

AZ ÁTALAKULÓ MAGYAR KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ÚJ ELEMEI

A jelen tanulmányban a magyar külgazdasági stratégiával foglalkozunk. A stratégia készítéshez meg kell ismernünk a magyar gazdaság mozgásterét, mert csak ennek ismeretében lehet foglalkozni a főbb elemeivel. Ezzel a kérdéssel a Magyar Tudomány Napja alkalmából tartott 2006. évi előadásomban is foglalkoztam.¹

A külgazdasági stratégia főbb meghatározó kérdései (és az ezek megvalósításának útján felbukkanó legfontosabb feladatok) a következőképpen fogalmazhatók meg:

- 1) Az áru- és szolgáltatás-exportot növelni kell. Ez milyen relációkban igényli a külkereskedelmi tevékenység intenzifikálását? Milyen súlypontokat alakítsunk ki?
- 2) Az export növelés fontos feltétele a termelés bővítése. Ezt beruházások révén, mégpedig zömmel ide áramló külföldi működő tőkéből megvalósuló beruházások révén lehet elérni. Milyen módon tudjuk ösztönözni a működő tőke beáramlását?
- 3) Milyen külgazdasági érdekérvényesítési lehetőségeink vannak? Hogyan tudjuk ezeket felhasználni stratégiai céljaink elérése érdekében?
- 4) A külgazdasági eszköz- és intézményrendszer az EU-csatlakozás után átalakult. Megfelel-e a meglévő intézményrendszer a kialakítás alatt álló külgazdasági stratégiában foglalt céloknak? Ha és amennyiben nem, akkor milyen új eszközök állíthatók „csatarendbe”? (Ez annak vizsgálatát is igényli, hogy mások milyen eszközöket használnak hasonló célok eléréseére.)
- 5) Az exportösztönzés multilaterális megállapodásokban (WTO, OECD) kodifikált eszközei milyen mozgásteret adnak a gazdaságirányításnak? Milyen eszközök maradtak nemzeti hatáskörben, hogyan tudjuk ezeket saját érdekünkben jól felhasználni?

* BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Gazdaságdiplomácia intézeti tanszék, intézetvezető főiskolai tanár, C. Sc.

¹ Az előadás szövege írásban megjelent az EU Working Papers 2006/3 számában, ill. a Blahó András által szerkesztett Világ gazdaságtan (Akadémia Kiadó, Budapest, 2007) c. kötetben.

A MAGYAR KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIA ALAPKÉRDÉSEI

A nemzetközi méretekben is erősen nyitott magyar gazdaság fejlődését meghatározzák a külső feltételek, és az ország külső kapcsolati rendszere. Az OECD előrejelzések szerint a világgereszkedelem a világgazdaság termelésétől gyorsabban bővül, ami alapjában kedvező környezetet jelent a magyar gazdaságnak. Sajnos az EU a világ átlagától kissé elmaradva növekszik (bár az új tagállamok azt meghaladóan gyorsulnak), azonban figyelmet érdemel, hogy legfontosabb partnerünk, Németország növekedése gyorsul.

A magyar külgazdasági stratégia elsődleges célja a gazdaság nemzetközi munkamegosztásba való hatékony bekapcsolódásának elősegítése, a nemzetközi versenyképességi pozíció javítása, ezek segítségével a gazdasági helyzet javítása. A külgazdasági prioritás hazánk EU csatlakozásával nem változott, azonban megváltoztak a megvalósítás feltételei és eszközrendszere. A közös kereskedelempolitika átvétele módosította a magyar külgazdasági politika mozgásterét és lehetőségeit.

- 1) Az EU a világgazdaság legnagyobb globális szereplője, s egy ilyen közösségben való taggá válás jelentős mértékben megnövelte Magyarország tárgyalási alkueréjét, aminek eredményeként eltűnt a kis ország kontra nagy ország közötti aszimmetria a tárgyalási alkuerőben. A nemzeti érdekeket a Közösségi mechanizmusokon keresztül érvényesíthetjük. A Közösségen belüli érdekérvényesítés komoly tárgyalási, konzultációs többletet igényel, a szolidaritási elv figyelembe vételét, de felvállalva az esetleges konfliktusokat is. A Közösségen kívüli érdekérvényesítésben megnő annak jelentősége, hogy az EU tagjaiként, a közösség is kiáll érdekekben, vagyis integrált érdekérvényesítés vált lehetővé.
- 2) A Közösség külgazdasági szerződésrendszerébe tartozó országokban a magyar vállalatok és áruk piacra jutási feltételei javultak. Az EU 130-140 országgal alakított ki bilaterális módon viszonyos vagy nem-viszonyos preferenciális kapcsolati rendszert (pl. Európai Gazdasági Térség, euro-mediterrán megállapodások, Európa-megállapodások, szabadkereskedelmi megállapodások [pl. ASEAN, Mexikó stb.], a Cottonau-i megállapodás az ACP országokkal), és ez kedvezőbb piacra jutási lehetőségeket biztosíthat a hazai vállalati körnek.
- 3) A nemzetközi szervezetek (OECD, WTO) körében az érdekérvényesítésben az EU jár el helyettünk (természetesen részt veszünk a tárgyalásokon, de a Közösség együtt szavaz a döntési eljárásokban).
- 4) A külgazdasági eszközrendszer sokat változott. Az Európai Unió belüli gazdasági kapcsolatokra az egységes belső piac jogszabályi rendszere vonatkozik. Az Európai Unió belüli kereskedelem dominanciája miatt a közös külgazdasági-kereskedelmi politika a magyar külkereskedelem 20-25 százalékát befolyásolja.
- 5) A harmadik országokkal folytatott kereskedelmi kapcsolatok esetében az import-szabályozás teljes egészében közösségi hatáskörbe került. Tehát a közös vámpolitika határozza meg a vámtételeket, szabályokat és importpolitika egészét. A piacvédelem kikerült a magyar szabályozási körből, ezen a téren semmilyen önállóságunk nincs. Ez érthető is, mert az importált termék nem egyszerűen a magyar piacra kerül, hanem az egységes belső piacra.
- 6) A közös uniós kereskedelempolitika meghagyta a magyar külgazdaság-politikán belül a kereskedelemfejlesztés (exportösztönzés), az idegenforgalom és a befektetési politika önállóságát. Ennek az export fokozására, az idegenforgalom serkentésére és a működő tőke beáramlásának ösztönzésére kell koncentrálnia.

1. KERESKEDELEMPOLITIKA, KIVITELŐSZTÖNZÉS

A külgazdasági stratégia alapvető célja a termékkivitel és a szolgáltatás export növelése. A külgazdaság-politika oly módon tudja elérni célját, hogy igyekszik javítani a magyar termelők piaci feltételeit: szelektív iparfejlesztési stratégiával, a külpiaci marketing tevékenység javításával, a KKV-k exportösztönzésének megoldásával. A fő piacunk azonban továbbra is az Európai Unió, ill. annak tagországai lesznek.

A termékexport főbb súlypontjai mellett röviden foglalkozni kell a szolgáltatásexport kérdéseivel. A szolgáltatások súlya a világtermelésben kb. 60%, a világexportban közelít a 30%-hoz, vagyis jelentősége egyre nő. A szolgáltatás-kereskedelem szabadsága azonban az EU-n belül is vitákat vált ki. Magyarország kiváló adottságokkal rendelkezik (a földrajzi helyzetünk mellett kiemelendő a jól képzett, nyelveket beszélő munkaerő) ahhoz, hogy regionális szolgáltatási, infrastrukturális, logisztikai központtá váljon.¹

1.1. Az Európai Unió: a legfontosabb partner

A magyar kivitel több mint három-negyede realizálódik az EU-ban. 1997 óta pozitív a kereskedelmi mérlegünk a Közösséggel, de nem minden tagállammal. Bár csökkenő mértékben, de negatív a mérleg Ausztriával és Olaszországgal, ill. 2005-ben Hollandiával. Általában megfigyelhető, hogy azon országokkal bővült kiemelten a forgalom, amelyekből jelentős működő tőke befektetések érkeztek. A pozitív mérlegben a gépipar játszik kiemelt szerepet², továbbá a földrajzi közelség. Ez utóbbinak azonban a Közösségen belül csökkenő a jelentősége.

Legfontosabb gazdasági partnerünk *Németország*: a magyar külkereskedelem kb. egyharmada német relációban valósul meg. Az áruforgalom kiemelkedő részét a hazánkba érkező német tulajdonú vállalatok bonyolítják. Lényeges változásokat regisztrálhattunk a forgalom elmúlt másfél évtizedében: a '90-es évek elején még a bér munka jellegű tevékenység dominált (vagyis a munkaintenzív tevékenység). A '90-es évtized második felétől a munkaintenzív tevékenységről fokozatosan tevődött át a hangsúly a technológia-intenzív összeszerelő tevékenységre. Majd az ezredfordulót követően megjelent, és egyre erősebbé válik a tudásalapú tevékenységek szerepe. Egyre több cég helyezi hazánkba a K+F tevékenységét (vagy annak egy-egy részlegét). Az ilyen fejlődés tipikusnak mondható: a bér munkától, a részegység gyártáson keresztül a végtermék előállításig, majd a termékfejlesztési tevékenységig. A magyar szabályozók kifejezetten ösztönzik az ilyen típusú fejlődést. Ezt szolgálja pl. a közelmúltbeli ún. „*lex Audi*” is, amely lehetővé teszi, hogy a szolidaritási adóból kutatás-fejlesztési beruházást valósíthat meg a cég.

A magyar–német kapcsolatokat kialakult és jól funkcionáló intézmény és kapcsolat rendszer segíti. Kiemelkedő a Magyar–Német Kereskedelmi és Iparkamara tevékenysége ezen a téren – ez sokat segít a vállalkozói kapcsolattartásban. A kap-

¹ Majoros Pál: Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia, Külgazdaság, 1995/9, pp. 30-44.

² Megjegyzést érdemel, hogy az EU országok statisztikáiban gyakran magyar kereskedelmi hiány mutatkozik. Ezt azzal magyarázhatjuk, hogy a nemzetközi nagyvállalatok, melyek hazánkban is létesítettek leányvállalatot, a magyar termelést a cég központba viszik (ez jelenik meg a magyar statisztikában), majd onnan szétosztják további leányvállalataiknak (tehát a reexport miatt nem terheli az ország statisztikai adatát).

csolattartásban meg kell említeni, hogy hatósági szinten a központi szövetségi német szerveken (szervezeteken) kívül jó kapcsolatokat ápolunk a számunkra legfontosabb tartományok vezető szerveivel.

Németországot követően a legfontosabb partnerek közé sorolandó Ausztria, Olaszország és Hollandia. Nagyon lényeges az exportösztönzés javítása ezen országokban, mert velük negatív a kereskedelmi mérlegünk. Különösen az osztrák és az olasz kivitel bővítést kell ösztönözni, mert e két országgal tartós a negatívum.

Fenn kell tartani a kivitel magas növekedési ütemét a további EU országokba, különös tekintettel az Egyesült Királyságra, Franciaországra, Spanyolországra, a Benelux és a skandináv államokra.

Kiemelt figyelmet kell fordítania a velünk együtt csatlakozó volt CEFTA államokra, mert a Közép-Európai Szabadkereskedelmi Együtműködés keretei lehetővé tették a kapcsolatok intenzifikálását, és ezt a jó kapcsolatrendszerrel célszerű megőrizni. Ez főleg az agrártermékeink szempontjából fontos, mert a korábbi együtműködés jó mezőgazdasági termék elhelyezési lehetőségeket teremtett, és ezt a piaci részesedést meg kellene őriznünk, sőt javítani lehetne. Az EU-n belül megszűnt minden kereskedelmi akadály, ezért a hozzánk hasonló fejlettségi szintű országokban törekedhetünk nagyobb piaci részesedés elérésére.

A német dominancia az EU kapcsolatokban felveti a súlypont képzés kérdését az EU országok relációjában is. A túlzott német orientáció potenciális fenyegetettséget is jelent: már ma is kimutatható a két gazdaság együtmozgása (ha növekedés van Németországban, akkor nálunk is, ill. ha stagnálás, akkor hazánkban is). A túlzott függés enyhítése érdeke lenne a magyar gazdaságnak: vagyis célszerű lenne gazdasági, kereskedelmi kapcsolatainkat erősíteni a skandináv országokkal, Franciaországgal és az Egyesült Királysággal. A súlypontváltás természetesen más termelési és exportstruktúrát igényel (mások a termelési, fogyasztási szokások a megnevezett országokban). Ennek végiggondolása a közeljövő feladata.

Az EU-csatlakozás egyik nagy feladata, hogy a mezőgazdaságot alkalmassá tegyük a közösségi piaci lehetőségek kihasználására. Fontos tudnunk, hogy az új tagállamok közül egyedül nekünk pozitív az agrárkereskedelmi mérlegünk, de azt is látni kell, hogy a fokozatosan növekvő agrártermék behozatallal szemben csak lassabban bővülő agrárkivitel áll. A helyzet javítása érdekében először is az agrárágazat EU-konform átalakítására lesz szükség: az EU transzferek fogadása elfogadhatóan folyik, azonban a pénzeszközök felhasználása kívánnivalókat hagy maga után. Jóval nagyobb figyelmet kell fordítani a termékszerkezet átalakítására, az EU piaci igények kielégítésére (vagyis ne az intervenciós raktárba termeljünk). A biotermelés bővítése javítaná piaci lehetőségeinket, de a fűszer- és gyógynövény-termelés intenzifikálása is, a hagyományos termékszerkezet ellenében. A bioüzemanyag termelése növelésének közösségi normatívába emelése nagyon fontos piaci lehetőségre mutat: a repcetermelés növelésével jelentős exportpiacot nyerhetünk. Az agrártermékek pozíciójavításában segíthet a modern marketing technikák alkalmazása is.

A csatlakozás komoly piaci esélyeket tartogat a szolgáltatás-kereskedelem területén is: a szolgáltatási ágazat a leggyorsabban bővülő szektor Európában, és a képzett, de viszonylag olcsó magyar munkaerő kompetitív előny forrása lehet a magyar vállalatoknak.

Az Európai Unió piacán való további helytállás érdekében a következő feladatok megoldása szükséges:

- A kis-közép vállalati szektor versenyképességének és exportképességének javítása. Ebben speciális megoldás lehet a KKV-k beszállítói szerepének növelése, és így a közvetett export révén növelni a magyar kivitelt.
- A marketing- és promóciós módszerek intenzívebb és célirányosabb használatával javítható az értékesítés. Ebben a külgazdasági diplomáciának lehet szerepe, mert ők ismerik jobban az egyes országok, régiók igényeit, amely kielégítésében mi is részt vehetünk.
- Az EU-ból érkező transferek hatékony kihasználásával javíthatjuk az ország infrastruktúrális állapotát, amely közvetett módon javítja az exportképességet.
- Az EU külön is támogatja a határ menti együttműködést. Ezért kiemelt figyelmet kell fordítani az osztrák, szlovén, szlovák, majd a román határ menti együttműködések intenzifikálására. De ne feledkezzünk meg az ukrán, szerb és a horvát határról sem, mert a közösség új szomszédsági politikája kiemelt figyelmet fordít a határon átívelő kooperációkra. Célszerű feleleveníteni a közös előnyöket tartalmazó történelmi munkamegosztást (pl. Partium).

1.2. Az EU-n kívüli kereskedelem súlypontjai

Az Európai Unión belüli (kül)kereskedelem dominanciája miatt a magyar külkereskedelemnek mindössze 20-25 százaléka realizálódik az EU-n kívüli kapcsolatokban. Az EU tagság adottság, de lehetőség is mert lehetővé teszi a kapcsolatok diverzifikálását. Emlékeztetek arra, hogy az exportösztönzés politikája megmaradt nemzeti hatáskörben (más multilaterális megállapodások a keretfeltételeket természetesen befolyásolják), ezért a magyar külgazdaság-politikának lehetősége van súlypontokat képezni. Erre szükség is van: egy kis ország nem építhet minden irányba kapcsolatokat. A súlypontok képzésében a következőkre kell figyelemmel lenni:

- Meg kell próbálni növelni az értékesítést azon régiókban, ahol jelentős a magyar kereskedelmi passzívum.
- További erőfeszítéseket kell tenni azon országokban, ahol jelenleg is aktívum van.
- Célszerű a magasabb növekedési ütemű országokkal építeni a kapcsolatokat, abban a reményben, hogy gyors növekedésük húzóerőt jelent a kapcsolatainkban.
- Új piacokat kell találni (fejlesztetni) az EU külkapcsolati megállapodásainak figyelembe vételével. A lehetőségek felmérése után ki kell használni a szabadkereskedelmi és preferenciális megállapodások adta lehetőségeket.
- Bővíteni, javítani kell a kapcsolatokat azon európai országokkal, amelyek közép-hosszú távon az EU tagjaivá válhatnak. Ez rövid távon is előnyös lehet, de közép-hosszú távon a már piacon levő szereplőknek feltétlenül jó lesz.

Az EU további bővülése és az európai szomszédsági politika felértékeli a magyar külgazdasági politika 1000-1500 km-es akciórádiuszába tartozó országokat. A hosszú távon feltáruló lehetőségek a déli és keleti irányt emelik ki. A súlypontképzésben az ország politikai kapcsolatait, politikai tőkét célszerű számításba venni. Ezek alapján négy súlypont alakítható ki:

- 1) Kelet-Európa, különös tekintettel Oroszországra és Ukrajnára.
- 2) Az ázsiai térség, benne Kína, India, az ASEAN-országok, továbbá Japán és Dél-Korea.
- 3) A NAFTA-országok, különösen az USA.
- 4) A Balkán országai, amelyek potenciális közösségi tagok.

Természetesen figyelni kell a világ többi részére is, de ezek a régiók potenciális lehetőségeket hordoznak. Nézzük e súlypontokat részletesebben!

A) Kelet-Európa: Oroszország, Ukrajna

Kelet-Európa bő 40 éven keresztül hazánk legfontosabb kereskedelmi partnere volt: ebben az időszakban kialakultak olyan vállalatközi, ill. személyes kapcsolatok (pl. a volt Szovjetunióban diplomát szerzőkön keresztül) melyek fenntartása, kihasználása jelentős külgazdasági előnyöket hordoz. A rendszerváltást követően azonban jelentős piacvesztés következett be: az elmúlt 15-17 évben a politika nem egyszer felülírta a gazdasági racionalitásokat. Sajnos e miatt a korábbi kapcsolatok nagy része megszűnt, avagy leértékelődött. További problémát jelentett, hogy a régióban lassabban ment a politikai és gazdasági rendszerváltás, ill. jelentős maradt az állami beavatkozás a gazdasági folyamatokba. Mindezt tetézték kisebb helyi háborúskodások, gazdasági válságok (sőt ezek a negatív hatások erősítették egymás hatásait). A régió sokat veszített világgazdasági súlyából, de az ezredfordulót követően a stabilizáció jelei figyelhetők meg: meglendült a növekedés, erősödik a működő tőke beáramlása, növekszik a belső fogyasztás, és látványos a piacgazdasági intézmény rendszer kialakulása is. Azonban az állam továbbra is kiemelkedően fontos szereplő maradt (erre oda kell figyelniünk).

A régió input oldalról ebben az időszakban is megmaradt fontos kereskedelmi partnernek: energiahordozó beszerzésünk döntő többsége a meglévő hálózaton keresztül innen volt legolcsóbban biztosítható (külkereskedelmi deficitünk jelentős része így itt keletkezik). Ez azonban egyoldalú függést jelent. A kiviteli, output oldalon a politika, sőt nyugodtan mondhatjuk ideológiának is, lényegesen beleszólt a folyamatokba: szinte minden, ami keleti „szovjet”-nek minősült, ezért a meglévő kapcsolatok is elhaltak. Az orosz és az ukrán reláció politikai okokból leértékelődött, pedig az ezredfordulót követően már nincs probléma a fizetőképességgel, és a számunkra két legfontosabb országban a gazdasági növekedés is felgyorsult (5-8%).

Az EU új szomszédságpolitikájában kiemelten foglalkozik a régióval, *Oroszország* külön fejezetet kapott. Az EU és benne Magyarország, támogatjuk Oroszország WTO csatlakozási törekvéseit, mert ez ugyan az orosz termékek egyszerűbb piaci megjelenését eredményezheti, de rákényszeríti az orosz felet a nemzetközi kereskedelem normatíváinak betartására. Azonban az elmúlt időszakban az EU–orosz kapcsolatok feszültséggel terheltek: részben az energiafüggőség tudatosodása miatt, de talán fontosabb, hogy néhány új tagállam (balti államok, Lengyelország) még nem rendezte politikai viszonyát Oroszországgal, és vitáikba bevonják az Európai Uniót (amely védőernyőként funkcionál ilyen esetekben). Ebben a helyzetben kiemelt fontosságú a jelenlegi kiegyensúlyozott (akár jónak is mondható) magyar-orosz politikai viszony. Ha tudatában vagyunk annak, hogy az orosz politika az „oszd meg és uralkodj” elvét használva most minket favorizál, akkor ezt a helyzetet a lehetőség határain belül saját érdekünkben kihasználhatjuk.

A bővülő piac egyre több terméket kíván, tehát lehetnek esélyeink ezeken a piacon. Célunk nem lehet az, hogy Oroszország ötödik legnagyobb szállítója legyünk (mint a nyolcvanas években a Szovjetunióknak voltunk), de ha a tizedik hely közelébe jutnánk az már jelentős exportot jelentene. Az orosz piacon ugyanis jól értékesíthető a magyar agrártermelési többlet (a hagyományos termékekből az EU-ban túltermelés van), de a fogyasztási cikk és a gyógyszerpiacon is jó esélyeink vannak. Az elmúlt években (2004–2006) igen jelentős értékesítés növekedést értünk el. Ebben kiemelt szerepe van a már említett jó politikai viszonyoknak, de nem elhanyagolható a kétoldalú tőkemozgások növekedésének kereskedelem generáló szerepe. Az OTP, MOL és Richter mellett egyre több közepes méretű magyar cég jelenik meg az orosz pia-

con: igaz ezek elsősorban az értékesítés növelését szolgálják, de az orosz piacon tevékenykedve sok új lehetőséget is feltárnak. (Ilyen a szolgáltatás export növelése.) Az orosz tőke magyarországi megjelenése is a kapcsolatrendszer erősödését mutatja: az orosz tőke részben hazánk EU csatlakozásának előnyeit akarja kihasználni, de gyakori a kölcsönös kereskedelem élénkítésének az igénye is (vagyis a hazánkban alapított cég magyar termékeket termel és szállít Oroszországba, de van olyan befektetés is, amely az orosz termékek magyarországi importját segíti). Az energiahor- dozók világpiaci árnövekedése miatt azonban nem csökken a magyar kereskedelmi hiány, tehát az export további növelésére lenne szükség.

Ukrajna a legnagyobb szomszédunk (valamivel több mint 46 milliós lakossággal), jelentős természeti erőforrásokkal és nagy belső piaccal. Az országban a rendszer- váltást követően igen nagy termelés és életszínvonal visszaesés volt megfigyelhető, azonban az ezredfordulót követően, jelentős ingadozásokkal ugyan, de beindult a növekedés, az életszínvonal javulás. Az ukrán belpolitikai problémák hátráltatják a növekedés kibontakozását, de a lakosság növekvő igényei már középtávon sem engedik, hogy a politika dominálja a gazdaságot. A magyar–ukrán kereskedelmi kap- csolatok erőteljes fejlődésbe kezdtek, és már kis magyar aktívum figyelhető meg. Kivitelünkben csekélyebb az agrártermékek aránya (ez növelhető), de növekvő a gépipari és feldolgozó ipari kivitel. A kapcsolatok fejlődésében jelentős szerepet játszik a magyar tőke ukrainai megjelenése (összességében 8-10. helyen vagyunk, de a Kárpátaljai régióban a magyar tőke az első). A politikai viták rendeződése után beindulhat egy extra gyors növekedés: jó lenne ebben nagy erővel részt vennünk. Támogatjuk Ukrajna euro-atlanti integrációs törekvéseit, benne a szabadkereske- delmi övezet létrehozását az EU-val, ill. az ország WTO csatlakozását is.

A régió hosszú távon fontos felvevő piac, ezért a kereskedelmi kapcsolatok bővíté- se érdekében kereskedelemfejlesztési akciókra van szükség. Ebben az állam jelentős szerepet vállalhat. Erősíteni kell az EXIMBANK és a MEHIB régióbeli szerepét, tá- mogatni a KKV-k piaci megjelenését (vásárokon való részvétel támogatása, marke- ting akciók szponzorálása, stb.) Kiemelt fontosságú a jó politikai kapcsolatok fennt- tartása, ebben a diplomácia játszhat komoly szerepet. De azt is látni kell, hogy azon hazai belpolitikai események, amelyek azonosítják a szovjet és az orosz felet, és a „minden, ami orosz rossz” elvet vallják, és ez ügyben tevékenykednek, nagyban hát- ráltathatják a beinduló pozitív folyamatokat.

B) Az ázsiai térség: Kína, India, az ASEAN országok, továbbá Japán és Dél-Korea

A felsorolt országok az elmúlt néhány évtizedben a világ leggyorsabb fejlődését valósították meg. Japán az ötvenes évek végétől a kilencvenes évek elejéig, Dél- Korea és az ASEAN országok a hetvenes évektől kis megingással napjainkig, Kína a nyolcvanas évektől, míg India a kilencvenes évek közepétől napjainkig nagyon gyors (8-10%) növekedést mutat fel. Gyors növekedésük húzóerejét jó lenne bizonyos mértékig nekünk is kihasználni.

A térség kereskedelmi jelentőségét növeli, hogy igen nagy a kereskedelmi defici- tünk a régióval (ez az EU egészére elmondható). Fontos megemlítenünk a bővülő tő- kemozgások jelentőségét is: egyre több ázsiai tőke jelenik meg hazánkban. Úgy vélem, hogy ezek meggyőzően bizonyítják a régió kiemelt kezelését, sőt felvetik, hogy az EU Ázsia-stratégiájára alapozva célszerű lenne egy magyar Ázsia stratégiát kialakítani, benne kiemelt figyelmet fordítva a megjelölt országokra. Az EU preferenciális megál-

lapodást kötött az ASEAN országokkal, aláírás közelben van a Dél-Koreával kötendő ipari szabadkereskedelmi megállapodás, Japán, Kína és India esetében a WTO multilaterális keretei biztosítják a külkereskedelem feltételrendszerét (ez azt jelenti, hogy Kína és India bizonyos termékekre GSP kedvezményt kaphat).

Japán és Dél-Korea viszonylatában meglevő kereskedelmi deficitünk lényeges csökkentésére kevés lehetőség van. Az országok lényegesen eltérő szokásai, fogyasztási kultúrája kevés magyar termék számára tartogat pozitív lehetőséget. Természetesen próbálkoznunk kell, de nem lehetünk túl optimisták. A két ország szerepe a működő tőke beáramlás szempontjából azonban kiemelkedő. Bár nem tartoznak a legnagyobb tőke exportőreink közé (megfigyelhető a tartózkodás, kivárvák a korábban betelepülők tapasztalatait), de a 8-12. helyen vannak a 1,5-2 Mrd EUR tőkével. Japán már a kilencvenes években megjelent, de a koreai tőke csak az ezredfordulót követően intenzifikálta jelenlétét. Mindkét ország esetében megfigyelhetjük, hogy a működő tőke teremt meg az export növelésük feltételét (pl. a Suzuki Magyarországra a motort és a sebességváltóművet napjainkig Japánból importálja). A jövőben viszonylatukban a legfejlettebb technika behozatalára, és a működő tőke vonzásra kell koncentrálni.

Az ASEAN-országok kiemelését az indokolja, hogy az EU is megkülönböztetetten foglalkozik a térséggel. Az ASEAN szabadkereskedelmi övezethez (AFTA) csatlakozóban van Kína is, sőt India és Dél-Korea is jelezte érdeklődését. Kialakulóban van tehát egy világgazdasági szempontból is jelentős új integráció, melynek tagjaival jelenleg még nem túl kiemelkedőek a kapcsolataink, de amelyre igenis oda kell figyelni. A régió nem a magyar termékek vásárlójaként lehet jelentős, hanem az olcsó alkatrész, részegység tőlük származó beszerzésével javíthatják a magyar vállalkozások versenyképességüket. A régió turisztikai szempontból is fontos: sok magyar választja célterületként.

Kína a világgazdaság harmadik legnagyobb termelője (az EU-t és az USA-t követően), második legnagyobb exportőre. Sőt 2006 őszén már az EU legnagyobb importpiaca (megelőzve az Egyesült Államokat). Az elmúlt 20 évben átlagos növekedése meghaladta a 10%-ot. Atalakulóban van exportszerkezete is: a hagyományosnak mondható könnyűipari termékek mellett arányában egyre jelentősebb a fejlett iparcikk kivitele. A világ lap-top termelésének 70-75%-a ott realizálódik, de a félvezetők, chipek gyártásának nagy része is. Kína a világ egyik legfontosabb befektetési célpontja lett, de az elmúlt néhány évben a kínai tőke is aktivizálódik (a saját régióján kívül Afrikában, Dél-Amerikában és Kelet-Közép-Európában). Kína továbbra is szocialista (ideológiáját tekintve marxista-leninista-maoista) országnak vallja magát, amely piacgazdaságot épít. Hazánk a rendszerváltás előtt, és azt követően is jó kapcsolatokat ápol az országgal, amely különösen 2003-tól nevezhető nagyon jónak.

Az EU Kína-stratégiáját a minden területre kiterjedő Partnerségi és Együttműködési Megállapodás szabályozza (ez adja a fő keretét a magyar kínai kapcsolatoknak is). Az EU érdekelt a kereskedelem fejlesztésében, de csökkenteni óhajtja jelentős deficitjét. Ennek érdekében mindent megtesz, hogy Kína jobban nyissa meg piacát (a WTO megállapodás fokozatos piacnyitást ír elő), másrészt azonban igyekszik kihasználni a működő tőke exportja révén az olcsó kínai munkaerő biztosította lehetőségeket.

Magyarország elsőrendű feladata, hogy a feltételek ismeretében kidolgozza saját Kína stratégiáját. Ebben építhetünk a jónak mondható politikai kapcsolatokra. A személyes kapcsolatok, ill. a hazánkban megtelepedett kínai populáció is segíthet a kapcsolatrendszer fejlesztésében. A Kína-stratégiát arra kell alapoznunk, hogy Kína világgazdasági szerepe tovább növekszik, vagyis a növekvő kínai importra szá-

míthatunk a jövőben. Magyarország összekötő, logisztikai kapocs lehet Kína és az EU között. Hazánk az EU tagja, viszonylag bőséges ismeretekkel az európai piacról. Magyarország, és benne Budapest a kínai termékek elosztó központja lehet (ezt úgy kell felfogni, mint egy kiállítási lehetőséget: bemutatják a kínai termékeket, nálunk köttetnek az üzletek [mert az európai kereskedők zöme nem szívesen hagyja el a kontinentst], majd innen osztják szét is ezeket). Ez a funkció (l. a kínai termékek kiállítása, szétosztása, elhelyezése) valahol mindenképpen létre fog jönni, a kínai termék offenzíva elől nem térhetünk ki, akkor már miért ne mi legyünk ez a központ? Ez jelentős kínai beruházásokat hozna az országba, munkahelyet teremtene akár több tízezer embernek is, és ez lehetőséget biztosít, hogy az ide látogató külföldi vásárlók megismerjék a magyar termék kínálatot is. Egy ilyen megoldásnak ugyan sok magyar vesztese is lenne, de ez csupán felgyorsítaná az ellehetetlenülését, mert az perspektivikusan nem kivédhető, ha saját maguk nem változnak meg.

A magyar kivitel növelésére kis mértékben az agrártermékeknél számíthatunk (de a hatalmas kínai piac számára nagyon kicsi az export volumen), de a tudásintenzív területeken is lehet keresnivalónk. Érdemes megemlíteni, hogy a kínai nyelvtudás egyre fontosabbá válik, ma az érvényesülhet jobban, aki valamennyire ismeri a nyelvet.

2007 szeptemberében kezdődött a „Magyar évad Kínában” rendezvénysorozat, amely Magyarországot kulturális és gazdasági bemutatását tűzte ki célul, amely elősegítheti a kapcsolatok erősítését.

India az elmúlt tíz évben indult el a nagyon gyors fejlődés útján. Fejlődési modellje az ázsiai modell, amely a nagy mennyiségben rendelkezésre álló, viszonylag képzett és olcsó munkaerőre épít. Ma már bő 200 millió ember van viszonylag jó anyagi lehetőségek között: fogyasztásuk alig marad el az európai polgárokétól, azonban annak szerkezete eltérő, de ez is változik, idomul a nemzetközi tendenciákhoz. Az ilyen méretű piacra már érdemes odafigyelni. Továbbá, Indiában fontos központi célkitűzés a munkahely-teremtés, vagyis nem feltétlenül a legfejlettebb, munkaerő takarékos technológiát akarják megvásárolni, hanem a közepes technológiai szintűt, amely munkahelyeket teremt. Van keresni valónk a termelési eszköz piacon való megjelenésben, azonban ehhez komoly állami támogatásra van szükség, és a politikai kapcsolatok elmélyítésére.

C) NAFTA országok, különösen az USA

Az észak-amerikai régió a világgazdaság egyik vezető központja. A NAFTA szabadkereskedelmi megállapodás a tagállamok (USA, Kanada, Mexikó) közötti kereskedelem intenzifikálását eredményezte. Az EU-nak sem a NAFTA-val, sem az USA-val nincs mindenre kiterjedő, kétoldalú megállapodása. Kapcsolataikat a WTO multilaterális megállapodásai szabályozzák. A világgazdaság két óriásának érdekes viszonya figyelhető meg. A Szovjetunió és a szocialista tábor megszűnését követően nem létezett tovább az az ellenségkép, amely évtizedeken keresztül meghatározta Nyugat-Európa és Észak-Amerika viszonyát. Mindkét régió új partner kapcsolatokat épített ki, és ebben a helyzetben a szembenállás (vetélkedés a piaci lehetőségekért) és az együttműködés (közös felelősség a világkereskedelem normális fejlődéséért) sajátos kettőssége határozta meg viszonyukat.

Hazánk számára a régió kereskedelmi, és működő tőke szempontból is jelentős. Kapcsolatainkban jelentős változást hozott az EU csatlakozás, mert mind az USA, mind Kanada megszüntette az addig nekünk biztosított preferenciális bánásmódot. A csatlakozás ellenben javította tőke szempontból a beruházási biztonságot.

Az *Egyesült Államok* a 6-7. legfontosabb kereskedelmi partnerünk (Európán kívül a legfontosabb). Tőkevonás szempontjából a rendszerváltást követően érkezett a legtöbb tőke (elsősorban ipari területre, főleg zöldmezős beruházásként), de a kilencvenes évek második felétől megtört ez a dinamika. Az elmúlt években főleg szolgáltatási téren figyelhetők meg új beruházások, melyek kevésbé fontosak a tőke mennyiségét tekintve, de jelentős munkahelyteremtő hatásuk van.

A kereskedelmi mérleg fő vonalaiban kiegyensúlyozott. A jövőben az export növelés érdekében a marketing-promóciót kell javítanunk. Állami támogatással kell az exportösztönzési tevékenységet néhány termékre központosítani. Lehetőségeink vannak: az EU a közelmúltban kötötte meg az USA-val az eredetvédelemmel kapcsolatos megállapodást, amely speciális védelmet biztosít a hungaricumoknak. Ezek promóciójának erősítésével (pl. tokaji aszú, pálinkák) növelhetnénk piaci részesedésünket. Kiemelt figyelmet kell fordítani a tőkevonzó képességünk prezentálására, és újra hozzánk csábítani az amerikai befektetőket. Érdemes lenne nagyobb figyelmet fordítani a magyar nemzetiségű lakosságra, és jobban bekapcsolni őket a kereskedelmi és tőkekapcsolatok fejlesztésébe.

Kanada esetében célunk a jelenlegi kereskedelmi pozíció megőrzése lehet, és a tőkevonás képességünk javítása. A magyar kisebbséggel való intenzívebb kapcsolattartás segítségével piaci pozícióink is javíthatók.

Mexikó esetében megemlítendő az EU és Mexikó közötti ipari szabadkereskedelmi megállapodás, amely 2007-től lépett egészében életbe, és a magyar-mexikói kapcsolatok fő keretét jelent. Elvileg ez jó lehetőségeket teremt a magyar export számára, de nem reménykedhetünk a kivitel jelentős növelésében, mert annak nagy része az USA tulajdonú multinacionális cégek mindkét országban jelen levő leányvállalatai között valósul meg.

D) A Balkán országai, amelyek potenciális közösségi tagok

A Balkán, mint régió, a délkelet-európai országok bővülő piacot jelentenek. Hosszú évek óta pozitív a kereskedelmi mérlegünk a régióval, ezért érdemi meg a kiemelt régió titulust. A Balkán országainak specifikuma, hogy rövid-közép távon az Unió tagjává válhatnak. Románia és Bulgária 2007-től tag, folynak a csatlakozási tárgyalások Horvátországgal és Törökországgal (őt is a régióhoz sorolom), többekkel társulási megállapodást írtak alá vagy éppen folynak a társulási tárgyalások. Az egy kivétel Szerbia, amellyel átmenetileg felfüggesztették a társulási tárgyalást, de úgy vélem, hogy a politikai helyzet javulását követően behozható az elmaradás.

Az átalakulásban levő országok jelentős erőfeszítéseket tesznek a piacgazdaság kialakítása érdekében, és bővítik kapcsolataikat a számukra is „kikötőt” ajánló Európai Unióval, ill. országaival. A földrajzi közelség meghatározó szerepet játszik kapcsolataikban: mi vagyunk a Balkán kapuja az Unió irányába (és persze fordítva is). Ez fontos logisztikai lehetőség, amellyel akkor tudunk igazán élni, ha hazánk a régió infrastrukturális központjává válik.

A régió a magyar agrár termékek fontos, hagyományos felvevő piaca. A hagyományok még az Osztrák–Magyar Monarchiából erednek, de ezek a történelmi kapcsolatok újjá éledtek, ill. éleszthetők. A közelség, a szállítási költségek alacsony aránya is determinálja az agrárkivitel bővítését. Jó lenne nagyobb figyelmet fordítanunk a történelmi ipari kapcsolatok újjá élesztésének is (pl. partiumi együttműködés).

A kapcsolatok viszonylag új területe van megnyílóban a magyar tőke kivitel révén. A magyar tőke kedvelt területe a régió magyarok lakta része, de szinte minden or-

szágban jelen vagyunk, sőt többnyire a tíz legfontosabb befektető országba tartozunk (Törökország ebben kivételnek számít). Tőkeexportunk szempontjából Horvátország a legfontosabb (MOL, OTP és szállodaipari beruházások), de fontos célország Románia, Bulgária, Szerbia, Macedónia, Montenegró. (Albánia és Bosznia-Hercegovina még kevésbé érintett.) A tőke kivitel stratégiai jelentőségét mutatja, hogy szinte minden országba nőtt a magyar export a tőke kivitel követően.

A régióból a legfontosabb kereskedelmi partner *Románia*: a magyar export hatodik legjelentősebb felvevő piaca – kiemelkedően magas agrár exporttal. Piaci szempontból fontos Horvátország és Szerbia (a többi ország esetében még jelentős piaci lehetőségeink vannak). Szerbiára külön is érdemes odafigyelnünk: EU csatlakozásunk előtt szabadkereskedelmi megállapodás volt közöttünk érvénybe, amely a csatlakozásunkkal megszűnt. A szomszédság adta lehetőségeket addig kell forszírozni, és jól kihasználni, amíg nem EU tagok. A későbbiekre is elmondható, hogy azon országok lesznek előnyben a piacon, akik hamarabb ott voltak. A régióra kiemelt figyelmet kell fordítani a kereskedelem fejlesztési akciók és a beruházás ösztönzés terén. A kapcsolatok intenzifikálásának, a további lehetőségek kihasználásának feltétele a közlekedési infrastruktúra fejlesztése: ennek érdekében célszerű igénybe venni a közösségi támogatásokat lehetőségét is. Meg kell győzni a Közösséget, hogy a támogatások elosztásával is segíthetik a balkáni országok beépülését az európai országok gazdasági vérkeringésébe,

A régió kiemelt kezelését támasztja alá az a tény is, hogy kb. 2 milliós magyar kisebbség van a határos országokban. Ez a kapcsolattartásban nyelvi könnyebbséget jelent, tehát azon KKV-k is megjelenhetnek a piacon, amelyeknek nincsenek idegen nyelvet jól ismerő alkalmazottai. A kapcsolatok intenzív ápolása a határainkon belüli és kívüli magyarság közötti viszony fejlődését is segíti. Az EU által is támogatott határokon átnyúló projektek kiválóan megvalósíthatók a régióban.

A Balkán országaival a kapcsolat fejlesztése azért is perspektivikus, mert az EU-val való kapcsolataik fejlesztésében Magyarország speciális logisztikai szerepet is elvállalhat. Tranzitország jellegünk régen ismert, ez hosszú távon fenn is marad. Regionális logisztikai központtá válásunk azonban további előnyöket hordoz: a külföldi partnerek itt végzik (végeztetik) el a logisztikai tevékenységüket. Ez értéknövelő tevékenység, szolgáltatásexport. (Ez növeli a hazai termelők versenyképességét is, de munkahelyteremtő szerepe is fontos.) E szerep felvállalása azonban több feltételt is igényel: ezek közül csupán egyet emelek ki. Ez a Duna teljes hazai szakaszának oly átalakítása, hogy a Duna-Majna-Rajna hajózási vonal egészében használható legyen. Ez a Duna magyar szakaszának kotrását, rendszeres hajózási felülvizsgálatát igényli, de fontos szempont a kikötői infrastruktúra fejlesztés is. Ennek fontosságát két tényező is erősíti: egyrészt a vízi szállítás a legolcsóbb fuvarozási forma, másrészt ez a leginkább környezetbarát.

A súlypont képzés után megjegyzem, hogy célszerű lenne részletesebb, bővebb külgazdaság stratégiát készíteni, és azt tudatosítani a gazdaság szereplőivel (esetleg tanítani a nemzetközi gazdálkodási szakokon): a bővítés azt jelenti, hogy a 6-8 legfontosabb partner esetében országonként részletes stratégiát kidolgozni a piacszerzés érdekében. A legfontosabb prioritások megismerése, azok ismerete a gazdálkodói körben segítheti céljaink elérését. A fontosságban következő 22-24 országot prioritásként kell kezelni, és régióként stratégiát kidolgozni irányukba.

2. BEFEKTETÉSI POLITIKA

A magyar gazdaság hosszú távú versenyképességének kialakításában, a dinamikus fenntartható gazdasági növekedésnek alapfeltétele a külföldi működő tőke befektetések növelése. Ezért a magyar *befektetés-ösztönzési politika* célrendszerében az alapcél a hozzánk érkező külföldi működő tőke beáramlásának növelése, a tudásintenzív ágazatok fejlesztése, a területi koncentráció csökkentése, ill. a magyar tőke külföldi terjeszkedése révén a külkereskedelem bővítése. A bejövő külföldi tőke új munkahelyeket hozhat létre, erősíti a regionális kohéziót, és kiemelkedően fontos a szerepe a fizetési mérleg egyensúly javításában.

A külföldi működő tőke beáramlásának súlypontja a bérmunkáról, majd az összeszerelő jellegű tevékenységekről áttevődött a nagyobb hozzáadott érték elérését lehetővé tevő területekre, így a kutatás-fejlesztésre, a szolgáltatásokra, miközben fennmaradtak a versenyelőnyök azokban a gép- és járműipari ágazatokban, ahol kiemelkedő szerepe van a szélesesen értelmezett gazdasági környezet minőségének.

A magyar befektetés-ösztönzési politika célja a magyar vállalatok számára történő külföldi partnerek keresése a következő szempontok alapján:¹

- Meglévő magyar vállalatok számára szakmai társtulajdonos keresése;
- Külföldi kockázatitőke-társaságoknak magyar cégek keresése,
- Magyar cégeknek külföldi kockázatitőke-társaságok felkutatása.

A fő és legdinamikusabban növekvő külföldi befektetői célcsoportot a *közepes méretű vállalatok* képezik. E vállalati kör kellő tőkeerővel rendelkezik külföldi működőtőke-befektetések végrehajtására, de a cégek ország-, azon belül helyismerete, kockázatviselő képessége sokkal kisebb, mint a leányvállalatokkal rendelkező nemzetközi nagyvállalatoké. Ezek a vállalatok sokkal nagyobb mértékben igényelnek információkat a befektetési környezetről, jobban rá vannak szorulva az állami befektetés-ösztönzés csatornáira, mint a nagyvállalatok.

2.1. Külföldi működőtőke-befektetések ösztönzése

A rendszerváltás időszakától kezdve természetes úton fejlődött a működő tőke beáramlása hazánkban. Eleinte a privatizáció volt a legjelentősebb tényezője, majd megjelentek a zöldmezős beruházások. Kisebb-nagyobb ingadozásokkal évi átlagban 3-4 Mrd EUR érkezett az országba. A '90-es években versenyelőnyt jelentett a régióban levő versenytársakkal szemben a piacgazdaságra való gyors átállás. De a magyar imázs az ezredfordulóra megkopott. Közép-európai versenytársaink kiélezett küzdelmet vívtak (vívnak) a külföldi tőkékért. Mindenki számára fontos céllá vált a tőke beáramlás bővítése, az országban megtermelt nyereség termelésbe való visszaforgatása. Ez utóbbi azért is fontos, mert a tőke elégedettségét mutató bizalmi indexként is felfogható.

A működőtőke-befektetések növelése érdekében röviden tekintsük át a beruházók céljait: a jövedelmezőség mellett a piacszerzés, a versenypozíció erősítése, a régiós piac ellátása, a beszállítói kapcsolatok javítása, a költség-hatékony termelés jelenik meg a külföldi vállalatok célrendszerében. Milyen feltételeket várnak el: a politikai és gazdasági stabilitást; a kiszámítható, korrekt szabályozó rendszert; a jó állapotú infrastruktúrát; az üzleti kultúra magas szintjét.

¹ Losonczi Miklós: *EU-tagság és hosszú távú fejlesztési súlyképzések Magyarországon*, Európai Tükör Műhelytanulmányok, 109. szám, 2006.

Hazánkban az EU-csatlakozást követően dinamikusan nőtt a tőkebeáramlás, de ebben az EU tagságon túl fontos szerepet játszott a korábbi dekonjunktúrát követő fellendülés, a működő tőke áramlás újbóli felerősödése.

Az EU csatlakozás eredménye, hogy számos befektetés-ösztönző eszköz, mint az adópolitikai kedvezmények, a vám-, és a támogatáspolitikai az EU Bizottság fenntartása alá került, ezért a tőkékért folytatott versenyben új fajta módszereket, eszközöket kellett alkalmazni, továbbá megnőtt a promóciós szervezetek (ITDH, EXIM-Bank, MEHIB) szerepe.

¹„A közösségi jogszabályoknak megfelelő fejlesztési adókedvezmény várható hatása a beruházásokra és a magyar gazdaság nemzetközi versenyképességére a külföldi működőtőke-vonzásban meglehetősen ellentmondásos. Ez felső korlátot támaszt a társasági nyereségadó-kedvezménnyel szemben, mert a kedvezmény nagyságát a beruházott összeghez kapcsolja, annak meghatározott százalékában korlátozza. A konstrukció kétségtelen előnye az átláthatóság, az összehasonlíthatóság és bizonyos értelemben a versenysemlegesség. Az Európai Unió tagállamaiban ugyanaz a rendszer van érvényben, a feltételek átláthatók és összehasonlíthatók, a rendszer versenysemleges, mert nem tesz lehetővé diszkriminációt az EU-tagállamok között. A rendszer teljes mértékben összhangban van a közösségi versenyjog azon rendelkezésével, amelyek tiltják az egységes piacon folyó versenyt torzító eszközök, adók, adókedvezmények nyújtását. Megvalósult tehát a harmonizáció ebben a rendszerben.

A dolog természetéből adódóan a versenysemlegességből az is következik, hogy az egyes EU-tagállamok nem tehetnek szert versenyelőnyre egymás rovására az adókedvezmények szabályozása terén, azaz a szabályozási feltételek változtatásával nem ösztönözhetik a bel- és külföldi beruházásokat nemzeti eszközökkel. Ez a szabályozás tehát megszünteti a versenyt az egyes tagállamok között a beruházási adókedvezmények terén. Bár a szabályozás azonos az EU-ban, Magyarország azért van versenyhátrányban a többi új tagországgal szemben, mert a támogatható beruházások minimális értéke itt magasabb.

A fejlesztési adókedvezmény mértéke a beruházás nagyságával csökken, azaz meghatározott nagyságrendek átlépésével csökken az igénybe vehető támogatási intenzitás. E mögött a közösségi regionális politika ama feltételezése húzódik meg, amely szerint a kis és a közepes méretű vállalkozások képezik a gazdasági elmaradottság mérséklésének motorját, e cégek a harmonikus növekedés hordozói, következésképpen e cégek fejlődését célszerű ösztönözni. Ez azt jelenti, hogy a fejlesztési adókedvezmények rendszere nem vagy mérsékelten preferálja a nagyberuházásokat, amelyeket a dolog természetéből adódóan nagyvállalatok hajtanak végre. Ez egyrészt kedvező Magyarország szempontjából nemzetközi összehasonlításban, mert a világ vezető nagyvállalatai már itt vannak, ha meg kívánnak jelenni a környező országokban (például Romániában), akkor ezt csak kisebb mértékű adókedvezmény igénybe vételével tehetik meg. Másrészt viszont a fejlesztési adókedvezmények jelenlegi rendszerében Magyarország vonzereje csökken a nemzetközi nagyvállalatok telephelyválasztásában, legalább is az adókedvezmények tekintetében.

A fejlesztési adókedvezményeket a Közösség a regionális politika szolgálatába (is) állította, amelynek célja a különböző régiók fejlettségi szintjében megmutatkozó

¹ Losoncz Miklós: A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai c. MTA doktori értekezése alapján készült a következő néhány bekezdés a fejlesztési adókedvezményekről. A szerző szíves hozzájárulásával használom fel.

különbségek és a kedvezőtlen adottságú régiók elmaradottságának a csökkentése. Ebből az következik, hogy a közösségi fejlesztési adókedvezmények nem vagy a korábbi magyar rendszernél kevésbé alkalmasak a bel- és külföldi beruházások ösztönzésére az országos vagy a közösségi átlagnál dinamikusabban fejlődő régiókban. A beruházás-ösztönzés feltételei tehát romlanak a fejlettebb, dinamikus magyar régiókban a korábbihoz képest. Ha a beruházásokat meghatározó egyéb feltételeket átmenetileg figyelmen kívül hagyjuk vagy azonosaknak tekintjük, akkor Magyarország különböző támogatás-intenzitási mutatóval rendelkező régiói más EU-tagországok ugyanilyen mutatójú régióival versenyeznek.

A fejlesztési adókedvezmény további előnye, hogy a reálszférába történő beruházásokat ösztönzi. A rendszer lényegéből következik ugyanis az, hogy csak azok a vállalkozások vehetik igénybe és kaphatják meg, amelyek reáleszközökbe ruháznak be. A rendszer nem támogatja az adóoptimalizációt, azaz azt a törekvést, hogy a vállalati nyereséget a legalacsonyabb adókulcsú országokban mutassák ki különféle pénzügyi manőverekkel anélkül, hogy mindez érintené a reálszférát. Elsődleges a profitabilitás, mert csak az a vállalat élhet a kedvezménnyel, amely nyereséget termel.

Megállapítható, hogy a külföldi működőtőke-befektetések ösztönzésének magyarországi jogi és gazdaságpolitikai keretei kialakultak, az EU-csatlakozás nyomán összhangban vannak a közösségi jogszabályokkal. Az adott feltételrendszerben az EU-tagság követelményeit is figyelembe véve nemigen van mód olyan ösztönzők bevezetésére, amelyek ugrásszerű változást eredményezhetnének a külföldi működő tőke beáramlásában. A jövőben nem annyira a további kedvezmények, mint a javuló általános gazdasági környezet fogja vonzani a külföldi működő tőkét. Ezért szisztematikus építkezésre célszerű törekedni, sok olyan kis, de egy irányba mutató intézkedésre van szükség, amely nemcsak a működőtőke-import, hanem a hazai vállalatok környezeti feltételeit (beruházások és működés) javítja, továbbá elősegíti a különféle meglévő kedvezmények igénybe vételét és lehetőségek kiaknázását. Ilyen lehet az egyablakos ügyintézési rendszer megteremtése a külföldi befektetőknek, a zöldmezős beruházásokhoz szükséges engedélyek idő- és költségigényének csökkentése, kedvezőbb feltételek teremtése a kilépési stratégiákhoz (csőd- és felszámolási törvény), a magyar regionális intenzitási térkép határozottabb kommunikálása a külföldi befektetők körében, az iparüzési adó terheinek mérséklése stb.”

A kormányzati befektetés ösztönzés eszközrendszere – mint látható – lényegesen besűkülte. Mégis, mit tudunk ajánlani, ami megkülönböztet minket?

- A 16+4%-os társasági-adókulcs Európában alacsonynak mondható, bár a velünk együtt csatlakozó országok némelyikében van alacsonyabb kulcs is. A +4%-os szolidaritási adó K+F beruházási célra felhasználható. Ez a megoldás egyedi Európában, jól szolgálja azt a célkitűzést, hogy a tudásintenzív ágazatok fejlesztésére koncentráljunk.
- Egyéb pénzügyi támogatások az EU-szabályok alapján adhatók, pályázati rendszeren keresztül.
- A nemzetgazdasági szinten kiemelkedő beruházásokat egyedi kormánydöntéssel lehet támogatni. A nagy beruházások multiplikátor hatásai (munkahelyteremtés, infrastruktúra fejlődés, az ellátási színvonal javulása stb.) indokoltta és védhetővé teszik az állami támogatásokat, amely megnyilvánulhat telephely juttatásban, a telephely infrastruktúrájának kiépítésében, munkahely teremtési támogatásban stb.
- Az egyablakos ügyintézési rendszer megteremtése a külföldi befektetőknek.

- A zöldmezős beruházásokhoz szükséges engedélyek idő- és költségigényének csökkentése.
- Állami és helyi (önkormányzati) szinten is támogatási lehetőség a telephelyjuttatás, ill. annak kiépítése, mert ezt az EU nem szabályozza.
- Az ipari parkok rendszerének fejlesztése, ezek megismertetése a külföldiekkel.

A kormányzati befektetés-ösztönzés belföldi célcsoportjai a következők:¹

- Magyarországon működő olyan külföldi részesedésű vállalatok, amelyek magyar beszállítókat keresnek.
- Magyarországon működő olyan külföldi részesedésű vállalatok, amelyek megteremtett nyereségüket vagy annak egy részét itt kívánják újra befektetni.
- Külföldi szakmai vagy kockázati tőke-befektetőket kereső magyar vállalatok.
- Zöldmezős befektetésekhez külföldi partnert kereső önkormányzatok.
- Regionális gazdasági intézmények (ipari parkok, logisztikai központok, inkubátorházak, innovációs centrumok stb.).

Az uniós csatlakozás egy másik következménye, hogy az egységes szabályozás miatt a nagybefektetések mellett a korábban indokoltak miatt megnöttek az EU tagállamokból érkező KKV-k befektetései. Maga a csatlakozás ténye azonban nem növelte látványosan a tőke beáramlást. Az EU keleti, dél-keleti (balkáni) bővülése megerősíti hazánk piaci lehetőségeit, és az EU befektetők számára is kedvező terep vagyunk, mert nálunk már kiépültek a nyugati elvárásoknak megfelelő termelő kapacitások, az infrastruktúra európai szinten is közepes színvonalú, széles beszállítói kör áll rendelkezésre. A jövőben azonban fel kell készülnünk arra, hogy a tőke a végek felé fog tartani, tehát az újonnan csatlakozó balkáni országok olcsóbb munkaereje, piaca veszélyeket rejt, a tőke közvetlenül hozzájuk mehet. A versenyelőnyök megőrzése érdekében mind nemzetgazdasági, mind vállalati szinten ezért arra célszerű törekedni, hogy a reálbérek emelkedése legfeljebb a termelékenységnövekedés ütemét érje el.

2.2. Magyar tőke külföldön

A '90-es években még nem volt jelentős a magyar tőke export, azonban az ezredfordulót követően a magyar tőketulajdonosok is egyre több befektetést eszközöltek külföldön: 2007 őszéig több mint 8,5 Mrd EUR magyar tőke ment külföldre. Ezzel Magyarország vezet a régióban, mint tőkeexportőr. A régió egyes országaiban az ezredfordulót követően gyorsult a privatizáció, és ebben is részt vettek a hazai vállalatok. A tőkekivitel többsége néhány nagyvállalathoz kötődik (pl. MOL, OTP, Richter, Magyar Telecom – bár ez utóbbi többségi német tulajdonban van), amelyek regionális szerepre törnek. Az elmúlt években a KKV-k tőkekivitele is megnőtt, elsősorban a határon túli magyarok lakta területek irányába.

A magyar tőkeexport potenciális előnyökkel jár:

- A magyar gazdaságpolitika támogatja a hazai cégek regionális nemzetközi vállallattá válását, mert a terjeszkedés intenzívebbé teszi a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatokat, lehetővé teszi a magyar kiviteli növelését. A célszágok piacai közvetlenül elérhetővé válnak az üzleti pozíciók javulásával.
- A hazai költségszint növekedés a termelés kihelyezésre kényszeríti a vállalatokat, és a magas bérigényű termelést alacsonyabb bérszínvonalú országba helyezik át. Ez versenyképességet javít.

¹ Losonczi Miklós alapján.

- Új piaci lehetőségek nyílnak meg (értékesítés növelés), és a hatékonysági, tőke-megtérülési mutatók is javulnak.
- A határokon átnyúló vállalatközi kooperáció fejlesztése mindkét oldal szereplőinek segítség.
- Javítja a határainkon túl élő magyar nemzetiség gazdasági lehetőségeit is.
- A KKV-k számára növekedési lehetőséget biztosít.

A fő befektetési célpontok közvetlen régióinkban találhatóak: Szlovákia, Horvátország, Románia, Bulgária, Macedónia, Ukrajna, Oroszország, de irányul tőke az EU fejlettebb tagországaiba is (pl. Hollandia). A magyar vállalatok terjeszkedési iránya Kelet-Európa, és Dél-kelet Európa, vagyis Európa kevésbé fejlett területei, amelyek kevésbé vonzóak a fejlett országok befektetői között, de akik mentalitását mi jól értjük, ismerjük. Az EU potenciális bővítési területének tekintett balkáni országokban most zajlik a privatizáció, amely a tőkeexportórrá lett magyar vállalatoknak lehetőséget ad a pozíciószerzésre. Szükségszerű a magyar diplomácia támogatása is, hogy sikerrel szerepeljünk a privatizációs pályázatokon.

A magyar tőkeexport összességében jól segíti külgazdasági céljaink teljesülését ezért feltétlenül támogatandó. A gazdaságdiplomácia is segíthet a partner kapcsolatok kialakításában, az információszolgáltatásban, az akadályok felszámolásában.

3. A KÜLGAZDASÁGI ÉRDEKÉRVÉNYESÍTÉSI LEHETŐSÉGEINK – GAZDASÁGDIPLOMÁCIA

A magyar diplomácia egyik fő feladata a magyar üzleti, gazdasági érdekek érvényesüléséhez való aktív hozzájárulás. A gazdaságdiplomácia is segíthet a partner kapcsolatok kialakításában, az információszolgáltatásban, az akadályok felszámolásában, az érdekérvényesítő képesség javításában.

Gazdaságdiplomáciai teendőink során kiemelt figyelmet kell fordítanunk:

- a nemzetközi és az integrációs szervezetekkel folytatott diplomáciára;
- a fejlődő világ országaira, ill. a keleti (volt szocialista) országokkal folytatott kapcsolatokra;
- a növekvő magyar tőkeexport diplomáciai támogatására.

A gazdaságdiplomácia kiemelt feladata a gazdasági érdekképviselő, a lobbizás, a hazánkban befektetni kívánók bizalmának javítása, új befektetések Magyarországra vonzása, továbbá a magyar befektetők külföldi megjelenésének diplomáciai támogatása.

A nemzetközi gazdasági, kereskedelmi és pénzügyi szervezetek vonatkozásában az EU csatlakozás megváltoztatta eddigi mozgásterünket. A nemzetközi szervezetek egy részében már az EU képvisel minket (pl. WTO, bár a tárgyalási folyamatban mi is részt veszünk), de EU tagságunk együttműködésre készít minket azon szervezetekben is, ahol formálisan megmaradt az önállóságunk (pl. IMF, IBRD). Az integrációs szervezetekkel folytatott diplomáciára is jellemző, hogy gazdasági téren az EU vette át mind a tárgyalási, mind a megállapodási jogköröket.

Kiemelt figyelmet érdemel éppen ezért az EU diplomáciánk. A tagállamokból az EU mélyülése következtében egyre több funkció kerül át az EU központjába, Brüsszelbe. Vagyis gazdaságdiplomáciánk legfontosabb központja Brüsszel: mind a Közösségen belüli lobbizás, mind a magyar érdekek képviselője legjobban ott valósítható meg. A tagállamok fővárosaiban, gazdasági központjaiban az általános diplomáciai tevékenység csökkenő tendenciája mellett a gazdaságdiplomácia helyi erősö-

dése figyelhető meg. Fel kell tárnai az adott ország, régió specifikumait, a potenciális magyar lehetőségeket, segíteni a partnerkapcsolatok alakulását.

A fejlődő világ országaival, ill. a keleti (volt szocialista) országokkal folytatott kapcsolatokban fontos tényező, hogy a gazdaságdiplomácia része legyen a felső szintű párbeszédnek. Ezekben a piacokon ugyanis nagyobb az állami szerepvállalás jelentősége, ezért a sikeresebbek lehetünk, ha diplomáciai támogatással próbálunk eredményt elérni. Minél keletebbre megyünk, annál nagyobb a diplomácia, ill. a gazdaságdiplomácia szerepe a gazdasági kapcsolatokban. Ezekben a piacokon az állam által támogatott exportfejlesztési eszközök használata is fontos tényező, tehát nagyon oda kell figyelni az egyes országokban szervezett vásárokon levő nemzeti jelenlétnek (pl. a nemzeti pavilon meglétének), a vállalatok kormányzati támogatására, a hitelben való vásárlás feltételeinek megteremtésére. Vélhetően segítené a kapcsolatépítést, ha a legfontosabb országok esetében kormány megbízott (kormánybiztos) koordinálná a kapcsolatokat (a vizsgált országcsoportban ez egyértelmű bizonyítéka lenne az állami támogatásnak, és részbeni felügyeletnek).

A magyar gazdaságdiplomáciának nincsenek komoly hagyományai és kevés az ereje is a magyar vállalatok érdekeinek külföldi képviselőit. Egyre jobban kezd azonban kialakulni a kapcsolat a magyar külgazdasági diplomácia és a terjeszkedni kívánó vállalatok között. A diplomácia felső szinten kezdi megérteni saját fontosságát e téren, ill. a diplomáciai testületekben dolgozók gazdasági affinitása is növekszik. Az elmúlt évek tapasztalata azt mutatja, hogy a diplomácián belül felismerték a gazdaságdiplomácia növekvő jelentőségét, és így a kormányzat is egyre jobban figyel a cégek külföldi gazdasági tevékenységére.

A növekvő magyar tőkeexport diplomáciai támogatása kiemelt fontosságú feladat, amely a helyi magyar külképviseletek segítségét igényli. A segítség lehet információ az adott országbeli politikai, gazdasági helyzetről; biztosíthatják a részvételt helyi, regionális szakmai fórumokon, szakkiallításokon, vásárokon; tájékoztatást adhatnak állami szervekről, potenciális ügyfelekről stb.

A kulturális, illetve a sajtó (média), TÉT (tudományos és technikai) és a gazdasági diplomácia együttműködése javítja a gazdaságdiplomácia hatékonyságát. Ezt a tényt erősíti a Franciaországban, Olaszországban és Nagy-Britanniában már lebonyolított magyar évad (és remélhetően fogja erősíteni Kínában).

Összefoglalásul: a '90-es évek társadalmi-politikai változásai (politikai rendszerváltás, gazdasági modellváltás, külgazdasági reorientáció) új helyzetet teremtettek a magyar gazdaság- és külgazdaság-politika számára. A politikai és gazdasági vezetés felismerte, hogy azt a szükségszerűséget, hogy egy kis, nyitott gazdaságú országnak mindig alkalmazkodni kell a földrajzilag közel levő nagy országokhoz (integrációkhoz), kapcsolódni fejlődésükhöz, tudván hogy az egymásrataltságot aszimmetrikus. Külgazdaság-stratégiai szempontból egyértelmű, hogy a gazdaság fejlődése csak exportorientáltan valósulhat meg. Behizonyosodott, hogy számunkra az egyetlen dinamizáló centrum a fejlett Nyugat-Európa, nevezetesen az Európai Unió lehet. Csatlakozásunk az integrációhoz, pozitív és negatív hatásokkal jár. Pozitív eredmény, hogy a külgazdasági mozgástér nemzeti szűkülése ellenére a közösség tagjaként bővülnek lehetőségeink, a kivétel dinamikusan nő, ami munkahelyteremtésre is alkalmas lehet, ill. az integrációhoz tartozás ösztönözheti a külföldi befektetőket. Negatív következmény lehet, hogy ellenőrizhetetlen folyamatok indulnak be, gyorsabban bővíthet az import, a verseny növekedése nemkívánatos feszültségeket eredményezhet.

Úgy tűnik, Kelet-Európában, benne hazánkban előbb a hátrányok mutatkoznak. Éppen ezért fel kell tární az integrálódástól rövid-közép-hosszú távon várt előnyöket és hátrányokat, a számszerűsíthető nyereséget és költséget. Csak így kerülhetjük el, hogy a várakozásaikban rövid távon csalódó vállalatok és közvélemény ne válják az integráció gátjává, mielőtt a hosszú távú előnyök megjelenhetnének.

IRODALOMJEGYZÉK

- ANTALÓCZY K. – SASS M.: *A külföldi működő tőke befektetések regionális elhelyezkedése és gazdasági hatásai Magyarországon*, Közgazdasági Szemle, 2005 május, pp. 494–520.
- BOTOS BALÁZS: *Fények és árnyak a magyar külkereskedelemben*, Gazdaság és társadalom, 2006/1–2.
- BLAHÓ A. – PRANDLER Á.: *Nemzetközi szervezetek és intézmények*. Aula Kiadó, Budapest, 2006.
- KÁDÁR BÉLA: *A külgazdasági feltételekről*, Európai Tükör, 2005. január
- KATONA KLÁRA: *A magyarországi tőkeimportot befolyásoló tényezők újraértelmezése*, Közgazdasági Szemle, 2006. november, pp. 986–1001.
- KOZMA FERENC: *Magyarország világpiacon illeszkedésének stratégiája*, Aula Kiadó, Budapest, 2003.
- KOZMA FERENC: *Külgazdasági stratégia*, Aula Kiadó, Budapest, 2001.
- LOSONCZ MIKLÓS: *EU-tagság és hosszú távú fejlesztési súlyképzések Magyarországon*, Európai Tükör Műhelytanulmányok, 109. szám, 2006.
- LOSONCZ MIKLÓS: *A magyar EU-tagság gazdaságpolitikai kihívásai* (MTA doktori értekezés), Trimester Kiadó, Tatabánya, 2007.
- MAJOROS PÁL: *Magyarország a világkereskedelemben*, Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 1999.
- MAJOROS PÁL: *Az infrastruktúra és a szolgáltatások fejlesztésére alapozott gazdasági stratégia*, Külgazdaság, 1995/9, pp.30–44.
- PRÁGER LÁSZLÓ: *Európából a bővülő Európába*, Aula Kiadó, Budapest, 2000.
- PRÁGER LÁSZLÓ: *A világ(gazdaság) és Magyarország a XXI. század elején*, Unió Kiadó, Budapest, 2003.
- Világ gazdaság, 2005. augusztus 4. Külgazdasági stratégia, p. 19.