

# **SZAKDOLGOZAT**

**Megyeri Gábor**

**2016**

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM  
KÜLKERESKEDELMI KAR  
NEMZETKÖZI GAZDÁLKODÁS SZAK  
Nappali tagozat  
Külgazdasági vállalkozás szakirány

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

Készítette: Megyeri Gábor

Budapest, 2016.

## TARTALOMJEGYZÉK

---

<b>TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE</b> .....	<b>5</b>
<b>ÁBRÁK JEGYZÉKE</b> .....	<b>5</b>
<b>1. BEVEZETÉS</b> .....	<b>7</b>
<b>2. A MAGYAR A KÜLKERESKEDELEM ÁLTALÁNOS JELLEMZŐINEK BEMUTATÁSA</b> .....	<b>8</b>
2.1. A magyar gazdaság alapvető jellemzői .....	8
2.2. A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői .....	9
2.3. A globális értékláncok szerepe a világkereskedelmi folyamatokban és a magyar külkereskedelemben .....	12
2.3.1. A globális értékláncok jellemzői, hatásai.....	12
2.3.2. Magyarország helye, szerepe a globális értékláncokban .....	15
2.4. A magyar kis- és közepes vállalatok helyzete és nemzetköziesedésük lehetőségei	19
2.4.1. A kis, és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedésének elmélete .....	19
2.4.2. A magyarországi kis- és közepes vállalatok nemzetköziesedésének lehetőségei és akadályai.....	23
<b>3. A KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÉS A „KELETI NYITÁS” SZAKMAI SZEMPONTOK SZERINTI ELEMZÉSE</b> .....	<b>28</b>
3.1. A külgazdasági stratégia általános célkitűzéseinek vizsgálata .....	28
3.1.1. Magyar gazdaság exportteljesítményének növekedése.....	30
3.1.2. Kkv-k exportteljesítményének elősegítése.....	31
3.1.3. Közvetlentőke-befektetések ösztönzése .....	33
3.1.4. Mennyire teljesíthetők a kitűzött célok?.....	37
3.1.5. Összegzés .....	39
3.2. Beszélhetünk-e egyáltalán „keleti nyitásról”?.....	39
3.2.1. Mennyire újdonság ez?.....	40
3.2.2. Keleti vagy globális nyitás, avagy hogyan definiáljuk a keleti piacokat? .....	43
3.3. „Keleti nyitás” súlya a magyar export alakulásában .....	47
3.3.1. Az ázsiai piac .....	48
3.3.2. Oroszország, Ukrajna és Törökország .....	51
3.3.3. Mely piacok lehetnek még elérhetőek a kkv-k számára?.....	53
3.3.4. Összegzés .....	54

<b>4. HOL TARTUNK MOST? .....</b>	<b>55</b>
4.1. Célkitűzések időarányos alakulása .....	55
4.2. Mi várható az elkövetkező években? .....	60
<b>5. KÖVETKEZTETÉSEK, ZÁRÓ GONDOLATOK .....</b>	<b>63</b>
<b>IRODALOMJEGYZÉK.....</b>	<b>65</b>
<b>MELLÉKLETEK.....</b>	<b>69</b>

## TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE

1. táblázat A GDP végső felhasználása Magyarországon  
(%-os megoszlás, forint alapon számolva) ..... 8. oldal
2. táblázat Vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték  
hozzájárulása méretkategóriák szerint  
(2014-as adatok) ..... 24. oldal
3. táblázat Külgazdasági stratégia által meghatározott célkitűzések  
(folyó áras adatok) ..... 29. oldal
4. táblázat A nem rezidensek magyarországi közvetlentőke-befektetései (IFDI)  
(éves áramlás, millió euró) ..... 35. oldal
5. táblázat Az EGK és KGST aránya a magyar exportban 1971-től 1985-ig  
(%-os adatok) ..... 41. oldal
6. táblázat Magyar kivitel éves alakulása országcsoportok szerint  
(%-os adatok, forint alapon számolva) ..... 59. oldal

## ÁBRÁK JEGYZÉKE

1. ábra A magyar kivitel részaránya a GDP-ben  
(%-os mutató) ..... 9. oldal
2. ábra A külkereskedelmi termékforgalom egyenlege  
(millió euró, folyó áron)..... 11. oldal
3. ábra Hazai és külföldi hozzáadott érték alakulása öt kelet-közép európai ország  
esetében, 1995-2011 között  
(%-os mutató, a teljes export arányában)..... 16. oldal
4. ábra Különböző országok globális értékláncokba történő beágyazottság 2011-ben  
(participációs index; %-os mutató)..... 17. oldal
5. ábra Az egyes régiókba irányuló magyar export alakulása  
(előző évhez képest, %-ban, euró alapon) ..... 48. oldal
6. ábra Oroszország, Ukrajna és Törökország részesedése a teljes magyar kivitelben  
(%-os adatok, forint alapon számolva) ..... 52. oldal

7. <i>ábra</i>	Magyar kivitel éves alakulása (millió euró, folyó áron) .....	55. oldal
8. <i>ábra</i>	Magyar kivitel változása az előző évhez képest (%-os adatok, euró alapon) .....	56. oldal
9. <i>ábra</i>	A rezidensek által külföldön befektetett közvetlen tőke állománya (OFDI) (millió euró) .....	57. oldal
10. <i>ábra</i>	A nem rezidensek által Magyarországon befektetett közvetlen tőkeforgalma (IFDI) (millió euró) .....	58. 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 érveléseket, a végkövetkeztetéseket pedig erősen politikai színezetűek. 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 koncentrálva – 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 MAGYAR KÜLKERESKEDELEM ÁLTALÁNOS JELLEMZŐINEK BEMUTATÁSA

### 2.1. A magyar gazdaság alapvető jellemzői

Mindenek előtt fontos tisztázni Magyarország gazdaságának, azon belül is elsődlegesen a külkereskedelmének legfontosabb jellemzőit. Ezáltal képet kaphatunk arról, hogy a magyar gazdaság adottságai milyen mozgásteret biztosítanak, illetve milyen kiindulópontot nyújtanak az aktuális gazdaságpolitika számára.

A dolgozat elején érdemes egy nagyon rövid pillantást vetni a bruttó hazai termék (továbbiakban GDP) makrogazdasági mutató számra, melyből kiolvasható legalapvetőbb következtetést szeretném feltüntetni.

#### A GDP végső felhasználása Magyarországon

(%-os megoszlás, forint alapon számolva)

1. táblázat

	1995	2000	2005	2010	2015
<b>Belföldi felhasználás összesen</b>	<b>100,1</b>	<b>103,7</b>	<b>102,3</b>	<b>94,7</b>	<b>91,4</b>
Végső fogyasztás összesen	76,9	75,3	76,8	73,9	69,4
Bruttó felhalmozás összesen	23,2	28,3	25,5	20,7	22,0
<b>Nettó export</b>	<b>-0,1</b>	<b>-3,7</b>	<b>-2,3</b>	<b>5,3</b>	<b>8,6</b>
Export összesen	39,2	66,8	62,8	82,3	92,1
Import összesen	39,3	70,5	95,1	77,0	83,5
<b>GDP összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Forrás: KSH adatok alapján saját számítás és szerkesztés

A GDP alakulásának keresleti (felhasználási) oldalát tekintve jól látható, hogy a 2000-es évektől kezdve a belföldi felhasználás „kárára” a nettó export (kivitel és behozatal különbözete) egyre nagyobb részt tesz ki a GDP felhasználásából. Míg az export GDP-ben



mért részaránya 1995-ben csak 39 %-ot tett ki, ugyanez az arányszám 2015-ben 92 % volt. Ebből az egyszerű táblázatból, és ebből az egyetlen összevetésből is jól kivehető az a trend, amely abba az irányba mutat, hogy a magyar gazdaság szerkezetében egyre nagyobb szerepet játszik a külkereskedelem. Ez a folyamat az egyre inkább globalizálódó világban - amely értelemszerűen kihatással van a nemzetgazdaságok kereskedelmének alakulására is - nem számíthat különösebb meglepetésnek, ugyanakkor ez az alapvető megállapítás is előrevetíti dolgozatom témaválasztásának az aktualitását és indokoltságát.

Természetesen egy mutatónak (jelen esetben csak az egyik oldalának) a bemutatása még nem biztosít teljes rálátást egy ország gazdaságának jellemzőire. Dolgozatom célkitűzései között azonban nem szerepel a magyar gazdaság jellemzőinek részletes ismertetése, így a következő fejezetben a fókusz a magyar külkereskedelmi folyamatok alakulásának elemzésén van.

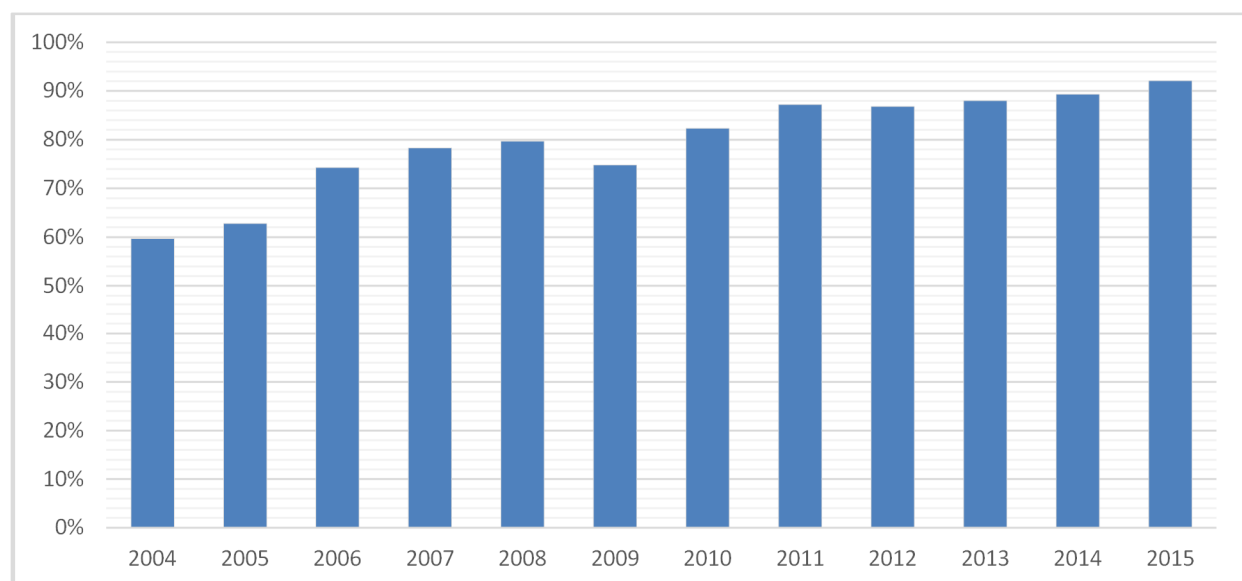
## 2.2. A magyar külkereskedelem legfontosabb jellemzői

Az első és talán legfontosabb jellemzője a magyar külkereskedelemnek a kivitelének GDP-ben mért arányával fejezhető ki. A következő ábrán részletesen is feltüntettem az ország gazdaságának nyitottságát kifejező mutatónak az alakulását az elmúlt bő egy évtizedben. Ez a közismert makrogazdasági mérőszám pedig az export és a GDP viszonyzáma.

### A magyar kivitel részaránya a GDP-ben

(%-os mutató)

1. ábra



Forrás: Eurostat adatok alapján saját szerkesztés

A diagramból is jól kivehető, hogy a magyar gazdaság rendkívül nyitott.<sup>1</sup> 2005 óta a magyar export nyitottsági mutatója folyamatosan 60 % fölött van. 2009-ben ugyan volt egy kisebb visszaesés az előző évhez képest (80-ról 75 %-ra esett vissza az indikátor értéke) –amely nagy valószínűséggel a 2008-as gazdasági válság hatásának köszönhető - de ettől az egy komolyabb visszaesésétől eltekintve a magyar kivitel aránya a GDP-n belül 2004 óta folyamatosan nő. A jelenlegi kormányzati kommunikáció, illetve a gazdaságpolitikai lépések pedig abba az irányba mutatnak, hogy ez a trend a közeljövőben is érvényesülni fog.

Fontos továbbá megemlíteni, hogy a magyar gazdaság méretét tekintve kicsinek nevezhető. Ezt bizonyítja például, hogy 2012-ben GDP termelésben (vásárlóerő-paritáson) az 56. helyen állt a világban 229 ország rangsorában. 1 főre vetítve vásárlóerő-paritáson pedig a 65. helyen.<sup>2</sup> Érdekes lehet továbbá, hogy Magyarország 2014-ben a globális árukivitel 0,6 %-át adta, míg a magyar import részaránya a világimportban 0,5 % volt.<sup>3</sup>

*Ezen adatok tudatában kijelenthető, hogy Magyarország kis, nyitott gazdaság, melyből az a megállapítás is következik, hogy a magyar export teljesítménye alapvetően határozza meg hazánk gazdaságának alakulását.*

A következő mutatószám, ami rengeteg külgazdasági elemzés során előkerül és ezen dolgozat során sem megkerülhető, a külkereskedelmi termékforgalom egyenlege (amely nem azonos a folyó fizetési mérleg egyenlegével), azaz adott nemzetgazdaság kivitelének és behozatalának különbsége.

---

<sup>1</sup> „Ha a nyitottsági mutató 15% alatti, az ország zárt gazdaságú, ha 50% fölötti, akkor nyitott gazdaságú.” (Majoros, 2006, 14. o.)

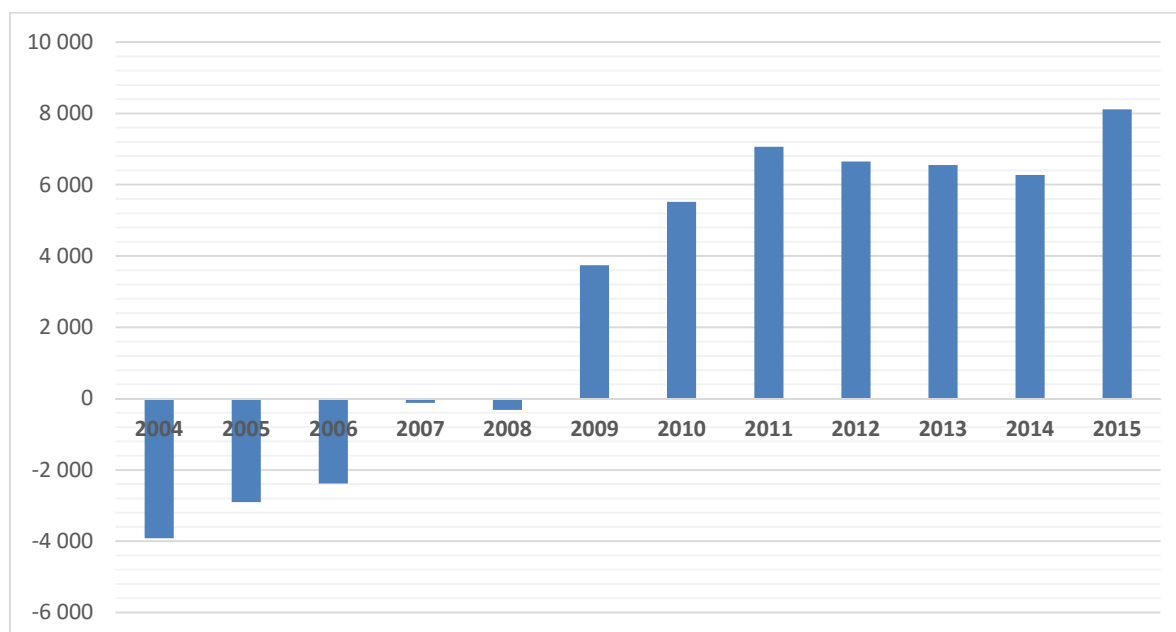
<sup>2</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2013/2014 őszi félévében tartott „Magyarország külgazdasági kapcsolatai” előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem).

<sup>3</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján.

## A külkereskedelmi termékforgalom egyenlege

(millió euró, folyó áron)

2. ábra



Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

Jól látható, hogy 2009 óta folyamatos a külkereskedelmi egyenlegünk aktívuma, amely mértéke kisebb kilengésektől eltekintve 2015-ig bezárólag egyre nőtt. Míg 2004-ben a magyar külkereskedelem 3915 millió eurós passzívummal zárt, addig 2009-re már 3738 millió eurós többletet mutatott fel. Ebben a 2008-as világgazdasági válságnak komoly szerepe lehetett. 2015-ben pedig a vizsgált időszak legmagasabb, 8118 millió euró értékű aktívumot produkáltak a magyarországi exportáló vállalatok.

Ezen alapvető adatok ismertetése utána magától adódik a kérdés: milyen teljesítményt nyújtott az elmúlt időszakban gazdaságunk egyik meghatározó szelete, a külkereskedelem?

A ma irányadó nézet szerint egy export vezérelt gazdaság teljesítményére nézve, a külkereskedelmi egyenleg aktívumának folyamatos növekedése sikeres gazdaságpolitikát jelent. Itt kell megjegyezni, hogy ez a mutató csak egy része a külkereskedelmi folyamatok elemzésének. Ezen fejezetben nem vizsgálom például a magyar kivitel értékének az alakulását (a dolgozat tematikája miatt erről a mutatóról a későbbiekben- 4.1. fejezetben - ejtek csak szót).

Amellett, hogy a dolgozat célkitűzései között nem szerepel a külkereskedelmi folyamatok részletes elemzése, hiba lenne nem folytatni az iménti gondolatmenetet. Ahhoz, hogy az

előbbi kérdés megválaszolható legyen, fel kell tenni a következő kérdést is: vajon a mai globalizálódó világban mennyire ad releváns képet egy nemzetgazdaság külkereskedelemének teljesítményéről annak külkereskedelmi egyenlegének alakulása? A következő fejezetben többek között - ezt a kérdést is feszegetem, a mai világkereskedelmi folyamatok egyik – ha, nem a legfontosabb- jellemzőjének a rövid ismertetésével.

### **2.3. A globális értékláncok szerepe a világkereskedelmi folyamatokban és a magyar külkereskedelemben**

Ebben a fejezetben először a globális értékláncok általános bemutatását, jellemzőinek és a világkereskedelemre gyakorolt hatásainak leírását tűztem ki célul. Ezen rövid ismertetés után pedig szeretném bemutatni, hogy Magyarország külkereskedelmében milyen szerepet játszanak a globális értékláncok.

#### **2.3.1. A globális értékláncok jellemzői, hatásai**

Mint ahogy az előző fejezetben röviden utaltam rá, egy ország külkereskedelmi mérlege nem ad teljes képet az export és import tényleges arányáról. Ennek oka pedig az ún. *globális értékláncok* (*Global Value Chains, GVC*) beépülése a világkereskedelmi folyamatokba.

A GVC magába foglalja a vállalat valamennyi (otthoni és külföldi) tevékenységét a tervtől egészen a végső értékesítésig. Az értékláncok részeit képezik a multinacionális vállalatok, azoknak leányvállalati, beszállítói, illetve alvállalkozói (így a kis-és középvállalatok, továbbiakban kkv-k). A GVC-k integrálódási folyamata régen kezdődött, de mára a globalizáció és ezen keresztül a világkereskedelem egy új szintjét képezik. A technikai és technológiai fejlődés során (itt külön kiemelendő a szállítás, hírközlés, internet, illetve a számítástechnológia dinamikus fejlődése) a termelés jól szétdarabolhatóvá vált, és a különböző termelési fázisok könnyen azokra a helyszínekre telepíthetők, ahol a leggazdaságosabban végezhetőek el.<sup>4</sup>

A termelési folyamatok áttelepítését nevezi a szakirodalom „outsourcing”-nak, amelynek motivációja lehet adómegettakarítás, a helyi felvevőpiachoz történő hozzáférés megkönnyítése, a helyi munkaerő előnyeinek kihasználása, vagy pusztán az az előnyszerzési cél hogy az adott ország olyan természeti / földrajzi adottságokkal rendelkezik, amivel mások nem (Pál, 2016).

---

<sup>4</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2013/2014 tavaszi félévében tartott „Magyarország külgazdasági kapcsolatai” előadás jegyzete, valamint 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem).

A GVC-k terjedésének további támogató tényezői („drivereik”) lehetnek még a kereskedelmi és tőkefolyamatok liberalizációja, valamint a stratégiai tudás megszerzésének motivációja.

Fontos hangsúlyozni, hogy a globális értékláncok nem egyformán érintettek a világkereskedelemben. Ez az állítás pedig egyaránt igaz az egyes ágazatokra, illetve az országokra is. Az ágazati fragmentáció szintje függhet egyrészt a termelés technikai jellemzőitől (a leginkább érintett ágazatokként a jármű-, elektronika-, illetve a gyógyszeripart lehet megnevezni), másrészt a termelési-, és szállítási költségek „trade-off”<sup>5</sup>-jától. Az egyes országok sem egyformán érintettek az értékláncban, akár mint a külföldi inputok felhasználói, akár mint a köztes termékek beszállítói; akár az értékláncban elfoglalt helyük alapján.<sup>6</sup>

Másként megfogalmazva, nem mindegy, hogy az országok milyen mértékben integrálódtak a globális értékláncokba, illetve hogy mekkora arányban járulnak hozzá a lánc végén álló termék értékének létrehozásához. Előbbit az ún. participációs index-szel fejezzük ki, míg utóbbit a szakirodalom az export hozzáadott értéknek a bruttó exportban mért arányszámával vizsgálja.

Először a hozzáadott értékről és annak jelentőségéről beszélnek. A lényege a GVC-k ezen tulajdonságának, hogy egyes termelési szakaszokban eltérő nagyságú hozzáadott érték keletkezik. Ezt az ún. mosolygörbével szokták illusztrálni. „Eszerint az értéklánc kezdeti (üzleti modell- és termékkonceptió, K+F, dizájn) és végső (értékesítés; márkáérték-növelés; a termékhez kapcsolódó és az értékesítést követő szolgáltatások) szakaszához kapcsolódó tevékenységek a teljes hozzáadott értékhez jóval nagyobb arányban járulnak hozzá, illetve a megtermelt összes jövedelemből nagyobb részt hasítanak ki, mint a középső szakaszhoz (termelés és alaptervekenységet támogató szolgáltatások) kapcsolódóak.” (Szalavetz, 2013, 12. o.)

Ugyanezt a jelenséget Czakó (2014) úgy fogalmazza meg, hogy a fogyasztótól távoli (design, márká, termékfejlesztés) és a fogyasztóhoz közeli (marketing disztribúció) fázisok a legnyereségesebbek a termelési szakaszok közül. A közbülső termelés és összeszerelés tevékenységei pedig kevésbé jövedelmezőek, mivel ott a kiélezett nemzetközi verseny lenyomja az árakat és a munkabérekét.

---

<sup>5</sup> trade-off=költségátváltás

<sup>6</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2013/2014 tavaszi félévében tartott „Magyarország külgazdasági kapcsolatai” előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem).

*Azaz a globális értékláncba beágyazódott országok kereskedelemből származó haszna attól függ, hogy a termelési folyamat mely részén kapcsolódnak be.*

Annak a mérésére pedig, hogy egy ország kivitelében mekkora arányt képvisel a hazai, illetve a külföldi hozzáadott-érték tartalom, a következő komponenseket vizsgálják a teljes exporton belül:<sup>7</sup>

- hazai hozzáadott érték, végső fogyasztóhoz exportálva (Domestic VA sent to consumer economy)
- hazai hozzáadott érték, további feldolgozásra exportálva (Domestic VA sent to third economies)
- hazai hozzáadott érték, újra importálva, fogyasztás céljából (Domestic VA re-imported in the economy)
- külföldi hozzáadott érték (Foreign VA content of exports)

Ehhez kapcsolódik szorosan a fentebb említett másik mutató az ún. participációs index, mely azt hivatott mérni, hogy egy adott nemzetgazdaság mennyire ágyazódott be a globális értéklánc hálózataiba. A participációs index képlete a következőképpen néz ki: a felhasznált külföldi input+a hazai termelésű input a harmadik országokba irányuló exportban/ bruttó export.

Másképpen kifejezve a mutatószám két komponensre osztható fel. Ezek pedig az ún. „backward-participáció”, illetve „forward-participáció”. A „forward-participáció” tartalma az előbb említett, „hazai hozzáadott érték, további feldolgozásra exportálva”, azaz gyakorlatilag az exportálásra kerülő köztes termékek. A „backward-participáció” pedig a „külföldi hozzáadott érték”, magyarul az export importtartalma.<sup>8</sup>

*Ezekhez a mutatókhoz kapcsolódóan két elméleti megjegyzést is fontos megtenni. Az egyik, hogy a köztes termékek hatalmas forgalma, és az országonként eltérő hozzáadott-érték tartalom miatt, a bruttó értéken, illetve a hozzáadott-érték alapján számba vett külkereskedelem teljesítmény számos ország esetében jelentősen eltéréseket mutat. Ebből a megállapításból pedig az is következik, hogy előző fejezetben röviden bemutatott*

---

<sup>7</sup> Pál (2016) valamint [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/HU\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/HU_e.pdf) alapján

<sup>8</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2013/2014 tavaszi félévében tartott „Magyarország külgazdasági kapcsolatai” előadás jegyzete, valamint 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem).

*külkereskedelmi egyenleg sem feltétlenül mutatja meg az adott ország tényleges külkereskedelmi teljesítményét, hiszen az exporttöbblet származhat akár nagy volumenű köztes termék értékesítéséből, melynek hozzáadott érték-tartalma nem biztos, hogy az értékesítési lánc magas hasznot hozó szakaszának tevékenységéből származik. A másik fontos megállapítás, hogy gyakorlatilag alig van jelentősége a bilaterális külkereskedelmi kapcsolatok elemzésének, hiszen ma már nem független országok kereskedelméről van szó, hanem vállalathálózaton belüli kereskedelemről. A hagyományos külkereskedelmi adatok tehát félrevezetőek, így a jövőben célszerű lenne a hozzáadott-érték kereskedelem mérésekből származó adatok használatának előnyben részesítése a klasszikus külkereskedelmi adatokkal szemben. Ez a típusú módszertan alkalmazása (mérési nehézsége miatt is) azonban jelenleg nem bevett a közgazdasági elemzések során. Az OECD és WTO által használt ún. TiVA (Trade in Value Added, magyarul hozzáadott érték kereskedelem) adatbázisban is csak 2011-ig találhatóak meg az adatok, a 2012-es frissítés pedig 2017 végére várható.<sup>9</sup>*

### **2.3.2. Magyarország helye, szerepe a globális értékláncokban**

Ezek után érdemes megnézni, hogy Magyarország mennyire integrálódott a globális értékláncokba, illetve milyen mértékűt képvisel a hazai hozzáadott érték-tartalom a teljes exporton belül.

Az előző fejezet logikáját követve először a hozzáadott érték-tartalom mutatóit vizsgálom. Pál (2016) cikke - felhasználva a WTO legfrissebb adatait - részletes elemzést közöl a magyar gazdaság szerepéről a globális értékláncokban, illetve összehasonlítást is végez négy kelet-közép európai ország ugyanaz mutatóinak vizsgálatával. Véleményem szerint fontos az összehasonlítás megtétele, ugyanis így pontosabb képet kaphatunk Magyarország beágyazottságáról a globális értékláncokba, hiszen a másik négy közép-kelet európai ország is- többé-kevésbé- hasonló gazdasági adottságokkal rendelkezik. Az első összehasonlító táblázaton Magyarország és régiós versenytársaink hazai és külföldi hozzáadott érték tartalmának komponensei láthatóak.

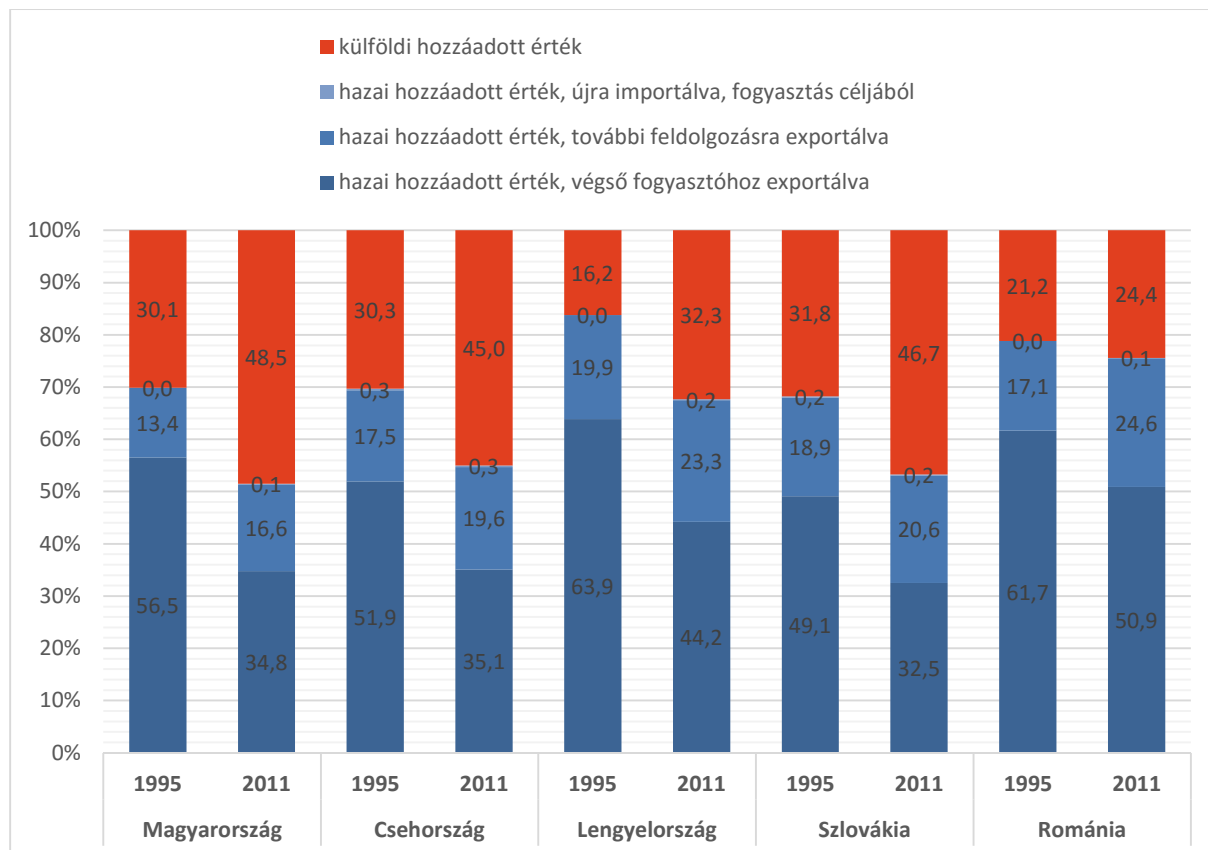
---

<sup>9</sup> Dr. Antalóczy Katalin 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem).

## Hazai és külföldi hozzáadott érték alakulása öt kelet-közép európai ország esetében, 1995-2011 között

(%-os mutató, a teljes export arányában)

3. ábra



Forrás: Pál (2016) alapján saját szerkesztés

Jól láthatóan mind az öt ország esetében jelentősen csökkent a hazai hozzáadott érték a teljes exporton belül. Az eltérések mértéke között viszont jelentős eltérések tapasztalhatóak. Míg Magyarország esetében 18,4 százalékponttal esett vissza a hazai hozzáadott-érték tartalom, addig ugyanez az adat Románia esetében 3,2 százalékpont, amellyel messze a legkisebb visszaesést produkálta a vizsgált országok közül. Kiemelendő továbbá Lengyelország, melynek exportjában a külföldi hozzáadott érték nem sokkal haladja meg a 30 %-ot.

A hazai hozzáadott értéket további komponensekre bontva, jól kivehető, hogy annak szerkezete is jelentős átalakuláson ment keresztül, mindegyik vizsgált ország esetében. A végső fogyasztásra szánt kivitel értéke drasztikusan csökkent az elmúlt bő egy évtized során, míg a további feldolgozásra kerülő, köztes termékek aránya ezzel arányosan nőtt (az újra importált hazai érték aránya gyakorlatilag konstans). Itt szintén Románia esetében csökkent legkisebb mértékben (10,8 százalékponttal) a végső fogyasztásra szánt export aránya, míg



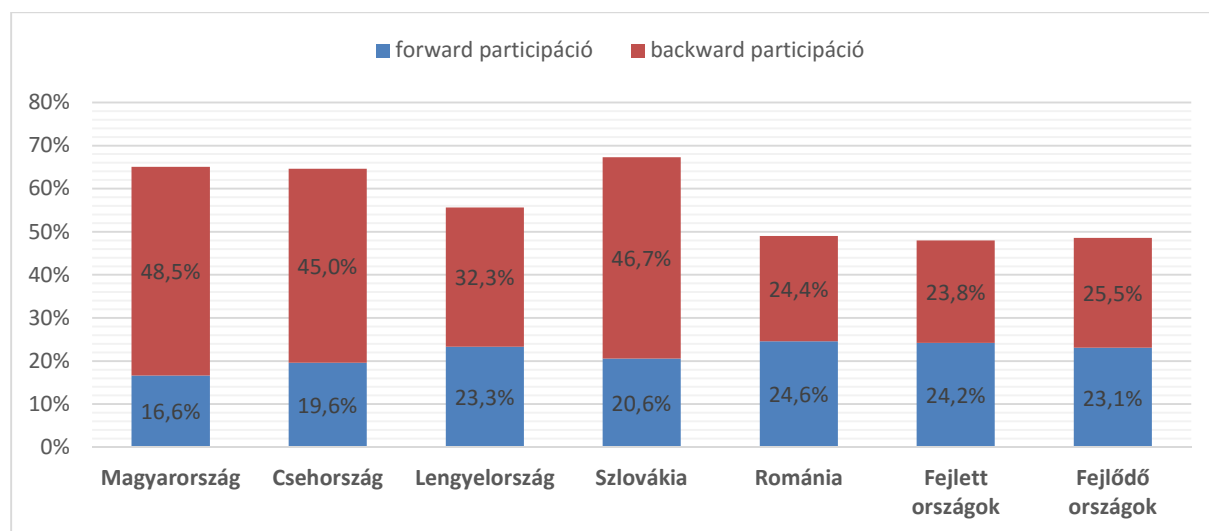
Magyarország esetében ez a szám a legmagasabb (21,7 százalékpontos csökkenés). Lengyelország esetében ugyanez szám közel 20 százalékpont, míg Csehország és Szlovákia exportjában a végső felhasználásra szánt kivitel aránya közel 17 százalékponttal esett vissza.

Magyarország esetében érdemes kiemelni továbbá, hogy a három húzó ágazata az exportunknak is jelentős mértékben integrálódott a globális értékláncokba. 2011-ben a számítástechnikai és elektronikai kivitelünk értékének közel háromnegyede (74%) külföldi hozzáadott értéket tartalmaz. Az autóiparban ugyanez az arány 61 %, míg a gépgyártás külföldi hozzáadott-értéke tartalma 46 %.<sup>10</sup>

Ezek után érdemes megnézni a GVC-kbe való beágyazottság mérésére szolgáló participációs indexet, melynek mutatószámai már a 3. ábrából kiolvashatóak, de a könnyebb átláthatóság érdekében, külön diagramon jeleníttem meg.

**Különböző országok globális értékláncokba történő beágyazottság 2011-ben**  
(participációs index; %-os mutató)

**4. ábra**



Forrás: Pál (2016) és Dr. Antalóczy Katalin 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján saját szerkesztés

Jól látható, hogy Magyarország beágyazottsága a GVC-kbe hasonló arányt képvisel, mint Csehország és Szlovákia esetében, míg Lengyelország és Románia esetében kisebb beágyazottságról beszélhetünk. A hozzáadott-érték tartalom szerkezetét tekintve láthatjuk, hogy a vizsgált közép-kelet európai országok közül Magyarországon a legkisebb a hazai

<sup>10</sup> Ezen arányszámok az iparági (és nem a teljes) export arányában értendők.

hozzáadott érték, azaz a forward-participáció. Érdekes lehet továbbá, hogy a fejlődő és fejlett országok esetén is magasabb az forward-participáció (átlagos) aránya, mint Magyarország esetében. Itt kell megjegyezni, hogy Magyarország 2009-ben a 8. helyet foglalta el az OECD tagországok között a participációs index szerinti rangsorban (Antalóczy - Sass, 2014). Ha figyelembe vesszük továbbá, hogy a 2009-es rangsor szerint Magyarországnál még előrébb szerepelt Szlovákia és Csehország is, akkor láthatjuk, hogy a magyar gazdaság egyre mélyebben ágyazódik be a globális értékláncok folyamataiba.

Éppen ezért elkerülhetetlen a gazdaságpolitikának a szükségszerű igazodása az egyre erősödő világkereskedelmi változásokhoz. Erre hívta fel a figyelmet Czákó Erzsébet is az egyik írásában.

„Megváltozott a gazdaságpolitika szerepe. A túlzott protekcionizmus sok kárt okozhat, hiszen az importkorlátozás az exportot is korlátozza. Az állami beavatkozásnak a piaci kudarcokra kell koncentrálnia. Az árumozgásokhoz kapcsolódó terhek többszörösen halmozódnak, ha a különböző munkafázisok többször átlélik a határt. Bár ezek a bruttó forgalomra vetülnek, de valójában a hazai hozzáadott értéket terhelik. E terhek csökkentése minden egyes magyar vállalkozó globális értéklánchoz való csatlakozási esélyét növelik. Az értékláncon belül lévők stabilabb piacot, valamint fejlesztési és növekedési előnyt élveznek.” (Czákó, 2014)

Végezetül szeretném kihangsúlyozni, hogy a dolgozat további részeiben bár fogok hivatkozni a globális értékláncok jelentőségére, kutatómunkám módszertana szerint a klasszikus bruttó export mutatókat használom, lévén, hogy a magyar statisztikák nem használják a hozzáadott érték mutatókat (feltehetően bonyolult mérhetősége miatt) és a nemzetközi adatbázisok is - mint ahogy korábban jeleztem- erős kését mutatnak a TiVa adatok közzétételében. Ráadásul a következő fejezetben vizsgálandó Külgazdasági stratégia szakmai vitáit módszertanában még említés szintjén sem merül fel a hozzáadott érték mutatók használatának fontossága, így az összehasonlíthatóság miatt a dolgozat további részeiben csak hagyományos külkereskedelmi adatokkal foglalkozom.

## **2.4. A magyar kis- és közepes vállalatok helyzete és nemzetköziesedésük lehetőségei**

Ebben a fejezetben megvizsgálom először a vállalatok nemzetköziesedésének elméleteit, majd megnézem a magyarországi kkv-k jelenlegi helyzetét, nemzetköziesedésük lehetőségeit, valamint azokat az akadályokat, amelyek nehezítik a külföldre történő értékesítést. Ezt a témakört azért is tartom fontosnak kiemelni, hiszen mint később láthatjuk a „keleti nyitás” politikájában nagy szerepet kap a magyar kkv-k exporton belüli részarányának a növelése. Ahhoz azonban, hogy a „keleti nyitást” ebből a szemszögből is megtudjam vizsgálni, szükséges a legalapvetőbb nemzetköziesedési elméletek rövid áttekintése.

### **2.4.1. A kis, és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedésének elmélete**

A vállalati nemzetköziesedés fogalmára nem létezik egy általános érvényű, széles körben elfogadott definíció, mint ahogy arra Mikesy (2013) is rámutat. A szerző szerint a legáltalánosabb megfogalmazások a következők:

„... nemzetköziesedés az a folyamat, amelynek során a vállalatok figyelmüket a nemzetközi tranzakcióknak a vállalat jövőjét érintő közvetlen és közvetett hatására fordítják, és tranzakciókat kötnek és folytatnak más országok vállalataival.” (Mikesy, 2013, 3. o.)

„A témával foglalkozó szakirodalomban leggyakrabban említett definíció Welch és Luostarinen [1988] meghatározó írásából ered. A szerzőpáros a nemzetközi tevékenységbe való fokozatosan erősödő részvételnél írja le a vállalati nemzetköziesedés jelenségét, amely megvalósulhat kifelé (outward) és befelé (inward) egyaránt. Míg előbbi tartalma kézenfekvő (export, külföldi tőkebefektetés stb.), utóbbi a termék- és technológiaiimportra, illetve a licenszvásárlásra utal, amely a későbbiekben – a megszerzett tapasztalat és tudás révén – a kifelé irányuló nemzetköziesedést is segítheti, ösztönözheti. Welch és Luostarinen [1988] nem egy folyamatosan erősödő és mélyülő nemzetköziesedési folyamatot írnak le, véleményük szerint bizonyos üzleti helyzetekben, vagy akár stratégiai megfontolásokból a vállalatok vissza is foghatják, sőt akár meg is szüntethetik nemzetközi tevékenységüket (deinternationalization).” (Mikesy, 2013, 3. o.)

A következőkben kifejezetten a kkv-k nemzetköziesedésével kapcsolatos elméleteket ismertetem, lévén dolgozatom szempontjából elsődlegesen azok relevánsak.

A kis-és közepes vállalatok nemzetköziesedési folyamatait leíró elméleteknek többféle csoportosítása is létezik. Antalóczy és Sass (2011) alapvetően három csoportot különböztet meg: *1. szakaszos (és ehhez kapcsolódó hálózatos) modellek; 2. közgazdaságtani*

*megközelítésű modellek; 3. „született globálisok”/ „új nemzetközi vállalatok” elmélete (amely az előző kettő kritikájaként jelentkezett).*

Mikesy (2013) ugyanakkor négy csoportkategóriát ad meg, amelyekbe a nemzetköziesedéssel foglalkozó modellek besorolhatóak. Dolgozatomban én eszerinti kategorizálási módot követem és fejtem ki röviden a nemzetköziesedési modelleket. Ez alapján a csoportok a következők:

*1. Életciklus- vagy fázismodellek:<sup>11</sup>*

Az ún. fázismodellek lényege, hogy a vállalatok egy tanulási folyamat eredményeként lépnek a nemzetköziesedés útjára (és haladnak végig a nemzetköziesedés egyes szakaszain). Minél több tapasztalatra tesznek szert a külföldi piacokon való kereskedés során, annál nagyobb kockázatot vállalnak, és ezzel egyenes arányosságban egyre több erőforrást csoportosítanak át a külföldi tevékenységeikre.

Ezen modellek során az első lépést általában az exporttevékenység megkezdése jelenti. Mikesy ugyanakkor arra is felhívja a figyelmet, hogy ha tágabban értelmezzük a nemzetköziesedés folyamatát, akkor a belföldi piacon nemzetközi vállalatokkal kialakított beszállítói kapcsolatok (ezt nevezzük közvetett exportnak) jelenthetik az első lépcsőfokot és nem pedig a közvetlen export. Itt visszautalnék a 2.3.2-es fejezetre, ahol bebizonyítottam, hogy Magyarország rendkívül mélyen ágyazódott be a globális értékláncokba. A közvetett exportnak tehát egy olyan ország esetében, mint Magyarország rendkívül fontos szerepe van, hiszen a beszállítói kapcsolatok egyben fontos nemzetközi tapasztalatszerzést jelentenek. Itt Mikesy példaként említi a munkamódszerek megtanulását, előírások, tanúsítványok, szabványok megismerését (én megemlíteném ezek mellett a kapcsolati tőke jelentőségét is, de ha szigorúan vesszük ezt a kategorizálási módszertant, akkor az ilyen jellegű nemzetköziesedés az üzleti hálózatok modelljéhez kapcsolódik).

A fázismodellek közül a legismertebb az ún. Uppsala - modellből kifejlődött *fejlesztési szakaszok elmélete*, amely a tanulási folyamatra helyezi a hangsúlyt. Az elmélet lényege, hogy a vállalatok nemzetköziesedését hátráltató piacspezifikus tudás hiánya tapasztalat útján megszerezhető. Az elmélet szerint fontos szerepe van az ún. „pszichológiai távolságnak”, amely az üzleti megfontolások mellett fontos szerepet játszik a vállalat által megcélzandó piac vagy piacok kiválasztásánál. Ennek lényege, hogy a vállalatok először a hozzájuk közelebb

---

<sup>11</sup> Az életciklus- vagy fázismodellekre a magyar szakirodalomban a „szakaszos nemzetköziesedés” elnevezést is használják (lásd példaként: Antalóczy–Sass, 2011).

álló piacokon jelennek meg. A „pszichológiai távolság” nem földrajzi távolságra vonatkozik, hanem az üzleti kulturális, jogi, intézményi, illetve a politikai berendezkedésből származó különbségekre. A fejlődési szakaszok elmélete ugyanakkor nem tud magyarázatot adni az ún. hiperhaladásra<sup>12</sup> és a „született globális” („born global”) jelenségre sem (Mikesy, 2013, valamint Szerb et al., 2014).

## 2. „Born global” vagy nemzetközi vállalkozások elmélete

A „született globális” vállalatok legfőbb jellemzője, hogy egyszerre kezdik hazai és nemzetközi aktivitásukat - vagyis teljesen ellentmondanak a fázismodellek alapvető tézisének. Ezen vállalatok jellemzően proaktív nemzetközi üzleti stratégiával rendelkeznek és ellenétben a fázismodell szerinti vállalkozásokkal- melyek alapvető célja a túlélés- motivációjuk és hajtóerejük elsődlegesen a növekedés. Fontos kiemelni, hogy a nemzetközi új vállalatok jogi értelemben vett alapítása nem feltétlenül felel meg a vállalat „valódi” alapításának, hiszen a vállalkozók, tulajdonosok rendszerint jelentős iparági múlttra tekintenek vissza, így kompetenciái rendelkezésre állnak a nemzetköziesedéshez. A „born global” típusú vállalatok elsősorban tudásintenzív, high-tech iparágakban - mint például a telekommunikáció vagy számítástechnika- tevékenykednek, ahol a termék vagy szolgáltatás előállítás nem kötődik szorosan egy adott földrajzi területhez, és így a globális szintű optimalizáció valamennyi üzleti döntésben (a termeléstől egészen a támogató folyamatokig) érvényesülhet (Mikesy, 2013).

## 3. Nemzetközi üzleti hálózatok modellje

Ezen modell kiindulópontja, hogy a vállalatok formális, üzleti (például versenytársak, beszállítók) és informális, személyes (például: rokonok, barátok) kapcsolati hálójukat használják fel a külföldi piacra jutáshoz. Eszerint azon vállalatok tudnak érvényesülni a külpiacokon, amelyek a hálózatokon keresztül külföldi vállalkozásokkal is kapcsolatban állnak. Így egy vállalat a hálózaton felhasználva léphet a külföldi piacra, anélkül, hogy bármilyen erőforrást felhasználna például egy telephely létesítésére. Az ilyen típusú relációk inkább függenek a vállalkozók személyes tulajdonságaitól és kapcsolati tőkétől, mint a vállalat által birtokolt fizikai erőforrásoktól. Fontos kiemelni, hogy ezen a modell szerint a hálózati partner bárhol lehet a világon, így a vállalat nem feltétlenül a szomszédos országokban próbál először külpiacra lépni (Mikesy, 2013, valamint Szerb et al., 2014).

---

<sup>12</sup> Hiperhaladásról beszélünk, ha a vállalkozások a nemzetköziesedési folyamat egyes szakaszait kihagyják, átugorják.

#### 4. Holisztikus megközelítésű elméletek

A holisztikus megközelítés a kkv-szektor sokszínűségéből, és az ebből fakadóan eltérő motivációkból, lehetőségekből, vállalkozói attitűdökből ered. Ez egy eklektikus modell, amely gyakorlatilag ötvözi a (neo)klasszikus, fázis- és életciklus-, nemzetközi új vállalatok, illetve a hálózati modellek elemeit valamint kombinálják és továbbfejlesztik azokat. A vállalatok nemzetköziesedésével foglalkozó esettanulmányok is igazolják, hogy a vállalkozások a gyakorlatban a vállalaton belül, üzletáganként eltérő stratégiát alkalmazva léphetnek ki a külpiaconra, mivel ez a nemzetközi forma együttes alkalmazása jobban szolgálhatja az érdekeiket, mint a fokozatos nemzetköziesedés (bizonyos esetekben betartják a fokozatosság elvét, máskor átugranak néhány fokozatot) (Mikesy, 2013).

Érdekes még kitérni az empiriákból származó következtetésekre, azaz a gyakorlat oldaláról is megközelíteni a nemzetköziesedésre ható vállalaton belüli és kívüli tényezőket. A következő megállapítások természetesen nem teljes körűek, mindösszesen azzal a céllal kerülnek felsorolásra, hogy az olvasó számára is egyértelmű legyen, hogy a kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedését befolyásoló tényezők rendkívül komplexek. A szerzők szerint (Szerb et al., 2014) ráadásul ezeknek a tényezőknek vizsgálatai számos egymásnak részben ellentmondó következtetésre jutottak. Ezek a megfigyelések a teljesség igénye nélkül a következők. A kis-és középvállalatoknál a döntéshozatal az esetek döntő részében a tulajdonos/ menedzser kezében összpontosul. A tulajdonos demográfiai jellemzői (életkor, nem, iskolázottság) mellett a személyes jellemzők, az általa birtokolt humán tőke minősége, a vállalkozói képességek is szerepet játszanak a nemzetköziesedés sikerességét tekintve, ugyanakkor a hatása az egyes tényezőknek nem egyértelmű. Az is kiderült, hogy a high-tech és infokommunikációs iparágakban rendkívül nagy jelentőséggel bír a humán erőforrás által birtokolt tudás színvonala. Ezenkívül a külpiacon való érvényesüléshez elengedhetetlen az innovációra való képesség és hajlandóság.

Itt érdemes kiemelni Antalóczy és Sass (2011) gondolatait, amely alapján az innováció és a nemzetköziesedés egymást erősítik, oda-vissza hatnak a másikra, ezzel egyfajta „angyali kört” létrehozva. A nemzetköziesedéssel együtt nőnek a K+F kiadások, és a K+F kiadások együtt nőnek a nemzetköziesedéssel, habár utóbbi valamivel kisebb mértékben. A nemzetköziesedés az innovációs tevékenységre gyakorolt hatása ráadásul közvetett módon növeli a versenyt, a vásárlói igényeket, illetve a nemzetközi tapasztalatból adódó tanulási igényt és képességeket.

Visszatérve Szerb et al., (2014) megállapításaihoz, a szerzők kiemelik, hogy az előregondolkodó, proaktív stratégia mellett a külpiacra lépő vállalatoknak szükséges az adminisztratív rutinjukat is fejleszteni. További megállapításuk a kutatóknak, hogy a nemzetköziesedő cégeknek legalább részben más típusú marketing módszereket kell használniuk, mint a kizárólagosan belföldi piacon kereskedő vállalatoknak. Az értékesítés és a kapcsolattartás alternatív formái lehetnek az internet, az online megjelenés, illetve az infokommunikációs eszközök használata is. Ezen tényezők jelentősen erősítik a nemzetköziesedés képességét. A kutatók azt is kihangsúlyozzák, hogy az imént felsorolt tényezők megléte együttesen szükséges ahhoz, hogy a vállalatok a külpiacra is érvényesülni tudjanak.

Végezetül azt is megállapítják a szerzők, hogy a vállalati belső kutatások alapján nem állapítható meg egyértelműen, hogy a fejlődési szakaszok vagy a hálózati elméletek állításai bírnak nagyobb relevanciával.

#### **2.4.2. A magyarországi kis- és közepes vállalatok nemzetköziesedésének lehetőségei és akadályai**

Ebben a fejezetben kifejezetten a magyar kkv-k nemzetköziesedési lehetőségeit mutatom be röviden. Először is érdemes megnézni, hogy a kkv-k milyen súlyt képviselnek a magyar gazdaságon belül. Itt hangsúlyoznom kell, hogy a dolgozat terjedelmi behatároltsága miatt és annak érdekében, hogy a kutatómunkám elején kitűzött céloktól ne térjek el, ezt a témakört csak felületesen vizsgálom.

A magyar kkv-k számára vonatkozó adatok eltérőek, attól függően, hogy melyik adatbázist vizsgáljuk.<sup>13</sup> Én a következőkben az Európai Bizottság által készített éves kkv-jelentését, valamint az ahhoz kötődően éveként megjelenő SBA („Small Business Act”, magyarul „európai kisvállalkozói intézkedéscsomag”) tájékoztató módszertanát tekintem irányadónak. Ennek értelmében kkv-nak számít minden, 250 főnél kevesebbet foglalkoztató működő vállalkozás. A legfeljebb 10 főt foglalkoztató cégek a mikrovállalkozások, a 49 főt foglalkoztatóak a kisvállalkozások, az 50-249 fővel működő vállalatok pedig a középvállalkozások.

---

<sup>13</sup> A kkv-k módszertani besorolása nem egységes. Létezik, olyan módszertan, ahol csak az alkalmazottak számát veszik figyelembe, ugyanakkor más módszertanok a vállalkozás mérlegfőösszegét, nettó árbevételét és a tulajdonosi összetételt is vizsgálják.

A dolgozatomban megírásakor elérhető legfrissebb SBA tájékoztató (European Commission, 2015)<sup>14</sup> alapján a kkv-szektor alapvető súlya a magyar gazdaságban a következőképpen néz ki.

**Vállalkozások száma, alkalmazotti létszáma és bruttó hozzáadott érték hozzájárulása  
méretkategóriák szerint  
(2014-as adatok)\***

**2. táblázat**

	Vállalkozások száma			Alkalmazottak száma			Hozzáadott érték		
	Magyarország		EU-28	Magyarország		EU-28	Magyarország		EU-28
	db	%	%	db	%	%	milliárd euró	%	%
<b>Mikrovállalkozások</b>	478.021	94,2	92,7	847.980	34,6	29,2	9	18,7	21,1
<b>Kisvállalkozások</b>	24.617	4,9	6,1	461.790	18,8	20,4	8	16,1	18,2
<b>Középvállalkozások</b>	4.039	0,8	1,0	400.148	16,3	17,3	9	18,8	18,5
<b>Kkv-k</b>	506.677	99,8	99,8	1.709.918	68,8	66,9	26	53,6	57,8
<b>Nagyvállalkozások</b>	867	0,2	0,2	741.405	30,2	33,1	23	46,4	42,2
<b>Összesen</b>	<b>507.544</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2.451.323</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>49</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* becsült értékek (Eurostat adatbázis alapján) a 2008-2012 időszakra vonatkozó adatok alapján számolva; az adatok az „üzletgazdaságra” vonatkoznak, amelybe beletartozik az ipar, az építőipar, a kereskedelem és szolgáltatások, de nem tartoznak bele a mezőgazdaságban, az erdőgazdálkodásban és a halászatban, valamint az elsősorban nem piaci szolgáltatási ágazatokban, mint például az oktatás és az egészségügy területén működő vállalkozások

Forrás: European Commission (2015) alapján saját szerkesztés

A magyar kkv-k aránya az összes működő vállalkozáson belül 99,8%, amely igen magas, ugyanakkor megfelel az Európai Unió 28 tagországának az átlagának. Ami a foglalkoztatást illeti, a kkv-k itt is hangsúlyos szerepet töltenek be, hiszen majdnem 69%-át teszik ki az

<sup>14</sup> Letölthető: [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index\\_en.htm#sba-fact-sheets](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#sba-fact-sheets) (letöltve: 2016.április.22.)



összes munkavállalónak. Ez az adat nagyságrendileg szintén megegyezik az Európai Unió átlagával. Lényeges továbbá, hogy a magyar kkv-k a hozzáadott érték 53,6%-át állították elő. Ez azonban több mint 4%-al elmarad az EU-28 átlagától. Az tehát jól látható, hogy a magyar kkv-k nagyon fontos szerepet töltenek be a magyar gazdaságban. Itt annyit szeretnék még kiemelni, hogy mind az alkalmazottak számát, mind pedig a hozzáadott értéket tekintve 2013-ról 2014-re csökkent a kkv-k súlya. 2013-ban a magyar kkv-k még az üzletgazdaságban dolgozók 70,8%-át adták, illetve 53,9%-át állították elő a hozzáadott értéknek (European Commission, 2014).<sup>15</sup>

Ami pedig a magyar kkv-k nemzetköziesedését illeti, az SBA jelentés erre vonatkozóan is közöl adatokat. Az európai kisvállalkozói intézkedéscsomag alapján összeállított - évről évre kiadott - jelentések 10 indikátor elemzésével mutatják be, hogy az adott tagországoknak mely célok mentén sikerült előrelépést tenniük a kkv-szektor erősítése érdekében. Itt kell megjegyezni, hogy ezen célok és indikátorok részletesebb bemutatására ezen dolgozat keretében nem térek ki részletesen.

A legfrissebb jelentés (European Commission, 2015) szerint Magyarország a vizsgált 10 területből hatban elmarad az uniós átlagtól. Név szerint ezek a következők: vállalkozói szellem (entrepreneurship); második esély (second chance); hatékony közigazgatás (responsive administration); készségek és innováció (skills & innovation), környezet (environment); nemzetköziesedés (internationalisation). Az állami támogatás és közbeszerzés (state aid & public procurement), valamint a finanszírozási forrásokhoz való hozzájutás (access to finance) esetében viszont az Európai Unió átlag felett teljesítünk.

Külön felhívnám a figyelmet arra a tényre, hogy a nemzetköziesedésben történő lemaradás mellett a jelentés szerint a magyar kkv-k az innováció területén is jelentős elmaradást mutatnak évről-évre. Ezt azért is tartom fontosnak kiemelni, mert ahogy az előző fejezetben is jeleztem, az innováció és a nemzetköziesedés egymással nagymértékben összefügg a kis-és középvállalatok esetében is. A jelentés szerint a magyar kkv-k a következő teljesítménymutatókat vizsgálva, mind rosszabb eredményt produkáltak az uniós átlagnál: termék- vagy új eljárási innovációt bevezető kkv-k százaléka; marketing-vagy szervezeti innovációt bevezető kkv-k százaléka; belső innovációt bevezető kkv-k százaléka; más kkv-kal együttműködő innovatív kkv-k százaléka; a piacon vagy a cégen belül innovatív

---

<sup>15</sup> Letölthető: [http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index\\_en.htm#sba-fact-sheets](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#sba-fact-sheets) (letöltve: 2016. április 22.)

termékek értékesítése (az árbevétel százalékában); online beszerzést végző kkv-k százaléka; online értékesítést végző kkv-k százaléka; a saját munkavállalóknak képzést biztosító összes vállalkozás százaléka. Egyedül az e-kereskedelemből származó árbevétel esetén teljesítettünk jobban a 28 tagország átlagánál. Ezen tényezők, illetve a többi elmaradást jelző indikátor esetében tehát mindenképp javulásra lesz szükség, ha a magyar gazdaságpolitika szeretné kkv-k nemzetköziesedését elősegíteni.

Az tehát jól látható, hogy bár a magyar kkv-k súlya nagy a magyar gazdaságon belül, a külpiacra lépés tekintetében nagy lemaradásokat mutat a többi uniós országokhoz képest. Adódik a kérdés, hogy melyek azok az akadályok, amelyek gátolják a magyar kkv-kat a külföldi piacra lépésben, illetve milyen lehetőségei vannak a kkv-knak az előrelépésben? A következőkben röviden szeretnék ismertetni néhány empirikus kutatás alapján megállapított tényt a magyar kkv-k nemzetköziesedésére vonatkozóan. Ezután pedig saját konzekvenciát próbálok levonni ezeket a tényeket, illetve az előző fejezetben ismertetett elméleteket figyelembe véve.

Mikesy (2013) cikke egy 2012-es kutatás eredményeit részletezi, ahol a külföldi értékesítést akadályozó, illetve nehezítő körülményeket vizsgálták feldolgozóipari vállalatok körében a Magyar Fejlesztési Bank Zrt. kutatói. A felmérésben szereplő feldolgozóipari kkv-k legnagyobb arányban (32,2%) az előállított termék exportképességével kapcsolatos problémákat jelölték meg (azon belül pedig a túl magas szállítási költségeket) akadályozó tényezőként. Emellett a vállalatok több mint egyötöde említette a finanszírozási nehézségeket (23,8%), a hiányos külpiaci ismereteket (21%), valamint a nyelvi tudás hiányát (20,3%), mint olyan tényezőket, amelyek akadályozzák őket a külpiacra lépésben. A kapacitáskorlátokat a kkv-k 18,2%-a jelölte meg problémaként, míg a nem megfelelő humán erőforrás a kkv-k 11,2%-ának jelent akadályt. Érdekeség, hogy az exportlehetőségekről szóló minőségi tájékoztatás hiányát jelölték meg a legalacsonyabb arányban (9,8%).

Szerb et al., (2014) vizsgálata 799 kkv-t foglalt magába. A kutatási eredményeik közé tartozik, hogy a kisvállalatok számára a földrajzi távolság rendkívül erős hátráltató tényezőnek bizonyult (lásd részletesebben jelen dolgozat 3.3.3.-as fejezetében). Emellett a mintában szereplő cégek az exportpiacon történő megjelenés legfontosabb akadályaként a kapcsolati tőke és a külföldi képviselők hiányát emelték ki. Ez azért is lényeges, mert a „keleti nyitás” politikájában megjelölt ázsiai országokban a mai napig nagy jelentősége van a személyes ismertségen alapuló kapcsolatoknak. Az előző felmérés bizonyos tételeit is igazolja ez a kutatás is, hiszen a vizsgált 799 kkv 46%-nál senki sem beszélt idegen nyelvet a vállalati

dolgozói közül. A cikkből az is kiderült, hogy a hazai relatív versenyképesség az elmúlt bő egy évtizedben jelentősen visszaesett. Ez a visszaesés pedig elsősorban nem a nemzetközi gazdaságba mélyen beágyazódott nagyvállalatoknak, hanem a kisebb méretű cégeknek „köszönhető”.

Ami még érdekes megállapítása a szerzőknek, hogy az ő véleményük szerint megvan az a bázisa a magyar kkv-szektornak, amelyre alapozni lehet a kis-és középvállalatok súlyának növelését a magyar exporton belül. Véleményük szerint számos olyan potenciális exportképes cég létezik Magyarországon, amelyek még nem léptek külföldre. Konklúzióként a kutatók azt fogalmazták meg, hogy elsősorban a hazai intézményrendszer fejlesztésének kéne prioritást élveznie a külföldi pozíciók kiépítésével szemben (utalva egyaránt a „keleti nyitás” egyik fő eszközére, a kereskedőházak nagyszámú alapítására).

Az tehát az előző kutatásokból is kiderült, hogy a humán erőforrások minőségének (pl.: nyelvtudás képessége) nagy jelentősége van a külföldre lépés megkezdésében. Ezt támasztja alá Czakó és Könczöl (2014) kutatása is, mely szerint a hazai kkv-k nemzetköziesedése során a készségek és a kompetenciák fejlesztése kulcsterületnek minősül. Ehhez kapcsolódóan Gubik (2014)<sup>16</sup> egy érdekes megállapítást tesz. Szerinte a vállalatok külföldre lépését befolyásoló vállalati erőforrások nem korlátozódnak a fizikai erőforrásokra (pl.: pénzügyi és humán erőforrások), hanem magukba foglalják a tulajdonosi/vállalkozó/menedzser attitűdjeit is. Azaz a jövőben szükséges a vállalatok kulcsembereinek a nemzetköziesedéssel kapcsolatos hozzáállásán is változtatni (pl: coachingon, tanácsadáson keresztül).

Véleményem szerint - figyelembe véve a fentebb sorolt empiriákat, a nemzetköziesedéssel kapcsolatos elméleteket, valamint azt a tényt, hogy a magyar vállalatok nagymértékben integrálódtak a globális értékláncokba - a magyar kkv-k számára az elsődleges út a közvetett export útján való bekapcsolódás a nemzetközi kereskedelemben. Ez gyakorlatilag megfelel a nemzetközi üzleti hálózatok modell alapvető tézisének. Úgy gondolom azonban, hogy ez a témakör további kutatásokat igényelne, melynek fontosságára Czakó és Könczöl (2014) is felhívja a figyelmet. Emellett járható út lehetne a „born global” vállalatok megszületésének elősegítése, melyet az aktuális gazdaságpolitika elsősorban a K+F tevékenységek, valamint a „high-tech” iparágak támogatásával tudna megtenni.

---

<sup>16</sup> Itt lényeges megemlíteni, hogy Gubik (2014) kutatása során használt minta mindössze 104 vállalat válaszait tartalmazza és felülreprezentáltak benne a nagyobb vállalatok, így következtetése a kkv-kra nem feltétlenül igazolható. Ugyanakkor véleményem szerint ezen megállapítása érdekes, amit semmiképp sem szabad további kutatások hiányában teljesen elvetni.

### **3. 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.*<sup>17</sup>

#### **3.1. 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 befejezése között azonban csak négy év húzódik, így az eszközrendszer mélyreható vizsgálatát nem tartom célravezetőnek.<sup>18</sup> Az eltelt idő rövidege miatt ugyanis a kormányzati eszközök stratégiai hatékonysága nehezen vizsgálható. Természetesen fontosnak tartom az eddig elért eredmények ismertetését is. Egyrészt a vitairatban már 2015-re meghatározták a döntéshozók, hogy milyen gazdasági mutatókkal kéne az országnak rendelkeznie, így a dolgozatom megírásának idejében már releváns képet kaphatunk Magyarország gazdasági teljesítményének, fejlődésének alakulásáról. Másrészt 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.

---

<sup>17</sup> Letölthető: [http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati\\_strategiak/Kulgazdasagi\\_Strategia\\_2011.pdf](http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati_strategiak/Kulgazdasagi_Strategia_2011.pdf) (letöltve: 2014. július 23.)

<sup>18</sup> 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.

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

### Külgazdasági stratégia által meghatározott célkitűzések

(folyó áras adatok)

#### 3. táblázat

	2009	2015
Exportnövekedés	72 milliárd euró *	120 milliárd euró
Magyar kkv-exportnövekedés	6,5 milliárd euró	10 milliárd euró
Kihelyezett tőkeállomány	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 fél évente újraértékelik az eredményeket.

A döntéshozók a következő feltételezésekkel éltek a célkitűzés során:

- „Nem alakul ki újabb, a 2008 őszen 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.

### **3.1.1. 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 időszokról a másikkra 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 eurót tett ki a magyar kivitel értéke.<sup>19</sup> 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,

---

<sup>19</sup> KSH adatbázis alapján.

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 világgazdaság 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.

### **3.1.2. 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:

„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 sokkokra 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,<sup>20</sup> 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 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.

---

<sup>20</sup> KSH adatbázis alapján.



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.

### **3.1.3. 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)<sup>21</sup> elemzéséhez mindkét típus felhasználható. A flow típusú adatok inkább az éves szintű változások kimutatására alkalmasabbak, míg a hosszú trendek vizsgálatokor stock mutatók alkalmazása az indokoltabb (Schottner, 2009). A vitairat készítői – helyesen - kihangsúlyozzák a két indikátor megnevezésével, hogy előbbi esetében állomány, míg 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) közvetlentőke-befektetéseket (UNCTAD, 2012). Összefoglalva tehát a fentieket, a „kihelyezett

---

<sup>21</sup> Az FDI magyar nyelvű meghatározása nem egységes. Egyaránt használt a „külföldi működő tőke-befektetés” és a külföldi közvetlentőke-befektetés” elnevezés is. Mivel az angol rövidítést a magyar szakirodalom is gyakorta használja, dolgozatom során én is alkalmazom.

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 fizetésimérleg-statisztikájában 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 keresztül folyó pénz miatt nem tényleges célpontjai a közvetlentőke-befektetéseknek, azaz nincsen tényleges hatásuk a fogadó állam 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. Statisztikáiban külön publikálja az adatokat SCV-vel és azok nélkül is, de a fizetési mérlegben szereplő adatok csak az SCV-k nélküli tőkemozgásokat 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 áramláson belül. A következőkben az IFDI áramlási adatokat vizsgálom 2008-ig visszamenően (lásd a 2. táblázatot).

### A nem rezidensek magyarországi közvetlentőke-befektetései (IFDI) \*<sup>1</sup>

(éves áramlás, millió euró)

4. táblázat

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

\*<sup>1</sup> SCV-k nélküli adatok

\*<sup>2</sup> 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 részben 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 közvetlentőke-befektetéseire (OFDI) vonatkozó adatokat is jelentősen torzítja. A külgazdasági stratégiában azonban a rezidensek külföldi közvetlentőke-befektetéseire 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).<sup>22</sup> 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.<sup>23</sup>

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, 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

---

<sup>22</sup> Antalóczy–Sass (2014) alapján saját számítás.

<sup>23</sup> A fentebb közölt FDI értékek mind a BMP5 módszertana szerint elkészült adatbázisokból származnak.

vizsgálunk és véleményezünk azokat a mutatókat (így a stratégiában szereplő FDI-ra vonatkozó indikátorokat is), amelyek a magyar gazdaság tőkevonzó 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.

#### **3.1.4. Mennyire teljesíthetők 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, amikor 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.<sup>24</sup> 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 Amerikai Egyesült Államokból indult pénzügyi válság hatására kialakult gazdasági helyzet határozta meg. Ez szintén gazdaságilag értelmezhetlenné, 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.

---

<sup>24</sup> Lásd: <http://www.fidesz.hu/hirek/2012-04-13/szeptemberben-indulhatnak-a-keresked337hazak/> (letöltve: 2014. október 23.)

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 visszakereshetőek 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:<sup>25</sup>

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.<sup>26</sup> 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 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 eléréséhez szükséges feltételezések, melyek a vitairatban szerepelnek túlzott, optimizmussal közelítették a világgazdasági helyzet közeli jövőjének alakulását.

---

<sup>25</sup> Letölthető: [http://www.mkt.hu/docs/2012-10-02-18-54-52-Hidvegi\\_Balazs.pdf](http://www.mkt.hu/docs/2012-10-02-18-54-52-Hidvegi_Balazs.pdf) (letöltve: 2014. július 23.)

<sup>26</sup> 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.

### 3.1.5. 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 felhívnám 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.

### 3.2. 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.<sup>27</sup> Melyek egyébként (újabbán már a „déli nyitással” kiegészülve) mind a mai napig fontos részei a kormányzat gazdaságpolitikájának. 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

---

<sup>27</sup> 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](http://hvg.hu/gazdasag/20140623_A_keleti_nyitas_nem_jelent_nyugati_zarast) (letöltve: 2014. november 1.)

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.

### **3.2.1. 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.<sup>28</sup> 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-as 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 (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).

---

<sup>28</sup> Arról, hogy mely országokat tekinthetjük „keleti piacoknak” részletesebben a következő fejezetben írok.



## Az EGK és KGST aránya a magyar exportban 1971-től 1985-ig

(%-os adatok)

### 5. táblázat

	1971-75	1976-80	1981-85
<b>nem szocialista országok</b>	30,5	41,0	43,8
<b>ebből: EGK</b>	15,0	18,8	16,1
<b>szocialista országok</b>	69,5	59,0	56,2
<b>ebből: KGST</b>	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-es 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 tengerhajózási szerződés. Habár 1910–1989 között teljesen megszakadt a két ország közötti együttműködés, 1989 februárjában újabb kapcsolatfelvételt került sor az akkorra már Koreai Köztársaság és

házánk között. Mindenképpen hangsúlyozni kell, hogy Magyarország volt az első állam a volt szocialista blokk országai közül, amelyik diplomáciai kapcsolatot létesített a Koreai Köztársasággal.<sup>29</sup>

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.<sup>30</sup> 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) piacok részarányát növelni a teljes magyar exporton belül. Itt kell hangsúlyoznom, hogy a kormányzat alapvető célkitűzéseit az exportunk relációs szerkezetének diverzifikálására

---

<sup>29</sup> Lásd: <http://hun.mofat.go.kr/worldlanguage/europe/hun/greetings/index.jsp> (letöltve: 2014. november 1.)

<sup>30</sup> Lásd: <http://www.nibiru.hu/880/mohu.htm> (letöltve: 2014. november 2.)

vonatkozóan abszolút támogatandóak ítélem. Ahogy azt előbb jeleztem, korábban is voltak törekvések Magyarország piaci pozíciójának erősítésére a feltörekvő, dinamikusan 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).

### **3.2.2. 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 (Association of Southeast Asian Nations-magyarul: Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége)*. Oroszország besorolása már nehezebb feladat, hiszen földrajzilag, gyakorlatilag átmenetet képez Ázsia és Európa között. Az viszont talán kijelenthető, hogy *Oroszország* keleti piacként való meghatározása helyénvaló, hiszen a nyugati országok szemében is inkább tartozott és tartozik a mai napig a „keleti blokk” országaihoz, sem mint a nyugatihoz. Itt szeretném jelezni, hogy Oroszország kulturális hovatartozásának megítélésében sincs egyértelmű konszenzus (lásd lentebb).

A *Független Államok Közössége (FÁK)* országaihoz tartozó *Ukrajna*,<sup>31</sup> illetve *Törökország*<sup>32</sup> is érdekes kérdéseket vet fel, hiszen mindkét országban komoly vitákat és feszültségeket okoz az Európai Unióhoz, azaz a „nyugathoz” való viszonyulásuk, illetve a lehetséges csatlakozásuk kérdése. Megemlíthetjük példaként a jelenlegi is folyó egyeztetéseket Törökország és az Európai Unió között, mely napirendjén szerepel többek között Törökország esetlegesen EU csatlakozása is. A „menekültválság” néven ismert migrációs folyamat eredményeként kialakult helyzet következtében merült fel Törökország csatlakozása, melynek jogosságáról komoly diszkussziók alakultak ki mind a szakértők, mind pedig az átlagemberek körében. Ami Ukrajnát illeti, elég csak a 2014 tavaszán kialakult és a mai napig tartó geopolitikai feszültségekre gondolni.

A kelet-nyugat ellentétről ír többek között Huntington (1998), ahol felvázol egy olyan kategorizálási módszertant, amely értelmében az egyes államokat a különböző civilizációkhoz fűződő viszonyuk, illetve a civilizációkban elfoglalt szerepük alapján csoportosítja. Az ő értelmezése szerint megkülönböztethetünk tagállamokat, valamint mag-, magányos-, hasadó-,

---

<sup>31</sup> Ukrajna 2014 márciusában jelezte kilépési szándékát a Független Államok Közösségéből.

<sup>32</sup> Törökország - akárcsak Oroszország - transzkontinentális országnak tekinthető.

és ún. elszakadó-államokat. Dolgozatom szempontjából érdemes külön kitérni a hasadó, illetve az elszakadó államokra.

A hasadó államok esetében ír a szerző az ún. „civilizációs törésvonalakról”, mely olyan államok esetében lép fel, ahol az ország területileg civilizációk határán helyezkedik el. Példaként hozza Jugoszlávia és Szovjetunió szétesésének következtében a civilizációs törésvonalak mentén létrejövő új entitásokat. Az előbb említett Ukrajna pedig a szerző szerint megoszlik a görög szertartású katolikus, nacionalista, ukrán nyelvű nyugati és az ortodox, orosz nyelvű keleti országrész között.

Huntington Oroszországot és Törökországot egyaránt elszakadó állammak tekinti, melynek tulajdonságairól a következőképpen értekezik:

„A hasadó országokban a két vagy több civilizációból származó nagyobb csoportok egyöntetűen azon véleményen vannak, hogy: 'Különbözőek vagyunk, ezért hovatartozásunk is különböző.' A viszolygás ereje szétlöki őket, így más társadalmakhoz tartozó civilizációs mágnesük felé gravitálnak. Az elszakadó állam ezzel szemben olyan uralkodó kultúrával bír, mely egy adott civilizáción belül jelöli ki a helyét, csak hogy vezetői egy másik civilizáció irányába indulnának. Az ő véleményüket ekként lehetne összefoglalni: 'Tudjuk, milyenek vagyunk, és hovatartozásunk is egyértelmű, csak hogy mi változtatni szeretnénk ezen a helyzeten.' Egy hasadó ország népe egyetért abban, hogy melyik civilizációba tartozik. Ennek tipikus példáját nyújtja a török elit jelentős része, mely a kemalista stratégiát választotta, és úgy döntött, elvet minden nem nyugati kulturális és intézményi törekvést annak érdekében, hogy minél erőteljesebben kötődhessen a Nyugathoz, illetve, hogy minél jobban előmozdítsa az ország modernizálását és nyugatosodását. Oroszország Nagy Péter óta elszakadó ország, amennyiben állandó gondot okoz a számára, hogy a nyugati civilizációhoz tartozzék-e vagy az elkülönülő eurázsiai ortodox civilizáció mag-államává váljék.” (Huntington, 1998, 220-221. o.)

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 és szélsőséges vitákat okozhat két különböző kultúra összehasonlítása, még akkor is, ha annak mély történelmi gyökerei vannak.

Érdeemes továbbá megemlíteni Huntington könyvéből egy másik felvetést, amely a „nyugat” és „kelet” földrajzi kategorizálásának problematikájára mutat rá.

„A 'Kelet' és a 'Nyugat' használata a földrajzi régiók megnevezésére zavaró és etnocentrizmust tükröz. Az 'észak'-nak és 'dél'-nek stabil referenciapontja van az Északi-, illetve a Déli-sarkon. A 'kelet'-nek és a 'nyugat'-nak nincs ilyen referenciapontja. Felmerül a kérdés: mihez képest van valami keletre vagy nyugatra? Minden attól függ, épp hol áll az ember. A 'kelet' és a 'nyugat' feltehetően eredetileg Eurázsia keleti, illetve nyugati felét jelölte. Amerikai nézőpontból azonban a Távols-Kelet tulajdonképpen Távols-Nyugat. A kínai történelem során a Nyugat szinte mindig Indiát jelentette, míg 'Japánban a Nyugat -on rendszerint Kínát értették.' „ (Huntington, 1998, 60. o.)

Természetesen ez a témakör - nem csak Magyarország viszonylatában, hanem általánosságban is – annál jóval bonyolultabb és összetettebb, hogy kifejtését röviden meg lehetne tenni, ráadásul nehéz objektíven, elfogultság nélkül viszonyulni hozzá. Dolgozatom alapvető célkitűzéseinek 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.<sup>33</sup> Az IMF által évente többször is kiadott „World Economic Outlook” elemzés azonban a feltörekvő országok csoportjához, de az ázsiai régiótól elkülönítve kategorizálja a FÁK országait. A külgazdasági stratégia a fentiek felül afrikai államokat is megnevez, mint potenciális piacokat, úgy, mint például, az *Egyesült Arab Emírségeket*, *Szaúd-Arábiát*, *Izraelt* vagy *Dél-Afrikát*.<sup>34</sup> 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 vitákat 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

---

<sup>33</sup> Lásd példaként: Éltető–Völgyi (2013)

<sup>34</sup> Az afrikai kontinens „keleti nyitás” által érintett országokat nem nevezi meg konkrétan a szakmai vitákat. A korábban már hivatkozott, Hidvéghi Balázs előadás anyaga alapján jegyeztem fel ezeket az országokat.

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 európai 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.

Természetesen az érthető, hogy a döntéshozók valamilyen módon kategorizálni szeretnék 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.)<sup>35</sup>

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

---

<sup>35</sup> Letölthető: [http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai\\_strategia\\_20111219.pdf](http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai_strategia_20111219.pdf) (letöltve: 2014. július. 23.)

a globális nyitás részeként meghatározott relációk. Véleményem szerint a külpolitikai stratégiában szereplő kifejezés bár talán kevésbé hangzatos, mint a „keleti nyitás”, mégis 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 tehát ezen két országcsoport a következő országokat foglalja magába:<sup>36</sup>

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, Feröer-szigetek, Vatikán*

Ázsiai országok: *Kína, Japán, Koreai Köztársaság, Tajvan, Egyesült Arab Emírségek, Hongkong, Szingapúr, India, Izrael, Thaiföld, Malajzia, Irak, Kazahsztán, Szaúd-Arábia, 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.<sup>37</sup> Ezen felül még *Dél-Afrikát* kell megemlítenem, mint a „keleti nyitás” által kiemelt fontos piac.

### **3.3. „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

---

<sup>36</sup> KSH adatbázis alapján (a felsorolás az országok Magyarországgal szembeni összforgalmának csökkenő sorrendjét mutatja 2013-ban).

<sup>37</sup> A külgazdasági stratégia szakmai vitairata, illetve Hidvéghi Balázs előadás anyaga alapján.

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.

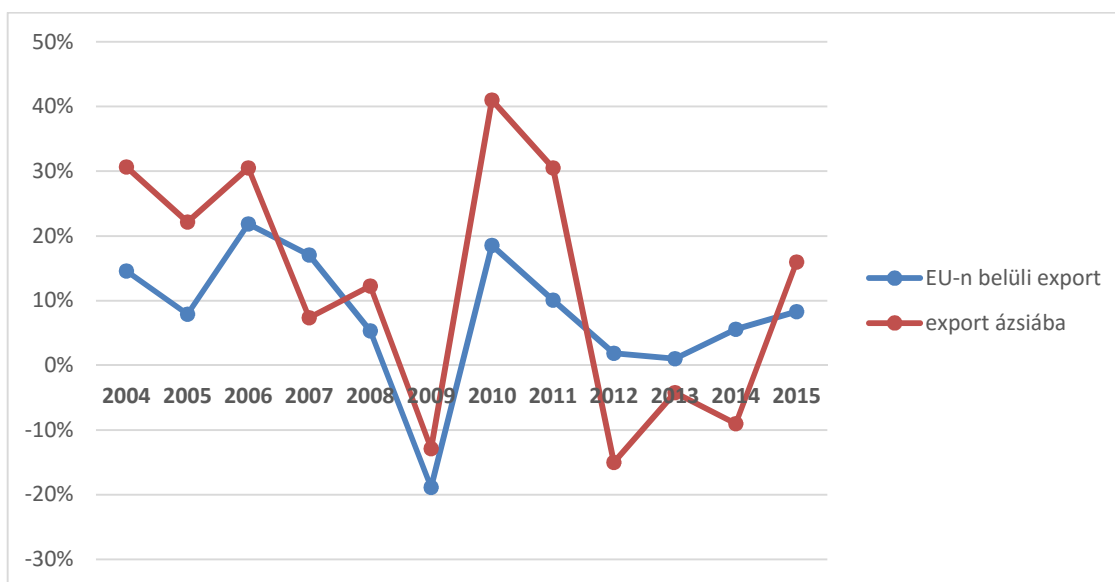
### 3.3.1. Az ázsiai piac

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. 2015-ben ugyanakkor az előző évhez képest egy pozitív növekedés is megfigyelhető. Az Európai Unió esetében, mint Magyarország legnagyobb külkereskedelmi partnere, valamivel kisebb hullámzás tapasztalható kivitelünk alakulásában (lásd részletesebben az 1. ábrát).

#### Az egyes régiókba irányuló magyar export alakulása

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

5. ábra



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 koncentráltasága miatt rendkívül sérülékeny. Az erős koncentráció mind földrajzilag, mind pedig termékszerkezetileg megjelenik. Utóbbit jól mutatja, hogy az ázsiai országokba irányuló exportban az első tíz termékcsoporthoz részesedése átlagosan 79,8%. 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 visszaesés 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 nyitás-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)<sup>38</sup>

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 európaiktól 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

---

<sup>38</sup> Letölthető: [http://hvg.hu/itthon/20140529\\_Szijasjarto\\_interju](http://hvg.hu/itthon/20140529_Szijasjarto_interju) (letöltve: 2014. október 09.)

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 kivitelben belül elsődlegesen a nemzetközi 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. 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.

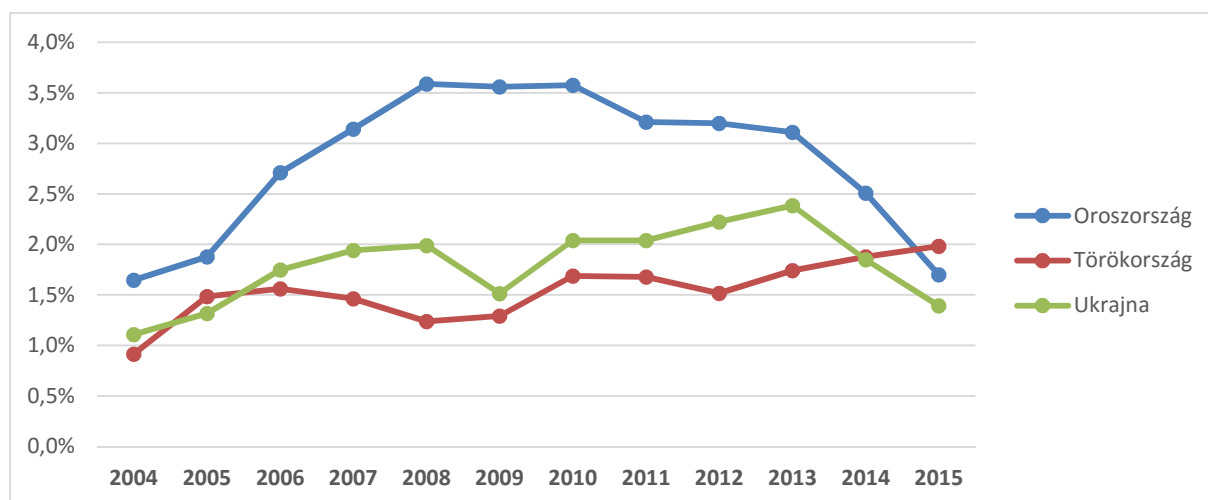
### **3.3.2. Oroszország, Ukrajna és Törökország**

Mint azt korábban írtam 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 egészen 2013-ig még mindig komoly piacnak számított a magyar kivitelben 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. 2013 óta viszont jelentős

viSSzaesés figyelhető az oda irányuló kivitelünkbe. 2014-ben az orosz export aránya a teljes magyar kivitelhez viszonyítva már csak 2,5 %-ot tett ki, míg 2015-ben mindösszesen 1,7 %-ot. Törökország esetében ugyanez az arányszám 1,7%, míg Ukrajna esetében 2,4% volt 2013-ban. Lényeges különbség ugyanakkor, hogy míg Törökország részaránya hazánk exportjában 2012 óta folyamatosan növekszik, addig Ukrajna részaránya az exporton belül 2015-re 1,4 %-ra csökkent. Összehasonlításképpen, 2013-ban az EU-n kívüli európai országok összesen 10,9%-át tették ki a magyar kivitelnek, és ebből ez a három ország aránya 7,24% volt. 2015-ra ugyanakkor az EU-n kívüli európai országok részaránya az exporton belül már csak 8,5 %-ot tett ki és ebből a három ország részaránya mindösszesen 5 %.<sup>39</sup> (lásd részletesebben a 2. ábrát).

**Oroszország, Ukrajna és Törökország részesedése a teljes magyar kivitelben**  
(%-os adatok, forint alapon számolva)

**6. ábra**



Forrás: KSH adatok alapján saját számítás és szerkesztés

Jól láthatóan az Európai Unió kívüli európai országok súlyának csökkenése a magyar exportban elsődlegesen az oroszországi és ukrainai kivitelünk egyre nagyobb zuhanásának köszönhető. 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 szemben mai napig fennálló embargós intézkedései még inkább igazolják. Az

<sup>39</sup> KSH adatok alapján

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.

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

Az előző fejezetben közölt adatokat, illetve a kkv-k nemzetköziesedésével foglalkozó fejezetet figyelembe véve 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 Világ gazdaságnak, 2014 szeptemberében adott interjújában.

„A kereskedőházak rendszere is a kkv-k exportját segítené elő, hiszen így kevésbé tőkeerős cégeknek nem egyedül kell megjelenni a külpiacokon. 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 segíthetné 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 beszélnek a magyar nyelvet.'* (Világ gazdaság, 2014)<sup>40</sup>

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,<sup>41</sup> melyben 350 kis-és középvállalkozást kérdeztek meg. A felmérés szerint azok a vállalatok, melyek eddig is végeztek exporttevékenységet, nagyrészt a környező országokban tervezik kivitelüknek 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

---

<sup>40</sup> Letölthető: <http://www.vg.hu/vallalatok/ipar/a-keleti-oroszagok-helyett-amerikaval-erosodnek-a-kulkereskedelmi-kapcsolataink-436304> (letöltve: 2014. október 9.)

<sup>41</sup> Lásd: <http://www.vg.hu/vallalatok/alig-exportalnak-a-kkv-k-409483> (letöltve: 2014. október 13.)

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.

Egy másik- dolgozatomban során már említett- empirikus kutatás (Szerb et al., 2014) is hasonló eredményeket hozott. A kutatók 799 vállalatot vizsgáltak meg, többek között aszerint, hogy a vállalatok mely piacokra exportálnak. Eszerint a legfontosabb országok- megemlékések szerinti csökkenő sorrendben- a következők: Németország (93), Ausztria (76), Románia (56), Szlovákia (53), Horvátország (32), Olaszország (32), Csehország (31), Szlovénia (28), Lengyelország (28). Kisebb jelentőséggel bír továbbá Szerbia (20) és Ukrajna (14). Japánt ugyanakkor csak 7, Kínát 5, az USA-t pedig 8 cég említette meg, mint exportpartnerüket.<sup>42</sup>

Ezek az adatok és kutatások is mind azt mutatják, hogy a kkv-szektor túlnyomó része elsődlegesen a környező országokba tervez exportálni, melynek legfőbb okait a korábbiakban már ismertettem.

#### **3.3.4. Összegzés**

Összefoglalva tehát a fentiek 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.

---

<sup>42</sup> A zárójelben az említések száma szerepel, azaz a vizsgált cégek közül hányan nevezték meg az adott országok, mint exportpiacot.

#### 4. 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.

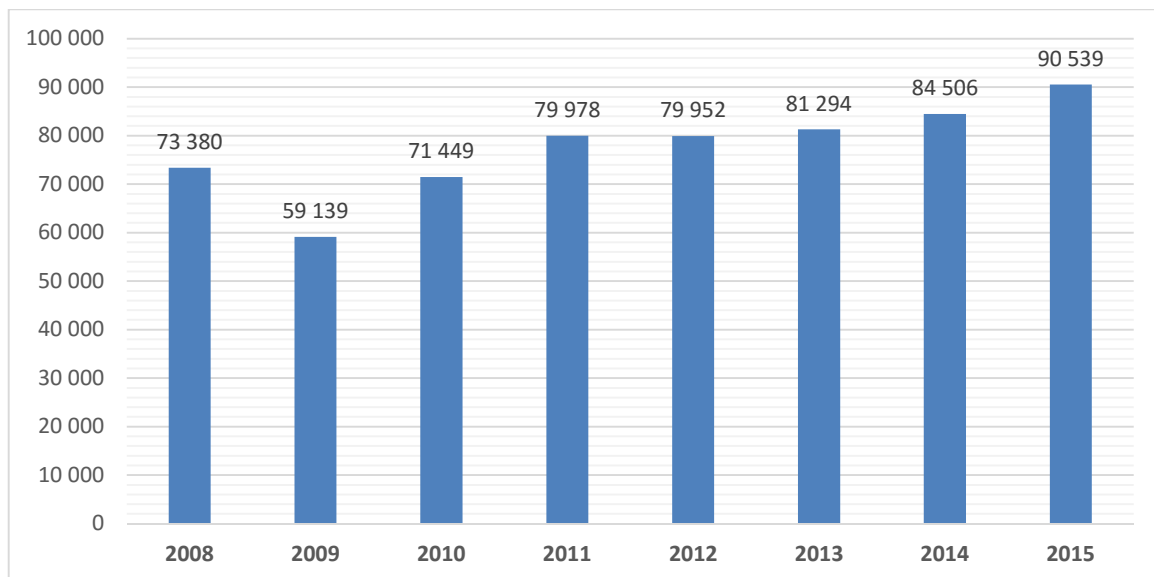
##### 4.1. Célkitűzések időarányos alakulása

Az *export alakulását* nézve azt láthatjuk, hogy bár 2009 után jelentősen megugrott kivitelnk, 2011-től a növekedés üteme lelassult. A 2020-ra kitűzött 120-140 milliárd eurós cél az eddigi adatok alapján nehezen teljesíthetőnek tűnik. Itt kell megjegyezni, hogy 2014-ről 2015-re egy nagyobb ugrás figyelhető meg a kivitel teljes értékében. Azt is meg kell említeni, hogy 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).

#### Magyar kivitel éves alakulása

(millió euró, folyó áron)

7. ábra



Forrás: KSH adatok alapján saját szerkesztés

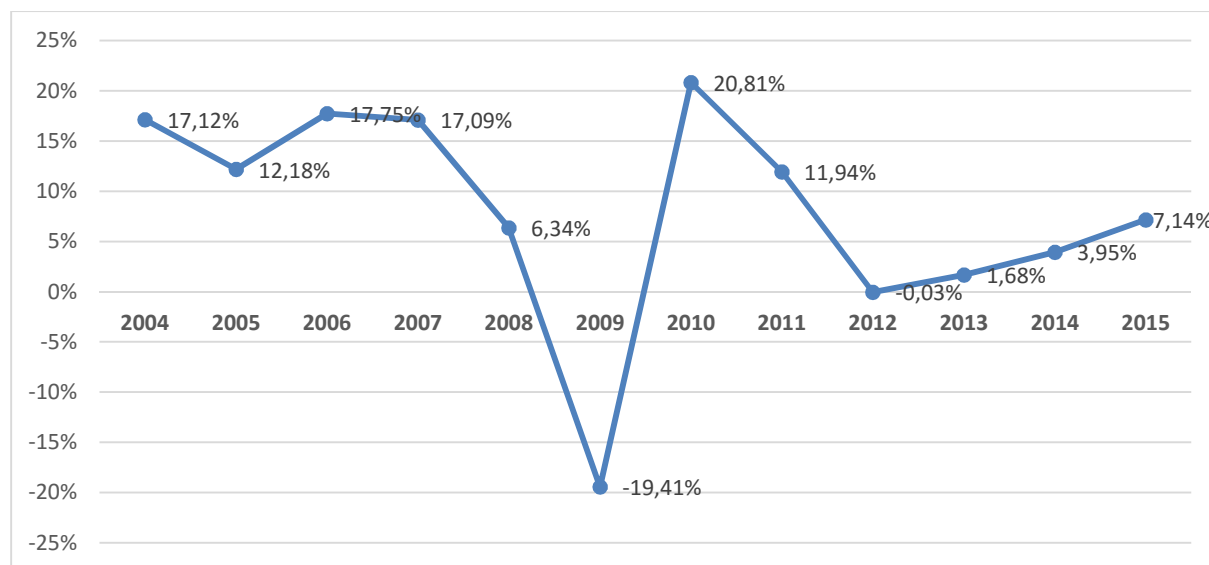
Még jobban kirajzolódik a kitűzött cél nehezen megvalósíthatósága, ha megnézzük a kivitel változásának az ütemét. Ezt a grafikont azért tartom fontosnak kiemelni, mert jól látható, hogy bár 2010-re közel 20%-kal nő az exportunk az előző év azonos időszakához képest, ez

szemmel láthatóan csak a válság utáni világkereskedelmi folyamatok javulásának, illetve az ázsiai piacok 2012-ig tartó dinamikus erősödésének volt köszönhető (lásd a 4. ábrát).

### Magyar kivitel változása az előző évhez képest

(%-os adatok, euró alapon)

8. ábra



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. Erre 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*-k teljesítményét mérő mutatószámot. 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 és 2012 között 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.<sup>43</sup> Ezekből az adatokból azonban sajnos nem derül ki, hogy mekkora arányt képviselnek a „keleti nyitásban” meghatározott piacok. Sajnos nem sikerült találnom frissebb adatokat, a magyar *kkv*-k exporton belüli részesedésére vonatkozóan.

<sup>43</sup> Lásd: [http://mno.hu/hirtv\\_gazdasagi\\_hirei/varga-az-export-a-hazai-kkv-k-egyik-sikerterulete-1217989](http://mno.hu/hirtv_gazdasagi_hirei/varga-az-export-a-hazai-kkv-k-egyik-sikerterulete-1217989) (letöltve: 2014. november 10.)

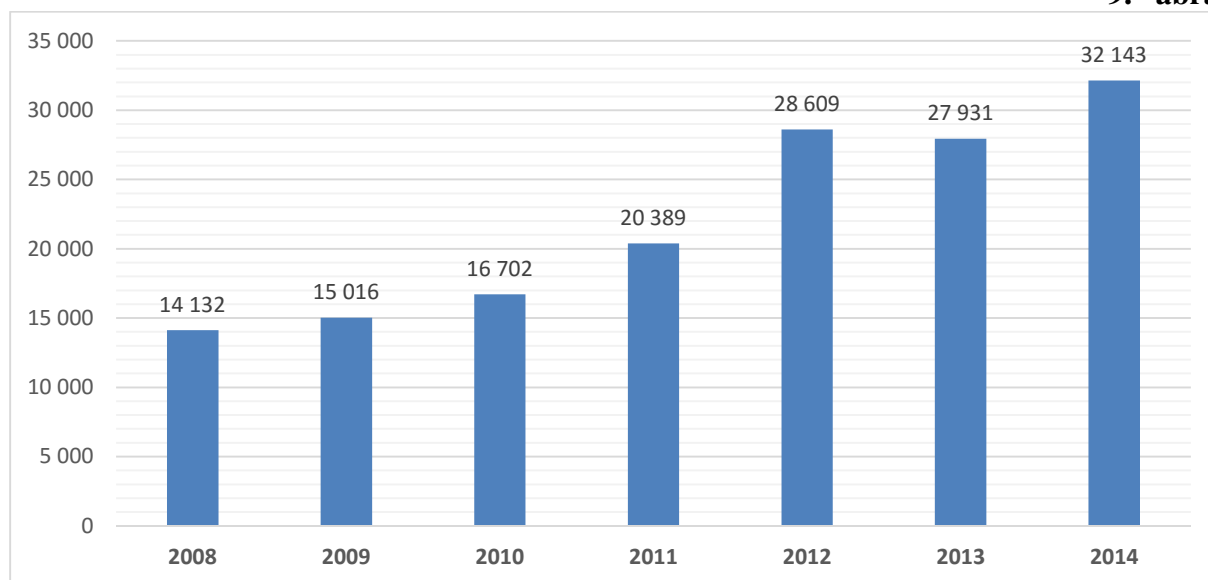


Ami az FDI adatokat illeti, elmondható, hogy a stratégia célkitűzése az OFDI adatokra vonatkozóan így utólag reálisnak és megalapozottnak tekinthető. Az IFDI állomány alakulásából már nehezebb feladat biztos előrejelzéseket adni (lásd az 5. és 6. ábrát).

### A rezidensek által külföldön befektetett közvetlen tőke állománya (OFDI)

(millió euró)\*

9. ábra



\* SCV- k nélküli adatok

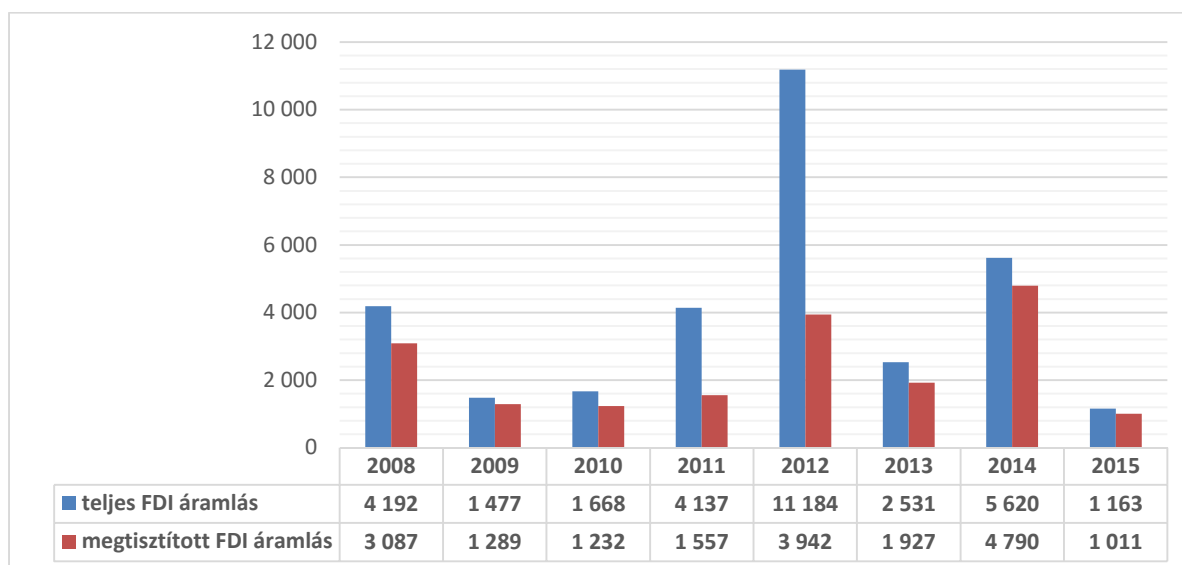
<http://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/viii-fizetesi-merleg-kozvetlen-tokebefektetesek-kulfolddel-szembeni-allomanyok/kozvetlentoke-befektetesek/bpm6-modszertan-szerinti-adatok>

Az OFDI állomány típusú mutató 2020-ra kitűzött értékének 30 milliárd eurót határoztak meg a döntéshozók. Ez jóval korábban teljesült, hiszen 2014-re az OFDI állomány mutatója meghaladta a 30 milliárd eurót. Hangsúlyoznom kell ugyanakkor, hogy az IFDI esetében forgalom típusú mutatót határoztak meg, így egyrészt a kettő nem összehasonlítható, másrészt 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.

## A nem rezidensek által Magyarországon befektetett közvetlen tőke forgalma (IFDI)

(millió euró) \*

10. ábra



\* SCV- k nélküli adatok

<http://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/viii-fizetesi-merleg-kozvetlen-tokebefektetesek-kulfolddel-szembeni-allomanyok/kozvetlentoke-befektetesek/bpm6-modszertan-szerinti-adatok>

Megnézve a fenti ábrát elmondható, hogy *rendkívül nehéz megállapítani az IFDI állomány alakulását az elkövetkező évekre vonatkozóan*. 2014-ben ugyan a teljes FDI áramlás valamivel több, mint 5,5 milliárd eurót tett ki és ebből a megtisztított FDI értéke is majdnem 4,8 milliárd euró volt, ugyanakkor 2015-ben ismét nagyon alacsony volt a külföldiek Magyarországon befektetett közvetlen tőke forgalma. Ebből is jól kitűnik, hogy az FDI forgalom mutatója egy rendkívül hektikusan változó indikátor, amit nagyban befolyásol az aktuális gazdaságpolitika és a vállaltok beruházási döntései mögött megbúvó motivációk. 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 gyakorol 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

újrágondolni. Úgy gondolom, hogy ezeknek az információknak az ismeretében megfontolandó az FDI adatokra vonatkozó célkitűzések módosítása.<sup>44</sup>

Végezetül pedig érdemes megnézni kivitelünknek az alakulását országcsoportok szerinti bontásban.

### Magyar kivitel éves alakulása országcsoportok szerint

(%-os adatok, forint alapon számolva)

6. táblázat

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Európai Unió országai (EU-28)</b> *	<b>78,9</b>	<b>77,4</b>	<b>76,2</b>	<b>77,5</b>	<b>77,1</b>	<b>78,3</b>	<b>79,2</b>
EU-15	59,2	57,0	54,0	53,7	54,3	56,1	56,9
Új tagállamok	19,7	20,3	22,2	23,8	22,9	22,2	22,3
<b>Európai Unión kívüli országok</b>	<b>21,1</b>	<b>22,6</b>	<b>23,8</b>	<b>22,5</b>	<b>22,9</b>	<b>21,7</b>	<b>20,8</b>
EU-n kívüli európai o.	11,5	11,9	11,7	10,6	10,9	9,9	8,5
Ázsiai o.	5,5	6,5	7,5	6,4	6,0	5,3	5,7
Amerikai o.	3,1	3,0	3,0	3,7	4,4	4,9	5,0
Afrikai o.	0,8	0,9	1,3	1,5	1,3	1,2	1,1
<b>Összesen</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

\* 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

<sup>44</sup> A fentebb közölt FDI értékek mind a BMP6 módszertana szerint elkészült adatbázisokból származnak.

A fenti adatok alapján jól látszik, hogy 2009-től 2014-ra valamelyest csökkent az Európai Unióba irányuló exportunk, 2015-ben ugyanakkor már közel 80%-ot tett ki az Európai Unió kivitelünk. Ez az ideiglenes csökkenés is azonban elsődlegesen az amerikai országokba történő kivitelünk növekedésével magyarázható. Fontos hangsúlyozni, hogy 2009-ről 2013-ra az afrikai kontinens országaiba irányuló kivitel 0,5 százalékponttal (50 bázisponttal) növekedett csakúgy, mint az ázsiai országok esetében. A 2013-2015 között Európai Unió exportunk növekedése mögött elsősorban az általam már korábban jelzett Európai Unió kívüli európai országok kivitelének csökkenése húzódik. Emellett az Ázsiába irányuló exportunk időszakos növekedése is megállt. 2015-re pedig lecsökkent 5,7%-ra, ami 2010 óta legalacsonyabb mutatószáma, ami az Ázsiába irányuló exportot illeti. Az Európai Unió kívüli országok arányát tehát még a rekordokat döntögető és egyre dinamikusabban növekvő amerikai kivitel sem tudta ellensúlyozni. Ez azért sem mutat kedvező képet az eddigi 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.

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.

#### **4.2. 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.

Ha megnézzük a gazdasági előrejelzéseket a „keleti nyitásban” meghatározott célpiacokra vonatkozóan, akkor a következőket láthatjuk. Az IMF által publikált „World Economic Outlook”<sup>45</sup> a dolgozat elkészítésének idejében elérhető legfrissebb (2016. áprilisi) kiadványa

---

<sup>45</sup> Letölthető: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/> (letöltve: 2016. április 22.)

szerint Kína gazdasági növekedése várhatóan egyre jobban lelassul. Míg 2010-ben Kína reál GDP-je (az előző évhez képest) 10,6%-al bővült, addig ez a mutató 2015 végére már csak 6,9%-ot tett ki. A 2016-os előrejelzés 6,5 %-ot mutat, míg 2017 végére 6,2 %-ot jósolnak a kutatók. India esetében ez a mutató bár 2010-től (10,3%) 2012-ig (5,6%) szintén folyamatosan csökkent, az előrejelzések alapján India gazdasága egy folyamatos növekedési pályára áll. 2015-ben India reál GDP-je már 7,3 %-ot tett ki, amely az elkövetkező években ezen előrejelzések szerint tovább fog növekedni. 2016 és 2017 esetében egyaránt 7.5%-os éves növekedést prognosztizálnak. A statisztikusok a „Feltörekvő és fejlődő Ázsia” összes országára vonatkozóan is közlik a reál GDP alakulását. Ez az átlagot mutató érték 2010-ben 9,6%-ot tett ki, azonban itt egy folyamatosan csökkenő tendencia figyelhető meg. A 2014-ben 6,8%-os míg 2015-ben 6,6%-os növekedést tudtak ezen országok felmutatni. A 2016-os előrejelzés szerint Ázsia feltörekvő piaci 6,5%-os, a 2015-ös prognosztizálás szerint pedig 6,3-os növekedést fognak produkálni. Ezt a pár adatot csak azért emeltem ki, mert jól látható, hogy a feltörekvő ázsiai országok gazdasági növekedése jóval meghaladja az Európai Unió országokét, a dolgozatom során összegyűjtött empiriák azt mutatják, hogy ezen piacok növekedésére önmagában nem alapozható a magyar kivitel földrajzi koncentrátságának a csökkentése.

Ami Oroszországot és Ukrajnát illeti, egyik esetben sem számíthatunk piacnövekedésre. Oroszország esetében 1,1%-os gazdasági visszaesést, míg Ukrajna esetében 1,5%-os növekedést jósolnak 2016 végére a szakértők. Ennek legfőbb oka nyilvánvalóan a geopolitikai feszültségek következtében kialakult gazdasági helyzet, mindkét ország esetében. Törökországot illetően viszont 2016-re 3,8 %-os növekedés várható az IMF szerint. Itt fontos kiemelni, hogy Törökországnak a reál GDP-je 2008-ról 2009-re 9,2%-al, míg 2009-ről 2010-re még 8,8%-al nőtt. Itt tehát az ázsiai országokhoz hasonlóan, egy a válság hatására kialakult erős gazdasági növekedést tapasztalhatunk, amelynek üteme viszont egyre inkább kezd lecsökkenni. Kiemelendő továbbá a Szubszaharai Afrika régió, melynek gazdasági teljesítményének növekedése 2013-ben 5,2, míg 2015-ben már csak 3,4%-ot tett ki. 2016-ban ez a régió várhatóan 3 2017-ben pedig 4%-os GDP növekedéssel kalkulálhat.

Figyelembe véve tehát a világgazdasági folyamatok, valamint a - korábbi fejezetben már ismertetett - magyar export relációs szerkezetének eddigi alakulását, jól kirajzolódik, hogy a közeljövőben drasztikus változások nem fognak bekövetkezni kivitelnünk földrajzi

koncentrációját tekintve. Ezt a megállapítást csak tovább erősíti az a tény, hogy a kkv-k jelentős része továbbra is az Európai Unió országokat tekinti elsődleges exportpiacként.

Természetesen hosszú távon bizonyos szintű átalakulása az export relációs szerkezetének elképzelhető. Itt két dolgot is fontosnak tartok kiemelni. Egyrészt ezen előrejelzések csak egy általános képet mutatnak, lévén, hogy egyedül a reál GDP alakulását vizsgáltam. Emellett nem létezik olyan statisztikai előrejelzés, amely a makrogazdasági folyamatokat tökéletes biztonsággal meg tudná jósolni. Másrészt azt is hangsúlyoznom kell, hogy a kormányzat intézkedései jelen pillanatban még mindig 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.<sup>46</sup> Éppen ezért egyértelműen nem jelenteném ki, hogy a kormányzati intézkedéseknek nem lehetnek hosszú távon pozitív hatásai. Ettől függetlenül a dolgozatomban bemutatott érvek arra engednek következtetni, hogy a „keleti nyitás” és a kkv-k exportjának növelése két nehezen összeegyeztethető célkitűzésnek tűnik.

---

<sup>46</sup> Lásd: [http://www.piacprofit.hu/kkv\\_cegblog/nem-latszik-a-keleti-nyitas-de-fog/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/nem-latszik-a-keleti-nyitas-de-fog/) (letöltve: 2014. november 15.)

## 5. KÖVETKEZTETÉSEK, ZÁRÓ GONDOLATOK

Összegezve tehát a dolgozatomban tett megállapításaimat, a következő válaszokat tudom adni a bevezetés során feltett kérdéseimre. 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 dolgozatomban 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 eddigi alakulása, illetve a világgazdasági helyzet jelenlegi állása szerint az elkövetkezendő években jelentős eredmények nem várhatóak a „keleti nyitás” eszközrendszerétől.

Mivel dolgozatomban motivációjául nem kritikák megfogalmazása, hanem a témakör jobb megértése volt, a következő javaslatokkal zárnám dolgozatomban érdemi részét. Kutatásaim alapján úgy vélem, hogy szükséges lenne a „keleti nyitás” külgazdasági stratégiában elfoglalt szerepének újragondolása, különös tekintettel a kkv-kra vonatkozóan. Úgy gondolom, hogy szükséges lenne a kkv-k exportteljesítményének erősítésére és a „keleti nyitásra” vonatkozó cél- és eszközrendszer egymástól való megkülönböztetése. Itt kell hangsúlyoznom, hogy bár a szakmai vitairat szerint a kkv-szektor véleményét nem mérték fel a külgazdasági stratégia szakmai előkészítése során, ez irányba történtek pozitív lépések 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 részletesebben *a mellékletben*). Természetesen egy ilyen kérdőív elkészítése még nem helyettesíti a stratégiai vitairat szakmai hiányosságait, azonban mindenképpen pozitívként 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 koncentrátságát helyénvaló és kívánatos, kutatásaim azt bizonyítják, hogy a külgazdasági stratégia, azon belül is a „keleti nyitás” célkitűzései szakmai érvekkel nehezen alátámaszthatóak. Dolgozatom 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 témakörrel. 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 bíztatnék mindenkit, aki megtisztel 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.

Zárszóként pedig szeretném megköszönni mindenkinek, aki bármilyen formában hozzájárult ezen dolgozat megalkotásához, de mindenképp először és legfőképp belső konzulensemnek, Dr. Antalóczy Katalinnak, aki szakmai tudásával nagy segítséget nyújtott dolgozatom megírása során.



## IRODALOMJEGYZÉK

### Szakirodalom

- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2011): Kis- és közepes méretű vállalatok nemzetköziesedése – elmélet és empiria. *Külgazdaság*, 55. évf., 9-10 sz., 22-33. o.
- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2014): Tükör által homályosan. A külföldi közvetlentőkebefektetések 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.
- Czakó Erzsébet–Könczöl Erzsébet (2014): A hazai kis- és középvállalatok exportjának kritikus sikertényezői. *Külgazdaság*, 58. évf. 11-12. sz., 30-52. o.
- Czakó Erzsébet (2014): A globális értékláncok átalakították a gazdaságot. *Világgazdaság*. 2014. október. 11.  
<http://www.vg.hu/gazdasag/gazdasagpolitika/a-globalis-erteklancok-atalakitottak-a-gazdasagot-436985> (letöltve: 2016. április. 16.)
- Éltető Andrea–Völgyi Katalin (2013): „Keleti nyitás” a számok tükrében - külkereskedelem Ázsiával. *Külgazdaság*, 57. évf. 7-8. sz., 67-104. o.
- European Commission (2014): SBA. Fact Sheet Hungary. 2014  
[http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index\\_en.htm#sba-fact-sheets](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#sba-fact-sheets) (letöltve: 2016. április 22.)
- European Commission (2015): SBA Fact Sheet. Hungary. 2015  
[http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index\\_en.htm#sba-fact-sheets](http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#sba-fact-sheets) (letöltve: 2016. április 22.)
- HVG (2014): Szijjártó: "Orbán Viktor számára fontos a külpolitika", *HVG*, 2014. május 29.  
[http://hvg.hu/itthon/20140529\\_Szijasarto\\_interju](http://hvg.hu/itthon/20140529_Szijasarto_interju) (letöltve: 2014. október 9.)
- IMF (2016): World Economic Outlook. Too Slow for Too Long.  
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/> (letöltve: 2016. április 22.)
- 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.)
- Külgügyminisztérium (2011): Magyar külpolitika az Unió elnökség után. Külgügyminisztérium, 2011.

- [http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai\\_strategia\\_20111219.pdf](http://eu.kormany.hu/download/4/c6/20000/kulpolitikai_strategia_20111219.pdf)  
(letöltve: 2014. július 23.)
- Majoros Pál (2006): Magyarország a világgazdaságban, világkereskedelemben. BGF Tudományos Évkönyv 2006, 13.-28. o.  
[http://elib.kkf.hu/okt\\_publ/tek\\_2006\\_01.pdf](http://elib.kkf.hu/okt_publ/tek_2006_01.pdf) (letöltve: 2016. április 9.)
- Majoros Pál (2011): Kína az új magyar külgazdasági stratégiában. *Polgári Szemle*, 7. évf. 2. sz.
- Mikesy Álmos (2013): A magyarországi mikro-, kis- és középvállalatok nemzetköziesedése és a külföldi értékesítést nehezítő akadályok. Egy vállalati felmérés tanulságai. *Külgazdaság*, 57. évf., 1-2. sz., 92-120. o.
- MNB (2014): Magyarország fizetésimérleg- és külfölddel szembeni befektetésipozíció-statisztikái (a megújult nemzetközi módszertan és hazai gyakorlat), 2014.  
<http://www.mnb.hu/letoltes/magyarorszagfizetesimerlegeskulfolddelszembenibefektetespoziciostatisztikai2014.pdf>
- NGM (2011): Külgazdasági Stratégia. Szakmai vitairat. Nemzetgazdasági Minisztérium, 2011. május.  
[http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati\\_strategiak/Kulgazdasagi\\_Strategia\\_2011.pdf](http://www.pestmegye.hu/images/2014/agazati_strategiak/Kulgazdasagi_Strategia_2011.pdf)  
(letöltve: 2014. július 23.)
- Pál Roland (2016): Keserű igazság a magyar gazdaságról. *Portfolio*, 2016. február 18.  
[http://www.portfolio.hu/gazdasag/keseru\\_igazsag\\_a\\_magyar\\_gazdasagrol.226788.html](http://www.portfolio.hu/gazdasag/keseru_igazsag_a_magyar_gazdasagrol.226788.html)  
(letöltve: 2016. április.16.)
- Samuel P. Huntington (1998): A civilizációk összecsapása és a világrend átalakulása. Európa Könyvkiadó, Budapest, 2015
- S. Gubik Andrea (2014): A magyar vállalatok nemzetközi megjelenésének mozgatórugói. *Külgazdaság*, 58. évf. 11-12. sz., 76-96. o.
- 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](http://teo.elte.hu/minosites/ertekezes2009/schottner_k.pdf) (letöltve: 2014. október 30.)
- Szalavetz Andrea (2013): Régi-új világgazdasági jelenségek a globális értékláncok tükrében. *Külgazdaság*, 57. évf. 3-4. sz., 46-64. o.
- Szerb László – Márkus Gábor – Csapi Vivien (2014): Versenyképesség és nemzetköziesedés a magyar kisvállalatok körében a 2010-es években. *Külgazdaság*, 58. évf. 11-12. sz., 53-75. o.

UNCTAD (2012): World Investment Report. Towards a New Generation of Investment Policies. Methodological Note.

[http://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2012MethodologicalNote\\_en.pdf](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 9.)

## **Egyéb 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.)

Dr. Antalóczy Katalin 2013/2014 tavaszi félévében tartott „Magyarország külgazdasági kapcsolatai” előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem)

Dr. Antalóczy Katalin 2016-ban tartott Alkalmazott Tudományok III. Fórumán tartott előadás jegyzete alapján (Budapesti Gazdasági Egyetem)

Eurostat adatok a magyar kivitel GDP-n belüli arányáról

<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tet00003>

(letöltve: 2016. április 10.)

Hidvéghi Balázs 2012-ben tartott előadás anyaga:

[http://www.mkt.hu/docs/2012-10-02-18-54-52-Hidvegi\\_Balazs.pdf](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](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.)

KSH adatok a magyar GDP szerkezetéről és külkereskedelmi teljesítményéről

<http://www.ksh.hu/stadat>

MNB statisztikai adatai a közvetlentőke- befektetésekre vonatkozóan BMP6 módszertan szerint:

<http://www.mnb.hu/statisztika/statisztikai-adatok-informaciok/adatok-idosorok/viii-fizetesi-merleg-kozvetlen-tokebefektetesek-kulfolddel-szembeni-allomanyok/kozvetlentoke-befektetesek/bpm6-modszertan-szerinti-adatok>

WTO honlapján található hozzáadott érték mutatói a magyar gazdaságnak:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/HU\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/HU_e.pdf)

(letöltve: 2015. április 16.)

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](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/](http://www.piacprofit.hu/kkv_cegblog/nem-latszik-a-keleti-nyitas-de-fog/)

(letöltve: 2014. november 15.)

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

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

## **MELLÉKLETEK**

### **1. sz. melléklet**

**A Nemzetgazdasági Minisztérium 2014 márciusában internetes felületen közzétett, a kkv-k exporttevékenységére irányuló kérdőíves felmérés kérdései**

„A felmérés célja, hogy pontosabb képet kapjunk a hazai kis és közepes vállalkozások (KKV-k) exporttevékenységének útjában álló akadályokról, a vállalkozások külpiaci 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 fölötte

#### **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
- lánctartozás
- 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 tőkém ill. finanszírozási lehetőségem exporttevékenység folytatásához
- nem exportálok, de a közvetlen vevőm jellemzően exportálja a számára értékesített termékeimet
- egyéb/ a fentiekől 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)”*