

DR. VICZAI PÉTER TAMÁS*

A MAGYAR–OROSZ GAZDASÁGI ÉS KERESKEDELMI KAPCSOLATOK FEJLESZTÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI EGYES MAGYARORSZÁGI VÁLLALATOK TEVÉKENYSÉGÉNEK TÜKRÉBEN

Az utóbbi időben több szempontból is egyre erősödő Oroszország hazánk közeli szomszédja, valamint stratégiaileg fontos gazdasági és kereskedelmi partnere. Az energiaszektor szempontjából egész Európa, következésképpen Magyarország fő beszállítója is a szénhidrogének, energiahordozók terén. Hatalmas potenciális felvevőpiac, egyelőre számos tekintetben kiaknázatlan lehetőségekkel.

Oroszország erejét mi sem bizonyítja jobban, minthogy 10 évvel az orosz pénzügyi válság után az ország gazdasága nemcsak feléledt, hanem kimagaslóan jó eredményeket sikerült felmutatnia bizonyos területeken. Politikusok és gazdasági elemzők szerint Oroszországban az elmúlt 6-8 év történései valamennyi hibájukkal és tanulságukkal együtt – a fejlődés tendenciáit figyelembe véve – alapvetően pozitívan értékelhetők. A kormánynak sikerült kialakítani az orosz bel- és külpolitika főbb irányvonalait, beleértve az egyre fontosabb szerepet játszó gazdaságpolitikát is. A lakosság többsége által támogatott putyini irányvonalakra és tendenciákra alapozva az ország tovább haladhat a gazdasági stabilitás, a kiszámíthatóság és a stabil partneri (üzleti) kapcsolatok irányába vezető úton.

Az orosz gazdaság az évek óta folyamatosan emelkedő olajáraknak, valamint a gazdaságpolitika gyökeres átalakításának köszönhetően rohamos fejlődésnek indult. Az oroszországi régiók ma igen eltérő ütemben, de egyre dinamikusabban fejlődnek. A jelenleg érvényben lévő orosz nemzeti prioritások esetében (*lakásépítés, oktatás, agrárium, egészségügy*) meghatározó tényező az innováció, amiben a magyar cégek is részt vállalnak, valamint megfelelően kialakított vállalati stratégia, illetve üzletpolitika esetén a jövőben ugyancsak fontos szerepük lehet ezen a téren. Az orosz gazdaságpolitika átalakítása, a megváltozott nemzeti prioritások következtében kialakult piaci tendenciák, az új jogi környezet és fogyasztási magatartási minták pontos ismerete a piaci szereplők, így a magyar vállalatok sikerességének is egyik meghatározó, alapvető feltétele. Mindezek megvalósításához elengedhetetlenül szükséges kiállítások és vásárok, üzletember-találkozók, nemzetközi szemináriumok, de akár konferenciák szervezése is hasonló érdeklődési körű szakmai szövetségek tagjai, valamint a két ország állami tisztviselői, illetve a magánszférában tevékenykedő szakembereinek tapasztalatcseréje és egymás megismerése céljából. Mindez kedvezően segítheti elő a magyarországi nagyvállalatok részvételét az orosz nemzeti projekteknél, növelheti a kis- és középvállalkozások piacra jutásának esélyeit, termékeik értékesítési lehetőségeit a távolabbi régiókban is, végül, de nem utolsósorban

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, főiskolai docens.

az orosz fél kapcsolatteremtési és együttműködési kilátásai javulhatnak a magyar üzleti partnerekkel.

Az Orosz Föderáció egyre inkább igyekszik erősíteni magyarországi kapcsolatait, ami fordítva is elmondható napjainkban. Az utóbbi időben erőteljesen diverzifikálódó orosz–magyar kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok terén a regionális együttműködés fokozottan előtérbe kerül. Érvényes ez a már említett négy nagy orosz nemzeti projekt esetében is, amelyek megvalósításához a helyi (oroszországi) önkormányzatokkal szorosan együttműködő magyar Eximbank Zrt. ha áttételesen is, de segítséget nyújt.

Meg kell azonban jegyezni, hogy bár javulnak a mutatók, az orosz fővárosba és Szentpétervárra érkező külföldi (magyar) tőkebefektetések volumene most is aránytalanul nagy az ország többi területén megvalósuló beruházásokhoz képest. Így a jövőre való tekintettel elengedhetetlen újabb piaci lehetőségek felkutatása, valamint a korábban kevésbé preferált, távolabbi területeket célzó tőkekihelyezések növelésére irányuló törekvések szorgalmazása (lásd jekatyerinburgi magyar kereskedelmi képviselő).

Oroszországban az egyik fokozódó jelentőségű régiónak tekinthető a doni kozákság „fővárosa”: *Rosztov na Donu* és vonzáskörzete. Az Azovi-tengertől mintegy ötven kilométerre fekvő, a „Kaukázus kapujának” nevezett folyami és tengeri kikötőváros Oroszország egyik jelentős iparvárosa, amely turisztikai centrális központi elosztóhelynek is tekinthető, valamint a mezőgazdaság szempontjából ugyancsak fontos szerepet tölt be a régióban. Mint dinamikusan fejlődő regionális ipari-gazdasági központ, a potenciális befektetőknek kedvező lehetőségeket kínál tőkebefektetési politikájuk megvalósítására. Ezért különösen fontos a magyar befektetők számára a helyi piaci motivációk és sajátosságok feltárása, a cégek piacra jutásának elősegítése, valamint a vállalati információs igények minél szélesebb körben történő kielégítése. Mint ismeretes, jelenleg Moszkvába érkezik a külföldi tőkebefektetések közel 60%-a, Szentpétervárra mintegy egynegyede, a maradék pedig az ország egész területén oszlik meg. Az oroszországi magyar befektetések aránya is hasonló képet mutat, így a jekatyerinburgi példát követve célszerű növelni az eddig kevésbé preferált, vidéki területekre irányuló tőkebefektetések volumenét. A *Rosztov na Donu* városában 2009-ben nyíló állami kereskedelmi képviselő tevékenységének köszönhetően remélhetőleg tovább javulnak majd a magyarországi cégek lehetőségei az orosz piacon.

NÉHÁNY MAGYARORSZÁGI NAGYVÁLLALAT TEVÉKENYSÉGE AZ OROSZ PIACON

Richter Gedeon Rt.

Az utóbbi néhány évben az orosz reálberek viszonylag gyorsan nőnek, és ennek köszönhetően a fizetőképes kereslet napjainkban a megszokottnál erősebb ütemben növekszik. Egyre több vevő jelenik meg az orosz piacon, amelynek szerkezete még nem megfelelően strukturált, vagyis a kereskedelmi láncok, kiskereskedelmi egységek részaránya az értékesítésben folyamatosan nő, de így is jelentősen elmarad a nyugati országokban megszokott szinttől.

A 2002-től folyamatosan fejlődő orosz piac stratégiailag a Richter Gedeon első számú piacának tekinthető, ahol a cég évente több új termékkel jelenik meg. A vállalatnak az Orosz Föderáció területén (a moszkvai képviselőtől kívül) nyolc nagy vidéki irodája van, gyakorlatilag az egész országot lefedő piachálózattal rendelkezik. A kilenc

regionális központ a fővárosi vezérképviselettel együtt (Moszkva, Szentpétervár, Kazany, Volgográd, Rosztov na Donu, Jekatyerinburg, Novoszibirszk, Irkutszk, Habarovszk) a napi piaci igények és változások tükrében látja el feladatát. A Richter azon túl, hogy kiterjedt piachálózával rendelkezik Oroszországban és a FÁK területén, a legnagyobb magyar cég az orosz piacon a foglalkoztatottak számát tekintve.

Az egyre dinamikusabban bővülő orosz piacon az importból származó gyógyszerek aránya szokatlanul nagy, mintegy 70%-a az összes gyógyszerkészítménynek. A külföldi gyógyszergyártók, így a Richter Gedeon számára is kedvező, hogy az orosz állam a szociális alapból finanszírozza a nyugdíjasok gyógyszerkiadásait. Az viszont kevésbé kifizetődő, hogy a sikeresség érdekében hatalmas promóciós hálózatot kell fenntartani, illetve agresszív marketingpolitikára van szükség az egyre élesedő konkurenciaharc miatt. Az orvoslátogatói pálya, illetve hálózat népszerűsége fokozatosan csökken. Ugyancsak kedvezőtlen, hogy a gyógyszeriparágban korlátozottak a reklámlehetőségek, mivel a receptköteles gyógyszerek reklámozása tilos. Az úgynevezett *dopolnyityelnoe lekarsztvennoe obeszpecsenyije* – (DLO) program Oroszországban nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. A DLO rendszer államilag finanszírozott, kedvezményes gyógyszerellátási forma, szakkifejezéssel élve közgyógyellátás, amely nemrégiben teljesen felborította az orosz piacot, ugyanis egy ilyen újfajta értékesítési forma bevezetésére az ország gazdasága nem volt felkészülve.

A Richter az erős amerikai devizában érdekelt, mivel bevételeinek zöme dollárban keletkezik, így az elszámolásait is ebben a pénznemben hajtja végre. Ebből kifolyólag idegesítő tényező számára, ha erősödik a rubel és a forint, ami nem jótékony hatású a cég működésére. A gyorsan változó orosz piacon, az egyre fokozódó konkurenciaharc közepette, hosszú távon kizárólag csakis a tőkeerős, szilárd lábakon álló cégek tudnak megmaradni. Ezen a piacon gyakran még a Richterhez hasonló pénzügyi adottságokkal rendelkező nagyvállalatoknak is állami segítségre van szükségük. (Az állami segítség nem feltétlenül pénzben értendő, hiszen az is fontos, hogy a cégek megfelelő információval rendelkezzenek a sikeres működéshez.) Ezért ebben a tekintetben fokozott jelentőségű a két ország állami kapcsolatainak minősége, ugyanis a kedvező politikai légkör, a kormányok közötti konszolidált viszony jól jöhet a cégek számára, különösen, ha mindez történelmi vagy kulturális alapokon is nyugszik. Magyarország tekintetében van mire építeni, hiszen a két ország, a két nép közötti kapcsolat nem új keletű. Az előzmények hatással vannak a mai viszonyok között is, amit a Richter Gedeon vezetése megpróbál kihasználni.

A Richter fokozatosan bővíti promóciós hálózatát az orosz piacon, javítani szeretné a szakmai munkát, fokozni a Moszkva melletti jedorjevszki tablettázó üzem termelési kapacitását, valamint tisztességes piaci magatartás mellett növelni próbálja értékesítési volumenét. A cég ötven éve jelen van az orosz piacon, és az eddigi tapasztalatok, az elért eredmények azt mutatják, hogy megéri itt maradni, és be lehet, illetve be is kell vállalni az ésszerű kockázatot az ígéretes siker reményében.

Globus Zrt.

A Globus Rt. 2008-tól Globus Zrt. néven folytatja tevékenységét, és egy francia cégcsoport, a SECAB GROUPE tagjaként működik tovább, amely jelenleg a magyarországi cég részvényeinek többségi tulajdonosa is. A SECAB GROUPE (magyarra fordítva Francia Konzervipari Farmerszövetség), amely a Globus kereskedelmi stratégiáját is meghatározza, elsősorban állati eledelek, gyorsfagyasztott termékek és konzervek gyártására, valamint tojás- és húsfeldolgozásra szakosodott. A cégcsoportnak az orosz piacon számos helyen vannak regionális képviselői, többek között a

déli régiókban, krasznodári központtal. Ide tartozik Rosztov na Donu és vonzáskörzete is. A vállalat jó kapcsolatokat ápol rosztovi konzervipari cégekkel, továbbá a Rosztov és Krasznodár között található Tyimosevszkben saját gyárral rendelkezik, ahol kukoricát, zöldborsót, babot konzerválnak orosz piaci értékesítésre. A cég regionális raktárhálózata (Moszkva, Szentpétervár, Novoszibirszk, Jekatyerinburg, Szaratov, Tyimosevszk) további bővítését tervezi, hogy a közeljövőben Oroszország távolabbi területein és a FÁK-országok piacain is nagyobb mértékben lehessenek jelen az itt készült volumenhordozó termékek.

Az oroszországi gyártókapacitás, a száz százalékban SECAB tulajdonú tyimosevszki gyár (ООО¹ Kubanszkije konzervi) belépésével a magyarországi Globus piacai jelentősen átrendeződtek. Míg korábban a gyártott termékek túlnyomó többsége a keleti piacokra került, addig most a termékek kisebb hányada jut az orosz, illetve FÁK-területekre. Ez azt jelenti, hogy a SECAB az igényesebb nyugati piacok felé orientálja a magyarországi Globus termékeket. Ugyanakkor a Globus márkanév az orosz piacon tovább fejlődik, mivel a francia tulajdonos fontosnak tartja a magyar márkanév megőrzését, és ehhez megfelelő mennyiségű tőkét biztosít. 2007-hez képest a 2008-as esztendőben az értékesített termékek volumene csaknem kétszeresére nőhet egyes becslések szerint. Ezeket a Globus termékeket azonban már nem Magyarországon, hanem az oroszországi Tyimosevszkben gyártják.

A SECAB számára az orosz piac stratégiai jelentőségű, nem véletlen, hogy az utóbbi idők legnagyobb beruházását a cég ezen a piacon hajtotta végre a tyimosevszki gyár felépítésével. A SECAB tovább szeretné növelni értékesítését Oroszországban, a 2009-es naptári évben mintegy 30-50 százalékos növekedéssel kalkulálnak a cég vezetői. A piaci részesedés növelése érdekében a francia cégesoport kiemelten támogatja a Globus márkatermékekre vonatkozó reklámmarketig költségvetést.

Az orosz piacot a márkatermékek szokatlanul széles skálája jellemzi, ami nyugaton kevésbé figyelhető meg. Ez a helyzet a SECAB számára előnyös lehet, hiszen az ismert francia cégesoport termékei – kizorítva a gyengébb márkákat – viszonylag könnyen szerezhetnek nagyobb részesedést a piacon. Ezért amennyiben a SECAB jól használja ki a rendelkezésére álló lehetőségeket (termelői kapacitás, megfelelő értékesítési stratégia), akkor részesedését a jövőben is tovább növelheti az orosz piacon. Az viszont tény, hogy ennek hasznát a korábbihoz jóval kisebb mértékben fogja élvezni a magyar Globus Zrt., amelynek részesedése az orosz, illetve a FÁK-piacokon fokozatosan csökken. Remélhetőleg ezt a kiesést az egyre fejlődő nyugati piacok pótolhatják a magyarországi cégesoport számára, amely jelen pillanatban a békéscsabai hűtőházból, a bajai hűtőházból, a budapesti Maglódai úti gyártelepből és a debreceni gyárból áll. A debreceni gyárban növényi konzerveket gyártanak (kukorica, zöldborsó, bab), vagyis a termékszerkezet alapvetően megegyezik az orosz piacra termelő tyimosevszki gyár profiljával. A budapesti gyártelepen elsősorban készételeket, szószoikat, ketchupokat, mártásokat, majonézeket, májkrémeket állítanak elő.

A fentieket összegezve elmondható, hogy Oroszország hazánk közeli szomszédja, fontos gazdasági és kereskedelmi partnere. Hatalmas potenciális felvevőpiac, egyelőre számos tekintetben kiaknázatlan lehetőségekkel. A külföldi befektetések nagyobb része elsősorban Moszkvára és Szentpétervárra korlátozódik, így az utóbbi

1 A kft. orosz nyelvű rövidítése (obscsesztvo sz ogranyicsennoj otvetsztvennosztyju) kifejezés kezdőbetűi alapján.

időben erőteljes fejlődésnek indult vidéki területekkel (megyei önkormányzatokkal) történő regionális együttműködés kedvező lehetőségeket nyújt a meglévő magyar-orosz gazdasági kapcsolatok bővítésére. Több szempontból is kiemelt régiónak tekinthető a doni kozákság „fővárosa”, *Rosztov na Donu*, illetve egyre fokozódó jelentőségű vonzáskörzete. Mint dinamikusan fejlődő regionális ipari és gazdasági központ, a potenciális külföldi befektetők, így az orosz piacon működő és egyre terjeszkedő magyar cégek számára is kedvező lehetőségeket kínál tőkebefektetési politikájuk megvalósítására.

A bemutatott két magyarországi nagyvállalat, de különösen a Richter Gedeon Rt. szinte egész Oroszország területére kiterjedő hálózattal, regionális központokkal rendelkezik, és mindent megtesz annak érdekében, hogy a két orosz nagyváros, Moszkva és Szentpétervár vonzáskörzetén kívül eső, távolabbi területeken is kapcsolatokat létesítsen, illetve a meglévő szálakat még szorosabbra fűzze. Mindkét cég üzletpolitikájának egyik központi eleme a helyi, vagyis oroszországi termelés megvalósítása, valamint a promóciós hálózat szélesítése. A közeljövőben az egyes cégek ehhez egyre nagyobb segítséget kaphatnak a magyar államtól, amely szintén számos távolabbi régióban próbál kereskedelmi irodákat létrehozni, mint például a jekatyerinburgi vagy a Rosztov na Donu városában található képviselő. Az utóbbi időben oly sokat hangoztatott kereskedelmi diverzifikáción túlmenően ez lehet a jövő egyik útja az országaink közötti üzleti és gazdasági együttműködés fejlesztése, szorosabbra fűzése tekintetében.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- MTGY: Moszkva nem hitt a könnyeknek. Magyar Hírlap, 2005. július 29. p. 12.
- VICZAI PÉTER TAMÁS: Az orosz–magyar kereskedelmi kapcsolatok főbb jellemzői a rendszerváltás óta kialakult változások tükrében. Diplomamunka. Budapesti Gazdasági Főiskola Külkereskedelmi Főiskolai Kar Budapest, 2001. – 81 p.
- VICZAI PÉTER TAMÁS: Oroszország mai szemmel, különös tekintettel a magyar–orosz kereskedelmi kapcsolatok alakulására, egy moszkvai tanulmányút tapasztalatai alapján. Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv – 2001. (Felelős szerkesztő dr. Majoros Pál) – p. 76–86.