

Korábbi bővítések tapasztalatai Magyarország számára: Külkereskedelem

Az ICEG Európai Központ és a Világgazdaság új, közös sorozatot indít, amelyben a korábban csatlakozott tagállamok tapasztalatait kívánjuk témánként sorra venni. A sorozat elsődleges célja, hogy megismertesse az olvasóval a választott témakörökhöz kapcsolódó folyamatokat a már csatlakozott – főként kohéziós – országokban. Ezen túl az elemzéseknek szintén célja a Magyarország számára igazán releváns következtetések levonása. A témák alapvetően makrogazdasági jellegűek, és elsőként a külkereskedelem témaköre kerül vizsgálat alá.

A négy korábban csatlakozott, felzárkózó ország – Görögország, Írország, Portugália és Spanyolország - közül Magyarország szempontjából Írország és Portugália példája a leginkább szem előtt tartandó a külkereskedelmet illetően. Egyrészt azért, mert a külkereskedelmi nyitottság mértéke szorosan kapcsolódik az ország méretéhez, a kisebb gazdaságok általában nyitottabbak, vagyis szoros negatív korreláció van az ország mérete és nyitottsága között. Ebből adódóan Spanyolország példája, mint látni fogjuk, nagyrészt eltér a kisebb országokétól. Görögország esete pedig speciális, hiszen annak ellenére, hogy területileg és lakosságszámát illetően kis országról van szó, a korábban alkalmazott gazdaságpolitikának köszönhetően – világgazdaságtól történő elzárkózás – az ország igen zárt, gyakorlatilag a külkereskedelmet illetően az Európai Unió legzártabb gazdaságáról beszélhetünk Görögország esetében (ez a pozíció a kibővülést követően sem fog változni, hiszen többnyire kis, nyitott gazdaságok csatlakoznak az EU-hoz). A fenti jellemzők – és a terjedelmi korlátok - miatt Portugália és Írország esete részletesebben kerül kifejtésre, míg a másik két ország

Portugália a csatlakozás előtt közel sem volt olyan nyitott gazdaság, mint a mai Magyarország. A csatlakozás évében (1986) a nyitottság foka „mindössze” 55% volt – vagyis az export és import összértéke a GDP ekkora hányadával volt egyenértékű. Ez az érték csak lassan, fokozatosan nőtt, és 2001-re már közel 60%-os a nyitottság. Az EK-csatlakozással azonnal megszűnt az import mennyiségi korlátozásának lehetősége Portugália számára, egyedüli kivétel a személygépkocsik behozatala volt, amelyre 1987 végéig fenntarthatták a kvantitatív korlátozás eszközét. A kereskedelmi monopóliumokat szintén meg kellett szüntetni a belépés pillanatától kezdve. A csatlakozást követően az ország 8 éves átmeneti időszakot kapott, hogy vámmentessé tegye az EK-ból származó importot (az átlagos vámszint 20% körüli volt), így a vámmentes szabadkereskedelem csak 1993 végére valósult meg. Emellett egy külön-megállapodás is született, amely a külkereskedelemhez kötődött. Portugália ugyanis hagyományosan jó gazdasági kapcsolatban volt Dél-Amerikával, ahonnan jelentős mennyiségű cukrot importált. Portugália ragaszkodott a kedvező importpiac megtartásához, ezért a megállapodás értelmében évi 75 ezer tonna cukrot importálhatott továbbra is az ország a világpiaci árnál alacsonyabban. A külön-megállapodás az egységes európai piac kezdetével érvényét veszítette.

A csatlakozás után az EK részesedése a portugál külkereskedelemben dinamikusan növekedni kezdett. Míg a '80-as évek elején a Közösség tagállamainak részesedése az exportból 60%, az importból pedig 45%-os volt, addig ez a két érték 1990-re 74%, illetve 69,5%-ra nőtt. Mindez egyszerre valósult meg kereskedelemteremtés és kereskedelem-átterelés útján. Míg az előbbi az integrációelmélet alapvetően pozitív folyamatnak tartja, mivel a kevésbé hatékony hazai termelést a hatékonyabban termelt külföldi áru importja váltja fel, addig az utóbbi folyamat nem feltétlenül jár ilyen pozitív hatással, hiszen ez esetben egy magasabb költségű termékkel helyettesül az addig alacsonyabb költségű termék importja¹. A helyettesítés ilyen esetben többnyire a vámtarifa-rendszer torzító hatása miatt következik be. Ez ugyanis az olcsóbb – a harmadik ország által gyártott – terméket drágábbá teszi, mint amennyibe az alacsonyabb hatékonysággal termelt – vámunióon belüli –, egyébként drágább termék.

Ahogy az EK részaránya növekedett a portugál külkereskedelemben, úgy csökkent Észak-Amerika, Ázsia és Afrika részesedése az exportban és az importban egyaránt. Az előbbi, vagyis az exportpiacok kvázi-feladása² nem feltétlenül volt kedvező döntés, hiszen így a portugál gazdaság növekedési potenciálja egyre inkább az EK konjunktúrájának függvényévé vált.

A portugál gazdaság a csatlakozás előtt nagyrészt hagyományos, könnyűipari termékek termelésére és azok exportálására volt hangolva. Az export döntő részét a textil- és ruhaipari, a bőr- illetve a cipőipari termékek kivitele tette ki. Mivel a gazdaság fejletlenebb volt a közösségi átlagnál, sokan úgy gondolták, hogy a csatlakozást követően az export szerkezete romlani fog, és egyfajta gyarmati típusú kereskedelem lesz jellemző Portugália és a többi tagállam között. Azt várták ugyanis, hogy az export összetételében a mezőgazdasági cikkek és a nyersanyagok részaránya egyre magasabb lesz, míg az importoldalon épp ennek ellenkezője, vagyis az iparcikkek térnyerése lesz a jellemző. A valóság azonban ennek ellent mondott. Szó sem volt „gyarmatosításról”, a beáramló közvetlen külföldi beruházásoknak köszönhetően az iparcikkek részesedése egyre nagyobb lett, míg a hagyományos iparágaké ezzel párhuzamosan csökkent. Az importban pedig éppen a mezőgazdasági termékek és a nyersanyagok aránya kezdett emelkedni.

A csatlakozást követően a közvetlen külföldi tőkeberuházások volumene jelentősen megnőtt. Ennek egyik hatása a külkereskedelemre az volt, hogy jelentősen megnőtt a beruházási javak aránya az importban. A másik fontos hatás az volt, hogy a portugál külkereskedelemben jelentősen megnőtt az ágazaton belüli kereskedelem. Míg 1985-ben a külkereskedelem 24%-ára volt ez igaz, tíz évvel a csatlakozás után már 44%-ra nőtt ez az érték, ami kétségtelen bizonyítéka, hogy Portugália egyre jobban beépült az európai gazdaságba. Főleg Franciaországgal, Németországgal és az Egyesült Királysággal növekedett az ágazaton belüli kereskedelem. Persze ezt a folyamatot nem lehet egyértelműen a csatlakozás hatásának értelmezni, hiszen az ágazaton belüli kereskedelem terjedése globális folyamat, a csatlakozó országok esetében is megfigyelhető jelenség.

A mezőgazdasági termékek kereskedelmében is jelentős változás volt megfigyelhető. Érdekes, hogy míg az importban intenzívebbé vált az agrárkereskedelem, az ag-

¹ A kereskedelem-átterelés pozitív hatása akkor érvényesül, ha az addig drágábban termelő új importőr a nagyobb piacból eredő hatékonyságjavulás következtében olcsóbban tud termelni, mint a harmadik ország.

² Az export volumenében nem csökkent, sőt, növekedett, de a részarány folyamatosan csökkent.

rágazdasági export súlya csökkent 1986 után, igaz volumenében folyamatosan nőtt. Bár a csatlakozás előtt a jelentős agrárkapacitással rendelkező EK-tagok (például Franciaország) félt a két ibériai ország (főleg Spanyolország) agrártermékeinek versenyétől, az új és a korábbi tagok mezőgazdasági termékei egy részében komplementerei voltak egymásnak. Míg az EK-tagok gazdaságaiban főképp cukorból, gabonából, burgonyából, tejből, sajtból volt felesleg, addig Portugáliában (és Spanyolországban is) narancsot, mazsolát és zöldségeket exportáltak. Igaz, több területen, mint az olíva, az olívaolaj, a bor, a rizs, a feldolgozott paradicsom, egyes zöldségek és húsfélék esetében mindkét helyen túltermelés volt. Portugália inkább veszített a mezőgazdasági termékek piacán, hiszen korábban az ország búzaexportőr volt, a csatlakozást követően viszont búzaimportra szorult a gazdaság. Az agrárkülkereskedelmi mérleg egyre inkább deficitessé vált. A folyamatot jól jellemzi az a tény, hogy míg a harmadik országok mindössze másfélszeresére növelték agrártermékeik részesedését a portugál importban, addig az EU ugyanezen értéke a hétszeresére nőtt. A két érték közötti eltérést kétségtelenül az EU agrárprotekciónizmusa, vagyis a közös agrárpolitika magyarázza.

1986-ot követően a külkereskedelmi mérleg jelentősen leromlott (a GDP 2-3%-ról 9%-ra), a már említett tényezők eredményeként (mezőgazdasági termékek importja, beruházási javak behozatalának megugrás, kereskedelemteremtés), a mérleg csak 1989-ben javult kismértékben. A deficit ebben a 6-8%-os sávban maradt egészen a '90-es évek közepéig.

Írországban - az '50-es években megkezdett nyitási folyamatnak köszönhetően – az egyre növekvő számú külföldi vállalat importigénye megnőtt, hiszen a beruházások megvalósításához és az exporttermékek termeléséhez is inputra volt szükségük. Azonban éppen az exportra termelő leányvállalatok jelenléte miatt kezdett el dinamikusán nőni az export is. E két tényezőnek köszönhetően csak kis mértékben romlott a külkereskedelmi mérleg, az EK-csatlakozást (1973) megelőzően.

Az EK-csatlakozás középtávon nem volt olyan lényeges hatással a külkereskedelemre, mint például Portugália vagy Spanyolország esetében. A nyitás ugyanis már több mint egy évtizede elkezdődött, a csatlakozás csak felerősítette ezeket a hatásokat. Így tehát tovább nőtt az ország nyitottsága, az ágazatok közötti kereskedelem szorosabbá vált, viszont nem történt lényegesebb kereskedelemteremtő vagy kereskedelemeltérítő hatás. Az ország nyitottsága tehát nőni kezdett, 1973-ban az export még a GDP 37%-át érte el, míg tíz évvel később - 1983-ra – már 56%-ra nőtt ez az érték. Az export termékszerkezete is jelentősen modernebbé vált, az agrártermékek jelentősége folyamatosan csökkent, míg az iparcikkek részarány nőtt. Emellett az Egyesült Királyságtól való függés is kisebbé vált, hiszen az EK más tagállamainak piacára történő hozzáférés javított az ír külkereskedelem diverzifikáltságán.

A '80-as évek elején a külkereskedelmi mérleg dinamikusán javult, és 1984-ben már pozitív volt a mérleg, vagyis az export értéke meghaladta az importét. Ez elsősorban az export gyors ütemű növekedésének volt köszönhető. A költségvetési restriktiót követő időszakban tovább nőtt a külkereskedelmi mérleg többlete. Természetesen az export dinamikus bővülését, a külföldi, alapvetően exportorientált vállalatok produkálták.

1988-ban az ír kivitel 31%-a volt nyersanyag, a maradék 69% pedig iparcikk. Ezen túl a kivitel 77%-a irányult a jelenlegi EU másik 14 másik tagállamába, 9%-a pedig

Észak-Amerikába. Az import összetétele hasonló, bár az EU részaránya itt alacsonyabb, mindössze 74%. A külkereskedelmi mérleg aktívuma 3.2 milliárd dollár volt.

A '90-es évek közepére a fenti kép valamelyest módosult: csökkent az EU szerepe a külkereskedelemben, exportban 72%, az importban mindössze 56%-ra. Ez jól mutatja az ír gazdaság fejlődési vonalát. Az egyre versenyképesebbé váló írországi termelés más piacokat is (például Ázsia) meghódított, így az EU országok részesedése csökkent. Emellett az importoldal is diverzifikáltabbá vált. E folyamat azért pozitív változás, mert így kevésbé függ az EU konjunktúraciklusától az ír gazdaság – persze továbbra is az maradt a legfontosabb. Az Egyesült Királyság domináns szerepe is elhalványult, ma már csupán az áruk negyede indul a brit piacokra.

Eközben nemcsak a piacok lettek sokrétűbbek, de a termékszerkezet is tovább modernizálódott. 1995-re az iparcikkek részesedése az exportban elérte a 78%-ot. Ez utóbbin belül különösen a vegyipar és a gépek és szállítóeszközök exportja nőtt a leginkább a '80-as évek második felében és a '90-es évek elején.

Látható tehát, hogy az egységes európai piac létrejöttének, és az USA Írországba telepített termelésének együttes hatása az lett, hogy az ír külkereskedelmi mérleg egyre nagyobb szufficitet termel. 2002-ben a többlet a GDP közel 30%-a volt. Az euróra történő átállás, és a közös európai valuta gyengülése a dollárral – és más kulcsvalutákkal, mint például a fonttal – szemben további lökést adott az exportnak. Az élénk külső keresletnek köszönhetően a nettó export 1999-ben és 2000-ben 20-25%-kal nőtt. És mindezt olyan gazdaságszerkezet mellett, amelyben az export és az import együttes értéke eléri a GDP 110%-át, tehát igen nyitott gazdaságról van szó. A külkereskedelmi többlet mértéke tehát igen magas s bár a szolgáltatáskereskedelem hagyományosan deficitese, a folyó fizetési mérleg még így is többletet mutat.

Spanyolország jellemzői állnak legtávolabb a magyar gazdaságtól a négy ország közül. 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 megélénkült az ágazaton belüli kereskedelem. A nyitottság is növekedni kezdett, de csak igen mérsékelt ütemben, így az 1986-os 30%-ról másfél évtizeddel később 43%-ra nőtt az export és import értéke a GDP-hez képest. Ez az érték már megfelelő az ország méretéhez képest (Németországnál alacsonyabb, de Franciaországnál magasabb

A spanyol vállalatokra jellemző volt, hogy nem a dinamikusan növekvő keresletű piacokra koncentráltak, ami visszafogta a növekedést. Emellett a spanyol külkereskedelmi mérleget nagymértékben befolyásolja az energiaimport és így az energiaárak világpiaci 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 nagyrészt köszönhető a világgazdasági folyamatoktól történő elszigetelésnek. Az ország egyébként viszonylag magas vámszínvonallal rendelkezett a csatlakozás előtt, és így 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%). Az ország azóta is viszonylag zárt maradt, hiszen 2001-ben a nyitottság értéke mindössze 35% volt, az is nagyrészt az importnak köszönhető.

* * *

Következtetések Magyarország számára

A Magyarország számára a csatlakozásból eredő legfontosabb következtetések nyolc pontban foglalhatók össze:

1. A külkereskedelmet illetően *az Európai Unió csatlakozás nem hoz drámai változást* a szerkezetben, mint az ibériai országok esetében, hiszen a rendszerváltozással ez az átalakulási folyamat elkezdődött. Azonban számos pontra érdemes odafigyelni.

2. A legtöbb új tagállam *gazdasági nyitottsága nőtt a csatlakozást követően*, ami összefügg a csatlakozással egy időben zajló liberalizációs lépésekkel. Ennek Magyarország esetében várhatóan nem lesz akkora szerepe, hiszen alapvetően egy globális tendenciáról lehet ez esetben beszélni. Azonban érdemes megjegyezni, hogy Portugália és Írország is egyre nyitottabbá vált, de emellett Portugália egyre inkább függővé vált az EU piacoktól, hiszen termékeinek túlnyomó – növekvő – része az EU tagállamokban talált gazdára. Portugália tehát túlságosan függővé vált az EU-s konjunktúra-ingadozásoknak. Mindezt úgy, hogy sok esetben tapasztalható kereskedelem-áttérelés, vagyis a korábbi – harmadik országbeli – piacokat EK/EU-s piacok váltották fel. Ezeket a kereskedelemáttérelő hatásokat mérsékelni kellett volna: egyrészt ekkor az export „több lábon állhat”, másrészt az import olcsóbb is lehet, mint ami az EU-ból származik. Pozitív példa lehet erre Írország. Magyarországnak tehát a dinamikus növekvő keresletű piacokra kell koncentrálnia, mert az így elérhető növekedési ütem magasabb. A kevésbé dinamikus piacokra épülő vállalatokat hagyni kell tönkremenni, illetve rá azoknak piacot kell váltaniuk, ha versenyképesekké kívánnak válni.

3. Magyarország *exportjának meghatározó része (75%) már ma is az Európai Unió piacain talál gazdára*, vagyis nem várható lényeges átrendeződés e piacok felé. Ugyanakkor a többi új taggal várhatóan erősödni fog a (kül)kereskedelem, hiszen egyrészt ezek a gazdaságok egyre fejlettebbek lesznek, és így nő az importkeresletük, másrészt pedig a közös EU-s tagság (regionális politika) serkenti a gazdasági együttműködést a régiókon belül – vagyis jelen esetben a szűken értelmezett Közép-Kelet-Európában. Emellett azonban érdemes a már meglévő EU-s piacok diverzifikálása, hiszen azon belül Németország, Ausztria és Olaszország játszik döntő szerepet (a teljes kivitel több mint 50%-a), ugyanakkor olyan országok, mint Franciaország vagy Nagy-Britannia, jóval kisebb részarányt képviselnek a magyar exporton belül (mindkettő 5-6% körül mozog). A diverzifikáció azért hozna egészségesebb szerke-

zetet, mert ezáltal kevésbé lenne hatással az exportra egy-egy ország importkeresletének csökkenése.

4. Az *Európai Unió piacokon belüli diverzifikáción túl a külső piacok szélesítése is cél lehetne*, hiszen a Balkán országok növekedési dinamikája hosszabb távon biztosan meghaladják az nyugat-európai országokét (így az importkereslet is gyorsabban nőhet), és természetes kereskedelmi partnertérségről van szó ez esetben. De hasonló mondható el a Nyugat-FÁK államokról is, különösen Oroszországról.

5. A *külkereskedelmi deficit sok esetben nőtt* a csatlakozást követően, de ez is leginkább a piacnyitásnak, illetve a beruházások importigényének köszönhető. Ez utóbbi éppen egy kedvező folyamat „mellékterméke”, vagyis a külkereskedelmi mérleg romlása önmagában nem jelent kedvezőtlen tendenciát.

6. A fenti ponthoz kapcsolódóan nem szabad elfeledkezni az olcsóbb *agrártermékek behozatalának növekedéséről* sem (Portugália – búza, vagy Görögország – tej). A megoldás a termőföldek modernizálása, illetve az állattenyésztési ágazat fejlesztése, máskülönben a külföldi termelők kiszorítják a hazai termelőket a piacról. Nem elég a termőföld kitűnő minősége, a termelést hatékonyabbá kell tenni (földek átlagos méretének növelése, infrastruktúra javítása). Lehetséges lenne az infrastruktúra javítása az Unió támogatások mellé kiharcolt állami támogatásokkal, ha azok feltételül szabnák a modernizációs beruházást.

7. Ne legyenek illúzióink, a *csatlakozást követően Magyarországon is sok vállalkozás fog csődbe jutni*, és átmenetileg nőhet is a munkanélküliség. A vállalkozások egy része keletebbre teszi át központját a „drága” munkaerő miatt, mások a versenyben fognak elbukni. Ezt a problémát az állam úgy kezelheti, hogy kedvező környezetet teremtsen a külföldi beruházások számára, megfelelő infrastruktúrával és oktatással. Mivel az ország piaca kicsi, ugyanaz érvényes a mi helyzetünkben is, mint Írország példájánál. A nagyvállalatok akkor települnek ide, ha kedvező környezetet találnak export-intenzív tevékenységükhöz. És emellett minél képzetesebb munkaerőt tud biztosítani az ország, annál nagyobb hozzáadott-értékű termelés telepíthető hazánkba, amely a gazdaság fejlesztése szempontjából döntő fontosságú. Ezek a betelepülő vállalatok aztán felszívják a tönkrement vállalatok alkalmazottait. A munkaerőpiac valószínűleg jelentősen át fog alakulni. Az, hogy milyen mértékben fognak elbukni a hazai vállalatok az erősebb verseny során, nagymértékben függ attól, hogy mennyire lesznek rugalmasak, hogyan tudnak reagálni a változó körülményekre. Az érem másik oldala viszont az, hogy a nagyobb piac lehetővé teszi a hatékonyabb termelést, a méretgazdaságosság jobb kihasználását.

8. A fenti pontban kifejtett fokozatos *gazdasági szerkezetátalakulás egyben költséget is jelent a gazdaság számára*. A kevésbé hatékony vállalatok megszűnésével a tőke a hatékonyabb vállalatokhoz áramlik, amelynek természetesen költségei lesznek. Ez nem azt jelenti, hogy a kormánynak ez ellen fel kellene lépnie, sőt, éppen ellenkezőleg, hagynia kell, hogy a tőke a hatékonyabb ágazatokba áramoljon. A folyamatot azonban érdemes figyelemmel kísérni.

Bilek Péter
ICEG Európai Központ

2004. március 26.