

---

**DR. VICZAI PÉTER TAMÁS<sup>1</sup>**

---

**Oroszország mai szemmel,  
különös tekintettel a magyar–oros  
kereskedelmi kapcsolatok alakulására  
– egy moszkvai tanulmányút tapasztalatai alapján**

Oroszországban az utóbbi néhány évben az élet valamennyi területén viszonylag gyorsan, nagy jelentőségű változások mentek végbe, az ország a demokratikus fejlődés útjára lépett. Már JELCIN elnök idején is, de különösen VLAGYIMIR PUTYIN elnök hivatalba lépése óta a demokratikus változásokra irányuló reformok egész sora valósult meg, kultúraltabb, tisztább, civilizáltabb és természetesen sokkal drágább lett az élet a „régi szép időkhöz” képest. Az ezredforduló utáni helyzet azonban ennél bonyolultabb, ugyanis a hatalmas kiterjedésű, a Föld csaknem egy hatodát elfoglaló Oroszországban az élet valamennyi területén rendkívül nagy egyenlőtlenségek tapasztalhatók. Napvilágot láttak olyan vélemények, hogy napjainkban két Oroszország létezik Moszkva, illetve a vidék tekintetében. Az orosz főváros és az ország más területei között Moszkva javára ugyanis több szempontból szembetűnő különbség tapasztalható, ami elsősorban pénzügyi okokra vezethető vissza. Moszkva, ahol az oroszországi pénztőke mintegy 80%-a összpontosul, egy hihetetlenül gyorsan és dinamikusan fejlődő világváros, metropolis lett napjainkra, míg a vidéki települések, nagyvárosok komoly anyagi gondokkal, pénzhiánnyal, nagyarányú munkanélküliséggel küszködnek. PUTYIN elnök beiktatása óta a vidék viszonylatában Szentpétervár helyzete szemmel láthatóan javult, azonban az ország második legnagyobb városa a tízmilliós Moszkvához így sem hasonlítható, ahol a Magyar Köztársaság nagykövetséget, kereskedelmi kirendeltséget és kulturális intézetet működtet. Természetesen az orosz Föderáció hasonló jellegű intézményei hazánkban is megtalálhatók, mindennek ellenére

---

<sup>1</sup> BGF Külkereskedelmi Főiskolai Kar, Orosz Nyelvi Tanszék, főiskolai adjunktus, C. Sc.

azonban a két ország közötti politikai, gazdasági, kereskedelmi, kulturális kapcsolatok az utóbbi időben nem úgy alakultak, mint ahogy az az adott körülmények között – azaz a már említett, egymás országaiban üzemeltetett intézmények tevékenysége alapján – elvárható lett volna.

A jelen írás terjedelmi korlátjait szem előtt tartva, a két ország 1998 utáni kereskedelmi kapcsolatait szeretném (a teljesség igénye nélkül) részletesebben megvilágítani néhány volumenhordozó magyar termék (gyógyszerek, élelmiszeripari gyártmányok, gépjárművek) és az ezeket gyártó olyan jeles hazai cégek (mint az e tanulmány tárgyát képező Richter Gedeon Rt., Globus-csoport, illetve IkarusBus Rt.) üzleti tevékenysége tükrében, amelyek az elszenvedett súlyos anyagi veszteségek ellenére is – más magyarországi társaságokkal ellentétben – megmaradtak, és eredményeket mutatnak fel a külföldi befektetések számára kedvezőtlen orosz piacon.

Az 1997-ig viszonylag konszolidáltak mondható magyar–orosz kereskedelmi forgalmat az 1998-as orosz pénzügyi és gazdasági válság hatására új trendek váltották fel. Az orosz bankrendszer összeomlása a külpiaci szereplőket elbizonytalanította, az ország fizetéseképtelenné vált, a fizetőképes kereslet alacsony szintje miatt az Oroszországba irányuló exportlehetőségek beszűkültek. A megváltozott kedvezőtlen piaci feltételek, a nem megfelelő hiteltámogatások az oroszországi üzletekhez a magyar állam részéről azt eredményezték, hogy számos magyarországi cég ment tönkre, illetve vonult ki az orosz piacról és hagyott fel az Oroszországba irányuló kereskedelmi tevékenységgel. Ez a tény a moszkvai Magyar Kereskedelmi Kirendeltség épületében működő magyar vállalatok külképviselői irodáinak számában is nyilvánvalóan megmutatkozik, amely az 1998-as állapotokhoz képest 2001 őszére mintegy egyharmadára csökkent.

1. táblázat

*Magyar-orosz külkereskedelem 1998-ban, havi bontásban (M USD)<sup>1</sup>*

Hónap	Magyar export (M USD)	Adott hó/I-VII. hó átlaga, százalék	Magyar import (M USD)	Adott hó/I-VII. hó átlaga, százalék
Jan.-jún., havi átlag	74,9	100,0	119,6	100,0
Augusztus	41,5	55,4	130,5	109,1
Szeptember	10,3	13,7	130,0	108,7
Október	17,5	23,4	299,0	250,0
November	26,5	35,4	119,4	99,8
December	40,9	54,6	150,1	125,5

Mindennek hatására a magyar–orosz külgazdasági kapcsolatok jelentősen visszaestek, a kereskedelmi forgalomban drasztikus csökkenés következett be, ami

<sup>1</sup> Forrás: Magyar vámstatisztika, saját számítások. In: Réthi Sándor: A magyar-orosz külkereskedelem az 1998. augusztusi orosz válság előtt és után. Külgazdaság, XLIV. évf., 2000. december, p. 18.

az adatok nyelvén annyit jelent, hogy az 1997-es forgalom 1998-ban M USD-ban kifejezve 2931,3-ról 2326,7-re esett vissza.<sup>1</sup> Az 1998-as magyar-országi külkereskedelmi forgalom alakulását havi bontásban az 1. táblázat szemlélteti.

A válság Oroszország exportjára kevésbé volt hatással, annál jobban sújtotta az importot, amelynek értéke 1998. szeptember-december hónapokban mintegy 50%-a volt a krízis előtti két hónap átlagának.<sup>2</sup> A magyar importra a válság kevésbé hatott, ugyanis ráutaltak vagyunk az energiahordozó és nyersanyagszállításokra, amelyet az orosz partner a krízis idején is folyamatosan biztosított. Az Oroszországba irányuló magyar export azonban 1998 szeptemberében rendkívül visszaesett, csaknem teljes mértékben leálltak a magyar szállítások. A válság valamennyi magyar ágazatot nehéz helyzetbe hozta, különösen a jelen írás tárgyát képező gyógyszeripart, élelmiszeripart, és gépjárműipart. Az erősen exportorientált magyar gyógyszeripar is, amely piaci jelenlétét Oroszországban és más FÁK országokban már a rendszerváltást követően megalapozta, mintegy 50%-kal kénytelen volt oroszországi szállításait csökkenteni. A magyar élelmiszeripari termékek, a gabonát kivéve, drámai módon kiszorultak az orosz piacról, akárcsak az Ikarus autóbuszok, amelyek kivételében a válság előtti időszakhoz képest szintén jelentős megtorpanás volt érzékelhető. *„Az 1998-as orosz gazdasági és pénzügyi válság a két ország közötti kereskedelmi kapcsolatokat további romlását idézte elő. Mintegy 32%-kal csökkent az Orosz Föderációba irányuló magyar export, elsősorban a konzervipari, gyógyszeripari és közlekedési eszközök tekintetében.”*<sup>3</sup>

Az 1998-as gazdasági válság hatásai Oroszországban 1999-ben is erősen érezhetőek voltak, a helyzet csak lassan konszolidálódott. Az orosz fizetőképes kereslet visszaesése, a beruházási javakra fordítható keretek, illetve a magyar exportszerkezet beszűkülése (a teljes magyar kivitel mintegy 80%-a gyógyszerekre, élelmiszeripari termékekre, autóbuszokra korlátozódott), valamint a hazai kedvezőtlen mezőgazdasági feltételek oda vezettek, hogy a magyar kivitel 1999-ben (356,2 M USD) az orosz import átlagos visszaesésénél is nagyobb mértékben csökkent, így alig haladta meg az 1998. évi forgalom 50%-át.<sup>4</sup> A magyar export áruszerkezeti módosulását elsősorban az élelmiszerek és italok részarányának csökkenése jellemezte a feldolgozott termékek növekvő volumenével szemben. Az oroszországi kivitel áruszerkezete lényegében nem változott, az energiahordozók és nyersanyagok teszik ki az import mintegy 75%-át.

A krízisévet követően 1999/2000-tól a lényegében Moszkva központú és az energiahordozók világpiaci árától nagymértékben függő orosz gazdaságban lassú, fokozatos növekedés figyelhető meg. A rubel dollárhoz viszonyított árfolyama elsősorban a 2000-tól folyamatosan emelkedő világpiaci olajáraknak köszönhetően viszonylag stabilnak mondható (2000 márciusában egy dollár 28, míg 2001 szeptemberében 30 rubel). Az előző években drámai módon visszaesett magyar kivitel 2000-ben jelentősen bővült, ami azt jelenti, hogy 393,4 M USD volt az országba irányuló magyar export. A magyar import ugyanebben az évben elérte a 2262,3 M USD-t. 2000-ben a teljes magyar export 1,5%-a irányult az Orosz Föderációba és

---

<sup>1</sup> Magyarország Külgazdasága [1999].

<sup>2</sup> Réthi [2000].

<sup>3</sup> Majoros [1999].

<sup>4</sup> Magyarország külgazdasága [1999].

az import 7,5%-a származott onnan.<sup>1</sup> Egyes orosz adatok szerint a hazánkba irányuló orosz export 2000-ben mintegy 160-170%-kal nőtt.<sup>2</sup> Kedvezően változott a magyar élelmiszeripari termékek kivitele, valamint többet adtunk el az orosz piacon gépekből és gyógyszeripari készítményekből. Oroszország és hazánk, számos FÁK országgal együtt 2000-ben aránylag jó évet zárt. Ugyanakkor a két ország tőkebefektetésekének mértéke egymás piacán továbbra sem jelentős, az Oroszországgal szemben fennálló magyar kereskedelmi hiány, elsősorban az Orosz Föderációból származó energiahordozó-import értékének megduplázódása következtében 2000-ben növekedett és meghaladta a kétmilliárd dollárt.<sup>3</sup> A 2000. évi külkereskedelmi forgalom áruszerkezetének alakulását az Orosz Föderáció vonatkozásában a 2. táblázat szemlélteti.

2. táblázat

A külkereskedelmi forgalom áruszerkezete az Orosz Föderáció vonatkozásában (2000. 01-12., M USD, ill. százalék)<sup>4</sup>

Oroszország	Kivitel		Behozatal		Egyenleg	
	2000	2000/1999	2000	2000/1999	2000	2000-1999
Élelmiszer, ital, dohány	150,2	126,4	4,0	137,5	146,2	30,3
Nyersanyagok	21,9	73,5	107,3	109,6	-85,5	-17,3
Energiahordozók	1,5	30,7	1960,9	171,4	-1959,4	-820,3
Feldolgozott termékek	198,0	138,0	385,3	122,5	-187,3	-16,4
Gépek, gépi berendezések	83,8	141,7	131,0	183,0	-47,3	-34,8
Összesen	455,4	127,8	2588,6	158,7	-2133,2	-858,4

A magyar Gazdasági Minisztérium és az orosz partner véleménye szerint az új évezredben eljött az ideje, hogy a két ország közötti gazdasági, kereskedelmi kapcsolatok fejlesztése újabb lendületet kapjon. A tervek szerint 2001-től új szakasz kezdődik a magyar–orosz kereskedelmi és gazdasági kapcsolatok terén, amely a két ország közös történelmi múltján, továbbá gazdaságának jó ütemű fejlődésén alapul. Ennek értelmében 2001-től határozott intézkedések történnek, a kormányok a gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok elmélyítése érdekében elsősorban az alábbi területeken próbálják az együttműködést szorgalmazni:

- a két ország közötti kereskedelmi egyensúly javítása;
- az Oroszországba irányuló magyar export növelése;
- a kutatás-fejlesztés terén való együttműködés;
- a regionális együttműködés erősítése;
- a turizmus területén új kapcsolatok kialakítása;
- a vállalatok közötti kooperáció, beleértve az egymás országaiban történő tőkebefektetéseket is.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> www.businesspress.ru Vnyesnyekonomicseszkoje obozrenyije [2001].

<sup>2</sup> www.tradecenter.ru Vnyesnyekonomicseszkoje obozrenyije [2001].

<sup>3</sup> MTI [2001].

<sup>4</sup> Gazdasági Minisztérium, www.gm.hu.

Oroszország külkereskedelmi forgalmára az elmúlt néhány évben növekvő aktivitás volt jellemző, ugyanis az export növekedési üteme meghaladta az importét. Orosz gazdasági elemzések szerint a 2001-es kereskedelmi mérleg mutatói a 2000-es évihez képest jelentősen csökkenhetnek. Ez egyrészt az orosz export volumenének csökkenésére és az import drágulására vezethető vissza. Az export esetében nem csak a kőolaj és a különböző kőolajtermékek árának csökkenéséről van szó, ugyanis az előrejelzések szerint 2001 második felében a földgáz ára is esni fog. Amennyiben a kőolajkínálat lényegesen meghaladja a keresletet, jelentős árfolyameséssel lehet számolni.<sup>2</sup> A faipari termékek esetében a hanyatlás már érzékelhető, a színesfémek tekintetében ugyancsak hasonló tendencia várható.

A 2001. év második felében prognosztizált aktivitás csökkenés további oka az euro erősödése a dollárhoz képest, mivel az orosz import elszámolása euroban, az export pedig dollárban történik. Mindezek hatására a második éve töretlen fejlődést mutató orosz gazdasági folyamatok tekintetében mérséklődő tendencia figyelhető meg. Ettől függetlenül 2001-ben határozott exportoffenzíva esetén tovább élénkülhet a mezőgazdasági és élelmiszeripari gyártmányok, a feldolgozott termékek és gépek iránti kereslet. Számolni kell a fizetőképes vásárlóerő további mérsékelt növekedésével, ami fokozhatja a megfelelő minőségű, de olcsóbb import élelmiszerek és más termékek iránti keresletet. A budapesti orosz kereskedelmi képviselő vezetője, VITALIJ JEFIMOV úgy véli, hogy 2001-ben a 2000. évi 28%-os bővülés után tovább, mintegy 30%-kal nőhet Magyarország oroszországi kivitele.<sup>3</sup> Az orosz kormány és a jegybank a további fejlődés, a külföldi kapcsolatok elmélyítése érdekében új, közép- és rövidtávra szóló gazdasági terveket dolgozott ki. „A célok között a gazdasági liberalizáció, a föld- és adóreform felgyorsítása, az infláció megfékezése, illetve a befektetési környezet javítása szerepel.”<sup>4</sup> A nemzetközi befektetési tervek moszkvai intézetének igazgatóhelyettese, V. A. GYEJNYEKO szerint, ha erősödik is a külföldi érdeklődés az orosz gazdaság iránt, az oroszországi gazdasági légkör a külföldi befektetések számára még nem kedvező.<sup>5</sup> Ettől eltekintve az orosz fővárosban állandó külképviseletet működtető Richter Gedeon Rt., Globus-csoport és IkarusBus Rt. által megkérdezett szakembereinek véleménye megegyezett abban, hogy a magyar államnak a tőkebefektetések mértékének fokozására, az oroszországi export volumenének növelésére, valamint a negatív kereskedelmi szaldó csökkentésére a jövőben fokozott figyelmet kell fordítania.

A magyar exporttermékek döntő többségét az ezredforduló után is a korábbi volumenhez képest termékek (gyógyszerkészítmények, élelmiszeripari gyártmányok és a gépjárművek [autóbuszok]) adják. Az említett három ágazat kiemelkedő hazai képviselői a Richter Gedeon Rt., a Globus-csoport és az IkarusBus Rt., amelyek az 1998-as gazdasági válság idején elszenvedett súlyos anyagi veszteségek ellenére – más magyar cégekkel ellentétben – megmaradtak az orosz piacon, ahol azóta a külföldi befektetések kedvezőtlen gazdasági légkörében is eredményeket mutattak fel, és helyzetük konszolidálódott.

---

<sup>1</sup> Csákvári [2001].

<sup>2</sup> www.businesspress.ru Roszbiznyeszkonzalting [2000].

<sup>3</sup> F. J. GY. [2001].

<sup>4</sup> www.vilaggazdasag.hu Orosz gazdasági reformtervek [2001].

<sup>5</sup> www.vilaggazdasag.hu Új befektetési politika [2001].

A Richter Gedeon Rt. más magyar gyógyszeripari cégekhez hasonlóan már a rendszerváltást követően megalapozta orosz piaci jelenlétét (hálózatfejlesztés, képviselők létesítése), aminek tulajdonképpen jelenlegi sikerei jelentős részét is köszönheti. „1992-től folyamatos terjeszkedés volt jellemző a cég tevékenységére a keleti piacokon (ekkor kezdődött a külképviseletek létesítése a világ számos országában, saját piachálózat, a disztribúciós és az orvoslátogató hálózat kiépítése, amely az 1998-as orosz pénzügyi és gazdasági válság bekövetkeztéig fokozatosan bővült).”<sup>1</sup> A rubel dollárhoz viszonyított árfolyamának viszonylagos stabilitása, amely alatt jelen esetben lassú ütemű, csökkenő tendenciát értünk, kiszámíthatóvá és tervezhetővé tette a kereskedelmi tevékenységet. Így a Richter Gedeon Rt. az 1997-es év végére a megfelelő stratégiának köszönhetően (hálózatfejlesztés, rugalmasság, alkalmazkodóképesség, jól képzett, több idegen nyelvet beszélő szakemberek alkalmazása, szigorúbb pénzügyi ellenőrzés bevezetése, az alacsony volumenű és nyereségtartalmú termékek gyártásának megszüntetése, a termékpaletta korszerűsítése, a marketing tevékenység erősítése és kiterjesztése, a rövid és hosszú távú hitelek drasztikus csökkentése stb.), visszaszerzett kelet-európai pozícióin túlmenően vezető exportőrre vált a FÁK országok piacain, többek között Oroszországban, ahol értékesítési mutatói 1998-ig folyamatosan emelkedtek. A krízisévet követően 1999/2000-tól az orosz gazdaság lassú, de folyamatos növekedésnek indult, amely az új évezred kezdetén ugyancsak megfigyelhető. A rubel dollárhoz viszonyított árfolyama a 2000-tól folyamatosan emelkedő világpiaci olajáraknak köszönhetően 2001-ben is viszonylag stabilnak mondható. Ezért az 1998-ban veszteségesé vált és jelentősen visszafogott kereskedelmi politikát folytató Richter Gedeon Rt. a válságot megelőző időszakhoz hasonlóan ismét a hálózatfejlesztést, az orosz piacra történő export óvatosságot növelését tűzte ki célul. Így 1999 közepétől a vállalatnál az 1998-as krízis hatására leszűkített hálózat fokozatos újjáépítésének és további fejlesztésének, valamint a forgalom folyamatos növelésének lehetünk tanúi. A 2001-ben 100 éves születésnapját ünneplő nagyvállalat a piaci növekedésnek megfelelően tovább terjeszkedik a FÁK és a régió országainak piacain, ami a cég exportértékesítésének közel egyharmadát teszi ki. Az említett piacok közül kiemelten jelentős helyet foglal el az orosz piac, amely a FÁK forgalmának körülbelül 75%-át adja, illetve Ukrajna, amely ugyanebben a tekintetben jelenleg mintegy 10-13%-ot mondhat magáénak. A Richter Gedeon Rt. Magyarország legnagyobb gyógyszergyára az elképzelések szerint regionális multi szerepét kívánja betölteni a közép-kelet-európai térségben, így e cél megvalósítása érdekében a régióban számos vegyes vállalatot és gyártókapacitást hoz létre és létesít az új évezredben is. „A Richter 2001. évi terveiről szólva BOGSCH ERIK kiemelte, hogy a vállalat erősíteni kívánja regionális szerepét. Ennek jegyében vásárolt 5%-os részesedést legfontosabb orosz gyógyszerforgalmazó partnerében, a Protekben, s hasonló céllal erősíti tőkeemeléssel a romániai Armedicát is. Nem kizárt, hogy a Richter ukrain leányvállalata is fejlesztési pénzhez jut, míg az oroszországi Farmogradban az év közepétől megindulhat a tablettázás.”<sup>2</sup> Az imént említett, Jegorjevskben felépült és 2001. október közepén átadott mintegy 18 M USD értékű gyógyszeresomagoló és tablettázó üzemet, (Farmograd) az utóbbi néhány évben a legjelentősebb oroszországi magyar beruházásként tartják számon.

<sup>1</sup> Viczai [2001] p. 28.

<sup>2</sup> Nagy [2001] www.vilaggazdasag.hu.

A patinás vállalat, amely elsősorban humán kisserelt gyógyszerek, hatóanyagok és intermedierek gyártásával, forgalmazásával, illetve humán gyógyszerek kutatás-fejlesztésével foglalkozik, az orosz piaci részesedés tekintetében valamennyi importőr között jelenleg (2001) a harmadik helyet foglalja el, ami mintegy 4,5%-os piaci részesedést jelent. A Richter Gedeon továbbra is az egyik legnagyobb külföldi cég az orosz gyógyszerpiacon, amelynek célja a számára e különösen nagy fontosságú régióban a forgalom növelése, a termékpaletta szélesítése licenctermekekkel, illetve új készítményekkel Budapestről. „A Richter hosszú távú stratégiájában Oroszország már a kilencvenes évek eleje óta kiemelt helyet foglal el, amin az 1998-as orosz válság sem változtatott. A krízis előtt, 1997-ben a Richter Oroszországba és a többi FÁK tagállamba 100 M USD értékben exportált, amivel a legnagyobb piaci szereplők egyike volt. Versenytársai egy részétől eltérően a válságot követően sem vonult ki Oroszországból, sőt, az 1996-ban még közös cékként alapított vegyes vállalat, a Farmograd orosz tulajdonosának 1999. márciusi kivásárlásával növelte is befektetéseit. A tablettázóval és csomagolóüzemmel felszerelt Farmograd az anyavállalat gyógyszereit, továbbá a Richter nyugat-európai partnereinek licenctermekeit kezdi gyártani. Ezek oroszországi forgalmazását a Richter a jelenleg 250 fős – s ezzel ott az egyik legnagyobbnak számító – orvoslátogatói hálózata további bővítésével kívánja segíteni.”<sup>1</sup> A patinás társaság értékesítési volumene az orosz piacon meghaladja az 1998 előtti szintet.

A konzerviparral kapcsolatosan meg kell jegyezni, hogy mind a rendszerváltás, mind az 1998-as orosz pénzügyi/gazdasági válság hatására valamennyi magyar élelmiszeripari ágazat közül (szeszipar, húsipar stb.) a legnagyobb veszteségeket ez az ágazat szenvedte el, aminek egyik oka, hogy exporttevékenysége sokkal nagyobb mértékben irányult a keleti és közép-kelet-európai régiókba. „A legnagyobb vesztesnek a konzervipar látszik, és természetesen a hozzá kapcsolódó, főként Oroszországba szállító kereskedő cégek csoportja.”<sup>2</sup>

A magyarországi konzervipar mintegy 35%-át magában foglaló Globus-csoport (Budapest, Debrecen, Békéscsaba), exporttevékenységét az 1998-as orosz gazdasági és pénzügyi válság más cégekéhez hasonlóan ugyancsak jelentős mértékben akadályozta: a társaságnak nagy mennyiségű eladatlan készlete halmozódott fel, valamint számos kintlévősége maradt az 1996 óta működő moszkvai raktárban, amelyet csak súlyos nehézségek árán sikerült értékesíteni. Ugyanakkor forgalomnövekedést ért el a balti országok piacain, továbbá Horvátországban, Romániában és Szlovéniában. A társaság a termelési kapacitások, a forgalom nagyobb volumenű növelésébe, széles körű akvizícióba kezdett, amit korábban is célul tűzött ki. Az 1999-es év az orosz és más kelet-európai piacokon is a stabilizáció jegyében telt, a vállalat működése konszolidálódott, aminek köszönhetően az értékesítés volumene eléri az 1998 előtti szintet. 2000-ben a keleti piacokon mintegy 5 Mrd Ft forgalmat bonyolított a cég, amiből körülbelül 3,5 Mrd Ft volt az orosz export, amely 1998 óta fokozatosan növekszik. A 2001-ben már viszonylag stabilnak mondható és a második éve tartó gazdasági fellendülésnek köszönhetően folyamatosan konszolidálódó orosz piacon a cég az 1997-ben Beregszászon Globus Ukrajna néven megalakult külföldi vegyes vállalathoz hasonló újabb üzemek lét-

---

<sup>1</sup> Berger [2001] p. 44.

<sup>2</sup> Lányi [1999] p. 87.

rehozását tervezi. Más konkurens külföldi társaságok példáját követve a termelés kihelyezésére, a helyi, oroszországi gyártás megvalósítására törekszik, ami a jövő szempontjából a Globus Rt. működését meghatározó, döntő fontosságú tényező.

A Globus-csoport termékeivel, elsősorban hús- és ételkonzervekkel nagy elismerést vívott ki Magyarországon és külföldön egyaránt, többek között a vállalat exportpiacai tekintetében első helyen álló orosz piacon, ahol közel egy évtizedes múltra visszatekintő jó üzleti kapcsolatokkal rendelkezik.

A patinás társaság teljes évi gyártókapacitása 60-80 ezer tonna, az előállított áruk jó minőségű és a változó fogyasztói igényekhez alkalmazkodó választékkal hazánk valamennyi élelmiszerüzletében, valamint a külföldi piacokon egyaránt a vásárlók rendelkezésére állnak. Ez egyben a mintegy 90 terméket gyártó cég marketingpolitikájának alapelve is, amelynek meghatározó eleme a minőség.

Az eredmények elérése szempontjából a jövőben is fontos tényező marad a társaság piaci jelenlétének állandó erősítése hatékony marketing tevékenységgel, folyamatos reklámanyagokkal, külföldi kiállításokon, vásárokon és egyéb rendezvényeken való részvétellel. A Globus Rt. folyamatosan növeli termelési volumenét és az egyre növekvő árumennyiségnek megfelelően alakítja partneri kapcsolatait. Kialakított egy meghatározott disztribúciós kört, amelyen belül közvetlenül szállít az orosz partnernek, a körön kívül azonban közvetlen szállításokat Oroszországba nem eszközöl. Ezáltal átláthatóbb és koncentráltabb lett a cég számára az orosz piac, ahol az üzleti kapcsolatok terén 2001-re egy minőségileg új szintet ért el a társaság, ugyanis maga választhatja meg partnereit, importőreit. További sikeres üzleti politika esetén nem elképzelhetetlen a rendszerváltás következtében az orosz piacon elvesztett vezető piaci pozíciók visszaszerzése, valamint az oda irányuló exportból származó 15 M USD-os forgalom elérése a 2001-es évben.

Az Ikarus buszok hagyományos piaca változatlanul a FÁK, illetve Oroszország, az összértékesítés (összes gyártott és eladott jármű), mintegy 30-40%-a ma is ezekre a piacokra irányul. Ez azt jelenti, hogy a KGST időszakhoz képest közel tizedére visszaesett teljes éves volumenből (1000-1100 legyártott autóbusból) általában 400-450 db kerül FÁK területekre. 1998 augusztusában az orosz gazdasági és pénzügyi válság hatására, amelynek következményei a cég életében 2001-ben is nehézségeket okoznak, az Ikarus működése gyökeresen megváltozott. A társaság az orosz krízis évében a hirtelen beszűkült értékesítési lehetőségek következtében nehéz gazdasági helyzetbe került, amit az is súlyosbított, hogy Oroszországban az 1998-as pénzügyi, gazdasági válság után óriási mértékben nőtt az infláció, a rubel leértékelődésével mintegy ötszörösére emelkedtek az importtermékek rubel árai. A devizakrízis a térség valamennyi FÁK államára kiterjedt, a megrágult import következtében a cég ezeken a területeken, amelyek a társaság főbb piacait jelentették és képezik az ezredforduló után is, nem tudta üzleteit realizálni. Az 1999-2000-es évben a moszkvai szállításon túlmenően az önkormányzatok hitel- és fizetéseképtelensége következtében az Ikarus igazán nagy üzleteket nem kötött.

Az 1998-as válság óta megváltozott import feltételek (a rubel dollárhoz viszonyított árfolyamának drasztikus növekedése) pozitív hatással voltak az orosz autóbuszgyártásra, amely fokozatos fejlődésnek indult. Az orosz gazdaság és piaci élet egyaránt megélénkült, a hazai gyártók versenyképessé váltak a külföldi exportőrökkel szemben, az import termékekhez viszonyítva alacsony áron tudták



ajánlani és kínálják az új évezredben is járműveiket. Ez a tendencia a magyar autóbuszgyártásnak az export megdrágulása tekintetében egyáltalán nem kedvez. Hosszú távon azonban az Ikarus számára előnyös, ha több pénz van az orosz gazdaságban, mert így az önkormányzatok rendelkezésére álló anyagi eszközök mennyisége nő, a partnerek vásárlási lehetősége bővül.

Oroszországban 1998 elejétől fokozottan vizsgálták a hitelfelvételi lehetőséget, az eladósodás mértékét és felismerték a kialakult helyzet veszélyességét, a küszöbön álló gazdasági/pénzügyi válság jeleit. Az előrejelzések ellenére lavinaszerűen bekövetkezett válság valamennyi magyar cég életében, többek között az Ikarusnál komoly veszteségeket okozott. Az orosz partner hitelképességének elvesztése megkötött szerződéseket hiúsított meg, a vállalat nem tudott hiteleket kihelyezni, a legyártott mennyiségek exportálására az érvényes szerződések ellenére sem került sor. A krízis következtében eladatlan készleteket a Társaság hosszú idő alatt, nagy áldozatok árán tudta értékesíteni. Az IkarusBus megalakulása óta (1999. december 15.) eltelt mintegy másfél év alatt az új cég piaci pozíciója a nemzetközi bankokkal közösen kidolgozott kedvező hitelkonstrukciók és más egyéb tényezőnek köszönhetően javult, az 1998-as válság hatását továbbra is érzékelő társaság gazdasági nehézségei enyhültek, a 2001. évre rendelésállománya biztató. Oroszországban azonban újabb problémaforrás a vállalat számára az 1998-as gazdasági és pénzügyi válság hatására megerősödött belső piac, a már említett hazai autóbuszgyártók jelenléte, akik olcsó áraikkal komoly konkurenciát jelentenek a külföldi exportőrök, többek között az Ikarus számára. Ennek ellenére az újjáalakult cég helyzete az élenkülő FÁK piacokon nem rosszabbodott, bár az értékesítés volumene nem éri el az 1998 előtti szintet. Ezért az IkarusBus Rt. tovább növeli forgalmát ezeken a piacokon, a szorosabb együttműködés és partneri kapcsolatok kiépítése érdekében a társaság ajánlkozik összeszerelő üzemek létesítésére, valamint egyéb, a másik fél számára vonzó feltételek kialakítására. 2001-ben számos biztató üzleti ajánlat érkezett a céghez, többek között az év közepén a moszkvai önkormányzattól egy 300 darabos tételre kapott megrendelést. A vállalat modern termékkálával rendelkezik (alacsony padlós szóló- és csuklós városi autóbuszok, trolibuszok, kisméretű és távolsági járművek) és a legkorszerűbb biztonsági, kényelmi és egyéb előírásoknak megfelelő járműveket állítja elő.

Az eddig elmondottak alapján megállapítható, hogy az 1998-as orosz gazdasági és pénzügyi válság a két ország között már korábban fellazult kereskedelmi, kül-gazdasági kapcsolatok további romlását idézte elő. A vállalatok exporttevékenysége a rendszerváltás időszakához hasonlóan minimálisra csökkent, számos cég ment tönkre vagy vonult ki az orosz piacról. A két ország tőkebefektetéseinek mértéke egymás piacán továbbra sem jelentős, a magyar exportszerkezet fokozatosan szűkül, a kivitel elsősorban gyógyszerekre, élelmiszeripari termékekre és autóbuszokra korlátozódik. A tanulmány tárgyát képező három nagy ágazat, a gyógyszeripar, az élelmiszeripar és a járműipar jeles magyarországi képviselői (Richter Gedeon Rt., Globus-csoport, IkarusBus Rt.) az 1998-ban elszenvedett súlyos anyagi veszteségek ellenére, más magyar cégekkel ellentétben megmaradtak és eredményeket mutatnak fel az orosz piacon, ahol helyzetük az ezredfordulóra a külföldi befektetések kedvezőtlen gazdasági légkörében is konszolidálódott. A Richter Gedeon Rt., értékesítési volumene meghaladja az 1998 előtti szintet, a Globus-csoporté eléri, az IkarusBus Rt. teljesítménye pedig megközelíti azt. Az

említett három ágazat közül a gyógyszeripar példájára, a Richter Gedeon oroszországi üzleti politikájára érdemes fokozott figyelmet fordítani: „*Elemzésünk szerint a magyar export drámai helyzetén csupán abban az esetben lehet változtatni, ha cégeink szakítanak az eddigi gyakorlattal, felzárkóznak jövődó partnereink, az EU-tagországok vállalatai mellé, s Oroszországban az eddigieknél lényegesen többet fektetnek be. Ez a cégek egy része számára a piaci jelenlét stabilizálását, megerősítését, döntő többségük számára viszont a folyamatos piaci képviselet megteremtését jelenti. Az elmúlt évtized fejleményei azt mutatják, e nélkül nincs esély a talpon maradásra az orosz piacon. A magyar gyógyszeripar példája szemléletesen bizonyítja a fenti állítás igazát*”.<sup>1</sup> Az utóbbi néhány év azt igazolja, hogy a konzervipar és az autóbuszgyártás jeles hazai képviselői is elindultak a magyar gyógyszeripar zászlóshajója, a Richter Gedeon által jelzett úton.

## Irodalom

- BERGER ZSOLT: Pópai áldással; Terjeszkedik a Richter. Figyelő 2001. október 25-31.
- CSÁKVÁRI MARIANN: A magyar-orosz kereskedelmi kapcsolatok kulcsproblémái. Előadás a Magyar-orosz gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok perspektívái című rendezvény alkalmából a Budapesti Közgazdasági és Államigazgatási Egyetemen Budapest 2001.
- F. J. GY.: Az orosz piac már nem kockázatos. Népszabadság, 2001. március 14.
- LÁNYI KAMILLA: Kereskedelem válság idején: a magyar élelmiszerexport lehetőségei Oroszországba és a FÁK országaiba. Külgazdaság, XLIII. évf. , 1999. július-augusztus p. 69-95.
- Magyarország külgazdasága 1999. Gazdasági Minisztérium, Budapest 2000. p. 257-265.
- MAJOROS PÁL: Magyarország a világkereskedelemben. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest 1999.
- MTI Vengero-rosszjizskije szvjazi – vengerszkij vzgljad Vengerszkij kurjer No. 14. 2001. április 2-8.
- NAGY LÁSZLÓ NÁNDOR: Formálódik a regionális multi. Világgazdaság, 2001. április 27. (www.világgazdaság.hu)
- Orosz gazdasági reformtervek. Világgazdaság, 2001. április 24. (www.világgazdaság.hu)
- RÉTHI SÁNDOR: A magyar–orosz külkereskedelem az 1998. augusztusi orosz válság előtt és után. Külgazdaság, XLIV. évf. 2000. december, 11-29. old.
- Roszbiznyeszkonzalting 20. 09. 2000. (www.businesspress.ru)
- Rosszizszko-vengerszkij tovoroborot uvelicsilszja Vnyesnyeeconomiczeszkoje obozrenyje 01. 05. 2001. (www.tradecenter.ru)
- Új befektetési politika. Világgazdaság, 2001. április 11. (www.világgazdaság.hu)
- VICZAI PÉTER: Az orosz–magyar kereskedelmi kapcsolatok főbb jellemzői a rendszerváltás óta, a kialakult változások tükrében. Szakdolgozat, Külkereskedelmi Főiskola, Budapest 2001.
- Vnyesnyeeconomiczeszkoje obozrenyje 16. 02. 2001. (www.businesspress.ru)

<sup>1</sup> Réthi [2000] p. 29.