

# Magyarország a globális értékláncokban

## – az áruforgalmi háló

*A külkereskedelem meghatározó szerepet játszik a magyar gazdaságban. Az áruexport a GDP-nek több mint a 80 százalékát teszi ki, s a kivitel volt (az Európai Unióból érkező transzferek mellett) a magyar gazdaság legfontosabb dinamizálója az utóbbi 6-7 évben. A hazai exportszektor és az import is gyökeres átalakuláson ment keresztül az elmúlt két és fél évtizedben. A cikk ezeket a változásokat mutatja be, kizárólag az áruforgalom alakulását vizsgálva. A szolgáltatás- külkereskedelem – bár növekvő szerepet játszik a világkereskedelemben és a magyar külkereskedelemben is – nem témája. Az írás alapvetően leíró jellegű, és négy részből áll. Az első rész vázolja a világkereskedelem tendenciáit és átalakulását a II. világháború végétől napjainkig. A második rész hosszú idősorokat igyekszik bemutatni, a statisztikai számbevételek változásai miatt gyakran csak tendenciaszerűen jelezve a magyar külkereskedelem helyét a világkereskedelemben, az áruszerkezet, a relációs szerkezet módosulását, a külkereskedelem egyenlegének alakulását. A harmadik rész a hazai exportszektor globális értékláncokba való beágyazottságát, kivitelünk hazai hozzáadottérték-tartalmát vizsgálja. A cikk rövid összeggel zárul, amelyben gazdaságpolitikai, külgazdaság-politikai ajánlásokat teszünk.<sup>1</sup>*

*Journal of Economic Literature (JEL) kód: F10, F14, F23*

Az elmúlt 25–30 évben gyökeresen átalakult a magyar külkereskedelem. Kivitelünk és behozatalunk egy-egy részterületéről számos elemzés látott napvilágot, de a tendenciákat átfogóan bemutató, hosszú idősorok alapján leíró tanulmány nem sok született. Amellett, hogy a cikk ezt a hiányt igyekszik pótolni, arra is fel kívánja hívni a figyelmet, hogy a nemzetközi termelési hálózatok, a globális értékláncok korában a hagyományos külkereskedelmi statisztikák (a bruttó export és import értéke) alapján a folyamatok

1 A cikk első része a szerzőnek a *Külgazdaság* 2012. évi 11–12. számában megjelent cikkének átdolgozott, aktualizált változata. A cikk alapjául szolgáló tanulmány részben a 115578 számú, „Az exportot befolyásoló tényezők – három európai régió összehasonlítása” című NKFIH-kutatás, részben a Budapesti Gazdasági Egyetem kiválósági kutatásának keretében készült.

elemzése, az egyes országok – így Magyarország – helyének és helyzetének megítélése félrevezető lehet. Kiegészítésként elemzéseinkben fel kell használnunk az új megközelítésű, az országok, illetve ágazatok nemzetközi termelési hálózatokba való beépültségét, a beépülés helyét, mélységét és minőségét is leírni szándékozó statisztikákat is. Akkor is meg kell tennünk ezt, ha tudjuk, hogy ezek az új típusú számbavételi módszerek sok esetben még kiforratlanok, és számos kérdést vet fel tartalmuk. A cikk szerzőjének az új típusú statisztikák problémái, időbeli lemaradásuk mellett (2016 végén is csak 2011-ig állnak rendelkezésre adatok) a hagyományos külkereskedelmi statisztika számbavételi módszerének, kategóriáinak megváltozásával is szembe kellett néznie, így sok esetben az idősorok nem tudják lefedni az egész vizsgált időszakot, illetve csak tendenciákat jeleznek. A téma és a műfaj azonban több szempontból (egyetemi oktatás, kutatás, külgazdasági stratégiaalkotás) is nagyon fontos, ezért a nehézségek ellenére úgy véljük, hogy már a kutatás jelenlegi szakaszában érdemes az eredményeket az érdeklődő olvasókkal megismertetni. A téma kutatása – ágazati és vállalati esettanulmányokkal, további statisztikai elemzéssel – folytatódik, így a későbbi eredmények tovább árnyalhatják, pontosíthatják e cikk megállapításait.

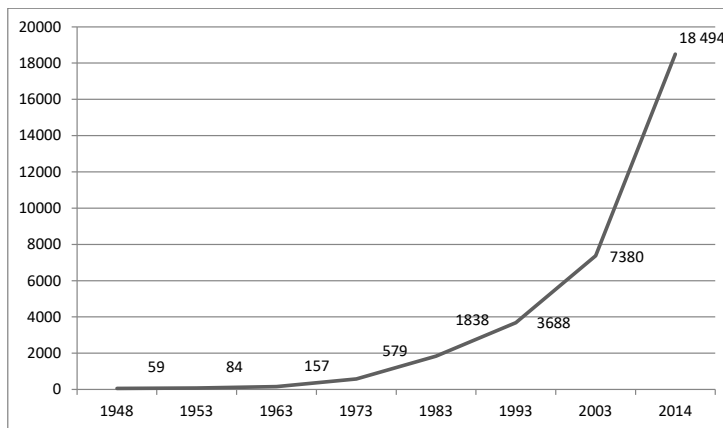
## Átalakuló világkereskedelem

A nemzetközi kereskedelem nagyon jelentős mennyiségi és minőségi változásokon ment keresztül az utóbbi évtizedekben. Bár az elmúlt 20–25 évben a tőkeáramlások növekedési üteme meghaladta a világkereskedelmét, a globális árucseré – összekapcsolódva a külföldi közvetlentőke-befektetésekkel (FDI) – maga is a világgazdaság egyik fontos dinamizálója volt. Nominálisan, dollárban számolva a világ áruexportja a második világháború utáni szintről 2014-re több mint a 310-szeresére nőtt (lásd az 1. ábrát a következő oldalon). Volumenben a 2005-ös áruexportnak az 1950. évi mindössze 4 százaléka volt.

Mindeközben a nemzetközi kereskedelem regionális megoszlása is – több hullámban, többféle irányban – átalakult. Határozott trend Észak-Amerika, ezen belül az Egyesült Államok világexporton belüli részesedésének számottevő (kevesebb mint a felére történt) visszaesése, és Ázsia nagyon jelentős térnyerése mind a világexportban, mind a világimportban. Európa világkereskedelemben való részesedése az 1960-as, 1970-es években érte el a csúcspontját, amikor a régió a világexportnak és a világimportnak is több mint a felét adta. Azóta aránya csökkenő tendenciát mutat, 2014-ben már a 40 százalékot sem érte el a kontinens részesedése a világ exportjában és importjában (WTO ITS 2015: 42). (Ezzel együtt Európa továbbra is a világ kereskedelmi szempontból leg-

fontosabb térsége, bár kereskedelmének közel háromnegyede régió belüli forgalom.) Az utóbbi két évtized egyértelmű nyertese az ázsiai kontinens: a régió 2014-ben a világkereskedelem export- és importoldalán is meghaladta a 30 százalékos arányt úgy, hogy közben a régió belül nagyon jelentős átrendeződés történt. Japán szerepe elsősorban a világexportban, de az importban is jelentősen csökkent, Kína ugyanakkor a WTO-hoz való 2001 végi csatlakozása után rohamosan növelte részesedését. 2014-ben már Kína adta az ázsiai exportnak közel 40, a globális áruexportnak pedig 12 százalékát. A vezető áruexportőrök sorrendje is átrendeződött az elmúlt 15 évben. 2000-ben az első öt áruexportőr ország sorrendben az Egyesült Államok, Németország, Japán, Franciaország és az Egyesült Királyság volt, 2014-ben már Kína vezette a rangsort, őt követte az Egyesült Államok és Németország, majd Japán és Hollandia.

**1. ábra:** A világ áruexportjának növekedése (milliárd USD)



Forrás: WTO ITS (2015) 42. o. alapján saját szerkesztés

Az elmúlt 20 évben némileg átalakult a globális export hagyományos módon (termékcsoportonként) vizsgált áruszerkezete is, bár a WTO bontása túlságosan aggregált (és dollárérték alapon készül), így a finomabb elmozdulásokat nem jelzi, illetve tartalmazza az árváltozások hatását is. Ebből a bontásból annyi mindenestre kiviláglik, hogy a feldolgozóipari termékek részaránya a meghatározó, bár az utóbbi években némileg csökkent a mezőgazdasági termékek, illetve a bányászati cikkek, energiahordozók javára.

A világkereskedelem valódi jellemzőit, az utóbbi évtizedekben történt szerkezeti átalakulását azonban elsősorban nem a bruttó dolláradatok alapján lehet bemutatni.

Az elmúlt 25–30 évben a globális exportra és importra a legnagyobb befolyással a globalizáció előrehaladása volt, amely a termelés és a szolgáltatások gyökeres átalakulását, a szektorok nyitottságának radikális növekedését, a globális értékláncok (Global Value Chains, GVC) kialakulását és gyors terjedését hozta magával. A globális értékláncok magukban foglalják a vállalatok által – otthon vagy külföldön – végzett valamennyi tevékenységet a kutatás-fejlesztéstől, a tervezéstől a végső értékesítésig és utószervizelésig (definícióját lásd például: OECD 2013: 8; Amador–di Mauro 2015: 14). A GVC-k részei a multinacionális cégek anyavállalatai és leányvállalatai, illetve független beszállítók, alvállalkozók (tehát kis- és középvállalatok is akár több országból). A globális értékláncok a multinacionális vállalatok külföldi közvetlentőke-befektetései révén jönnek létre, ők koordinálják a tevékenységüket (UNCTAD 2013: 122), és működésükben összefonódnak a külföldi közvetlentőke-befektetések és a külkereskedelem. A közlekedés, a szállítmányozás, az információs és kommunikációs technika forradalmi fejlődése és csökkenő költségei tették lehetővé, hogy a termelési folyamatot szétdarabolják, s az egyes szakaszokat a vállalatok a világnak arra a helyszínére telepítsék, ahol ahhoz a tudás, a nyersanyagok, a munkaerő a legversenyképesebb áron rendelkezésre áll (OECD 2007: 5). Ennek eredményeként a világtermelés egyre kisebb hányada folyik kizárólag egyetlen országban, és a termelés növekvő mértékben támaszkodik külföldi inputokra. A feldolgozóipari ágazatok egyre nyitottabbá válnak,<sup>2</sup> de különböző mértékben. A csúcstechnológiai ágazatok általában nemzetköziesedettebbek, mint a kevésbé technologiaintenzívek, elsősorban azért, mert a szükséges ismeretek nem állnak rendelkezésre a vállalaton belül. Ezek az ágazatok építették ki leginkább nemzetközi termelési hálózataikat is. Az UNCTAD listája szerint a külföldi hozzáadott érték az irodagépek, számítógépek gyártásában; a járműgyártásban; a rádiók, televíziók és kommunikációs eszközök gyártásában; az elektronikai termékek gyártásában; a kokszt, kőolajtermékek és nukleáris energia termelésében, valamint a vegyi termékek és gumiáruk előállításában a legnagyobb arányú.

Az elmúlt évtizedekben nemcsak a feldolgozóipari ágazatok, de az országok, régiók nyitottsága is számottevően nőtt annak következtében, hogy a kereskedelem dinamikája jelentősen meghaladta a kibocsátását. A globális GDP-ben 1960-hoz képest 2007-re megduplázódott a külkereskedelem részesedése, ezen belül például Ázsiában közel négyszeresére, Kínában pedig több mint hétszeresére nőtt. Mindez a nemzetgazdaságok kereskedelem általi egyre szorosabb összefonódását, kölcsönös függését jelzi (Dicken

2 A nyitottság mérésére az OECD két mutatót használ. Az exporthányad a kivitel és a termelés aránya ( $X/Y$ ), az importhajlandóság pedig azt mutatja, hogy a hazai termelés mennyire importigényes ( $M/(Y-X+M)$ ), ahol  $Y$  a termelés,  $X$  az export,  $M$  pedig az import (OECD 2007: 8).

2011: 19). A válság hatására a világgazdaság nyitottsága (az áru- és szolgáltatásexport aránya a GDP-hez mérten) ideiglenesen csökkent, de 2010-től ismét emelkedésnek indult, s – 1995-höz képest 2014-re 10 százalékponttal emelkedve – 30 százalékot tett ki.

Az egyes termelési szakaszokban különböző nagyságú hozzáadott érték keletkezik: az elején (kutatás-fejlesztés, tervezés), illetve a végén (marketing, értékesítés, logisztika, szerviz- és egyéb szolgáltatások) magasabb, a közepén (gyártás, összeszerelés) alacsonyabb. Így az országok külkereskedelemből származó haszna attól függ, melyik szakaszban kapcsolódnak be az értékláncba (OECD 2013: 13). Az 1980-as évek közepéig sikeres lehetett az iparosítás egy teljes értéklánc egy országon belüli kiépítésével. Ezen az úton ért el sikereket például Japán és Korea. Az elmúlt harminc évben azonban a fejlődő, feltörekvő országok gazdasági felzárkózásának útján az első lépés szinte kizárólag a globális termelési hálózatokba való beépülés volt. Ez ugyanis egyszerűbb, mint a teljes értéklánc kiépítése, amire ezeknek az országoknak sem a tőkéjük, sem az ismereteik nincsenek meg.<sup>3</sup> Az átalakuló közép- és kelet-európai országok is a felzárkózásnak erre az útjára léptek, s mára a GVC-kbe legmélyebben beágyazott országok közé tartoznak.

A GVC-k elterjedésének hatására a nemzetközi kereskedelem rendkívül komplex lett. Az áru- és szolgáltatásforgalom meghatározó részét az úgynevezett köztes termékek teszik ki: az UNCTAD becslése szerint a globális kereskedelem mintegy 60 százaléka köztes termék volt 2011-ben (UNCTAD 2013: 122). Az OECD becslése szerint pedig ugyanekkor a világ feldolgozóipari importjának több mint a fele alapanyag, alkatrész, részegység, félkész termék, a globális szolgáltatásimportnak pedig több mint 70 százaléka köztes szolgáltatás volt (OECD 2013: 8).

A nemzetközi kereskedelem elemzése rendkívül bonyolulttá vált, hiszen a GVC-k hatására teljesen megváltozott a globális áru- és szolgáltatásforgalmi folyamatok értelmezése. A hagyományos külkereskedelmi statisztikák egyfelől jelentős halmozódást tartalmaznak, így mechanikus elemzésük félrevezető lehet. Ma már elsősorban hozzáadottérték-kereskedelem történik, s ezt az elemzésnél figyelembe kell venni. Az OECD és a WTO becslése szerint a hozzáadottérték-kereskedelemben a szolgáltatások sokkal fontosabb szerepet játszanak, mint amit a bruttó külkereskedelmi statisztikák alapján gondolnánk: a feldolgozóipari köztes inputok hozzáadott értékének mintegy 30 százalékát a szolgáltatások adják (OECD 2013: 27). A szolgáltatások (például logisztika, pénzügyi szolgáltatások) részei a termelésnek, s közvetve exportra kerülnek, például

3 Lásd részletesen WTO 2014: 94–95 és OECD 2013: 6.

egy autóban testet öltve (WTO 2014: 88). Az áru- és szolgáltatáskereskedelem összefonódik, a feldolgozóipari termelés tercializálódik. Másfelől egyre kevésbé van értelme független országok külkereskedelméről beszélni – a vállalathálózatokon belüli kereskedelem válik meghatározóvá. Végül egyre inkább veszít jelentőségéből a bilaterális külkereskedelmi egyenlegek alakulása, illetve hozzáadottérték-alapon a kétoldalú szaldó nagyon más lehet. (Például Kína külkereskedelmi többlete 2009-ben hozzáadottérték-alapon több mint 60 milliárd dollárral kisebb volt az USA viszonylatában, mint bruttó dollárértékalapon [OECD 2013: 18].)

A hagyományos külkereskedelmi statisztikák hagyományos módszerekkel történő elemzése félrevezető lehet, ezért ki kell egészíteni a hozzáadottérték-alapú statisztikák vizsgálatával. Ugyanakkor azt is látnunk kell, hogy a globális értékláncokon belüli kereskedelmi folyamatok statisztikai nyomon követése nagyon nehéz. Az új típusú statisztikáknak mérniük kell az egyes országok globális értékláncokba való beágyazottságát, illetve az egyes országok külkereskedelemben került termékeinek hazai és külföldi hozzáadottérték-tartalmát. Ez utóbbi statisztikai nyomon követésére számos kezdeményezés született (UNCTAD 2013: 124), s mára a WTO, az OECD és az UNCTAD is kísérletet tesz – elsősorban a nemzetközi input-output táblázatok alapján – hozzáadottérték-alapon kimutatni az egyes országok külkereskedelmi teljesítményét. Ezek közül a TiVA (Trade in Value-Added) OECD–WTO közös adatbázisa a leginkább használt statisztika. Ahogy a bruttó export/import értékek, úgy a hozzáadottérték-statisztikák is számos kétséget vetnek fel tartalmuk megbízhatóságát, értelmezhetőségét tekintve. Ráadásul időben erősen lemaradva jelennek meg, hiszen 2016-ban is még csak 2011-ig elérhető az adatok.

A globális értékláncok nagyon fontos szerepet játszanak a feltörekvő, fejlődő országok felzárkózásában. Az elmúlt 25–30 évben nincs példa arra, hogy a GVC-kbe való bekapcsolódás nélkül a felzárkózás útjára léphetett volna egy ország. (Ugyanakkor a nemzetközi termelési hálózatokba történő bekapcsolódás önmagában egyáltalán nem garancia a sikerre.) A közép- és kelet-európai átalakuló országok is a felzárkózásnak erre az útjára léptek negyedszázaddal ezelőtt, s mára a globális értékláncokba legmélyebben beágyazott országok közé tartoznak.

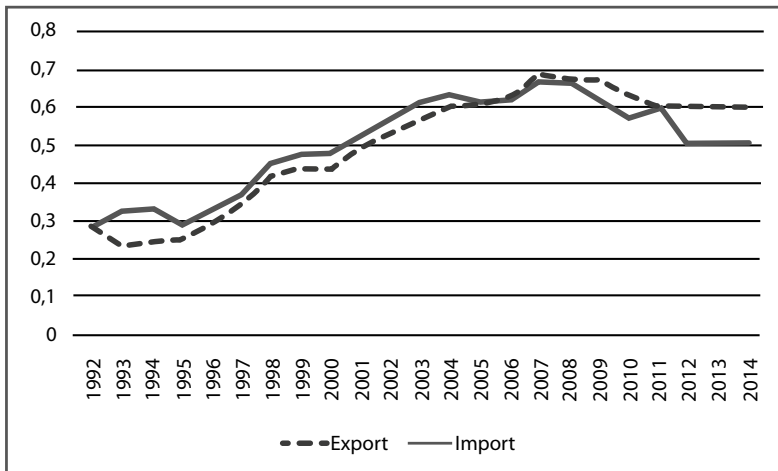
## A magyar külkereskedelem jellemzői

### *Magyarország helye a világkereskedelemben*

Magyarország 2015-ben a globális árukivitel és árubehozatal 0,6-0,6 százalékát adta, ezzel a 35. helyen állt az exportörök és 34. helyen az importörök világrangsorában (WTO 2016: 94). Az elmúlt több mint két évtizedben a világexportban kétszeresére, a világimportban pedig 1,6-szeresére nőtt hazánk részaránya, ami azt mutatja, hogy a magyarországi kivitel és behozatal növekedési üteme jelentősen meghaladta a globális kereskedelem dinamikáját. A nemzetközi versenyképesség-vizsgálatok korábban a világkereskedelemben képviselt részarány növekedését egyértelműen a nemzetközi versenyképesség javulásának tekintették. Mára a szakirodalom a mennyiségi jellemzők mellett minőségi jellemvonásokat is szükségesnek tart vizsgálni egy adott ország nemzetközi versenyképességének alakulásakor, bár még ezek a minőségi mutatók sem adnak „egyértelmű információt arról, hogy erősödik-e egy adott ország világgazdasági versenypozíciója” (Szalavetz 2012: 67). Magyarország esetében annyit mindenestre megállapíthatunk, hogy amennyiben a rendszerváltáskori szinten maradt volna a világkereskedelemben, világexportban elfoglalt részarányunk, az minden bizonnyal a nemzetközi versenyképességünk erős romlását jelezte volna. A számottevő részarány-növekedés nyilvánvalóan nemcsak mennyiségi, hanem minőségi változást is takar, bár a versenyképességi pozíció alakulásának pontos megítéléséhez további vizsgálatokra van szükség. (A mérhetőség nehézségeiről ugyancsak Szalavetz idézett cikke ad széles körű áttekintést.) A 2. ábra a következő oldalon szemléletesen mutatja, hogy az időszak kezdetén az importrészesedés gyorsabban nőtt, mint az exportrészarány, ami egy felzárkózó ország esetében törvényszerű. Az 1990-es évek közepétől 2004-ig a két mutató együtt haladt úgy, hogy az importrészesedés konzekvensen meghaladta az exportarányt. 2005-től exportunk és importunk aránya együtt növekedett tovább, 2007-ben elérve a csúcstól (közel 0,7 százalék mindkét esetben). A világgazdasági válság kitörésétől kezdve először importunk, majd exportunk részesedése is csökkenni kezdett, s a két részarány közötti különbséget mutató olló az export javára nyílt el. E jelenség értékeléséhez első körben régiós versenytársainkkal (a V4 országokkal) érdemes összehasonlítani exportpozíciónk alakulását. 2007-hez, vagyis a válság előtti utolsó „békeévhez” képest 2015-re Csehország, Lengyelország és Szlovákia is mind a rangsorban elfoglalt helyét, mind részesedését javította, miközben Magyarország aránya és helyezése változatlan maradt. A Magyarországhoz nagyon hasonló méretű Csehország 1 százalékkal részesedik a világexportból, és a 28. az exportrangsorban, míg Magyarország aránya

0,6 százalékos, s ezzel a 35. a rangsorban. A feleakkora Szlovákiát 2007-ben Magyarország még 9 hellyel előzte meg, 2015-ben már csak négygel, s részesedését tekintve a két ország nagyon közel került egymáshoz (0,1 százalékpontos különbség, 2007-ben még 0,3 százalékpontos eltérés Magyarország javára).<sup>4</sup> Exportteljesítményünk tehát ebben a vizsgálati keretben nekünk romlott a legtöbbet.

2. ábra: Magyarország részaránya a világ áruexportjában és áruimportjában (%)



Forrás: a WTO adatai alapján saját szerkesztés

Exportpotenciálját tekintve az EU-hoz újonnan csatlakozott közép- és kelet-európai országok rangsorában Magyarország 2014-ben a harmadik helyen állt. Relatív, vagyis egy főre vetítve az első öt sorrendje 2014-ben Szlovénia, Csehország, Szlovákia, Észtország, Magyarország volt. (2011-hez képest Magyarország egy helyet csúszott vissza, és Észtország mögé került.)

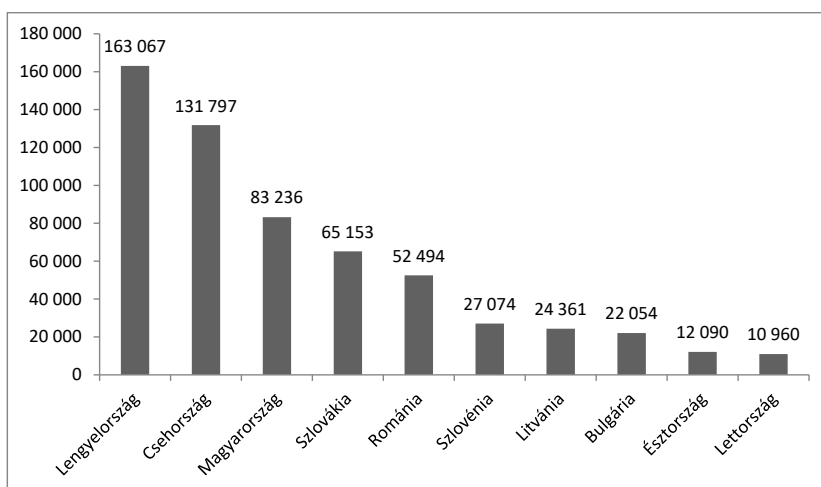
Az egyes gazdaságok nyitottságát a GDP-arányos export alapján vizsgálva azt látjuk, hogy a válság után valamennyi közép- és kelet-európai országban megemelkedett a kivitel szerepe a bruttó hazai termékben. (A tíz ország átlagos nyitottsága – az Eurostat GDP- és exportadatai alapján számolva – 2007-ben 46,4 százalékos, 2014-ben pedig 56,1 százalékos volt.) A legnagyobb növekedés Litvániában, Csehországban és Lettországon következett be, így a nyitottság országokénti sorrendje 2007-hez képest némileg módosult 2014-re. Továbbra is Szlovákiáé a leginkább nyitott gazdaság, őt követi

4 Az adatok forrása: WTO (2008/a:12) és WTO (2016: 94).



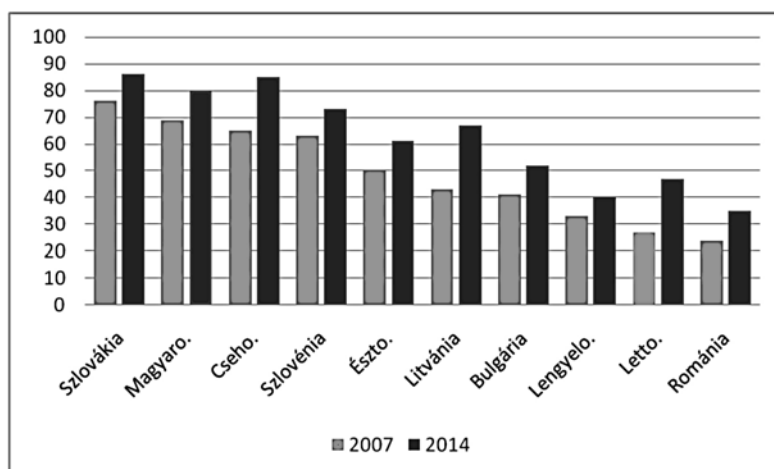
szorosan Csehország és kissé lemaradva Magyarország (mindhárom ország esetében az áruexport aránya a GDP-ben eléri vagy meghalaja a 80 százalékot). Szlovénia áll a negyedik helyen, s hatalmasat ugorva Litvánia került az ötödik, Lettország pedig a hatodik helyre a rangsorban.

**3. ábra:** A közép- és kelet-európai országok árukivitelének értéke 2014-ben (millió euró)



*Forrás:* az Eurostat adatai alapján saját szerkesztés

**4. ábra:** Az áruexport GDP-arányos értéke 2007-ben és 2014-ben a közép- és kelet-európai országokban (%)

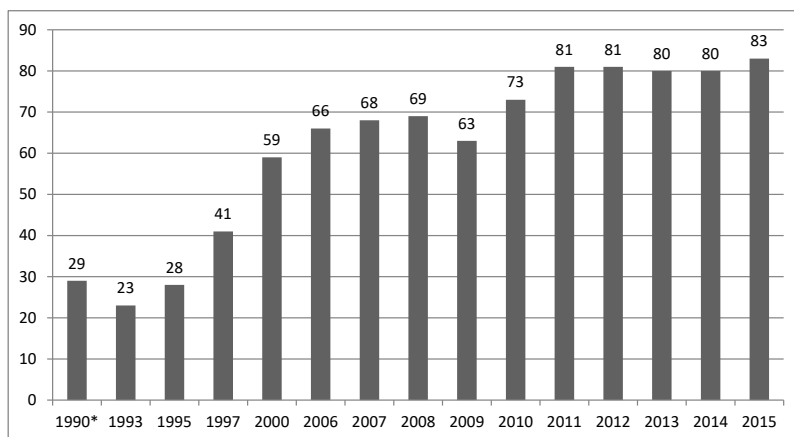


*Forrás:* az Eurostat adatai alapján saját számítás és szerkesztés

## A külkereskedelem szerepe a magyar gazdaságban

Mint az az 5. ábrából kitűnik, a 2000-es évek második felére a magyar gazdaság teljesítményében meghatározó szerepre tett szert az export, amelynek jelentősége a válság mélypontját követően tovább emelkedett. Ha nem csak az elmúlt öt év, hanem két és fél évtized távlatában vizsgáljuk a tendenciákat, akkor a változás még inkább szembetűnő. A magyar gazdaság az 1990-es évek elején még viszonylag zárt volt, a kivitel GDP-hez mért aránya 30 százalék alatt maradt. A nyitottság növekedése az 1990-es évek második felében kezdődött, és 2000-re az export értéke már csaknem elérte a bruttó hazai termék 60 százalékát. A válság kitöréséig az arány tovább emelkedett, megközelítette a 70 százalékot, majd a krízis mélypontját követően meredeken, több mint 10 százalékpontot emelkedve átlépte a 80 százalékot. Ez a változás illeszkedett a globális és regionális tendenciákhoz, a nemzetgazdaságok nyitottságának általános növekedési trendjéhez. Magyarország nyitottsága nagyjából ugyanakkora, mint a hasonló nagyságú és adottságú országoké.

5. ábra: Az áruexport részaránya a magyar GDP-ben (%)



\* Előzetes becslés a KSH adatai alapján

Forrás: az Eurostat adatai alapján saját számítás és szerkesztés

A nyitottság ilyen mértékű növekedése természetesen csak úgy mehetett végbe, hogy a kivitel sokkal gyorsabban növekedett, mint a bruttó hazai termék. Nemcsak a kivitel, hanem a behozatal is hasonló dinamikát mutatott: a két érték párhuzamosan bővült, s 1990-hez képest folyó dollárban számítva exportunk és importunk is nagyjából a tízszeresére nőtt.

Mind a nyitottság, mind a külkereskedelmi forgalom mindkét irányú növekedése mögött ugyanaz a jelenség állt: az 1980-as, 1990-es évtized fordulójától a magyar gazdaság fokozatosan beépült a nemzetközi munkamegosztásba, része lett a nemzetközi termelési hálózatoknak, a globális értékláncoknak. A nyitás már az 1980-as évek második felében elkezdődött, és az alapok az 1990-es évtized közepére megteremtődtek. A gazdaságpolitika erőteljesen ösztönözte az exportorientált zöldmezős nagybefektetéseket (adókedvezmények, költségvetési támogatások, vámszabadterületi befektetés lehetősége), és a privatizáció kezdetétől lehetővé tette a külföldiek részvételét a magánosításban. Az alacsony termelési költségek, a régió szintjéhez képest fejlett infrastruktúra, a kedvező logisztikai helyzet és a kis belső piac elsősorban az exportorientált, hatékonyságnövelő befektetőket vonzotta. A vámszabadterületi szabályozás (erről részletesen lásd: Antalóczy 1999/b) pedig egyértelműen a globális értékláncokba való beépülést ösztönözte azzal, hogy jelentős kedvezményeket (vám- és áfamentességet) élveztek azok a nagy külföldi beruházók, amelyek importból exportra termeltek; vagyis az integrált vállalati rendszerekbe tartozó, egy-egy alkatrész, részegység gyártására vagy késztermék összeszerelésére szakosodott leányvállalatok.

Első közelítésben jól jelzi a jelenséget és a változást a külföldi részvételű vállalatok arányának növekedése a magyar kivitelben és behozatalban. Az 1990-es 10 százalékos körüli arány 1995-re az exportban 58, az importban 63 százalékra nőtt, 2000-re a kivitelben részesedésük elérte a 80 százalékot, a behozatalban pedig a 77 százalékot a KSH adatai szerint. (Az arányok a 2000-es évek elejétől nagyjából változatlanok.) Antalóczy és Sass (2003) pedig bizonyították, hogy nemcsak egyszerű időbeli egybeesés, hanem ténylegesen szoros oksági kapcsolat van a külkereskedelmi forgalom jelentős növekedése és szerkezeti változása, valamint a külföldi közvetlen beruházások között. Elemzésünket a következőkben két szinten folytatjuk. Először a hagyományos külkereskedelmi statisztikák vizsgálatát végezzük el, majd az elérhető statisztikai adatok alapján kísérletet teszünk a globális értékláncokba való beágyazottság hatásainak mélyebb bemutatására.

## **Külkereskedelmi folyamatok Magyarországon – hagyományos elemzés**

### *Az áruszerkezet módosulása*

Elemzésünket az 1992-es évvel kezdjük (részletesen lásd Antalóczy 1996). Ekkorra megszűnt a rubelelszámolású kereskedelem, a magyar exporttermékeknek a világpiaci versenyben kellett helytállniuk, s az import liberalizálása is előrehaladt. Az áruszerkezet bontása némileg eltért ugyan a maitól, de a fő tendenciák így is jól leírhatók.

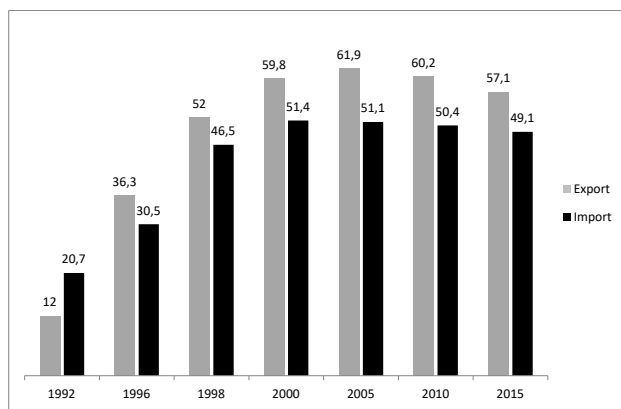
1992-ben a magyar kivitelben (az akkori statisztikai bontás szerint) az anyagok, félkész termékek, alkatrészek tették ki a legnagyobb részarányt (35 százalék). Ebben az árufőcsoportban a meghatározó termékkörök az alig feldolgozott vas- és fémipari, vegyipari alapanyagok voltak, és jelentős szerepet játszottak a teljesen feldolgozatlan növényi és állati eredetű anyagok, bányászati termékek. A második legfontosabb árufőcsoport a fogyasztási iparcikké volt (az összes exporton belül 26,3 százalék), ezen belül a jellemzően bémunkában gyártott ruházati cikkek és lakástextil 63 százalékot képviselt. Az élelmiszeripari anyagok, élő állatok, élelmiszerek részesedése mintegy 24 százalékos volt az élő állatok, a félsertés és a feldolgozatlan gabona dominanciájával. A gépek, szállítóeszközök aránya mindössze 12 százalékot tett ki, s ezen belül is fontos szerepet játszott a gépipari bémunka. Vagyis a magyar kivitel meghatározó részét az egyáltalán nem, vagy alig feldolgozott, erősen konjunktúraérzékeny, alacsony hozzáadott értékű termékek, illetve az ugyancsak nagyon alacsony hozzáadott értékű bémunkában készült termékek tették ki. Akárcsak a kivitelben, a behozatalban is az anyagok, félkész termékek, alkatrészek aránya volt a legnagyobb (közel 37 százalék) – ezen belül a nyersvas, a vas-, acél-, alumínium- és rézhulladék dominált. A fogyasztási iparcikkék részesedése 22 százalékot tett ki, az árufőcsoport meghatározó két – az importliberalizáció miatt gyorsan növekvő – termékköre a személygépkocsik és a gyógyszerek voltak. A gépek az összbehozatal mintegy ötödét adták.

1995 végére külkereskedelmünk áruszerkezete némileg elmozdult, nem függetlenül a Bokros-csomag hatásaitól. A vámpótlék bevezetése, a forint leértékelése és a fogyasztás korlátozása visszavetette a fogyasztási iparcikkék behozatalát (a személygépkocsi-import például 40 százalékkal esett) s így arányát az importban. 1992-höz képest kissé csökkent a gépimport aránya is. Az anyagok, félkész termékek, alkatrészek behozatalban képviselt részesedése viszont jelentősen, 40 százalék fölé emelkedett. A kivitel szerkezete a behozatalhoz hasonlóan módosult: közel 40 százalékra nőtt az anyagok, alkatrészek, félkész termékek aránya, és csökkent a gépek és a fogyasztási iparcikkék részesedése. Az 1990-es évtized közepén tehát összességében külkereskedelmünk szerkezetét mindkét irányú forgalomban az alacsony, illetve viszonylag alacsony feldolgozottságú termékek határozták meg, amelyek a kohászati termeléshez, a mezőgazdasághoz, a könnyűiparhoz (elsősorban bémunka formájában) kötődtek, s importoldalon növekvő szerepre tettek szert azok a termékek, amelyekhez korábban, a szigorú importengedélyezés körülményei között nem, vagy alig lehetett hozzájutni (modern gyógyszerek, nyugati személygépkocsik).

Az 1995-ös számok azonban még nem tartalmazták a vámszabad területek külkereskedelmi forgalmát – amelyeken döntően az újonnan betelepült, importból exportra

termelő multinacionális leányvállalatok működtek. Ezek jelentősége eleinte minden bizonnyal importoldalón mutatkozott meg, s nagyjából az 1990-es évek közepére fordultak termőre az itt megvalósult exportorientált gépipari beruházások. Így 1996-tól, amikor bekerültek a külkereskedelmi statisztikába, gyökeresen megváltozott exportunk és importunk szerkezete. (Ekkortól módosult az áruszerkezeti bontás is.) A leglátványosabb változás a gépipari termékek arányának megugrása mindkét irányú forgalmunkban; a tendenciát a 6. ábra szemlélteti. (A vám szabad területen működő vállalatok 71 százaléka a híradástechnika, az elektronika, a számítástechnika, a járműgyártás és a gépgyártás területén tevékenykedett – Antalóczy [1999/b]). Az 1990-es évtized második felétől egész külkereskedelmünket a gépipari árufőcsoport dinamizálta.

**6. ábra:** A gépipari termékek részesedése exportunkban és importunkban (dolláralapon, %)



*Forrás:* a KSH adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Az élelmiszeripari termékek 1996-os 15 százalékos exportaránya 2005-re 6 százalékra csökkent, és ennél 2015-ben is csak minimálisan (1 százalékponttal) volt magasabb, az 1996-os 5 százalékos importarány 2015-ben is nagyjából ugyanennyi volt. A feldolgozott termékek 41 százalékos aránya a kivitelben 2000-ben 30 százalék alá csökkent, s 2015-ig 27 és 31 százalék között ingadozott. Az importban 1996-ban mért 47 százalékos részesedése 2000-re 35 százalékra esett, 2005 és 2015 között pedig 32 és 35 százalék között mozgott.

Miközben a kivitel és a behozatal árufőcsoportos szerkezete gyökeresen megváltozott, az árufőcsoportokon belüli struktúra is többször módosult. Az alábbiakban a két

legfontosabb árufőcsoport kiviteli szerkezetének legjellegzetesebb változásait mutatjuk be az 1990-es évtized utolsó harmadától napjainkig.

A gépipari termékek csoportjában 1998-ban az energiafejlesztő gépek (jellemzően az Audi és az Opel által gyártott robbanómotorok) képviselték a legnagyobb súlyt. A második-harmadik helyen szinte holtversenyben a villamos gépek, illetve az irodagépek (többek között az IBM által gyártott számítógépek, monitorok és alkatrészeik) álltak. Ez a három árukör adta a gépipari export mintegy 65, az összes kivitel közel 34 százalékát. (Látható tehát, hogy exportunk már az 1990-es évtized végén meglehetősen koncentrált volt.) A 2000-es évek elejétől erőteljesen növekedni kezdett a híradástechnikai, hangrögzítő és lejátszó készülékek részesedése; 2005-ben ez az árukör tette ki a gépipari kivitelnek nagyjából 30, az összes exportnak pedig a 17-18 százalékát. Ugyanezen időszak alatt az irodagépek exportaránya 2008-ra 1998-hoz képest a felére esett. A két folyamat erősen köthető két vállalathoz: a Nokia Magyarországra településéhez, illetve az IBM kivonulásához. 2008 és 2015 között újabb látványos változások történtek az árufőcsoporton belül. A legszembevetőbb a közúti járművek arányának rendkívül erőteljes növekedése: 2015-ben az árukör a teljes gépipari kivitel közel egyharmadát és az összes export mintegy 18 százalékát adta. Ezzel ellentétesen változott a híradástechnikai termékek jelentősége, a 2008-as több mint 30 százalékos gépiparon belüli arány 12 százalékra, az összes exporton belüli részesedés pedig 6,8 százalékra esett. A szerkezeti módosulások ismét egyértelműen néhány multinacionális leányvállalat mozgásához köthetők. A multinacionális vállalatok egyik legfontosabb jellemzője és versenyelőnye mozgékonyságuk (Rugraff–Sass 2012), ami azonban nemcsak a termelésáthelyezésben nyilvánul meg,<sup>5</sup> hanem a felvevőpiacokhoz való gyors alkalmazkodásban is. Éppen ezt szemlélteti az 1. táblázat. A Nokia termelésének csökkenése, majd a vállalat kivonulása Magyarországról az egyik oldalról, a Mercedes betelepülése, termelésének felfutása, illetve az Audi bővítése a másik oldalról befolyásolta ilyen látványosan az adatokat. Már ezen számok alapján is látható, hogy exportunk koncentrálttsága az 1990-es évtized utolsó harmadához képest tovább nőtt. A gépipari exporton belül 1998-ban a két legnagyobb árukör a kivitel 44,2 százalékát adta; 2015-ben ez az arány 53,4 százalékra nőtt. Ráadásul amíg 1998-ban az egyik termékör a járműgyártáshoz, a másik az elektronikához kötődött, addig 2015-ben mindkét termékcsoporthoz kapcsolódott.

5 Ilyen volt Magyarországon az IBM kivonulása (illetve termelésének kitelepítése Kínába) a 2000-es évek elején, amely részben az adókedvezmények kifizetéséhez, részben a vámszabaderületi szabályozás megszűnéséhez köthető.

1. táblázat: A gépek és szállítóeszközök árufőcsoport-szerkezetének változása (Ft-alapon számolva)\*

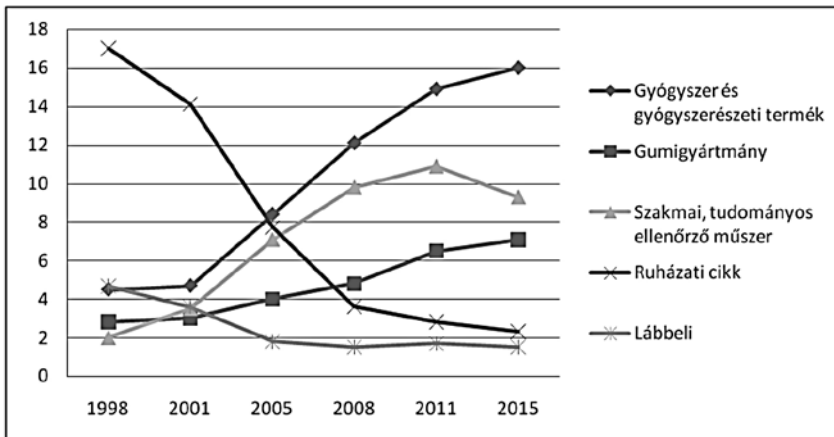
Cikkcsoport	1998		2001		2005		2008		2015	
	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)	Arány a gépipari exportban (%)	Arány az összes exportban (%)
Híradástechnikai, hangrögzítő és lejátszó készülék	14,5	7,5	21,8	12,6	28,8	17,8	30,5	18,5	12,0	6,8
Villamos gép, villamos készülék és műszer	20,8	10,8	20,7	11,9	18,0	11,1	17,1	10,4	22,0	12,6
Energiafejlesztő gép és berendezés	23,4	12,2	18,6	10,7	18,5	11,4	14,5	8,8	16,4	9,4
Közúti jármű	11,8	6,1	15,5	8,9	13,7	8,5	18,6	11,3	31,4	17,9
Irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés	20,4	10,6	14,5	8,4	11,1	6,9	8,3	5,0	7,0	4,0

\*A táblázat csak a legfontosabb áruköröket tartalmazza.

*Forrás:* a KSH adatai alapján saját számítás

A feldolgozott termékek árufőcsoportjának nagyon heterogén összetételében az elmúlt közel húsz évben ugyancsak markáns változások történtek (lásd a 7. ábrát a következő oldalon). 1998-ban az árufőcsoport kivitelének közel 22 százalékát adták a – jellemzően bér munkában gyártott – ruházati ipari termékek (17 százalék) és lábbelik (4,7 százalék). 2015-re a ruházati termékek részesedése rendkívül meredeken a nyolcadára csökkent, a lábbeliké pedig a harmadára esett. Ugyanezen időszak alatt a szakmai, tudományos műszerek aránya az ötszörösére, a gyógyszereké három és félszeresére, a gumigyártmányoké két és félszeresére nőtt. Ez a szerkezetváltozás – mélyebb vizsgálat nélkül is megállapíthatóan – egyértelmű elmozdulást jelez a nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó kivitel felé. A szakmai-tudományos műszerek és a gumigyártmányok kivitelének emelkedése ugyancsak a járműiparhoz kapcsolódik (autóipari elektronika, gumibroncs), sőt a bútorigipari termékek exportjának emelkedése is az autózás gyártásához kötődik.

7. ábra: Volumenhordozó termékkörök részesedése a feldolgozott termékek árufőcsoportjában (%)



Forrás: a KSH adatai alapján saját számítás és szerkesztés

Tehát mind a gépipari, mind a feldolgozott termékek árufőcsoportjának belső szerkezetváltozása a járműgyártás, illetve az ahhoz kapcsolódó tevékenységek növekvő jelentőségét tükrözi. Bár a válság nagyon erőteljesen sújtotta az ágazatot, a talpraállás gyors volt, ráadásul a korábbi termékek újakkal egészültek ki. 2010 óta lényegében a járműgyártás és a hozzá kapcsolódó tevékenységek dinamizálják kivitelünket, s exportunk koncentrációja erőteljesen megnőtt. Durva becslésünk szerint 2015-ben kivitelünknek minimum az 1/3-a a járműgyártáshoz kötődött.

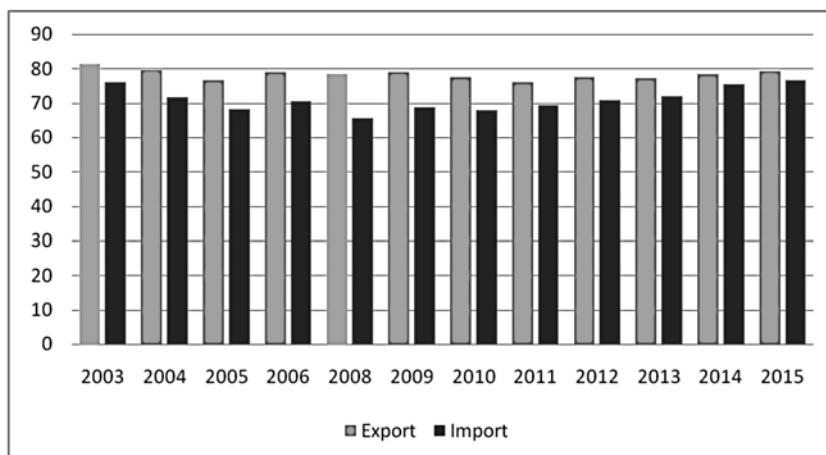
### A regionális szerkezet jellemzői

Akárcsak az áruszerkezetről, külkereskedelmünk regionális megoszlásáról sem képezhető az 1990-es évek elejétől kezdődő konzekvens idősor – így ebben az esetben is csak tendenciákat tudunk jelezni. A KSH (1999) adatai szerint a rendszerváltást közvetlenül megelőző évben, 1989-ben az akkori Európai Közösség országai dolláralapon exportunkban 25, importunkban 29 százalékot tettek ki. 1993-ra ezek az arányok jelentősen, a kivitelben 45–50, a behozatalban 40–45 százalékra emelkedtek. (A közép- és kelet-európai országok – lényegében a volt KGST-tagországok – részesedése éppen fordított utat járt be, exportunkban 45-ről 25 százalékra, importunkban 43-ról 29 százalékra csökkent az arányuk.) 1995-ben a 15 tagúra bővült EU a kivitelben és a behozatalban is némileg 60 százalék fölé növelte részesedését. 1996-ban a statisztikába bekerült a vámszabad területek forgalma; ez az exportban az Európai Unió arányának közel



10 százalékpontos megugrását okozta, míg az importban nem jelentett számottevő változást. 2000-ben exportunkban 75, importunkban 59 százalékot képviselt az EU. (A CEFTA-tagországok – ekkor: Csehország, Lengyelország, Szlovákia, Szlovénia, Románia és Bulgária – 8 százalékkal részesedtek kivitelünkben.) 2003-tól közöl a KSH konzekvens euróalapú adatokat az EU-25, majd 2007-től az EU-27, 2012-től pedig az EU-28 részesedéséről. A 8. ábra e régió külkereskedelmünkben betöltött szerepének alakulását mutatja 2003 és 2015 között. 2003-ban kivitelünkben 81, behozatalunkban 76 százalékot tett ki az Európai Unió későbbi 25 tagállamának részesedése. Mindkét irányú forgalom 2008 és 2011 közötti arányvesztése után 2012-től ismét teret nyert külkereskedelmünkben az immár 28 tagú EU. 2015-ben behozatalunkban magasabb volt az Unió részaránya, mint 2003-ban, s a kivitelben is megközelítette ismét a 80 százalékot.

**8. ábra:** Az Európai Unió részaránya a magyar exportban és importban (euróalapon, %)

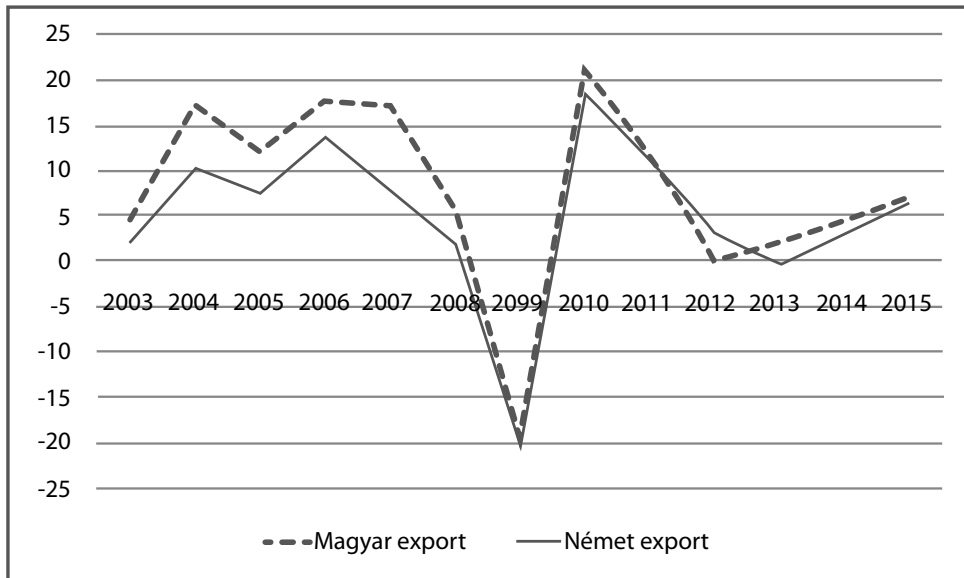


Forrás: a KSH adatai alapján saját szerkesztés

A vizsgált időszakban módosult e forgalom belső regionális szerkezete is: az arány a régi tagországok felől az újak irányába tolódott el. Míg 2003-ban a régi tagországokból származott behozatalunk közel 89, és oda irányult kivitelünk mintegy 91 százaléka – tehát az új tagországok mindössze 10 százalék körül részesültek uniós exportunkból, illetve importunkból –, addig arányuk 2008-ra az exportban 21, az importban 15 százalékra, 2015-re pedig a kivitelben 22, a behozatalban 21 százalék fölé emelkedett. (Az aránynövekedésben természetesen szerepe volt a Romániával, Bulgáriával majd Horvátországgal történt kibővülésnek is, de ennél erőteljesebb hatást gyakorolt a dinamikus forgalombővülés.)

Németország az elmúlt negyedszázadban mindvégig a legfontosabb külkereskedelmi partnerünk volt, az 1990-es évtized első felében exportunkban 27-28, importunkban 22-23 százalékos részesedéssel. Aránya a csúcstól 1997–1998-ban érte el, akkor kivitelünkben több mint 37, behozatalunkban pedig közel 30 százalékot tett ki. A 2000-es évek elejétől részesedése fokozatosan csökkent, a mélypont 2011-ben következett be. Azóta aránya ismét emelkedik, s 2014–2015-ben az exportban újra 27 százalék fölé nőtt, és az importban is elérte a 26 százalékot. A két ország közötti szoros gazdasági kapcsolat egyértelmű, ami abból is kitűnik, hogy a német behozatalban Magyarország az előkelő 14. helyen állt 2015-ben. A hazai gazdaság mélyen beépült a német multinacionális vállalatok nemzetközi termelési hálózatába. Kivitelünk alakulása elsősorban nem a német belső kereslettől függ (bár nyilván nem teljesen független ettől sem), hanem a német exportszektor termékei iránti nemzetközi kereslet alakulásától. A 9. ábra szemléletesen mutatja a két ország kivitelének erőteljes együttmozgását.

9. ábra: A magyar és a német export növekedési üteme (az előző évhez képest, euróalapon, %)

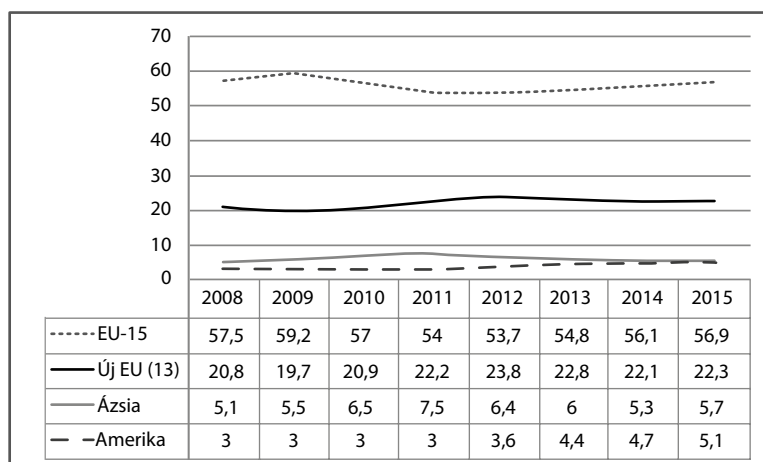


Forrás: a KSH és a Statistisches Bundesamt adatai alapján saját szerkesztés

Az Európai Unió kívüli piacok aránya az elmúlt másfél évtizedben exportunkban nem tudott tartósan és jelentősen 20, importunkban pedig 30 százalék fölé emelkedni. Az Unió kívüli forgalom legnagyobb hányadát ugyancsak az európai piacok teszik ki. Ázsia részesedése a kétezres évek közepétől kezdett növekedni kivitelünkben, 2011-ben érte el a csúcstól, azóta a régió aránya a válság előtti szintre esett vissza. Amerika szere-

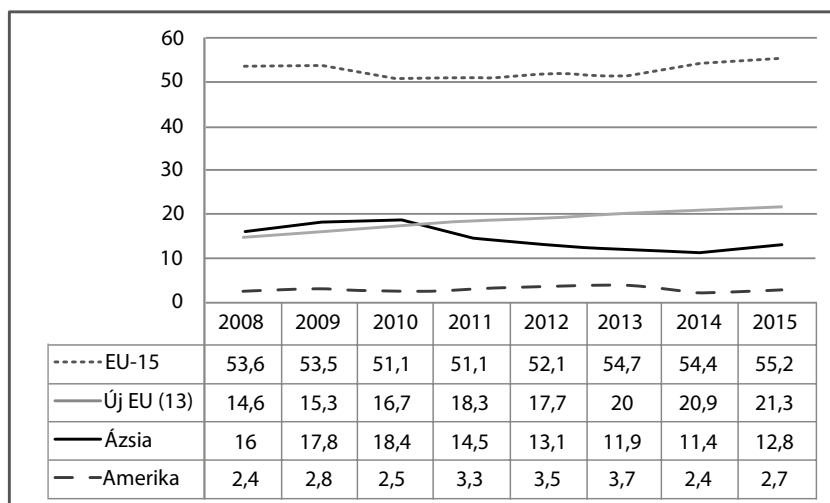
pe ugyanakkor emelkedésnek indult, s kivitelünkben 2015-ben a két régió részaránya szinte megegyezett. Mindkét változás mögött lényegében egy-egy multinacionális vállalat állt: az ázsiai kivitel csökkenését a Nokia termelésének fokozatos visszaesése, majd megszűnése okozta, az amerikai exportot pedig a Mercedes dinamizálja. Behozatalunkban az amerikai kontinens részesedése alacsony szinten stagnált, az ázsiai import jelentősége pedig 2010 után folyamatosan csökkent.

**10. ábra:** Kivitelünk regionális megoszlásának alakulása, 2008–2015 (%)



Forrás: a KSH adatai alapján saját szerkesztés

**11. ábra:** Behozatalunk regionális szerkezetének alakulása, 2008–2015 (%)



Forrás: a KSH adatai alapján saját szerkesztés

2. táblázat: Magyarország legfontosabb külkereskedelmi partnerei 2015-ben

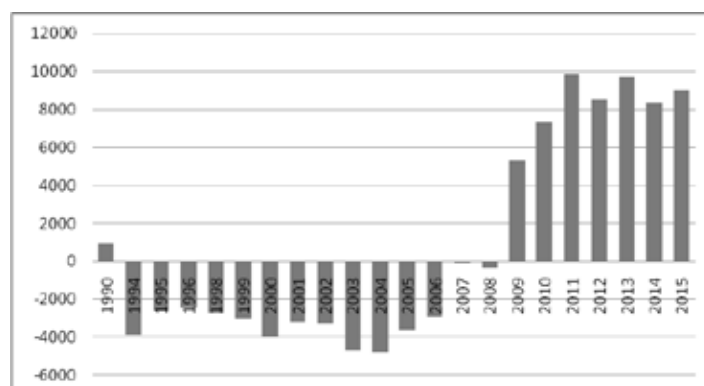
Export			Import		
Rangsor	Ország	Részarány (%)	Rangsor	Ország	Részarány (%)
1	Németország	27,3	1	Németország	26,0
2	Románia	5,2	2	Ausztria	6,6
3	Szlovákia	5,0	3	Kína	5,7
4	Ausztria	4,8	4	Lengyelország	5,5
5	Olaszország	4,7	5	Szlovákia	5,3
6	Franciaország	4,6	6	Franciaország	5,0
7	Csehország	3,9	7	Csehország	4,8
8	Egyesült Királyság	3,9	8	Olaszország	4,6
9	Lengyelország	3,7	9	Hollandia	4,6
10	Hollandia	3,3	10	Oroszország	4,0
TOP 10		66,4	TOP 10		72,1

Forrás: a KSH adatai alapján saját számítás

### A külkereskedelmi egyenleg alakulása

A magyar gazdaság legnagyobb problémája hosszú évtizedeken át a súlyos külső egyensúlyhiány volt. Az 1990. évi gazdasági átalakulással összefüggő, az erőltetett exportból következő kényszeraktívum után 1991 és 2008 között mindvégig importtöbbletet jelzett a külkereskedelmi mérleg, a legnagyobb hiány (közel 4,8 milliárd dollár) 2004-ben volt. 2009-től viszont folyamatosan nagyon jelentős aktívumot mutat külkereskedelmi mérlegünk. A 12. ábra dolláralapon mutatja a rendszerváltástól 2015-ig a külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulását.

12. ábra: A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása 1990–2015 (millió USD)



Forrás: a KSH adatai alapján saját szerkesztés

Az egyenleg alakulását érdemes megvizsgálni részletesebben is, még hozzá regionálisan, országoként, illetve árufőcsoportonként. A hosszú időszoron végzett következetes vizsgálat ebben az esetben sem lehetséges a számbavételi rendszer, az országcsoportok és az árufőcsoportok változása miatt. 2003-ig főbb tendenciákat tudunk csak leírni, 2003-tól válik lehetővé a konzekvens elemzés.

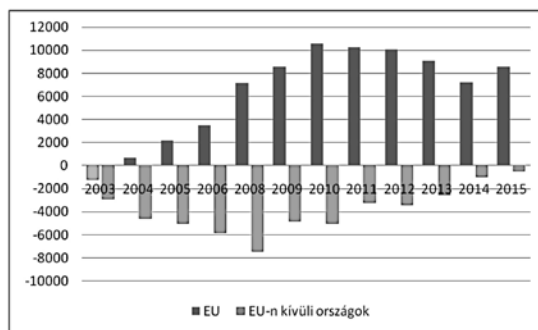
A KSH (2006: 20) adatai szerint legnagyobb kereskedelmi partnerünkkel, az Európai Unió akkori tagországaival folytatott külkereskedelmünk egyenlege már 1997-től exporttöbbletet mutatott (a legnagyobb aktívum a német és a holland relációban volt). Jelentős és folyamatosan növekvő passzívum keletkezett ugyanakkor az ún. fejlődő országok és a közép- és kelet-európai országok viszonylatában. 1998-ban például (KSH 1999: 28) az ázsiai passzívum meghaladta a 2,4 milliárd dollárt; ennek 37 százaléka Japán, további 30 százaléka pedig Kína, Tajvan és Szingapúr viszonylatában keletkezett. (Az ázsiai importtöbbletben meghatározó szerepe egyfelől annak van, hogy bizonyos gépipari, elektronikai alkatrészek csak innen szerezhetők be – Japán például stratégiai megfontolásból otthon tartotta bizonyos részegységek termelését –, másfelől a globális értékláncokban a multinacionális vállalatok úgy darabolták szét a termelést, illetve a beszállítóik úgy helyezkednek el, hogy a termelési folyamat megelőző fázisa sok esetben Ázsiában van, és a Magyarországon előállított köztes vagy végterméket nem Ázsiába szállítják vissza.) Passzívum mutatkozott az EU-n kívüli európai országok viszonylatában is, elsősorban az Oroszországgal folytatott kereskedelemben (1998-ban 1 milliárd dollár), de importtöbblettel zárt a visegrádi országokkal folytatott kereskedelmünk is.

A KSH 2004-től új számbavételi rendszer szerint 2003-ig visszmenőleg közli az export- és importadatokat, immár euróban is. Az új szisztéma alapján külkereskedelmünk egyenlege az EU viszonylatában 2003-ban ismét negatívba fordult, de 2004-től az exporttöbblet növekedésnek indult, csúcsát 2010-ben 10,6 milliárd euróval érve el, s a 2011-es és 2012-es exporttöbblet alig maradt el ettől. 2013 és 2015 között az aktívum némileg csökkent, de 2015-ben is megközelítette a 8,6 milliárd eurót. A válság előtt (2007-ben) a legnagyobb aktívumtermelő viszonylatok a régi EU-tagországok közül a brit, a spanyol és a német voltak, az új tagállamok közül pedig Románia. (Románia abszolút értelemben is kiemelkedett a 2007-es 1,6 és a 2008-as 2,3 milliárd eurót kitevő magyar exporttöbblettel.) Ez a helyzet azóta is változatlanul fennáll. 2015-ben a két legnagyobb aktívumtermelő reláció, Németország és Románia viszonylatában közel 5,5 milliárd eurónyi exporttöbblete volt Magyarországnak.

Az EU-n kívüli relációkban összességében a passzívum 2003-tól folyamatosan és erőteljesen nőtt, csúcsát 2008-ban érte el közel 7,5 milliárd euróval. Itt gyakorlatilag kizárólag Ázsiáról van szó, mert a többi relációban itt is aktívumot mutatott a külkeres-

kedelmi mérleg. 2008-ban az összes EU-n kívüli passzívum több mint a fele (56 százaléka) Kína viszonylatában (Hongkonggal együtt) keletkezett, további 21 százalékát a japán, 17 százalékát a tajvani importtöbblet tette ki. A válság hatására az Unión kívüli passzívum visszaesett, és nagyjából a 2009-es szinten stagnált 2010-ben is, 2011-ben azonban újabb jelentős zsugorodás mutatkozott. Ezen belül a legnagyobb fordulatot Ázsia mutatja, ahol a 2011-es importtöbbletünk a 2008-asnak alig 34 százalékát tette ki. 2008-hoz képest némileg csökkent a kínai, hongkongi, tajvani passzívum, erőteljesen zsugorodott (kevesebb mint a felére, döntően a természeti katasztrófa hatására csökkenő behozatal miatt) a japán importtöbblet, nőtt viszont a koreai passzívum. Az importtöbblet zsugorodásában azonban ekkor egy új exportviszonylat megjelenése is jelentős szerepet játszott. 2007-hez képest 2011-re megnégyszereződött az Egyesült Arab Emírségekbe irányuló kivitelünk; ekkor az 1,4 milliárd eurós exporttal a viszonylat egyben legnagyobb ázsiai piacunkká is vált. (A kivitel meghatározó részét – 2011-ben 98 százalékát – a gépipari termékek, elsősorban a mobiltelefonok tették ki.) Mivel a behozatal elhanyagolható nagyságrendű volt, az aktívum szinte megegyezett a kivitel értékével, s ez a közel 1,4 milliárd eurós exporttöbblet 2011-ben számottevő hatást gyakorolt az ázsiai passzívum visszaesésére. 2012-ben és 2013-ban ázsiai relációban az importtöbblet tovább csökkent (döntően a koreai, a kínai, a tajvani és a japán relációban, s mindenhol azért, mert a kivitel dinamikus növekedésével szemben a behozatal jelentősen visszaesett), s bár 2014-ben és 2015-ben ismét emelkedésnek indult, de meg sem közelítette a válság előtti szintet. Az EU-n kívüli passzívum 2014–2015. évi rendkívül erőteljes csökkenésében (a 13. ábrán látható) nagyon fontos szerepet játszott az energiahordozók árának drasztikus esése, s így az importkiadások zsugorodása. (Az orosz behozatal 2015-ben euróban 40, dollárban 50 százalékkal esett.)

**13. ábra:** A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása az Európai Unió és az EU-n kívüli országok viszonylatában, 2003–2015 (millió euró)



Forrás: a KSH adatai alapján saját szerkesztés

Az árufőcsoportonkénti egyenleg alakulását 2003 és 2015 között a 3. táblázat mutatja. A táblázatból kitűnik, hogy 2003-ban még csak az élelmiszerek és a gépek árufőcsoportja zárt exporttöbblettel, 2011-ben ehhez csatlakozott a nyersanyagok – nem túl jelentős – áruköre is. 2012-ben átmenetileg (két évre) a feldolgozott termékek exportja is meghaladta importját. Stabil aktívumtermelő viszonylat a vizsgált időszakban tehát a gépipari, az élelmiszeripari és a nyersanyag termékcsoporthoz tartoztak. Az élelmiszer, ital, dohány árufőcsoport export-import egyenlege a vizsgált időszakban egy hullámvonalat írt le. Az aktívum csökkenése, majd 2006-ban enyhe, 2007-től pedig erőteljes növekedése elsősorban a háztartások fogyasztásának alakulásával volt összefüggésben, de a mezőgazdaság teljesítménye (leginkább a gabonatermés, illetve a gabonaárak alakulása) is szerepet játszott benne. A gépipari termékek külkereskedelmében az exporttöbblet szinte töretlenül és nagyon erőteljesen emelkedett, 2011-ben csaknem nyolcszorosa volt a 2003. évinek. Az aktívum emelkedésében minden bizonnyal jelentős szerepet játszott a beruházások 2006-tól tartó visszaesése – ezen belül a gépberuházások is több éven keresztül zuhantak, illetve stagnáltak vagy alig növekedtek. Az aktívum emelkedésében azonban pozitív tényezők is szerepet játszhattak. Feltételezéseink szerint – amelyek itt nem statisztikai adatokon, hanem vállalati interjúkon, illetve egyéb „puha információkon” alapulnak – az elmúlt években a gépipari kivitel hazai hozzáadott értéke is emelkedett.

3. táblázat: A külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulása árufőcsoportonként, 2003–2015 (millió euró)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Élelmiszer, ital dohány	1190	889	728	808	1435	1487	1226	1685	2127	2645	2745	2375	2341
Nyersanyagok	-50	72	47	82	145	302	404	347	565	879	725	550	308
Energiahordozók	-2641	-2674	-4026	-5293	-4611	-6643	-4531	-5039	-6115	-6280	-6459	-6512	-4598
Feldolgozott termékek	-4141	-4380	-3593	-3544	-3909	-3807	-1579	-1291	-953	326	437	-249	-1092
Gépek, szállító- eszközök	1474	2179	3940	5568	6821	8341	8219	9813	11436	9085	9107	10110	11159
Összesen	-4168	-3914	-2904	-2379	-1197	-319	3719	5515	7061	6655	6555	6274	8118

Forrás: KSH

Rugraff és Sass (2012) több példát is hoznak a hozzáadott érték növekedésére. Az Audi győri gyára kis jelentőségű leányvállalatból napjainkra az értéklánc meghatározó részévé vált, s a cég bővülésével magas hozzáadott értékű termelési fázisokat is Győrbe

helyezték át. Az autóiipari beszállítók közül pedig többen az alacsony hozzáadott értékű tevékenységek mellett K+F-központot is hoztak Magyarországra; részben azért, mert közvetlenül kapcsolódtak a gyártáshoz, részben pedig a németországi mérnökihiány miatt (Rugraff–Sass 2012: 19). Egy korábbi tanulmányunkban (Antalóczy–Sass 2010) mélyinterjúk vizsgálatok alapján azt találtuk, hogy a válságot sikeresen túlélő hazai autóiipari beszállítók (amelyek esetenként maguk is jelentős exportőrök) többlétszolgáltatásokat nyújtanak, a termékek és a szolgáltatások komplexitását erősítik (tervezés, fejlesztés, saját szerszámkészítés), illetve bonyolultabb tevékenységekre váltanak, vagyis növelik hozzáadott értéküket. Természetesen a kiragadott példák nem bizonyítják azt, hogy Magyarország egy magasabb hozzáadott értékű fokra lépett a gépipari globális értékláncokban. Ennek már a mérése sem egyszerű (részletesen lásd Szalavetz 2012), és a későbbiekben bemutatott hozzáadottérték-statisztikák sajnos csak 2011-ig készültek el.

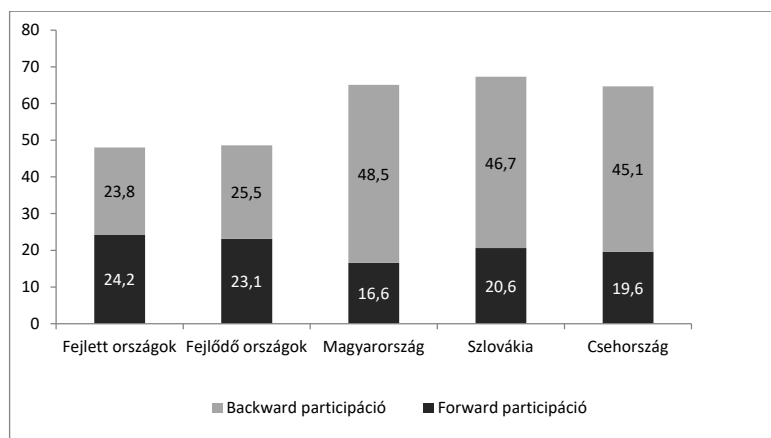
A feldolgozott termékek árufőcsoportja mindvégig importtöbbletet mutatott, de a 2003–2004. évi 4 milliárd eurót meghaladó passzívum 2011-re kevesebb mint a negyedére csökkent. A tendencia mögött a hagyományos külkereskedelmi statisztika mélyebb elemzésével több okot találhatunk. Egyfelől három árukörben jelentősen nőtt az aktívumtermelő képesség. A gyógyszeripari termékek kiszállítása 2008-hoz képest 2011-re 50 százalékkal emelkedett: e termékör exportját a válság alig érintette, a hazai gyógyszerpiac – elsősorban szabályozási okokra, de a vásárlóerő csökkenésére is visszavezethető – szűkülése pedig exportorientációjuk növelésére készítette az erőteljes beruházási tevékenységet, termelésbővítést folytató hazai vállalatokat. Eközben nőtt az import is, de az exportdinamikától lényegesen elmaradva. Ugyancsak 50 százalékkal emelkedett a gumigyártmányok kivitele, döntően a külföldi beruházások (Hankook, Bridgestone) termőre fordulása miatt, a termékek behozatala pedig ebben az árukörben is a kivitel dinamikájától jelentősen elmaradva emelkedett. Végül 34 százalékkal nőtt a szakmai, tudományos műszerek exportja, importjuk viszont szinten maradt. E három termékör 2011-ben 2,7 milliárd eurónyi exporttöbbletet termelt, ami közel két és félszerese volt a 2008. évi aktívumuknak. Másfelől visszaesett például a vas- és acéltermékek, a bútorok, az egyéb fémtermékek behozatala, stagnált a papíripari termékek importja, miközben – a vas- és acéltermékek kivételével – kiszállításaik némileg emelkedtek. Ezekben az árucsoportokban a hazai piac szűkülése, a fogyasztás évek óta tartó visszaesése mérsékelte a behozatalt, illetve az import sok esetben lassabban nőtt, mint az export. És ahogy ezt a korábbiakban megjegyeztük: az egész árufőcsoport szerkezete a magasabb hozzáadott értékű termékek felé mozdult el.



## Magyarország külkereskedelmi folyamatai és a globális értékláncok

A hazai külkereskedelem elmúlt negyedszázados folyamatait – ahogy ezt már korábban is bemutattuk – alapvetően meghatározta a nemzetközi termelési hálózatokba, a globális értékláncokba való beépülés. Mára Magyarország a nemzetközi termelési hálózatokba nagyon mélyen beépült országok sorába tartozik (lásd a 14. ábrát). 2009-ben a participációs index alapján az európai országok közül kiemelkedett Luxemburg 70 százalékos feletti indexével, őt követte 60 százalékosat némileg meghaladva Szlovákia, Csehország és Írország, majd attól alig elmaradva következett Belgium, Hollandia és Magyarország (OECD 2013: 12).

14. ábra: A globális értékláncokba való beágyazottság\* 2011-ben (%)



\* *Participációs index:* A felhasznált külföldi input + a hazai termelésű input a harmadik országokba irányuló exportban/a bruttó export

*Backward participáció:* az export importtartalma

*Forward participáció:* köztes termékek, hazai input, amit harmadik országokba irányuló exportban használnak

*Forrás:* az OECD és a WTO adatai alapján saját szerkesztés

A magyar export szerkezetének vizsgálatakor láttuk, hogy éppen azok az ágazatok adják a hazai kivitel meghatározó hányadát, amelyek az UNCTAD listája szerint a legnyitottabbak, a leginkább érintettek a GVC-kben (járműgyártás, elektronikai termékek, kommunikációs eszközök, vegyi és gumitermékek gyártása). A 4. táblázat ugyanazt bizonyítja a legfontosabb exportőr vállalatok listájával. Már az 1990-es évtized

végén a tíz legfontosabb exportőrből kilenc többségi külföldi tulajdonban volt, nyolc cég exporthajlandósága haladta meg az 50 százalékot. 6 vállalat vámszabadterületen működött, amelyeket éppen azért hoztak létre, hogy importból exportra termelő, a nemzetközi termelési hálózat részét képező cégek, leányvállalatok települjenek be. Ekkor jellemzően a legalacsonyabb hozzáadott értékű összeszerelő tevékenységeket hozták Magyarországra. 2005-ben már valamennyi vállalat külföldi többségi tulajdonban volt, s csak egy cég exporthajlandósága maradt el – éppen csak – az 50 százaléktól. 2015-ben pedig az exporthajlandóság valamennyi meghatározó exportőrünkénél nagyobb volt 70 százaléknál. A 10 legnagyobb vállalat közül nyolc külföldi multinacionális vállalatok által koordinált értékláncban működött. Kettő: a MOL és a Richter tőzsdén lévő, szórt tulajdonosi szerkezetű vállalat; mindkettőben nagyjából 25 százalékos részesedéssel rendelkezik a magyar állam. Stratégiájukat a hazai menedzsment határozza meg, nemzetközi értékláncuk Magyarországról épül.

**4. táblázat:** A tíz legfontosabb feldolgozóipari exportőr vállalat  
1998-ban, 2005-ben, 2010-ben és 2014-ben

	Vállalat neve	Többségi külföldi tulajdonban van-e?	Export-hajlandóság*
<b>1998</b>			
1.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,8
2.	IBM Storage Products Kft.	Igen	100,0
3.	Philips-csoport	Igen	88,9
4.	Opel Magyarország Járműgyártó Kft.	Igen	91,8
5.	GE Lighting Tungfram Rt.	Igen	95,1
6.	MOL Rt.	Igen	13,4
7.	Dunaferr-csoport	Nem	23,5
8.	Suzuki Rt.	Igen	63,4
9.	Alcoa-Köfém Kft.	Igen	78,8
10.	Neutronics HTR Kft.	Igen	98,3
<b>2005</b>			
1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen	47,9
2.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,8
3.	GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt.	Igen	97,8
4.	Philips Magyarország	Igen	91,5
5.	Flextronics International Kft.	Igen	97,3
6.	IBM Data Storage Systems Kft.	Igen	99,9
7.	Magyar Suzuki Zrt.	Igen	72,1
8.	Alcoa-Köfém Kft.	Igen	94,1
9.	Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	77,6
10.	Michelin Közép-Európa Zrt.	Igen	68,9

<b>2010</b>			
1.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen (tőzsde)	71,2
2.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,6
3.	GE Hungary Kft.	Igen	98,1
4.	Nokia Komárom Kft.	Igen	96,9
5.	Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	92,8
6.	Philips Industries Magyarország Kft.	Igen	94,1
7.	Flextronics International Kft.	Igen	98,2
8.	Magyar Suzuki Zrt.	Igen	91,2
9.	Sanofi-Aventis/Chinoin	Igen	83,0
10.	Jabil Circuit Magyarország Kft.	Igen	96,0
<b>2015</b>			
1.	GE Hungary Kft.	Igen	99,6
2.	MOL Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt.	Igen (tőzsde)	73,1
3.	Audi Hungária Motor Kft.	Igen	99,6
4.	Mercedes-Benz Hungary Kft.	Igen	99,7
5.	Samsung Electronics Magyar Zrt.	Igen	82,8
6.	Magyar Suzuki Zrt.	Igen	93,9
7.	Flextronics International Kft.	Igen	92,0
8.	Robert Bosch Elektronika Kft.	Igen	99,9
9.	Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Nyrt.	Igen (tőzsde)	90,4
10.	PCE Paragon Solutions Kft.	Igen	91,0

\*Az export aránya az árbevételben

\*\* A táblázatban nem szerepel a 8. helyezett Bimbo Hungria Zrt., amely mexikói tulajdonban lévő vagyongazdálkodó vállalat (anyagcége sütőipari termékek gyártásával foglalkozik). A cég Magyarországon nem folytat tényleges termelő és így exporttevékenységet sem, célja nyilvánvalóan az adóoptimalizálás

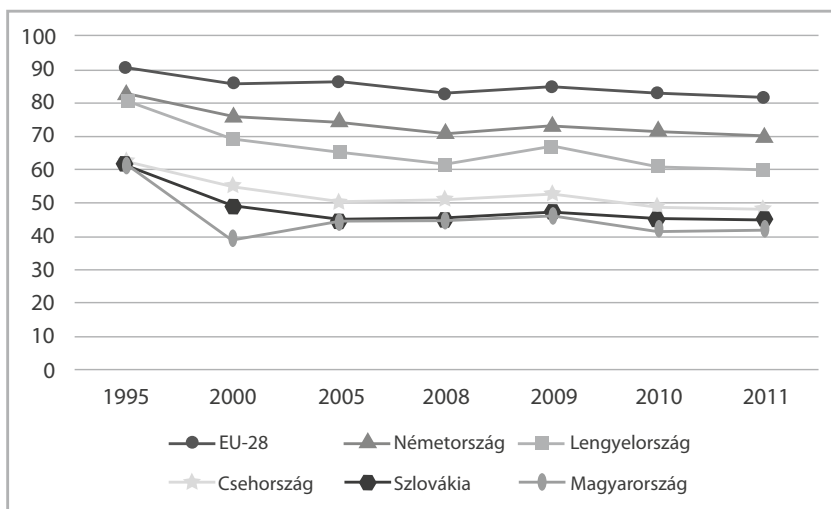
*Forrás:* 1998: Antalóczy–Sass (2003: 27, 2005); Figyelő TOP 200 2006; 2010: HVG 2011; 2015: HVG 2016 alapján saját összeállítás és számítás

Az OECD–WTO becslése szerint 2014-ben Magyarország áruexportjában 52, importjában 60 százalékot tettek ki a köztes termékek.

A 15. ábra a következő oldalon a hazai hozzáadott érték bruttó exporton belüli arányának alakulását mutatja a TiVA adatbázisa alapján bruttó feldolgozóipari exportunkban 1995 és 2011 között, nemzetközi összehasonlításban. Az ábra az EU 28 tagállamát, a négy visegrádi országot, illetve Németországot tartalmazza. A folyamatok mögötti okok egzakt feltárása további mély kutatásokat igényel, cikkünkben most csak valószínűsíthető tendenciákat próbálunk megfogalmazni. Nem meglepő módon a két nagy belső piaccal rendelkező, ezért kevésbé nyitott ország (Németország, Lengyelország) esetében volt induláskor is a legmagasabb a hazai hozzáadott érték aránya, s ez a záróévben is így maradt. A vizsgált időszak kezdő évéhez képest 2011-re valamennyi, az ábrán szereplő országban – és az EU egészében is – erőteljesen csökkent a bruttó exporton belül a hazai/integráción belüli hozzáadott érték. A legnagyobb mértékben

Magyarországon (nagyjából 30 százalékkal), a legkisebb mértékben pedig Csehországban (mintegy 23 százalékkal) és Németországban (hózzávetőleg 15 százalékkal). Az ábrán szemléltetett tört értéke nyilván nemcsak attól csökkenhet, hogy egyre kevesebb lesz a hazai hozzáadott érték, hanem attól is, hogy nő – a hazai hozzáadott értéknél gyorsabban – a bruttó kivitel. Ezt az összefüggést jelzi az, hogy a válság mélypontján, 2008–2009-ben valamennyi országban emelkedett a hazai hozzáadott érték részese-dése. Az arány csökkenése az értékláncokba való mind mélyebb beépülést is mutatja. Magyarország esetében például a globális értékláncok részét képező vámszabad területek 1996-os bekerülése a külkereskedelmi statisztikába és tevékenységük gyors felfutása a bruttó export rendkívül erőteljes megugrásával járt, miközben egyértelmű, hogy az importált köztes termékek értéke is megnőtt. Kis késéssel hasonló folyamat játszódott le a másik három visegrádi ország esetében is. Ugyancsak csökkent – ha kisebb mértékben is – a német belföldi hozzáadott érték, amely részben tükörképe is a V4-es folyamatoknak. 2011-re Magyarországot szemlélve az látszik, hogy nemcsak nálunk csökkent a legjobban a hazai hozzáadott érték bruttó exporton belüli aránya, de Magyarországon volt a legalacsonyabb is (40 százalékot alig meghaladó), miközben 1995-ben ugyanarról a szintről indultunk, mint Csehország és Szlovákia.

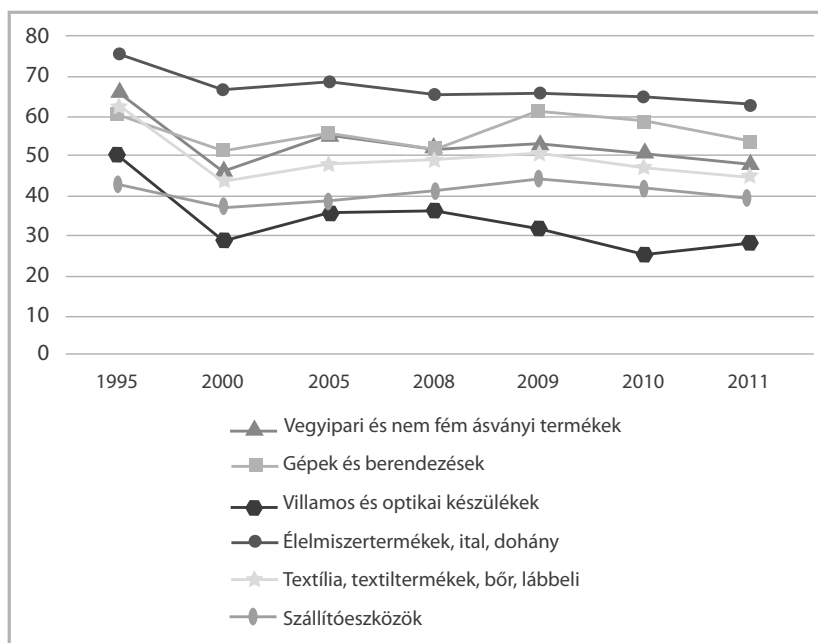
15. ábra: A hazai hozzáadottérték-tartalom alakulása a bruttó feldolgozóipari exportban, 1995–2011 (%)



Forrás: a TiVA adatbázis alapján saját számítás és szerkesztés

Ahogy már korábban is megjegyeztük, a mögöttes tényezők feltárása további kutatást, statisztikai, mélyinterjú vizsgálatot igényel. Többek között foglalkozni kell olyan, a hozzáadottérték-tartalmat alakító tényezőkkel, mint a bérszínvonal, a bérköltségek alakulása, az árfolyam változása, illetve a külkereskedelem szerkezeti jellemzőivel és azok változásaival is. Eltérő ugyanis az egyes tevékenységek, ágazatok kivitelének hazai hozzáadottérték-tartalma, ahogy relációnként is más a hazai hozzáadottérték-tartalom. Ezt szemlélteti a 16. és a 17. ábra.

**16. ábra:** A fontosabb exportágazatok kivitelének hazai hozzáadottérték-tartalma Magyarországon, 1995–2011 (%)

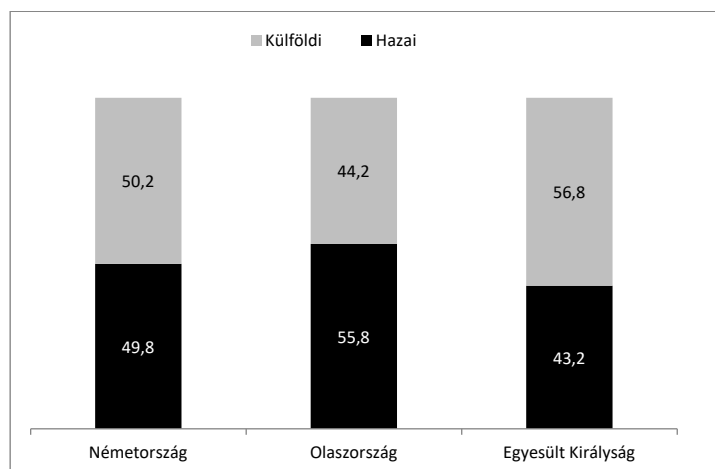


*Forrás:* TiVA-adatbázis alapján saját számítás és szerkesztés

Elvileg, ha mechanikusan egymás mellé tesszük a hozzáadottérték-statisztikát és a bruttó alapon készülő hagyományos exportadatokat, akkor azt feltételezhetjük, hogy 2011 után az elektronikai termékcsoport arányának csökkenése és a járműipari kivitel részesedésének emelkedése a hazai hozzáadottérték-tartalom növekedéséhez kellett hogy vezessen. Erre azonban még nincsenek adataink. A múltbeli folyamatok megismerésére érdemes még egy adatsort megvizsgálni: a hazai hozzáadott érték exportjának és a bruttó kivitelnek a dollárban mért alakulását. Bár sajnos nincs minden évre statisztikánk 1995

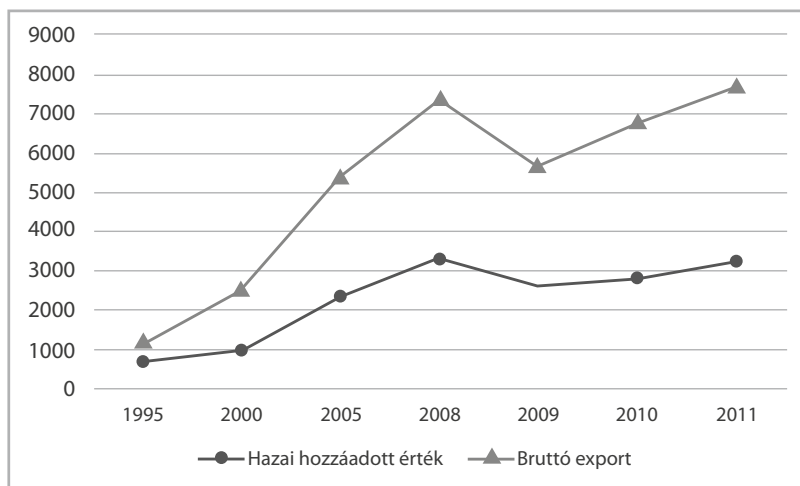
és 2011 között, a legutóbbi évek adatait pedig egyáltalán nem ismerjük, néhány tendenciát meg tudunk fogalmazni. A hazai hozzáadott érték exportja 2011-re 1995-höz képest négy és félszeresére nőtt (eközben a bruttó export a 6,6-szorosára emelkedett). Az 1995 és 2000 közötti csekély növekedés után 2000 és 2005 között a hazai hozzáadott érték kivitele közel 2 és félszeresére ugrott, majd a következő három évben, a válság kitöréséig további 40 százalékkal nőtt. 2000 és 2008 között éves átlagban ez mintegy 40 százalékos bővülést jelent. A 15. ábrán is jól látszik, hogy ezekben az években a hazai hozzáadott érték aránya a bruttó exporton belül több mint 5 százalékponttal nőtt. Olyan időszakban történt ez, amikor Magyarország már mélyen beágyazódott a nemzetközi termelési hálózatokba, s a számok ezen a kereten belül mutatják a javulást. A hozzáadottérték-statisztika is igazolja tehát azt a következtetésünket, amit a hagyományos külkereskedelmi adatok alapján levontunk (lásd például a 7. ábrát és a hozzá fűzött magyarázatot). A válság mélypontján, 2009-ben dollárban visszaesett a hazai hozzáadott érték (de aránya nőtt a bruttó exporton belül), az azt követő két évben viszont ismét nőtt (9, majd 15 százalékkal), de aránya csökkent, illetve stagnált. Az elmúlt fél évtized külkereskedelmi folyamatait leíró hozzáadottérték-statisztikákra, azok elemzésére még várunk kell. A hazai külkereskedelmi folyamatok vizsgálata tehát nagyon fontos további kutatásokra ad lehetőséget a két különböző típusú adatbázis (hagyományos külkereskedelmi statisztikák és hozzáadottérték-statisztikák) együttes elemzésével.

**17. ábra:** A hazai és a külföldi hozzáadott érték megoszlása három fontos exportpiacunkon 2011-ben (%)



Forrás: az OECD és a WTO adatai alapján saját szerkesztés

**18. ábra:** A bruttó és a hazai hozzáadottérték-export alakulása Magyarországon, 1995–2011 (millió USD)



*Forrás:* a TiVA adatbázis alapján saját számítás és szerkesztés

## Következtetések – rövid külgazdasági stratégiai ajánlások

Magyarország gazdasága mélyen beágyazódott a globális értékláncokba. Ez határozza meg negyed százada a külgazdasági és külkereskedelmi kapcsolatait. Rendszerváltáskori adottságai miatt döntően a legalacsonyabb hozzáadott értékű szakaszba, a termelésbe, ezen belül az összeszerelésbe kapcsolódott be, amit az alkalmazott szabályozási rendszer is erősen ösztönzött (a külföldi feldolgozóipari beruházásoknak nyújtott kedvezmények, a vámzabaderületi szabályozás). Mindennek eredményeként a hagyományos külkereskedelmi statisztikák kivitelünk és behozatalunk robbanásszerű növekedését mutatják. Exportunk hazai hozzáadottérték-tartalma az 1990-es évtized végéig zuhant, majd enyhe fordulat, mintegy 5 százalékpontos növekedés mutatkozik a válság kitöréséig. A termelés bizonyos ágazatokban elmozdult a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek irányába, illetve ágazatok között is átrendeződés mutatkozott a bonyolultabb, magasabb hazai hozzáadott értéket létrehozók felé. Nemzetközi összehasonlításban a Magyarországhoz nagyon hasonló múlttal és adottságokkal rendelkező országokhoz (Csehország, Szlovákia) képest azonban 2011-ben nálunk volt a legalacsonyabb a bruttó exporton belüli hozzáadott érték aránya.

Magyarország az első lépést tette meg eddig: a globális, ezen belül elsősorban az európai gazdaság részévé vált. Jelenlegi pozíciója azonban több oldalról is sebezhető.

Számos ország példája mutatja, hogy a GVC-kbe való bekapcsolódás először látványos sikereket, felzárkózást hoz, később azonban gyakori a megrekedés – az értékláncban elfoglalt hely támadható, és az ország beleeshet a közepes jövedelmű országok csapdjába. Változatlan feltételek esetén az alacsony hozzáadott értékű termelő szakaszokat az anyavállalatok az alacsonyabb jövedelmű és bérszínvonalú országokba vihetik. Magyarországon különösen veszélyes a helyzet azért is, mert egyfelől már ehhez a szakaszhoz sincs megfelelő minőségű és mennyiségű munkaerő, másfelől az elmúlt években a magyar feldolgozóiparban (és az exportban) nagyon erőteljes koncentráció ment végbe, és a hazai gazdaság ma már szélsőségesen kitett a járműipari konjunktúra alakulásának.

Ráadásul, mivel az egyes nemzetgazdaságok külkereskedelemből származó haszna is döntően attól függ, hogy az értéklánc melyik szakaszába tudnak bekapcsolódni, az alacsony hozzáadott értékű, támadható szakaszból való továbblépés és a tevékenységek diverzifikálása elengedhetetlen, amihez a helyzetet értő, új szemléletű gazdaságfejlesztési és ehhez igazodó külgazdasági stratégiára van szükség.<sup>6</sup>

Nemzetgazdasági szinten a folytatódó felzárkózás, a reálkonvergencia, a versenyképesség javítása a kézenfekvő gazdaságstratégiai cél. Ennek eléréséhez a külgazdasági kapcsolatokban szükséges egyfelől a GVC-ken belüli minőségi feljebb lépés (a hozzáadott érték növelésével, a tevékenységek diverzifikálásával, a tudásigényesség növelésével, az innovatív környezet fejlesztésével, a támadhatóság csökkentésével), másfelől a hazai székhelyű vállalatok által kiépített nemzetközi értékláncok bővülése, versenyképességének javulása. Ezek lehetnek tehát egy külgazdasági stratégia alappillérei. A külgazdaság-politika, külgazdasági stratégia része a széles értelemben vett gazdaságpolitikának, az ezt támogató intézmények pedig részei az általános intézményrendszernek. A gazdaságpolitikai filozófia ezt a területet is áthatja, meghatározza. Egy lehetséges, új szemléletű külgazdasági stratégia részletesebb kidolgozása kutatásunk további fázisaiban történik. Most csak néhány olyan – a szűken vett külgazdasági stratégián túlmutató – általános gazdaság- és társadalompolitikai területet és eszközt sorolunk fel, amelyek elengedhetetlenek az értékláncban való feljebb lépéshez. A mélyebb specializáció, a termelékenység és a minőség javítása egyaránt szükséges a támadhatóság csökkentéséhez. A termelékenység javulását a versenypiac erősítésével (tisztes versenyhelyzet megteremtése), vállalkozásbarát környezettel, a kiszámíthatóság, átlát-

<sup>6</sup> Nem véletlen, hogy a 2011-ben kidolgozott és 2012-től meghirdetett hazai külgazdasági stratégia gyakorlatilag semmilyen célkitűzését nem tudta megvalósítani, és mára csendben elhalt. Nagyon más szemléletű például a cseh, illetve az észt gazdaságfejlesztési, külgazdasági stratégia, miközben a célokban vannak közös pontok. Lásd: <http://www.mpo.cz/dokument104211.html> és [https://www.mkm.ee/sites/default/files/mie\\_3.0\\_english\\_version.pdf](https://www.mkm.ee/sites/default/files/mie_3.0_english_version.pdf). A globális értékláncokhoz kapcsolódó, számos ország tapasztalatain nyugvó gazdaságpolitikai ajánlásokat fogalmazott meg az OECD is (2013: 27–54), a javaslatainkban ezekre is építünk.



hatóság erősítésével lehet elérni. A feldolgozóipari termelés tercializálódása, illetve a szolgáltatásoknak sok esetben az egyszerű összeszerelésnél nagyobb hozzáadott értéke miatt fontos súlyt helyezni a logisztika, az információs technológia, a pénzügyi és egyéb üzleti szolgáltatások fejlesztésére, hatékony piacuk megteremtésére. A feljebb lépés elképzelhetetlen a tudástőkébe való beruházás nélkül. Ez teheti lehetővé az ún. *upstream* tevékenységek (kutatás-fejlesztés, kulcsfontosságú részegységek, alkatrészek gyártása) irányába való továbblépést, de a „downstream” területeken (marketing, szervizelés) is nagyon fontos szerepe van. A tudástőke fejlesztése szükséges ahhoz is, hogy olyan differenciált, különleges termékek gyártása váljon lehetővé, amelyek előállítását nem lehet gyorsan áttelepíteni vagy egyszerűen lemásolni. A tudástőke fejlesztése nemcsak a műszaki, természettudományos képzésbe való befektetést jelenti, de a vállalkozói, pénzügyi, logisztikai ismeretek tanításába és a nyelvtanításba is investálni kell. A kis- és középvállalkozások esetében ez járulhat hozzá a versenyképes menedzsment kialakításához, a piaci ismeretek javulásához, s így az önálló, versenyképes nemzetköziesedés megindulásához, illetve a GVC-kbe való bekapcsolódáshoz. S egyáltalán nem utolsósorban ezek – és egyéb munkaerőpiaci intézkedések – szükségesek az egyre égetőbbé váló munkaerőhiány enyhítésére.

Tudomásul kell venni azonban azt is, hogy a köztes termékek forgalmának növekedésével az egyes országok exportja egyre inkább olyan technológián, tőkén, munkaerőn alapul, amely más országokból importált termékekben testesül meg, s amelyek így kívül esnek a nemzeti politikák hatáskörén.

## Hivatkozások

- Amador, J. – di Mauro, F. (2015). *The Age of Global Value Chains. Maps and Policy Issues*. London: CEPR Press, <http://www.voxeu.org/sites/default/files/GVCs-ebook.pdf>.
- Antalóczy K. (1996). Külkereskedelmi folyamatok 1995-ben. *Külgazdaság*, 40(7–8), 64–77.
- Antalóczy K. (1999/a). Külgazdasági trendek Magyarországon 1995 és 1998 között. *Külgazdaság*, 43(6), 4–25.
- Antalóczy K. (1999/b). Vámszabad területek Magyarországon. *Európai Tükör*, 4(5), 47–64.
- Antalóczy K. – Sass M. (2001, 2002). Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek. I–II. *Külgazdaság*, 45(12), 4–21. 46(1), 52–70.

- Antalóczy K. – Sass M. (2003). Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok. *Külgazdaság*, 48(12), 4–36.
- Antalóczy K. – Sass M. (2010). Válságkezelés előremeneküléssel. A válság hatása a versenyre a magyarországi autóiipari beszállítói piacon. In Laki M. – Voszka É. (szerk.). *Kaleidoszkóp: versenyhelyzet Magyarországon, 2008–2009*. Budapest: Pénzügykutató Rt.–Palatinus, 145–176.
- Baldwin, R. (2012). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. Discussion Paper No. 9103. Washington, D. C.: Centre for Economic Policy Research.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. 6th Edition. Los Angeles – London – New Delhi – Singapore – Washington D. C.: Sage.
- Figyelő TOP 200 (1999). Budapest: VNU Lapkiadó Rt.
- HVG (2011). TOP 500. *HVG*, október 8.
- HVG (2015). TOP 500. *HVG*, július 21.
- KSH (1999). *Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 1998*. Budapest: KSH.
- KSH (2005). *Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2004*. Budapest: KSH.
- KSH (2006). *Külkereskedelmi statisztikai évkönyv 2005*. Budapest: KSH.
- KSH (2008). Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2008rev. Kézirat. Budapest: KSH.
- KSH (2009). Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2009rev. Kézirat. Budapest: KSH.
- KSH (2010). Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2010rev. Kézirat. Budapest: KSH.
- KSH (2011). Összefoglaló a külkereskedelmi forgalomról. t100\_2011rev. Kézirat. Budapest: KSH.
- KSH (2012). Gyorstájékoztató. Külkereskedelmi termékforgalom. Részletes adatok 2012. január–június. Budapest: KSH. szeptember 1.
- Magyar Nemzeti Bank (2012). Sajtóközlemény a fizetési mérleg alakulásáról 2012. II. negyedév
- OECD (2007). *Moving up the (Global) Value Chain. Staying Competitive in the Global Economy. Main Findings*. Párizs: OECD. [www.oecd.org/publications](http://www.oecd.org/publications).
- OECD (2013). *Interconnected Economies: Benefiting from global value chains – synthesis report*. Párizs: OECD.
- Rugraff E. – Sass M. (2012). Válság és relokációs fenyegetés a feltörekvő országokban: a magyar autóiipar esete. *Külgazdaság*, 56(9–10), 4–29.

- Szalavetz A. (2012). A „feljebb lépési” teljesítmény mérése a globális értékláncokon belül. *Külgazdaság*, 56(3–4), 66–86.
- UNCTAD (1996). *World Investment Report 1996*. New York and Geneva: United Nations.
- UNCTAD (2012). *World Investment Report 2012*. Towards a new generation of investment policies. New York and Geneva: United Nations.
- WTO (2000). *International Trade Statistics 2000*. Geneva: WTO.
- WTO (2003). *International Trade Statistics 2003*. Geneva: WTO.
- WTO (2008/a). *International Trade Statistics 2008*. Geneva: WTO.
- WTO (2008/b). *World Trade Report 2008. Trade, the Location of production and the industrial organization of firms*. Geneva: WTO.
- WTO (2011/a). *International Trade Statistics 2011*. Geneva: WTO.
- WTO (2011/b). *World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence*. Geneva
- WTO (2012). *World Trade Report 2012*. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21<sup>st</sup> century. Geneva: WTO.
- WTO (2015). *World Trade Report 2015. Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement*. Geneva: WTO.
- WTO (2014). *International Trade Statistics 2014*. WTO.
- WTO (2015). *International Trade Statistics 2015*. WTO.
- WTO (2016). *International Trade Statistical Review 2016*. Geneva: WTO.

## Internetes források

- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tet00002&language=en>
- <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=9ea7d07d30da52e39c16c58e4c1f9675eeba139ea079.e34MbxeSaxaSc40LbNiMbxeNahyOe0?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>
- [https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12\\_385\\_51.html](https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2012/11/PD12_385_51.html)
- <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>
- [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015\\_C2](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2)
- [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015\\_C2](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2)