

ICEG VÉLEMÉNY IV.

Bilek Péter: Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar külkereskedelemre

TARTALOMJEGYZÉK

<i>I. Bevezetés</i>	<u>3</u>
<i>II. A kereskedelmi kapcsolatok típusai</i>	<u>5</u>
<i>III. A korábbi csatlakozások tanulságai Magyarország számára</i>	<u>6</u>
<i>IV. A közös kereskedelempolitika következményei</i>	<u>8</u>
<i>V. Külkereskedelem az EU-n kívüli országokkal</i>	<u>11</u>

BEVEZETÉS

2004. május 1-jén Magyarország belép az Európai Unióba. Egy hosszú folyamat zárul le ezzel, de egy még hosszabb folyamat kezdődik. A magyar külpolitika egyik vezérelve, az európai integráció valósul meg, és Magyarországnak az Európai Unió keretein belül, egy új környezetben kell megtalálnia a fő csapásirányt. Fontos, hogy a tagállam tudatában legyen korlátaival és lehetőségeivel, hiszen így könnyebb megtalálni az optimális utat a gazdaság fejlesztéséhez, Magyarország esetében a konvergenciához.

Az Európai Unió egyik fontos eleme, hogy közös, illetve közösségi politikákkal igyekszik a tagállamok működését összehangolni és a gazdasági szintkülönbségeket csökkenteni. A közös politikák pozitív tartalmuk mellett azonban korlátozó hatásúak is. A „közös” jelző ugyanis azt jelenti, hogy a tagállamok átruházzák az adott politika irányítását az Unió végrehajtó szervére, a Bizottságra. Ez avval jár, hogy a tagállamok nemzeti szintű beavatkozásukat önkéntesen korlátozzák, szerepkörüket az EU veszi át. Ezt a korlátozást azonban nem lehet negatívan értékelni. A lényeg nem a nemzetek beavatkozási körének korlátozásban van, hanem sokkal inkább az integrációból eredő előnyök felismerésében.

Az egyik közös politika éppen a kereskedelem területén született, és ez az egyik legjobban szabályozott uniós politika. Sok évtizedes működése bizonyítja, hogy a tagállamok nyertek a közös kereskedelempolitikával. A külkereskedelem területe különösen fontos egy olyan kis és nyitott gazdaságnak, mint amilyen Magyarország. Hazánk külkereskedelem nélkül nem volna képes a fejlődésre, és így a felzárkózásra sem. Öneréjéből egy ekkora állam nem lehet képes „csodákra”, ezt világosan látni kell.

A közös kereskedelempolitika tehát az egyik legrégebbi politika, amelyet már a Római Szerződés megszületésekor az Európai Gazdasági Közösség hatáskörébe került. A tagállamok célja a közös kereskedelempolitika révén az erősebb gazdasági alkupozícióhoz jutás a világban, illetve gazdaságaik összehangolása. A közös kereskedelempolitika együtt járt a *vámunió* létrejöttével, amely 1968. július 1-jére valósult meg, eddigre eltörölték a belső vámokat és a mennyiségi korlátozásokat, s életbe lépett a *közös külső vámrendszer* (amelyet a korábbi nemzeti vámszintek egyszerű számtani átlagaként számoltak). A vámunió azonban nem bontott le minden akadályt (saját vállalat preferálása közbeszerzésnél, technikai akadályok, határellenőrzés, állami szubvenció), a még létező korlátozásokat az *Egységes Európai Piac* (Single European Market – SEM) volt hivatott lebontani, amely 1992-ben kezdte meg a működését.

A közös kereskedelempolitika keretében az Európai Unió Bizottsága felléphet, mint nemzetközi szereplő, *kereskedelmi és együttműködési szerződéseket köthet* harmadik féllel¹, valamint *képviselet az Unió tagállamait a különböző nemzetközi fórumokon* (szerződéses kereskedelempolitika). Előbbire legjobb példa a különböző társulási szerződések keretében kötött kereskedelmi egyezmények (pl. Európai Megállapodások), utóbbi esetben a legfontosabb a Világkereskedelmi Szervezetben (World Trade Organisation - WTO) való részvétel. Ez nem azt jelenti, hogy az Unió tagállamai egyetlen szavazattal rendelkeznek, hanem szavazataik összeadódnak, vagyis az EU 15 szavazattal bír a WTO-ban.

Az Unió további kereskedelempolitikai eszköze, hogy *speciális vámpreferenciákat alkalmazhat*, amelyre legjobb példa a tagállamok és volt gyarmataik között kötött szerződések. Ezek a többnyire egy-két árucikkre szakosodott (ún. monokultúrás) fejletlen országok, amelyek ezal-

¹ A tagállamok nem is köthetnek külön kereskedelmi megállapodást.

tal jelentős támogatással juthatnak be a közösségi piacra. Ugyanígy az EU meg is gátolhatja, hogy egy partnert áruja bejusson a piacára. Ennek keretében *nem vámjellegű korlátozásokat vezethet be* saját védelmére.

A Bizottság antidömping akciókat kezdeményezhet, s fellép a nem tisztességes piaci verseny ellen (fentieket autonóm kereskedelempolitikának nevezzük). Válaszlépésre a GATT XIX. cikke is alapot nyújt, mely értelmében a kereskedelmi veszteséggel azonos mértékben védővámot vezethet be (például acélvám-vita az EU és az USA között).

Az EU eszköztára tehát igen széles a kereskedelem korlátozására. A fent említett eszközök mellett (speciális vám- és mennyiségi korlátozást, dömpingeljárást), az EU embargót is alkalmazhat. Ezt a gazdasági korlátozást politikai okokból alkalmazza az Unió, többnyire háborút indító vagy diktatórikus országokkal szemben.

A KERESKEDELMI KAPCSOLATOK TÍPUSAI

Magyarország külkereskedelmének vonatkozásában gyakran hangsúlyozzák, hogy az mélyen integrálódott az Unióba, jobban, mint egyes jelenlegi tagállamoké, hiszen már exportjának több mint háromnegyede az EU-ban talál gazdára. Ez az érték a többi kelet-és közép-európai tag felvételével tovább fog növekedni, és az export 85-90%-a, vagy még magasabb aránya kerül az egységes uniós piacra². Ez azt jelenti, hogy Magyarország gazdasága mélyen integrálódott az Unióba. Eszerint a magyar gazdaság képes lesz helyt állni, és bírni fogja a versenyt. Ennél a pontnál azonban tovább kell lépni, az éremnek ugyanis két oldala van. Meg kell vizsgálni az import összetételét is. Ezen a területen épp az ellenkezője figyelhető meg, mint az export esetében. Az elmúlt öt év során az EU részaránya a kétharmados szintről 56%-ra csökkent, és ez az új tagok felvételével is csak a korábbi szintre ugrik vissza. Jóllehet a Magyarországon jövőben megvalósuló, az EU-támogatásokkal társfinanszírozott beruházások nyertesei főleg az EU vállalatai közül fognak kikerülni, amely a Közösségen belüli kereskedelmet fogja bővíteni (remélhetőleg minél nagyobb arányban fognak részt venni magyar vállalatok ezekben a beruházásokban, evvel is a magyar gazdaságot erősítve), az EU-n kívüli import részaránya a közeljövőben nem fog csökkenni. A fenti hatás csak szinten tudja tartani a részarányt, de növelni nem, az import egyharmada az EU-n kívülről fog érkezni.

Az EU alapvetően négy kereskedelmi kapcsolati rendszert alkalmaz a világ országaival szemben. Ez a kevés számú típus egyrészt egyszerűséget jelent, másrészt viszont nem ad lehetőséget az egyéni igények nagyobb fokú figyelembe vételére, a különböző kereskedelmi partnerek közötti nagyobb fokú differenciálására. Az egyik ezek közül a *részleges szabad kereskedelem típusa*, amelyet általában a csatlakozásra váró, illetve több társult országgal kötött az EU³. Ez a rendszer tehát ipari szabad kereskedelmet jelent, a két fél egymással szemben leépíti a fennálló vámokat és kvótákat a vonatkozó termékekre. Ilyen rendszer van életben a kelet-európai országokkal (Európai Megállapodás), az Európai Gazdasági Térséggel (European Economic Area – EEA) és ilyen kapcsolattípusban gondolkodik az EU a mediterrán térség országaival is. A fenti rendszernél kedvezőbb a *kedvezményező (preferenciális) típus*, amelyet elsősorban a tagországok volt gyarmataikkal szemben alkalmaznak, ezek többnyire fejlődő vagy fejletlen országok. Ilyen országokat találhatunk Afrikában, Latin-Amerikában és Ázsiában is. E típusban a viszonyosság nélkül nyújtott vámkedvezmény, vagy más néven az általános preferencia rendszerének (General System of Preferences – GSP) gyakorlata érvényesül. A *legnagyobb kedvezmény rendszerét* (Most Favoured Nation – MFN) alkalmazza az Unió a fejlett gazdaságokkal szemben, mint például az Egyesült Államok, vagy Japán. Érdemes megfigyelni, hogy az EU legnagyobb kereskedelmi partnerei ebbe a típusba sorolhatók, mégis a felek között nem a legszorosabb kapcsolat áll fenn. A kapcsolat fontossága és szorossága tehát nem áll egyenes arányosságban egymással. Végül a *hátrányosan megkülönböztető (diszkriminatív) típus*, melynek nevéből is adódik, hogy megnehezíti, sőt korlátozza a kereskedelmet az ebbe a rendszerbe eső országokkal. Ide ma csak néhány „renitens állam” tartozik, mint amilyen Irak, de ilyen országok voltak korábban a volt szocialista országok.

² Becsléseim szerint 2004 végén az integráltság mértéke 83% és 85% közötti lesz, de ez középtávon tovább nő a további tagjelöltek felvételével, hiszen Románia Magyarország egyik fontos exportpiaca, 2002-ben az összes export 2,3%-a került ide, és ezzel a 11. az exportpartnerek listáján. Bulgária jelenleg nem tekinthető ennyire fontos piacnak (0,4%), bár a két ország kapcsolata dinamikusabban bővül.

³ A közös agrárpolitikában (Common Agriculture Policy – CAP) testet öltő agrárprotekciónizmus az oka annak, hogy ezt a típust csak részlegesen nevezhetjük szabad kereskedelemnek, a mezőgazdasági termékek esetében az EU nem alkalmaz teljes liberalizálást.

A KORÁBBI CSATLAKOZÁSOK TANULSÁGAI MAGYARORSZÁG SZÁMÁRA

Az Európai Unió története során váltakozott a mélyítési és a bővítési folyamat. Az új tagok külkereskedelmére a csatlakozás nem minden esetben hatott egyformán. Voltak sikeresebb országok, és voltak kevésbé sikeresek. A korábban csatlakozott kevésbé fejlett országok tapasztalatai az első néhány évben röviden a következők.

Spanyolország jellemzői állnak legtávolabb a magyar gazdaságtól. Ez a hatalmas ország rendkívül zárt volt a csatlakozásakor (1986). Az ibériai ország kereskedelme a csatlakozást követően egyre nagyobb részben az Európai Unión belül bonyolódott. Az export 73%-ról 77%-ra, az import pedig 65%-ról 71%-ra nőtt 1988 és 1995 között és jelentősen megélnékült az ágazaton belüli kereskedelem. A spanyol vállalatokra jellemző volt, hogy nem a dinamikus növekvő keresletű piacokra koncentráltak, ami visszafogta a növekedést. Emellett a spanyol külkereskedelmi mérleget nagymértékben befolyásolja az energiaimport és így az energiaárak világpiacon alakulása. Csakúgy, mint Magyarország esetében, amely szintén jelentős energiahordozó-importra szorul. A csatlakozás óta eltelt idő alatt Spanyolország valamivel nyitottabbá vált, de a nagy országokra jellemzően nem éri el az uniós átlag szintjét.

Görögország esete speciális. A görög gazdaság fejlettségi szintje a csatlakozás után egyre inkább távolodott az EU többi tagállamétól, ami leginkább a rossz gazdaságpolitikai irányítás, a világgazdasági folyamatoktól történő elszigetelődés következménye volt. Viszonylag magas vámszínvonallal rendelkezett Görögország a csatlakozás előtt, és minél magasabb volt egy iparág vámvédelme, annál erősebben érintette az adott iparágat a vámok lebontása. Paradox módon viszont nem a kis- és középvállalatok mentek tönkre, hanem a legnagyobbak. A csatlakozást követően csak jelentéktelen mértékű kereskedelem-teremtésről beszélhetünk, inkább kereskedelemáttérelés történt. Az EU import részaránya szinten maradt, míg az export terén - amelyre jellemző a magas nyersanyagarány - jelentős kereskedelem-áttérelés történt. 1995-re az EU részaránya 57%-ra csökkent, míg a kelet- és közép-európai térségbe irányuló export részaránya 14%-ra nőtt (előbbi 1988-ban 68% volt, utóbbi 5%). A fordulat és a konvergencia-folyamat 1995-ben kezdődött, köszönhetően a gazdaságpolitikai szemléletváltásnak. A növekedés motorjává a beruházás vált.

Portugália mind területét, mind lakosságát tekintve nagyon hasonló ország hazánkhoz. Példája tehát rendkívül fontos lehet számunkra. Az 1986-os csatlakozást követően a gazdaságban mind kereskedelemteremtésre, mind kereskedelemáttérelésre volt példa. De az előbbi inkább jellemző volt, mint az utóbbi. Az Európai Unió tagállamaival folytatott kereskedelmében az export részaránya 4%-ponttal (82%), míg az importé 5%-ponttal (75%) nőtt. Ez persze avval járt, hogy feladta több addigi külső exportpiacát, gondolok itt elsősorban az ázsiai, és az amerikai piacokra. A folyamat során nyitottabbá is vált az ország, és Portugália esetében is növekedett az ágazaton belüli kereskedelem.

Írország fejlődése nem köthető szorosan az EK-csatlakozás időpontjához. Az elhibázott kormánypolitika (túlköltekezés) éveken keresztül gátolta az ország fejlődését, sőt, majdnem csődbe is vitte a gazdaságot a '80-as években. Írország esetében az egyik legfontosabb felismerés az volt, hogy a hazai piac túl kicsi, ezért a fejlődés egyetlen útja, ha a vállalatok exportra termelnek, tehát az országot minél nyitottabbá kell tenni. A kedvező körülmények vonzották a külföldi tőkét, amelyek termelésének döntő hányada az EU többi tagállamának piacára került (az amerikai vállalatok termelésének 96%-a hagyja el az országot!). Mindezt úgy, hogy

közben az EU részaránya az ír kereskedelemben nemhogy nőtt volna, de még csökkent is⁴. Ez elsősorban az ázsiai piaccal kialakított szoros kapcsolatnak köszönhető. A '90-es években Írország kereskedelmi aktívuma egyre nőtt, így az ország sikeresen felzárkózott a fejlett európai gazdaságokhoz, köszönhetően az exportintenzív termelésnek. Az ír gazdaság nyitottságából azonban az a hátrány származik, hogy igen konjunktúra-érzékeny, és a világgazdaság lelassulása fokozottan érinti Írországot

A négy ország csatlakozási tapasztalata a következő pontokban összegezhető:

1. Azok az országok, amelyek megtartották vagy bővítették addigi fontos EU-n kívüli export és importpiacaikat, nem váltak annyira függővé az EU konjunktúraingadozásának. Ráadásul a kereskedelemátterelésnek is kisebb a valószínűsége.
2. Az elmélettől eltérően az ágazaton belüli kereskedelem aránya nőtt az ágazatok közötti helyett. Bár ez nem feltétlenül köthető az EU-csatlakozás folyamatához, hiszen Magyarország esetében is lezajlott ilyen irányú folyamat.
3. A zártabb országokat nyitottabbá teszi, mivel az egységes európai piacon nagyobb a verseny és ezt nem minden hazai vállalat bírja el (kereskedelemteremtés). Magyarország nem nevezhető zárt országnak, éppen ellenkezőleg, nyitott és az Európai Unió gazdaságába mélyen integrált.
4. Az exportintenzív termelés egy kis nyitott gazdaság növekedésének alapvető érdeke. A növekedés annál gyorsabb lehet, minél dinamikusabban fejlődő piacokra történik a termelés. Ehhez megfelelő környezetet kell kialakítani a befektetők részére (műszaki infrastruktúra, képzés, oktatás). Ennek a költségvetés kiadási oldalát növelő hatását (társfinanszírozás) figyelembe kell vennie a kormánynak a stratégiai tervezés során.
5. Minél magasabb volt egy iparág esetében a védővám szintje a csatlakozás előtt, annál nagyobb nehézséget okozott a vámok lebontása. Magyarország esetében a sertés- és baromfityenyésztők helyzetét gondolom problémásnak, hiszen a vámok lebontása után a külföldi áruk ára alacsonyabb lesz, mint a hazaié. Ha a hazai gazdák nem képesek csökkenteni költségeiket, nem fogják bírni a versenyt.
6. Ha a mezőgazdaság nem kap elegendő támogatást, akkor nem bírja a versenyt. Magyarországnak ezt figyelembe kell vennie, és ösztönözni kell a mezőgazdaság szerkezet modernizálását, valamint olyan termékstruktúrát kell kialakítani, amely minél magasabb feldolgozottságú termékekből áll és igazodik a kereslethez is.

⁴ Az EU-ba irányuló export 77%-ról 72%-ra, import 74%-ról 56%-ra csökkent, míg az ázsiai import 7%-ról 17%-ra, az Amerikából érkező import 15%-ról 19%-ra nőtt. A teljes import nagy részét teszi ki az exportra termelő külföldi vállalatok részegység- és alkatrészimportja

A KÖZÖS KERESKEDELEMPOLITIKA KÖVETKEZMÉNYEI

A következőkben áttekintem, hogy az eddig kialakult kapcsolatrendszer mely elemeiben változik meg. Az első és legfontosabb változást az hozza, hogy *hazánk is az EU közös kereskedelempolitikai rendszeréhez fog tartozni*. Ez azt jelenti, hogy megszűnik Magyarország külkereskedelmi önállósága, nem köthet például kétoldalú kereskedelmi egyezményt kívülálló országokkal. De nem szűnik meg teljesen a nemzeti külgazdasági mozgástér, lehetőség marad együttműködési megállapodást kötni (Kanada-záradék). A belépéssel *az EU nemzetközi megállapodás-rendszeréhez is csatlakozunk, és emellett Magyarországnak fel kell mondania kétoldalú egyezményeit, amelyek nincsenek összhangban az EU egyezményeivel*. Előbbi esetben lényeges, hogy az EU több WTO-országgal szemben alkalmaz antidömping intézkedést, amelyeket Magyarországnak is alkalmaznia kell a csatlakozást követően.

A nemzeti vámrendszer megszűnik, és helyébe az EU külső vámrendszere lép életbe. Az átlagos vámszínvonal alacsonyabb lesz, de nem várható a verseny drasztikus erősödése. Hét szomszédunk közül három esetében - Ausztria, Szlovákia és Szlovénia – kölcsönösen leépülnek az áruforgalmat terhelő vámok, majd a schengeni határrendszer életbelépésével mindenfajta ellenőrzés megszűnik. Másik négy szomszédunk közül egy, de lehet hogy kettő (Románia és talán Horvátország) a következő bővítési folyamat részese lehet, és így a fenti rendszer az ő esetükben is életbe lép. Hosszú távon valószínűleg csak az ukrán határ mentén húzódik majd az EU külső határa.

Az EU és Magyarország között még létező vámok és minőségellenőrzés is megszűnik természetesen. Ennek nem lesz akkora jelentősége, mint az ibériai országok esetében, hiszen 2001. január 1-je óta ipari szabad kereskedelem áll fenn a két térség között, sőt a többi tagjelölt országgal is (a CEFTA keretében, illetve a balti országokkal kötött kétoldalú megállapodások révén). Az ipari szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról még az Európai Megállapodás, azaz a társulás rendelkezett.

A mezőgazdasági termékek esete kényesebb. Ezen a téren a csatlakozásig nem történik teljes liberalizáció, az agrártermékek egy része vámmentes, egy másik része egy bizonyos kvótáig vámmentes, a harmadik része pedig egyáltalán nem vámmentes. E területen tehát a csatlakozás nagyobb változást fog hozni. Természetes, hogy lesznek olyan ágazatok, amelyeknek kedvez a vámlebontás, de nem szabad elfeledkezni arról sem, hogy némely ágazatban az uniós termék olcsóbbá válik, mint a hasonló magyar termék⁵. A mezőgazdaság problémájára tehát megoldást kell találni. Mindenképpen támogatni kell a gazdákat, hogy modernizálják termelésüket és nagyobb hozzáadott értéket tudjanak előállítani. A hatékonyság javításához szükség van kormányzati támogatásra természetesen. Az EU a csatlakozás évében az ún. közvetlen támogatás (direct payment) 25%-át adja a magyar – és a többi új tag – gazdáinak, ami 10 év alatt (2013) éri el a 100%-ot, tehát amennyit a jelenlegi tagországok gazdái kapnak. A magyar kormány ezt az induló támogatási összeget pótolja ki 30%-ponttal, így a magyar gazdák már 2010-ben megkapják a 100%-os közvetlen támogatást (értelemszerűen 70% érkezik az uniós büdzséből). Ezt a támogatási keretet jó volna a szektor modernizálására fordítani, és nem fogyasztási célra elkölteni. Az államnak természetesen ösztönöznie kell, hogy gazdái hasznosan költsék el ezt az összeget (pl. adókedvezmény). Evvel összhangban van az EU tö-

⁵ Néhány élelmiszeripari vállalat alig várja, hogy olcsóbb külföldi sertést importálhasson, mert az importvám leépítésével például a dán sertés olcsóbb lesz a hazainál. Az esetet tetézi, hogy a sertésenyésztés – ahogy a baromfienyésztés sem - nem tartozik a CAP területei közé, tehát a hazai termelők nehéz helyzetbe kerülnek, ha nem csökkentik rövid időn belül költségeiket.

rekvése is, amely a jelenlegi tagokhoz képest 50%-kal több forrást kíván biztosítani vidékfejlesztésre.

A mezőgazdasági termékek kereskedelmi egyenlege évről évre csökken, pedig Magyarország természeti adottságánál fogva komparatív előnnyel rendelkezik ezen a téren. Írország példája is mutatja, hogy egy gyorsan növekvő, fejlett ipari ország esetében is mennyire meghatározó fontosságú a mezőgazdasági szektor a külkereskedelemben. A kereskedelmi szufficit jó része (harmada-negyede) ebben az ágazatban keletkezik.

Az Európai Unióhoz csatlakozás egyben azt is jelenti, hogy az új tag elkötelezi magát a Gazdasági és Monetáris Unióhoz (Economic and Monetary Union – EMU) való csatlakozásra is. Ez minden újonnan belépő országra kötelezően vonatkozik, erre nem lehet derogációt kérni. Az EMU-csatlakozás gazdaságra vonatkozó pozitív és negatív hatásai⁶ közül a külkereskedelem területén talán az hoz lényegesebb változást, hogy megszűnik a jegybank befolyása az árfolyamrendszerre, amellyel képes az exportot versenyképesebbé tenni (árfolyamleértékelés). A közös valuta, az euró árfolyamát az Európai Központi Bank (European Central Bank – ECB) befolyásolja kamatpolitikájával, a nemzeti bankok szerepe korlátozott az EMU-ban.

A felsorolt változások nem lesznek drámai hatásúak, de látható, hogy lesz érzékeny terület (mezőgazdaság). Az elmúlt másfél évtizedes fejlődés eredménye, hogy Magyarország exportjának már ma is 75%-a az EU tagállamaiba irányul⁷, ez magasabb, mint az uniós átlag, de a tagjelöltek esetében is kimagasló érték. Nyilvánvaló, hogy ennek az értéknek a további növelése nem cél. Magyarország nyitottságából eredően erősen ki van téve a világgazdaság konjunktúra-ingadozásainak, ezért érdemes diverzifikálni az exportpiacokat. Egyrészt az Unió tagországok között, másrészt az uniós és nem uniós országok között (ez utóbbiról később lesz szó). Az EU-ba irányuló export fele esetében a célállomás Németország, míg a hasonlóan népes és fejlett országokba - mint Franciaország, Olaszország vagy az Egyesült Királyság - csupán a német exportérték hatoda irányul, kevesebb, mint Ausztriába. Nyilvánvaló, hogy az említett Németország és Ausztria természetes kereskedelmi partnereink, de a diverzifikálással biztosabb alapokra lehetne helyezni a növekedést. Ez persze nem az eddigi piacok feladását jelenti, hanem az újak dinamikusabb részarány-növekedését. Ez a folyamat egyébként már beindult, és az említett részarányok elmozdultak a kedvező irányba. Franciaország, az Egyesült Királyság, Svédország, Spanyolország részesedése az exportban egyre nagyobb.

⁶ A gazdaságra pozitív hatással van például a valutaátváltás tranzakciós költségének megszűnése, vagy a nagyobb transzparencia és ezek gazdaságélénkítő hatásai, míg a negatívumokhoz lehet sorolni a pénzteremtésből származó (seigniorage) bevételek megszűnését és a monetáris függetlenség feladását.

⁷ Ez az érték akkor is számottevő, ha egyes vállalatok úgy adják meg úti célként az EU-t, hogy utána azt tovább-exportálják az Unió kívülre.

1. Táblázat

Magyarország fő külkereskedelmi partnerei - EXPORT (1998-2002)								
Partner	Érték (millió dollár)					Részaránya		Részar. vált. (1998-2002)
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	2002	
EURÓPA	20 863,1	22 595,4	25 330,9	27 542,7	31 298,0	90,69%	91,15%	0,51%
EU-15	16 781,6	19 067,9	21 116,5	22 651,3	25 782,5	72,95%	75,09%	2,93%
Németország	8 419,5	9 600,1	10 471,3	10 859,5	12 162,6	36,60%	35,42%	-3,21%
Ausztria	2 445,2	2 399,4	2 442,5	2 416,8	2 434,1	10,63%	7,09%	-33,30%
Olaszország	1 323,2	1 476,9	1 654,4	1 905,2	1 983,7	5,75%	5,78%	0,44%
CEFTA	2 086,0	1 961,4	2 289,0	2 752,5	3 085,0	9,07%	8,98%	-0,91%
Lengyelország	529,4	519,4	605,2	609,4	727,1	2,30%	2,12%	-7,98%
Csehország	372,1	370	465,3	553,4	649,3	1,62%	1,89%	16,91%
Románia	564,3	467,6	574,2	764,2	784,3	2,45%	2,28%	-6,88%
FÁK	1 042,6	595,7	710,1	776,3	839,2	4,53%	2,44%	-46,07%
Oroszország	660,7	356,2	455,4	472,3	454,8	2,87%	1,32%	-53,88%
ÁZSIA	683,4	799,5	947,0	1 075,0	1 312,7	2,97%	3,82%	28,69%
AMERIKA	1 288,8	1 477,2	1 673,0	1 738,1	1 449,2	5,60%	4,22%	-24,66%
ÖSSZESEN	23 005,3	25 012,5	28 091,9	30 497,8	34 336,6	100,00%	100,00%	

A csatlakozást követően az új tagokkal folytatott kereskedelem is szélesebb körű lesz, mivel egyrészt az Unió régióalapú működése serkenti az interregionális együttműködést, és így a régiók közötti kereskedelmet (az új belépők többsége közel van Magyarországhoz, közös a történelem és egymás piacait kölcsönösen ismerik). Másrészt a csatlakozást követően az új tagok az EU támogatási források felhasználásával, valamint a konvergencia-folyamat folytatásával ezen országok árukereslete vélhetően dinamikusan növekedni fog.

A tagjelöltek közül *Csehországgal, Lengyelországgal, Szlovákiával és Szlovéniával* jelenleg a CEFTA keretein belül bonyolódik a kereskedelem. Előbbi három esetben (visegrádi országok) passzív a külkereskedelmi mérleg, míg Szlovéniával aktív (ahogy a többi balkáni országgal is). A visegrádi országok közel azonos fejlettségű államok és többnyire hasonló a gazdasági szerkezetük is. A '90-es években a kezdeti nagy visszaesés után dinamikusan bővültek a kereskedelmi kapcsolatok, napjainkra pedig a tőkemozgás is megindult ezen országok között. A magyar vállalatok főleg Szlovákia és Dél-Lengyelország iránt érdeklődnek, de Csehországban is van példa befektetési szándéokra. A cél természetesen a kapacitások bővítése és a piacszerzés. Ez utóbbi főleg a lengyelországi befektetések esetében jellemzők. A csatlakozás után ez a folyamat tovább élénkülhet. Változást hozhat, hogy a mezőgazdasági termékek esetében is szabad kereskedelem alakul ki, amely a magyar félnek kedvez inkább, és ez javíthat a kereskedelmi mérleg passzívumán.

Szlovéniával kevésbé élénk az együttműködés, mint a visegrádi országokkal. Ennek egyik oka, hogy a két ország között, a határ menti régióban nem volt megfelelő az infrastruktúra. Ezen a területen történt előrelépés, de a közös tagság révén a határ menti együttműködést továbbra is ösztönözni kell. Ez azért fontos, mert Szlovénia gazdasága fejlettebb, mint a dél-nyugat-magyarországi megyéké, és a gazdasági együttműködés segítené a magyar terület ni-vellációját, azaz a fejlettségbeli különbségek csökkentését, a határ menti magyar térség felzárkózását (hasonlóan a nyugat-magyarországi megyékhez).

2. Táblázat

Magyarország fő külkereskedelmi partnerei - IMPORT (1998-2002)								
Partner	Érték (millió dollár)					Részaránya		Részar. vált. (1998-2002)
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	2002	
EURÓPA	20 919,7	22 645,6	24 836,4	25 791,8	28 239,0	81,38%	75,08%	-7,74%
EU-15	16 479,2	18 048,6	18 760,2	19 464,4	21 161,1	64,11%	56,26%	-12,24%
Németország	7 248,80	8 188,8	8 213,00	8 393,10	9 145,1	28,20%	24,31%	-13,77%
Ausztria	2 469,00	2 502,7	2 366,00	2 487,80	2 594,9	9,60%	6,90%	-28,17%
Olaszország	1 941,00	2 158,8	2 407,20	2 647,40	2 838,3	7,55%	7,55%	-0,06%
CEFTA	1 800,7	2 025,5	2 418,4	2 667,5	3 185,2	7,00%	8,47%	20,90%
Lengyelország	459,5	587	650,9	777	950,5	1,79%	2,53%	41,38%
Csehország	553	529,6	646,2	714,8	871,5	2,15%	2,32%	7,71%
Románia	185,7	233,8	328,6	362	432,1	0,72%	1,15%	59,03%
FÁK	1 970,9	1 914,3	2 933,9	2 833,2	2 861,0	7,67%	7,61%	-0,79%
Oroszország	1 666,00	1 631,1	2 588,60	2 369,30	2 284,0	6,48%	6,07%	-6,30%
ÁZSIA	3 103,9	3 741,3	5 366,5	5 785,0	7 282,4	12,07%	19,36%	60,36%
AMERIKA	1 513,6	1 475,4	1 724,1	1 901,1	1 926,4	5,89%	5,12%	-13,01%
ÖSSZESEN	25 706,4	28 008,2	32 079,5	33 681,9	37 611,8	100,00%	100,00%	

KÜLKERESKEDELEM AZ EU-N KÍVÜLI ORSZÁGOKKAL

A csatlakozással nemcsak a mostani és az új tagokkal fenntartott külgazdasági kapcsolatai változnak meg Magyarországnak, hanem a világ többi országaival létesített kapcsolatrendszerre is az EU külkapcsolati rendszeréhez idomul. Mivel Magyarország külkapcsolataira elsősorban gazdasági vonatkozásban beszélhetünk, ezért ez kap nagyobb hangsúlyt az ismertetésben. A politikai dimenzió inkább a környező országok esetében (pl. Balkán) releváns, ezeknél természetesen e szempont szerint is meg kell vizsgálni a kialakult külkapcsolatot.

Az egyik legfontosabb térség, amire Magyarországnak mindenképpen oda kell figyelnie, a Független Államok Közössége, és azon belül elsősorban *Oroszország*. A '90-es évek végére exportunk drasztikusan lecsökkent, míg importunkat legfőképp az energiaárak világgpiaci alakulása befolyásolja, hiszen az energiahordozók teszik ki importunk legnagyobb részét. Az importszerkezet változása az EU-csatlakozás után sem várható. Korábbi exportpiacaink visszaszerzésére viszont törekedni kell. Némileg furcsán hat, hogy Oroszország a maga fejlettségi szintjével⁸ jelentős tőkeexportőr, amely nagyrészt az aktív külkereskedelmi egyenlegből, a (világgpiacon kedvezően alakuló árú) energiahordozó-exportból adódik. Az uniós csatlakozásunk nem hoz automatikusan áttörést kereskedelmünkben, az EU-val szemben éppoly zárt, mint Magyarországgal szemben.

A változást nem az EU-tagságunk, hanem inkább Oroszország WTO-csatlakozása hozhatja el. Exportunk csökkenésének egyik oka ugyanis az, hogy az orosz vállalatok számos területen rendelkeznek jelentős kedvezménnyel az orosz piacon (például hihetetlen alacsony áron kapják az energiát; támogatják a szállítást). A közvetlen állami szubvenciók komoly versenyelőnyt jelentenek, amellyel alacsonyán tudják tartani költségeiket, és amivel a külföldi vállalatok nem képesek versenyezni. A WTO-csatlakozással ezeket a direkt állami szubvenciókat meg kell szüntetni, és ez kedvezhet a magyar exportnak is. Az orosz vezetés 2004-ig szeretné

⁸ 2127 USD/fő 2001-ben.

befejezni a tárgyalásokat a WTO-val, tehát akár EU-csatlakozásunk idejére megoldódhat a probléma és megkezdődhet a magyar exportcikk piacszerezése Oroszországban.

Az EU távlati célja persze Oroszország integrálása a világgazdaságba és szabadkereskedelmi övezet kialakítása a két térség között. Ez Magyarország érdeke is, hiszen egy természetes kereskedelmi partnere nyitná meg így a jelenleg igencsak védett piacát. Egy fejlődő középhatalom jelentős olajbevételekkel jó lehetőségeket jelent. Magyarország komoly tapasztalattal rendelkezik az orosz piacon, az EU (dél)keleti sarokbástyájaként megfelelő földrajzi elhelyezkedéssel rendelkezik, hogy kihasználja az orosz piacon rejlő lehetőségeket, mind a mezőgazdasági, mind az ipari termékek esetében.

A másik kiemelkedő európai térség Magyarország számára a Balkán. Ez a régió azért is fontos, mert minden egyes balkáni országgal aktív a kereskedelmi mérlegünk⁹. Ebből adódóan az EU-csatlakozás után is figyelemmel kell lenni a balkáni kapcsolatokra.

Bulgária és Románia esete különleges, hiszen középtávon¹⁰ mindkét ország tagja lesz az Uniónak. Jelenleg a CEFTA (Central European Free Trade Area – Közép-európai Szabadkereskedelmi Övezet) keretein belül zajlik a kereskedelem, belépésünket követően ezekkel az országokkal az Unió által kiépített kapcsolatrendszer határozza meg a kapcsolati kereteinket. Ez egy érdekességet is magában rejt, tudniillik az Európai Megállapodások egyezmény „másik oldalára” kerül Magyarország a taggá válást követően és az említett országokkal azt az egyezményrendszert alkalmazza, amely rá is vonatkozik a csatlakozás előtt. Ez lényegében ipari szabadkereskedelmi övezetet jelent az EU és a két balkáni ország között, ami nem jelent lényeges változást Magyarország szempontjából, hiszen a CEFTA keretében ez már korábban megvalósult. Előnyt jelenthet a CEFTA-val szemben, hogy az EU képessége érdekeinek érvényesítésére nagyobb, mint Magyarorszáé önállóan¹¹. Vitás kérdés esetén Magyarország az EU-n belül jobban tudja majd érdekeit érvényesíteni az Unión kívüli partnerrel szemben. Ez egyébként nemcsak az európai, hanem más kontinens országaira is igaz.

Végül a következő bővítési hullám után, amelynek részese lesz Bulgária és Románia (valószínűleg Horvátország is), az új tagok is az egységes európai piac részévé válnak. Ez azt jelenti, hogy nemcsak ipari termékeink, hanem mezőgazdasági áruink is szabadon kerülhetnek e piacokra. Ez azért fontos lépés, mert mindkét ország esetében jelentős az agrártermékek aránya az exportban¹². Persze ezen országok fejlődésével az exportszerkezet is megváltozhat, Magyarország természetes érdeke, hogy a szomszédos, illetve környező országok piacára lehetőség szerint akadálytalanul kerülhessenek be a magyar mezőgazdaság termékei (komparatív előnye van a magyar mezőgazdaságnak).

A gazdasági együttműködés Romániával egyre szorosabbra fűződik. Számos magyar nagyvállalat esetében tapasztalható élénk érdeklődés a romániai beruházási lehetőségek iránt. Úgy gondolom, hogy ez a folyamat kedvező, hiszen Románia közeli NATO-csatlakozása és kicsit távolabbi EU-csatlakozása megfelelő biztonságot nyújt a befektetőknek, másrészt pedig a

⁹ Ide értve Albániát, Bosznia-Hercegovinát, Bulgáriát, Görögországot, Horvátországot, Macedóniát, Romániát és Szlovéniát.

¹⁰ 2007 a provizórikus időpont.

¹¹ Míg a CEFTA keretein belül vitás kérdés esetén az egyik ország valamilyen védőintézkedést (pl. vámot) vezetett be a másik ország áruira ellen, az EU esetében ez nehezebb, hiszen nem egyenlő súlyú gazdasági partnerekről van szó. A magyar mezőgazdasági termékek elleni fellépés, amely a CEFTA-n belül „mindennapos” volt, az EU keretében véleményem szerint megszűnnek.

¹² Románia esetében 23,3%, Bulgária esetében 17,1% 2000. évben.

román piacra terjeszkedéssel a hazai vállalatok megerősödhetnek és egy dinamikusan növekvő gazdaságban szerezhethetnek piaci részesedést¹³.

Utaltam rá, hogy *Horvátország* is bekerülhet a következő bővítési körbe, ez inkább prognózis részemről, hivatalosan erről még nem alakítottak ki véleményt. Törekvés persze létezik Horvátország integrálásáról (lásd stabilizációs és társulási folyamat), egyelőre potenciális tagjelöltként kezelik hivatalosan (ellentétben Bulgáriával és Romániával, amelyek megkezdték a csatlakozási tárgyalást).

Horvátország is Magyarország szomszédja, ebből adódóan fontos ismerni a két ország között fennálló kapcsolatot és annak lehetőségeit. Horvátország 2003-tól tagja a CEFTA-nak, de már előtte is történt kereskedelmi liberalizáció a két ország között. EU-csatlakozásunk egy rövid időre visszalépést jelent a magyar-horvát kereskedelmi kapcsolatokban, hiszen az EU és Horvátország között 2007-re valósul meg a szabad kereskedelem. Ez az átmeneti időszak azonban elég rövidnek látszik ahhoz, hogy nagymértékben befolyásolhassa kapcsolatunkat. Az előbb említett két országtól az különbözteti meg, hogy esetében még bizonytalan az európai integráció időpontja.

Magyarország számára az együttműködés Horvátországgal azért is jelentős, mert Rijeka révén fontos kikötőhöz jut, amely a Magyarországon készült áruk szállítását könnyíti meg, és juttatja nagyobb mozgástérhez a világkereskedelemben. Érthető, hogy a magyar vállalatok is részt vesznek a rijekai kikötő modernizálásában.

A *Bosznia-Hercegovinával és Macedóniával* fennálló kereskedelmünk annyiban hasonló, hogy mindkét esetben exportunk jóval meghaladja importunkat (különösen BH esetében) és a két kelet-balkáni országhoz hasonlóan jelentős a mezőgazdasági termékek aránya az exporton belül. Mindkét ország résztvevője a stabilizációs és társulási folyamatnak, amely során megvalósul a szabad kereskedelem ezen országok és az EU között, hasonlóan Horvátországhoz.

Bosznia-Hercegovinának fontos partnere maradhatunk hosszabb távon is, hiszen Szerbia még jó ideig nem fog jelentős gazdasági szerepet betölteni a térségben. Macedónia kevésbé fontos kereskedelmi partner, de ennek ellenére már sor került jelentős magyar befektetésre a macedón gazdaságban.

Szerbia hosszú évekig elszigetelt, problémás országnak számított Európában. Azt persze nehéz kijelenteni, hogy megoldódott minden probléma a térségben, de a Milosevics rezsimhez képest megkezdődött a demokratikus intézményrendszer kiépülése és a gazdasági folyamatok helyreállítása. Ebben az EU is segítséget nyújt, pénzügyi támogatásban részesíti a háborúban romjaiba dőlő országot. Magyarország ebben az újjáépítésben vállalhat politikai és gazdasági szerepet. Az infrastruktúra helyreállításában a magyarországi vállalatok is részt vállalhatnak, a magyar diplomácia pedig segíthet Szerbia európai integrációjában, amely igen hosszú folyamatnak ígérkezik. Átadhatja politikai és gazdasági tapasztalatait déli szomszédjának, amelyek a rendszerváltozás óta felhalmozódtak Magyarországon (ezt egyébként a kelet-európai államok esetében is megteheti). 2002 közepére megvalósult a szabad kereskedelem a két ország között, amely megváltozik a csatlakozást követően, és az EU stabilizációs és társulási folyamata fog a kapcsolatunknak keretet nyújtani, melynek távlati célja szintén a szabadkereskedelmi övezet létrehozása.

¹³ 2001 óta 5% körüli az egy főre jutó GDP növekedési üteme.

A Balkán országai tehát Magyarország jövője szempontjából fontos piac, jelentős exporttöbbséggel rendelkezik a térségben és további gazdasági előnyöket is nyújt ez a régió. A mezőgazdasági termékek magas aránya a kereskedelemben egyrészt azt jelenti, hogy a magyar mezőgazdaság számára fontos kereskedelmi partnerekről, exportpiacokról van szó, másrészt a relatíve „alacsony” ipari termékek aránya azt jelzi, hogy a térség gazdasági fejlettsége még alacsony és abban jelentős növekedési potenciál rejlik. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági fejlődés a Magyarországon készült iparcikkek keresletére is dinamikus hatást gyakorolhat, amennyiben a vállalatok kihasználják ezt a lehetőséget. Mindez persze hosszú távú folyamat, nagyon alacsony szintről kezdődhet meg (főleg a Nyugat-Balkán országokban) a gazdasági növekedés.

További két térség kiemelt fontosságú Európán kívül, az Egyesült Államok és Kelet-Ázsia. Az Egyesült Államok eddig alkalmazott GSP rendszere megszűnik hazánk EU-csatlakozásával, helyébe a legnagyobb kedvezmény elve lép. Az Egyesült Államok jelentős befektetője hazánknak és a további befektetéseket is ösztönözni kell. Az íráspélda mutatja, hogy az exportintenzív termelési szerkezet jó hatással van a növekedésre.

A kelet-ázsiai térséggel most már hagyományosnak mondhatóan jelentősen passzív külkereskedelmi mérlegünk. Ezen azt hiszem, a közeljövőben Magyarország nem tud változtatni. Az EU-val összhangban törekedni kell az együttműködés erősítésére, a vállalatokat támogatni kell, hogy megismerjék a Távol-Kelet piacait. A passzívumot mérsékelheti például magas feldolgozottságú mezőgazdasági termékek exportja a térségbe. A folyó fizetési mérleget szintén javíthatja, ha Magyarországra minél több turista érkezik ebből a térségből. A kínai turisták hatalmas bevételi forrást is jelenthetnek egy olyan kis ország számára, mint Magyarország.

Bilek Péter,