

DR. BOTOS BALÁZS*

A KÉTARCÚ MAGYAR KÜLKERESKEDELEM

A cím természetesen pontatlan, hiszen külkereskedelmünknek nem két, hanem számtalan arca van. A sokarcúság mellett a változékonyságot is érdemes kiemelni, ugyanis ma már előadásom korábban leadott összefoglalójának azon része sem igaz, amely szerint a külkereskedelemre vonatkozó adatsorok folyamatosan növekvő exportról, ennél lassúbb importnövekedésről illetve javuló külkereskedelmi egyenlegről tanúskodnak. Mindez így volt megközelítőleg az első félév végéig, azóta viszont lassult az exportdinamika és megállt a többlet növekedése. (Lásd például [1], [2].)

Bár kétségtelen, hogy az export lassulása miatt a tavalyi 1,3%-os éves növekedés egyetlen dinamikus eleme került veszélybe, mindebből messzemenő következtetéseket még nem szabad levonni. Ahogyan az előző másfél-két év történéseit kísérő optimizmus is túlzott volt. Előadásom célja éppen az, hogy felhívjam a figyelmet a felszínes értékítéletek veszélyeire és bemutassam a magyar külkereskedelem legfontosabb kockázati tényezőit. Előtte azonban érdemes röviden áttekinteni a nemzetközi munkamegosztásban elfoglalt helyünket.

KÜLKERESKEDELMÜNK NEMZETKÖZI TÜKÖRBEN

Magyarország a termékek világexportjából és importjából egyaránt 0,6%-kal részesedik, amellyel az országok rangsorában a 37., ill. 33. helyet értük el. Valamivel kisebb részesedésünk a szolgáltatás külkereskedelmet tekintve, ahol az exportban elért 0,5%-os és a 0,4%-os importarány a 35., illetve a 33. helyhez volt elegendő. Ezek 2006. évi adatok, jelentősebb változást 2007 sem hozott [3].

2006-ban az Európai Unióban az egy lakosra jutó külkereskedelmi forgalom 15 000 euró volt. (A legmagasabb értéket, 85 700 eurót, Luxemburg érte el, majd Belgium és Hollandia következik 54 300, illetve 42 800 euróval. A tagállamok közül a legalacsonyabb, alig több mint fejenként 3000 eurónyi árucseré Romániára adódott.) Hazánkban a mutató értéke megközelítette a 12 000 eurót, az uniós átlag 80%-át, amellyel a 17. helyezés könyvelhető el a teljes uniós és a 6. az újonnan csatlakozott országok sorában.

A külkereskedelem tekintetében is igaz, ami a gazdaság számos más vetületén is követelmény, hogy az újonnan csatlakozott országok komoly erőfeszítéseket kell tegyenek az európai átlaghoz való felzárkózás érdekében. Úgy tűnik, hogy ezen a téren a felzárkózás talán gyorsabb lesz, mint más területeken. Ezt igazolja az a rang-

* Zsigmond Király Főiskola, intézetvezető-helyettes, C.Sc.

sor, amely a tagállamokat a külkereskedelmi forgalom 2000 és 2006 közötti növekedése alapján sorolja be. Eszerint a rangsor első 12 helye közül 11 helyen újonnan csatlakozott országok találhatóak, közülük csak Luxemburg tudott beékelődni. A tagállamok közül a leggyorsabb növekedést az exportban Litvánia, az importban Románia érte el, a forgalom (változatlan áron) mindkét ország esetében több mint 2,5-szeresére emelkedett a hat év alatt. A magyar export a kétszeresére, az import az 1,7-szeresére bővült ugyanezen időszak alatt. (Ezzel a rangsor 8., illetőleg 9. helyén vagyunk.)

Az intenzív külgazdasági tevékenység fontos gazdaságpolitikai vonása egy nyitott, világgazdasági integrációba szervesen beépülni kívánó országnak. A nyitottsággal kapcsolatban azonban szeretnék eloszlatni két közkeletű vélekedést.

Az egyik elméleti jellegű és azt mondja: minél nyitottabb egy gazdaság, annál fejlettebb! Az exportnak a GDP-hez viszonyított aránya, amit általában a nyitottság mérésére használnak, véleményem szerint nem a fejlettség fokmérője. A fejlettség a belső piac méretétől, működésétől is függ. Magyarország nyitott gazdaság, de nemcsak azért mert a versenytársaihoz képest nagy az exportja, hanem azért is, mert alulfejlett a belső piac. Egy ellenkező példa: az új EU tagállamok között Szlovénia a legzártabb, pedig általános fejlettségének magas szintje nem vitatható. A fentieket erősíti egy másik mutató is. A kanadai Fraser Intézet szerint térségünkben a külkereskedelem szabadságát illetően Magyarország áll az élen, Szlovénia pedig sereghajtó. Tehát a külkereskedelem nemzetgazdasági súlya és az ország fejlettségének összefüggése ebben a vetületben sem igazolódik [5].

A másik vélekedés, amely nem teljesen pontos, azt mondja, hogy hazánk nyitottsága rendkívüli mértékű. Ezt azonban az adatok cáfolják.

1. táblázat
Export a GDP százalékában (2006) [4]

Belgium	93%	Hollandia	70%	Magyarország	67%
Szlovákia	76%	Csehország	69%		

Látható, hogy a legmagasabb az arány Belgium esetén, amelyet hozzánk hasonló nagyságrendű országok követnek. Hazánk esetében a kivitel mintegy kétharmadát teszi ki a bruttó hazai terméknek, ami magasabb ugyan az EU átlagánál, de nem nevezhető kiugró mértékűnek.

Szólni kell a külkereskedelmi cserearányok alakulásáról is. 2000 és 2006 között ez a mutató kilenc tagállamban javult, tizennyolc esetében viszont romlott. A legnagyobb mértékben Románia cserearánya vált kedvezőbbé, de Bulgáriában és Csehországban is javultak a külkereskedelmi arányok. Hazánkban a hat év alatt 5,5%-kal romlott a mutató értéke, elsősorban az energiahordozók világpiaci árának növekedése miatt.

KÜLKERESKEDELMÜNK KOCKÁZATI TÉNYEZŐI

1) Viszonylagosan alacsony exportvolumen

Amikor az elmúlt időszakban elégedetten rögzítettük exportunk növekedésének dinamikus tendenciáit, kevesebb figyelem fordult az export volumene felé. Pedig tudomásul kell venni, hogy nemcsak a magyar export „szárguldott” az elmúlt években, hanem környezetünkben a legtöbb ország – nálunk nagyobb volumenű exporttal is – 15-20% éves növekedést ért el. Ez a magyar pozíciókat nem erősítette.

Például a nálunk kevésbé nyitott Ausztria 2007-ben 105 milliárd eurót exportált és az idén meg kívánják haladni a 120 milliárdot. Mennyi is volt a magyar export: 68 milliárd! S ehhez még hozzátehetjük, hogy Ausztria 2007-ben az USA-ba és Kínába 30-30%-kal, Japánba 20%-kal növelte exportját.

2) Erősen koncentrált exportpiac

A magyar export piaci struktúrájának elemzése azt mutatja, hogy kivitelünk meglehetősen stabilan koncentrált. Az Európai Unió évek óta a messze legfontosabb piacunk, s 2007-ben a magyar kivitel 79%-a az EU országokban talált vevőre. Legfontosabb partnereink közül is kiemelkedik Németország:

2. táblázat
Legfontosabb EU-partnerek (2007)¹

	Export		Import	
	Mrd EUR	2007/2006 (%)	Mrd EUR	2007/2006 (%)
Németország	19,4	112	18,5	110
Olaszország	3,8	117	3,1	109
Franciaország	3,2	116	3,0	101
Ausztria	3,1	109	4,1	109
EU-15	40,4	112	38,2	110
EU-12 új	13,3	126	9,7	117
Világ összesen	68,4	116	68,8	112

Mindez persze nem magyar sajátosság (s valahol az Unió létrehozásának lényegéből fakad), hiszen a tagállamok külkereskedelmének átlagosan kétharmada az Unión belüli kereskedelem. Ettől persze az a kockázat, hogy például a németországi recesszió lényegesen visszavetheti exportunkat, nem csökken.

Pozitív fejlemény mindenképpen, hogy az utóbbi években az új tagállamok felé irányuló forgalom az átlagosnál gyorsabban nőtt és biztató jel az Oroszországban és Ukrajnában is növekvő magyar piaci részesedés.

3) Szektorális egyenlőtlenség

A kedvező ipari exporttendenciákkal szemben a kép a mezőgazdaságban már korántsem ilyen kedvező. A mezőgazdaság csökkenő nemzetgazdasági részaránya ellenére egyes régiókban igen fontos, gyakran egyetlen megélhetési forrást jelent. Ugyanakkor, amíg a rendszerváltás előtt az agrárexport az import tízszerese volt, az Unióba való belépéskor már csak kétszerese és ma kb. 1,2-szerese. Az exportkülönbség háttérben elvesztett munkahelyek tízezrei vannak. Szakmai értékelések szerint a jó idei terméskilátások ellenére az agrárexport volumene tovább csökkenhet!

4) A magyar tulajdonú exportbázis gyengesége

Véleményem szerint ez a legkomolyabb kockázati tényező, érdemes tehát ezzel kicsit részletesebben is foglalkozni.

¹ Forrás: KSH.

Nézzük először a tényeket! A magyar gazdaság exportjának háromnegyedét külföldi cégek adják. A részarány az utóbbi években fokozatosan tovább nőtt. A 20 legnagyobb exportőr között csak két cég (a MOL és a Richter) van magyar irányítás alatt. Ez a 20 exportőr a kivitel 47%-át adja! Az általuk foglalkoztatott mintegy 80 000 munkavállaló viszont az összes foglalkoztatott nem egészen 3%-a!

Egy konkrét példa talán jól érzékelteti a helyzet ellentmondásosságát. Ha csupán a külkereskedelmi statisztikákat nézzük, azt látjuk, hogy az utóbbi években Magyarország exportja Szaúd-Arábiába látványosan megsokszorozódott. Ráadásul a kivitel zömét fejlett technológiájú termékek, rádiótelefonok jelentik. Azoknak a mobiltelefonoknak az exportjáról van szó, amelyeket a finn Nokia tatabányai gyárában, zömmel import alkatrészekből szerelnek össze. Tehát lényegében nem Magyarország exportál Szaúd-Arábiába, hanem egy globális nagyvállalat egyik telephelyéről szállít az arab piacra. Ezen termék magyar hozzáadott érték tartalma igen szerény, a teljes árbevétel 10%-a alatt marad. Mindebből következik, hogy az elmúlt évek dinamikus exportbővülésének voltak ugyan pozitív hatásai (például létszámbővítés, keresletnövekedés, K+F bővülés stb.), de ennek mértéke messze elmarad attól, ami egy más tulajdonú struktúrában elérhető lett volna.

Az exportbázis gyengeségének másik tényezője a magyar kis- és középvállalkozások alacsony exportképessége. A kkv-k közül 3-5 ezer a rendszeres exportőr, amely cégek a teljes kivitel mindössze 8-10%-át adják, pedig a foglalkoztatottak mintegy kétharmada kkv-nál dolgozik és az új munkahelyek 80%-át is a kis- és közepes vállalkozások hozzák létre. Emellett van a beszállítások révén keletkező közvetett export, amelynek volumene azonban messze elmarad a kívánatostól.

A tárgyalt kockázati tényező tükrében adható válasz arra a kérdésre is, hogy az elmúlt évek sikeres külkereskedelmi folyamatai miért nem tudták dinamizálni a gazdaság egészét? A válasz talán meglepő, de az előbbiektől tükrében aligha vitatható: mert a magyar külkereskedelem lényegében nem része a magyar gazdaságnak! Olyan zárt rendszer, amely elkülönülten működik a magyar gazdaság többi részétől és alapvetően globális cégcsoportok belső kereskedelmét jelenti.

NÉHÁNY ZÁRÓ GONDOLAT

Csökkenhetők-e, s ha igen milyen módon a fenti kockázatok? A válasz nem egyszerű, pedig valamilyen lépések elkerülhetetlenek. Köztudott, 2010 után több multinacionális cég kedvezménye megszűnik. Ha esetleg közülük csak néhány más régióba helyezi át termelését, a jelenleg is törékeny külkereskedelmi mérlegünk össze-roppanhat. Persze a kormány keze is meg van kötve és érdekérvényesítő képessége minden negatív fejlemény után tovább gyengülhet.

Új alapokra kell tehát helyezni egész exportösztönzési, támogatási rendszerünket, nem riadva vissza a kkv-k pozitív diszkriminációjától sem. (Jó példa erre az ITD Hungary által kezdeményezett ASTRA Export Inkubációs Program). Maximális ki kell használni mindazokat a fejlesztési lehetőségeket, amelyek segíthetik az exportvolumen bővítését és az ágazati aránytalanságok csökkentését. A termelő szférának pedig az eddigieknél nagyobb mértékben kell részesednie az uniós forrásokból és banki finanszírozásból. (De nem olyan módon, mint most, amikor a hangzatos deklarációk ellenére a kkv-k a fejlesztési forrásokból mintegy 3%-ban részesednek!) S végül, de nem utolsó sorban a világgazdasági változások igényeit követve, a felsőoktatásban is lépést kell tartani a kihívásokkal.

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [1] Még mindig pörög a magyar export. Napi Gazdaság, 2008. május 7.
- [2] Trendforduló a magyar külkereskedelemben. Világgazdaság, 2008. szeptember 4.
- [3] A világkereskedelmi folyamatok alakulása 2006-ban. Statisztikai tükör, 2007. július 26. KSH.
- [4] HERZOG TAMÁS: Az Európai Unió külkereskedelmi forgalma. Európai Tükör, 2007. december.
- [5] Külkereskedelem: jeles. Világgazdaság, 2008. szeptember 18.

BALÁZS BOTOS

Controversies in Hungarian Foreign Trade

The paper calls attention to the risks inherent in Hungarian foreign trade. After an overview of Hungary's position in the international division of labour, the paper develops its argument from the proposition that Hungarian export has increased dynamically except for the past few months, and the balance of foreign trade has improved, too.

However, these positive tendencies overshadow the fact that there are serious risks inherent in the structural characteristics of our foreign trade. These risk-inducing characteristics include the relatively low export volume, the highly concentrated export market, sectoral disparity, and finally, the vulnerability of the export base of Hungarian-owned companies. This may be one of the reasons why the positive tendencies of Hungarian foreign trade in the past few years have not been able to give a stronger impetus to the growth of the economy as a whole.