkent, az előrejelzések alapján India gazdasága egy viszonylag stabil - bár a válság előtti teljesítményét tekintve egy visszafogottabb - növekedési pályára áll. 2014-re 5,6, míg 2015-re 6,4%-os növekedést jósolnak az elemzők. A statisztikusok a „Feltörekvő és fejlődő Ázsia” összes országára vonatkozóan is közlik a reál GDP alakulását. Ez az átlagot mutató érték 2010-ben 9,5%-ot tett ki, azonban itt is egy folyamatosan csökkenő tendencia figyelhető meg. A 2014-re becsült érték ez esetben már csak 6,5%-os gazdasági növekedést prognosztizál. Ezt a pár adatot csak azért emeltem ki, mert jól látható, hogy a feltörekvő ázsiai országok gazdasági növekedésére önmagában nem alapozható a magyar kivitel földrajzi koncentrátságának a csökkentése. Ami Oroszországot és Ukrajnát illeti, egyik esetben sem számíthatunk piacnövekedésre. Oroszország esetében 0,2%-os gazdasági növekedést, míg Ukrajna esetében 6,5%-os csökkenést jósolnak 2014 végére a szakértők. Ennek legfőbb oka nyilvánvalóan a geopolitikai feszültségek következtében kialakult gazdasági helyzet, mindkét ország esetében. Törökországot illetően viszont 2014-re és 2015-re is egységesen 3%-os gazdasági növekedés várható az IMF szerint. Kiemelendő továbbá a Szubszaharai Afrika régió, melynek gazdasági teljesítményének növekedését 2014-re 5,1, míg 2015-re 5,8%-ra becsülik a szakértők. Ráadásul ez a régió 2011 óta csaknem töretlen növekedési tendenciát mutat. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy ezeket az előrejelzéseket fenntartással szükséges kezelni.

Figyelembe véve tehát a világgazdasági folyamatok, valamint a magyar export relációs szerkezetének eddigi alakulását (beleértve 2014 első két negyedét is), jól kirajzolódik, hogy a közeljövőben drasztikus változások nem fognak bekövetkezni kivitelünk földrajzi koncentrációját tekintve. Ezt a megállapítást csak tovább erősíti az a tény, hogy a kkv-k

²⁹ Letölthető: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/> (letöltve: 2014. október 11.)

jelentős része továbbra is Németországot és Ausztriát tekinti elsődlegesen exportpiacaként. Természetesen hosszú távon bizonyos szintű átalakulása az export relációs szerkezetének elképzelhető. Itt kell hangsúlyoznom, hogy a kormányzat intézkedései jelen pillanatban még az elején járnak. Ezt erősítette meg 2013 júliusában Varga Mihály nemzetgazdasági miniszter, amikor arról beszélt egy szakdiplomatakból álló közönségnek, hogy a kivitelünk a 3–5 évvel ezelőtti szerkezetet tükrözi és az elmúlt évek az előkészítő munka fázisát jelentették az export szerkezetének megváltoztatása érdekében.³⁰ Éppen ezért egyértelműen nem jelenteném ki, hogy a kormányzati intézkedéseknek nem lehetnek hosszú távon pozitív hatásai. Ettől függetlenül a dolgozatom során bemutatott érvek arra engednek következtetni, hogy a „keleti nyitás” és a kkv-k exportjának növelése két nehezen összeegyeztethető célkitűzésnek tűnik.

4. KÖVETKEZTETÉSEK, ZÁRÓ GONDOLATOK

Összegezve tehát a dolgozatom során tett megállapításaimat, a következő válaszokat tudom adni a bevezetés során általam feltett kérdésekre. A külgazdasági stratégia bemutatásául szolgáló vitairat szakmai megalapozottsága erősen megkérdőjelezhető. A dokumentum ugyanis nélkülözi a témával kapcsolatos módszertani leírásokat, fogalmi tisztázásokat valamint szakmai tanulmányok sem támasztják alá a kitűzött célokat. Ha készültek is részletes tanulmányok a külgazdasági stratégia megírása során, azokat célszerű lett volna mellékelni, vagy legalábbis hivatkozni rájuk, ugyanis a végleges stratégia nyilvánosan nem hozzáférhető, így véleményezni csak ezt a dokumentumot van lehetőség. A szakmai indoklásoknak a hiánya elsődlegesen a „keleti nyitás” politikájának ismertetése során tűnik ki. A dolgozatom során igyekeztem a lehető legszélesebb körben megvizsgálni a „keleti nyitás” szakmai megalapozottságát. Természetesen ez egy rendkívül nehéz témakör, így az én elemzésem sem nevezhető teljes körűnek. Ez azonban szintén azt a végkövetkeztetésemet támasztja alá, hogy egy ilyen fontos témakör részletesebb elemzést igényelt volna, mint ahogy az a szakmai vitairatban szerepel. Ami a lehetséges jövőképet illeti, a kitűzött célok eddig alakulása, illetve a világgazdasági helyzet jelenlegi állása szerint az elkövetkezendő években jelentős eredmények nem várhatóak a „keleti nyitás” eszközrendszerétől.

³⁰ Lásd: http://www.piacessprofit.hu/kkv_cegblog/nem-latszik-a-keleti-nyitas-de-fog/ (letöltve: 2014. november 15.)

Mivel dolgozatom motivációjául nem kritikák megfogalmazása, hanem a témakör jobb megértése volt, a következő javaslatokkal zárnám dolgozatom érdemi részét. Kutatásaim alapján úgy vélem, hogy szükséges lenne a „keleti nyitás” külgazdasági stratégiában elfoglalt szerepének újragondolása, különös tekintettel a kkv-kra vonatkozóan. Megfontolandónak gondolom a kkv-k exportteljesítményének erősítésére és „keleti nyitásnak” a kivitelünk földrajzi diverzifikációjára vonatkozó cél- és eszközrendszerének az egymástól való megkülönböztetését. Itt kell hangsúlyoznom, hogy bár a szakmai vitairat szerint a kkv szektor véleményének felmérése nem szerepelt a külgazdasági stratégia szakmai előkészítése között, ez irányba történtek pozitív előrelépések a döntéshozók részéről. A Nemzetgazdasági Minisztérium ugyanis 2014 márciusában elérhetővé tett az interneten egy rövid, elektronikusan kitölthető kérdőívet, amely elsősorban a kkv szektor külpiaci megjelenéssel kapcsolatos tapasztalatainak és várakozásainak megismerését célozta. (Lásd részletebben *a mellékletben*). Természetesen egy ilyen kérdőív elkészítése még nem helyettesíti a stratégiai vitairat szakmai hiányosságait, azonban mindenképpen pozitívumként értékelem, hogy a közvetlen érintettek véleményét is szeretnék felmérni a döntéshozók.

Végső konklúzióként szeretném hangsúlyozni, hogy bár a kormányzat azon alapvető célkitűzése, hogy csökkentse kivitelünk koncentráltóságát helyénvaló és kívánatos, kutatásaim azt bizonyítják, hogy a külgazdasági stratégia, azon belül is a „keleti nyitás” célkitűzései szakmai érvekkel nehezen alátámaszthatóak. Dolgozatomban ezen helyzet megváltoztatásának szükségességére próbálja felhívni a figyelmet.

A dolgozat zárásaként pedig fontosnak tartom, hogy rövid önértékelést is végezzek a saját kutatómunkám kapcsán. Úgy gondolom, hogy a téma összetettsége ellenére sikerült egy átfogó képet adnom, egy rendkívül aktuálisnak nevezhető témaköréről. Dolgozatomban próbáltam a kutatómunkám során összegyűjtött szakirodalmak, tanulmányok, újságcikkek, statisztikai adatok bemutatása mellett egyéni véleményt is formálni, mindezt szakmai alapokra helyezve. Természetesen vizsgálataimat nem tekintem teljes körűnek, így kutatómunkám megvitatására, esetleges továbbgondolására bíznék mindenkit, aki megtisztelt azzal, hogy elolvassa ezt a dolgozatot. Úgy hiszem ugyanis, hogy legfőbb célja egy tudományos munka elkészítésének mások érdeklődésének felkeltése egy témakör iránt, illetve az egymástól való tanulás lehetőségének megteremtése.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakirodalom

- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2014): Tükör által homályosan. A külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság*, 58 évf. 7-8. sz., 30-57. o.
- Becsey Zsolt (2014): A keleti nyitás súlya a magyar külgazdaságban. *Polgári Szemle*, 10. évf. 1-2. sz.
- Éltető Andrea–Völgyi Katalin (2013): „Keleti nyitás” a számok tükrében - külkereskedelem Ázsiával. *Külgazdaság*, 57. évf. 7-8. sz., 67-104. o.
- HVG (2014): Szijjártó: "Orbán Viktor számára fontos a külpolitika", *HVG*, 2014. május 29.
http://hvg.hu/itthon/20140529_Szijjarto_interju (letöltve: 2014.október.09.)
- IMF (2014): World Economic Outlook. Legacies, Clouds, Uncertainties.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/> (letöltve: 2014. október 11.)
- KSH (2013): A kis- és középvállalkozások helyzete hazánkban. *Statisztikai Tükör*, 7. évf. 108. sz.
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/kkv12.pdf> (letöltve: 2014. október 26.)
- KSH (2014): KSH jelenti. Gazdaság és Társadalom. 2014. I-II. negyedév.
<http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/jel/jel1406.pdf> (letöltve: 2014. október 6.)
- Külügyminisztérium (2011): Magyar külpolitika az Unió elnökség után. Külügyminisztérium, 2011.
http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai_strategia_20111219.pdf
(letöltve: 2014. július. 23.)
- Majoros Pál (2011): Kína az új magyar külgazdasági stratégiában. *Polgári Szemle*, 7. évf. 2. sz.
- MNB (2014): Magyarország fizetésimérleg- és külfölddel szembeni befektetésipozíciós statisztikái (a megújult nemzetközi módszertan és hazai gyakorlat), 2014.
http://www.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/MNB/Kiadvanyok/mnbhu_statisztikai_kiadvanyok/Fizetesimerleg_statisztikai_kiadvany_2014.pdf (letöltve: 2014. október 31.)
- NGM (2011): Külgazdasági Stratégia. Szakmai vitairat. Nemzetgazdasági Minisztérium, 2011. május.
http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati_strategiak/Kulgaszdasagi_Strategia_2011.pdf
(letöltve: 2014. július 23.)

Schnottner Krisztina (2009): Az Amerikai Egyesült Államok külföldi működőtőke-exportjának területi szerveződése 1966-tól 2007-ig. Budapest, 2009
http://teo.elte.hu/minosites/ertekezes2009/schottner_k.pdf (letöltve: 2014. október 30.)

UNCTAD (2012): World Investment Report. Towards a New Generation of Investment Policies. Methodological Note.
http://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2012MethodologicalNote_en.pdf
(letöltve: 2014. október 30.)

Világgazdaság (2014): A keleti országok helyett Amerikával erősödnek a külkereskedelmi kapcsolataink. *Világgazdaság*, 2014. szeptember 30.
<http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/a-keleti-oroszagok-helyett-amerikaval-erosodnek-a-kulkereskedelmi-kapcsolataink-436304> (letöltve: 2014. október 09.)

Egyéb internetes források

2005-ös külgazdasági stratégiáról szóló rövid hír:
<http://www.nibiru.hu/880/mohu.htm> (letöltve: 2014. november 2.)

2012-es cikk a kormányzat álláspontjáról a „keleti nyitás” politikájáról:
<http://fideszbp3.hu/2012/07/a-magyar-gazdasag-iranya-keleti-nyitas-nyugati-tartas/>
(letöltve: 2014. november 1.)

2012-es hír a kereskedőházak várható létrejöttéről:
<http://www.fidesz.hu/hirek/2012-04-13/szeptemberben-indulhatnak-a-keresked337hazak/> (letöltve: 2014. október 23.)

Hidvéghi Balázs 2012-ben tartott előadás anyaga:
http://www.mkt.hu/docs/2012-10-02-18-54-52-Hidvegi_Balazs.pdf
(letöltve: 2014. július 23.)

HVG cikke a „keleti nyitásról” és a „nyugati zárásról”:
http://hvg.hu/gazdasag/20140623_A_keleti_nyitas_nem_jelent_nyugati_zarast
(letöltve: 2014. november 1.)

Koreai Köztársaság budapesti nagykövetségének hivatalos honlapja:
<http://hun.mofat.go.kr/worldlanguage/europe/hun/greetings/index.jsp>
(letöltve: 2014. november 1.)

Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. hivatalos honlapja:

<http://www.tradehouse.hu/index.php?mid=417> (letöltve: 2014. október 22.)

MNB statisztikai adatai a közvetlentőke- befektetésekre vonatkozóan BMP5 módszertan szerint:

<http://www.mnb.hu/Statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/vii-kulkereskedelem/kozvetlentoke-befektetesek/bpm5-modszertan-szerinti-adatok-2013-ig-archiv>

Varga Mihály, Nemzetgazdasági Miniszter véleménye a magyar export-, és a kkv szektor teljesítményéről 2014-ben:

http://mno.hu/hirtv_gazdasagi_hirei/varga-az-export-a-hazai-kkv-k-egyik-sikerterulete-1217989 (letöltve: 2014. november 10.)

Varga Mihály, Nemzetgazdasági Miniszter véleménye a „keleti nyitás” politikájáról 2013 júliusában

http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/nem-latszik-a-keleti-nyitas-de-fog/
(letöltve: 2014. november 15.)

Világgazdaság cikke a K&H magyar kkv-kat felmérő kutatásáról:

<http://www.vg.hu/vallalatok/alig-exportalnak-a-kkv-k-409483> (letöltve: 2014. október 13.)

MELLÉKLET

A Nemzetgazdasági Minisztérium 2014 márciusában internetes felületen közzétett, a kkv-k exporttevékenységére irányuló kérdőíves felmérés kérdései. (kitöltés határideje: 2014. április 4.)

„A felmérés célja, hogy pontosabb képet kapjunk a hazai kis és közepes vállalkozások (KKV-k) exporttevékenységének útjában álló akadályokról, a vállalkozások külpiazi megjelenéssel kapcsolatos tapasztalatairól és várakozásairól. A felmérés eredményeit a KKV-k exportösztönzésével kapcsolatos intézkedések kialakítása során kívánjuk felhasználni.

A kérdőív kitöltése önkéntes és anonim, a válaszokat csak összesítve használjuk statisztikai elemzési célokból.

A kérdőív kitöltése kb. 10 percet vesz igénybe.

***Kötelező**

1. Milyen gazdálkodási formában vállalkozik *

- egyéni vállalkozás
- társas vállalkozás

2. Hány főt foglalkoztat vállalkozásában? *

- önfoglalkoztató vagyok, további alkalmazottaim nincsenek
- 1-9 fő
- 10-50 fő
- 51-249 fő
- 250 fő vagy fölött

3. Vállalkozása mely ágazatban működik? *

- mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat
- bányászat
- feldolgozóipar
- villamosenergia-, gáz-, gőzellátás
- vízellátás, szennyvízgyűjtés, hulladékgazdálkodás, egyéb környezetipari
- építőipar

- ingatlanügyletek
- kereskedelem
- szállítás, raktározás
- szakmai, tudományos, műszaki tevékenység
- infokommunikáció, távközlés
- adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység
- oktatás
- humán-egészségügyi, szociális ellátás
- pénzügyi, biztosítási tevékenység
- művészet, szórakoztatás, szabadidő
- nem tudja/nem válaszol
- Egyéb:

4. Folytat-e exporttevékenységet? *

Amennyiben a válasza "nem", kérem folytassa a 10. pontnál

- Igen
- Nem

5. Hogyan jellemezné exporttevékenységét?

- kezdő exportőr vagyok
- jellemzően nőtt az elmúlt évben
- jellemzően csökkent az elmúlt évben
- csak környező országokba exportálok
- európai uniós nyugati országokba is exportálok
- Európai Unión kívülre is exportálok

6. Kérem adja meg három legfontosabb célpiacát!

Kérjük, itt országok neveit tüntesse fel

7. Melyek az exportjuk bővítésének legfontosabb korlátai?

- magyarországi jogszabályok által támasztott adminisztrációs akadályok
- EU-s jogszabályok által támasztott adminisztrációs akadályok
- magyarországi hatósági eljárás során tapasztalt adminisztrációs akadályok
- termékek/szolgáltatások gyenge versenyképessége
- elégtelen kapacitások

- meglévő kapacitások alacsony műszaki színvonala
- minőségi problémák
- finanszírozási problémák
- munkaerővel kapcsolatos problémák (pl. nyelvtudás hiánya)
- piaci információk hiánya
- kedvezőtlen infrastrukturális feltételek
- lánc tartozás
- nincs akadály

8. Milyen magyarországi adminisztratív akadályokkal szembesül külpiaci tevékenysége során (export, import, külföldi befektetés, külföldi cégműködtetés, stb. során)

9. Mely beavatkozások segíthetnék a külpiacon való megjelenését, terjeszkedését?

- adminisztratív akadályok csökkentése
- finanszírozáshoz való könnyebb hozzáférés
- üzleti-technológiai kapcsolatok
- pályázati lehetőségek
- piaci tanácsadó cégek szolgáltatásainak igénybevétele
- Egyéb:

10. Ha nem folytat exporttevékenységet, akkor válassza ki az alábbi indokok/okok közül a leginkább jellemzőt

- nincs megfelelő termékem a külpiacon való megjelenéshez
- vállalkozásom nem rendelkezik kellő ismerettel a nemzetközi piacokról, jogszabályi környezetről
- a külpiaci megjelenés során az adminisztrációs feladatok költségei túlzottan nagyok, hiányzik a külpiacon szükséges speciális szaktudás, az exporttevékenység elindításához
- hiányzik a helyi piacon előírt speciális szaktudás, vagy képesítési követelmény stb. az exporttevékenység elindításához
- nincs megfelelő kapacitásom exporttevékenységet folytatni/fenntartani
- nincs elegendő tőkéim ill. finanszírozási lehetőségem exporttevékenység folytatásához
- nem exportálok, de a közvetlen vevőim jellemzően exportálja a számára értékesített termékeimet
- egyéb/ a fentiektől eltérő okból nem érdekel exporttevékenység
- Egyéb:

11. Mennyire ismeri az állami külgazdasági eszközrendszert? Kérem írja le, ha az alábbi szervezetek közül valamelyikkel kapcsolatban állt vagy program részese volt

Nemzeti Külgazdasági Hivatal, EXIM, MEHIB, kereskedelemfejlesztési pályázatok, kereskedőházak, Kárpát Régió Üzleti Hálózat, GOP 3.3.3-12 (akkreditált tanácsadó cégek) ”