

Agrárgazdasági Könyvek



Jankuné Kürthy Gyöngyi (szerk.) | Székelyhidi Katalin (szerk.) | Dudás Gyula (szerk.)

A MAGYARORSZÁGI AGRÁR- ÉS ÉLELMISZEREXPORTRA HATÓ TÉNYEZŐK VIZSGÁLATA

Agrárgazdasági Kutató Intézet

A MAGYARORSZÁGI AGRÁR- ÉS ÉLELMISZEREXPORTRA HATÓ TÉNYEZŐK VIZSGÁLATA

Szerkesztette: Jankuné Kürthy Gyöngyi
Székelyhidi Katalin
Dudás Gyula

Szerzők: Darvasné Ördög Edit
Dudás Gyula
Jankuné Kürthy Gyöngyi
Radócné Kocsis Teréz
Székelyhidi Katalin
Wagner Hartmut

Közreműködött: Bene Andrea
Felkai Beáta Olga
Vajdicsné Béltéki Beáta

Opponensek: Jámbor Attila
Kiss Judit

Felelős kiadó: Juhász Anikó

Szerkesztőbizottság: Biró Szabolcs
Dublecz Károly
Felföldi János
Fertő Imre
Herdon Miklós
Illés B. Csaba
Kapronczai István
Káposzta József
Kemény Gábor
Kertész Róbert
Keszthelyi Szilárd

Lámfalusi Ibolya
Pető Károly
Potori Norbert
Rieger László
Stummer Ildikó
Szakály Zoltán
Szűcs István
Takács István
Tóth József
Tóth Tamás
Vágó Szabolcs

Kiadó:
Agrárgazdasági Kutató Intézet
H-1093 Budapest, Zsil utca 3–5.
Postacím: H-1463 Budapest, Pf. 944
Telefon: (+36 1) 217-1011
Fax: (+36 1) 217-4469
www.aki.gov.hu
aki@aki.gov.hu

DOI: <http://dx.doi.org/10.7896/ak1704>
ISSN 2061-8204 (Agrárgazdasági Könyvek sorozat)
ISBN 978-963-491-602-4

Nyomda, kötészet: Primerate Kft.
© Agrárgazdasági Kutató Intézet

Minden jog fenntartva. A kiadvány bármely részének sokszorosítása, adatainak bármilyen formában (nyomtatva vagy elektronikusan) történő tárolása vagy továbbítása, továbbá bármilyen elven működő adatbázis-kezelő segítségével történő felhasználása csak a kiadó előzetes írásbeli engedélyével történhet.

Tartalomjegyzék

Vezetői összefoglaló	7
Problémafelvetés	7
Módszer	7
Eredmények	8
Rövidítések jegyzéke	11
Fogalomtár	13
Bevezetés	17
A nemzetközi kereskedelem elméletei	23
Az integrációk elmélete	29
Az integráció fogalma	29
Integrációelméletek	30
Új regionalizmus	33
A gravitációs modell és alkalmazása a külkereskedelmi kapcsolatok hatáselemzésében	35
A gravitációs modell módszertana.....	36
A gravitációs modell alkalmazása az agrár- és élelmiszer- külkereskedelem elemzésében.....	37
Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének alakulása az ország integrációs folyamatának tükrében	47
A magyar élelmiszer-gazdaság gravitációs modellje	59
Adatok, módszer.....	59
A magyarországi élelmiszer-gazdaság exportját befolyásoló tényezők	60
A célpiaci térségek empirikus elemzése	65
A célpiaci térségek kvalitatív vizsgálatának módszertana.....	65
Európai Unió	66
A térség bemutatása.....	66
A térség gazdasági jellemzői	66
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai	68
Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	70
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	71
Egyéb tényezők.....	72
Konklúziók.....	73
Egyéb Európa	74
A térség gazdasági jellemzői	74
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai	75
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja	76
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	77
Egyéb tényezők.....	80
Konklúziók.....	81
Oroszország és az egyéb szovjet utódállamok	82
A térség gazdasági jellemzői	82
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai	83
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja	86
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	88

Egyéb tényezők.....	91
Konklúziók.....	93
Közel-Kelet.....	94
A térség bemutatása.....	94
A térség gazdasági jellemzői.....	94
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	95
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	96
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	97
Egyéb tényezők.....	99
Konklúziók.....	100
Távol-Kelet.....	102
A térség gazdasági jellemzői.....	102
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	104
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	105
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	106
Egyéb tényezők.....	111
Konklúziók.....	112
Dél-Ázsia.....	114
A térség gazdasági jellemzői.....	114
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	115
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	116
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	116
Egyéb tényezők.....	117
Konklúziók.....	118
Észak- és Dél-Amerika.....	119
A térség gazdasági jellemzői.....	119
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	121
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	123
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	124
Egyéb tényezők.....	127
Konklúziók.....	129
Afrika.....	130
A térség gazdasági jellemzői.....	130
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	131
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	132
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	134
Egyéb tényezők.....	136
Konklúziók.....	137
Ausztrália és Óceánia.....	138
A térség gazdasági jellemzői.....	138
A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai.....	138
Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja.....	140
A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők.....	141
Egyéb tényezők.....	143
Konklúziók.....	143
Összefoglalás.....	145
Megállapítások.....	145
Következtetések.....	148
Javaslatok.....	149

Summary	153
Statements.....	153
Conclusions	156
Recommendations	156
Kivonat	159
Abstract	160
Mellékletek	161
Mellékletek jegyzéke.....	161
Hivatkozások jegyzéke	170

Vezetői összefoglaló

Problémafelvetés

A magyarországi agrár- és élelmiszertermék-exportnak az Európai Unió (EU) a legfontosabb felvevőpiaca. A teljes kivitel közel 85 százaléka az EU tagországai felé irányult 2015-ben, a harmadik országok részesedése pedig a maradék 15 százalékot tette ki. A harmadik országok csoportján belül is az európai térség szerepe a meghatározó, az export 8 százaléka együttesen az EU-n kívüli európai országokba és a szovjet utódállamokba – azon belül is elsősorban Oroszországba és Ukrajnába – jutott, azaz a világ összes többi térségébe a magyarországi kivitel alig 7 százaléka irányult. Ezek az arányok nemcsak 2015-re, hanem az azt megelőző időszakra is érvényesek. Ez a piacszerkezet a magyarországi élelmiszer-gazdasági kivitel némi módon egyoldalúvá teszi. A magyarországi agrár- és élelmiszerexport másik fő jellemzője, hogy Magyarország az EU-átlagnál jóval kisebb arányban exportál feldolgozott termékeket. Ez a kiviteli termékszerkezet komoly gátja lehet a célpiacok bővítésének, sikeres diverzifikációjának, hiszen az olcsó feldolgozatlan termékek lehetséges szállítási rádiusza viszonylag kicsi, emellett növeli a kiszolgáltatottságot, hiszen a feldolgozatlan, homogén termékek beszállítója bármikor, bármilyen piaci trend hatására bekövetkezett változás miatt könnyen lecserélhető.

A fent vázolt kihívások miatt fontos annak feltárása, hogy milyen tényezők akadályozhatják, illetve segíthetik Magyarország élelmiszer-gazdasági exportját. A belső tényezőket (pl. a magyarországi élelmiszeripar versenyképességi problémái) korábbi kutatásainkban már vizsgáltuk, jelen munkánk során elsősorban a külső, exogén változók hatásait elemezzük.

Módszer

Kutatásunk során elsőként hosszú idősoros vizsgálattal elemeztük Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének alakulását cél- és forrás piacok, illetve termékszerkezet szerinti bontásban 1995 és 2015 között.

Ezt követően egy gravitációs modell keresztmetszeti elemzését hajtottuk végre a 2015-ös évre. A célunk az volt, hogy tudományos módszerrel meghatározzuk és számszerűsítsük a magyarországi élelmiszer-gazdaság exportját befolyásoló tényezőket. A modellben használt eredményváltozó a magyarországi mezőgazdasági és élelmiszerexport (HS 01–24) nagysága volt USA-dollárban kifejezve a KSH adatai alapján. A magyarázóváltozók között szerepeltek a gravitációs modellben megszokott változók, úgymint az importáló ország GDP-je és az országpárok közötti távolság. A magyarországi exportot leíró modellben olyan új mutatót is alkalmaztunk, amelyet eddig a szakirodalomban még nem használtak.

További újszerű eleme kutatásunknak, hogy a gravitációs modell eredményeit részletes empirikus elemzéssel támasztottuk alá és bontottuk részletesebb tényezőkre. Ennek során a potenciális célpiacokat – országokat – térségekre osztva vizsgáltuk. Az általunk vizsgált csaknem 200 országot gazdaságföldrajzi vagy politikai régiók szerinti hovatartozás alapján soroltuk be térségekbe, majd ezeket a térségeket részletesen elemeztük. Ennek során vizsgáltuk az egyes térségek alapvető makrogazdasági környezetét, élelmiszer-gazdaságának jelentőségét, az agrár- és élelmiszertermékekre vonatkozó külkereskedelmi kapcsolatait, a térségek kereskedelmi egyezményeit, az agrár- és élelmiszertermékekre jellemző vámszinteket, SPS (*Sanitary and Phytosanitary*, állat- és növényegészségügyi) előírásokat, egyéb nem vám jellegű akadályokat, szállítási lehetőségeket, továbbá egyéb piacra jutást befolyásoló tényezőket, például: üzleti környezet, exportfinanszírozás kockázata, politikai stabilitás, kulturális, vallási előírások szerepe.

Eredmények

Hosszú idősoros vizsgálatunk eredménye alapján Magyarország integrációja az uniós piachoz egy hosszabb, éveken át tartó folyamatként zajlott. Hatására egyértelműen megélné Magyarországon az élelmiszer-gazdasági külkereskedelme, miközben az ország végig megőrizte, értékben növelte is pozitív egyenlegét, ami egyértelműen kedvező jelenségként értékelhető. A kivitel, de főleg a behozatal erősen EU-centrikussá vált, ugyanakkor az EU kereskedelempolitikai törekvéseinek pozitív eredményeiből Magyarország is részesedett, főleg 2010 után, ugyanis ekkortól kezdődően egyre inkább nőtt a harmadik országok felé irányuló magyarországi export. A kivitel célpiaci szerkezete is átrendeződött a vizsgált időszakban, például megnőtt a Távol-Kelet felé irányuló export, csökkent a szovjet utódállamok irányába történő kivitel. A pozitív hatások mellett a termékszerkezet tekintetében kedvezőtlenebb folyamatok is bekövetkeztek: az időszak végére Magyarország főleg a mezőgazdasági alapanyagok, azon belül is a gabonafélék, olajnövények, illetve az elsődlegesen feldolgozott hústermékek kivitelére specializálódott az EU-n belül, a magasán feldolgozott élelmiszerek kivitelének részaránya egy-két termékcsoporthoz leszállt vissza 1995 és 2015 között. Ez azonban nem a közös piacba való integrálódás, sokkal inkább a belső versenyképességi problémák és a KAP hatásaira bekövetkezett változásként értékelhető.

A Magyarország élelmiszer-gazdaságának külkereskedelmét magyarázó gravitációs modell eredményei alapján az országok közötti távolság korlátozza, a célország magasabb GDP-je viszont elősegíti a külkereskedelmet, ami összhangban van a releváns szakirodalmakban bemutatott modell-eredményekkel. Új eredmény, hogy kimutattuk, leginkább a vámok és nem vám jellegű akadályok korlátozzák a külkereskedelmi termékforgalom áramlását. A feldolgozottság szerinti vizsgálatunk eredményei szerint a mezőgazdasági alapanyagok esetében fontosabb a távolság szerepe, mint a magasabban feldolgozott termékeknél. A távolság 1 százalékos növekedése bármilyen szintről az alapanyagok exportját átlagosan 2,3 százalékkal veti vissza, míg a másodlagos feldolgozottságú termékek esetében csak átlagosan 1,8 százalékkal. A kereskedelmet akadályozó tényezőket vizsgálva megállapítható, hogy minden feldolgozottsági szint esetében a vámok és nem vám jellegű akadályok játszik a legnagyobb szerepet a külkereskedelem korlátozásában. A legmagasabb szinten feldolgozott élelmiszeripari termékek esetében a vámok és nem vám jellegű akadályok bármilyen szintről történő 1 százalékos csökkenésének hatására a külkereskedelmi termékforgalom átlagosan 5 százalékkal növekszik, elsődleges feldolgozottságú termékek esetében átlagosan 4,6 százalékkal és alapanyagok esetében átlagosan 6 százalékkal. Az alapanyagok kereskedelmében bizonyultak a vámok és nem vám jellegű akadályok a legnagyobb korlátnak a többi feldolgozottsági szinthez képest. A partnerország GDP-je kismértékben erősebben hat a másodlagos feldolgozottságú termékek importjára, mint a mezőgazdasági alapanyagok és elsődlegesen feldolgozott termékek behozatalára.

A szállítási távolságot és a célpiac gazdasági helyzetét befolyásolni nem tudjuk, de a vámokat és nem vám jellegű akadályokat jellemzően szabadkereskedelmi egyezmények keretein belül lehetséges csökkenteni. A modell eredménye tehát azt támasztja alá, hogy az egyezmények megkötésével lehet leginkább elősegíteni az export bővítését. Ugyanakkor az egyezmények hatását nagyban befolyásolják az olyan részletek, mint a vámcsökkentés alóli kivételek, a vámok lassabb leépítése az érzékeny termékek esetén, kedvezményes vámkontingensek, a nem vám jellegű akadályok kezelése, azaz a szabadkereskedelmi tárgyalások során az „ördög a részletekben lakozik”. E részletekre különös figyelmet kell fordítani a szabadkereskedelmi egyezmények tárgyalása során.

A célpiacok empirikus vizsgálata során lehetőség nyílt a piaci lehetőséget komolyan meghatározó nem vám jellegű akadályok és egyéb „puha” piackorlátozó eszközök, illetve a célország sajátosságából adódó tényezők, adottságok részletes bemutatására és hatásaik elemzésére, összegzésére.

Empirikus elemzésünk is azt támasztotta alá, hogy Magyarország legfontosabb célpiacának az EU számít, ami a jövőben is így marad, hiszen ezen térségen belül nincsenek vámok és a legtöbb

kereskedelmi akadály felszámolásra került, emellett a legtöbb tagország közeli piacnak is számít. Az EU-ba irányuló magyarországi export termékszerkezetében dominálnak a mezőgazdasági alapanyagok és elsődleges feldolgozottságú termékek, ami kedvezőtlen, viszont ezt rövid távon adottságként kell kezelnünk, mivel elsősorban erre mutatkozik kereslet. Az EU-n kívüli európai országok fontos és ígéretes piacnak számítanak, a bővülést elsősorban a balkáni országok felé irányuló export esetében várjuk, hiszen az előcsatlakozási folyamat részeként ezek a piacok folyamatosan egyre nyitottabbá válnak az EU beszállítói felé. Oroszország és az egyéb szovjet utódállamok sokáig ígéretes piacbővítési lehetőségnek tűntek. Az ukrán–orosz konfliktus és az annak nyomán bevezetett szankciók viszont – egyelőre ideiglenesen – korlátozzák az exportlehetőségeket, ezenkívül az is figyelmeztető jel, hogy a térség két legfontosabb országa, Oroszország és Ukrajna jelentős élelmiszer-gazdasági potenciállal bír és törekszenek is arra, hogy ezt a szerepüket erősítsék. Ígéretes célpiacnak számít a Közel- és Távol-Kelet. A közel-keleti országok néhány kivételtől eltekintve növekvő GDP-vel, bővülő fizetőképes kereslettel rendelkeznek, ráadásul a térség kevésbé alkalmas a mezőgazdasági művelésre, ezért jó felvevőpiaca az agrár- és élelmiszertermékeknek. Másfelől a térség nem mentes a politikai instabilitástól és fegyveres konfliktustól sem. A Távol-Kelet jelenleg is nettó élelmiszer-importőr, a térség népessége nagyon jelentős, a fizetőképes kereslet is adott. Veszélyként említhetők a térségben jelen lévő versenytársak, valamint hátrányként, hogy Japán és Dél-Korea erősen védi belső termelőinek érdekeit, ezért magas vámszintekkel, bonyolult SPS-előírásokkal igyekeznek korlátozni az importot. Ezt a nehézséget oldja, hogy az EU és Dél-Korea a közelmúltban szabadkereskedelmi egyezményt kötött egymással, illetve Japánnal is folynak az erről szóló tárgyalások. Kína szintén jelentős és ígéretes felvevőpiaca az élelmiszereknek, de a bonyolult és átláthatatlan SPS-előírások, valamint a hatósági engedélyezési procedúra miatt nehezen megközelíthető piacnak számít. A magyarországi beszállítók számára további kihívást jelenthet a megfelelő nagyságú árualap biztosítása.

A további régiók Magyarország számára jelenleg elenyésző jelentőséggel bírnak. A harmadik országok felé irányuló magyarországi kivitelnek csupán 9,2 százaléka, azaz a teljes exportnak csupán 1,4 százaléka jutott együttesen Észak- és Dél-Amerikába, Afrikába, Dél-Ázsiába, valamint Ausztráliába és Óceániába 2015-ben. Magyarország számára az amerikai térség számít az egyik legkiaknázatlanabb célpiacnak. A térség legnagyobb kihívása, hogy mind Észak-, mind Dél-Amerika jelentős és versenyképes mezőgazdasági termelőnek számít, ezért mezőgazdasági termékeket és elsődlegesen feldolgozott élelmiszeripari cikket kevésbé érdemes oda exportálni, ugyanis ezekben az országokban olcsóbban állítják elő az ilyen termékeket. A 2014-ben aláírt, de még nem ratifikált EU-Kanada és a jelenleg is tárgyalt TTIP egyezmény (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Transatlanti Kereskedelmi és Befektetési Partnerség/EU-USA Szabadkereskedelmi és Befektetési Egyezmény) egyre bizonytalanabbá váló megkötése a magyarországi kivittelt kevésbé képes majd élénkíteni. Afrikán belül az észak-afrikai országok és Dél-Afrika ígéretes gazdasági növekedéssel bíró térségek, de a kontinens túlnyomó részén nagyon alacsony a fizetőképes kereslet, ugyanakkor magas a külkereskedelmi kockázat, gyakoriak a háborús konfliktusok, magas a korrupció foka, emellett az infrastruktúra hiánya miatt a szállítás, hűtlánc betartása is komoly kihívást jelent. Dél-Ázsia Magyarország számára nem jelent fontos felvevőpiacot az agrár- és élelmiszertermékek tekintetében. A kivittelt hátráltatja, hogy a térség legjelentősebb országa, India világszinten is meghatározó mezőgazdasági termeléssel és exporttal rendelkezik. Célpiaci szempontból a térségben bár magas a népesség száma, de alacsony a fizetőképes kereslet, továbbá a vallási előírások miatt számos élelmiszer fogyasztása korlátozott. Ausztrália és Új-Zéland szintén jelentős mezőgazdasági termelő és exportőr, hatékonyságukat az is mutatja, hogy gyakorlatilag mezőgazdasági támogatás nélkül, rendkívül alacsony vámszintek mellett is nettó exportőr pozícióban van az élelmiszer-gazdaságuk, amit bonyolult SPS-előírásokkal is védenek.

A bemutatott eredmények alapján kötetünk végén számos általános és gyakorlati javaslatot teszünk a magyarországi élelmiszer-gazdasági export élénkítésének, ösztönzésének elősegítésére. Kormányzati szempontból legfontosabb feladat a magyarországi érdekek hatékony képviselete

a különböző szabadkereskedelmi tárgyalások során. Ehhez szükséges a tárgyalások által érintett potenciális partnerek élelmiszer-gazdaságának, piacának, kiinduló piacvédelmének, létező külkereskedelmi kapcsolatainak feltárása, ami elősegítheti az egyezmények esetleges veszélyeinek, illetve előnyeinek megismerését. Fontos, hogy a szabadkereskedelmi megállapodásokra a jövőben ne csak fenyegetésként, hanem lehetőségként tekintsünk, hiszen ahogyan jelen kutatásunkban is kimutattuk, ezek élénkítik a kereskedelmet mindkét oldalon. Ennek érdekében azt is előnyösnek látnánk, ha az érintett piaci szereplők megfelelő információt kapnának a kötendő egyezmények várható hatásairól.

A kínálati oldal erősítése érdekében első lépésként fel kell mérni, hogy az exportárualap előállításában mennyi termelő, vállalkozás, vállalat vesz részt. Ez azért fontos, mert míg az alapanyagok esetében nagyszámú termelő értékesítési tevékenységét kell összehangolni, addig a magasabb feldolgozottsági szintű terméknél egyes árucsoportok esetében kisszámú vállalkozás teljesítményét tükrözik az exportstatisztikákban szereplő értékek. Hasznos lehet emellett a folyamatos információgyűjtés és információszolgáltatás a potenciális célpiacokról, a helyi fogyasztók igényeiről, üzletkötési folyamatokról. Szükséges a magyarországi élelmiszertermékek megfelelő promóciója is, az ágazat általános innovációs készségének, versenyképességének, logisztikai hátterének fejlesztése, valamint az export finanszírozási és biztosítási hátterének megfelelő kialakítása és működtetése. Emellett – főleg a kisebb termelők esetében – a megfelelő, egységes árualap létrehozása érdekében az összefogás, integráció is fontos eszköze a sikeres exporttevékenységnek.

Rövidítések jegyzéke

AANZFTA:	<i>ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area</i> , ASEAN-országok, Ausztrália és Új-Zéland Szabadkereskedelmi Övezete
ACP-országok:	<i>African Caribbean and Pacific</i> , Afrikai, Karibi és Csendes-óceáni Országok
AFTA:	<i>ASEAN Free Trade Area</i> , ASEAN Szabadkereskedelmi Övezet
ANZCERTA:	<i>Australia-New Zealand Closer Relations Trade Economic Agreement</i> , Ausztrália és Új-Zéland gazdasági egyezménye
APHIS:	<i>Animal and Plant Health Inspection Service</i> , Állat- és Növényegészségügyi Ellenőrző Szolgálat
ASEAN:	<i>Association of Southeast Asian Nations</i> , Délkelet-ázsiai Nemzetek Társulása
Brexit:	az Egyesült Királyság Európai Unióból való kilépése
BSE:	kergemarhakór
CACM:	<i>Central American Common Market</i> , Közép-amerikai Közös Piac
CAFTA:	<i>Central-American Free Trade Agreement</i> , Közép-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény
CAN:	<i>Comunidad Andina</i> , Andok Közösség, dél-amerikai országok (Bolívia, Kolumbia, Ecuador és Peru) vámuniója
CARICOM:	<i>Caribbean Community and Common Market</i> , Karibi Közösség és Közös Piac
CEFTA:	<i>Central European Free Trade Agreement</i> , Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás
CEPII:	<i>Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales</i> , francia világgazdasági, kereskedelmi kutatással foglalkozó intézet
CER:	<i>Closer Economic Relations</i> , Szorosabb Gazdasági Kapcsolatok
CETA:	<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i> , Átfogó Gazdasági és Kereskedelmi Megállapodás/EU–Kanada közötti szabadkereskedelmi megállapodás
COMESA:	<i>Common Market for Eastern and Southern Africa</i> , Kelet- és Dél-afrikai Közös Piac
CPI:	<i>Corruption Perception Index</i> , korrupcióérzékelési index
EAC:	<i>East African Community</i> , Kelet-afrikai Közösség
EAEC:	<i>Eurasian Economic Community</i> , Eurázsiai Gazdasági Közösség
EAEU:	<i>Eurasian Economic Union</i> , Eurázsiai Gazdasági Unió
ECOWAS:	<i>Economic Community of West African States</i> , Nyugat-afrikai Államok Gazdasági Közössége
EFTA:	<i>European Free Trade Association</i> , Európai Szabadkereskedelmi Társulás
EK:	Európai Közösség
EPA:	<i>Economic Partnership Agreement</i> , Gazdasági Partnerségi Megállapodás
FÁK:	Független Államok Közössége, angolul CIS: <i>Commonwealth of Independent States</i>
FDA:	<i>Food and Drug Administration</i> , Élelmezési, Élelmiszer-biztonsági és Gyógyszer-engedélyezési Hivatal (USA)
GAFTA:	<i>Greater Arab Free Trade Area</i> , Arab Szabadkereskedelmi Térség
GCC:	<i>Gulf Cooperation Council</i> , Öböl Menti Együttműködési Tanács
GIP:	<i>General Import Permit</i> , Általános importengedély
GOFR-növények:	gabona, olaj-, fehérje- és rostonövények
HDI:	<i>Human Development Index</i> , Emberi Fejlettségi Index
ISIS:	<i>Islamic State in Iraq and Syria</i> , Iraki és Szíriai Iszlám Állam
KAP:	Közös Agrárpolitika

LDC:	<i>Least Developed Countries</i> , legkevésbé fejlett országok
MADB:	<i>Market Access Database</i> , Piaci Hozzáférési Adatbázis
MEHIB:	Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.
Mercosur:	<i>Mercado Común del Sur</i> , Dél-amerikai Közös Piac
MNKH:	Magyar Nemzeti Kereskedőház
NAFTA:	<i>North American Free Trade Agreement</i> , Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény
NCIMS:	<i>National Conference on Interstate Milk Shipments</i> , Nemzeti Tejkereskedelmi Intézet
NTB:	<i>Non-Tariff Barriers</i> , nem vám jellegű akadályok
OIE:	<i>World Organisation for Animal Health</i> , Állat-egészségügyi Világszervezet
PMO:	<i>Pasteurized Milk Ordinance</i> , Pasztörözött Tej Szabvány
PPP:	<i>Purchasing Power Parity</i> , vásárlóerő-paritás
PSE:	<i>Producer Support Estimate</i> , becsült termelői támogatás (OECD)
SAARC:	<i>South Asian Association for Regional Cooperation</i> , Dél-ázsiai Regionális Együttműködési Szövetség
SACU:	<i>Southern African Customs Union</i> , Dél-afrikai Vámunió
SADC:	<i>Southern African Development Community</i> , Dél-afrikai Fejlesztési Közösség
SAFTA:	<i>South Asian Free Trade Area</i> , Dél-ázsiai Szabadkereskedelmi Övezet
SAPTA:	<i>South Asian Preferential Trade Area</i> , Dél-ázsiai Kedvezményes Kereskedelmi Terület
SPS:	<i>Sanitary and Phytosanitary</i> , állat- és növényegészségügyi
TPP:	<i>Trans-Pacific Partnership</i> , Csendes-óceáni Partnerségi Megállapodás
TRIS:	<i>Technical Regulation Information System</i> , Technikai Szabályok Információs Rendszere
TTIP:	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i> , Transzatlanti Kereskedelmi és Befektetési Partnerség/EU–USA Szabadkereskedelmi és Beruházási Egyezmény
USDA:	<i>United States Department of Agriculture</i> , az USA mezőgazdasági hivatala
WET:	<i>Wine Equalisation Tax</i> , borár-kiegyenlítő adó (Ausztrália)
WTO:	World Trade Organisation, Világkereskedelmi Szervezet

Fogalomtár¹

Bilaterális vagy kétoldalú kereskedelmi egyezmény: két fél között létrejött megállapodás, amely kölcsönösségen alapuló kereskedelmi kedvezményeket biztosít mindkét fél számára.

Egységes piac: az integráció tágabb körű együttműködési szintje, amelynek során a tagok jogilag is harmonizálják előírásait, szabályozásait, leépítik a fizikai határait.

Együttműködési megállapodás: a kereskedelmi megállapodások egyik fajtája, megfelelő keret biztosítása a felek közötti politikai, kereskedelmi, gazdasági kapcsolatok előmozdítására, az együttműködésre. Jogalkotási, gazdasági, szociális, pénzügyi, tudományos, technológiai és kulturális együttműködésekre is vonatkozhat.

Embargó: az áruszállítások teljes vagy részleges zárlata, a protekcionizmus egyik eszköze.

Fiskális politika (költségvetési politika): a gazdaságirányítás egyik eszköze, a pénzügyi politika része, a gazdaságpolitikai és ezen belül a pénzügypolitikai célok költségvetési eszközökkel való előmozdítására vonatkozó központi állami döntések összessége.

Gazdasági integráció: a részt vevő országok egy közös gazdasági kihívás megoldására törekednek oly módon, hogy csökkentik az egymás közötti diszkrimináció fokát a közöttük álló korlátok folyamatos lebontásával.

Gazdasági partnerség: a kereskedelmi megállapodások egyik fajtája, a kétoldalú gazdasági kapcsolatok számára általános keret teremtése, amelynek célja a politikai társulás és a gazdasági integráció elmélyítése.

Gazdasági unió: az integráció egy magasabb foka, a közös piac megvalósulása mellett az országok közös gazdaságpolitikákat fogalmaznak meg és hajtanak végre. Tényleges integrációs szerveződésként, az unió tagállamainak gazdasága összefonódik, nincsenek önálló nemzetgazdaságok. Magasabb szintje, ha monetáris unióval, azaz közös valuta bevezetésével is párosul.

Integráció: országok, területi egységek közötti együttműködések. Az integrálódás az önálló társadalmi, gazdasági és politikai egységek közötti együttműködés kialakulásának folyamata. Az integrálódás kiterjed a résztvevők közötti kapcsolatok kialakulására, elmélyülésére, az egységek egyre szorosabb összefonódására, végül egyesülésére. Fokozatai az integráció mélysége szerint: szabadkereskedelmi övezet, vámunió, közös piac, egységes piac, gazdasági unió és politikai unió.

Kereskedelmi integráció: a kereskedelmi integráció esetén a részt vevő országok egy közös kereskedelmi kapcsolatokat érintő kihívás megoldására törekednek oly módon, hogy csökkentik az egymás közötti diszkrimináció fokát a közöttük álló korlátok folyamatos lebontásával.

Kereskedelmi megállapodás: kölcsönösségen alapuló kereskedelmi kedvezményeket biztosít a kereskedelmi partnerek között.

Komparatív előny: elmélete szerint az országok azoknak az árucikkeknek a termelésére specializálódnak, amelyeket viszonylag alacsony költséggel képesek előállítani.

Közös piac: a kereskedelmi integráció magasabb foka, ahol a részt vevő országok egymással vámunióban állnak, és a nemzeti piacaik között az áruk, a munka, a szolgáltatások és tőke szabadon áramolhat.

Kvóta: behozható árucikk mennyiségének korlátozása. A protekcionizmus egyik eszköze.

¹ A fogalomtár a Corvinus Egyetem Külgazdaságtan c. jegyzete, illetve a szerzőknek a kutatásaik során összegyűjtött tapasztalatai alapján íródott.

Liberalizáció: a termelési tényezők, termékek, szolgáltatások áralakulásának, áramlásának piaci alapra helyezése.

MFN (legnagyobb kedvezményes) vám: A GATT 1994-es diszkrimináció elleni tilalma alapján a kedvezményeket (vámok, illetékek, belföldi adóztatás) ki kell terjeszteni valamennyi tagállamból származó áruira, ezáltal az 1994-ben érvényes legkedvezőbb vámszint automatikusan alkalmazásra került minden GATT-tagállamból származó áruira, így az MFN-vámok alapvámává váltak.

Monetáris unió: a gazdasági unió legmagasabb szintje, a tagok pénzforgalmában már nem az egyes nemzeti valuták, hanem az unió közös valutája szerepel. Közös pénzalapok, közös monetáris politika jellemzi.

Multilaterális vagy többoldalú kereskedelmi egyezmény: több fél között létrejött megállapodás, amely kölcsönösségen alapuló kereskedelmi kedvezményeket biztosít mindegyik fél számára.

Nem vám jellegű akadályok: a piacvédelem eszközei, amelyek a vámok háttérbe szorulásával egyre jelentősebbek. Ezek lehetnek kvóták, árkorlátozások (antidömpingadók, árkiegyenlítő adók, egyéb díjak); szabályozási előírások (hazai alapanyagfelhasználási előírások, SPS, növény- és állategészségügyi szabályok, biztonsági előírások, standardok, csomagolási és címkézési előírások, márka-, reklámozási és médiamegjelenésre vonatkozó szabályok); vámkezelési előírások; egyéb direkt kormányzati beavatkozások (támogatások, állami felvásárlás, állami monopóliumok, állami finanszírozású K+F-tevékenység).

Partnerségi megállapodás: a kereskedelmi megállapodások egyik fajtája, megfelelő keret biztosítása a felek közötti kereskedelmi, befektetési és a harmonikus gazdasági kapcsolatok előmozdítására, valamint a politikai párbeszédhez, amely lehetőséget nyújt a politikai kapcsolatok továbbfejlesztésére. Kiterjedhet a felek közötti jogalkotási, gazdasági, szociális, pénzügyi, tudományos, technológiai és kulturális együttműködésre.

Pénzügyi integráció: az integráció azon fajtája, ahol a részt vevő országok az egymás közötti monetáris diszkriminációt csökkentik. A pénzügyi integráció legalacsonyabb fokán az országok közelítik egymáshoz a monetáris politikájukat, ezután az egymás közötti devizaátváltásokat egy megadott sávban lebegtetik, végül rögzítik. A pénzügyi integráció legmagasabb foka egy közös pénz-nem bevezetése, a monetáris unió létrehozása.

Piaci intervenció: a gazdasági folyamatokba jellemzően valamilyen központi hatóság beavatkozása, amely adott piacon (pénzpiac, egyéb nem pénzügyi termékek piacán) kíván stabilizáló hatást kifejteni.

Piacvédelem: a fejlett gazdaságvédelem egyik fő területe a fogyasztóvédelem és az iparvédelem mellett, amely a szabadpiacot mint intézményt, illetve a piaci versenyt védi, elsősorban a verseny-politika eszköztárával. Csökkenti ugyan a gazdaság liberalizációját, de hozzájárul a gazdaság és a társadalom egészének stabilitásához.

Politikai unió: az integrációs folyamatok legmagasabb foka, amelyben a törvényhozás és a politikai irányítás is közösségi szintű. A tagállamok politikai intézményei is összefonódnak, ezzel az önálló államok megszűnnek.

Preferenciális elbánás: a partnerek egymást előnyben részesítik, például vám- és egyéb kereskedelmi kedvezményeket nyújtanak.

Preferenciális kereskedelmi egyezmények: a kereskedelmi partnerek kölcsönösen kedvezményes hozzáférést biztosítanak termékeikhez és szolgáltatásaikhoz, hogy megkönnyítsék az egymással való kereskedelmet.

Preferenciális vám: a legnagyobb kedvezményes (MFN), azaz alapvámnál alacsonyabb vámtételt jelent.

Protekciónizmus: mint kereskedelempolitikai irányzat célja, hogy az állami beavatkozás segítségével előnyöket biztosítson a hazai termelőknek a külföldi versenytársakkal szemben mind a hazai, mind a külföldi piacokon. Leghatékonyabb eszközei az importra kivetett vámok és a mennyiségi korlátozások.

Szabadkereskedelem: az áruk és a szolgáltatások országok közötti zavartalan, vámtól és egyéb kereskedelmi akadályoktól mentes áramlása. A kereskedelmi integráció azon fajtája, amikor a részt vevő országok egymás között nem alkalmaznak vámokat, sem közös külső vámot vagy egyéb védelmi eszközt.

Szabadkereskedelmi megállapodás: az integrációban részt vevő országok között létrejövő vámok leépítésére szolgáló egyezmény, amely lehetővé teszi, hogy a tagországok harmadik országgal szemben saját vámpolitikát alkalmazzanak.

Szabadkereskedelmi zóna vagy övezet: az integráció legalacsonyabb szintje, amikor a tagországok egymás között szabad kereskedelmet valósítanak meg, felszámolják a vámokat, mennyiségi korlátozásokat. Harmadik országokkal szemben a tagországok saját vámpolitikát alkalmazhatnak.

Társulási megállapodás: a kereskedelmi megállapodások egyik fajtája, amely keretet teremt a felek egymás közötti együttműködése számára. Az ilyen megállapodások által gyakran érintett területek közé tartozik a politikai, a kereskedelmi, a társadalmi, a kulturális és a biztonsági kapcsolatok fejlesztése.

Vám: az államok által kivetett adószerű kötelezettség, a vámhatárukat átlépő árukra, vagyis az importált árukra kivetett adó. A protekciónizmus leggyakoribb eszköze. Célja az állam bevételeinek növelése és az ország gazdaságának szabályozása az adott ország piacán forgalomban lévő áruk szerkezetének és árának befolyásolásával, leggyakrabban a hazai termékek, vagyis a hazai termelők védelmének érdekében. A külkereskedelmi politika fontos eszközei közé tartozik, jelentősége a szabadkereskedelmet előmozdító nemzetközi megállapodások következtében jelentősen csökkent.

Vámkedvezmény: a kereskedelmi kapcsolatok legalacsonyabb foka, amikor az országok az egymás közötti kereskedelemben bizonyos előre meghatározott termékek esetén a vámokból bizonyos mértékű kedvezményt adnak.

Vámkontingens vagy vámkvóta: meghatározott feltételek mellett korlátozza egy termék importját. Meghatározott mennyiségig alacsony vámtételek mellett, akár vámentesen juthat be a termék az adott ország piacára, ennél nagyobb mennyiség esetén azonban az importőr magasabb vámokat érvényesít.

Vámunió: az integráció második lépcsője, két vagy több ország által a közöttük folyó kereskedelem szabaddá tétele érdekében létrehozott egységes vámterület. A közöttük megvalósuló árucseré vámentesen bonyolódik. Harmadik országokkal szemben egységes vámokat alakítanak ki.

Bevezetés

Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének vizsgálata az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályának és elődjének, az Agrárpiaci Kutatási Osztálynak hagyományos kutatási témái közé tartozik. A külkereskedelmi elemzéseken belül eddig főleg a magyarországi termékek versenyképességének (Kartali *et al.*, 1999, Juhász *et al.*, 2002, Kartali *et al.*, 2003, Kartali *et al.*, 2007, Juhász és Wagner, 2012, Jankuné *et al.*, 2015), az EU csatlakozás következményeinek (Kartali, 1998, Orbánné, 1999, Juhász és Szabó, 2001, Kartali *et al.*, 2004, Györe és Wagner, 2007, Kürti *et al.*, 2007, Juhász és Wagner, 2009) és a világpiacon változások, valamint a gazdasági válság begyűrűző hatásainak (Kartali *et al.*, 2005, Györe és Wagner, 2009, Wagner, 2010) vizsgálata volt leginkább fókuszban.

Jelen anyagunkban új nézőpontból vizsgáljuk a témát, amikor az exportra ható külső tényezőket és a potenciális célpiacok jellemzőit elemezzük abból a célból, hogy javaslatokat fogalmazhassunk meg Magyarország élelmiszer-gazdasági exportjának élénkítéséhez.

Azt, hogy adott ország bizonyos térségbe, más országba mennyi, milyen értékű terméket exportál, számos tényező befolyásolja, amelyek bonyolult, egymásra oda-vissza ható ok-okozati kapcsolatrendszerben állnak egymással (1. ábra). Az összefüggésrendszer az agrár- és élelmiszertermékek esetében – ha lehet – még bonyolultabb, hiszen ez a termékkör több szempontból speciális. Az élelmiszer stratégiai termék, ezért a legtöbb ország a mezőgazdasági termelés fenntartását akkor is kiemelten támogatja, ha nincs benne komparatív előnye. Sok esetben ez nem csak elvi támogatást jelent, hanem magas összegű költségvetési kifizetések is jutnak a szektornak vagy a termelők érdekeit, jövedelmezőségét kiemelt vámrendszerrel és egyéb akadályokkal védik, hogy az olcsóbb importáru ne áramolhasson be könnyen a belpiacra. Az is jellemző, hogy a szabadkereskedelmi egyezmények megkötésekor a legtöbb kivétel e termékeket érinti. Sok esetben a külkereskedelmet nem mesterséges, politikai akadályok, hanem valós piaci igények is hátráltathatják, hiszen a globalizáció ellenére a táplálkozásban számos eltérő hagyomány, ízlés maradt fenn napjainkban is, emellett az élelmiszerek fogyasztását olykor vallási előírások is befolyásolják, ami más árucikkek esetében nem jellemző.

Adott ország agrár- és élelmiszertermékből rendelkezésre álló kínálatát, exportképességét, vagyis hogy rendelkezik-e megfelelő mennyiségű, áru, minőségi áruval, amellyel a külpiacra léphet, főleg a belső, endogén tényezők határozzák meg.

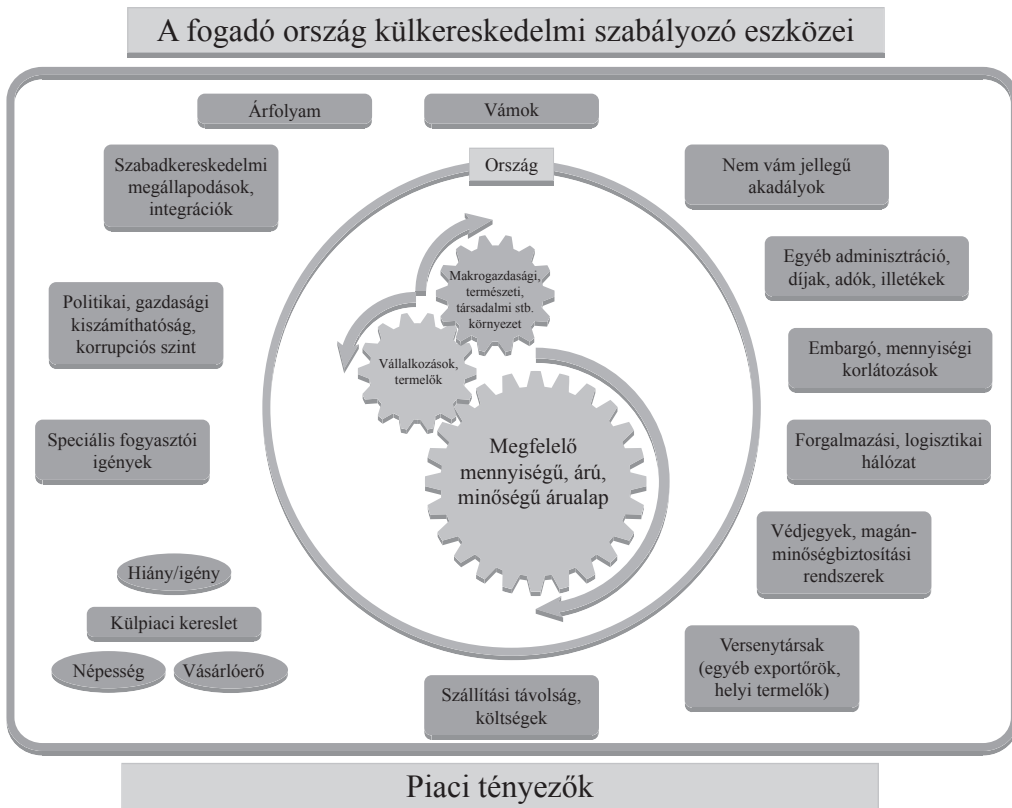
Egyrészt maguknak a termelőknek, piaci szereplőknek a képességei, adottságai, például a megfelelő tőkeerő, méret, technológiai szint, innovációs készség, hatékony vállalati stratégia. Másrészt a termelőkre, piaci szereplőkre is ható környezeti tényezők. Ezek közé tartoznak a természeti erőforrások jelenléte, az ökológiai adottságok, ami a mezőgazdasági alapanyagok kínálatára hat elsősorban. Szintén fontos befolyásoló tényező az ország makrogazdasági helyzete (GDP, vásárlóerő, hitelkínálat, kamatmérték stb.), a gazdasági szabályozóeszközök milyensége (pl.: adópolitika, árfolyampolitika, támogatási, oktatási rendszer stb.), a demográfiai környezet (pl.: népesség száma, összetétele), ami meghatározhatja, hogy mekkora a belső kereslet, így mennyi főleg, külpiacra értékesíthető árutöbblet keletkezik. Hathat az árualapra a piaci szereplők struktúrája, egymással fennálló kapcsolatrendszere, az értéklánc hatékonysága is.

A külpiaci értékesítést másfelől a keresleti oldalon számos külső, exogén változó befolyásolja. Utóbbiakat két fő csoportra lehet osztani, egyrészt piaci tényezőkre, másrészt a fogadó ország által alkalmazott szabályozókra, melyekkel az importot igyekszik fékezni vagy éppen ösztönözni.

A piaci tényezők közé sorolandó elsősorban, hogy van-e a kínált termékre megfelelő, fizetőképességű kereslet az adott célpiacon. Ezt is önmagában több adottság befolyásolja, például a célország népességének nagysága, vásárlóereje, de emellett főleg az, hogy egyáltalán van-e igény a kínált termékre, hiányzik-e a belső kínálatból, vagy van ugyan, de nem megfelelő áron, mennyiségben, választékban, minőségben.

Emellett a piaci tényezők közé sorolható a szállítási távolság, illetve költség és egy másik fontos szempont, hogy milyen versenytársak vannak jelen adott célpiacon: helyi termelők és más exportőrök egyaránt, ezek hatékonysága, versenyképessége, tőkeereje, kínálati mennyisége mellett lehetőség van-e a piacra belépni.

1. ábra: A külkereskedelemre ható endogén és exogén tényezők



Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Az exogén változók másik fontos csoportja a fogadó ország külkereskedelmet befolyásoló szabályzórendszere. Ezek közül a legfontosabb, klasszikus eszköz a vámrendszer, de ma már – főleg a mezőgazdasági és élelmiszertermékek esetében – széles eszköztára van az ún. nem vám jellegű akadályoknak is. Ezen belül a legfontosabb eszközök az SPS, azaz állat- és növényegészségügyi előírások, élelmiszer-biztonsági, állatjóléti rendelkezések, címkézési előírások, egyéb technikai szabályok. A vámokhoz és nem vám jellegű akadályokhoz szorosan kapcsolódó kérdés, hogy a célpiacnak milyen szabadkereskedelmi egyezményei vannak az exportálni kívánó országgal – ami könnyítheti, segítheti a kivitel –, illetve más országokkal – ami a potenciális versenytársakat hozhatja helyzeti előnybe. A szabadkereskedelmi egyezmények meglétéén túl vizsgálandó azok tartalma is, hiszen a mezőgazdasági és élelmiszertermékekre vonatkozóan gyakran maradnak fenn kivitelek, például vámkvóták, vámkedvezmények, SPS-előírások. Egyre kevésbé használt, de még létező eszköz az import- vagy exporttitalom, mennyiségi korlátozás, embargó. Fontos tényező lehet az adott ország árfolyampolitikája, de csak akkor, ha aktívan és gyakran változtatja a valutája értékét, ami nem minden országra jellemző. Mindezekon túl létezhetnek nem a határon, hanem már a célpiacon belül ható előírások, díjak, adók is, amelyek nehezíthetik, drágíthatják az exportot és leggyakrabban a belső piaci szereplők helyzetbe hozását, védelmét szolgálják.

A külpiaci szabályzóeszközök egyik csoportosítása éppen azok érvényesülési helye szerint különbözteti meg azokat:

- Vámhatár előtt ható eszközök: ide tartoznak az eredetmegjelölések, szabványok és minőségi tanúsítások, egészségügyi és növényegészségügyi előírások. Közös jellemzőjük, hogy az exportálni kívánó termelők számára tartalmaznak speciális előírásokat, minőségi, címkézési, ellenőrzési kötelezettséget.
- Vámhatáron ható eszközök: dömpingellenes eszközök, antidömpingeljárások. Ezek elsősorban a nemzetközi árdiszkrimináció esetén alkalmazott korlátozások, minőségi, élelmiszer-biztonsági összefüggésük nincs.
- Vámhatáron belül ható eszközök: fogyasztóvédelmi előírások. Ezek is ellenőrzési, minőségi, biztonsági, nem egyszer jelölési követelmények, de abban különböznek a vámhatár előtt alkalmazott eszközöktől, hogy ezek minden (külföldi és hazai) termék-előállítóra érvényesek. A nemzetközi kereskedelmet is nehezítik, mert az adott ország termelői helyzetükből adódóan könnyebben ki tudják elégíteni ezeket az előírásokat – hiszen több információval rendelkeznek, sőt gyakran részt vesznek a döntés-előkészítésben, fokozatosan készülnek a végrehajtásra stb. (Török és Deli, 2004).

Köztes – a piaci tényezők és az állami szabályzók közötti – eszköznek tekinthetők a magán- (legtöbbször kiskereskedelmi láncok által elvárt) minőségrendszerek, élelmiszer-biztonsági előírások, a piacon jelen lévő, a belső fogyasztók által ismert védjegyek, a földrajzi árujelzők, valamint a speciális fogyasztói igények. Ezek nagyrészt piaci adottságok, valós fogyasztói elvárások miatt létrehozott elvárás rendszerek, de sokszor a fogadó ország kormánya is ösztönzi, erősíti ezek létrejöttét, burkolt importvédelmi okokból. Szintén köztes tényezőnek tekinthető a politikai, gazdasági környezet stabilitása, kiszámíthatósága, hiszen ez egyrészt a piaci szereplők viselkedése, másrészt a kormányzati szándék, képesség, jogrendszer függvénye.

Jelen anyagunkban e felvázolt bonyolult összefüggésrendszerből a külső, exogén tényezők hatáseit vizsgáljuk. A belső tényezőket, azaz a magyarországi élelmiszer-gazdaság termelését befolyásoló hatásokat már számos, intézetünkben készült anyagban elemeztük (Kapronczai, 2002, Potori, 2004, Popp *et al.*, 2004, Potori és Udovecz, 2004, Kapronczai *et al.*, 2005, Udovecz *et al.*, 2008, Aliczki *et al.*, 2009, Kapronczai, 2010, Potori *et al.*, 2012, Varga *et al.*, 2013, Potori *et al.*, 2014, Potori *et al.*, 2016, Kürthy *et al.*, 2016, Biró, 2017), ezért ezekre a tényezőkre részletesebben nem térünk ki jelen kiadványunkban.

Anyagunk másik fontos lehatárolása, hogy elsősorban összességében vizsgáljuk a magyarországi élelmiszer-gazdaság exportjára ható külső tényezőket, az egyes termékpályák, termékcsoportok exportlehetőségeit csak akkor emeljük ki, ha az adott célpiacon külön jelentősége van.

A kutatás általános kereteit számos globális történet, esemény határozta meg.

A világkereskedelem liberalizálását, a külkereskedelmi akadályok általános lebontását célul kitűző Világkereskedelmi Szervezet, a WTO tárgyalásai a 2000-es évek óta húzódnak, de átütő eredmények eddig nem születtek. Emiatt az egyes országok, országcsoportok érdeklődése a kétoldalú kereskedelmi megállapodások felé fordult. A kétoldalú szabadkereskedelmi kapcsolatok terjedését az is elősegítette, hogy rugalmasabban alakíthatók a feltételek, egyszerűbb kezelni az érzékeny területeket, kivételeket és – nem utolsósorban – ezek nem érintik a támogatáspolitikát. Magyarország az EU tagjaként számos közelmúltban megkötött és jelenleg is tárgyalás alatt álló szabadkereskedelmi szerződésben érintett, így az AKI is több hatáselemzést készített ezek esetleges hatásairól. Az ezen munkák során összegyűjtött tapasztalatok is arra sarkalltak bennünket, hogy tudományos megközelítéssel is megvizsgáljuk ezt a témakört.

A külkereskedelmi forgalom alakulását és a kereskedelmi egyezmények hatásait alapvetően két-féle modell segítségével vizsgálják a nemzetközi kutatásokban. A parciális és általános egyensúlyi modellek jellemzően *ex-ante* elemzésre, azaz a jövőben bekövetkező hatások előrevetítésére alkalmasak. Hátrányuk viszont, hogy csak nagy volumenű termékforgalom és hasonló gazdasági erősségű partnerek közötti kereskedelem esetén adnak megbízható eredményt és nem képes kezelni a megállapodások részletesebb elemeit, például az érzékeny termékekre érvényes kivételeket, vámkvótákat, a nem vám jellegű akadályok leépítésének hatásait. Mivel tapasztalataink szerint – különösen az utóbbi időben – a mezőgazdasági és élelmiszertermékek esetében ezek a tényezők kiemelt szerepet kapnak a szabadkereskedelmi tárgyalások során, továbbá Magyarország termékforgalma nemzetközi összehasonlításban kicsi ahhoz, hogy megbízhatóan modellezhető legyen parciális vagy általános egyensúlyi modell segítségével, érdeklődésünk inkább a másik gyakran használt eszköz, a gravitációs modell felé fordult. A gravitációs modell leginkább *ex-post* elemzésre használható, azaz a már megkötött egyezmények hatásait képes bemutatni, viszont alkalmas arra, hogy számszerűsítse, mely tényezők milyen mértékben járulnak hozzá adott ország külkereskedelmi forgalmának változásához. Főleg utóbbi tulajdonsága miatt választottuk elemzésünk fő eszközéül, ugyanis abból indultunk ki, hogy a magyarországi exportra ható tényezők súlya, hatása viszonylag állandónak tekinthető, így ha sikerül meghatározni, melyik tényezőnek mekkora jelentősége van, az általánosításra ad lehetőséget.

A gravitációs modellek használata az elmúlt évtizedekben általánossá vált a külkereskedelmi termékforgalom alakulásának magyarázatában, illetve egyezmények, integrációk hatásainak vizsgálatában, széles körben használták nemzetközi kutatásokban a mezőgazdaságra és az élelmiszeriparra vonatkozóan is a 2000-es évek eleje óta, de Magyarországon az élelmiszer-gazdaságra – ismereteink szerint – még nem készült ilyen modell. A magyarországi exportot leíró modellben olyan új változót is alkalmaztunk, amely jelentősen megkönnyíti a vámok és nem vám jellegű akadályok számszerűsítését. Ennek az a jelentősége, hogy e tényezőket a nemzetközi kereskedelem legfontosabb befolyásoló eszközeiként tartja számon a szakirodalom.

További újszerű eleme kutatásunknak, hogy a gravitációs modell mellett részletes empirikus elemzést is végeztünk. Ennek keretében a potenciális célpiacok kereskedelemre ható jellemzőit tekintettük át térségenként, vizsgáltuk a térségek általános makrogazdasági helyzetét, az agrár- és élelmiszertermékekre vonatkozó külkereskedelmi tevékenységüket, a térségek kereskedelmi egyezményeit, az agrár- és élelmiszertermékekre jellemző vámszinteket, SPS (*Sanitary and Phytosanitary*, állat- és növényegészségügyi) előírásokat, egyéb nem vám jellegű akadályokat, a szállítási lehetőségeket, illetve olyan egyéb tényezőket, amelyek szintén befolyásolhatják a kiviteli lehetőségeket, például üzleti környezet, exportfinanszírozás kockázata, politikai stabilitás, kulturális, vallási előírások szerepe.

Kötetünk felépítése kutatásunk fentebb ismertetett logikáját követi. Először a külkereskedelem elméleteit tekintjük át, eljutva az integrációs elméletekig és az új regionalizmus irányzatáig, majd bemutatjuk a gravitációs modell módszertani hátterét, fejlődését, eddigi alkalmazási területeit, különös tekintettel az élelmiszer-gazdaságra vonatkozó vizsgálatokra. Ezt követően – kapcsolódva a szakirodalmi elemzésben ismertetett integrációelméletekhez – röviden ismertetjük, hogy Magyarország EU-hoz történő csatlakozása miként hatott Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmére. Ehhez hosszú idősorvizsgálatot választottunk, 1995 és 2015 között elemezve a külkereskedelem alakulását cél- és forráspiacok, illetve termékszerkezeti megbontásban. Ezen eszköz segítségével jól nyomon követhetők a külkereskedelmi szabályozásban bekövetkezett változások hatásai, ugyanis – ahogyan az a szakirodalomból is kiderült – az új integrációk, egyezmények következményei sosem egyik évről a másikra, hanem egy hosszabb folyamat során mutatkoznak meg.

A kiadvány ezt követően modellünk részletes módszertani bemutatásával és eredményeinek ismertetésével folytatódik, majd a térségek részletes empirikus elemzése kerül sorra.

A kötet végén elhelyezett következtetések és javaslatok fejezetben külön a döntéshozók, külön a piaci szereplők számára is megfogalmaztunk olyan javaslatcsomagokat, amelyek megvalósításuk esetén alkalmasak lehetnek a magyarországi élelmiszer-gazdasági export növelésére, szerkezetének javítására. Bízunk benne, hogy ajánlásaink hasznosulni fognak a jövőben.

A nemzetközi kereskedelem elméletei

Napjainkban alig található olyan ország, amely nem vesz részt a globális gazdaság folyamataiban, hiszen az elmúlt évtizedek tapasztalatai azt mutatják, hogy a világgazdaság szereplői egyre inkább felismerik a külkereskedelemből származó előnyöket, így egyre több kereskedelmi megállapodás, egyezmény, regionális integráció születik. A témának több százéves szakirodalma van, számos elmélet született a nemzetközi gazdasági kapcsolatok vizsgálatára, amelyek bemutatják a külkereskedelemben rejlő hasznokat.

A közgazdaságtan mint tudomány megeremtését Adam Smith 1776-ban megjelent *A nemzetek gazdagsága* című művéhez kötik, de a merkantilisták már jóval ezelőtt is foglalkoztak nemzetközi kereskedelemmel a 17–18. században. Ők úgy tartották, hogy egy ország számára mindenképpen hasznos bekapcsolódni a nemzetközi körforgásba, és akkor képes minél több hasznot szerezni a külkereskedelemből, ha exportja meghaladja importját, az exporttöbbletét arany, illetve ezüst behozatalára költi. Ugyanakkor az érvelés hiányossága, hogy egyszerre minden országnak nem lehet exporttöbblete és a nemesfémek korlátozott kínálata miatt az országok csak egymás kárára juthatnak előnyhöz (Salvatore, 2004). A merkantilisták közel sem a kölcsönös hasznok szerzése oldaláról közelítették meg a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat. A külkereskedelmi nyitottság arra terjedt ki, hogy az ország számára minél nagyobb gazdagságot érjenek el nemesfémek felhalmozásával, amire az exporttöbblet teremtette meg a lehetőséget.

A nemzetközi gazdaságtan klasszikus elmélete Ricardo munkásságával született meg 1817-ben, amely a mai napig a külkereskedelem alaptétele. A komparatív előnyök és költségek elmélete szerint minden országnak érdemes részt vennie a külkereskedelemben oly módon, hogy annak a terméknek az exportjára koncentrál, amelyet viszonylag hatékonyan képes előállítani és érdemes azokat a termékeket importálnia, amelyeket relatíve magas költségekkel állít elő. A külkereskedelem hatására a relatív árak csökkennek, hisz mindenki annak a terméknek a gyártására és kivitelére koncentrál, amelyet viszonylag olcsóbban tud gyártani, így az árak kiegyenlítődnek. Ricardo Adam Smith-hez hasonlóan az emberi munkát állította az ország gazdagsága alapjának, megállapítása szerint a nemzetközi kereskedelem hatására a munkások reálbére is növekedni fog, hiszen ugyanannyi munkával több termékhez jutnak hozzá (Csáki, 2011; Langdana és Murphy, 2014).

Ricardónál már megjelenik a külkereskedelemnek az a nézete, amely a merkantilistáknál még hiányzott, azaz hogy a nemzetközi termékáramlásból kölcsönös hasznok remélhetők. Minden ország számára adott a lehetőség arra, hogy előnyt szerezzen a külkereskedelemből, még akkor is, ha abszolút hátránya van minden termék gyártásából. Ricardo elmélete a mai modern világban is értékálló, hiszen az országok közötti kereskedelem alapját az képezi, hogy az országok felismerik, hogy mely termékcsoportok azok, amelyeket a többihez képest relatíve olcsón tudnak előállítani, és amelyek gyártására több erőforrást kell áldozni.

Ricardo elméletére alapozva fejlesztette tovább a külkereskedelem elméletét Eli Heckscher és Bertil Ohlin. Ricardo modelljének egyik fontos kritikája, hogy nem veszi figyelembe az országok erőforrásokkal való ellátottságát. Heckscher és Ohlin viszont a komparatív előnyök elméletét tovább gondolva figyelembe vette a termékek előállításához szükséges termelési tényezőkkel való ellátottságot. Következtetésük szerint az országoknak annak a terméknek a gyártására és kivitelére érdemes szakosodniuk, amely előállításához szükséges tényezők bőségesebben rendelkezésre állnak egy másik országhoz viszonyítva. Ha egy országban a munka a bőségesebb erőforrás, akkor a munkát intenzívebben felhasználó iparágakra kell koncentrálnia, azonban ha a tőke áll nagyobb mértékben rendelkezésre, akkor a tőkeintenzív ágazatok termékeit kell előállítania (Dixit és Norman, 1980; Dorobát, 2015).

A külkereskedelem a jövedelmek elosztására is hatással van és összességében lehetséges, hogy hasznokkal jár, de lehetnek olyan emberek vagy emberek egy-egy csoportja, akikre nézve hátrányos a külkereskedelem. Ez utóbbit a specifikus tényezők modellje írja le, amelyben a specifikus tényezők azok a tényezők, amelyek egy adott iparághoz kötődnek és időt vesz igénybe azok átalakítása egy másik iparágban való hasznosításhoz. Az elmélet szerint ezek a tőke és a föld, míg a munka mobil tényező. Az erőforrásokkal való ellátottság határozza meg az országok relatív kínálatát és ennek megfelelően fognak részt venni a külkereskedelemben. A modell következtetései szerint egy ország exportáló iparágai azok, amelyek a külkereskedelem hasznait élvezik, mert ekkor a tényező tulajdonosainak jövedelme növekedik. Ez annak köszönhető, hogy a tőkével jobban ellátott exportáló ország iparágának – például autógyártás – relatív árai a külkereskedelem előtt alacsonyabbak voltak és a kereskedelemben való bekapcsolódás után a relatív árak az országok között kiegyenlítődnek, így az importáló országban csökkennek a tőkeintenzív iparág relatív árai, míg az exportáló országban növekednek. Fordítva a másik ország esetében a földintenzív iparág – például élelmiszeripar – relatív árai voltak alacsonyabbak a külkereskedelem előtt és a tőkeintenzív iparágban voltak viszonylag magasabb árak, ami a külkereskedelem hatására kiegyenlítődött (Hiscox és Rickard, 2002; Krugman és Obstfeld, 2003).

A külkereskedelmet magyarázó kezdeti elméletek homogén termékeket és tökéletes versenyt feltételeztek, holott a valóságban differenciált termékek vannak a piacon és tökéletlen verseny uralkodik. Továbbá a korai elméletek az állandó mérethozadék kényelmével is éltek. Később elkezdték azt is figyelembe venni, hogy napjainkban rengeteg olyan iparág van, ahol a gyártás növekvő mérethozadékkal, azaz méretgazdaságosan történik. A méretgazdaságosság és a tökéletlen verseny szorosan kapcsolódik egymáshoz. A méretgazdaságosság akkor jelenik meg, amikor a termelési tényezők felhasznált mennyiségének növelésekor a kibocsátás a termelési tényezők mennyiségének növeléséhez képest arányosan nagyobb mértékben növekszik, azaz például az erőforrások megháromszorozódásának hatására a kibocsátás több mint háromszorosára növekszik, amelynek eredményeként a termelés átlagköltsége csökken. A korábbiakban tárgyalt Heckscher–Ohlin-modell állandó mérethozadékot feltételezett, a későbbi modellek ugyanakkor már a növekvő mérethozadékban rejlő előnyök kiaknázására is felfigyeltek. A méretgazdaságosság és a külkereskedelem összekapcsolódása abból adódik, hogy minden országnak érdemes néhány termék előállítására specializálódni, amit aztán növekvő mérethozadékkal képes előállítani ahelyett, hogy minden országban minden terméket kizárólag maga gyártana. Ha mindenki néhány termék méretgazdaságos gyártására specializálódik, akkor több terméket lehet előállítani ugyanannyi munkaerővel, azaz az előállítás egységköltsége is csökken. A külkereskedelem pedig azért indul be, mert ha egy ország néhány termék gyártására koncentrálna, akkor szükségképpen más országoktól kell beszerezni azokat a termékeket, amelyeket ő nem gyárt, és amelyeket a partnerország növekvő mérethozadékkal állít elő. A méretgazdaságosság, és ezen belül is az a típusa, amely a nagy cégekhez kapcsolódik, szorosan összefügg a tökéletlen verseny kialakulásával. A belső méretgazdaságosság ugyanis a cégek méretéhez kötődik, azaz a nagy cégek költségminimalizálása révén jön létre, amely tökéletlen versenyhez vezet. A méretgazdaságosság és a tökéletlen verseny jelenlétének beépítése a külkereskedelem elméletébe a Heckscher–Ohlin-féle tényezőellátottsági modellt annyiban finomítja, hogy ugyan a tőkeintenzív iparágakra szakosodó ország továbbra is ennek az iparágaknak a termékeit exportálja és a másik ország munkaintenzív iparágának termékeit importálja, de más országok tőkeintenzív iparágának termékeit is megvásárolja a fogyasztói igények kielégítése érdekében. Ugyanis a méretgazdaságosság lehetetlenné teszi, hogy egy-egy terméknek kizárólag egy ország legyen az egyedüli előállítója, így a többi ország továbbra is tevékenykedik a tőkeintenzív iparágban, de a terméke valamennyiben különbözni majd más országok termékétől (Krugman és Obstfeld, 2003; Salvatore, 2004; Helpman, 2011).

A méretgazdaságosság és a tökéletlen verseny beépítése a nemzetközi kereskedelmet magyarázó modellekbe még egy lépést tett a valós piaci szerkezet és termelés leképezéséhez, hiszen figyelembe vette azt, hogy vannak olyan iparágak, ahol a méretgazdaságosságból származó előnyök kiaknáz-

hatók, és amely így lehetővé teszi a nagy mennyiségű exportra termelést alacsony egységköltség mellett. Továbbá ez a modell már számba veszi azt is, hogy napjainkban legkevésbé sem a homogén termékek piacán tevékenykednek a cégek, és a fogyasztók nagyon sokféle termék közül választhatnak. Mivel a fogyasztói ízlés közel sem egységes, így hiába aknázza ki egy cég a növekvő mérethozadékból származó előnyöket és válik nettó exportórré egy termékből, ha a fogyasztói ízlés megkívánja ugyanazon termék kismértékben eltérő változatának beszerzését.

A fenti elméletek az idők folyamán egyre pontosabban képezték le a gazdaság valós működését, mégis szélsőségesen mutatják be az országok közötti szakosodást és számos feltételezéssel élnek. A komparatív előnyök elmélete a legalapvetőbb magyarázatát adta a külkereskedelemnek és állításai a mai napig megállják helyüket, ugyanakkor sok kritikai vélemény is érte, főként a nem valóságghű feltételezései miatt. Sok közgazdász szerint az elmélettel kapcsolatos legnagyobb probléma az, hogy a termelési költségeket a munka költségeivel teszi egyenlővé és más költségek jelenlétével nem számol, úgymint a gyártás, marketing, szállítás, csomagolás, bérleti díj stb. A kritikák közé sorolható még többek között az, hogy a modell figyelmen kívül hagyja a fogyasztói ízlésvilág országonkénti különbözőségét. A termelési tényezők tökéletes mobilitását feltételezi hazai szinten, míg nemzetközi szinten tökéletesen rögzítettnek tekinti. A feltevés szintén nem valós, hiszen a termelési tényezők még egy országon belül sem mozognak szabadon egyik iparágról vagy földrajzi területről a másikra. Az elmélet továbbá két tényezőt és két országot vizsgál, amely szintén nem helytálló a valóságban, csakúgy, mint a teljes foglalkoztatottság feltevése, a szélsőséges specializáció vagy a konstans költségek feltételezése sem (Cherunilam, 2008).

Az elméletekkel szembeni általános ellenvetés, hogy azt az esetet vizsgálják, amikor egyik ország sem alkalmaz védelmet egy-egy szektorában a külföldi termékek által generált verseny távol tartása érdekében és azzal sem foglalkoznak, hogy egy-egy ország közötti távolság adott esetben teljes mértékben meggátolhatja az országok közötti kereskedelmi kapcsolat kialakulását. A valóságban az országok egymástól távoli helyeken helyezkednek el a világban, a kormányzatok vámokat és nem vám jellegű akadályokat állítanak fel, továbbá a cégek marketing-, disztribúciós költségekkel szembesülnek, nem beszélve a különböző országok fogyasztói igényeihez való alkalmazkodásról (Baier és Bergstrand, 2001).

Egy ország külkereskedelmi lehetőségeit alapvetően befolyásolják a kereskedelem fentebb említett költségei, azaz a szállítási és az üzleti tevékenységet érintő költségek. Az elszigeteltség, az alacsony szintű közlekedési és kommunikációs infrastruktúra megnehezíti egy-egy ország helyzetét és lehetetlenné teszi a nemzetközi gazdasági körforgásba történő bekapcsolódását. Több tanulmány szerzője felhívja rá a figyelmet, hogy a szállítási költségek sok esetben nagyobb gátat jelentenek a kereskedelem előtt, mint maguk a vámok (Limao és Venables, 2001; Clark *et al.*, 2004; Hummels, 2007). Az elmúlt évtizedekben az országok igyekeztek leépíteni vagy legalábbis csökkenteni a közöttük lévő kereskedelmi korlátokat, azaz a vámokat és nem vám jellegű akadályokat. Számos szabadkereskedelmi egyezmény és regionális integráció született a külkereskedelem előnyeinek kiaknázására. Ennek hatására a kereskedelmet gátló tényezők kutatása a szállítási költségek felé fordult, további lehetőségeket keresve a kormányzatok számára, hogy újabb akadályokat döntsenek le.

A szállítási költségek egyik részét, azaz a távolság hatását általában gravitációs modellel számszerűsítik, és gyakran a távolságot használják proxyként² a szállítási költségek meghatározására. A témában született tanulmányok egyértelműen kimutatják, hogy negatív kapcsolat áll fenn a két ország közötti távolság és a termékforgalom nagysága között. Továbbá Hummels (2007) szerint az értékbeli világkereskedelmi forgalom 23 százaléka olyan országok között zajlik, amelyek közös határral rendelkeznek. A távolság exogén tényező, hiszen erre nincs hatásunk és a kormányzatok sem tudják csökkenteni, így ezek hatása fix és nem változtatható. A szállítási költségek egy másik része viszont az infrastruktúra állapotával, azaz a fejlett közlekedési, energia- és kommunikációs

² A proxyváltozó olyan mérhető változó, amely segít a közvetlenül nem mérhető fogalmak jellemzésében.

hálózattal függ össze. Limao és Venables (2001) tanulmánya szerint a gyenge infrastruktúra a szállítási költségek 40 százalékáért felel a tengerparttal rendelkező országok esetén és 60 százalékáért tengerparttal nem rendelkező országok esetében. Az említett szerzőpáros modellszámításai szerint a szállítási költségek 10 százalékos növekedése körülbelül 20 százalékkal csökkenti az export mennyiségét. Továbbá a tengerparttal nem rendelkező országok szállítási költség szerinti mediánjának 55 százalékkal magasabbak a szállítási költségei, mint a tengerparttal rendelkező országok mediánjának. Ha az előbbi infrastruktúrája fejlődik, akkor az 55 százalék 41 százalékra süllyed, viszont ha a tengerparttal rendelkező ország fejlődik e téren, akkor csak 48 százalékra esik vissza. Ha mindkét ország fejlődik, akkor mindössze 33 százalékkal lesznek magasabbak a tengerparttal nem rendelkező ország szállítási költségei.

A szállítási költségek jelenléte ellenére a világkereskedelem növekedni tudott az elmúlt évtizedekben. Ennek okai szerteágazóak, egyes vélemények szerint a technológiai fejlődés csökkentette a szállítási költségeket, mások szerint a kereskedelem liberalizációja ennek kulcstényezője. Vannak olyan vélemények is, amelyek szerint az országok jövedelmeinek egymáshoz való közeledése segítette elő a globális szintű kereskedelem növekedését (Baier és Bergstrand, 2001). Másrészt fontos megemlíteni a globális értékláncok elterjedését és egyre nagyobb szerepét a világgazdaság és a külkereskedelem alakulásában, számítások szerint az országhatárokon átívelő vállalatcsoportok adják a világ exportjának körülbelül 80 százalékát (UNTAD, 2013). A globális értékláncok fogalma szerint „a multinacionális vállalatcsoportok és stratégiai partnereik az egyes értékteremtő tevékenységeknek leginkább megfelelő helyszínekben (országokban) látják el a termék-előállítással és értékesítéssel összefüggő tevékenységeiket” (Czakó, 2016, 5. o.). Létrejöttüknek és elterjedésüknek több oka van, ezek közül az egyik a külkereskedelem akadályainak és költségeinek csökkentése, úgymint a szállítási költségek, vámok és nem vám jellegű akadályok költségei, szállítmányozási és biztosítási költségek, közvetítők (importőr, kereskedők) költségei. A kereskedelmi költségek csökkentése mellett fontos az is, hogy a verseny egyre erősebb a piacon, így a tevékenységek szétदारabolásával és a megfelelő helyre, országba történő kihelyezésével a költségek csökkenthetők és a hatékonyság növelhető, továbbá megkönnyíti a külföldi piacok jobb megértését és a helyi igényekhez való alkalmazkodást. A globális értékláncok elterjedéséhez az infokommunikációs technológia fejlődése és az ehhez kapcsolódó költségek csökkenése is nagymértékben hozzájárult (Vásáry, 2016).

Összességében elmondható, hogy a nemzetközi gazdaságtan elméletei az idő előrehaladtával mindinkább képessé váltak az országok közötti kereskedelem egyre pontosabb magyarázatára. Kezdetben a komparatív előnyök elmélete csupán annyit állított, hogy az országok számára előnyös, ha azon termék előállítására koncentrálnak, amelyet relatíve olcsóbban, azaz komparatív előnnyel tudnak előállítani. Később az erőforrások ellátottságával is kibővítették Ricardo elméletét, amely szerint egy országnak arra az iparágra kell fókuszálni, amelyhez bőségesen rendelkezésre állnak az erőforrásai és ennek az iparágnak a termékeit kell a külföldi piacra vinni, míg azokat a termékeket kell importálni, amelyekhez a szükséges erőforrások szűkösen állnak rendelkezésre. Ezek az elméletek azt feltételezték, hogy az országok minden esetben profitálnak a külkereskedelemből. Ugyanakkor a specifikus tényezők elmélete megmutatta, hogy az exportra termelő iparágakban a jövedelmek növekedni fognak, ezzel szemben azokban az iparágakban, ahol a termékek importjára van szükség, ott a bérek csökkeni fognak. A méretgazdaságosság és a tökéletlen verseny beépítése a nemzetközi kereskedelem elméleteibe még egy lépést tett a valós piaci szerkezet és termelés leképezéséhez, hiszen számításba vette azt, hogy vannak olyan iparágak, ahol a méretgazdaságosságból származó előnyök kiaknázhatók, és amely így lehetővé teszi a nagy mennyiségű exportra termelést alacsony egységköltség mellett. Ez a modell már figyelembe vette azt is, hogy napjainkban legkevésbé sem a homogén termékek piacán tevékenykednek a cégek és a fogyasztók sokféle termék közül választhatnak.

A nemzetközi kereskedelem fentebb említett elméletei habár sokat fejlődtek az idők folyamán, továbbra sem veszik figyelembe például azt, hogy az országok egymáshoz képest távol helyezked-

hetnek el, ami magas költségekkel járhat és adott esetben komolyan gátolhatja az országok közötti kereskedelmet, de figyelmen kívül hagyják a vámokat és egyéb protekcionista eszközöket is, amelyekkel az országok a hazai piacukat védik. A piac védelme mellett megjelenik a piacok egyre fokozódó nyitása és az országok közötti kapcsolatok elmélyítése is, amely az utóbbi évtizedekben mind hangsúlyosabban mutatkozik meg többek között a külkereskedelemben rejlő hasznok kiaknázása érdekében.

Az integrációk elmélete

A világ országai az utóbbi évtizedekben egyre inkább felismerték, hogy a külkereskedelemből származó előnyök fokozhatók, ha tovább lépnek az egyszerű termékforgalom szintjéről és lépéseket is tesznek a kereskedelem megkönnyítése érdekében. Ezen célok megvalósításához az országok egymással szabadkereskedelmi egyezményeket, megállapodásokat kötnek a vámok csökkentésére és eltörlésére, sőt országok, régiók még szorosabb kapcsolatot is létesítenek egymással integrációk keretében. Az integrációnak különböző fokozatai vannak, amelyek egyre szorosabb kapcsolatot hoznak létre országok között, minél jobban elmélyítve ezzel a külkereskedelmet is. Az integráció olyan esetben is fokozza a külkereskedelmet, ha létrejötte előtt már létezett szabadkereskedelmi egyezmény, tehát nem pusztán a vámok leépítése növeli a termékforgalmat. Ezt kutatási eredmények is alátámasztják. Magyarország már az EU-csatlakozás előtt társulási megállapodást kötött az EU-val, így jó néhány termék kategória esetén elenyésző vagy nulla értékű volt a vám, de a csatlakozás után az adminisztratív terhek csökkenése még tovább mélyítette a külkereskedelmi kapcsolatokat olyan termékek esetében is, ahol már korábban eltörölték a tarifákat (Kürti *et al.*, 2007). Vagyis az integráció mélyülése a legegyszerűbb szabadkereskedelmi formától a gazdasági unióig folyamatosan erősíti a külkereskedelmi kapcsolatot is, éppen ezért elengedhetetlen az integráció hatásmechanizmusának alaposabb vizsgálata a külkereskedelem összefüggésében. A következőkben sorra vesszük az integráció fogalmát és azokat a gondolatokat, amelyek az integrációk szükségességét közgazdaságtani szemszögből megalapozzák.

Az integráció fogalma

Hétköznapi megfogalmazásban az integráció a részek egészévé történő összeolvasztására utal. Gazdasági értelemben a független országok közötti kereskedelmi kapcsolat már az integráció egyértelmű jele, de egyes szerzők a társadalmi integrációt is beleértik a fogalomba. Az első definíciót 1954-ben Tinbergen alkotta meg, aki megkülönböztette a negatív és pozitív diszkriminációt. Előbbi csupán a gazdasági tranzakciók korlátainak eltörlésére irányult, míg utóbbi a jelenlegi intézmények, szabályozások megváltoztatását és újak létrehozását is magába foglalja annak érdekében, hogy az új piac hatékonyabban működhessen (in Meloni, 2007, 31. o.). Később úgy definiálták az integrációt, mint a részek egészévé történő összekapcsolódását, melynek az unió a végső eredménye (Pinder 1969 in Jovanovic, 2006, 5. o.). Egy másik megfogalmazás szerint az integráció a nemzeti határoknál életben lévő korlátozások eltörlésének folyamata (Kahnert, 1969). Balassa (1973) szerint folyamat- és állapotdialról kell megközelíteni az integráció fogalmát. Folyamat szempontjából olyan intézkedések, lépések sorozatát foglalja magában, amelyek a különböző országokkal szembeni megkülönböztetések leépítésére szolgálnak, állapot szerint definiálva pedig a nemzetgazdaságok között lévő bármilyen jellegű megkülönböztetések hiánya. Ezek a megkülönböztetések minden olyan dologra vonatkoznak, amelyek gátolják a gazdasági kapcsolatot (például vámok) (Balassa, 1976).

Machlup (1976) az integráció értelmezése körüli problémák megfogalmazása során felteszi a legalapvetőbb kérdést, hogy mi képezi az integráció alapját: termékek, gyártás, piacok, területi egységek, erőforrások, emberek vagy valami más. Jovanovic (1992) definíciókat rendszerező szerteágazó munkájában megállapítja, hogy az integráció mást jelent a fejlett és fejlődő országok számára és értelmezése függ az időtől is. A fejlett gazdaságok számára az integráció a legjövődélmezőbb technológiák bevezetésének és hatékony alkalmazásának, illetve a szabad és tisztességes verseny támogatásának módja. Ezzel szemben az integráció a fejlődő országok számára a gazdasági fejlődésre teremt lehetőséget. Jovanovic definíciója szerint az integráció olyan folyamat és eszköz, melynek segítségével országok egy csoportja jólétének növelésére törekszik. Az integráció megköveteli a munka, a termékek és a szolgáltatások áramlásának valamekkora mértékét és a magasabb szintű integrációk az erőforrások szabad áramlását is.

Robson (2002) szerint az integrációt gyakran regionalizmusként is emlegetik, amely gyakorlatilag a regionális egyezmények bármilyen formáját magában foglalja. A szerző az integrációt a különálló nemzetgazdaságok nagyobb gazdasági blokkokká vagy közösségekké történő intézményi összekapcsolódásaként definiálja. Ezzel szemben más szerzők az integráció alatt gazdasági integrációt értenek, amely magában foglalja a szabadkereskedelmi övezeteket, a vámuniókat, a gazdasági közösségeket és a monetáris uniók létrehozását is. Az Európai Unió ugyan mindezeket megtestesíti, de több olyan szerveződés létezik, melyek még nem érték el a teljes integrációt, így vannak szabadkereskedelmi övezetek (például NAFTA, *North American Free Trade Agreement*, Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény) vagy közös piacok, amelyek a gazdasági közösség felé haladnak (például Mercosur, *Mercado Común del Sur*, Dél-amerikai Közös Piac) (Laursen, 2010).

Integrációelméletek

Az integráció definíciója körül tehát láthatóan nincs egyetértés, hasonló tapasztalható az integrációt magyarázó elméletek tekintetében is. Az integrációk létrejöttének alapvető lényegét illetően a legfontosabb megállapítást a definíciók alapján Pinder teszi, szerinte az integráció nem más, mint a részek egészévé történő összekapcsolódása (Pinder, 1969 in Jovanovic, 2006, 5. o.). E mögött számos jelenség állhat, ezek közül is az egyik legfontosabb a munkamegosztás-elmélet. Ennek megfelelően az integráció alapvető célja, hogy növelje a hatékonyságot és a társadalom jólétét, amelyhez a specializáció és az együttműködés elengedhetetlen. Az integráció létrejöttének és elmélyülésének alapvető követelménye, hogy a munkamegosztás beteljesedjen az újratermelési folyamatban, és egyre gyakoribbá és hosszú távon tartóssá váljon a tagországok között, amely ezáltal új szintre emeli a hatékonyságot. Az integráció tartalmára vonatkozóan egy másik elmélet a tranzakcionalista elmélet, amely az integráció béke és biztonság fenntartásában játszott szerepét is hangsúlyozza. A harmadik és leginkább meghatározó elmélet az integráció mibenlétére vonatkozóan a kölcsönös függőség elmélete, amely a munkamegosztás-elmélettel rendkívül szoros kapcsolatban áll, mivel az egyre mélyülő munkamegosztás és kooperáció egyre mélyülő kölcsönös függőséghez vezet. A kölcsönös függőség szintjének elérése azért fontos, mert új szintre emeli a kapcsolatokat, hiszen a kapcsolatok erősödésének hatására az országok politikái és teljesítménye is függeni fog egymástól. Ez kifejezhető a külkereskedelem GDP-hez viszonyított arányával, amely tájékoztat a kölcsönös függőség erősségéről. Ezt minimális függési küszöbnek nevezik, amit általánosságban 10 százalékos körüli értéknek határoznak meg. Fontos megjegyezni, hogy bár kölcsönös függőségről beszélünk, amely mindkét felet magában foglalja, de a függőség nem feltétlenül kiegyenlített, minél inkább eltérő fejlettségűek az országok, a szegényebb ország annál inkább függ a gazdagabb országtól (Palánkai, 2004).

Az integrációelméletek következő csoportja nagymértékben kapcsolódik az integráció mélységének különböző szintjeihez. Ez alapján megkülönböztetjük a szabadkereskedelmi övezetet, a vámuniót, a közös piacot, az egységes piacot, a gazdasági uniót és a politikai uniót.

- A szabadkereskedelmi övezet a legegyszerűbb formája az integrációnak, az integrációban részt vevő országok közötti vámok leépítését jelenti, ugyanakkor a tagországok harmadik országgal szemben saját vámpolitikát alkalmazhatnak.
- A vámunió nagymértékben hasonlít az előbbihez, azonban míg a szabadkereskedelmi övezetek tagjai az integráción kívüli országokkal szemben saját maguk határozhatják meg vámpolitikájukat, addig a vámunió esetében a vámpolitika meghatározása közös, azaz integrálják a vámpolitikát is.
- A közös piac az előbbi kettőhöz képest annyival tágabb, hogy a termelési tényezők szabad áramlását is lehetővé teszi, azaz a munkaerő, a tőke és a szolgáltatások, áruk áramlásának szabadságát is.
- Az egységes piac még egy tágabb körű együttműködés, melynek során a tagok jogilag is harmonizálják előírásait, szabályozásait és leépítik a határok fizikai részeit.

- A gazdasági unióban már a gazdaságpolitikát is közösségi szinten határozzák meg, ennek még magasabb szintje az, ha monetáris unióval, azaz a közös valuta bevezetésével is párosul.
- A legmagasabb szint a politikai unió, amelyben törvényhozás és politikai irányítás is közösségi szintű (Jovanovic, 1992; Robson, 2002; Palánkai, 2004).

A nemzetközi kereskedelmet magyarázó korábbi, klasszikus elméletek a külkereskedelem előnyeit a komparatív előnyök elméletének megfelelően kialakított specializációból vezették le. Ezek az elméletek a hasonló termékek országok közötti forgalmára nem adtak magyarázatot és a méretgazdaságossággal sem foglalkoztak. Ez utóbbiak bevezetésével az integrációs előnyök egy újabb területe fedezhető fel. A hasonló termékek közötti kereskedelem, azaz az iparágon belüli kereskedelem azért kiemelt fontosságú, mert az 1980-as évek elején a vámunió bevezetésével ez a típusú kereskedelem bővült nagymértékben. Ekkor a kereskedelemből származó előnyök sokkal inkább magyarázhatók a méretgazdaságos termeléssel és a termék-differenciálással, semmint a komparatív előnyök elméletével (Robson, 2002). Az integrációban részt vevő országok hatékonysága növekszik és a fogyasztók is nagyobb választékkal találják szemben magukat. A liberális integrációelméletek az integrációt úgy is meghatározzák, mint ahol az árak kiegyenlítődnek a tényezők, termékek és szolgáltatások szabad mozgásának és ezen keresztül a piac szabad működésének következményeként. Továbbá az integráció azt is magában foglalja, hogy az országok technológiai szintje közeledik egymáshoz, termelékenységük hasonló lesz, így az országok fejlettségüket tekintve is közelednek egymáshoz (Palánkai, 2004).

A korai integrációelméletek központi eleme a vámunió, azaz a vámok egymás közötti leépítése hatásainak vizsgálata. Az integrációból származó egyik legnagyobb előny lehet, ha az országok egymás között a kereskedelmet korlátozó vámokat eltörlik, és ezzel megvalósul a belső szabad kereskedelem. A vámunió az integráció második szintje, amikor az integráció országai eltörlik egymás között a vámokat és harmadik országokkal szemben közös vámpolitikával lépnek fel. Jacob Viner 1950-ben jelentette meg gondolatait a vámok hatásairól és változtatta meg ezzel a korábbi vámokkal kapcsolatos elméleteket. Gondolatai a regionális integrációk vizsgálatának központi elemei voltak egészen az új regionalizmus felvirágzásáig. Korábban úgy találták, hogy a vámok eltörlése a jólét növekedéséhez vezet, hiszen a vámok általánosságban csökkentik a társadalom jólétét. Viner elmélete szerint ugyanakkor a vámunió nem feltétlenül eredményez jólétnövekedést. A vámunió két hatást tulajdonított, az egyik a kereskedelemteremtés, a másik pedig a kereskedelemeltérítés. Előbbi akkor jelenik meg, amikor a vámok leépítése következtében az országok azért importálnak, hogy a hazai magas költségű előállítás helyettesítsék a külföldi olcsóbb gyártással. Az elmélet szerint ez pozitív folyamat, hiszen így az olcsóbb külföldi partnerek kerülnek jobb helyzetbe költségelőnyük miatt és így új kereskedelmi kapcsolat jön létre. Az exportáló ország számára tehát egyértelműen előnyös, hogy termékével bejut egy új piacra. Ugyanakkor közelebről megvizsgálva az importáló ország számára előnyös és hátrányos is lehet. Kedvező lehet a fogyasztók szemszögéből, hiszen a korábbi drágább terméket felváltja az olcsóbb termék a piacon, viszont az olcsóbb külföldi termékek hazai cégeket szoríthatnak ki a piacról. A vámunió másik következménye lehet a kereskedelemeltérítés, amely esetén a vámunió hatására az új partnerország számára adódik lehetőség beszállítói pozícióra, holott lehet, hogy a korábbi partnerország alacsonyabb költségekkel állította elő ugyanazt a terméket. Mivel a harmadik ország nem tagja az integrációnak, ezért a vámokat ugyanúgy meg kell fizetnie, így magasabb áron adja a terméket, mint az integrációs partnerország, ezért elesik az üzlettől. Ez előnyös az új partnerországnak és részben az importáló országnak, hiszen előbbi piacot szerez, utóbbi olcsóbb termékhez jut. Ugyanakkor tény, hogy az importáló ország ezentúl a kevésbé hatékony országtól szerzi be a terméket és elveszít egy bejártott kereskedelmi kapcsolatot, illetve a harmadik országgal való kereskedelemből származó vámbevételt. Viner elméletében éppen ezért a kereskedelemteremtés és a kereskedelemeltérítés egymáshoz viszonyított aránya mutatja meg az integráció jólétet növelő hatását (Clausing, 2001).

Viner elemzésének gyengesége abból adódott, hogy nem vette figyelembe a fogyasztási oldalt, amelyet Meade később beépített a vámunió vizsgálatába. Ennek alapján a vámunió csökkenti a relatív árakat, ezért a vámtól megszabadított termékek árai csökkennek, ami növeli a fogyasztásukat. Ezért az integrációs partnerországból származó import növekszik, a nem uniós országból pedig csökken a behozatal csakúgy, mint a hazai gyártású termékek fogyasztása. Ez növeli a fogyasztók reálbérét, ami a kereskedelemeltérítés mértékét ellensúlyozhatja (Sheer, 1981).

A kereskedelemteremtésnek és -eltérítésnek vannak speciális esetei is. Az egyik a külső kereskedelemteremtés, ami azt jelenti, hogy a létrejött unió harmadik országokkal szemben alacsonyabb vámokat alkalmaz, mint az integráció előtt, így bővül importja a világ többi részéből. Létezik a kereskedelemmegszűnés is, amikor fennáll a kereskedelemteremtés esete, de úgy, hogy a korábban magas költséggel előállító országban megszűnik a gyártás és ezért olyan országból fogják importálni a terméket, ahol azt az integráció előtt nem gyártották, hanem importálták egy harmadik országból az alacsony vámoknak köszönhetően. Ez az eset hatását tekintve lényegében kereskedelemeltérítést okoz. Egy másik kereskedelemeltérítést a kínálati oldal kapacitásszűkössége okoz, ekkor egy ország exportja megnövekszik az integráció hatására az új partnerországgal szemben, ezzel párhuzamosan lecsökken exportja a régi, nem tagország partnerével szemben. Tehát az ország elsőként az új partnerország igényeit elégíti ki, mert egy integrációhoz tartoznak, ezért a régi, nem integrációs partnerország igényeit háttérbe szorítja ideiglenesen, mert nem képes kielégíteni teljes mértékben a megnövekedett keresletet. Ugyanakkor ez átmeneti jellegű, ami a kapacitások bővítésével később megszűnhet (El-Agraa, 1989; Mattli, 1999; Palánkai, 2004).

A vámunió előnyei végső soron a kereskedelemteremtés és kereskedelemeltérítés egyenlegéből adódnak. Ez az egyenleg számos tényezőtől függ, amelyek közül a legjelentősebbek:

- Az eltörölt vámok mértéke: Annál nagyobb lesz a kereskedelemteremtés mértéke, minél magasabb szintű vámokat töröltek el az integráció keretein belül, hiszen korábban a magas vámokkal védték a kevésbé hatékony iparágat.
- Az integráció gazdasági mérete és területe: A vámunió hasznai annál jobban érvényesülnek, minél nagyobb az unió gazdasági mérete, ezzel szemben a kereskedelemeltérítés annál jobban jellemző, minél kisebb az unió gazdasági mérete.
- A szállítási költségek fontossága: A szállítási költségek nagymértékben befolyásolják a két ország közötti kereskedelem mértékét és ennek szoros kapcsolata van az unió méretével is. Kifejezetten igaz ez nagyméretű integráció esetében. Ennek oka az, hogy amennyiben egy tekintélyes földrajzi kiterjedésű unióról beszélünk, úgy a szállítási költségek igen magasak lehetnek, ezért a közelebbi partnerek előnyben részesülhetnek a távolabbiakkal szemben.
- Az országok gazdasági szerkezete: Minél hasonlább a termékstruktúrája két országnak és ezeket a termékeket nagy költségkülönbséggel állították elő, annál jövedelmezőbb lesz a felek számára a vámunió (Palánkai, 2004).

A fentiekben említett vámuniós hatások a statikus hatásokat összesítő vámunió-elméletek közé tartoznak. Emellett megkülönböztetünk dinamikus hatásokat is. A dinamikus hatásokat sokan nagyobb mértékűnek becsülik, mint a statikus hatásokat. Ezek közé tartoznak a méretgazdaságosságból származó előnyök, a megnövekedett verseny, a beruházások ösztönzése és a termelési tényezők hatékonyabb kihasználása. A statikus elméletek azt feltételezték, hogy a vámok eltörlése nyomán az olcsóbb termékek felváltják a hazai magasabb költségű termékeket. Ugyanakkor ez nem feltétlenül következik be, hiszen a korábban magas vámok mögött rejtőző hazai termelők a verseny erősödésének hatására felzárkózhatnak, hatékonyabb technológiára térhetnek át, hogy felvegyék a versenyt az olcsóbb külföldi szereplőkkel. Ez kapcsolódik a beruházások ösztönzéséhez is, hiszen a versenyhez való felzárkózás érdekében a hazai szereplők új beruházásokat valósíthatnak meg. A második legfontosabb dinamikus előny a méretgazdaságosság kiaknázása. Ennek alapján az integráció hatására megnövekedett piacméret lehetővé teszi a gazdaságos sorozatnagyság elérését, amit a korábbi beszű-

kült piacok nem vagy csak kismértékben tettek lehetővé, ugyanis a méretgazdaságosság nagyobb piacokat kíván. A beruházásokat nem csak a hazai szereplők felzárkózása ösztönzi, hanem a vámunió kívüli szereplők törekvése, hogy a közösségi vámok ne akadályozzák a piacra való belépésben, ezért inkább gyártást telepít az unió területére, ami növeli a beruházásokat. Továbbá a tőke és a munkaerő szabad áramlásának hatására az erőforrásokat is hatékonyabban használják ki (Scitovsky, 1958; Michalopoulos és Tarr, 2004; Salvatore, 2004).

Új regionalizmus

A Viner által létrehozott vámelméleteket sokáig használták elméleti keretként a kereskedelem magyarázatára, ugyanakkor az elmúlt évtizedekben elmélyülő kereskedelmet pusztán a vámok kereskedelemteremtő és -eltérítő elméletei már nem magyarázzák teljesszűren. A korábbi eszközök alkalmasak voltak a vámok leépítésének hatásvizsgálatára, melyet a szakirodalom „*shallow*”, azaz laza integrációként emleget. Ezzel szemben a mai globális kereskedelmi kapcsolatokat tekintve egyre inkább a „*deep*”, azaz mély integrációról beszélhetünk, amely a vámok leépítésén túl sokkal összetettebb kapcsolatról árulkodik.

A korábbi integrációelméletek lényegében az Európai Unió létrejöttével egy időben és annak magyarázatára jöttek létre, azonban az 1980-as évektől kezdődő új típusú integrációk és nemzetközi környezet vizsgálatára már kevésbé alkalmasak. Egyrészt később már sokkal mélyebbé vált az iparosodott országok között a feldolgozott termékek kereskedelmének liberalizáltsága. Továbbá a regionalizmus klasszikus időszaka alatt, a még gazdaságilag kevésbé fejlett, a kereskedelemtől és a tőke áramlásától elzárkózó országok az idő előrehaladtával egyre inkább arra törekednek, hogy becsatlakozzanak a globális multilaterális kereskedelmi rendszerbe. Az új nemzetközi gazdasági környezet harmadik jellemzője a külföldi működőtőke intenzív áramlása, amely korábban az Egyesült Államok feldolgozó cégeinek terjeszkedését jelentette más fejlett országokba, később azonban ez a kapcsolat kétirányúvá vált és dinamikusan növekedett a fejlődő országokba irányuló tőke kivitel is (Ethier, 1998).

Az új regionalizmust a szakirodalom lényegében a regionalizmus egy új hullámának nevezi. A regionalizmus, vagy ahogy sokszor hivatkoznak rá, regionális integráció első hulláma a második világháború után, az 1940-es évek végén kezdődött Nyugat-Európában a háború okozta veszteségek hatására. Ez az időszak az 1960-as évek végéig és az 1970-es évek elejéig tartott, ahogyan az előző részben kifejtettük, központi témája az európai integráció volt. A második korszak szintén Nyugat-Európából indult az 1980-as évek közepén és vált világméretűvé.

A régi és az új regionalizmus között nem lehet egyértelműen különbséget tenni, fellelhetők a két elmélet között hasonlóságok és egyfajta folytonosság is jellemzi a két időszakot. Voltak olyan szervezetek, amelyek a regionalizmus első hulláma alatt jöttek létre, később ezeket az új regionalizmus időszaka alatt egyszerűen megújították egy új névvel vagy néhány új taggal (Söderbaum, 2003). Éppen ezért sokan vitatják, hogy nem feltétlenül szükséges az új regionalizmust egy új korszakként emlegetni, hanem csak a regionalizmus új mintájának tekinteni, miközben a klasszikus regionalizmus is tovább él (Hettne, 1999). Az új regionalizmus egyik legfontosabb jellemzője, hogy a regionalizmus világméretűvé vált és a világ különböző pontjain más jellegzetességekkel rendelkezik, különböző típusú integrációk jönnek létre. A regionalizmus vizsgálata a kezdeti szakaszban viszonylag szűk volt a céljait és tartalmát tekintve, hiszen inkább a preferenciális kereskedelmi egyezményekre fókuszált és meglehetősen európai központú volt. Az új regionalizmus ezzel szemben sokkal több szempontot vesz figyelembe a vámok leépítésének hatásán kívül, és globális szinten vizsgálódik.

A legmélyebb szintű integráció, amelyben már az országok szabályozási, gazdasági, politikai uniójáról beszélhetünk, nem magyarázható egyszerűen a Viner-féle vámunió-elméletekkel. Az ilyen típusú integrációk hordozzák az új regionalizmus elméletének vizsgálódási körét, amelyek a következők:

- a pénzügyi és a reáltőke mobilitásának elősegítése a beruházások folyamatának szabványosításával;
- a munka szabad áramlásának biztosítása;
- az adó- és támogatási politikák harmonizálása, különös tekintettel a termelést és kereskedelmet érintő politikákat;
- a makroszintű fiskális és monetáris politika harmonizálása, beleértve az árfolyampolitikát is;
- intézmények létrehozása az integráció működésének elősegítésére;
- a kommunikációs és közlekedési infrastruktúra fejlesztése a tőke és a munkaerő szabad áramlásának biztosításához;
- a termék- és tőkepiacok szabályozásainak harmonizálása;
- közös valuta bevezetésével monetáris unió és teljes mértékben integrált monetáris és árfolyampolitika (Burfisher *et al.*, 2004).

A fent említett jellemvonások lépések sorrendjeként is értelmezhetők a legmélyebb integráció elérése felé vezető úton. Az ilyen integrációk az új regionalizmus keretében az alábbi jellemvonásokkal rendelkeznek:

- Jellemzően egy vagy több kis ország egy nagy országgal kerül valamilyen mélységű integrációba vagy regionális egyezménybe. A NAFTA esetében Mexikó és Kanada az USA-hoz képest viszonylagosan kis országnak minősülnek gazdasági szempontból, de ugyanez elmondható az EU esetében például a 2004-es keleti bővítés kapcsán. A Mercosurban Brazília is egyértelműen meghatározó ország a többi taggal szemben.
- A kis országok jellemzően több területet is érintő reformokat vezetnek be, ide sorolható például a kelet-közép-európai országok rendszerváltása és az EU-csatlakozás óta véghezvitt harmonizációs törekvések.
- Nem jellemzőek a drasztikus lépések a szabad kereskedelem elérése érdekében, általában kisebb lépésekben liberalizálják a kereskedelmet. Például sok esetben mezőgazdasági termékekre vonatkozóan szerényebb mértékű vámcsökkentést eszközölnek, esetleg több lépcsőben, évek alatt valósítják meg a vámtételek eltörlését vagy érzékeny termékek esetében fenntartják a védelmet. Mindez mutatja a Viner elmélet hibáját is, hiszen a vámtételeket nem egységesen és nem azonnal, nem feltétlenül teljes mértékben törlik el. Ugyanakkor az új regionalizmus időszaka alatt aláírt egyezmények szélesebb körben érintik a mezőgazdaságot, mint a regionalizmus korai éveiben, de továbbra is nehézséget jelent a regionális egyezmények terméklefedettségének növelésében (Ethier, 1998, Burfisher *et al.*, 2004).
- Sok esetben a liberalizációt a kisebb ország valósítja meg azáltal, hogy engedményeket tesz, tehát az egyezmények egyoldalúak, nem kizárólag a vámok leépítését tekintve, hanem az intézményi rendszer átvételét tekintve is, például az EU esetében, ahol a csatlakozó országnak kell alkalmazkodnia a rendszerhez. De példaként említi a szerző a NAFTA-t is, ahol Mexikó és Kanada több kedvezményt tett, mint az Egyesült Államok. Ennek oka abban is kereshető, hogy a nagyobb ország sok esetben eleve alacsonyabb vámszintekről indul, mint a csatlakozó kisebb ország.
- Az új regionalizmusban kialakulnak mélyebb integrációk is, amelyekben nem pusztán a kereskedelem korlátjainak leépítéséről van szó, hanem a gazdasági politikák összehangolásáról is.
- A regionális egyezmények, integrációk földrajzi értelemben is regionálisak, azaz a résztvevők szomszédos országok (Ethier, 1998).

A gravitációs modell és alkalmazása a külkereskedelmi kapcsolatok hatáselemzésében

Az elmúlt évtizedekben az országok, területi egységek közötti együttműködések, integrációk egyre mélyebbek lettek, számos megállapodás született a felek közötti kereskedelmi kapcsolatok megnyitására vagy elmélyítésére. A témában számtalan kutatást hajtottak végre sokféle módszerrel. García *et al.* (2013) két fő módszert különböztet meg a téma vizsgálatára, az egyik a parciális és általános egyensúlyi modellek, a másik pedig a gravitációs modell. Előbbi jellemzően *ex-ante* elemzésekre alkalmas, azaz integrációk, egyezmények lehetséges következményei modellezhetők segítségével. Utóbbi, a gravitációs modell a legszélesebb körben alkalmazott eszköz a külkereskedelmi termékforgalom modellezésére. Jellemzően *ex-post* elemzésekre alkalmas, azaz életbe lépett egyezmények, integrációk bekövetkezett hatásai számszerűsíthetők általa.

Az egyetemes gravitációs törvény Newtontól származik, aki kimutatta, hogy az univerzális gravitációs kölcsönhatás egy vonzerő, amelynek nagysága egyenesen arányos a kölcsönhatásban levő két test tömegének szorzatával és fordítottan arányos a testek tömegközépponti távolságának négyzetével. A képletben szereplő gravitációs vonzerő nagysága a következő összefüggés szerint számítható ki:

$$F_{grav} = G \frac{m_1 m_2}{d^2},$$

ahol m_1 és m_2 a két test tömege, d a két test tömegközéppontja közti távolság, G pedig a gravitációs állandó.

A közgazdaságtan a gravitációs modellt a fenti képletre támaszkodva a múlt század 40-es éveitől alkalmazza. A külkereskedelmi folyamatok elemzésében a modellt először Tinbergen és Pöyhönen használta fel, akik a fizikális vonzerőt a kétoldalú kereskedelmi forgalommal, a testtömegeket az ország gazdasági súlyával (pl. az egy főre jutó bruttó hazai termékkel, GDP/fő) és a testek közötti távolságot a két ország közötti földrajzi távolsággal helyettesítették. Azóta a modell rendkívül népszerű lett, számos jelenség, folyamat vizsgálatára használják, úgymint migráció, külföldi befektetések, de leginkább a külkereskedelmi forgalom leképezésére használatos. A modell lényegében egy regressziós modell, amely egyrészt alkalmas annak feltérképezésére, hogy hogyan magyarázható a területi egységek közötti termékforgalom, milyen tényezők játszanak szerepet az áramlások alakulásában. Segítségével feltárható a különböző befolyásoló tényezők és a termékforgalom közötti ok-okozati kapcsolat. Másrészt a modell már továbbfejlesztett változatai alkalmasak időbeli vizsgálatokra, azaz becsülhető, hogy egyezményeknek, megállapodásoknak, integrációhoz történő csatlakozásnak milyen hatása volt a külkereskedelemre (García *et al.*, 2013).

A Tinbergen és Pöyhönen által a 60-as években lefektetett alapmodell két ország közötti termékforgalom nagyságát az országok méretével és a szállítási költséggel magyarázta. Előbbit a nemzeti jövedelemmel, utóbbit a két ország központja közötti távolsággal ragadta meg. A következtetések alapján minél nagyobb az országok jövedelme és minél kisebb két ország között a szállítási költség, annál nagyobb lesz közöttük a termékforgalom. Később Linnemann (1966) a népességgel bővítette a magyarázóváltozók körét (Cheng és Wall, 2005). A modell illeszkedése jónak bizonyult és széles körben használták is az elkövetkező évtizedekben, azonban elméleti magyarázata sokáig hiányzott, de a 60-as évektől ennek kidolgozása is megkezdődött. Linnemann 1966-ban a gravitációs modellt egy exportkínálati és importkeresleti parciális egyensúlyi modellként értelmezte, de magyarázata sok ponton hibázott a gravitációs modell értelmezésében. Anderson volt az első 1979-ben, aki a gravitációs modell elméleti alátámasztásával foglalkozott és később sokan sokféle elméleti modellt párosítottak sikeresen a gravitációs modellhez. Anderson a modell meghatározása során elsőként élt azzal a feltevéssel, hogy az országok egy termék előállítására specializálódnak. A modellben tehát

minden ország egy termékkel szerepelt. A gravitációs egyenletet konstans helyettesítési rugalmasságú (CES) hasznossági függvényből származtatott keresleti függvényből vezette le. Bergstrand volt a következő 1985-ben, aki megpróbálta a modell mikroökonómiai alapjait megteremteni. A szerző a világkereskedelem általános egyensúlyi modelljéből vezette le a gravitációs egyenletet, újításként monopolisztikusan versenyző piacon. Modelljében számításba vette az árakat is, amelyet hasznossági és termelési függvényekből vezetett le (Anderson, 1979; Bergstrand, 1985).

Helpman és Krugman (1985) szintén foglalkoztak a gravitációs modell elméleti hátterével. Külön vizsgálták a termékg forgalom alakulását homogén és differenciált termékek esetére. Megállapították, hogy a növekvő mérethozadékkal termelt differenciált termékeket forgalmazó országok esetében a termékg forgalom nagymértékben függ az országok GDP szerinti relatív méretétől, ugyanez állandó vagy növekvő mérethozadékú homogén termékek esetében nem mondható el. Tovább vizsgálódva arra jutottak, hogy minél hasonlóbb méretűek a kereskedő országok, a termékg forgalom aránya a GDP-hez viszonyítva egyre nagyobb lesz, ami ellentmond a hagyományos kereskedelmi elméleteknek, melyek az országok különbözőségeivel magyarázzák a közöttük lévő kereskedelmet, főként a tényezőkkel való ellátottság tekintetében jelen lévő különbözőségekkal. A szerzők szerint elgondolásuk alátámasztja azt is, hogy a második világháború után az iparosodottabb országok esetében a külkereskedelem dinamikusabban nőtt, mint a jövedelem, miközben ezek az országok egyre közeledtek egymáshoz tényezőellátottságot és relatív méretet tekintve. A szerzők következtetései szerint növekvő mérethozadékkal termelt differenciált termékeket és az országok relatív méretét figyelembe véve a gravitációs modell jobban magyarázza a kereskedelem alakulását.

Deardoff (1998) a klasszikus, nemzetközi kereskedelmet leíró Heckscher–Ohlin-moddellel igazolta a gravitációs modellt, amely két ország közötti kereskedelmet az országok termelési tényezőkkel való ellátottságából vezeti le, azaz az az ország, amely relatíve gazdag tőke tekintetében, tőkeigényes iparágak termékeit exportálja, míg az az ország, amelynek a munkával való ellátottsága jobb, az a munkaigényes iparágakra koncentrál.

Anderson és Wincoop (2001) Anderson és Bergstrand gondolatmenetét folytatta, szintén konstans helyettesítési rugalmasságú hasznossági függvényből származtatva a gravitációs modellt, de azon a ponton egyszerűsítették, ahol aszimmetrikus kereskedelmi korlátokat feltételez. A szerzők szimmetrikus kereskedelmi korlátokkal egyszerűsítették a modellt, amely megtehető azáltal, hogy átlagolták a korlátok mértékét mindkét irányba.

A gravitációs modell módszertana

A kereskedelem gravitációs modellje az országpárok közötti export nagyságát az országok jövedelme, népessége, a közöttük lévő távolság és egyéb dummyváltozók függvényében határozza meg.

A szakirodalmak alapján a gravitációs modell alapegyenlete egy időszakra vonatkozóan

$$X_{ij} = \beta_0 Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} P_i^{\beta_3} P_j^{\beta_4} D_{ij}^{\beta_5} A_i A_j A_{ij} \epsilon_{ij},$$

ahol X_{ij} az i országból a j országba irányuló export nagysága, Y_i (Y_j) az országok jövedelme, amely a GDP-vel ragadható meg, P_i (P_j) az országok népessége, D_{ij} a két ország közötti távolság, β a magyarázóváltozók együtthatói. Továbbá A_i , A_j , A_{ij} az i országra, j országra és kettejük kapcsolatára jellemző dummyváltozók, amelyek minőségi, specifikus jellemzői az országoknak vagy országpároknak, és amelyek meghatározzák a két partner közötti kapcsolatot. A dummyváltozó segítségével vizsgálható, hogy például a közös nyelv, a közös határ, a tengerparttal való rendelkezés, gyarmati múlt vagy egy integrációban, szervezetben, egyezményben való részvétel hogyan befolyásolja a két fél közötti kereskedelmet. A dummyváltozó 1 és 0 értéket vehet fel. Ez oly módon teszi lehetővé, hogy a fentieket magyarázó változóként szerepeltessük a modellben, hogy 1-es érték jelenik meg, ha az ország

vagy országpár felveszi az adott tulajdonságot, például közös nyelvet beszélnek, és 0 érték jelenik meg, ha nem rendelkezik az említett jellemzővel.

A fenti gravitációs alapegyenlet multiplikatív formában írja fel a kereskedelem modelljét, amelynek logaritmusát véve az egyenlet lineáris formára hozható, így egy egyszerű loglineáris regressziós egyenletet kapunk, amely a regresszióelemzés eszköztárával vizsgálható.

A gravitációs modell alapvető loglineáris egyenlete a következő:

$$\ln x_{ij} = \ln \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln P_i + \beta_4 \ln P_j + \beta_5 \ln D_{ij} + A_i + A_j + A_{ij} + \mu_{ij}$$

A modell logikája szerint minél nagyobb az exportáló ország jövedelme, annál nagyobb szintű lesz a termelése, ezáltal annál nagyobb lesz az exportalapja. Éppen ezért β_1 együttható értéke várhatóan pozitív. Ugyanezen logika mentén β_2 is pozitív, hiszen minél nagyobb az importáló ország jövedelme, annál több terméket tud külföldről vásárolni. Ezzel szemben a népességgel kapcsolatban már nem ilyen egyértelmű a koefficiens előjele, β_3 és β_4 lehet pozitív és negatív is, attól függően, hogy az abszorpció hatás érvényesül-e, azaz egy ország nagy méretéhez képest keveset exportál és ekkor negatív lesz az együttható előjele vagy a méretgazdaságosság teljesül, amikor minél nagyobb egy ország, annál többet exportál, ekkor lesz pozitív az együttható előjele (Martinez és Zarzoso, 2003).

A gravitációs modell alkalmazása az agrár- és élelmiszer- külkereskedelem elemzésében

A gravitációs modellek használata az elmúlt évtizedekben általánossá vált a külkereskedelmi termékforgalom alakulásának magyarázatában, illetve egyezmények, integrációk hatásainak vizsgálatában. A modellt széles körben használják a mezőgazdaságban és az élelmiszeriparban is a 2000-es évek eleje óta. Az élelmiszer-gazdasággal kapcsolatos elemzések 2000-es években kezdődő virágzásának oka lehet, hogy az ezredfordulót megelőző 20 évben születtek olyan egyezmények, melyek hatásai hosszabb időszoron vizsgálhatóvá váltak 2000-től. A gravitációs modell felírása előtt fontosnak tartottuk összegyűjteni ezeket a kutatásokat, hogy képet kapjunk arról, hogy eddig milyen gravitációs modelleket hoztak létre az agrár- külkereskedelem vizsgálatára, továbbá hogy milyen változókat milyen eredménnyel alkalmaztak ezekben. A releváns szakirodalmak megtalálásához a Google Tudós és az Ebsco (Elektronikus Információszoftár Rendszer) adatbázisait használtuk, jellemzően angol kifejezésekre kerestünk, úgymint „gravity model in agriculture”, „gravity model in food industry”, „gravity model application in food economy”, „gravity model foreign trade”. Az így talált szakirodalmak által említett és hivatkozott további kutatásokat is összegyűjtöttük, végül rendszereztük. A feldolgozott kutatások között van olyan, amely

- országok és integrációk (például USA és Mercosur) közötti vagy integrációkon belüli kereskedelmi kapcsolat alakulását;
- a világ agrár- külkereskedelmének általános magyarázatát;
- egy-egy ország élelmiszer-gazdaságának vagy csak bizonyos termékének a külkereskedelmi forgalmát;
- kevésbé általános modellek, melyek a protekcionizmus és támogatások hatását vagy az árfolyamok ingadozását vizsgálják.

Az amerikai földrészen létrejött kereskedelmi egyezmények (NAFTA és Mercosur) hatásait széles körben tanulmányozták (1. táblázat).

1. táblázat: **Az országok és integrációk közötti, illetve integráción belüli külkereskedelmi kapcsolatot vizsgáló kutatások néhány jellemzője**

Vizsgált időszak	Szerző(k)	Cél	Cél-változó	Magyarázóváltozó(k)
1980–1999	Zahniser, Pick, Pompelli, Gehlhar	Az amerikai földrész kereskedelmi egyezményei (NAFTA, Mercosur) hatásainak vizsgálata az élelmiszer-gazdaság termékeire, különös tekintettel az USA-ra	Export	GDP, távolság, egyezményi tagság
1985–2000	Jayasinghe, Sarker	A NAFTA kereskedelemteremtő és kereskedelemeltérítő hatásainak vizsgálata hat mezőgazdasági termékkategória esetében	Export	GDP, távolság, népesség, egyezményi tagság, nyitottság

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutató Osztályán készült összeállítás

Egy 2002-ben végrehajtott kutatás 1980 és 1990 között vizsgálta a termékforgalom alakulását mezőgazdasági termékek forgalmára vonatkozóan az USA szemszögéből. Az elemzés fő célja a tér-ségben létrejött egyezmények hatásainak kiszűrése volt, amelyre dummyváltozókat alkalmaztak. Ezek jellemzően országspecifikus változók voltak annak érdekében, hogy például a Mercosur esetében egy-egy szereplővel való kereskedelmet is modellezni tudják. Így például volt olyan változó, ami 1991 és 1999 között mutatta az USA exportjelenlétét Argentínában a közös piac létrehozásától kezdve. Hasonló logikával a többi országra is létrehoztak változókat. Volt olyan változó, ami az 1994-től kezdődő Mercosur-vámcsökkentést reprezentálta dummyváltozóként. Az eredmények rávilágítottak, hogy Mexikó 1980-as években kezdődő piacnyitása sokkal nagyobb mértékben növelte az USA exportját az országba, mint más piacokra. Ugyanakkor a NAFTA hatásai ehhez képest mérsékeltebbnek tündek, inkább néhány termékcsoport esetében volt meghatározó. A modell alátámasztotta a Mercosur létrejöttének hatását a külkereskedelmi statisztika alapján látható trendben, ami szerint a Mercosur megalakulásával az USA kereskedelmi kapcsolatai megcsappantak Brazíliával, főként a tej, tejföl, hüvelyesek és a búza esetében (Zahniser *et al.*, 2002).

Egy másik kutatás szintén a NAFTA kereskedelemteremtő és kereskedelemeltérítő hatásaival foglalkozott hat mezőgazdasági termékkategóriát vizsgálva. A kiemelt hat termékcsoport a vörös húsok, gabonák, zöldségek, gyümölcsök, cukor és olajos magvak voltak. A kiválasztást az indokolta, hogy a NAFTA-országok termelésében, fogyasztásában és kereskedelmében fontos szerepet játszanak ezek a termékcsoportok. Az adatbázis 1985-től 2000-ig tartalmazott adatokat a NAFTA előtti és utáni állapot elemzése érdekében 57 országra, melyek a világkereskedelem legalább 75 százalékát bonyolították együttesen. Az egyezmény hatásainak vizsgálatához szerepeltetett dummyváltozók egyike a NAFTA hatását igyekezett kiszűrni, így 1-es értéket vett fel, ha az importáló ország NAFTA-ország és 0-át, ha nem. Egy másik dummyváltozó 1-es értéket vett fel, ha az exportáló ország nettó importőr egy nem NAFTA-tagországból és 0-át, ha nem. Ez utóbbi változó a világ többi része felé való nyitottságát mutatta a nettó importőri pozíció megragadásával. Az eredmények azt mutatták, hogy a 6 termékből 5 esetében a NAFTA csökkentette az országok nyitottságát és az egyezményben részt vevő országok között a NAFTA életbe lépése után növekedett a kereskedelem (Jayasinghe és Sarker, 2007).

A mezőgazdaság kereskedelmével általánosságban is foglalkoztak kutatások, amelyek próbálták magyarázni tendenciáinak alakulását (2. táblázat).

2. táblázat: **Az élelmiszer-gazdaság külkereskedelmét általánosságban vizsgáló kutatások néhány jellemzője**

Vizsgált időszak	Szerző(k)	Cél	Cél-változó	Magyarázóváltozó(k)
1990–1993, 1999–2002	Paiva	A mezőgazdasági kereskedelem liberalizációjának egyenlőtlen megvalósulásának vizsgálata, különös tekintettel a fejlett és fejlődő országokra	Export	GDP, távolság, népesség, egyezményi tagság, elszigeteltség, az országok területének nagysága, népsűrűsége, mezőgazdaságának aránya a GDP-ből, tengerparttal való rendelkezés, közös határ, közös nyelv, közös valuta jelenléte, gazdasági kapcsolat, régiós besorolás, jövedelmi helyzet
1963–2000	Serrano, Pinilla	Az élelmiszer-gazdaság exportjának világkereskedelemhez viszonyított arányának hosszú távú csökkenő tendenciájának vizsgálata, összehasonlítva a feldolgozott termékekkel	Export	GDP, távolság, távolság jövedelemmel súlyozva, egy főre jutó GDP, egyezményi tagság, közös határ, közös nyelv, árfolyam

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Az egyik ilyen 2008-ban lefolytatott kutatás a kereskedelem liberalizációjának egyenlőtlen megvalósulását vizsgálta, különös tekintettel a fejlett és fejlődő országokra és megállapította a komparatív előnyök elmélete gyakorlatban való megvalósulásának hiányát. Ezt a szerző szerint az mutatta, hogy 1990 és 2002 között a mezőgazdasági kereskedelem általánosan növekedett és az export növekedése a kevésbé fejlett országokban sokkal kisebb mértékben valósult meg, mint az OECD- és EU-országok mezőgazdasági exportjai esetében. Sőt, az OECD és az EU importja túlnyomó részben más iparosodott országokból érkezett. A kevésbé fejlett országok kivitelei jellemzően más fejlődő országokban csapódtak le. A helyzethez hozzájárulhat a hazai piac magas fokú védelme vámokkal, illetve a támogatások piacot torzító hatásai is. Ennek okait kutatva a szerző 152 országra vonatkozóan vizsgálta a kétoldalú mezőgazdasági kereskedelmi forgalmat 1990 és 2002 között. Az általánosságban használt gravitációs modellt olyan dummyváltozókkal egészítette ki, amelyekkel az országok csoportjai összehasonlíthatók régiók, fejlettségi szintjük, kereskedelmi blokkhoz való tartozásuk szerint.

A főbb számítások alapján a gazdagabb országok a vizsgált időszakban kevesebbet importáltak, mint más országok és ez a különbség az 1990-es évek után tovább növekedett, ami a szerző szerint megfelel annak a ténynek, hogy az iparosodottabb országok mezőgazdasági piacai zártabbak lettek. Ehhez hozzá kell tenni azt is, hogy ezekben az országokban a mezőgazdasági termelés hatékonysága nagymértékben növekedett ez idő alatt, ami szintén azt eredményezte, hogy kevesebb importra szorultak. A fentieket kibontva abban az esetben, ha a gazdag ország a NAFTA vagy az EU tagja, akkor sokkal többet exportált, mint más országok, amely a termelőknek fizetett jelentős mértékű támogatás következménye lehet. Továbbá Latin-Amerika és Afrika országai, amelyeket általában nagyobb mértékben sújt a gazdag országok protekcionista magatartása, maguk is viszonylag zártnak bizonyultak a mezőgazdasági kereskedelmet tekintve és kevesebb terméket importáltak, mint amennyit gazdasági méretük és más magyarázó tényezők indukáltak volna (Paiva, 2008).

Ehhez hasonlóan vizsgálta a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek nemzetközi kereskedelmének világkereskedelemhez viszonyított arányának hosszú távú csökkenő tendenciáját egy 2012-ben végzett kutatás. A 20. század második felében a feldolgozott termékek külkereskedelmi forgalma növekedett, nem úgy, mint az élelmiszer-gazdaság termékei, melyek csökkenő részarányt tudhattak magukénak. Ezt mutatja, hogy míg 1951-ben még 43 százalék volt arányuk a világkereskedelmen belül, addig 2000-ben már csak 6,7 százalék. Az értékbeli csökkenés mellett, amely magyarázható az árakkal, tekintélyes mennyiségi csökkenés is tapasztalható volt, több mint 20 százalékponttal esett e tekintetben is az arányuk. A kérdés vizsgálatához létrehozott modell szintén széles körben alkalmazott magyarázóváltozókat, úgymint a különböző egyezményekben való részvétel (például Mercosur, ASEAN [*Association of Southeast Asian Nations*], EU, NAFTA, CER [*Closer Economic Relations*] stb.), illetve az árfolyamok ingadozását is beépítették az egyenletbe. Ez utóbbi esetben minél nagyobb volt az árfolyamok ingadozása, annál jobban csökkent a kereskedelem mértéke két ország között.

A modellben nemcsak a mezőgazdasági és élelmiszertermékeket vizsgálták, hanem összehasonlították a feldolgozóipar egészével. Az eredmények alapján a jövedelmek változása meghatározó volt a kereskedelem alakulásában. A feldolgozóipari termékek esetében a jövedelem pozitív kapcsolatban állt a kereskedelem változásával, de a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek esetében nem így történt, negatív volt a kapcsolat a vizsgált közel 40 év alatt, ami ezeknek a termékeknek a jövedelemrugalmasságára utal, azaz hogy inferior termékeknek (jövedelem növekedésével csökken a fogyasztásuk) tekinthetők. További eredménye volt a modellnek, hogy az élelmiszer-gazdaság termékeinél sokkal fontosabbnak bizonyultak az egyezmények, különösen igaz ez az EU esetében. Ugyanakkor a tanulmány nem mutatott ki jelentős hatást jó néhány egyezmény (például NAFTA, Mercosur) részéről a kereskedelemre, aminek köze lehet a hosszú időtáv választásához.

Összességében a 20. század második felében történő külkereskedelmi csökkenés a mezőgazdasági termékek esetében annak tulajdonítható, hogy ebben az időszakban általánosságban megnövekedett a protekcionizmus, illetve a jövedelem növekedésével a fogyasztási kiadásokban csökkent az élelmiszerek aránya azok speciális jövedelemrugalmassága miatt (Serrano és Pinilla, 2012).

Az egy-egy ország külkereskedelmét befolyásoló tényezőket vizsgáló modellek közül az EU-országok mediterrán országokkal való kereskedelmi kapcsolata több kutatás tárgyát képezte (3. táblázat).

Ennek oka lehet, hogy az EU külpolitikájában különösen fontos szerepet szán ezeknek az országoknak nemcsak a közelség, hanem amiatt is, hogy néhány EU-tagországgal való gyarmati kapcsolat továbbra is érezhetően szerepet játszik a kereskedelemben (Crescimanno *et al.*, 2013).

Egy 2008-ban végzett kutatás a németországi olívaolaj importját vizsgálta. Németország a legnagyobb importőre az olívaolajnak az EU-ban, másfelől ez klasszikusan a Földközi-tenger térségének terméke. Az EU 1995-től kezdődően társulási megállapodásokat kötött hét dél-mediterrán országgal (Libanon, Algéria, Egyiptom, Jordánia, Izrael, Marokkó, Tunézia). Mivel Németország nagy piac, így vonzó a mediterrán országok számára. A szerzők tanulmányukban azt vizsgálták, hogy milyen tényezők befolyásolták a német olívaolaj-importot és hogy a fentebb említett társulási megállapodásoknak milyen hatása volt az olívaolaj Németországba irányuló kereskedelmére. Az eredmények alapján a Németországba irányuló exportot jelentősen befolyásolta az, ha egy ország az EU társulási partnerországa. Továbbá a közvetlen marketingcsatornák alkalmazása és a német turisták vonzása pozitív kapcsolatban volt a Németországba irányuló exporttal. Az egy főre jutó GDP negatív kapcsolatban állt az olívaolaj importjával, azaz előbbi növekedése esetén utóbbi csökkent, amiből arra következtettek a szerzők, hogy a német fogyasztók nem tekintik az olívaolajat luxusterméknek (Kavallari *et al.*, 2008).

3. táblázat: **Egy-egy ország élelmiszer-gazdaságának külkereskedelmét vizsgáló kutatások néhány jellemzője**

Vizsgált időszak	Szerző(k)	Cél	Cél-változó	Magyarázóváltozó(k)
1995–2006	Kavallari, Maas, Schmitz	A németországi olívaolaj importjának vizsgálata, különös tekintettel a Földközi-tenger térségeinek országaival kötött társulási megállapodások hatásaira vonatkozóan	Import	GDP, távolság, partnerországból érkezett munkavállalók jelenléte Németországban, EU-tagság, euromediterrán partnerségi tagság, német turisták jelenléte az exportáló országokban, közvetlen beszerzés, címkézés megléte
1996–2010	Crescimanno, Galati, Yahiaoui	Olaszország mediterrán országokba irányuló exportjának vizsgálata	Export	GDP, távolság, egyezményi tagság, gyarmati múlt, mezőgazdasági hasznosítású föld aránya, régiós besorolás (balkáni, Machrek, Maghreb ország)
2001–2009	Angulo, Mtimet, Dhehibi, Atwi	Tunézia olívaolaj-exportját befolyásoló tényezők vizsgálata a térökonometria eszköztárának bevonásával	Export	GDP, távolság, közös nyelv, HDI index
2002–2012	Melece, Hazners	Lettország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmét befolyásoló tényezők vizsgálata	Export	GDP, távolság, EU-tagság, gyarmati múlt, közös határ, tengerparttal való rendelkezés
1994–2008	Hatab, Romstad, Huo	Egyiptom legfontosabb partnerei felé irányuló teljes exporton belüli csökkenő mezőgazdasági export arányának magyarázata	Export	GDP, távolság, nyitottság, egyezményi tagság, árfolyam, közös nyelv, közös határ
1995–2010	Said, Shelaby	Egyiptom csökkenő mezőgazdasági exportjának vizsgálata kizárólag az arab országokkal szemben	Export Import	GDP, távolság, külföldi tőkebefektetések száma, közös határ

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Egy 2013-ban végzett kutatás szintén a mediterrán országokkal foglalkozott, de Olaszország feléjük irányuló exportjának szempontjából. A szerzők tanulmánya olyan gravitációs modellekre példa, ahol a gyarmati és történelmi múlt nagy hatással van az országok közötti kereskedelemre. A szerzők gravitációs modell segítségével számszerűsítették, hogy milyen gazdasági, történelmi és szerkezeti tényezők befolyásolják Olaszország mezőgazdasági és élelmiszeripari exportját a nem EU-tag mediterrán országokba. A szerzők adatbázisa 1996 és 2010 közötti adatokat tartalmazott, amely így felölelte a korábban felsorolt EU-egyezményeket, de nemcsak a már említett hét országgal kötött társulási megállapodásokat, hanem a balkáni országokkal kötött kétoldalú kereskedelmi egyezményeket is. Az eredményeik alátámasztották feltételezésüket, amely szerint minél nagyobb volt a partnerország gazdasági mérete, annál többet importált, továbbá a távolság fontos gátló tényezőként jelent meg az olasz kereskedelmi kapcsolatokat tekintve. A kutatás újszerű eredményei szerint az olasz export növekedett, ahogy a dél-mediterrán országoktól a balkáni országok felé haladunk. Ezt alátámasztja az is, hogy a kereskedelemkorlátozások sokkal enyhébbek a tagjelölt országok eseté-

ben. A gyarmati kapcsolat jelenléte pozitívan befolyásolta a kereskedelmet, míg a mezőgazdasági specializáció növekedése csökkentette az olasz export mértékét ezen mediterrán országokba. Ugyanakkor a szerzők kimutatták azt is, hogy a nem EU-tag mediterrán országokkal aláírt egyezmények kismértékű hatást gyakoroltak a kereskedelemre, ezzel szemben a potenciális tagjelöltekkel kötött egyezmények hatékonyabbak voltak a kereskedelem ösztönzésében (Crescimanno *et al.*, 2013).

Angulo és szerzőtársai (2011) Tunézia olívaolaj-exportját modellezték, különös tekintettel a legfontosabb felvevő országokra úgymint Olaszország, USA, Spanyolország, Marokkó, Franciaország és Svájc. Az elemzésüket a térökonometria eszköztárával is kibővítették, ami a szerzők szerint a térbeli dinamika megragadása miatt volt szükséges, ugyanis az egymáshoz közel elhelyezkedő területi egységek hasonló tulajdonságokat vesznek fel és befolyásolják egymást. A modell eredményei alapján a gravitációs modelltől megszokott kapcsolatok tapasztalhatók, azaz az importőr jövedelme pozitívan befolyásolta az exportot, míg a távolság negatívan. A közös nyelv és az Emberi Fejlettségi Index (HDI) megléte is bővítette a termékforgalmat. A térökonometriai elemzés alapján az egymással szomszédos importáló országok (Spanyolország, Franciaország és Olaszország) hasonlóságot mutatnak importjaik nagyságát illetően.

Lettország élelmiszer-gazdasági exportjára vonatkozóan 2014-ben készítettek végre hasonló elemzést, de itt vizsgálták az EU-hoz való tartozás hatását is, illetve a gyarmati múltat, a közös határ meglétét és elkülönítették a tengerparttal nem rendelkező országokat, szigeteket is. Az eredmények azt mutatták, hogy az EU-országokból származó import jelentős, azaz az EU-tagság hatása szignifikáns az importra, ugyanez az EU-országokba irányuló export esetén nem volt elmondható. Lettország a FÁK-országok felé szignifikáns exportot mutatott, ezek a volt szovjet tagországokat reprezentálták a modellben, míg ugyanez Oroszország felé már sokkal mérsékeltebb hatást jelzett (Melece és Hazners, 2014).

Gravitációs modelleket széles körben használtak a Közel-Kelet mezőgazdasági külkereskedelmének vizsgálatára is. Hatab *et al.* (2010) Egyiptom legfontosabb partnerei felé irányuló exportjának magyarázatára használták a gravitációs modellt. Az 1980-as évektől kezdődően 2006-ig csökkent az egyiptomi mezőgazdasági termékek exportjának aránya a teljes exporton belül, 33 százalékról több mint 20 százalékponttal. Ennek okát abban látták, hogy az egyiptomi termékek versenyképessége és a termékek minősége elmarad a legfőbb versenytársaktól (Tunézia, Marokkó és Törökország). Az egyiptomi agrártermékek legfontosabb felvevőpiacai az EU, az arab és ázsiai országok, legfontosabb exporttermékei a gyapot, a citrusfélék, a rizs és a hagyma. A felállított gravitációs modellel 1994 és 2008 között vizsgálták Egyiptom exportjának alakulását 50 ország irányába. Ez az 50 ország az egyiptomi export háromnegyedét fedte le. Az eredmények alapján az ország exportja magasabb azokban az országokban, ahol arabul beszélnek, illetve az egyezményben való részvétel nem járult hozzá a kivitel növekedéséhez, amelynek okát abban látták, hogy hasonlóak a komparatív előnyök, a szabályozások harmonizációja hiányzik és a magánszektor aktivitása alacsony.

Said és Shelaby (2014) Egyiptom kereskedelmét kizárólag az arab országokkal szemben vizsgálta. E tanulmány szerzői is megállapították, hogy Egyiptom exportja elmarad importjától annak ellenére, hogy a mezőgazdaság kulcsszektora az országnak. Az arab országok együttműködési lehetőségeiket kihasználva az 1950-es évektől kezdve több egyezményt is aláírtak. Ennek ellenére a teljes kereskedelem mindössze 11 százaléka zajlott közöttük, míg ugyanez az arány EU-országok esetében 60 százalék. Az említett szerzők tehát azt vizsgálták, hogy az egyiptomi kereskedelem megfelelő szintű-e az arab országokkal és van-e benne további potenciál. A modell kialakítására használt adatbázis 1995 és 2010 között tartalmazott adatokat, a vizsgált partnerországok mind az export, mind az import esetében Szaúd-Arábia, Szíria, Líbia, Szudán, Jordánia, az Egyesült Arab Emírségek, Kuvait, Libanon és Irak voltak. A modell legfőbb eredménye, hogy a közös határ szokatlanul negatívan befolyásolta a termékforgalmat, azaz a határ nem javította, hanem rontotta az export lehetőségét. A szerzők ezt arra vezették vissza, hogy nagyon gyenge a határokon az infrastruktúra, ami nem teszi lehetővé nagy

hajórakományok szállítását, ezért az exportőrök és importőrök előnyben részesítik a levegőben történő szállítást. A külföldi tőke jelenléte semmilyen hatást nem mutatott a termékforgalomra.

A klasszikus gravitációs modellek mellett léteznek olyan speciálisabb modellek is az élelmiszer-gazdaság külkereskedelmének vizsgálatában, amelyek a vámok és nem vám jellegű akadályok hatásait vagy kifejezetten az árfolyamok hatásait vizsgálták (4. táblázat).

4. táblázat: **Az élelmiszer-gazdaság külkereskedelmét vizsgáló speciálisabb kutatások néhány jellemzője**

Vizsgált időszak	Szerző(k)	Cél	Cél-változó	Magyarázóváltozó(k)
2012	European Parliament	A vámok és nem vám jellegű akadályok hatásainak vizsgálata a mezőgazdasági termékek exportjára az EU és az USA vonatkozásában	Export	GDP, távolság, közös határ, közös nyelv, nem vám jellegű akadályok jelenléte, vámok nagysága
1990–2001	Frahan, Vancauteren	Az EU élelmiszeripari szabályozásai egységesítésének hatása a kereskedelemre	Import	GDP, távolság, bruttó felhalmozás, fajlagos munkaerőköltség, nem harmonizált szabályozások kereskedelmi költségei
1976–1999, 1976–2006	Sheldon, Mishra, Pick, Thompson	Valutaárfolyamok hatásának vizsgálata az USA friss gyümölcs és zöldség termékforgalmára	Export Import	GDP, egy főre jutó GDP, népesség, távolság, egyezményi tagság, közös határ
1999–2010	Jámbor	Az ágazaton belüli agrárkereskedelem vizsgálata az EU új tagországaiban	Export Import	Az egy főre jutó GDP különbsége a partnerországok között, a hasznosított mezőgazdasági terület különbségei, a mezőgazdasági munkaerő különbségei, a mezőgazdasági gépállomány különbségei, az átlagos GDP különbségei, EU-tagság, új tagország
1995–2003	Bojnec, Fertő	Az intézmények hatása a mezőgazdasági és élelmiszertermékek kereskedelmére az OECD esetében	Export	GDP, egy főre jutó GDP, távolság, közös határ, közös nyelv, egyezményi tagság, több változóból létrehozott indexek a kormányzat méretére, jogrendszerre, a stabil pénzhez való hozzáférhetőségre, a kereskedelem szabadságára és a szabályozásokra vonatkozóan

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutató Osztályán készült összeállítás

Egy az EU és az USA között létrejövő kereskedelmi egyezmény jövőbeli hatásait vizsgáló elemzés gravitációs modell segítségével elemezte, hogy milyen hatással vannak a mezőgazdasági termékek forgalmára a vámok és nem vám jellegű akadályok. A szerzők a 2012-es évre vonatkozóan végezték

el számításait, azaz egy évre vonatkozó keresztmetszeti elemzést hajtottak végre. Ennek során az OECD-országok termékforgalmait vizsgálták a távolság, a közös határ, a közös nyelv, a nem vám jellegű akadályok jelenléte és a vámok nagysága függvényében mezőgazdasági termékek esetében. Ez utóbbi kettő hatását kétféleképpen elemezték: egyrészt számításba vették, hogy volt-e kereskedelemteremtő hatás, illetve a termékforgalom értékére gyakorolt hatását is figyelembe vették. Az eredményeik alapján a termékforgalom létrejöttét negatívan befolyásolták a vámok és nem vám jellegű akadályok, ugyanakkor utóbbi kereskedelemcsökkentő hatása nagyobbak bizonyultak. A termékforgalom értékében bekövetkező változását tekintve ugyanolyan mértékű hatást váltottak ki. Ugyanezt vizsgálták az EU és az USA vonatkozásában is. Ha az EU USA-ba irányuló exportját tekintjük, akkor az USA által kivetett vámok nem befolyásolták szignifikánsan az EU exportját az országba. Fordított esetben viszont az EU által az USA termékeire kivetett vámok szignifikánsan csökkentették az USA EU-ba irányuló mezőgazdasági termékexportját. A többi OECD-ország közötti termékforgalmat is visszavetették a vámok, de lényegesen kisebb mértékben, mint az EU és az USA között. A nem vám jellegű akadályok minden OECD-ország felé irányuló exportot negatívan befolyásoltak. A két ország egymás felé irányuló termékforgalmaiban nem mutatkozott különbség a nem vám jellegű akadályok hatását tekintve, de a két vizsgált ország közötti termékforgalomra még így is szignifikánsan erősebben hatottak, mint a többi OECD-ország esetén (European Parliament, 2014).

Egy 2006-os kutatás az EU élelmiszeripari szabályozásainak egységesítését és annak hatásait vizsgálta a kereskedelemre az 1990 és 2001 közötti időszakra EU-tagországokra vonatkozóan. A kérdés azért fontos, mert az Európai Unióban 1985 és 1996 között a feldolgozott élelmiszerek EU-n belüli forgalmát 87 százalékban befolyásolták az országok szabályozásai közötti különbségek. Az adatbázis 8 számjegy mélységben tartalmazott HS-kódok alapján termékeket, amellyel lehetőség nyílt azoknak az élelmiszereknek a beazonosítására, amelyeket érintett az élelmiszer-szabályozások harmonizációja. Számos szabályozás született a harmonizáció érdekében már jóval 1990 előtt is, de az idősort érintően 1989-ben és 1990-ben vezettek be a tápanyagtartalom címkén való feltüntetésével és az élelmiszerek vizsgálatával kapcsolatos szabályozásokat, amelyek hatásai később érvényesülhettek a politikai késedelem miatt. A modelljükben egy olyan mutatót is alkalmaztak, amelyet a nem harmonizált szabályozások kereskedelmi költségeiként azonosítottak és megfigyelhető változóból állítottak össze. Az eredmények azt mutatták, hogy a szabályok egységesítése növelte a kereskedelmet, ami igaz minden szektor esetében, de ennek mértéke szektoronként eltérő (Frahan és Vancouteren, 2006).

Számos tanulmány beépítette az árfolyamok hatását is a gravitációs modellbe, Sheldon *et al.* (2013) ugyanakkor kifejezetten a valutaárfolyamok hatását vizsgálta az USA friss gyümölcs és zöldség termékforgalmára (export és import is) külön-külön. A valutaárfolyamok bekapcsolását számos tanulmány indokolta kifejezetten mezőgazdasági termékek esetében, ahol más szektorokkal összehasonlítva az árfolyamok bizonytalansága nagyobb befolyással bírt. Különösen igaz ez fejlődő országok esetében. Ugyanakkor sokan kritizálják az árfolyamok beépítését, mert alkalmazásuk félrevezető lehet, hiszen az időtáv nagymértékben befolyásolja, hogy milyen hatásokat tulajdonítunk az árfolyamoknak, továbbá a monetáris rendszer is meghatározza alakulásukat. A friss gyümölcsöket 26 partnerországgal szemben vizsgálták 1976–1999 között, a friss zöldségekre vonatkozót pedig 9 országgal szemben 1976 és 2006 között. A friss gyümölcsök esetében azt találták, hogy a termékforgalmat nagymértékben befolyásolják a valutaárfolyamok ingadozásai mind közép- és hosszú távon, ami főként a dollár és a latin-amerikai partnerek valutái közötti árfolyam bizonytalanságának köszönhető. Friss zöldségek esetében ugyanez csak az export esetében volt elmondható. A szerzők következtetései alapján az árfolyamok hosszú távon befolyásolják a mezőgazdaság kereskedelmi lehetőségeit. A makropolitika – beleértve a monetáris politika eszközeit – képes az árfolyamok és ezen keresztül a mezőgazdasági termékek árainak befolyásolására, alakítva ezzel a hazai mezőgazdasági politikákat és végső soron a mezőgazdaság versenyképességét.

Magyarországon is készült néhány gravitációs modell, nem kifejezetten Magyarország külkereskedelmének vizsgálatára. Egy 2014-es kutatás az ágazaton belüli agrárkereskedelmet vizsgálta a tényezőellátottság függvényében az EU új tagországaiban, többek között a gravitációs modell segítségével. A modellben külön vizsgálják a horizontális és a vertikális kereskedelmet. Mindkettő ágazaton belüli kereskedelem, de előbbi esetében különböző típusai vannak a termékeknek, miközben azok homogének és azonos minőségűek (például különböző ízesítésű joghurtok kereskedelme), míg a vertikális kereskedelem esetében a termékek különböző típusai eltérő minőségűek és árúak (például a túró és a joghurt kereskedelme). A horizontális kereskedelmet növeli, ha hasonló a tényezőellátottságuk, míg a vertikális kereskedelmet az eltérő tényezőellátottság segíti elő. A magyarázóváltozók többnyire abszolút értékben mért különbségek voltak az országpárok között. Ennek oka, hogy a szakirodalom szerint a tényezőellátottság különbségeit az egy főre jutó GDP különbségével szokták megragadni, mert a hasonló termékek iránti kereslettel rendelkező országok közötti vertikális kereskedelem növeli a tényezőellátottságban rejlő különbségeket. Azaz az egy főre jutó GDP a keresletre hat: ha növekszik az egy főre jutó GDP-ben mért különbség, akkor a kereslet különbözősége is nő az országok között, ami a vertikális kereskedelmet mozdítja elő, növelve ezzel a tényezőellátottságbeli különbségeket. A többi változó a termelési tényezőkkel (föld, munka, tőke) való ellátottságban rejlő különbségek leképezésére szolgál. Összességében az eredmények alapján a tényezőellátottság különbségeinek növekedése és a távolság negatívan, ezzel szemben a GDP és az EU-tagság pozitívan befolyásolják a horizontális kereskedelmet. Ez azt jelenti, hogy hasonló tényezőellátottság esetében az országok hasonló termékekkel kereskednek. A modell azt is bizonyította, hogy az új tagországok között jellemzően vertikális kereskedelem érvényesül, azaz különböző minőségű termékeket cserélnek az országok. A tényezőellátottság pozitív irányú kapcsolatban áll a vertikális kereskedelemmel, ami azt jelenti, hogy az eltérő tényezőellátottsággal rendelkező országok egymás között eltérő minőségű termékeket cserélnek (Jámbor, 2014).

Egy következő kutatás az intézmények hatását vizsgálta 1995 és 2003 között az OECD országainak mezőgazdasági és élelmiszertermékekre vonatkozó kereskedelmében. A modellben használt indexek több változót ragadnak meg, amellyel a szerzők célja az OECD-országok közötti kereskedelem és az intézményi rendszer hasonlósága, illetve az intézmények minőségének szintje közötti összefüggés vizsgálata volt. A modellben elkülönítették a mezőgazdasági termékeket a feldolgozott élelmiszeripari termékektől. Eredményeik alapján a hasonlóság és a minőség is szignifikánsan befolyásolja a kereskedelmet. A hasonlóság mind a mezőgazdasági, mind az élelmiszeripari termékek exportját pozitívan befolyásolja, de a feldolgozott termékek esetében az intézmények hasonlósága jobban növeli a termékek exportját. A magasabb minőségű intézmények szintén pozitívan hatnak a külkereskedelemre mindkét termék kategória esetében. Továbbá az intézmények minőségének javulása csökkenti a távolság negatív befolyásoló hatását (Bojnec és Fertő, 2015).

A gravitációs modell alkalmazásainak vizsgálatából kiderül, hogy ugyan számos kutatást hajtottak végre a gravitációs modell segítségével, mégsem jött létre egy olyan elemzési keret, amely általánosan specifikálja a modellt. A modellekről általánosságban annyit lehet állítani, hogy a jövedelmet és a távolságot az elemzések mind tartalmazták, a népesség szerepeltetésével kapcsolatban már nem ilyen egyértelműek a felvázolt modellek. A többi magyarázóváltozó nagymértékben függ a vizsgálat céljától és a vizsgált országtól, integrációtól. Ennek oka az, hogy számos tényező befolyásolja egy-egy ország vagy országcsoport kereskedelmét, például a közös nyelv, a közös határok, történelmi múlt vagy például az integrációs tagság. A Magyarország exportját leíró modellünkben az egy-egy ország külkereskedelmét magyarázó szakirodalmakat vettük alapul, mivel célunk, hogy meghatározzuk és számszerűsítsük a magyarországi élelmiszer-gazdaság termékeinek exportját leginkább befolyásoló tényezőket. Ezekből a modellekből a jövedelem, távolság, népesség, egy főre jutó GDP, közös határ, integrációs tagság változókat építjük be a modellünkbe, ezeket a legtöbb leírt modell tartalmazza. Ugyanakkor fontosnak tartjuk a vámok és nem vám jellegű akadályok hatásainak számszerűsítését is, hiszen az integrációelméleteknek központi elemét képezik. Ugyanakkor a vámok és nem vám jel-

legű akadályokat beépítő modellek módszertana rendkívül bonyolult, ennek kiküszöbölésére kísérletet tettünk egy olyan index beépítésére, amely egy-egy ország kereskedelmének liberalizáltságát egyetlen indexben ragadja meg.

Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének alakulása az ország integrációs folyamatának tükrében

Jelen fejezetben – kapcsolódva a szakirodalmi elemzésben ismertetett integrációelméletekhez – röviden ismertetjük, hogy Magyarország EU-hoz történő csatlakozása miként hatott az élelmiszer-gazdasági külkereskedelemre. Ehhez hosszú idősorvizsgálatot választottunk, 1995 és 2015 között elemezve a külkereskedelem alakulását cél- és forráspiácok, illetve termékszerkezeti megbontásban. Ezen eszköz segítségével jól nyomon követhetők a külkereskedelmi szabályozásban bekövetkezett változások hatásai, ugyanis – ahogyan az a szakirodalomból is kiderült – az új integrációk, egyezmények következményei sosem egyik évről a másikra, hanem egy hosszabb folyamat során mutatkoznak meg.

A hosszú idősoros statisztikai elemzés által – előkészítve anyagunk későbbi, részletes elemzéseit – csupán tényszerűen kívánjuk bemutatni, hogy milyen változások történtek Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmében, hasonlóan Hegedűs és Kiss (2015) a magyar agrárkereskedelmet 2003 és 2013 között vizsgáló elemzéséhez. Terjedelmi korlátok miatt nem célunk a magyarországi belső árualapokat befolyásoló összetett termelési, keresleti, strukturális és szabályozási folyamatok mélyebb összefüggéseinek vizsgálata, hiszen ezeket a kérdéseket intézetünkben már részletesen vizsgálta többek között Orbánné (1999), Kapronczai (2002), Popp (2003), Erdészné *et al.* (2004), Popp *et al.* (2004), Potori és Udovecz (2004), Nyárs *et al.* (2004), Erdészné *et al.* (2004), Kapronczai *et al.* (2005), Popp *et al.* (2005), Juhász *et al.* (2005), Kartali *et al.* (2007), Udovecz *et al.* (2008), Popp és Potori (2009), Varga *et al.* (2013), Potori *et al.* (2014), Kürthy *et al.* (2016), Potori *et al.* (2016) és Biró (2017), emellett Bojnec és Fertő (2009, 2016), Baráth és Fertő (2014), Kiss (2011), Csáki és Jámbor (2013, 2016), Jámbor *et al.* (2016) is tudományos igényességgel foglalkozott a témával.

Magyarország hivatalosan 2004. május 1-jén csatlakozott az Európai Unióhoz, de valójában az új szervezetbe való integráció folyamata ennél jóval hosszabbnak tekinthető. A nem hivatalos csatlakozási kezdeményezés 1988-ban kezdődött, amikor az Európai Közösség (EK) és Magyarország együttműködési megállapodást kötött, a hivatalos csatlakozási tárgyalások pedig 1991-ben a Társulási Megállapodás aláírásával indultak el.

A csatlakozási folyamattal egy időben Magyarország számos kereskedelmi megállapodás megkötésével mélyítette európai piaci kapcsolatait. 1993-ban ipari szabadkereskedelmi megállapodást kötött az EFTA-val, illetve ekkor lépett hatályba a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA) Csehország, Lengyelország, Szlovákia és Magyarország között, melyhez később Szlovénia, Románia és Bulgária is csatlakozott. Ez utóbbi megállapodás az EU egyes új tagállamai között létesített szabadkereskedelmi kapcsolatokat még a 2004-es csatlakozás előtt. A szerződés tartalma az ipari termékek esetében fokozatos, de teljes vámleépítést jelentett 2001. január 1-ig, a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek esetében viszont bizonyos korlátok továbbra is fennmaradtak, ám a CEFTA tagjai komoly kedvezményeket nyújtottak egymásnak ezen a területen is és vállalták, hogy az EK, illetve később az EU számára nyújtott bármilyen kedvezményt a többi CEFTA-tag számára is biztosítják.

Eközben az EK-hoz történő közeledés jegyében 1994-ben megkötésre került az Európai Megállapodás, ami 2000. december 31-ig az ipari termékek teljes vámmentességét és az egyéb adminisztratív akadályok lebontását rögzítette. A mezőgazdasági termékekre a felek kölcsönös engedményeket nyújtottak egymásnak. A Magyarország és az EU közötti megállapodás értelmében 2000 júliusától a baromfitermékekre, a sertéshúsra, a sajtra kedvezményes vámkvótát nyitottak egymás számára a felek, emellett az EU egyoldalúan 400 ezer tonna kvótát nyitott búzából Magyarország számára.

Megállapodtak abban is, hogy a vámkvóták nagyságát évi 10 százalékkal növelik a csatlakozás időpontjáig. Emellett mintegy 600 termékre mindkét fél mennyiségi korlátozás nélkül vámmentességet nyújtott a másiknak, a maradék termékekre pedig kölcsönös vámkedvezményt léptettek életbe.

A feldolgozott élelmiszeripari termékekre vonatkozóan 2001 elején kötött megállapodást az EU és Magyarország, ami a felek közötti kereskedelem több lépésben történő teljes liberalizációját irányozta elő (Juhász és Szabó, 2001).

A fentiek értelmében tehát kijelenthető, hogy a mezőgazdasági és élelmiszertermékek kereskedelmének liberalizációja a CEFTA- és EFTA-tagállamokkal már a kilencvenes évek közepén, a régi EU-tagállamokkal a kétezres évek elején elindult, így mire a csatlakozás időpontja elérkezett, gyakorlatilag a külkereskedelmi forgalom túlnyomó többsége már vámmentesen bonyolódott Magyarország és az új, valamint a régi tagállamok között. 2004-től, az új tagállamok EU-hoz való csatlakozásának időpontjától az integráció tovább teljesedett, hiszen minden adminisztratív akadály elhárult a külkereskedelem útjából. További előrelépést jelentett a 2007-es schengeni övezetbe való csatlakozás, ami fizikailag is akadálymentessé tette az áruszállítást, illetve az EU újabb, bár kisebb léptékű bővítési lépései, vagyis hogy 2007-től Bulgária és Románia, 2013-tól Horvátország is tagja lett az uniónak.

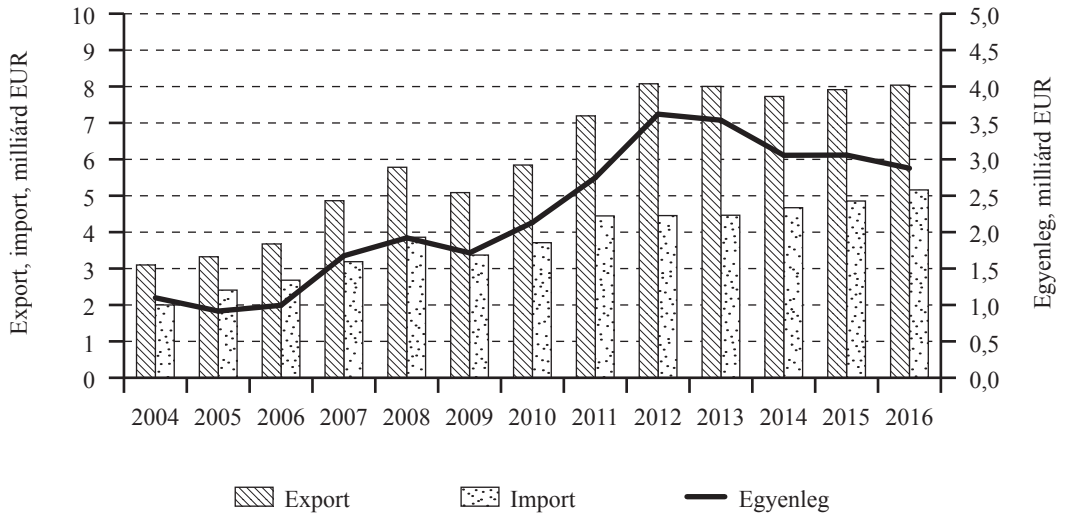
Magyarország integrációjának eredményeképpen az agrár- és élelmiszertermékek külkereskedelmi forgalma jelentős mértékben növekedett 1995 és 2015 között. A HS 01–24 termékkörben az export értéke három és félszeresére nőtt, az időszak végén egyes években elérve vagy megközelítve a 8 milliárd euró értéket. A kivitel nemcsak értékben, hanem volumenében is emelkedett: például a kiszállított gabonafélék és húsfélék mennyisége több mint a kétszeresére, a takarmányok mennyisége csaknem a nyolcszorosára nőtt a vizsgált időszakban. Az import ennél is dinamikusabban, több mint hatszorosára, csaknem 5 milliárd euróra emelkedett, de ezzel együtt az agrár- és élelmiszertermékek egyenlege is jelentősen növekedett. Igaz, az egyenlegben voltak kisebb hullámzások a vizsgált időszak alatt. Az EU-hoz való csatlakozást megelőző évektől kezdve 2005-ig csökkenő trend jellemezte, de 2006-tól javulásnak indult a szaldó. Ebben szerepe volt a 2006 szeptemberében indult világgipi aci agrárárrobbanásnak, amiből – ahogyan Wagner *et al.* (2009) kimutatta – Magyarország alapvetően profitált, hiszen a magyar exportszerkezetben a mezőgazdasági alapanyagtermékek – ezen belül főként a gabonafélék – exportnövekedése messze meghaladta a többi élelmiszertermékekét. A külkereskedelmi egyenleg ezt követően dinamikusabban javult 2012-ig, majd ismét kisebb visszaesés következett be, ám itt meg kell jegyezni, hogy a 2012. évi külkereskedelmi adatok egy része feltehetően nem valós kereskedelmet tükröz, ugyanis a határon átvitelő áfacsalás torzítja azokat (Kürthy és Wagner, 2014). Ezt a tényt támasztja alá az is, hogy 2013 és 2015 között pont azokból a termékekből csökkent jelentősen, akár 20-40 százalékkal a kivitel – és a behozatal is! –, amelyek tipikus eszközei voltak az áfacsalásnak (például gabonafélék, olajnövények, cukor) és amelyek esetében sikeres hatósági beavatkozás történt a csalások visszaszorítása érdekében. Ebből kiindulva 2013–2015 között az export valódi visszaeséséről nem beszélhetünk, csupán arról, hogy a kivitel reális szintre került, amikor 2015-ben 7,9 milliárd eurót ért el.

Összességében kijelenthető, hogy az EU-csatlakozás hatására a magyarországi agrár- és élelmiszer-kereskedelem jóval nyitottabbá és élénkebbé vált, emellett pozitív egyenlegét is megőrizte, sőt növelte (2. ábra).

A külkereskedelem nagyarányú bővülése mellett szerkezeti változások is bekövetkeztek. Míg 1995-ben a magyarországi agrár- és élelmiszerkivitel 43,3 százaléka irányult a régi EU-tagországokba, ez az arány 51,2 százalékra nőtt 2015-ig, az export értéke pedig több mint négyszeresére emelkedett. Ennél is nagyobb mértékben, 19,8 százalékos részesedésről 33,7 százalékra bővült az új tagállamokba irányuló kivitel, miközben az ún. harmadik országok felé történő eladások aránya 36,9 százalékról 15,1 százalékra esett vissza, azaz az elmúlt húsz év során Magyarország agrár- és élelmiszer-kivitele

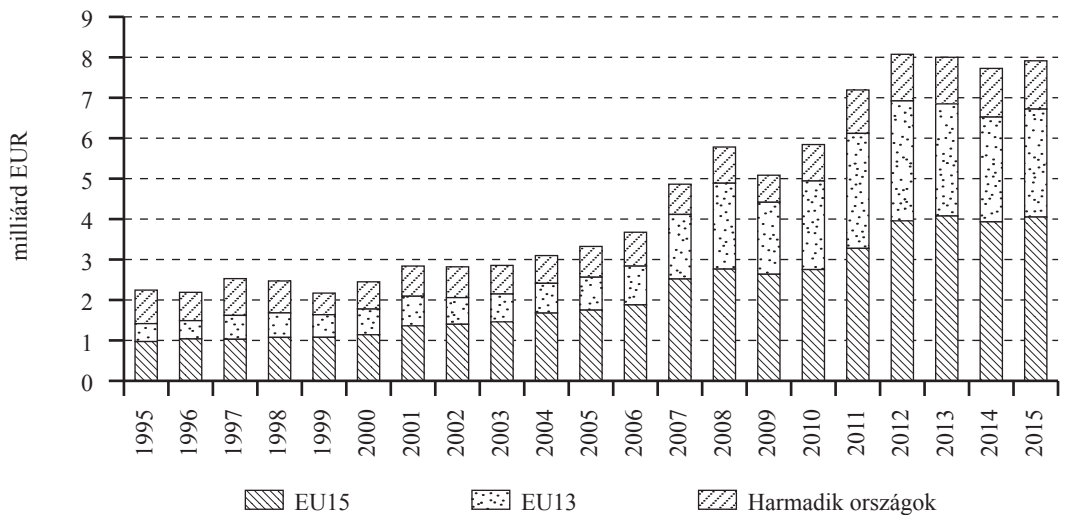
erősen EU-centrikussá vált. Igaz, eközben a harmadik országok felé irányuló export értéke is növekedni tudott közel 44 százalékkal, amely bővülés átmeneti csökkenés, majd stagnálás után 2010-től következett be. Ez összefügghet az EU 2000-es évek második felétől egyre inkább előtérbe kerülő szabadkereskedelmi törekvéseivel, amelynek kedvező hatásaiból Magyarország is részesült (3. ábra).

2. ábra: A magyarországi agrár- és élelmiszer-külkereskedelem alakulása 2004 és 2015 között



Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

3. ábra: A magyarországi agrár- és élelmiszerexport alakulása 1995 és 2015 között



Megjegyzés: A teljes vizsgált időszak alatt régi EU-tagszágnak a jelenlegi (2017) EU15, új tagországoknak a jelenlegi EU13-tagságokat tekintettük.

Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

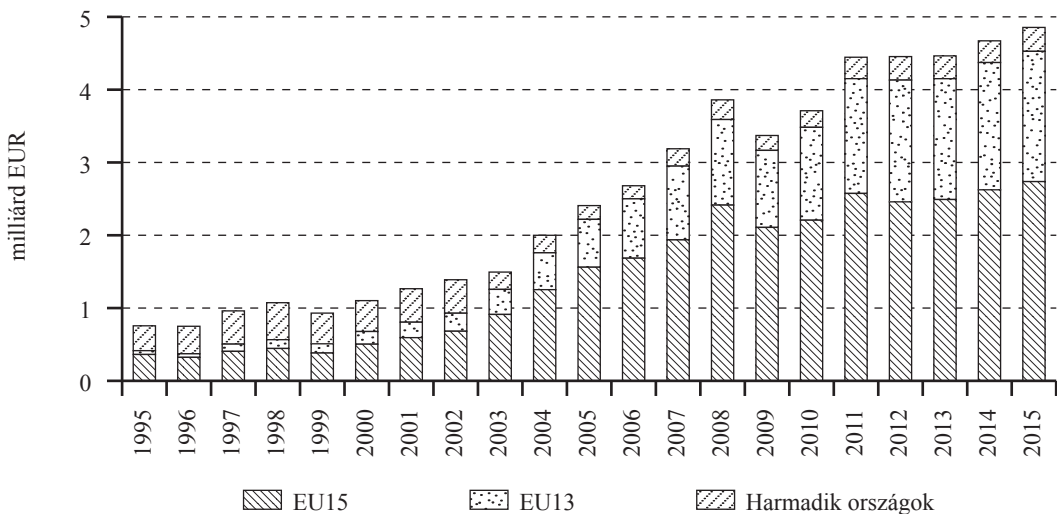
Az EU kereskedelmet élénkítő törekvései egyrészt – hasonlóan más országokhoz – a WTO-tárgyalások megkezdése miatt indultak el, másrészt a további bővítés részeként a nyugat-balkáni országokkal 2004-2016 között előcsatlakozási szerződéseket kötött, melynek keretében a legtöbb országgal a kereskedelmi akadályok lebontása is megkezdődött. A világ Európán kívüli térségeivel folytatott

kereskedelem liberalizációjának eddigi eredményeképpen az EU 2000 és 2005 között szabadkereskedelmi egyezményt kötött a Mediterrán térség országaival, 2009 és 2016 között számos afrikai országgal, 2005 és 2017 között több közép-amerikai országgal, 2015-ben Dél-Koreával, 2016-ban pedig Ukrajnával. Lezárultak a tárgyalások, de még nem ratifikálták a megállapodást Kanadával, Vietnámmal, Szingapúrral, a kelet- és nyugat-afrikai országokkal. Jelenleg is folynak a tárgyalások az USA-val, Japánnal, Kínával, az ASEAN-országokkal, Indiával, a Mercosur-országokkal, illetve a közelmúltban indultak kezdeményezések egy esetleges EU–Ausztrália, EU–Új-Zéland tárgyalási folyamat megkezdésére.

Magyarország élelmiszer-gazdasági importjának esetében még markánsabb változások történtek. A régi EU-tagországból érkező áruk részesedése a teljes behozatalból 47,9 százalékról 56,4 százalékra, az import értéke pedig több mint hét és félszeresére emelkedett 1995 és 2015 között. Ennél is jóval nagyobb mértékben, 6,9 százalékról 36,9 százalékra ugrott az új tagországból származó import aránya, ami értékben kifejezve 340-szeres (!) bővülést jelent, ami azt sugallja, hogy a többi új tagállam nagyon sikeresen használta ki a csatlakozásukból adódó lehetőségeket.

Értékben is csökkent, arányában pedig látványosan visszaesett az EU-n kívülről érkező agrár- és élelmiszertermékek behozatala (4. ábra). E csökkenés, illetve az EU-ból érkező import növekedésének egy része az ún. „Rotterdam-effektus” számlájára írható, azaz azzal a jelenséggel magyarázható, hogy az EU-csatlakozás utáni külkereskedelmi statisztika a piaci szereplők önbevallásán alapul, és amennyiben egy Európán kívülről érkező áru már belépett valamelyik európai kikötőbe, országba, az importőr gyakran ezt az európai feladási helyet jelöli meg forrásként, nem az eredeti származási országot. A rotterdami hatás export esetében kevésbé érvényesül, hiszen az adatszolgáltatók a termékek célpiacát sokkal pontosabban szokták jelteni.

4. ábra: A magyarországi agrár- és élelmiszerimport alakulása 1995 és 2015 között



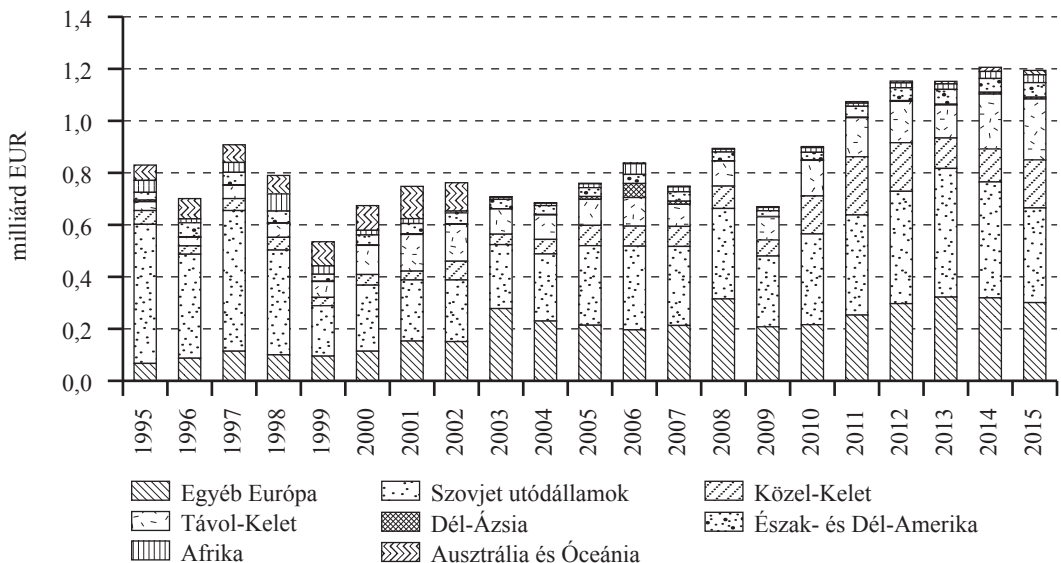
Megjegyzés: A teljes vizsgált időszak alatt régi EU-tagországnak a jelenlegi (2017) EU15, új tagországnak a jelenlegi EU13 tagországot tekintettük.

Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Amennyiben a harmadik országokba irányuló, 2015-ben mintegy 15 százaléknyi magyarországi agrár- és élelmiszerexportot részletesen vizsgáljuk, feltűnő, hogy a kivitel túlnyomó része a közeli országokba irányult, bár az időszak végén a távolabbi célpiacok aránya is növekedni tudott. 1995-ben még a szovjet utódállamokba – ami főleg Oroszországot, Ukrajnát, Fehéroroszországot jelenti – (64,5 százalék) és az EU-n kívüli európai országokba jutó export (8,1 százalék) együttesen

az összes harmadik ország felé történő értékesítés több mint háromnegyedét tette ki, ezzel szemben 2015-ben ez az arány csupán 55,7 százalék volt. A csökkenésben szerepet játszik a 2014-től bevezetett oroszországi embargó, de érdemes felhívni a figyelmet, hogy azt megelőzően is elindult egy jelentős átrendeződés a célpiacok között. Az elmúlt húsz év alatt bekövetkezett változások alapján a legígéretesebb, legnagyobb növekedési potenciállal rendelkező célpiacnak a Távol-Kelet tekinthető, ahová csaknem meghétszereződött a Magyarországról származó mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek kivitele. A távol-keleti országok részaránya az összes harmadik ország felé irányuló kivitelből 1995-ben még csak 4 százalékot tett ki, de 2015-ben elérte a 19,6 százalékot. A második legnagyobb növekedés az EU-n kívüli európai országok felé történt, ahová négy és félszeresére nőtt a kivitel, így 2015-ben ez a piac már 25,2 százalékát tette ki az összes EU-n kívülre jutó exportnak. Jelentősen, három és félszeresére bővült a közel-keleti kivitel is (15,5 százalék), emellett csekélyebb mértékben bár, de nőtt az export Dél-Ázsia, valamint Észak- és Dél-Amerika irányába is. Ezzel szemben a szovjet utódállamokba, Afrikába, valamint Ausztráliába és Óceániába kivitt magyarországi agrár- és élelmiszertermékek értéke visszaesett. E célpiacok közül Oroszország, Ukrajna és más szovjet utódállamok még mindig jelentős részarányt képviselnek az összes harmadik ország felé irányuló exporton belül, míg Afrika, illetve Ausztrália és Óceánia soha nem tartozott a kiemelkedő magyarországi célpiacok közé (5. ábra).

5. ábra: A harmadik országokba irányuló magyarországi agrár- és élelmiszerexport alakulása 1995 és 2015 között



Megjegyzés: A teljes vizsgált időszak alatt régi EU-tagországnak a jelenlegi (2017) EU15, új tagországoknak a jelenlegi EU13-tagországot tekintettük.

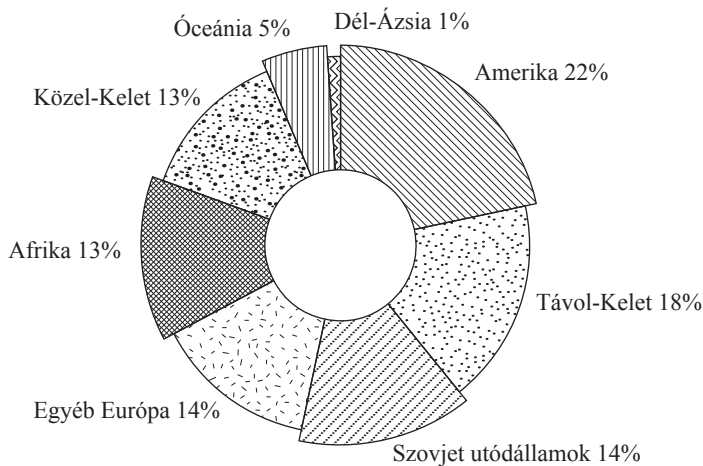
Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Itt érdemes megjegyezni, hogy az EU élelmiszer-gazdaságának exportpiaci szerkezete markánsan különbözik a magyarországitól. Mind 2010-ben, mind 2015-ben jellemző volt, hogy az EU28 harmadik országok felé irányuló exportja egyenletesebben oszlott meg az egyes térségek között és a távolabbi piacok is jelentős részarányt képviseltek a kivitelben, sőt, az első két helyen két kifejezetten messzebb lévő térség, Amerika és a Távol-Kelet szerepelt. Ebben szerepe lehet annak, hogy az EU, illetve főleg a régi tagállamok élelmiszer-gazdasági exportjában nagyobb jelentősége van a magas hozzáadott értéket képviselő élelmiszereknek, italoknak, amelyek jobban elviselik a nagyobb szállítási költséget (ezt később részletesebben tárgyaljuk).

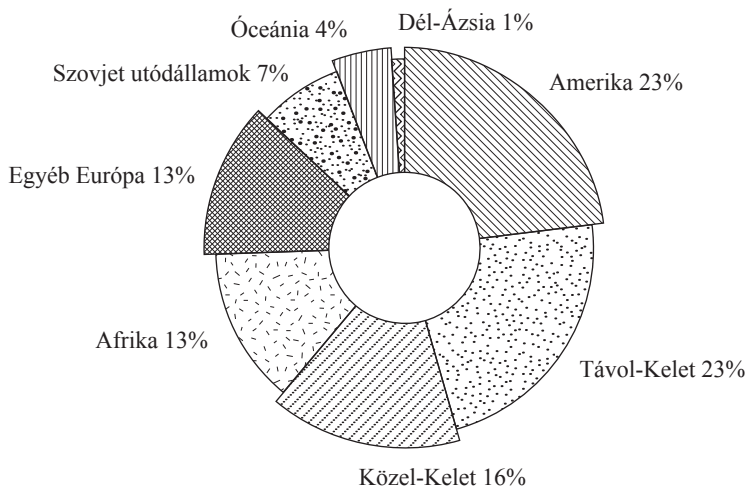
2010 és 2015 között nagyobb átrendeződés nem történt az EU célpiacai között, kivéve a szovjet utódállamokba irányuló kivitel drasztikus visszaesését, ami jórészt az orosz embargó hatásának tulajdonítható. Emiatt minden térség kissé nagyobb részesedést ért el 2015-ben az összexportból, mint 2010-ben, miközben a szovjet utódállamok felé irányuló kivitel részesedése a felére esett vissza (6. ábra).

6. ábra: **Az unió kívüli exportpiacok alakulása az Európai Unió élelmiszer-gazdasági külkereskedelmében, 2010 és 2015 (százalék)**

2010



2015

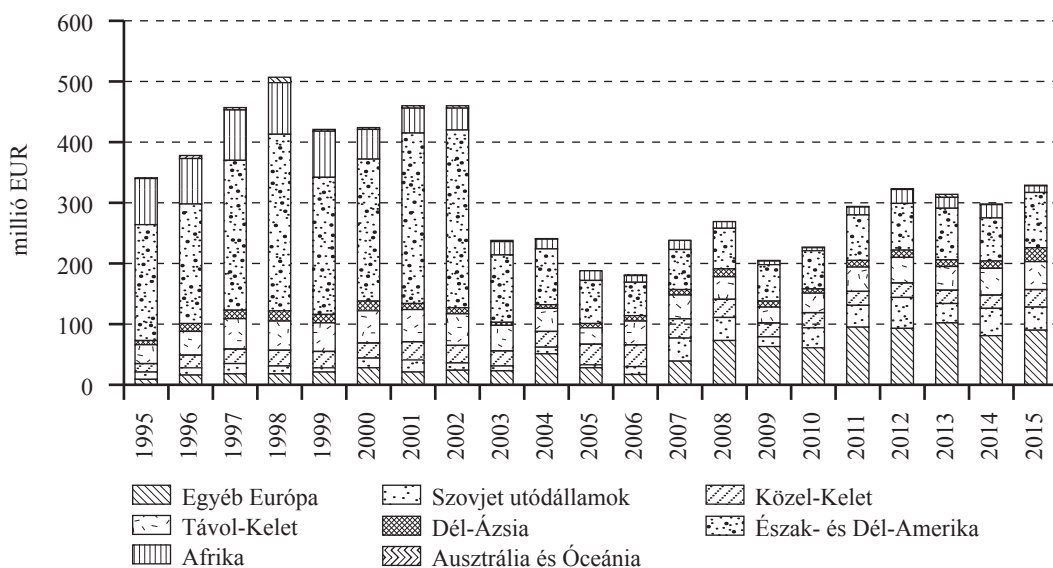


Forrás: Eurostat-adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült összeállítás

Az EU-n kívülről Magyarországra érkező import, ha lehet, még markánsabb változást mutatott a vizsgált időszakban. Ebben nagy szerepe van a már említett Rotterdam-effektusnak, ami leginkább az Amerika és Afrika felől érkező behozatal drasztikus visszaesésében érhető tetten már 2003–2004-től kezdődően (7. ábra). Az EU-csatlakozást követő években az EU-n kívülről érkező import nagyságrendje kb. a felére esett vissza és – akárcsak az export esetében – 2010-et követően mutatott némi élénkülést. A legnagyobb bővülés az EU-n kívüli európai országokból érkező termékeknek tulajdonítható, amit jól magyaráz, hogy az EU egyre inkább liberalizálja a nyugat-balkáni országokkal mint

tagjelölt államokkal folytatott külkereskedelmét. Ennek hatására az EU-n kívüli európai országokból érkező áruk értéke 8,7 millió euróról 89,9 millió euróra nőtt, vagyis megtízszereződött. Mindezek ellenére ez a régió csak a második helyen áll a legfontosabb származási térségek között. Az első 27,7 százalékos részesedéssel Észak- és Dél-Amerika, ahonnan a már említett külkereskedelmi adat-szolgáltatási anomáliák ellenére még mindig jelentős értékű szeszessital, dohány, kávé, tea és napraforgómag-import mutatható ki.

7. ábra: A harmadik országból érkező magyarországi agrár- és élelmiszerimport alakulása 1995 és 2015 között



Megjegyzés: A teljes vizsgált időszak alatt régi EU-tagországnak a jelenlegi (2017) EU15, új tagországoknak a jelenlegi EU13-tagországot tekintettük.

Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Az agrár- és élelmiszer-külkereskedelem termékszerkezetében is jelentős változásokat hozott Magyarország EU-csatlakozása (Potori és Udovecz, 2004; Potori, 2004; Popp *et al.*, 2004; Udovecz *et al.*, 2008; Kapronczai, 2010; Potori *et al.*, 2014; Biró, 2017). A külkereskedelmi akadályok többi EU-tagország felé történő lebontása, a közös uniós vámvédelem alá való becsatlakozás mellett az integráció egyéb komoly változásokat is hozott, ami nem csak a kereskedelem irányaira, hanem az ország termelési szerkezetére, a termelés versenyképességére is hatottak. Ennek nyomán az exportált és importált termékek struktúrája is mélyebb változásokon ment keresztül (Hegedűs és Kiss, 2015). Az EU-hoz való csatlakozás ugyanis magával hozta a KAP-hoz, vagyis a Közös Agrárpolitikához való csatlakozást, ami azt jelentette, hogy a mezőgazdasági termelés szabályozási és támogatási környezete is megváltozott. Ennek eredményeképpen egyes ágazatok – főleg a GOFR-növények (gabona, olaj-, fehérje- és rosnövények) termelése, a kérődző állatok tartása előnyösebb, míg más ágazatok hátrányosabb helyzetbe kerültek (Potori és Udovecz, 2004; Potori, 2004; Nyárs *et al.*, 2004; Udovecz *et al.*, 2008; Popp és Potori, 2009), bár később a nemzeti támogatásokon és a vidékfejlesztési programokon keresztül ezt a hazai agrárpolitika megpróbálta kompenzálni. Az élelmiszeripar direkt, árszabályozó, jövedelempótló támogatásának lehetősége megszűnt, ugyanakkor Magyarország nem használta ki eléggé a csatlakozás előtti időszakot arra, hogy modernizálja, fejlessze a feldolgozóüzemeket, így a csatlakozás egyfajta sokként érte az élelmiszeripart nagy részét, az alkalmazkodás hosszabb időt vett igénybe és nem minden szakágazat esetében volt sikeres (Juhász *et al.*, 2005, Kapronczai *et al.*, 2009; Kürthy *et al.*, 2016).

A magyarországi agrár- és élelmiszerexportban hagyományosan jelentős szerepe volt és van a húsféléknek, gabonaféléknek, olajnövényeknek, ezen árucsoportok mind 1995-ben, mind 2015-ben a legjelentősebbek közé tartoztak a kivitel áruszerkezetében. Ennek ellenére a kivitel általános növekedése mellett az egyes árucsoportok egymáshoz viszonyított jelentőségében hangsúlyeltolódásnak lehettünk tanúi a vizsgált időszakban. A szabályozási környezet változásának hatására 1995 és 2015 között az élő állatok (HS-01), valamint a hústermékek (HS-02) együttes kivitelének aránya 23 százalékról 16 százalékra esett vissza a magyarországi exporton belül. Csökkent a zöldségek (HS-07) és gyümölcsök (HS-08) aránya is 8 százalékról 5 százalékra. Eközben a gabonafélék (HS-10) kivitele 16 százalékról 18 százalékra, az olajos magvaké (HS-12) és növényi olajoké (HS-15) együtt 8 százalékról 12 százalékra, tej és tejtermékeké (HS-04) – főleg a nyerstej kivitelének köszönhetően – 3 százalékról 5 százalékra, a cukoré (HS-17) pedig 1 százalékról 3 százalékra emelkedett.

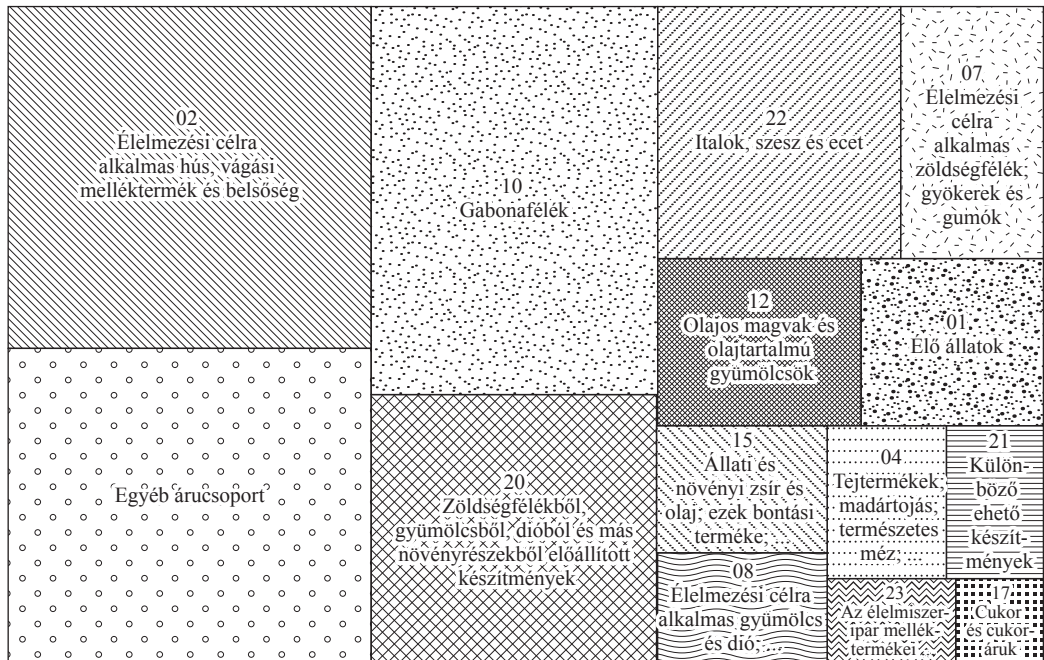
A magasan feldolgozott termékek közül a legtöbb árucsoport részesedése visszaesett az exporton belül. Így például a feldolgozott zöldség- és gyümölcsféléké (HS-20) 11 százalékról 6 százalékra, a húskészítményeké (HS-16) 5 százalékról 1 százalékra, az italoké (HS-22) – a bioetanol-export fel-futása ellenére – 9 százalékról 6 százalékra, a dohánytermékeké (HS-24) pedig közel 2 százalékról 1 százalékra csökkent. Ugyanakkor egyes áruosztályok esetében növekedés is történt. A legnagyobb emelkedés az állati takarmányok (HS-23) esetében volt mérhető, melynek részesedése az összes kivitelből 1 százalékról 10 százalékra nőtt 1995 és 2015 között. Megjegyzendő, hogy a takarmánykivitel növekedésének több mint kétharmadát a hobbiállat-eledelel dinamikus emelkedő exportja adta, ami a magyarországi élelmiszeripar egyik sikerágazatává vált a vizsgált időszak alatt. Pozitív, hogy nőtt a „különböző ehető készítmények” (HS-21) árucsoport részaránya is 2 százalékról csaknem 7 százalékra, mely árucsoport a kávé- és teakészítményeket, a levesporokat, a szószokat, az élesztőt és a fagyaltot, azaz kifejezetten magasan feldolgozott élelmiszer-készítményeket foglalja magában (8. és 9. ábra, 5. táblázat, valamint 1. melléklet).

5. táblázat: **A magyarországi agrár- és élelmiszer-külkereskedelem termékstruktúrája 1995-ben, illetve 2015-ben fontosabb áruosztályok szerint**

HS-kód, megnevezés	Ezer EUR		Részarány, százalékban	
	1995	2015	1995	2015
10. Gabonafélék	367 505	1 400 398	16,4	17,7
02. Hús, hústermék	417 317	960 223	18,6	12,1
23. Állati takarmány	34 601	814 057	1,5	10,3
21. Különböző ehető készítmények	47 762	522 060	2,1	6,6
22. Ital, szesz, ecet	202 727	493 232	9,0	6,2
12. Olajos mag, takarmány	112 525	491 388	5,0	6,2
15. Állati és növényi zsír és olaj	69 074	477 542	3,1	6,0
20. Zöldségfélékből, gyümölcsből, előállított készítmények	248 747	465 404	11,1	5,9
04. Tejtermékek, tojás, méz	58 893	380 450	2,6	4,8
01. Élő állatok	99 301	306 732	4,4	3,9
07. Zöldségfélék	118 721	261 344	5,3	3,3
17. Cukor	24 506	228 894	1,1	2,9
08. Gyümölcsfélék	60 511	145 842	2,7	1,8
Egyéb árucsoportok (HS 01–24 belül)	381 997	965 825	17,0	10,4
Összesen	2 244 187	7 913 391	100,0	100,0

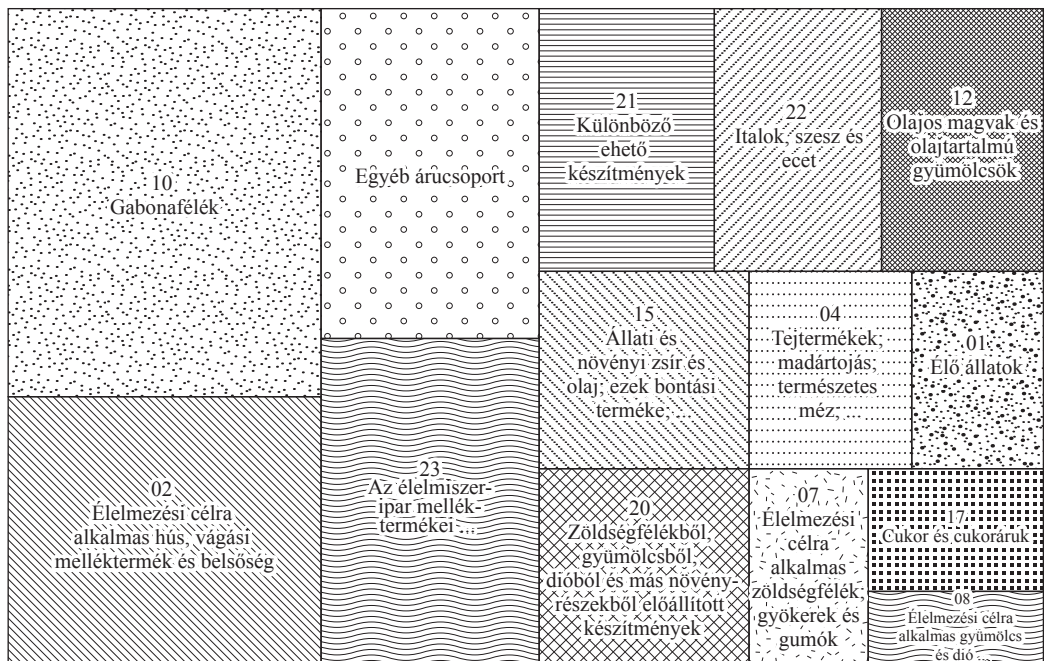
Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

8. ábra: A magyarországi agrár- és élelmiszerexport termékszerkezete, 1995, százalék



Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

9. ábra: A magyarországi agrár- és élelmiszerexport termékszerkezete, 2015, százalék



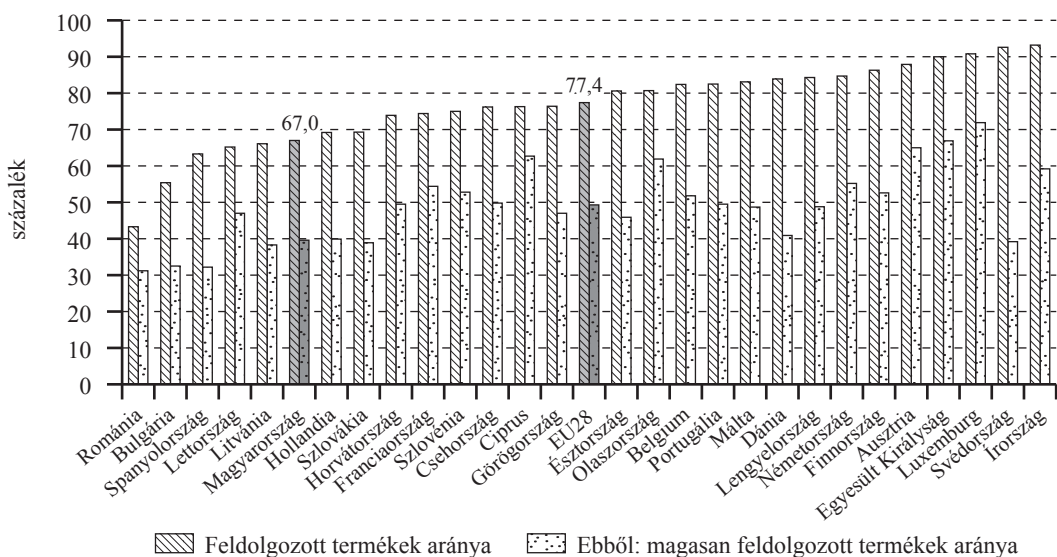
Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Összességében tehát kijelenthető, hogy az integráció és egyéb piaci, strukturális folyamatok hatására Magyarország agrár- és élelmiszerexportjában kissé háttérbe szorultak a hústermékek, a zöldségek- és gyümölcsfélék, ugyanakkor a gabona- és olajnövény-ágazatok a nyertesei voltak e folyamatoknak. A feldolgozóipari termékek nagy része szintén kisebb részarányt ért el az időszak végén, mint az elején – kivéve a takarmánygyártást, ami egyértelműen profitált az elmúlt időszak változásaiból.

Az import szerkezetében kevesebb lényegi változás történt, mint az exportnál. Magyarország mezőgazdasági és élelmiszer-behozatalának szerkezete eleve jóval diverzifikáltabb, mint a kivételé, ezért a kisebb elmozdulások nem okoztak látványos arányeltolódásokat. Figyelemreméltó részaránycsökkenés csak az állati takarmányok esetében (HS-23) – ahol a termékcsoport aránya 19 százalékról 9 százalékra esett vissza – és a kávé-, tea-, fűszerkészítményeknél (HS-09) történt, – 10 százalékról 3 százalékra –, ám utóbbi esetben valószínűleg csak arról lehet szó, hogy a korábbi import inkább feldolgozott formában érkezik az országba. A takarmánybehozatal visszaesése viszont valós változás, ami a magyarországi állatállomány visszaesésének tudható be. Számottevő részaránynövekedést csak a tejtermékek (HS-04), a gabonaalapú készítmények (HS-19), valamint a „különböző ehető készítmények” (HS-21) esetében mérhettünk, ez utóbbiak közé tartoznak a különböző kávé- és teakészítmények is (2. melléklet). Ezek a termékek egyértelműen a magasan feldolgozott élelmiszerek közé sorolhatók, amelyek importja a fogyasztói igények változása és a magyarországi kiskereskedelmi láncok választék bővítő stratégiája miatt növekedett, de a jelenség összefügg azzal is, hogy a hazai élelmiszeripar kevésbé innovatív, ezért az új fogyasztói igények kielégítésére kevésbé alkalmas (Kürthy *et al.*, 2016).

A kivétel termékszerkezetét tovább elemezve Magyarország élelmiszer-gazdasági exportját feldolgozottsági szint szerint is szétbontottuk, és ennek során összevetettük a többi EU-tagország hasonló teljesítményével (10. ábra). A feldolgozottság szintje ugyanis, ha nem is egy az egyben azonos vele, de erős kapcsolatban áll a hozzáadott érték mértékével.

10. ábra: Az EU28-tagországok feldolgozott élelmiszerexportjának értéke és szerkezete a feldolgozottság szintje szerint, 2015



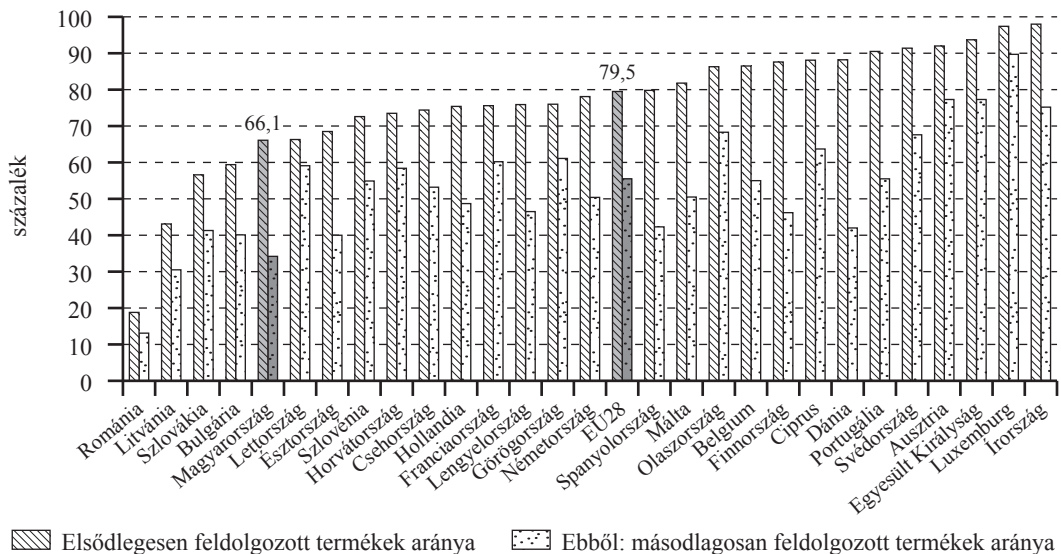
Forrás: Eurostat

Az EU összes feldolgozott élelmiszerexportja meghaladta a 368 milliárd eurót 2015-ben. A legnagyobb feldolgozott élelmiszer-exportőrök sorrendben Németország, Hollandia és Franciaország voltak a vizsgált évben, és ez a sorrend jellemzi általában is a tagországok élelmiszer-kivitelét. Magyarország ehhez képest szerény, 5,3 milliárd euró értékű kivitelt realizált a feldolgozott élelmiszertermékekből 2015-ben. Ami a feldolgozott termékek arányát illeti az összes élelmiszer-gazdasági kivitelben belül, Magyarország lemaradása jelentős, hiszen az EU28 átlaga 77,4 százalék volt 2015-ben, miközben Magyarorszáé 67,0 százalék, azaz több, mint 10 százalékponttal kevesebb. Ráadásul csupán négy tagország rendelkezett a magyarországinál kisebb élelmiszeripari exportrészesedéssel 2015-ben.

A feldolgozott termékek kivitelének aránya 2003-ban volt a legmagasabb 69 százalékkal, majd az EU-csatlakozást követően, a 2004 és 2012 közötti periódusban 61 százalékra csökkent, főleg a gabonafélék és olajnövények kivitelének felfutása miatt. 2014-re az arány ismét 69 százalékra javult, de 2015-ben megint csak 67 százalékot ért el.

A másodlagosan feldolgozott termékek kivitelében is 10 százalékpontnyi Magyarország lemaradása az EU-átlagtól – 39,6 százalék szemben a 49,3 százalékkal –, de e tekintetben hat tagországnál jobb a magyarországi arány.

11. ábra: Az EU28-tagországok harmadik országokba irányuló élelmiszer-gazdasági exportjának szerkezete és értéke feldolgozottság szerint, 2015



Forrás: Eurostat

A harmadik országok felé az EU 2015-ben csaknem 100 milliárd euró értékben exportált feldolgozott termékeket, azaz az összes feldolgozott élelmiszer-kivitel több mint negyede intraexportra került. Az EU-n kívüli piacokra a legtöbb feldolgozott terméket sorrendben Franciaország, Hollandia és Németország szállítja. Az EU-tagországok az összes exportra jellemzőnél nagyobb arányban, átlagosan 79,5 százalékban visznek ki feldolgozott termékeket, azon belül a magasan feldolgozott termékek kiviteli aránya is 5 százalékponttal magasabb, mint az összes export esetében. Ez azt jelenti, hogy más EU-országokból inkább a nagyobb hozzáadott értékkel bíró termékek kerülnek a távolabbi piacokra, ami közgazdaságilag is logikusabb, hiszen ezek bírják el a nagyobb szállítási költséget. Magyarország esetében viszont ez fordítva van: az EU-n kívüli piacra kivitt feldolgozott termékek aránya az összes exportra jellemzőnél is kisebb, csupán 66,1 százalék volt 2015-ben. E tekintetben

is hátról az ötödik Magyarország a tagországok között. A magasan feldolgozott termékek esetében pedig ennél is nagyobb lemaradást mérhettünk, hiszen csak Romániát és Litvániát előzte meg Magyarország 2015-ben (11. ábra).

Összefoglalóan kijelenthetjük, hogy Magyarország integrációja az uniós piacokhoz egy hosszabb, éveken át tartó folyamatként értékelhető. Hatására egyértelműen megélték Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelme, miközben az ország végig megőrizte, értékben növelni is tudta pozitív egyenlegét. A kivitel, de főleg a behozatal egyre inkább EU-centrikussá vált, ugyanakkor az EU kereskedelempolitikai törekvéseinek pozitív eredményeiből Magyarország is részesedni tudott, főleg 2010 után, ugyanis egyre inkább nőtt a harmadik országok felé irányuló magyarországi export. A termékszerkezet tekintetében ugyanakkor kedvezőtlenebb folyamatok is bekövetkeztek. Magyarország – egyre inkább úgy tűnik – főleg a mezőgazdasági alapanyagok, azon belül is a gabonafélék, olajnövények, illetve az elsődlegesen feldolgozott hústermékek kivitelére specializálódott az EU-n belül, a magasan feldolgozott élelmiszerek kivitelének részaránya egy-két termékcsoporthoz szűkülve visszaesett 1995 és 2015 között. Ezt a szerepét az ország a harmadik országok felé irányuló kivitelben sem tudta levétközni, sőt, a távolabbi piacok felé irányuló magyarországi export esetében még alacsonyabb a feldolgozott termékek aránya. Mindezek alapján úgy tűnik, hogy az alapanyag-termelésre való specializáció nem az egységes piac létrejötté miatt következett be, hanem részben a belső termelési szerkezet problémáival függ össze, részben pedig a KAP hatásának tulajdonítható.

A magyar élelmiszer-gazdaság gravitációs modellje

Miután az előzőekben hosszú idősor alapján értékeltük Magyarország EU-csatlakozásának határait az ország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmére, következő célként megfogalmazódott az igény, hogy feltárjuk, hogyan alakulhatnak a jövőbeli exportlehetőségek az ágazat számára. Ehhez a gravitációs modellt választottuk fő eszközként.

Választásunk elsődleges indoka, hogy a külkereskedelmi forgalom előrejelzésére gyakran használt parciális és általános egyensúlyi modelleknek számos korlátja van. Egyrészt csak nagy volumenű termékforgalom és hasonló súlyú partnerek közötti kereskedelem esetén adnak megbízható eredményt, emellett nem tudják kezelni a megállapodások részletesebb elemeit, például az érzékeny termékekre érvényes kivételeket, a vámkvótákat, a nem vám jellegű akadályok leépítésének hatásait. Mivel tapasztalataink szerint – különösen az utóbbi időben – a mezőgazdasági és élelmiszertermékek esetében ezeknek a tényezőknek kiemelt szerepe van a szabadkereskedelmi tárgyalások során, emellett Magyarország termékforgalma túl kicsi ahhoz, hogy megbízhatóan modellezhető legyen parciális vagy általános egyensúlyi modell segítségével, érdeklődésünk inkább a másik gyakran használt eszköz, a gravitációs modell felé fordult.

A gravitációs modell leginkább ex-post elemzésre használható, azaz a már megkötött egyezmények hatásait képes bemutatni, viszont alkalmas arra, hogy számszerűsítse, mely tényezők milyen mértékben járulnak hozzá adott ország külkereskedelmi forgalmának változásához. Főleg utóbbi tulajdonsága miatt választottuk elemzésünk fő eszközéül, ugyanis abból indultunk ki, hogy a magyarországi exportra ható tényezők súlya, hatása viszonylag állandónak tekinthető, így ha sikerül meghatározni, melyiknek milyen jelentősége van, az hasznos ismeretet nyújt arról is, hogy a tárgyalások során mely tényezőkre kell fókuszálnia a döntéshozóknak, illetve az ágazati szereplőknek.

Adatok, módszer

A magyar élelmiszer-gazdaság külkereskedelmének vizsgálatára alkalmazott gravitációs modellt keresztmetszeti elemzésként hajtottuk végre a 2015-ös évre. Az év választását az indokolta, hogy a modellezést megelőző kvalitatív és kvantitatív elemzések során 2015 volt a legfrissebb év, amelyre a modellben használt adatok mindegyike teljeskörűen elérhető volt, így célszerűnek tartottuk a modellezés során is ezt az évet választani.

A modellben használt eredményváltozó a magyarországi mezőgazdasági és élelmiszerexport (két-számjegyű HS 01–24 kódok) nagysága dollárban kifejezve a KSH adatai alapján. A magyarázóváltozók között szerepeltek a gravitációs modellben megszokott változók, úgymint az importáló ország GDP-je, a népesség nagysága és az országpárok közötti távolság. Előbbi kettő a Világbank, a távolság pedig a CEPII³ adatbázisából származik. A szakirodalom alapján a GDP és a népesség között mutatkozó korreláció problémát okozhat a regressziós modell felírása során, hiszen a regresszió alkalmazásának egyik előfeltétele, hogy a magyarázóváltozók korrelálatlanok legyenek. Éppen ezért az egy főre eső GDP-re vonatkozó adatokat is gyűjtöttük, amelyet számos korábbi kutatás alkalmaz az említett két változó helyett. Az alapvető magyarázóváltozók mellett az adatbázis tartalmazta a mezőgazdaság részesedését a GDP-ből, szintén a Világbank adatbázisa alapján.

A Magyarország élelmiszer-gazdaságának exportját legjobban leíró modell megtalálásához olyan mutatót is felhasználtunk, amelyeket eddig a szakirodalomban nem alkalmaztak⁴. Ez a mutató a külkereskedelmi lehetőség foka, amelyet a *Heritage Foundation* kimutatásaiból nyertünk. A változó a külkereskedelem vám- és nem vám jellegű akadályait számszerűsíti, értéke 0 és 100 közötti. Minél magasabb érték tartozik egy adott országhoz, annál liberalizáltabb a kereskedelme. A mutató

³ Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales, francia világgazdasági, kereskedelmi kutatással foglalkozó intézet.

⁴ A következő mutató a „A célpiacon területek kvalitatív vizsgálatának módszertana” részben részletesebben is bemutatásra kerül.

használata azért fontos, mert a nemzetközi kereskedelem és az integrációelméletek egyik központi elemei a vámok és nem vám jellegű akadályok, ugyanakkor a korábbi kutatásokban alkalmazott számítások a vámokra és különösen a nem vám jellegű akadályokra vonatkozóan rendkívül bonyolultak, ezért e változó használatával lehetővé válhat a kereskedelmi korlátok egyszerűbb számszerűsítése. A szakirodalomban a mutató használata eddig nem elterjedt, mert az index elérhető ugyan 1995-re visszamenőleg, de akkor még csak mindössze 101 országra vonatkozóan tartalmazott adatot, amely növekedett az elkövetkező években 140-160 országra, majd 2009-től már folyamatosan 180 országra volt elérhető adat. A szakirodalmakat tekintve jellemzően legfeljebb 2012-ig, de általában korábbi adatokra illesztettek gravitációs modellt, amely időszakra még nem állt rendelkezésre az index tartósan, sok országra. Az elkövetkező években ugyanakkor már hosszabb időszoron is alkalmazhatóvá válhat.

Az adatbázis tartalmazott dummyváltozókat is arra vonatkozóan, hogy EU-tag-e az országpár másik tagja és Magyarországnak van-e közös határa az importáló országgal. Ennek megfelelően 0 értéket kapott egy országpár, ha az importáló ország nem EU-tag, míg 1 érték esetén az importáló ország is EU-tagország. A közös határ jelenlétét az 1-es érték jelentette.

Az adatbázis összeállítása után a dummyváltozók kivételével kiszámítottuk az összes változó természetes logaritmusát, hiszen a gravitációs modell alapvetően multiplikatív formában írható fel, mely átalakítható lineáris modellé a logaritmus segítségével.

Az adatokkal kapcsolatban fontos megjegyezni, hogy Magyarország 158 országba exportálta az élelmiszer-gazdaság termékeit 2015-ben. Az adatbázis megalkotása során voltak olyan országok, amelyekre nem volt elérhető adat a GDP tekintetében, így az adatbázis tisztítása során első körben kiesett 4 ország, melyek a magyar élelmiszer export teljes értékének mindössze 0,03 százalékát teszik ki. Az alap adatbázis így 154 megfigyelésből állt, de voltak olyan változók, amik esetében további hiányzó értékek is felmerültek, és amelyek tovább csökkenthetik az elemszámot, ha később azok lesznek a modell magyarázóváltozói. A modellt az SPSS programcsomag segítségével készítettük el.

A magyarországi élelmiszer-gazdaság exportját befolyásoló tényezők

Első lépésben korrelációs mátrixot írtunk fel a logaritmizált változók közötti lineáris kapcsolat meglétének feltérképezésére, ennek segítségével megállapítható egyrészt, hogy mely változók állnak szignifikáns kapcsolatban az eredményváltozóval és milyen mértékben. Másrészt regressziós modell esetében fennáll a multikollinearitás veszélye, amely esetében a magyarázóváltozók között fellépő szignifikáns kapcsolat torzíthatja a regressziós modellt. Egy többváltozós regressziós modell használata esetén cél a változók parciális hatásainak vizsgálata az eredményváltozóra vonatkozóan, és ha a multikollinearitás fennáll, akkor az eredményeket befolyásolják és eltérítik a magyarázóváltozók közötti kapcsolatok. Megfogalmazható úgy is, hogy ekkor a magyarázóváltozók egymást magyarázzák. A multikollinearitás kiszűrésére alkalmazandó egyrészt a változók korrelációs mátrixa a változók közötti páronkénti kapcsolat tisztázására, illetve a VIF-mutató, más néven varianciainflációs tényező, amely a változócsoportok között fennálló korreláció által okozott multikollinearitás nagyságát méri. A VIF-mutató küszöbértékére vonatkozóan a mutató 5 feletti értéke esetén erős, zavaró multikollinearitásról beszélünk, ekkor káros mértékű a magyarázóváltozók összefüggése (Kovács, 2008).

6. táblázat: A változók korrelációs mátrixa

Változók	Export	GDP	Népesség	1 főre jutó GDP	Távolság	Külkereskedelmi lehetőség foka	EU-tagság	Közös határ	Mezőgazdaság részesedése a GDP-ből
Export	1,000	0,605 ^{a)}	0,229 ^{a)}	0,419 ^{a)}	-0,585 ^{a)}	0,636 ^{a)}	0,573 ^{a)}	0,327 ^{a)}	-0,532 ^{a)}
GDP	0,605 ^{a)}	1,000	0,712 ^{a)}	0,352 ^{a)}	-0,022	0,303 ^{a)}	0,278 ^{a)}	0,056	-0,427 ^{a)}
Népesség	0,229 ^{a)}	0,712 ^{a)}	1,000	-0,330 ^{a)}	0,138	-0,201 ^{a)}	-0,051	-0,035	0,305 ^{a)}
1 főre jutó GDP	0,419 ^{a)}	0,352 ^{a)}	-0,330 ^{a)}	1,000	-0,135	0,627 ^{a)}	0,422 ^{a)}	0,062	-0,918 ^{a)}
Távolság	-0,585 ^{a)}	-0,022	0,138	-0,135	1,000	-0,401 ^{a)}	-0,552 ^{a)}	-0,344 ^{a)}	0,230 ^{a)}
Külkereskedelmi lehetőség foka	0,636 ^{a)}	0,303 ^{a)}	-0,201 ^{a)}	0,627 ^{a)}	-0,401 ^{a)}	1,000	0,555 ^{a)}	0,205 ^{a)}	-0,595 ^{a)}
EU-tagság	0,573 ^{a)}	0,278 ^{a)}	-0,051	0,422 ^{a)}	-0,552 ^{a)}	0,555 ^{a)}	1,000	0,311 ^{a)}	-0,523 ^{a)}
Közös határ	0,327 ^{a)}	0,056	-0,035	0,062	-0,344 ^{a)}	0,205 ^{a)}	0,311 ^{a)}	1,000	-0,099
Mezőgazdaság részesedése a GDP-ből	-0,532 ^{a)}	-0,427 ^{a)}	0,305 ^{a)}	-0,918 ^{a)}	0,230 ^{a)}	-0,595 ^{a)}	-0,523 ^{a)}	-0,099	1,000

^{a)} A korreláció szignifikáns 5 százalékos szignifikanciaszint mellett.

Forrás: saját szerkesztés

A létrehozott korrelációs mátrix segítségével az eredeti változók logaritmusai közötti kapcsolatot vizsgáljuk (6. táblázat). A korrelációk alapján elsőként megállapítható, hogy az export minden változóval szignifikáns kapcsolatban áll, amelyek közül a leggyengébb a népességgel ($r = 0,229$) és a közös határral ($r = 0,327$) való együttmozgás. Közepes erősségű kapcsolatban áll az export az egy főre eső GDP-vel ($r = 0,419$), a mezőgazdaság GDP-hez viszonyított arányával ($r = -0,532$), az EU-tagsággal ($r = 0,573$), a távolsággal ($r = -0,585$) és a GDP-vel ($r = 0,605$). Az export nagysága leginkább a külkereskedelmi lehetőségekkel ($r = 0,636$), azaz a vámokkal és a nem vám jellegű akadályokkal függ össze. A negatív irányú kapcsolat a két változó ellentétes mozgását fejezi ki, azaz például minél nagyobb a két ország közötti távolság, annál kisebb lesz közöttük a termékforgalom. Ugyanez elmondható a mezőgazdasági termelés GDP-hez viszonyított arányának növekedése esetében is. Ha egy országban magas a mezőgazdasági termelés aránya a GDP-n belül, akkor kevesebb importra szorul. Ehhez hozzá kell tenni, hogy ez utóbbi mutató nem tájékoztat arról, hogy milyen színvonalú és szerkezetű a mezőgazdasági termelés az adott országban, pusztán azt mutatja, hogy mekkora részt képvisel a GDP-ből a mezőgazdaság termelési értéke. A külkereskedelmi lehetőségének foka pozitív előjelű korrelációt mutat, ennek oka, hogy a mutató magasabb értéke jelenti a kereskedelem magasabb szintű liberalizáltságát, amely nagyobb exportot tesz lehetővé. Ezzel szemben ha növekednek az exportáló országgal (Magyarországgal) szemben alkalmazott korlátok (kisebb lesz a mutatók értéke), akkor kevesebb terméket fog kivinni az exportáló ország.

A változók közötti korreláció lehetőségét vizsgálva néhány független változó között is felfedezhető erőteljes kapcsolat. Ahogyan feltételezhető volt a korábbi kutatások alapján, a GDP és a népesség nagysága szoros kapcsolatban állnak egymással ($r = 0,712$), továbbá kimutatható kapcsolat a távolság és az EU-tagság ($r = -0,552$) között is. Az egy főre eső GDP alkalmazása szintén problémákat vet fel, hiszen a legtöbb változóval szignifikáns és közepesen szorosabb az együttmozgása. A változók közötti kapcsolat torzíthatja a regressziós modellt, amelyet a modell felírásakor a VIF-mutató kiszámításával is tesztelünk.

A megfelelően illeszkedő regressziós modell megtalálásához első körben egy a legtöbb változót tartalmazó modellt futtattunk, hogy megvizsgáljuk a multikollinearitás jelenlétét, hiszen a korrelációs mátrix alapján látható volt, hogy néhány változó megsértheti a változók korrelálatlanságára

vonatkozó előfeltételt. Ez a modellben is megmutatkozott, legerősebben az EU-tagság és a távolság, a partnerország GDP-je és a népesség, illetve az egy főre jutó GDP esetén. A népesség nagymértékű multikollinearitást okozott a modellben, hiszen már a korrelációk vizsgálata esetén megmutatkozott, hogy kismértékben korrelál az exporttal, viszont erősen összefügg a GDP-vel. Az egy főre jutó GDP alkalmazása a népesség és a GDP helyett megfelelő magyarázóerővel rendelkező modellt eredményezett, ugyanakkor a népesség kizárásával és csak a GDP alkalmazásával a modell számottevően magasabb magyarázóerőt mutatott. A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből, az EU-tagság és a közös határ jelenléte nem illeszkedett a modellbe a regressziós együtthatók parciális tesztje alapján.

A magyar élelmiszer-gazdaság exportját leíró modellben a kivitelt a partnerország jövedelme, a két ország közötti távolság és a külkereskedelem akadályozottságának mértéke befolyásolja. Az így létrehozott modell 139 országot tartalmaz, amelynek oka, hogy további néhány ország esetében nem volt elérhető adat a külkereskedelmi lehetőség fokát tekintve. A kezdeti 158 megfigyeléshez képest összességében 19 ország adata esett ki, de ezek a teljes magyar exportot tekintve annak mindössze 0,27 százalékát érték el a vizsgált évben. A kialakult modell 83,3 százalékban magyarázza az export különböző értékeit, illetve a kivitel és a magyarázóváltozók összessége között erős kapcsolat van ($r = 0,7$). A szignifikanciaszint alapján a modell alkalmazható Magyarország élelmiszer-gazdasági exportjának vizsgálatára.

7. táblázat: **A magyar élelmiszer-gazdaság külkereskedelmét leíró gravitációs modell eredményei, 2015**

Paraméterek	Paraméterek együtthatója (β)	Szignifikancia értéke	VIF-mutató
Konstans	-10,698	0,090	
Importáló ország GDP-je	0,896	0,000	1,111
Távolság	-1,997	0,000	1,201
Külkereskedelmi lehetőség foka	4,306	0,002	1,320

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

A multikollinearitás VIF-mutatója alapján gyenge mértékű a korreláció a változók között, így a magyarázóváltozók korrelálatlanságára vonatkozó feltétel teljesül. A paraméterek értelmezése során figyelembe kell venni, hogy az adatok logaritmusát vettük, a változók logaritmusa között van a lineáris összefüggés, így a regressziós együtthatókat az eredeti változók között rugalmasságként kell értelmezni. Ennek megfelelően a modell szerint az importáló ország GDP-jének bármilyen szintről történő 1 százalékos növekedésének hatására a Magyarországról származó behozatala átlagosan 0,9 százalékkal növekszik. A távolsággal kapcsolatban ellenben negatív irányú kapcsolatról beszélhetünk: abban az esetben, ha Magyarország egy 1 százalékkal távolabbi országba exportál, akkor az export mértéke átlagosan 2 százalékkal fog csökkenni. A legnagyobb hatást a külkereskedelmet akadályozó tényezőket számszerűsítő változó mutatja, ez alapján a vámok és nem vám jellegű akadályok bármilyen szintről történő 1 százalékos csökkenésének hatására (nagyobb lesz a külkereskedelmi lehetőség foka mutató értéke a partnerországban) a magyarországi export átlagosan 4,3 százalékkal növekszik a partnerország irányába (7. táblázat).

A modell eredményeinek pontosítása végett megvizsgáltuk a kereskedelmet befolyásoló tényezők alakulását az élelmiszer-gazdaság termékeinek feldolgozottsági szintje szerint is a HS-nomenklátúra alapján. Három újabb modellt hoztunk létre a mezőgazdasági alapanyagok, az elsődleges és a másodlagos feldolgozottságú élelmiszeripari termékek kereskedelmének vizsgálatára (8. táblázat).

8. táblázat: A magyar élelmiszer-gazdaság külkereskedelmét leíró gravitációs modell eredményei feldolgozottság szerint

Paraméterek	Paraméterek együtthatója (β)		
	mezőgazdasági alapanyagok (n=109)	elsődleges feldolgozottság (n=110)	másodlagos feldolgozottság (n=123)
Konstans	-17,340	-10,708	-15,762
Importáló ország GDP-je	0,873	0,702	0,890
Távolság	-2,284	-1,683	-1,821
Külkereskedelmi lehetőség foka	6,003	4,570	5,013
Korreláció (R)	0,66	0,55	0,72
Magyarázóerő (R ²)	0,82	0,74	0,85

Forrás: Az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

Mindhárom feldolgozottsági szint esetében az eredeti modell változtatás nélkül alkalmazható volt és kellő magyarázóerőt is mutatott. Az eredmények alapján kitűnik, hogy a másodlagos feldolgozottságú termékek esetében illeszkedik legjobban a modell, a magyarázóváltozók összessége 85 százalékban magyarázza a kereskedelmi forgalom különböző értékeit. A mezőgazdasági alapanyagok esetében a magyarázóerő szintén magas, 82 százalékban magyarázzák a távolság, az importáló ország GDP-je és a külkereskedelmi lehetőségek foka változók az alapanyagok külkereskedelmi forgalmának különbözőségeit.

A modellekből levonható legfontosabb következtetés, hogy a mezőgazdasági alapanyagok esetében fontosabb a távolság szerepe. A távolság 1 százalékos növekedése bármilyen szintről az alapanyagok exportját átlagosan 2,3 százalékkal veti vissza, míg másodlagos feldolgozottságú termékek esetében csak átlagosan 1,80 százalékkal, szerepe egyre csökken, ahogy magasabb feldolgozottságú termékek külkereskedelmét vizsgáljuk. Ennek oka egyrészt, hogy az alapanyagok esetében viszonylag kis értékű termékek kerülnek szállításra nagy költséggel, azaz a feldolgozott termékekhez képest a fajlagos szállítási költségük magasabb. Másrészt bizonyos alapanyagok esetében a romlandóság vagy az alapanyag speciális jellege (például élő állatok) is nehezíti a nagy távolságokra történő szállítást.

A kereskedelmet akadályozó tényezőket vizsgálva megállapítható, hogy minden feldolgozottsági szint esetén a vámok és nem vám jellegű akadályok játszóak a legnagyobb szerepet a külkereskedelem korlátozásában. A legmagasabb szinten feldolgozott élelmiszeripari termékek esetében a vámok és nem vám jellegű akadályok bármilyen szintről történő 1 százalékos csökkenésének hatására a külkereskedelmi termékforgalom átlagosan 5 százalékkal fog növekedni, elsődleges feldolgozottságú termékek esetében átlagosan 4,6 százalékkal és alapanyagok esetében átlagosan 6 százalékkal. Az alapanyagok kereskedelmében bizonyultak a vámok és nem vám jellegű akadályok a legnagyobb korlátnak a többi feldolgozottsági szinthez képest. Ennek oka, hogy a mezőgazdasági termékek rendkívül érzékeny termékeknek számítanak, számos ország magas vámokkal és egyéb korlátokkal (például szigorú SPS-előírásokkal) védi mezőgazdaságát. Szintén jelentős hatással bírnak a vámok és nem vám jellegű akadályok a másodlagos feldolgozottságú termékek esetében is. Ennek egyik oka, hogy a vámok értékalapúak, azaz minél magasabb szinten feldolgozott egy termék, annál nagyobb értékű és így annál nagyobb vámot kell fizetni. Továbbá a nem vám jellegű akadályok erősen sújtják a feldolgozott termékeket, szigorú higiéniai, egészségügyi és gyártási, feldolgozási és címkézési előírásoknak kell megfelelni, ami mögött sok esetben valós fogyasztói igény is érzékelhető (például halal vágás). Ez utóbbiban kereshető a vámok és nem vám jellegű akadályok kisebb hatása a feldolgozott termékek esetében, hiszen az elsődleges feldolgozottságú termékek egy része és a magasán feldolgozott termékek jelentős hányada a végső fogyasztókat célozza, ezért fontos megemlíteni egyéb

piaci tényezőket is, amelyek bizonyos fokú védelmet biztosíthatnak a terméknek a külpiacon. Ilyen tényezők például a termék magas minősége, a márka fontossága, a hűség. A partnerország GDP-je kismértékben erősebben hat a másodlagos feldolgozottságú termékek importjára, mint a mezőgazdasági alapanyagok és elsődlegesen feldolgozott termékek behozatalára.

A Magyarország élelmiszer-gazdaságának külkereskedelmét magyarázó gravitációs modell eredményei alapján az országok közötti távolság és különösen a vámok és nem vám jellegű akadályok számottevően korlátozzák a külkereskedelmi termékforgalom zavartalan áramlását. Mindez alátámasztja a napjainkban zajló integrációs folyamatokat, ami szerint az egymáshoz közel elhelyezkedő országok egyre mélyebb és a vámokon túlmutató gazdasági integrációkat hoznak létre, nemcsak a vámok leépítése miatt, hanem a sok esetben a vámok eltörlése után is korlátot jelentő szabályozási, egészségügyi, állatjóléti, környezetvédelmi stb. előírások különbségeinek és egyéb nem vám jellegű akadályok megszüntetése érdekében.

A célpiaaci térségek empirikus elemzése

A célpiaaci térségek kvalitatív vizsgálatának módszertana

Újszerű eleme munkánknak, hogy a gravitációs modell mellett részletes empirikus elemzést is végeztünk. Ennek során a potenciális célpiaacokat – országokat – térségekre bontva vizsgáltuk. Az általunk vizsgált csaknem 200 országot gazdaságföldrajzi vagy politikai régiók szerinti hovatarozás alapján soroltuk be térségekbe, majd ezeket a térségeket részletesen elemeztük. Ennek során vizsgáltuk az egyes térségek alapvető makrogazdasági környezetét, élelmiszer-gazdaságának jelentőségét, az agrár- és élelmiszertermékekre vonatkozó külkereskedelmi kapcsolatait, a térségek kereskedelmi egyezményeit, az agrár- és élelmiszertermékekre jellemző vámszinteket, SPS (*Sanitary and Phytosanitary*, állat- és növényegészségügyi) előírásokat, egyéb nem vámjellegű akadályokat, szállítási lehetőségeket, továbbá egyéb piacra jutást befolyásoló tényezőket, például: üzleti környezet, exportfinanszírozás kockázata, politikai stabilitás, kulturális, vallási előírások szerepe.

A kvalitatív elemzéshez számos szekunder forrást (térségelemzéseket például az OECD, az USDA kiadásában, kormányzati honlapokat, magyarországi mezőgazdasági attasék háttérbeszámolóit) használtunk, emellett támaszkodtunk korábbi elemzéseinkre is, ha az adott térséggel kapcsolatban már készítettünk hatásvizsgálatot bilaterális egyezmények előkészítése vagy megkötése miatt.

Az elemzett térségre vonatkozó makrogazdasági adatokat többféle adatforrásból gyűjtöttük össze. Az általános makrogazdasági adatokhoz (népesség száma, GDP nagysága, adóteher mértéke, munkanélküliségi ráta, infláció, a mezőgazdaság részesedése a GDP-ből) a *Heritage Foundation* és a Világbank által publikált adatokat használtuk, míg a vámszinteket a WTO adatbázisából nyertük. A makrogazdasági adatok teljeskörűen csak a 2014. évre vonatkozóan álltak rendelkezésre, ezért – bár egyes mutatók 2015-re is elérhetőek voltak – úgy döntöttünk, hogy a kellő koherencia miatt a 2014. évi adatokat mutatjuk be a makrogazdasági elemzések során.

A vámszintek, külkereskedelmi adatok, egyéb, nem vámjellegű intézkedésekről elérhető információk néhány országot kivéve már 2015-re is elérhetőek voltak, így ezeket a frissebb adatokat használtuk elemzéseink során.

A térségek agrár- és élelmiszertermék- külkereskedelmét a Comtrade, míg az EU és azon belül Magyarország térségbe irányuló exportját az Eurostat és a KSH adatai alapján vizsgáltuk. A térségek és azok országainak – érvényben lévő és tárgyalás alatt lévő – bilaterális és multilaterális egyezményeit a célországok kormányzati oldalain leltük fel.

A harmadik országok által alkalmazott SPS-korlátozatokat, valamint az egyéb nem vám jellegű akadályokat az Európai Bizottság által létrehozott *Market Access Database* (MADB) alapján összegeztük, ami termékcsoportonként és célpiaconként nyújt információt az SPS-intézkedésekről és az egyéb nem vámjellegű akadályokról.⁵ Az EU-n belül a *Technical Regulation Information System* (TRIS) adatbázis segítségével térképeztük fel az egyes tagállamok által hozott adminisztratív kereskedelmet korlátozó akadályokat.⁶

A külkereskedelmi lehetőségek értékeléséhez a korrupciómentesség és külkereskedelmi lehetőség foka nevű mutatót szintén a *Heritage Foundation* kimutatásaiból vettük át, de az előbbit – ahogyan a módszertani leírásból kiderül – a *Transparency International* korrupciómegfigyelési indexének (*Corruption Perception Index*, CPI) használatával nyerte a szervezet.

⁵ A MADB az exportálni kívánó piaci szereplők bejelentései alapján gyűjti azokat a külkereskedelmi akadályokat, amelyekkel a harmadik országok piacán eddig találkozottak az oda exportálni kívánó cégek, szervezetek.

⁶ Az árukhoz kötődő műszaki jogszabálytervezetek gyűjteménye a TRIS-adatbázis. A lehetséges kereskedelemkorlátozó hatásuk miatt bejelentési kötelezettség alá eső nemzeti jogszabálytervezetek átláthatóságának érdekében hozta létre az EU az adatbázist. Az értesítési eljárást elsősorban az élelmiszer- és mezőgazdasági ágazatban, a távközlés, a szállítás, a műszaki kivitelezés és a gépészeti tervezés területén alkalmazzák. A bejelentett esetek egy részében a Bizottság arra a következtetésre jutott, hogy az új szabály akadályozza a kereskedelmet.

A külkereskedelmi lehetőség foka (*Trade Freedom*) mutató részletes tartalmát a 4. melléklet tartalmazza.

A külkereskedelem logisztikai és bürokratikus akadályainak figyelembevételére a külkereskedelem bonyolultságának rangsora mutatót (*Trading Across Borders*) használtuk, amit a Világbank *Doing Business* jelentéséből gyűjtöttünk ki. Ez a mutató a külkereskedelem logisztikai és bürokratikus akadályait – az export- és importtevékenység idő- és költségvonzata, az adminisztrációs kötelezettségek száma, valamint a vámkezelés bonyolultsága alapján – méri a vámszintek figyelembevétele nélkül.

A korrupciómentesség és külkereskedelmi lehetőség foka mutató, valamint a külkereskedelem bonyolultságának rangsora mutató esetében 2014-es adatokat használtunk annak érdekében, hogy a makrogazdasági környezetet jellemző adatokkal egységet képezzenek.

A magyarországi agrárexport finanszírozásában és exporthitel-biztosításában felmerülő kockázati tényezők megítéléséhez az Eximbank és a MEHIB (Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.) által alkalmazott – 2015. március 30-tól hatályos – országgockázati besorolást használtuk fel. A MEHIB által politikai kockázatok ellen biztosított országok rangsorában az „1-es” besorolás a biztosítási szempontból a legjobb (és legolcsóbb) pozíciót jelenti, míg a „7-es” besorolás már gyakorlatilag nem is biztosítható.

Az országgockázat segítségével azokat a nehézségeket lehet felmérni, amelyek általában annak az országnak a politikai-gazdasági helyzetéből adódnak, amelybe a tervezett export irányulna.

Európai Unió

A térség bemutatása

Az Európai Unió jelenleg még 28 tagállamból álló gazdasági és politikai unió. A 2016. június 23-án megtartott, az Egyesült Királyság Európai Unióból való kilépéséről (Brexit) szóló népszavazáson a többség az EU elhagyására szavazott. Az Egyesült Királyság várhatóan 2019-ben válik ki az Európai Unióból, de hogy milyen feltételekkel – itt elsősorban a közös piachoz való viszonya, hozzáférése fontos –, az a későbbi tárgyalások eredményétől, elsősorban a munkaerő szabad áramlását illető megállapodástól függ.

Az Európai Unió népessége 2014-ben 504,8 millió főre rúgott (ebből az Egyesült Királyságban 64,5 millió fő élt), ami a világ népességének mintegy 7 százalékát jelentette. A térséget egy országnak tekintve csak Kína és India előzte meg a világ népességszám szerinti rangsorában. Az EU28 gazdasági jelentősége a világban szintén kiemelkedő. Az EU28 tagországai által előállított GDP vásárlóerő-paritáson meghaladta a 18 ezer milliárd dollárt 2014-ben (ebből közel 2600 milliárd dollár az Egyesült Királyságra jutott), amivel megelőzte a világ összes országát, miközben 2013-ban még az USA megelőzte a GDP tekintetében. A térség a világ gazdaság teljesítményének 17,1 százalékát adta, a magas termelékenységnek (egy főre jutó hozzáadott érték) köszönhetően a világ leggazdagabbjai közé tartozik.

A térség gazdasági jellemzői

Az Európai Unió legnagyobb népességű tagországa Németország, lakosságszáma 2014-ben több mint 81 millió főt tett ki. Az Egyesült Királyság és Franciaország (63,9 millió fő) népessége meghaladta, Olaszországé elérte 2014-ben a 60 millió főt. Spanyolországban csaknem 47 millió, Lengyelországban 38 millió főt számláltak 2014-ben. A többi tagországban ennél jóval kevesebben éltek, Romániában 20 millióan, öt további tagországban 10 és 17 millió fő között, 13 tagországban 1 és 10 millió fő között, három tagországban (Ciprus, Luxemburg és Málta) 1 millió fő alatt (9. táblázat).

9. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói 2014-ben

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlag- os GDP- növekedés, %	GDP- növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Ausztria	8,5	395,5	46 420	1,3	0,3	42,5	5,0	1,5
Belgium	11,2	481,5	42 973	1,1	1,0	44,6	8,5	0,5
Bulgária	7,2	128,6	17 860	1,2	1,7	26,3	11,6	-1,6
Ciprus	0,9	27,4	30 769	-1,7	-2,3	31,8	15,6	-0,3
Csehország	10,5	314,6	29 925	1,0	2,0	34,1	6,2	0,4
Dánia	5,6	249,5	44 343	0,5	1,0	48,6	6,6	0,6
Egy. Királyság	64,5	2 548,9	39 511	1,7	2,6	32,9	6,3	1,5
Észtország	1,3	35,6	26 999	3,8	2,1	31,8	7,7	0,5
Finnország	5,5	221,0	40 347	0,5	-0,1	44,0	8,6	1,2
Franciaország	63,9	2 580,8	40 375	1,0	0,4	45,0	9,9	0,6
Görögország	11,0	284,3	25 859	-4,8	0,8	33,5	26,3	-1,4
Magyarország	9,9	246,4	24 942	1,3	3,6	38,9	7,8	-0,3
Hollandia	16,9	798,6	47 355	0,3	0,9	37,4	6,9	0,3
Horvátország	4,2	88,5	20 889	-1,1	-0,4	30,4	16,7	-0,2
Írország	4,6	226,8	49 195	1,4	4,8	28,3	11,6	0,3
Lengyelország	38,0	954,5	25 105	3,0	3,3	32,7	9,2	0,0
Lettország	2,0	48,2	23 707	2,7	2,4	27,7	10,0	0,7
Litvánia	2,9	79,6	27 051	3,6	2,9	16,0	11,3	0,2
Luxemburg	0,6	51,4	92 049	2,5	2,9	39,3	6,1	0,7
Málta	0,4	14,1	33 216	2,9	3,6	34,0	5,9	0,8
Németország	81,1	3 721,6	45 888	2,0	1,6	36,7	5,0	0,8
Olaszország	60,0	2 127,7	35 486	-0,5	-0,4	42,6	12,5	0,2
Portugália	10,4	280,4	26 975	-0,9	0,9	33,4	14,2	-0,2
Románia	19,9	392,8	19 712	1,4	2,9	27,2	7,0	1,1
Spanyolország	46,5	1 566,4	33 711	-0,5	1,4	32,6	24,7	-0,2
Svédország	9,7	448,2	45 986	2,4	2,1	42,8	8,0	-0,2
Szlovákia	5,4	152,6	28 175	2,6	2,4	29,6	13,3	-0,1
Szlovénia	2,1	61,1	29 658	0,2	2,6	36,8	9,5	0,2

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A legtöbb GDP előállítás a nagy lélekszámú országokhoz (Németország, Egyesült Királyság, Franciaország, Olaszország, Spanyolország és Lengyelország) kötődik, az első hat tagországhoz azonban hetedik helyre a 16,9 millió fővel rendelkező Hollandia, a nyolcadikra a 11,2 millió lakosú Belgium zárkózik fel.

A gazdasági fejlettséget legjobban kifejező mutató, az egy főre jutó GDP tekintetében Luxemburgé volt a vezető hely 92,0 ezer dollár/fő értékkel (vásárlóerő-paritáson számítva) 2014-ben. Mészse lemaradva a következő öt helyen Írország (49 195 dollár), Hollandia (47 355 dollár), Ausztria (46 420 dollár), Svédország (45 986 dollár) és Németország (45 888 dollár) álltak.

A régi tagországok (EU15) egy főre jutó bruttó hazai terméke – a súlyos adósság- és növekedési problémával küszködő Görögország és Portugália kivételével – jellemzően magasabb, mint az új tagállamoké. Az új tagállamok közül a legmagasabb egy főre jutó GDP-vel Málta (33 216 dollár), Ciprus (30 769 dollár) és Csehország (29 925 dollár) rendelkezett 2014-ben. A legszegényebb tagállamoknak Románia és Bulgária számítottak, sorrendben 19 712 dollár, illetve 17 860 dollár egy főre eső jövedelemmel. Magyarország egy főre jutó GDP-je 24 942 dollárra rúgott.

A 2014. évet megelőző öt év átlagos gazdasági növekedési üteme a térségből Észtországból volt a legmagasabb 3,8 százalékkal. A 2010–2014. évek átlagát vizsgálva már 18 ország mutatott 1 százaléknál feletti növekedést.

A legmagasabb bővülést 2014-ben Írország gazdasága mutatta az előző évhez képest 4,8 százalékkal, de emellett említést érdemel még Magyarország (3,6 százalék), Málta (3,6 százalék) és Lengyelország (3,3 százalék) teljesítménye. Az alacsonyabb bázisnak is köszönhetően az új tagállamok gazdasági növekedése meghaladta a régi tagállamokét, tekintve hogy a legnagyobb ütemben növekvő tagállamok mezőnyének első felében a 15 országból 10 új tagállam volt. A régi tagállamok közül a legnagyobb növekedési ütem 2014-ben Írország mellett Luxemburg (2,9 százalék), az Egyesült Királyság (2,6 százalék) és Svédország (2,1 százalék) gazdaságában volt tetten érhető. A legnagyobb visszaesést Ciprus (–2,3 százalék), Olaszország (–0,4 százalék) és Horvátország (–0,4 százalék) esetében mérték 2014-ben.

Az Európai Unió tagországai közül néhányban igen magas a munkanélküliség. Görögországban 2014-ben 26,3 százalék, Spanyolországban 24,7 százalék volt a munkanélküliségi ráta. Magas munkanélküliség jellemezte Horvátország, Portugália és Ciprus munkaerőpiacát is, ezekben az országokban a ráta meghaladta a 14 százalékot. A legfejlettebb gazdaságokat (Ausztria, Németország, Luxemburg, Málta, Csehország, Egyesült Királyság) jellemezte a legalacsonyabb, 5–6,3 százalék közötti munkanélküliségi ráta 2014-ben.

Az infláció 2014-ben az EU országaiban nagyon alacsony szintű volt, az inflációs ráta csak négy országban érte el vagy haladta meg az 1 százalékos célt, ezen belül az Egyesült Királyságban és Ausztriában volt a ráta a legmagasabb, 1,5 százalékos mértékével. Bulgáriában és Görögországban deflációt regisztráltak 2014-ben, itt 1,4 és 1,6 százalékkal csökkentek az árak.

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

Az EU28 tagországaiban a mezőgazdaság hozzájárulása a GDP-hez nemzetközi összehasonlításban alacsony, az EU28 átlagában csak 1,6 százalékot tett ki 2015-ben. Az EU15 tagországokban a mezőgazdaság GDP-n belüli aránya 0,2 százalék (Luxemburg) és 4,1 százalék (Görögország) között változott. Az új tagországokban a mezőgazdaság részesedése a bruttó hazai termékből a legnagyobb Romániában és Bulgáriában (4,8 százalék), míg a legkisebb Málta (1,4 százalék) esetében. Magyarország értéke 4,1 százalékra rúgott.

A GDP-ből való alacsony részesedése ellenére az EU mezőgazdasági termelése világviszonylatban is jelentős. A FAO és az Eurostat 2014. évi adatai szerint az EU adta a világ gabonatermésének több mint 10 százalékát, ezen belül a búzatermés 20 százalékát, az árpa termelésének 40 százalékát. Az EU a világ burgonyatermeléséből mintegy 15 százalékkal, a kukorica előállításából több mint 7 százalékkal részesedett 2014-ben, 2013. évi adatok alapján a világ almatermésének 15 százaléka, a borelőállításnak 60 százaléka az EU-hoz volt köthető. Az EU hústermelése is jelentős, sertésből a világtermelés közel 20 százaléka, marhahúsból több mint 10 százaléka volt hozzá köthető 2013-ban. Az EU a juh- és kecskehúst kivéve valamennyi fontosabb húsféléből (sertés, marha, baromfi) és tojásból is önellátó. Az EU a világ tehéntejtermelésének közel a negyedét adta 2012-ben és ebből adódóan a világ jelentős vaj- és sajttermelője is egyben. Magyarország hozzájárulása az EU termeléséhez a kukorica és a napraforgómag esetében számottevő (kukoricánál több mint 10 százalék volt,

a napraforgómag esetében megközelítette a 20 százalékot a mennyiségi hányad 2014-ben), egyéb, Magyarország számára fontos termékek esetében 1–4 százalék között alakult.

Az EU28 összes élelmiszer-gazdasági exportja és importja 518-518 milliárd dollárra rúgott 2015-ben, de ez az adat tartalmazza a tagországok egymás közötti kereskedelmét is. Az EU28 harmadik országokkal folytatott élelmiszer-gazdasági exportja a világ exportjának 10,4 százalékát, importja a világ importjának 11,0 százalékát adta, míg az egymás közötti kereskedelemmel együtt 38,4 százalékát, illetve 39,0 százalékát tette ki.

Az EU28 legnagyobb élelmiszer-gazdasági importtal rendelkező országai sorrendben Németország (89,0 milliárd dollár 2015-ben), az Egyesült Királyság (64,5 milliárd dollár), Hollandia (58,7 milliárd dollár) és Franciaország (55,8 milliárd dollár). A legfontosabb élelmiszer-exportőröknek Hollandia (86,6 milliárd dollár 2015-ben), Németország (76,2 milliárd dollár), Franciaország (64,6 milliárd dollár) és Spanyolország (46,2 milliárd dollár) számítanak. Az EU28 tagállamából 17 ország nettó importőr, közülük az Egyesült Királyság (–35 milliárd dollár), Németország (–12,8 milliárd dollár), Svédország (–6,7 milliárd dollár), Olaszország (–4,8 milliárd dollár) és Finnország (–3,8 milliárd dollár) nettó importja a legnagyobb. Az EU legnagyobb nettó exportőr tagállamai Hollandia (27,8 milliárd dollár), Spanyolország (10,8 milliárd dollár), Franciaország (8,8 milliárd dollár), Lengyelország (8,5 milliárd dollár) és Dánia (5,5 milliárd dollár).

Az EU28 extra-EU élelmiszer-gazdasági exportjának top 5 árucsoportja 2015-ben:

- HS-22. Italok, szesz és ecet (21,7 százalék);
- HS-19. Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termék; cukrászati termék (8,4 százalék);
- HS-4. Tejtermékek; madártojás; természetes méz (8,0 százalék);
- HS-10. Gabonafélék (7,5 százalék);
- HS-2. Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsőség (6,7 százalék).

Az EU28 extra-EU élelmiszer-gazdasági importjának top 5 árucsoportja 2015-ben:

- HS-08. Élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió (14,7 százalék);
- HS-03. Halak, rákok, puhatestű és más gerinctelen víziállatok (13,5 százalék);
- HS-09. Kávé, tea és fűszerek (8,4 százalék);
- HS-23. Élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány (8,2 százalék);
- HS-12. Olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök; ipari és gyógynövények (7,5 százalék).

Az EU28 intra-EU élelmiszer-gazdasági kereskedelmének top 5 árucsoportja 2015-ben:

- HS-2. Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsőség (9,6 százalék);
- HS-4. Tejtermékek; madártojás; természetes méz (9,3 százalék);
- HS-22. Italok, szesz és ecet (8,8 százalék);
- HS-08. Élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió (6,8 százalék);
- HS-19. Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termék; cukrászati termék (6,3 százalék).

Számos termék esetében az Európai Unió (EU-intra és -extra együtt) a világ legfontosabb exportőrének vagy importőrének számít. Például az EU a szeszes italok, a bor, az élelmiszer-készítmények, valamint a búza globális kivitelében a legnagyobb forgalommal rendelkezett 2015-ben. A szeszes italok kivitelében az Egyesült Királyság, a bor esetében Franciaország világszereplője volt, míg a búza exportjában Franciaország a világ negyedik legnagyobb szereplője volt Kanada, az USA és Ausztrália mögött.

A globális szójadara-, kávé-, banán-, pálmaolaj- és kukoricaimportban szintén az EU volt az első 2015-ben. Ha az egyes országokat nézzük, az Egyesült Királyság a világ egyik legjelentősebb borimportőre (értékben az USA mögött a második helyet foglalta el 2015-ben), de megemlíthető Németor-

szág zsirossajt- és kávéimportban (ez utóbbiban az Egyesült Királyság importja is jelentős) betöltött szerepe is.

Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Magyarország teljes élelmiszer-gazdasági exportjának körülbelül 85 százaléka a többi EU-tagországba irányul, ez így volt 2015-ben is. A legfontosabb célpiacok a térségen belül Németország, ahová 2015-ben a kivitel értéke meghaladta az 1,2 milliárd eurót, a második Románia (979 millió euró), a harmadik Olaszország (728 millió euró), a negyedik Ausztria (706 millió euró), az ötödik pedig Szlovákia (457 millió euró) volt.

Az EU-ba irányuló magyarországi exportban 2015-ben a legfontosabb árucikkek a kukorica, hobbiállat-eledel, a baromfi-hús, a napraforgóolaj, a búza és a bioetanol voltak. A hobbiállat-eledel és a bioetanol exportja jelentős növekedést mutatott az elmúlt években, csak az előző 10 évet vizsgálva a hobbiállat-eledel kivitele közel 2,5-szeresére, a bioetanol exportja több mint 10-szeresére emelkedett. Az export értéke alapján a kukorica legnagyobb felvevőpiacának Románia, Olaszország, Németország, Ausztria, a hobbiállat-eledeleknek Németország és Románia, a baromfi-húsának Ausztria, Németország és Románia számítottak. Az első tíz legfontosabb exporttermék esetében kilenc terméknél az adott termék összes kiviteléből az EU tagországai közel 80 százalék vagy afeletti mértékben részesedtek. A legmagasabb arányt a bioetanol (98,3 százalék), a repcemag (97,6 százalék) és a búza esetében (90,5 százalék) regisztrálták (10. táblázat).

10. táblázat: **Magyarország intra-EU28 élelmiszer-gazdasági exportjának legfontosabb (top 10) termékei, 2015**

Termék	Export értéke (millió EUR)	Aránya az adott termék összes exportjából	Főbb importőr országok és arányuk az EU28 importjából
1005 Kukorica	760,9	87,4	Románia (22,5%), Olaszország (19,9%), Németország (13,7%), Ausztria (12%), Hollandia (11,4%), Oroszország (5,8%)
2309 Hobbiállat-eledel	518,6	85,4	Németország (19,3%), Románia (18,4%), Egyesült Királyság (9,1%), Franciaország (7,7%), Lengyelország (7,7%), Oroszország (5,9%),
0207 Baromfi-hús	423,9	81,9	Ausztria (19,6%), Németország (16,2%), Románia (10,9%), Franciaország (9,3%), Szlovákia (8,7%),
1512 Napraforgóolaj	344,6	90,1	Hollandia (33,7%), Németország (20%), Csehország (8,3%), Szlovákia (5,9%), Bosznia-Hercegovina (5,3%)
1001 Búza és kétszeres	332,3	90,5	Olaszország (35,6%), Románia (20,2%), Ausztria (15%), Bosznia-Hercegovina (9,2%), Németország (8,3%), Szlovénia (5,1%), Horvátország (3,5%)
2207 Bioetanol	232,8	98,3	Németország (41%), Lengyelország (14,2%), Románia (11%), Olaszország (10%), Csehország (6,1%)
2005 Zöldségkonzerv	202,2	82,5	Németország (25,4%), Franciaország (13,9%), Lengyelország (10,9%), Oroszország (8,5%), Olaszország (7,9%), Ausztria (6,8%)
2106 Étrend-kiegészítők	180,5	79,2	Németország (13,5%), Szlovákia (9,1%), Franciaország (8,8%), Románia (8,3%), Olaszország (8%), Lengyelország (7,8%)
1205 Repcemag	172,0	97,6	Németország (56,5%), Ausztria (30,8%), Bulgária (3%), Lengyelország (2,4%)
0203 Sertéshús	171,4	53,8	Románia (30,6%), Olaszország (25,2%), Horvátország (8,1%), Szlovákia (5,7%), Szerbia (5,6%)

Forrás: Eurostat-adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc-Kutatási Osztályán készült összeállítás

Magyarország top 10 EU-ba kerülő termékei közül három (kukorica, búza, repcemag) mezőgazdasági alapanyag, négy (baromfihús, napraforgóolaj, etil-alkohol, sertéshús) elsődleges feldolgozású termék volt, s csak három magasan feldolgozott termék (zöldségkonzerv, étrend-kiegészítők, élelmiszer-alapanyagok és adalékanyagok, illetve az állati takarmány) képviseltette magát a legfontosabb EU-ba irányuló élelmiszer-gazdasági exporttermékek között.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

Az Európai Unió működésének legfontosabb alapelve a közös piac, amely többek között biztosítja az áruk szabad mozgását az EU területén. Az alapelv teljesülését az EUMSZ 34–36. cikke szabályozza. A 34. cikk szerint a tagországok az egymás közötti kereskedelemben nem alkalmazhatnak az áruk importjával szemben fizikai vagy azzal egyenértékű intézkedésből (pl. vámok) fakadó korlátozást. A vámok hiánya azonban nem jelenti azt, hogy semmiféle piacvédelem nem működik a tagországok kereskedelmében, ilyenek fellelhetők a nem vagy kevésbé harmonizált területeken, amelyet a 36. cikk szabályoz. Ide sorolhatók az alábbi esetek: közérkölc, a közbiztonság, a közrend, az emberek, az állatok és a növények egészségének védelme, az ipari és kereskedelmi tulajdon védelme, nemzeti, művészi, történelmi kincsek védelme. A 36. cikk lefekteti azokat az elveket, amelyek behatárolják a kereskedelem korlátozásának létjogosultságát, ha felmerül a fentiek valamelyikének megsértése. Az EU-nak erre kiterjedt bírósági gyakorlata van, amelynek keretében megvizsgálják, hogy mely intézkedések menthetők fel a 34. cikk tiltása alól.

Ehhez kapcsolódóan a tagállamoknak a 98/34/EK irányelv alapján az árukra vonatkozó műszaki szabályozásuk tervezetéről még az elfogadásuk előtt tájékoztatniuk kell az EU Bizottságát és a többi tagállamot. A lehetséges kereskedelemtorzító hatásuk miatt bejelentési kötelezettség alá eső nemzeti jogszabálytervezetek megtalálhatók a TRIS (*Technical Regulation Information System*, Technikai Szabályok Információs Rendszere) adatbázisában, amelyből széleskörűen gyűjthetők információk a tagállamok által alkalmazni kívánt kereskedelemkorlátozó intézkedésekről. Az adatbázis alapján megállapítható, hogy a legtöbb intézkedés Franciaországhoz, Olaszországhoz köthető, de Spanyolország, Bulgária, Hollandia, Portugália, Lengyelország esetében is vannak tervezetek. Tartalom szerint pedig leginkább növényvédő szerek forgalomba hozatalára, tiltására vonatkozó intézkedéseket, humán-egészségügyi, szabványosítási, címkézési, jelölési és csomagolási, valamint állategészségügyi területeket érintenek. Ehhez kapcsolódóan a gyakorlati szakemberek beszámolóí szerint az uniós kereskedelemben a legnagyobb fennakadást az egyes tagországokban eltérő bizonyos (szermaradványokra, adalékokra vonatkozó) határértékek, valamint az eltérő címkézési szabályok okozzák. Ezek kivédése előzetes tájékozódást, egyeztetést igényel, de adott esetben többletköltséget is okoznak az exportáló vállalkozásnak. Burkolt piacvédelemként értelmezhetők a tagállamokban végzett túlzott adminisztratív, valamint a közúti áruszállítmányok gyakori ellenőrzései is.

Általában azoknál a termékeknél, amelyekből egy ország nem önellátó, nincs értelme az importot korlátozni, de hasonló a helyzet abban az esetben is, ha egy tagállam fogyasztói nagyon érzékenyek. A fejlett nyugat-európai országokban meglehetősen általános fogyasztói magatartás a fogyasztók hazai termékekkel szembeni elfogultsága és a helyi, regionális termékek előnyben részesítése a frissesség, minőség, megbízhatóság miatt. Ezekben az országokban (különösen Franciaországban, Olaszországban és Ausztriában) nagyon elterjedt a földrajzi árujelzők, védjegyek alkalmazása az élelmiszereken, amelyek segítségével a hazai és importtermékek egymástól jól megkülönböztethetővé válnak, s gyakran felvilágosító kampányokkal segítik elő a hazai, eredetvédelemben részesített termékek megismerését, fogyasztását is. (Megjegyzendő, hogy az uniós jog tiltja a kizárólag a hazai termékek vásárlására buzdító reklámokat.) A külföldi termékeket több országban külön polcon kell tartani, hogy a fogyasztók számára világosan elkülöníthetők legyenek. Emellett gyakran a hazai élelmiszer-kiskereskedelmi láncok patriotizmusa is érvényesül a beszerzési politikában, aminek a következménye a hazai beszállítók előnyben részesítése a külhonnal szemben (AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztály, 2015).

Egyéb tényezők

A külkereskedelmi lehetőség foka mutató a külkereskedelem vám- és nem vám jellegű akadályait számszerűsíti. Az EU-tagországok többsége mutatójának összesített értéke 88, ami a harmadik országokkal szemben jelent világviszonylatban nem túl szigorú beviteli korlátokat. Néhány ország esetében a mutató értéke alacsonyabb (Franciaország, Görögország), ami szigorúbb korlátozásokra utal más EU-tagországokhoz képest harmadik országokkal szemben. Mint már említettük, a közös piac elvéből adódóan Magyarország az EU tagországaiba vámok és egyéb kereskedelmi akadályok nélkül szállíthatja termékeit.

11. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országaiban, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka, 2014 (1: legrrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága rangsor, 2014	Korrupciómentesség foka, 2014 (1: legrrosszabb, 100: legjobb)
Ausztria	88,0	19	69,0
Belgium	88,0	26	75,0
Bulgária	88,0	57	41,0
Ciprus	88,0	34	63,0
Csehország	88,0	58	48,0
Dánia	88,0	7	91,0
Egyesült Királyság	88,0	15	76,0
Észtország	88,0	6	68,0
Finnország	88,0	14	89,0
Franciaország	83,0	10	71,0
Görögország	83,0	48	40,0
Magyarország	88,0	72	54,0
Hollandia	88,0	13	83,0
Horvátország	87,2	86	48,0
Írország	88,0	5	72,0
Lengyelország	88,0	41	60,0
Lettország	88,0	28	53,0
Litvánia	88,0	21	57,0
Luxemburg	88,0	35	80,0
Málta	88,0	43	56,0
Németország	88,0	18	78,0
Olaszország	88,0	37	43,0
Portugália	88,0	29	62,0
Románia	88,0	65	43,0
Spanyolország	88,0	30	59,0
Svédország	88,0	4	89,0
Szlovákia	88,0	71	47,0
Szlovénia	88,0	53	57,0

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business, 2015

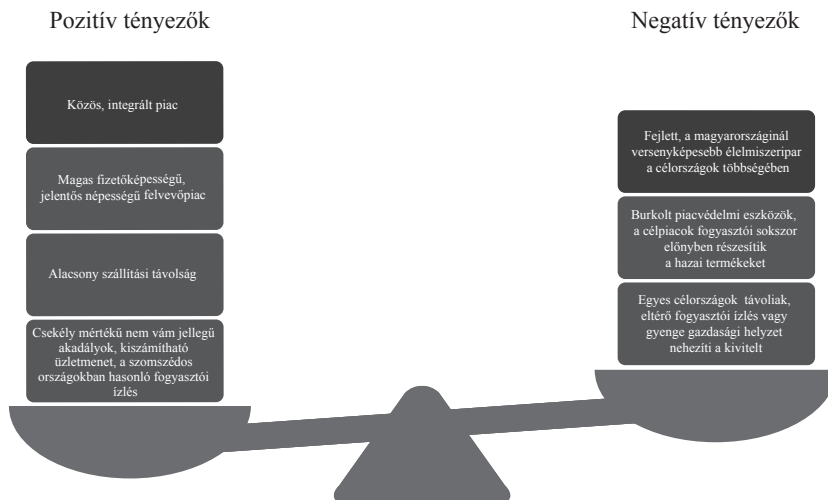
A Világbank Doing Business rangsora többek között kiterjed a külkereskedelem bonyolultságának vizsgálatára. A mutató a külkereskedelem logisztikai és bürokratikus akadályait méri a vámtarifák figyelembevétele nélkül. Az országok rangsorolását a termékek exportja és importja során a szükséges dokumentumok beszerzésének, elkészítésének, benyújtásának, valamint a határokon (kikötőkben, szárazföldi határokon vagy meghatározott helyeken) végzett vámügyi eljárások, ellenőrzések idő- és költségigényét figyelembe véve alakítják ki. Az EU-tagországok közötti kereskedelemben a határokon végzett vámügyi intézkedések költsége, időigénye – tekintettel a vámunióra – nullának tekinthető. A külkereskedelem bonyolultsága rangsor ennél fogva inkább a harmadik országok számára fontos mutató. A Doing Business 190 országot rangsorol, az EU országai közül a legjobb helyezést Svédország (4.), a legrosszabbat Horvátország (86.) érte el, Magyarország a 72. helyen áll a rangsorban. Általában az EU északi és nyugati tagállamai előkelőbb helyet foglalnak el (4–35. hely), azaz hatékonyabb a külkereskedelmi rendszerük, mint a déli és a keleti tagállamoké (29–86. hely).

A korrupciómentesség foka mutató tekintetében az EU tagországai között a legmagasabb pontszám Dániához (91 pont), a legalacsonyabb Görögországhoz (40 pont) köthető. Magyarország pontszáma 54, amivel az uniós mezőny második felébe tartozik. Általánosságban e mutató esetében is megállapítható, hogy az északi és nyugati régi tagállamokban átláthatóbban működik a gazdaság (pontszámuk 69 és 91 pont között van), míg a déli és keleti, valamint az északkeleti tagállamokban (pontszámuk 40 és 68 pont közötti) kevésbé tiszták és szabályszerűek az üzleti viszonyok (11. táblázat).

A MEHIB országgockázati besorolása alapján az EU valamennyi tagállama biztosítható, egyedül Ciprus a kivétel, amely csak eseti jelleggel biztosítható.

Konklúziók

A térségbe irányuló export pozitív és negatív tényezőinek számbavétele során együtt vizsgáltuk az Európai Unió régebbi tagországait és a később csatlakozó EU13-tagországokat:



Az EU Magyarország legfontosabb célpiaça, az utóbbi években jellemző adat szerint az élelmiszer-gazdasági kivétel 85 százaléka oda irányul. Ez a szoros beágyazottság várhatóan a jövőben is fennmarad, hiszen számos nyilvánvaló előnye van az EU-n belüli kereskedelemnek. Mivel egy közös piacról beszélünk, vámok és egyéb akadályok nélkül lehet a termékeket szállítani, értékesíteni, ami csökkenti a tranzakciós költségeket. Túlnyomó többségben igen magas jövedelmű országokról beszélhetünk, ezért kiemelkedő fizetőképes kereslet jellemzi az ottani vásárlókat, az országok

jó része könnyen, olcsón megközelíthető, az egyéb adminisztrációs terhek, eltérő szabályozások is elvértve nehezítik a kereskedelmet.

Két nagyobb kihívást lehet megemlíteni az EU-ba irányuló magyarországi export kapcsán, de fontos megjegyezni, hogy ezek jórészt az exportőrök részéről jelentkező adottságokból erednek. Az egyik, hogy az EU-ba kivitt élelmiszer-gazdasági termékek zöme egyelőre még mezőgazdasági alapanyag vagy elsődleges feldolgozású élelmiszer, viszonylag alacsony a magasan feldolgozott, nagy hozzáadott értékű termékek aránya a magyarországi exporton belül. Ennek legfőbb oka, hogy az EU-tagországok legtöbbszörében – ráadásul már nem csak a régi tagállamokban – az élelmiszeripar versenyképesebb, mint Magyarországon, ezért ezeken a célpiacokon kifejezetten a mezőgazdasági alapanyagokra van főként igény, amelyek előállításában Magyarország komparatív előnnyel rendelkezik. Nagy kérdés, hogy ez a felállás hosszú távon is fennmarad-e vagy lehetséges – egyáltalán szükségszerű-e, érdemes-e – változtatni a leosztott szerepeken.

A másik kihívás, hogy Magyarország az EU-n belül elsősorban csak a közelebbi piacokra képes agrár- és élelmiszertermékeket exportálni, amit az is jelez, hogy az első öt célpiac (sorrendben Németország, Románia, Olaszország, Ausztria és Szlovákia) az összes EU-ba irányuló kivitel közel 61 százalékát adta 2015-ben. Ez részben magyarázható az előzőleg említett kihívással, ugyanis az alacsonyabb értékű, nagy volumenű termékeket kevésbé éri meg nagyobb távolságra szállítani, de a jelenség kialakulásában közrejátszhatnak olyan tényezők is, amelyekeken lehetne javítani: például a potenciális célpiacok elégtelen ismerete, a magyarországi termékek csekély ismertsége és reputációja a távolabbi EU-tagországokban, kevésbé innovatív termékszerkezet, nem elég hatékony kereskedelmi, marketingtevékenység.

Egyéb Európa

A térségbe az EU-n kívüli európai országokat soroltuk a volt szovjet utódállamok kivételével, így az ide tartozó országok két igen eltérő makrogazdasági háttérrel rendelkező csoportba sorolhatók. Egyrészt ide került négy jóléti ország, Svájc, Norvégia, Izland és Liechtenstein, másrészt a szerényebb gazdasággal rendelkező balkáni országok, Albánia, Bosznia-Hercegovina, Szerbia, Macedónia, Koszovó és Montenegró. Utóbbiak – Albánia kivételével – jugoszláv utódállamok, amelyeknek – éppen ezért – elsősorban egymással vannak igen élénk kereskedelmi kapcsolataik, annak ellenére, hogy a térség politikai feszültségektől sem mentes.

A térség gazdasági jellemzői

Makrogazdasági szempontból a térséget érdemes a fentiek alapján két külön csoportra bontva vizsgálni. Svájc, Norvégia, Izland és Liechtenstein csekély népességgel rendelkező országok – együttes népességük nem éri el a 14 millió főt sem –, de magas vásárlóerővel bírnak, hiszen az egy főre jutó vásárlóerő-paritással korrigált GDP-jük rendre 58, 66, 44, illetve 159 (!) ezer dollár volt 2014-ben. Izlandot a 2008. évi világgazdasági válság hátrányosan érintette, de az elmúlt években a gazdasági egyensúly helyreállt az országban. Noha a gazdasági növekedés 2014-es mértéke mindössze két százalék körül alakult a vizsgált országokban, de a magas kiinduló szint miatt ez nominálisan jelentősnek számít. A munkanélküliségi ráta mind a négy országban hagyományosan alacsony és igen mérsékelten alakult az infláció szintje is 2014-ben (12. táblázat).

A balkáni országok is alacsony népességgel rendelkeznek, a térségben mindösszesen 18,5 millió fő él, az egy főre eső vásárlóerő-paritással korrigált GDP viszont az előző csoportnál jóval szerényebb, 9 és 15 ezer USA-dollár között alakult 2014-ben. A legalacsonyabb Koszovóban, a legmagasabb pedig Montenegróban volt az egy lakosra jutó bruttó termelési érték, valószínűleg utóbbi országban elsősorban a turizmusnak köszönhetően. A 2014-et megelőző öt évben Albánia, Koszovó és Macedónia kivételével a gazdaság inkább csak stagnált a balkáni országokban, ráadásul 2014-re

is csak ezekben az országokban mértek számottevő gazdasági növekedést. A munkanélküliség minden balkáni országban rendkívül magas, 16,1 és 30,0 százalék között alakult, viszont kedvező, hogy az infláció mértéke alacsony, sőt, a legtöbb országra defláció jellemző. Az adóterhelés viszonylag magas, a GDP 21–38 százaléka (12. táblázat).

12. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP- növekedés, %	GDP- növekedés 2014-ben, %	Adóterhelés a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Svájc	8,1	472,8	58 087	2,0	2,0	27,0	4,5	0,0
Norvégia	5,2	345,2	66 937	1,5	2,2	40,8	3,4	2,0
Izland	0,3	14,2	43 637	1,1	1,8	35,5	5,0	2,0
Liechtenstein	0,04	5,8	158 976	n. a.	1,8	n. a.	2,3	-0,7
Albánia	2,8	31,6	11 377	2,3	2,1	21,7	16,1	1,6
Bosznia- Hercegovina	3,9	38,1	9 833	0,8	0,8	37,6	27,9	-0,9
Koszovó	1,9	16,9	9 037	3,3	2,7	21,0	30,0	0,4
Macedónia	2,1	27,6	13 349	2,3	3,8	24,2	27,9	-0,1
Montenegró	0,6	9,4	14 996	1,5	1,1	26,0	19,1	-0,7
Szerbia	7,2	95,5	13 329	0,3	-1,8	33,4	22,2	2,1

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

Svájc, Norvégia, Izland és Liechtenstein gazdaságában nem játszik kiemelkedő szerepet a mezőgazdaság, a szektor csupán 0,7, illetve 1,8 százalékban részesedik Svájc és Norvégia teljes GDP-jéből, Izland és Liechtenstein esetében valamivel magasabb, 6,9, illetve 8 százalék a mezőgazdaság hozzájárulása a GDP-hez. A természeti adottságok jelentősen behatárolják a mezőgazdasági termelést, Svájcban és Liechtensteinben a hegyvidéki területek túlsúlya, Norvégiában és Izlandon az éghajlat miatt. Svájcban a mezőgazdaság gerincét a tejelő szarvasmarhatartás (alpesi legeltetésre alapozott) és a gyümölcsstermesztés adja, Norvégiában a halászat tekinthető a legfontosabb mezőgazdasági ágazatnak. Izland 103 ezer négyzetkilométernyi területéből 12 ezer négyzetkilométer gleccser, 3 ezer négyzetkilométer tó, 11 ezer négyzetkilométer terméketlen lávamező, mindössze 21 ezer négyzetkilométer nevezhető termőföldnek, de a hideg éghajlat miatt a mezőgazdasági termelés főleg állattartásra (tejelő tehéntartás, juhtartás) és üvegházakban folyó zöldségtermelésre épül. Emellett jelentős halászat folyik az ország tengeri területein.

Svájc nettó importőr mezőgazdasági és élelmiszertermékekből, 2015-ben a Comtrade adatai szerint a külkereskedelmi egyenlege -3,2 milliárd dollár volt. Importja meghaladta a 12 milliárd dollárt, szinte minden termékcsoportból sokat vásárol külföldről, legnagyobb értékben italokat (HS-22) és gyümölcsfélét (HS-08). Exportja kávéból, teából (HS-09), italokból (HS-22) és egyéb ételkészítményekből (HS-21) jelentős, értéke összesen 8,9 milliárd dollár volt.

Norvégia nettó exportőr élelmiszer-gazdasági termékekből. Az egyéb európai országok közül Norvégiának volt a legmagasabb, 9,9 milliárd dollár értékű exportja 2015-ben, ennek viszont túlnyomó többsége, 8,9 milliárd dollár értékben halféle (HS-03) volt. A norvég import 7,9 milliárd dollárnyi értéke is viszonylag magas, Svájc után a második az egyéb európai országokon belül. Norvégia esetében sem lehet olyan termékcsoportot kiemelni, amelynek bevétele jelentősebb, mivel erősen diverzifikált importjának termékszerkezete. Az ország külkereskedelmi egyenlege 2,0 milliárd dollár volt 2015-ben.

Izland mezőgazdasági és élelmiszertermékekből mindössze 2,1 milliárd dollár értékben exportált 2015-ben, de ennek túlnyomó többsége halféle (HS-03) és feldolgozott haltermék (HS-16). Az import szerény mértékű, csupán 0,6 milliárd dollár volt, aminek fő oka, hogy Izland lakossága mindössze 300 ezer fő. Az izlandi import szerkezete is erősen diverzifikált, gyakorlatilag mindenféle élelmiszert, mezőgazdasági cikket vásárolnak.

A balkáni országokban jelentős a mezőgazdaság szerepe a gazdaságon belül: Albániában 22,1 százalékkal, Boszniában 7,6 százalékkal, Macedóniában 11,2 százalékkal, Montenegróban 10,2 százalékkal, Szerbiában 8,2 százalékkal, Koszovóban pedig 13,5 százalékkal részesedik az ország bruttó hazai termékéből.

Az EU-n kívüli balkáni országok egy része (Albánia, Bosznia, Macedónia, Montenegró) főleg hegyvidéki területeken fekszik, a szántóterületek aránya kicsi, ennek ellenére a kedvező éghajlatnak – és a volt jugoszláv fejlesztéseknek, például öntözőrendszerek kiépítésének – köszönhetően sikeres a zöldség- és gyümölcsstermesztés és az állattartás. Koszovóban és Szerbiában a természeti adottságok a szántóföldi növénytermesztés számára is kedvezőek. Szerbiában a többi balkáni országhoz képest fejlett az élelmiszeripar, az egyik legfontosabb feldolgozóipari ágazatnak számít. Főleg a húsiparban, tejiparban, malomiparban és térsztyagyártásban, növényiolaj-feldolgozásban, cukoriparban, sörgyártásban, az üdítőital- és ásványvízgyártásban és a borászatban léteznek jelentős nagyvállalatok Szerbiában.

A balkáni országok közül egyedül Szerbia nettó exportőr mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekből, a többi balkáni ország külkereskedelmi egyenlege negatív. 2015-ben Bosznia-Hercegovina importált a legmagasabb, 1,6 milliárd dollár értékben, Szerbia bevitele 1,5 milliárd dollár, Macedóniáé 771 millió dollár, Albániáé 638 millió dollár, Montenegróé 521 millió dollár értékű volt. A kivitel tekintetében Szerbia emelkedik ki, 2015-ben 2,8 milliárd dollár értékben exportált mezőgazdasági és élelmiszertermékeket, elsősorban gabonaféléket (HS-10), gyümölcsöket (HS-08) és növényi olajokat (HS-15). A többi ország kivitele szerény, Macedóniáé 533 millió dollár, Albániáé 140 millió dollár, Boszniáé 440 millió dollár értékű, Montenegróé pedig mindössze 60 millió dollár volt 2015-ben.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

A vizsgált térség földrajzi helyzetéből adódóan élénk külkereskedelmi kapcsolatot folytat az EU-val, főleg Svájc, Norvégia és Izland, de – az előcsatlakozási folyamatnak köszönhetően – egyre inkább a balkáni országok is. A két fél közül az egyéb európai országok függnnek jobban az EU-tól: a gazdagabb egyéb európai országok agrár- és élelmiszer-külkereskedelmi forgalmának 55-65 százalékát bonyolítják az EU-val, míg a balkáni országok esetében ugyanez az arány 45-60 százalék. Ugyanakkor az EU harmadik országok felé irányuló kiviteléből a térség csupán 12,7 százalékkal részesedett 2015-ben, ami a 2010-es 13,2 százalék részarányhoz képest visszaesést jelent, igaz, a kivitel értéke 11,3 milliárd euróról 16,1 milliárd euróra nőtt 2010 és 2015 között. A balkáni országok az EU-tagországok mellett – hiszen korábban Albánia kivételével egy államalakulatba tartoztak – elsősorban egymással kereskednek, de emellett Törökország, egyes balkáni országok (például Szerbia) számára Oroszország és Fehéroroszország is fontos partnernek számít.

Az EU számára főleg a jobb módú európai országok, azon belül is Svájc és Norvégia számít fontosabb célpiaconak. Svájcba 7,8 milliárd euróért, Norvégiába pedig 4,6 milliárd euróért exportált az EU28 agrár- és élelmiszertermékeket 2015-ben. A legmagasabb értékben – Svájcba 1,5 milliárd euróért, Norvégiába pedig 550 millió euróért – italok (HS-22) kivitele történt, de magas értékben szállítottak oda gyümölcsféléket (HS-08) és gabonát (HS-10) is. Az EU egyéb európai országokban található célpiacai közül Szerbia és Bosznia állt a harmadik és negyedik helyen 2015-ben, 904 mil-

lió, illetve 795 millió euró értékű kivitellel. Ezekbe az országokba főleg húsféléket (HS-02), illetve különböző élelmiszer-készítményeket (HS-21) exportáltak az uniós tagországok.

Magyarország számára a térség a második legfontosabb EU-n kívüli célpiacnak számít, a harmadik országokba irányuló kivitel 23,9 százaléka jutott oda 2010-ben, amely arány 25,2 százalékra nőtt 2015-re. Az egyéb európai országokba kivitt export értékben is emelkedett 2010 és 2015 között 215,5 millió euróról 301,1 millió euróra.

Magyarország legfontosabb célpiaca a térségen belül Svájc, ahová 2010-ben 65,7 millió euró, 2015-ben pedig 93,6 millió euró értékben exportált agrár- és élelmiszertermékeket. Legnagyobb értékben húsfélék (HS-02), azon belül is baromfi-hús (33,3 millió euró) kivitele történt 2015-ben, ez a termékcsoport stabil kiviteli cikknek számít, a többi exporttermék súlya, szerepe nagyságrendekkel elmarad ettől. Norvégia kihasználatlan célpiacnak számít Magyarországnak számára, 2010-ben mindössze 5,5, 2015-ben 11,9 millió euró értékű volt az oda irányuló export. Kiemelkedő termékcsoportról Norvégia esetében nem beszélhetünk, változó, hogy mely termékcsoportban történik nagyobb értékű kivitel. Izlandra és Liechtensteinbe minimális, 2015-ben 0,3 millió, illetve 0,7 millió euró értékű volt a magyarországi kivitel.

A balkáni országok közül Szerbiába és Bosznia-Hercegovinába exportál legtöbbet Magyarország. A két legfontosabb balkáni célpiac közül főleg Szerbia tűnik ígéretesnek, hiszen az oda irányuló kivitel jelentősen felfutott 2010 és 2015 között: 2010-ben még csak 36,5 millió euró, de 2015-ben már 88,3 millió euró értékben történt kivitel. Az előcsatlakozási folyamat részeként 2014. január 1-jétől az EU-ból vámmentesen lehet kivinni feldolgozott élelmiszereket Szerbiába, amit a jelek szerint a magyarországi feldolgozóipar is kihasznált, hiszen 2015-ben 15,5 millió euró értékű élelmiszer-készítményt (HS-21), 11,3 millió euró értékű húsféléket (HS-02), 9,5 millió euró értékű takarmányt (HS-23) vittek ki déli szomszédunkba. Emellett jelentős volt a kivitel élő állatokból (HS-01), ami elsősorban élő sertést jelentett, gabonafélékből (HS-10), ahol kiemelkedik a kukorica-vetőmag részesedése, olajnövényekből (HS-12), ami elsősorban napraforgómag, ennek egy része is vetőmag. Bosznia-Hercegovinába 2010-ben 73,7 millió euró, 2015-ben pedig 79,8 millió euró értékű volt a magyarországi kivitel. Boszniába kevés termékből van kiemelkedő magyar export, ide elsősorban gabonaféléket (HS-10), azon belül is búzát 33,5 millió euró értékben és növényi olajokat (HS-15) 28,8 millió euró értékben exportált Magyarország 2015-ben.

A többi balkáni országba egyelőre még csekély értékű a magyarországi kivitel. Albániába 9,2 millió euró, Koszovóba 6,9 millió euró, Macedóniába 7,1 millió euró, Montenegróba pedig 2,8 millió euró értékű volt a magyarországi agrár- és élelmiszerexport 2015-ben.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

Svájc és Norvégia alapító tagja az 1960-ban létrejött EFTA-nak (*European Free Trade Association*, Európai Szabadkereskedelmi Társulás), Izland 1970-ben csatlakozott a szervezethez. Az EFTA tagjai egymás között vámmentesen kereskednek minden termékkel. Az EFTA 1973-ban szabadkereskedelmi megállapodást kötött az EU-val, majd 1977-től vámunióra lépett a két szervezet, de ez nem vonatkozik a mezőgazdasági termékekre és élelmiszerekre, ezekre külön egyezmények érvényesek, amelyeket az egyes országok köthetnek az EU-val.

A mezőgazdasági termékekről szóló egyezményben Svájc kedvezményes kvótákat nyújtott az EU- és más kedvezményezett országok számára bizonyos alapvető mezőgazdasági termékekre (például hús, tejtermékek, burgonya, nyers és feldolgozott zöldség- és gyümölcsfélék, kenyérgabona és bor), ezekre a kvótán belül kedvezményes vám érvényes, de az azon felüli vám magasabb. A kedvezményes vámkvóták egy részét aukción értékesítik, a fennmaradó kvótákat az először határra érkező szállítmányok kaphatják meg.

A Svájcban alkalmazott átlagvámok meglehetősen magasak, a hústermékekre 120,2 százalék, a tejtermékekre 148,2 százalék, zöldségekre és gyümölcsökre 17,9 százalék, a gabonafélékre és olajnövényekre 22,6, illetve 22,4 százalék volt a 2015-ben alkalmazott átlagos vámszint.

Szintén a belső piac védelmét szolgálja, hogy az élelmiszer-feldolgozók kötelesek egy meghatározott mennyiségű alapanyagot a belső piacról felvásárolni, csak ha ezt a kvótát kitöltötték, akkor használhatnak fel importból származó nyersanyagot. Ennek adminisztrációs háttere, hogy az importálni szándékozó cégnek importengedélyt (*General Import Permit*, GIP) kell kérnie a Szövetségi Mezőgazdasági Hatóságtól (*Federal Agricultural Office*), de ezt az engedélyt csak akkor állítják ki, ha az importőr kitöltötte a belső előállítású termékekre vonatkozó kvótáját. Ez az engedély másra át nem ruházható.

Szigorú szabályok vonatkoznak arra is, hogy mely termékek kaphatnak „svájci” címkét. A feldolgozott élelmiszerek esetében az alapanyagok minimum 80 százalékának is Svájcban kell származnia, de tejtermék esetében ez az érték 100 százalék. Ugyanakkor ez a szabály nem érvényes olyan termékekre, amelyek alapanyagát nem lehet Svájcban előállítani (pl. kakaóbab).

Ezek az intézkedések és a bőkezű támogatási rendszer teszik lehetővé, hogy a drágán előállított svájci alapanyagok – melyek ára akár 100 százalékkal is meghaladhatja a világpiacon árat – piacra kerüljenek. A feldolgozott élelmiszerek az igen drága alapanyagok miatt nem versenyképesek a nemzetközi piacon, nem meglepő, hogy a svájci élelmiszeripar 90-99 százalékban a belső piacra termel, csak a külföldről származó nyersanyagra épülő szakágazatok (például csokoládégyártás) vagy a magas innovációra alapozott készítménygyártás képes nagyobb arányban a külföldi piacra termelni (Vojtech, 2015).

Norvégia is külön feltételeket állapított meg az EU-ból érkező mezőgazdasági és élelmiszertermékekre. Noha Norvégia a haltermelést leszámítva messze nem önellátó élelmiszerekből, a belső piacát erősen védi az importtól. A legmagasabb vámszintet a hústermékekre alkalmazza Norvégia, ez átlagosan 131,6 százalék volt 2015-ben, a tejtermékeké 123,4 százalék, a gabonaféléké és a feldolgozott gabonaféléké 23,6 százalék, a zöldségfélékre és gyümölcsökre 20,6 százalék. A vámszintnél is komolyabb piacralépési akadályt jelent, hogy a vámszinteket Norvégia szabadon módosítja, attól függően, milyen a belpiaci helyzet, arra törekedve, hogy importtermék csak akkor léphessen a norvég piacra, ha a hazai termékeket már felvásárolták. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy egyes vámszabályokat csak az érvénybe lépésüket 2–5 nappal megelőzően hirdetnek ki, amire elsősorban a közeli országok tudnak reagálni. A feldolgozott termékek esetében a vámszintet olyan formula alapján kell meghatározni, ami a nyersanyagok arányain alapszik. Ezt sok exportőr nem szívesen hozza a norvég hatóságok tudomására, és ilyenkor a termék csak a maximális vámszint mellett léphet be az országba.

Norvégia elsősorban a mezőgazdasági termelőit védi az importtermékektől, ezért a másodlagosan feldolgozott élelmiszerekre kedvezményes vámszintet kínál az EU-tagországok számára. A kedvezmény kiterjed a kenyérfélékre, sütőipari termékekre, gabonapelyhekre, csokoládéra, édességre, jégkrémre, tésztára, pizzára, szósokra és leveskészítményekre.

A magas vámszint miatt Norvégia 64 kedvezményes vámkvótát tart fenn mezőgazdasági termékekre, ebből 54-et online aukciók keretében osztanak szét a pályázók között. A norvég mezőgazdaságot védő politika eleme az is, hogy az élelmiszeripari cégek támogatást kapnak, ha norvég alapanyagokat használnak fel, ezzel kompenzálják, hogy a belföldi alapanyagok rendszerint drágábbak, mint az import.

A borok és szeszes italok forgalmazását állami monopólium végzi. Norvégiában csak a *Vinmonopolet* nevű állami tulajdonban lévő cég engedélyezett listáján szereplő borok és szeszes italok kerülhetnek forgalomba, mely listára az újonnan érkező eladóknak nehezebb felkerülni, a már bevezetett áruk előnyt élveznek (US NTE Report, 2017).

Izland 2007-ben kötött különmegállapodást az EU-val, ami a feldolgozott élelmiszerek és egyes mezőgazdasági termékek esetében csökkentette vagy eltörölte a vámokat, más termékekre kedvezményes vámkvótákat állapított meg. Izland 2009-től kezdve EU-tagjelölt ország volt, de 2015 márciusában az izlandi kormány hivatalosan is visszavonta kérelmét, viszont a két gazdaság közötti közeledés miatt az izlandi piac számít leginkább nyitottnak az EU termelői számára (OECD, 2015b). Az átlagos alkalmazott vámszint Izlandon is magas, a hústermékekre például 73,3 százalék, a tejtermékekre 84,4 százalék volt 2015-ben, de a többi termékre a svájci és norvég vámszinthez képest mérsékelt, 4,8–19,7 százalék volt a vámvédelem mértéke.

Bújtatott piacvédelemnek nevezhető, hogy Izlandon a kiskereskedelem monopóliumként működik, az ATVR nevű cég uralja az élelmiszer-értékesítést.

A balkáni országokkal kapcsolatos európai uniós politika azon alapszik, hogy az ún. nyugat-balkáni országokat az EU tagjelölt országoknak tekinti, ennek keretében indították el 1999-ben a stabilizációs és társulási tárgyalásokat. A tagjelölti státust Albánia 2014-ben, Macedónia 2005-ben, Montenegró 2010-ben kapta meg, Bosznia, Szerbia és Koszovó elsősorban politikai problémák miatt még csak várományos erre a címre.

A tárgyalások a kereskedelmi lehetőségeket is érintették. 2000-től az EU egyoldalúan preferenciális vámokat és vámkvótákat nyújtott a balkáni országoknak, amit később, 2005-ben és 2011-ben is meghosszabbítottak. A kedvezmény értelmében lényegében minden termék vámmentesen léphet be a nyugat-balkáni országokból az EU-ba, csak a cukor, a bor, a borjú és bizonyos halak esetében maradt fenn kedvezményes vámkvóta. A társulási tárgyalások során az EU-országok számára is egyre több vámkedvezményt nyújtanak a balkáni országok, a Törökországnak nyújtott kedvezményekhez hasonló mértékben. Egymás között viszont a kereskedelem vámmentes, ezért a balkáni országok egymást tekintik fő kereskedelmi partnernek. A Szerbia és az Európai Unió közötti kereskedelemre a közelmúltban létrejött átmeneti kereskedelmi megállapodás rendelkezései vonatkoznak. A megállapodást a szerb parlament már 2008. szeptember 9-én ratifikálta, az EU azonban kivárt a megállapodás jóváhagyásával, így az csak 2010. február 1-jén lépett hivatalosan hatályba, igaz, Szerbia már 2009. február 1-jétől egyoldalúan alkalmazta azt. Az átmeneti kereskedelmi megállapodás célja, hogy hat éven belül lépcsőzetesen liberalizálja az EU és Szerbia közötti kereskedelmet. Lényegében 2014-től az EU-ból származó mezőgazdasági és élelmiszertermékek vámmentesen kerülhetnek Szerbia területére.

Szerbiában az élelmiszeripari termékek, az egyes mezőgazdasági termékek és az élő állatok növény- és állategészségügyi vizsgálaton esnek át a határon való átlépéskor, ez a procedura egyes esetekben hosszabb ideig is eltarthat, valamint nagyobb költségekkel jár. Például egyes tejtermékek behozatala emiatt körülményes, hiszen gyakran a terméknek már szinte lejár a szavatossága, mire a bevizsgálási folyamat befejeződik. Bújtatott akadállynak számít Szerbiában, hogy a szerbiai élelmiszer-feldolgozók nyereségadó-kedvezményben részesülnek, amennyiben belföldi alapanyagot használnak fel.

Albánia szabadkereskedelmi megállapodást kötött a CEFTA-tagállamokkal (Bosznia-Hercegovina, Horvátország, Koszovó, Moldova, Montenegró, Szerbia) 2006-ban; majd 2008-ban Törökországgal és 2009-ben az EFTA-tagállamokkal (Izland, Liechtenstein, Norvégia, Svájc). Albániában a vámok mértéke árufőcsoportonként változó: 0 és 15 százalék közötti. A szabadkereskedelmi megállapodásoknak megfelelően Albánia a CEFTA-, EFTA-, EU-tagállamokkal és Törökországgal szemben kedvezményes importvámrendszert alkalmaz. Ipari termékekre 0 százalék a vám, a mezőgazdasági termékekre vonatkozó vámról az egyes megállapodások külön rendelkeznek.

Montenegróban nincsenek hatályban különleges korlátozó intézkedések az EU területéről érkező áruk esetében. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek nagyobb részére 0 százalékos a vám, azonban bizonyos árucikkekre vámot kell fizetni. Ezek közé tartozik a szarvasmarhafélék húsa (5,0–

7,5 százalék), a csirkehús (7,5–15 százalék), a tejtermékek (10 százalék), a zöldség- és gyümölcsfélék (5–15 százalék), az ásványvíz (15 százalék) és a bor (30 százalék).

Macedónia fenntartja a jogot, hogy mennyiségi korlátozásokat rendeljen el az importtermékekre vonatkozóan. Ez különösen érvényes az élelmiszeripari termékek importjára. Macedónia az EU-ra vonatkozóan behozatali kvótákat rendelt el – azaz egységesen vonatkozik minden EU-tagállamra –, azon felül pedig magasabb vámmal terheli azok importját.

Egyéb tényezők

A vizsgált térség országai a világ országaihoz képest viszonylag könnyen megközelíthető célpiacnak számítanak a *Heritage Foundation* kalkulációi alapján, ami a vámszinteket és a nem vám jellegű akadályokat számszerűsíti a külkereskedelmi lehetőség foka elnevezésű mutatóban. Az összes vizsgált ország hasonló szinten helyezkedik el, mint Magyarország, ami leegyszerűsítve azt jelenti, hogy elvileg az árubevitel nem nehezebb, mint a Magyarországra történő export.

A *Doing Business* alapján a jóléti európai országok a 22–39. helyen végeztek, viszont a balkáni országok az 52–104. helyre szorultak a vizsgált 190 ország közül.

A *Heritage Foundation* korrupciómentesség foka elnevezésű indexe a jóléti európai országokban kimagaslóan jó, 78–86 értéket ért el (Magyarországé 54), viszont a balkáni országok mutatója gyenge, 31–44 volt (13. táblázat).

13. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országaiban, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Svájc	90,0	22	85
Norvégia	89,4	24	86
Izland	88,0	39	78
Albánia	87,8	95	31
Bosznia-Hercegovina	87,2	104	42
Macedónia	86,2	85	44
Montenegró	84,8	52	44
Szerbia	78,2	96	42
Magyarország	88,0	72	54

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business adatbázis, 2015

Utóbbi tény a balkáni országokról szóló attaséi jelentések is megerősítették. Minden országjelentésben felhívták a figyelmet a magas mértékű korrupcióra, ami lassíthatja, drágíthatja az exportot, illetve különösen fontossá teheti a személyes üzleti kapcsolatok meglétét.

Az elmúlt egy-két évtizedben a térség számos politikai konfliktust élt át, a legutóbbi rendeződni látszott Koszovó kiválásával, de a feszültség továbbra is nagy, hiszen az újonnan létrejött államot a szomszédos országok egy része nem ismeri el. A nemzeti konfliktusok kiújulnak (legutóbb Macedóniában), más országokban (például Albániában) a politikai elitváltás képes komolyabb problémákat okozni.

A legtöbb balkáni országban olasz, török, francia kiskereskedelmi láncok jelen az élelmiszer-forgalmazásban, de a hagyományos kereskedelmi csatornák (kisboltok, piac) jelentősége még

jóval nagyobb, mint Magyarországon. A külföldi élelmiszerek (főleg olasz, görög, horvát, szerb termékek) már jelen vannak a kínálatban, a fogyasztók hozzászoktak, ismerik ezeket. Jellemző, hogy a balkáni országok élelmiszer-vásárlói korlátozott fizetőképességük ellenére igényesek, főleg a megbízhatóságra, minőségre, frissességre. Pozitív, hogy egyes balkáni országokban (például Albániában, Macedóniában, Szerbiában) a magyar termékek imázsa máig pozitív, például a baromfihús, szalámi-félék, egyes gyümölcsfélék esetében. Ugyanakkor más országok (például Montenegró) lakosai csak elvétve találkoztak magyarországi élelmiszerekkel, ezért ezeket kevésbé ismerik. Különleges vallási előírásokkal csak a volt jugoszláv tagállamok muszlim lakossága esetében kell számolni. Albániában, bár a lakosság többsége muszlim vallású, nem tartják be szigorúan az étkezési előírásokat.

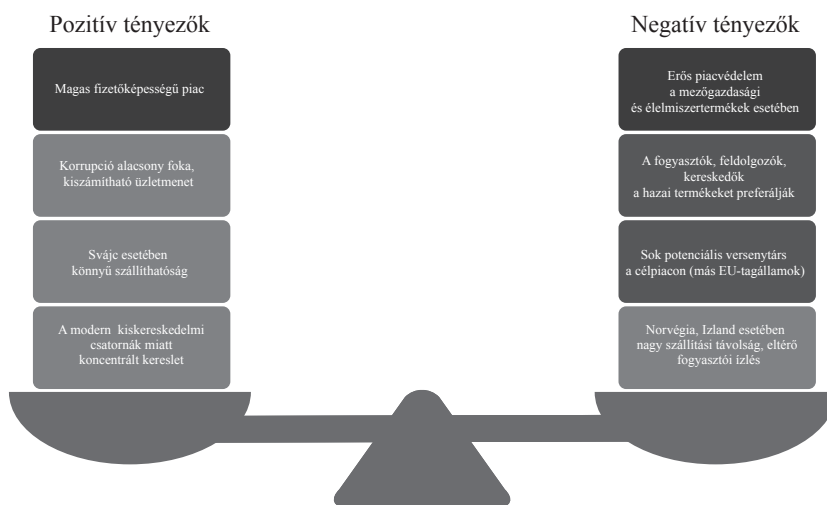
A balkáni térség közelsége ellenére jelentős logisztikai kihívást jelent a potenciális magyarországi szállítók számára. A vasúti infrastruktúra fejlesztésre szorul, ezért jelenleg a fő szállítási lehetőséget a közúti szállítás jelenti, ez viszont a sok határátlépés és egyes desztinációkban a rossz útminőség miatt meglehetősen lassú. Tovább növeli a logisztikai költségeket, hogy az esetleges visszáru megtalálása nem egyszerű feladat.

Svájc, Norvégia és Izland politikai stabilitása szilárd, a korrupciós szint csekély, ugyanakkor kihívást jelenthet a lakosság és így a kiskereskedelmi láncok által megkövetelt magas minőségi igény, valamint a hazai termékeket előnyben részesítő fogyasztói magatartás. A jóléti európai országokban a modern kiskereskedelmi láncok piaci részesedése kifejezetten magas, ezért viszonylag egyszerűbb nagyobb mennyiségű terméket eladni, különösen olyan láncok esetében, amelyek Magyarországon is jelen vannak. A két északi ország (Norvégia és Izland) esetében viszont a magyarországitól eltérő piaci szereplők vannak jelen az élelmiszer-kereskedelemben, ezért nehezebb lehet a kapcsolatteremtés. Gondot jelenthet az eltérő fogyasztói ízlés is. Logisztikai probléma elsősorban Norvégia és Izland esetében merülhet fel a nagyobb távolság miatt.

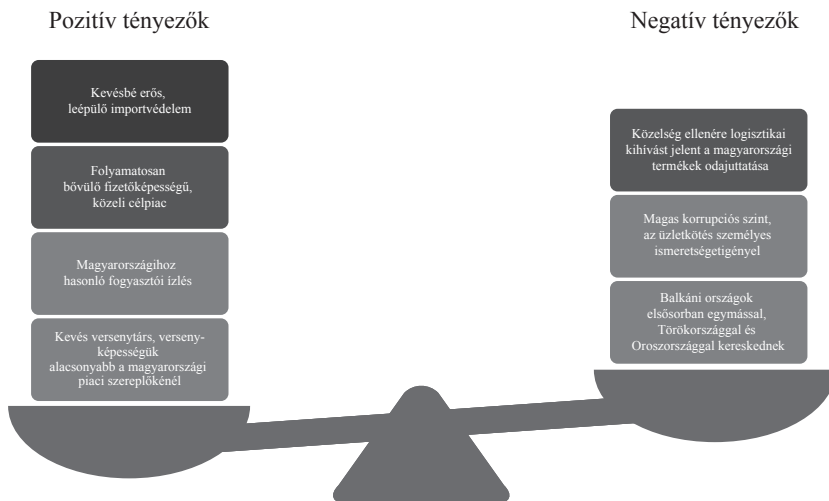
Konklúziók

A vizsgált térségre vonatkozó konklúziók levonásakor is külön vizsgáljuk a jóléti európai és a balkáni országokat.

A jóléti európai országok felé irányuló exportban a következő pozitív és negatív tényezőket sikerült azonosítanunk:



A balkáni országok felé irányuló exportban a következő pozitív és negatív tényezőket sikerült azonosítanunk:



Összességében megállapítható, hogy az „egyéb európai országok” térség Magyarország EU-n kívüli célpiacai közül jelenleg is a második legfontosabbnak számít. A két alcsoport közül a jóléti európai országok, azon belül is Svájc érett, de nem igazán növekvő célpiac. A többi jóléti ország eddig is kisebb súllyal szerepelt a kivitelben és a feltárt akadályozó tényezők miatt nem is várható nagyobb növekedés ebbe a desztinációba. A balkáni országok piaca viszont ígéretes növekedési potenciállal bír. A növekedés már 2010 és 2015 között is jelentős volt egyes országok, például Szerbia felé, a további bővülés lehetőségét pedig elsősorban az jelenti, hogy a térség EU-hoz való integrációja várhatóan tovább fog erősödni és ebből elsősorban a térséghez közel elhelyezkedő EU-tagországok, köztük Magyarország tud majd profitálni. Ennek oka a közös történelmi gyökerekben, korábbi szorosabb kapcsolatokban, a földrajzi közelségben, a balkáni országokéhoz közelebbi gazdasági, életszínvonalbeli helyzetben keresendők. A potenciál kiaknázása érdekében főleg a logisztikai kihívások megoldása jelentheti az egyik legfontosabb feladatot.

Oroszország és az egyéb szovjet utódállamok

A térségbe sorolt 12 állam a Szovjetunió 1991-es felbomlásával jött létre. A térség egyötöde Ázsia, a többi része Európa területén, összesen több mint 22 millió négyzetkilométeren fekszik. Legjelentősebb állama Oroszország, ami 17 millió négyzetkilométerrel a Föld legnagyobb területű országa.

A térség gazdasági jellemzői

A térség népessége 2014-ben meghaladta a 284 millió főt, aminek fele Oroszországban, 15 százaléka Ukrajnában, 11 százaléka Üzbegisztánban élt. E három országot, valamint Kazahsztánt kivéve a többi ország lakossága nem érte el a 10 millió főt a vizsgált évben. A térség vásárlóerő-paritáson számolt GDP-je összesen 5063 milliárd dollár volt 2014-ben, amihez Oroszország több mint 70 százalékban járult hozzá, a következő öt állam – Kazahsztán, Ukrajna, Fehéroroszország, Üzbegisztán és Azerbajdzsán – részesedése együtt 26 százalékot tett ki, míg a maradék hat ország együttesen a térség GDP-jének 4 százalékát állította elő (14. táblázat). Oroszország a hatodik legmagasabb hozzáadott értéket előállító gazdaság volt a világon a vizsgált évben.

14. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP- növeke- dés, %	GDP- növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Azerbajdzsán	9,4	165,3	17 618	3,2	2,8	13,3	5,2	1,4
Fehéroroszország	9,5	172,0	18 161	3,5	1,6	25,4	5,9	18,1
Grúzia	4,5	34,2	7 653	5,6	4,7	24,8	13,4	3,1
Kazahsztán	17,4	418,5	24 020	6,0	4,3	14,0	4,1	6,7
Kirgizisztán	5,7	19,2	3 361	3,7	3,6	20,8	8,1	7,5
Moldova	3,6	17,7	4 979	5,4	4,6	31,5	3,4	5,1
Oroszország	143,7	3 564,5	24 805	2,8	0,6	34,8	5,1	7,8
Örményország	3,3	24,3	7 374	4,2	3,4	23,4	17,1	3,1
Tádzsikisztán	8,3	22,3	2 688	7,1	6,7	21,0	10,9	6,1
Türkmenisztán	5,8	82,1	14 165	11,1	10,3	17,4	10,5	6,0
Ukrajna	42,8	370,8	8 668	-0,2	-6,8	37,6	7,7	12,1
Üzbegisztán	30,6	171,7	5 609	8,2	8,1	19,9	10,6	8,4

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A vásárlóerő-paritáson számolt egy főre eső GDP Oroszországban volt a legmagasabb (24,8 ezer dollár) a térségben 2014-ben, amit Kazahsztán, Fehéroroszország, Azerbajdzsán és Türkmenisztán követett (24,0–14,2 ezer dollár). A térség többi országában nagyságrendi lemaradás tapasztalható, a jelentős lakosságszámmal rendelkező Ukrajnában és Üzbegisztánban mindössze 8,7 ezer, illetve 5,6 ezer dollár volt az egy főre jutó GDP értéke, ami korlátozott fizetőképességű keresletre utal. A gazdaság növekedési üteme Oroszországban a 2010–2014 közötti időszak átlagában 2,8 százalék volt, ugyanakkor 2014-ben mindössze 0,6 százalékkal nőtt az orosz gazdaság. A mezőgazdasági szempontból jelentős potenciállal bíró Ukrajna esetében 5 éves átlagban 0,2 százalék csökkenést mértek, 2014-ben pedig csaknem 7 százalékkal zuhant az ukrán gazdaság teljesítménye, amiben szerepet játszott az Oroszországgal szembeni katonai konfliktus. A jelentősebb gazdaságokkal rendelkező országok közül Üzbegisztán és Kazahsztán mutatott a térségi átlagnál kedvezőbb növekedési adatokat a vizsgált időszakban (14. táblázat).

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A térség természetföldrajza annak hatalmas kiterjedése miatt változatos, ami meghatározza az egyes országok mezőgazdaságának jelentőségét. Néhány országban a mezőgazdaság részesedése a GDP-ből kimagasló, Tádzsikisztánban 25,0 százalékot, Örményországban 19,3 százalékot, Moldovában 14,4 százalékot, Ukrajnában 14,0 százalékot adott a bruttó hazai termékhez 2015-ben. Grúzia 9,2 százalékkal, Fehéroroszország 7,8 százalékkal a kevésbé, Oroszország 4,6, Kazahsztán pedig 5,0 százalékos részesedéssel a legkevésbé mezőgazdaság-orientált országok közé tartoztak.

Az orosz mezőgazdaság – GDP-hez való alacsonyabb hozzájárulása ellenére – jelentős kibocsátással és hatalmas termelési potenciállal rendelkezik. A FAO adatai szerint a szántóföldi terület nagysága meghaladta a 123 millió hektárt, a rét és a legelő 96 millió hektárt, valamint az ültetvények területe 1,6 millió hektárt tett ki 2014-ben. Legfontosabb szántóföldi növényei betakarított terület alapján: a búza, az árpa, a napraforgó, a zab, a kukorica, a burgonya, a szója, a rozs és a repce; az állati termékek közül kiemelkedik: a tej, a baromfi, a marha és a sertés. A növényi termékek részesedése 54 százalékot, míg az állati termékeké 46 százalékot tett ki a mezőgazdaság kibocsátásából

2013-ban. Farmszerkezete duális, egymás mellett működnek a piacra termelő üzemek, valamint az elsősorban önellátásra berendezkedő kisméretű gazdaságok. E két csoport mintegy fele-fele arányban járul hozzá a mezőgazdaság kibocsátásához. Búzából, árpából és napraforgóolajból jelentős exportőr, míg húsból, tejtermékekből, zöldségből és gyümölcsből behozatalra szorul.

Importjának nagysága és értéke jelentős átalakulás előtt áll, amennyiben teljesíteni tudja élelmiszer-ellátással kapcsolatos terveit. Oroszország még 2010 előtt célul tűzte ki, hogy megpróbálja csökkenteni élelmiszerimport-függőségét. A 2010-ben elfogadott Élelmezésbiztonsági Doktrína elsődleges célja volt, hogy a lakosság kellő mennyiségű és minőségi élelmiszerhez jusson, és mindezt elsősorban belső előállításból fedezze az ország legkésőbb 2020-ban. Ennek keretében többek között gabonából 95 százalékos, burgonyából 95 százalékos, cukorból és növényi olajból 80-80 százalékos, húsból és hústermékekből 85 százalékos, tejből és tejtermékekből 90 százalékos önellátottsági szintet kívánna elérni.⁷ A célkitűzéshez támogatási és fejlesztési programot rendeltek, aminek megvalósítását felgyorsította az orosz–ukrán konfliktus kirobbanása, valamint az ehhez kapcsolódó nemzetközi szankciók bevezetése 2014-ben. Az orosz agrártárca előzetes számításai szerint a tej és tejtermékek (80 százalék) kivételével a mezőgazdasági termelés teljesítette a Doktrína előírásait 2016-ban.

A térségben Oroszország mellett még Ukrajna mezőgazdasági termelése kiemelkedő nemzetközi összehasonlításban. A szántóföldi terület nagysága 32,5 millió hektárt tett ki, a rét és a legelő 7,9 millió hektár, az ültetvények területe pedig 0,9 millió hektár volt 2014-ben. Legfontosabb szántóföldi növényei betakarított terület alapján: a búza, a napraforgó, a kukorica, az árpa, a szója, a burgonya, a repce és a cukorrépa; az állati termékek közül kiemelkedik: a tej, a baromfi, a marha és a sertés. Mezőgazdasági kibocsátását a növénytermesztés határozta meg 70 százalékkal, az állattartás részesedése pedig 30 százalékot tett ki 2013-ban. A teljes mezőgazdasági kibocsátás egyik felét a nagyüzemek, míg másik felét a kisméretű gazdaságok (háztartások) állítják elő. A nagyüzemi szektorban egyaránt jelen van a modern, versenyképes, valamint – az elmaradó beruházások miatt – az alacsony hatékonyságú technológia. A mezőgazdasági beruházások megvalósítását az ország jelenlegi politikai és gazdasági helyzetén felül a gyorsan változó, kiszámíthatatlan jogszabályi környezet is hátráltatja.

A termeléshez hasonlóan mezőgazdasági és élelmiszeripari külkereskedelmet tekintve is Oroszország és Ukrajna a térség két legfontosabb szereplője. Oroszország 26,5 milliárd dollár értékben importált mezőgazdasági és élelmiszeripari terméket 2015-ben, ami az élelmiszer-embargó⁸ bevezetése előtti 2013. évi 43,2 milliárd dollárhoz képest csaknem 40 százalékos csökkenést mutatott, de még így is a világ tizenharmadik legjelentősebb felvevőpiaca volt a vizsgált évben. Emellett exportjának értéke mind 2013-ban, mind 2015-ben 16,2 milliárd dollárt tett ki, így külkereskedelmi passzívuma 26,9 milliárd dollárról 10,3 milliárd dollárra szűkült.

Oroszország legfontosabb exporttermékei közé a gabonafélék (HS-10), a halfélék (HS-03), valamint a növényi olajok (HS-15) tartoztak 2015-ben. E három árucsoport együttesen a kivitel 64 százalékát adta. A gabonafélék kivitele meghaladta az 5,6 milliárd dollárt, amihez a búza 3,9 milliárd dollárral, az árpa pedig 944 millió dollárral járult hozzá, így búzából az ötödik, míg árpából a harmadik legnagyobb exportőr volt a világon a vizsgált évben. A növényi olajok kivitelének (1,9 milliárd dollár) csaknem kétharmadát a napraforgóolaj tette ki, de jelentős volt még a szója és a repceolaj exportja is. Napraforgóolajból – Ukrajna mögött – a második, míg a másik két termékből egyaránt a nyolcadik legnagyobb exportőr volt a világon 2015-ben.

Oroszország importszerkezete az exporthoz képest jóval kiegyenlítettebb, 12 árucsoportnál is meghaladta a behozatal értéke az egymilliárd dollárt 2015-ben, ugyanakkor az embargó beveze-

⁷ USDA (2010)

https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Food%20Security%20Doctrine%20Adopted%20_Moscow_Russian%20Federation_2-11-2010.pdf

⁸ Oroszország 2014 augusztusában vezetett be importtilalmat az ellene – a Krim-félsziget Ukrajnától való elcsatolása miatt – szankciókat alkalmazó országokból (Európai Unió tagállamai, Norvégia, USA, Kanada, Ausztrália) származó gyümölcsre, zöldségre, tej- és hústermékekre, halra. Az intézkedést 2015 nyarán először egy évre, majd 2016-ban 2017 végéig meghosszabbították.

tése után jelentős visszaesés történt csaknem valamennyi árucsoportnál, függetlenül attól, hogy vonatkozott-e rá az importtilalom. A kiemelt termékeken belül a húsfélék (HS-02) és a tejtermékek (HS-04) behozatala 54 százalékkal, az italimportja (HS-22) 48 százalékkal, míg a gyümölcsfélék (HS-08) és a zöldségfélék (HS-07) importja 38, illetve 34 százalékkal esett vissza 2013 és 2015 között. Ennek ellenére Oroszország továbbra is gyümölcsfélét (3,9 milliárd dollár), húsfélét (3,1 milliárd dollár), tejterméket (2,0 milliárd dollár), zöldségfélét (1,9 milliárd dollár), valamint italokat (1,8 milliárd dollár) importált a legnagyobb tételben 2015-ben.

A gyümölcsfélén belül a citrusfélét (1,2 milliárd dollár) elsősorban Törökországból, Marokkóból, Egyiptomból; a banánt (910 millió dollár) szinte teljes mértékben Ecuadorból szerezte be, míg az almának (385 millió dollár) Szerbia és Kína volt a két legjelentősebb szállítója. Az alma (HS-080810) esetében meg kell jegyezni, hogy 2013-ban még Lengyelország volt Oroszország legfontosabb partnere 389 millió dollárral, de az embargó miatt az orosz piacra irányuló lengyel almaexport 2015-ben teljesen megszűnt. A zöldségfélénél a paradicsom a legjelentősebb tétel (676 millió dollár), amit legnagyobb arányban Törökországból, Kínából és Marokkóból szereztek be 2015-ben. A paradicsomnál is megjelent az embargó hatása, itt Spanyolország, Hollandia és Lengyelország veszített piacot a fontosabb EU-s szereplők közül. A húsfélén belül kiemelkedett a fagyasztott marhahús (HS-0202), valamint a sertéshús (HS-0203) importja 1,2 milliárd, illetve 952 millió dollárral 2015-ben. Mindkét terméknek Brazília volt a legfontosabb szállítója, de a fagyasztott marhahúsnál Paraguay is meghatározó szerepet töltött be. A sertéshús esetében az EU-s országok közül többek között Dánia, Németország, Spanyolország és Hollandia korábban meghatározó orosz piaci részesedése nullázódott le 2015-ben. A tejtermékek első számú szállítója Fehéroroszország, az orosz tejtermékimporthoz 74 százalékkal járult hozzá 2015-ben. Oroszország legfontosabb importtermékei a sajt (720 millió dollár), a tejpor (412 millió dollár) és a vaj (307 millió dollár) voltak a vizsgált évben. Az orosz embargó a német, holland és finn kivitel vetette vissza jelentősen a korábban meghatározó EU-s szállítók közül. Az italimport két meghatározó tétele a tömény italok (HS-2208) és a borok (HS-2204) voltak 2015-ben 713 millió, illetve 691 millió dollárral. A tömény italok esetében csökkenő részesedésük ellenére 2015-ben is az Egyesült Királyság és Franciaország volt a két legfontosabb szállító, a boroknál pedig Olaszország, Franciaország és Spanyolország is megtartotta vezető szerepét, bár ennél a termékkörnél is jelentősen (44 százalékkal) visszaesett az orosz beszerzés értéke 2013-mal összehasonlítva.

Ukrajna mezőgazdasági és élelmiszeripari külkereskedelme mind az exportot, mind az importot tekintve romló eredményt mutatott 2013 és 2015 között. Exportja 17,0 milliárd dollárral még megelőzte Oroszországot 2013-ban, ami 2015-ben 14,6 milliárd dollárra csökkent. A 2,4 milliárd dolláros csökkenés kétharmadát az orosz kivitel visszaesése okozta. Importja – az exportnál is nagyobb arányban – 8,2 milliárd dollárról 3,5 milliárd dollárra zuhant, aminek következtében külkereskedelmi egyenlege viszont javulást mutatott és meghaladta a 11 milliárd dollárt 2015-ben.

Exportárbevételéhez a gabonafélék (HS-10) járultak hozzá a legnagyobb arányban (42 százalék) 2015-ben. Az árucsoport értéke meghaladta a 6 milliárd dollárt, amin belül a kukorica és a búza a két legjelentősebb exportterméke. Kukoricából – az USA, Brazília és Argentína mögött – a negyedik legnagyobb exportőr volt a világon 3,0 milliárd dollárral, míg búzából 2,2 milliárd dollárral a hetedik legnagyobb kivitellel rendelkezett világszinten 2015-ben. Az árucsoportok között a növényi olajok (HS-15) részesedése is kiemelkedő, 23 százalék volt az összes kivitelben 2015-ben. Az árucsoport értéke meghaladta a 3,3 milliárd dollárt, aminek 92 százalékát a napraforgóolaj tette ki a vizsgált évben, így 3,0 milliárd dollár értékű napraforgóolaj-kivitellel messze a legnagyobb napraforgóolaj-exportőr volt a világon 2015-ben. Tíz százalékkal járult hozzá az ukrán kivitelhez az olajos magvak (HS-12) árucsoportjának részesedése, amin belül a szója (805 millió dollár) és a repce (570 millió dollár) emelkedett ki a vizsgált évben. Szójából a hetedik, repceből a negyedik legnagyobb exportőr volt a világon 2015-ben. Ukrajna mint felvevőpiac kevésbé jelentős, mindössze 3,5 milliárd dollár

értékű importja így is a harmadik legnagyobb volt a térségben Oroszország és Fehéroroszország mögött. Főbb importtermékei a gyümölcsfélék (HS-08), a dohány (HS-24) és az egyéb élelmiszerkészítmények (HS-21) voltak 2015-ben 467, 406, illetve 340 millió dollárral.

A térségben jelentősebbnek mondható külkereskedelmi tevékenységet még Fehéroroszország és Kazahsztán folytatott 2015-ben. Fehéroroszország 4,2 milliárd dollár értékben exportált mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket, amihez a tejtermékek (HS-04) 1,8 milliárd dollárral járultak hozzá, ami csaknem teljes mértékben Oroszországba irányult. Jelentősebb tételt képviseltek kivitelében még a húsfélék (HS-02) 672 millió dollárral, aminek szintén Oroszország volt a csaknem kizárólagos felvevőpiaca. Behozatala 4,4 milliárd dollárt tett ki, amin belül a gyümölcsfélék (HS-08) és a zöldségfélék (HS-07) voltak a legfontosabb importtermékei 1,4 milliárd, illetve 490 millió dollárral 2015-ben. Fontos kiemelni, hogy mindkét árucsoport behozatala 2013-at követően mintegy háromszorosára nőtt, miközben e termékek exportja jelentősen megemelkedett Oroszország felé. Például Fehéroroszország almakivitele Oroszországba 139 ezer tonnáról 676 ezer tonnára ugrott 2013 és 2015 között.

Kazahsztán exportja alig haladta meg a 2,1 milliárd dollárt 2015-ben, amiből a gabonafélék (HS-10) és a malomipari termékek (HS-11) részesedtek a legnagyobb arányban 39, illetve 23 százalékkal. A malomipari termékeken belül a búzaliszt (HS-1101) dominál, amiből Törökország mögött a második legnagyobb exportőr volt a világon a vizsgált évben. 3,4 milliárd dollár értékű importján belül a gyümölcsfélék (HS-08), a gabonaalapú készítmények, cukrászati termékek (HS-19) és a cukor (HS-17) emelkedett ki 455, 292, illetve 250 millió dollárral.

A térség államai közül a mezőgazdasági és élelmiszeripari külkereskedelmi egyenlege alapján 2015-ben nettó importőr volt a már bemutatott Oroszország, Fehéroroszország és Kazahsztán mellett – az importált termékek értékének sorrendjében – Azerbajdzsán, Grúzia, Kirgizisztán és Örményország is.⁹ Importjuk 1,4 milliárd és 573 milliárd dollár között alakult a vizsgált évben. Elsősorban gabonafélékből szorultak behozatalra. Ukrajna mellett egyedül Moldova tudott pozitív külkereskedelmi egyenleget felmutatni a térségben, 914 millió dollár értékű kivitel mellett 587 millió dollár értékben importált mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket 2015-ben.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az EU térségbe irányuló mezőgazdaságitermék- és élelmiszerexportjának összértéke 9,2 milliárd eurót tett ki 2015-ben, ami 7,2 százalékkal járult hozzá az EU harmadik országok felé irányuló mezőgazdaságitermék- és élelmiszerexportjához a vizsgált évben. A kivitel értéke 2010 és 2013 között fokozatosan emelkedett, 2013-ban megközelítette a 16,3 milliárd eurót, majd 2014-ben fordulat következett be, aminek következtében 2015-ben 44 százalékkal visszaesett a térségbe irányuló EU-export értéke 2013-hoz képest.

Az orosz piac továbbra is a legjelentősebb a térségen belül, annak ellenére, hogy az élelmiszerembargó miatt az EU-ból Oroszországba exportált mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek értéke 11,8 milliárd euróról 5,4 milliárd euróra zuhant 2013 és 2015 között. A forgalom visszaesésében szerepet játszott a rubel gyengülése is, mivel átlagos éves árfolyama 61 százalékkal gyengült az euróval szemben a két év között. Árucsoportonként vizsgálva az élő állaton (HS-01) és a dohányon (HS-24) kívül minden árucsoportban jelentős zuhanás történt. A húsfélék (HS-02) importja 1,6 milliárd euróval, a tejtermékeké (HS-04) 1,3 milliárd euróval, a gyümölcsféléké 1,2 milliárd euróval, míg a zöldségféléké (HS-07) 701 millió euróval esett vissza 2013 és 2015 között. Így e négy – szankciókkal sújtott, korábban meghatározó – árucsoport összesített importja az EU-ból mindössze 387 millió eurót tett ki 2015-ben. A korábbi meghatározó beszállítók közül a húsfélék esetében:

⁹ Comtrade 2015. évi adatbázisában Tádzsikisztánról, Türkmenisztánról és Üzbegisztánról nem álltak rendelkezésre adatok

Dánia, Németország, Spanyolország, Franciaország, Hollandia, Lengyelország; a tejtermékeknél: Hollandia, Finnország, Németország, Lengyelország, Litvánia és Franciaország exportja szűnt meg vagy csökkent le jelentős mértékben. A gyümölcsfélék esetében Lengyelország és Spanyolország, míg a zöldségféléknél Hollandia mellett szintén Lengyelország és Spanyolország szenvedte el a legnagyobb mértékű piacvesztést az orosz embargó miatt. A három legjelentősebb tételben beszerzett árucsoport az EU-ból az italok (HS-22), az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) és a takarmányok (HS-23) voltak 2015-ben, csökkenő sorrendben 958, 544, illetve 478 millió euróval. Az italok fő beszállítói Franciaország (bor, tömény italok), Olaszország (bor) és az Egyesült Királyság (tömény italok); az egyéb élelmiszer-készítményeké Németország, Lengyelország és Franciaország, míg a takarmányoké Franciaország, Németország és Hollandia voltak 2015-ben.

Oroszország után Ukrajna és Fehéroroszország volt a második és harmadik legfontosabb célpiaaci az EU-nak 2015-ben. Az Ukrajnába irányuló kivitel a 2013-as 2,2 milliárd euróhoz képest 2015-ben 1,4 milliárd euróra esett vissza, ezzel szemben Fehéroroszország kismértékben növelte importját, ami 2015-ben megközelítette a 950 millió eurót. A régió többi országa együttesen az EU térségbe irányuló exportjának 16 százalékát fogadta.

Ukrajnába – Oroszországhoz hasonlóan – a legtöbb árucsoport kivitele csökkent 2013 és 2015 között. A legnagyobb visszaesés a húsféléknél (HS-02) mérhető, aminek értéke 177 millió euróról 78 millió euróra zsugorodott 2013 és 2015 között. Ukrajna az EU-ból legnagyobb tételben egyéb élelmiszer-készítményeket (HS-21), olajos magvakat (HS-12) és italokat (HS-22) szerzett be, csökkenő sorrendben 136, 116, illetve 107 millió euróért 2015-ben. Fehéroroszország jelentős tételben gyümölcsféléket (HS-08) és zöldségféléket (HS-07) vásárolt 368, illetve 159 millió euróért 2015-ben. E két árucsoport adta az EU-ból származó importjuk több mint felét a vizsgált évben.

Oroszország és Ukrajna szerepének jelentős csökkenése ellenére az EU28 harmadik országokba irányuló mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek exportjának értéke 8,1 százalékkal (9,5 milliárd euróval) emelkedett 2013 és 2015 között. Az USA-ba 3,9, Kínába 3,1 milliárd euró értékben bővült a kivitel, de jelentős növekedés volt mérhető többek között Szaúd-Arábia (925 millió euróval), Egyiptom (787 millió euróval), Törökország (742 millió euróval), az Egyesült Arab Emírátsok (695 millió euróval), Svájc (566 millió euróval) és Dél Korea (555 millió euróval) irányába is. Fontos kiemelni, hogy az EU28 egymás közötti kereskedelme is bővült (5,4 százalékkal, 18,3 milliárd euróval) 2013 és 2015 között.

Magyarország számára a térség a legfontosabb EU-n kívüli célpiaacnak számít. A magyarországi cégek összesen 363 millió euró értékben exportáltak mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket a vizsgált tizenkét országba 2015-ben, ami a harmadik országokba irányuló magyarországi kivitel 30,4 százalékát tette ki, a teljes kivitelben pedig 4,6 százalékot képviselt. Európai uniós összetételben Magyarország 4,0 százalékkal járult hozzá az EU térségbe irányuló exportjához 2015-ben. Az orosz kereskedelmi szankciók és az orosz–ukrán katonai konfliktus hatásai Magyarországot is érintették, ami nyomon követhető a megelőző évek forgalmi adataiban. 2010 és 2013 között 41 százalékkal nőtt a magyarországi export értéke, elérve 491 millió euróval a maximumát, ami ezt követően 2014-ben 50 millió euróval, majd 2015-ben további 78 millió euróval csökkent. Az EU-val összehasonlítva Magyarország esetében kisebb volt a piacvesztés aránya, mert amíg az EU térségbe irányuló kivitele 44 százalékkal, addig Magyarországé 26 százalékkal csökkent 2013 és 2015 között.

A térségen belül – az EU-val megegyezően – Oroszország és Ukrajna a két legfontosabb felvevőpiaca Magyarországnak. Oroszország 49 százalékát (179 millió euró), míg Ukrajna 28 százalékát (103 millió euró) fogadta a térségbe irányuló magyarországi exportnak 2015-ben. E két országot Moldova, Fehéroroszország, Azerbajdzsán és Kazahsztán követte 18,9–11,4 millió euró értékű beszerzéssel, a maradék hat ország együttesen pedig alig több mint 17 millió euró értékben vásárolt mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket Magyarországról 2015-ben.

Az orosz piacra történő magyarországi kivitel értéke 2013-ban érte el a maximumát 265 millió euróval, ami 2015-ben a kétharmadára, vagyis 179 millió euróra csökkent. A visszaesés döntő hányada a húsféléknél (HS-02) jelentkezett: a sertéshús (HS-0203) esetében 40,6 millió euró, a baromfihúsnál (HS-0207) 14,4 millió euró értékű áru piaca szűnt meg az orosz importkorlátozás miatt 2013 és 2015 között. Tízmillió eurót meghaladóan csökkent még a húskészítmények (HS-16), valamint a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20) exportja, így előbbi árucsoport értéke 4,6 millió eurót, míg utóbbié 22,0 millió eurót tett ki 2015-ben. Magyarország 2015. évi orosz piacra történő kiszállításából a gabonafélék (HS-10) részesedtek a legnagyobb arányban (25 százalék), ami csaknem teljes egészében a kukoricavetőmagot (HS-100510) jelentette. Meghatározó tételek voltak még a hobbiállat-eledel (HS-2309), csökkenése ellenére a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20), valamint az élő marha (HS-0102) sorrendben 30,4, 22,0, illetve 21,5 millió euróval. 15 millió eurót meghaladó tételt képviselt még a tejtermékek (HS-04) és az olajos magvak (HS-12) csoportja 2015-ben.

Az ukrán piac is zsugorodott, az orosz piachoz hasonlóan a kétharmadára csökkent a magyarországi kivitel értéke 2013 és 2015 között. Ukrajna 20,5 millió euróval visszafogta kukoricavetőmag-beszerzését (HS-100510) és 11,4 millió euróval húsimportját (HS-02) Magyarországról. Amíg a húsfélék beszerzése ezzel szinte teljesen megszűnt hazánkból, addig a kukorica-vetőmag (HS100510) továbbra is a legfontosabb exportcikk maradt mintegy 44 millió euróval. Csökkenésük ellenére jelentősebb tételek maradtak még a Magyarországról történő beszerzésben a hobbiállat-eledel (HS-2309) és az olajos magvak (HS-12) 15,3, illetve 15,2 millió euróval 2015-ben. Az olajos magvak több mint 80 százalékát a napraforgó-vetőmag tette ki. A zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20) importja 47 százalékkal 5,6 millió euróra esett 2013 és 2015 között.

A térség többi országa közül kiemelését érdemel még Azerbajdzsán 11,2 millió euró értékű ásványvízimportja (HS-220210) és Üzbegisztán 6,4 millió euró értékű élőállat-beszerzése (HS-01), ami főleg az élő marhát (HS-0102) és az élő baromfit (HS-0105) takarta. Emellett 5 millió eurót meghaladó importtal rendelkezett még Fehéroroszország kukorica-vetőmagból (HS-100510), Moldova olajosmagvakból (HS-12) – ami szinte teljes egészében a napraforgó-vetőmagot foglalta magában –, Kazahsztán pedig zöldség- és gyümölcskészítményekből (HS-20) 2015-ben.

A térségbe irányuló magyarországi kivitel csökkenésével egy időben Törökország, Japán és Kína felé Magyarország növelni tudta exportját, 59, 47, illetve 39 millió euróval 2013 és 2015 között, az EU-n belül pedig Románia irányába emelkedett legnagyobb mértékben (93 millió euróval) a magyarországi mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek exportjának értéke a két év között.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

A Szovjetunió 1991-ben történő felbomlása óta folynak az egyeztetések különböző gazdasági és kereskedelmi tömörülésekről volt tagállamai között. A térség országai több egyezményt is kötöttek egymással, de ezek általában nem voltak hosszú életűek, mivel gyakran nem valósították meg a benne foglalt célokat, vagy később valamelyik aláíró kilépett az egyezményből, vagy a többség zárta ki valamelyik országot az együttműködésből jellemzően katonai, politikai konfliktusok következményeként.

Az egyik legfontosabb regionális együttműködés a térség országai részvételével a Független Államok Közössége, FÁK (*Commonwealth of Independent States*, CIS), ami a korábbi Szovjetunió tagországainak többségét tömöríti. Állandó tagjai: Azerbajdzsán, Fehéroroszország, Kazahsztán, Kirgizisztán, Moldova, Oroszország, Örményország, Tádzsikisztán és Üzbegisztán; megfigyelő státusszal rendelkező tagjai: Ukrajna és Türkmenisztán.¹⁰ Az 1990-es évek első felében a legtöbb FÁK-ország bilaterális kereskedelmi egyezményt kötött egymással, amit 1994-ben egy közös

¹⁰ Grúzia az Oroszországgal folytatott háborús konfliktusa miatt 2009-ben kilépett a szövetségből. Ukrajna és Moldova esetében – miután az EU-val aláírta a társulási szerződést 2014-ben – visszavonásra kerültek a FÁK szabadkereskedelmi megállapodásának keretében biztosított kereskedelmi kedvezmények.

megállapodás aláírása követett azzal a céllal, hogy a későbbiekben egy szabadkereskedelmi zónát hozzanak létre. Az elképzelés szerint ez egymás közötti vámmentes kereskedelmet jelentett volna, mennyiségi korlátozás nélkül. Ez alól csak az érzékeny termékek köre, illetve a humán-, állat- vagy növényegészségügyi megfontolásból eredő esetleges importkorlátozások jelentettek volna kivételt. Az egyezményt végül a tagok nem ratifikálták, ezért nem lépett életbe. 2009-ben újraindultak a tárgyalások egy szabadkereskedelmi egyezményről, amit tizenegy tag közül nyolc aláírt, de Ukrajna 2014. évi kilépésével az egyezménykísérlet gyakorlatilag felbomlott.

Az Eurázsiai Gazdasági Közösség (*Eurasian Economic Community*, EAEC) megalapítását 2000. október 10-én a kazahsztáni Asztanában határozta el Oroszország, Kazahsztán, Fehéroroszország, Kirgizisztán és Tádzsikisztán. 2006-ban csatlakozott a szervezethez Üzbegisztán, amely azonban 2008-ban felfüggesztette tagságát. Az integráció fő távlati célja egy vámunió létrehozása volt. Az elképzelés szerint a tagok között megszűntek volna a vámok és mindenféle mennyiségi korlátozások, valamint kifelé, a többi ország felé egységes külső vámrendszert hoztak volna létre. Végül 2010-re Oroszország, Fehéroroszország és Kazahsztán között sikerült létrehozni a Vámuniót (*Customs Union*). A vámunióról szóló megállapodás életbe lépésével (2010. július 6.) elvben lehetővé vált a termékek és a tőke szabad mozgása is e három ország között.

Az Eurázsiai Gazdasági Közösséget a felek 2014-re Eurázsiai Gazdasági Unióvá (*Eurasian Economic Union*, EAEU) fejlesztették. (Az Eurázsiai Gazdasági Unió elindulásával megszűnt az Eurázsiai Gazdasági Közösség.) Oroszország, Fehéroroszország és Kazahsztán között a többi poszt-szovjet állam (kivéve a már EU-tag Észtország, Litvánia, Lettország), valamint Mongólia meghívásával létrejött gazdasági integrációs szervezet célja elsősorban a tőke, az áru és a szolgáltatások szabad áramlásának megteremtése. A szövetségnek Örményország 2016-ban vált teljes jogú tagjává, majd Kirgizisztán is csatlakozott hozzá. Célkitűzése az EU-hoz hasonló gazdasági térség kialakítása.

Oroszország 2012-es WTO-csatlakozásakor a Vámunió új jogi problémát okozott a Világkereskedelmi Szervezet szempontjából. Eddig ugyanis még nem volt rá példa, hogy olyan Vámunió egy tagja lépett volna be a WTO-ba, aminek többi tagállama nem WTO tag. A WTO-nak a térségből Oroszország mellett Örményország, Grúzia, Kirgizisztán, Moldova, Tádzsikisztán, Kazahsztán, valamint Ukrajna a tagja. WTO-csatlakozási tárgyalások folynak Azerbajdzsánnal, Fehéroroszországgal, és Üzbegisztánnal. Türkmenisztán nem kérte felvételét a WTO-ba.

Az Európai Unió is kötött a térségben több országgal együttműködési megállapodást. Az EU Keleti Partnerség (*Eastern Partnership*) elnevezésű programjának célja, hogy elmélyítse a politika társulást és gazdasági integrációt az EU és Moldova, Azerbajdzsán, Grúzia, Fehéroroszország, Ukrajna és Örményország között. Az EU Kazahsztánnal 2015. december 21-én partnerségi és együttműködési megállapodást írt alá. Azt követően, hogy Örményország 2016-ban csatlakozott az Eurázsiai Gazdasági Unióhoz, felfüggesztették az EU-s társulási megállapodás megkötésére irányuló tárgyalásokat. Mindazonáltal az EU előre tekintve úgy látta, hogy egyértelmű a felek elkötelezettsége a párbeszéd folytatására azokon a területeken, ahol ez összeegyeztethető az Örményország által az Eurázsiai Gazdasági Unió keretében vállalt kötelezettségekkel.

Az EU–Ukrán átfogó szabadkereskedelmi megállapodás 2016. január elsejével lépett hatályba, de a megállapodás egyes „érzékeny” területeken, például a mezőgazdasági termékek kereskedelmében fenntart bizonyos korlátozásokat és átmeneti időszakokat. Az esetenként jelentős vámokat csak a megállapodás hatályba lépése után 10 évvel építik le teljesen a felek, számos termékre kvótaszabályozás marad érvényben, emellett az SPS és egyéb nem vám jellegű kérdések kezelése a WTO-szabályozás keretében zajlik a két fél között, azaz e tekintetben sem beszélhetünk szabad piacra lépésről. Egyedül a gabonafélék tekintetében adott nagyobb kvótákat az unió: búzára évi 950 ezer (ami 5 év alatt 1 millió tonnára emelkedhet), árpára 250 ezer (5 év alatt 350 ezer tonnára nőhet), kukoricára 400 ezer tonna (5 év alatt 650 ezer tonnára nőhet) kvótát állapított meg.

Oroszország az Európai Unió kívüli országok felé nyit – immár az Eurázsiai Gazdasági Unió nevében – hosszabb ideje folytat kétoldalú tárgyalásokat a Mercosur-országokkal, Kínával és Indiával is. Bár utóbbival számos formális együttműködést is aláírtak, szabadkereskedelmi egyezményt egyelőre nem sikerült kötniük egyikkel sem (OECD, 2015a).

A térségben 2015-ben a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre vonatkozó átlagos vámszintek (15. táblázat) nagy szórással 0,1 és 30,9 százalék között mozogtak.

15. táblázat: **A térség országaiban alkalmazott vámszintek fő termékcsoportok szerint, 2015**

Ország	százalék							
	Élő állatok, húskok	Tej, tejtermékek	Zöldség-gyümölcs	Kávé, tea	Gabona-félék és feldolg. termékei	Olajnövények, növényi olajok	Cukor, édesség	Italok, dohány
Örményország	9,8	11,9	8,1	5,6	7,9	6,1	8,4	10,6
Azerbajdzsán	13,9	15,0	13,3	14,6	12,5	8,6	12,8	24,2
Fehéroroszország	19,2	15,8	8,8	6,5	10,4	7,0	11,6	22,6
Grúzia	8,4	5,4	9,0	4,6	6,7	0,1	10,6	18,1
Kazahsztán	19,3	15,3	8,8	6,3	10,2	7,0	12,5	23,5
Kirgizisztán	11,9	15,3	8,7	6,5	10,1	7,0	11,3	18,9
Moldova	15,1	14,2	12,8	10,6	11,0	10,1	15,0	12,9
Oroszország	19,2	15,9	8,8	6,3	10,3	7,0	10,7	24,4
Tádzsikisztán	9,6	12,5	11,9	6,7	9,9	6,7	6,3	28,0
Ukrajna	10,6	10,0	9,9	5,7	12,4	8,3	19,4	7,8
Üzbegisztán	15,3	15,6	29,0	15,2	18,6	7,9	24,5	30,9

Megjegyzés: Törkmenisztánról nem álltak rendelkezésre adatok.

Forrás: WTO, 2016

A legmagasabb vámot kiszabó országok Üzbegisztán, Oroszország, Fehéroroszország és Kazahsztán voltak. Oroszországban az italokra és a dohányra 24,4 százalék, valamint az élő állatok és húskok bevitelére kellett a legmagasabb, 19,2 százalék vámot fizetni. Kazahsztánba és Fehéroroszországba szállításkor az orosz vámtételekkel közel azonosak voltak a kirótt értékek, mivel mindkét ország az Eurázsiai Gazdasági Unió része. Mindhárom ország minden termék kategóriában csökkentette vámjait 2013-hoz viszonyítva. Ezekhez az országokhoz képest Ukrajna az élő állatokra, húskokra (10,6 százalék), tejtermékekre (10,0 százalék), italokra és dohányra (7,8 százalék) alkalmaz kedvezőbb vámszinteket. Grúziában a cukrot és az italokat kivéve változatlanul a legkevesebb, 10 százalék alatti volt az átlagos vámszint.

Oroszország számos politikai eszközzel védi belső piacát, ami elsősorban vámkvóták létrehozásával, valamint a nem vám jellegű intézkedések bevezetésével történik. Ezenkívül hazai árszabályozási politikák mint piaci intervenciók is életben vannak.

Az Európai Unió – Oroszországnak a környező országok, főként Ukrajna felé irányuló politikai lépései miatt 2014 márciusa óta — Oroszország ellen több lépésben gazdasági korlátozó intézkedéseket vezetett be. Válaszlépésként Oroszország 2014. augusztus elején szintén szankciókat rendelt el az unió tagállamai ellen. Beviteli tilalmat rendelt el az EU-ból, valamint az Egyesült Államokból, Kanadából, Ausztráliából és Norvégiából származó marha-, sertés-, baromfihúsról, halakra, sajtokra, zöldségekre és gyümölcsökre. Az EU-szankciók 2015. júniusában történt fél éves meghosszabbítását szinte azonnal követte orosz részről az embargó, 2016. augusztus 7-ig, majd újabb egyévnnyi, így már 2017. december 31-ig tartó meghosszabbítása.

A nem vám jellegű korlátok alkalmazása kihívást jelent az exportőröknek és nemzetközi vitákra is okot adhat. Az agrár- és élelmiszeripari termékek állat- és növényegészségüggyel (SPS) kapcsolatos beviteli korlátai – annak ellenére, hogy Oroszország vállalta a WTO SPS Egyezmény betartását – szigorúak és átláthatatlanok, amit a Szövetségi Állat- és Növény-egészségügyi Szolgálat (*Roszszelhoznadzor*) által saját hatáskörben alkalmazott, élelmiszer-biztonsággal összefüggő korlátozó intézkedések is tovább nehezítenek. A legfőbb probléma ezekkel, ahogyan az a MADB adatbázisban is megfogalmazták, de a magyarországi élelmiszeripari cégek is megerősítették, hogy az orosz hatósági ellenőrzés bizonytalan kimenetelű, nincsenek állandó normák, eljárási szabályok, amelyekre fel lehetne készülni, sokszor eseti alapon születnek a döntések.

Ukrajna tiltja a hobbiállat-eledel importját az EU-ból, ha annak alapanyaga kérődző állatból is származhat, illetve a BSE-veszély miatt a szarvasmarhahús esetében az állatorvosi ellenőrzéseknél az EU-énál bonyolultabb adminisztrációt követel meg beszállítótól. Fehéroroszország alkalmanként, egyedi eljárás keretében határozza meg, hogy engedélyezi-e a tesztá, valamint a cukrászati termék behozatalát. Örményországban problémát okoz az EU-s földrajzi árujelzőkkel való visszaélés. Helyben előállított konyakot és pezsgőt EU-s földrajzi árujelzővel látnak el, amit nemcsak a belföldi piacon, hanem külföldre is értékesítenek.

Egyéb tényezők

A térség egyes országaiba való exportáláskor különböző nehezítő tényezőkkel kell számolni, ami elsősorban a szűk belső piac és a befektetői bizalom hiányával jellemezhető. Ez utóbbi az oka, hogy a feldolgozóipar kiépülése, modernizálása általában lassan halad. Üzleti kapcsolat szinte kizárólag személyes ismeretség, egy partnervállalattal való kontaktus kiépítése után lehetséges. A korrupció jelenléte a térségben igen erőteljes. A vizsgált országok külkereskedelmének bonyolultsága alapján kialakított világrangsorban Grúzia kivételével hátul helyezkedtek el (110-tól 189-ig) a térség országai 2014-ben (16. táblázat).

16. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országaiban, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Grúzia	88,6	33	49
Ukrajna	85,8	154	25
Örményország	85,4	110	36
Fehéroroszország	81,0	145	29
Kirgizisztán	80,2	183	24
Türkmenisztán	80,0	n. a.	17
Moldova	79,8	152	35
Kazahsztán	79,0	185	26
Azerbajdzsán	76,0	166	28
Oroszország	75,0	155	28
Tádzsikisztán	74,6	188	22
Üzbegisztán	69,8	189	17
Magyarország	88,0	72	54

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business, 2015

A MEHIB országgockázati besorolása alapján Ukrajna, Fehéroroszország, Kirgizisztán, Tádzsikisztán és Üzbegisztán csak eseti jelleggel biztosítható. A többi ország biztosítható, de a legjobb eredményt elérő Oroszország és Azerbajdzsán is mindössze 4-es besorolást kapott az 1-től 7-ig tartó skálán. A magas kockázati besorolás miatt a térségbe történő szállítások során jelentős biztosítási díjtételekkel kell számolni az exportőröknek, biztosítás hiányában pedig saját kockázatra történhet a kiszállítás.

A térségből öt ország (Azerbajdzsán, Kirgizisztán, Tádzsikisztán, Türkmenisztán, Üzbegisztán) 60 milliós lakossága túlnyomóan muszlim vallású, aminek fogyasztási előírásait figyelembe kell venni a piacaikon való megjelenéskor.

Még azokon a piacokon is, ahol a helyi vásárlóerő a térségben átlagon felülinek tekinthető (Oroszország, Kazahsztán, Fehéroroszország és Azerbajdzsán), különböző sajátosságokkal kell szembenézni. Oroszországban a vásárlóerő az ország jelentős mérete miatt eltérő képet mutat. A vidéki vásárlóerő a válság hatására csökkent, a fogyasztók árérzékenysége nőtt. A helyi közösség termékeinek előnyben részesítése erősödik, ezzel párhuzamosan az importtermékek jelentősen megdrágultak 2013 és 2015 között a gyengülő rubel miatt, melyek behozatala – különösen az állati eredetű vagy állati takarmányozásra szolgáló termékeké – szigorú feltételekhez kötött. A magyar élelmiszeripari termékek, a közös múlt ellenére sem ismertek az orosz piacon. A sikeres vállalati megjelenéshez elengedhetetlen a nagy volumenű árualap, a szakkiállításokon való bemutatkozás, ezáltal pedig a személyes kapcsolatok kiépítése. Az Oroszország ellen életbe léptetett szankciók, illetve az orosz válaszlépések kedvezőtlenül érintik a magyar–orosz gazdasági-kereskedelmi kapcsolatokat. Oroszország közben keresi a helyettesítő partnereket: Brazíliával szemben megszüntette a sertéshússal kapcsolatos korlátozásokat, Argentínával az addigi húsexport megduplázásában állapodtak meg és Paraguyt is a húsexport fokozására ösztönözték. A brazil sertéshús exportja ugyan növekedett, de összességében mindhárom országból kevesebb húsféle (HS-02) került végül az orosz piacra 2015-ben 2013-hoz képest. Az európai országok közül Törökországból és Szerbiából szándékoztak több élelmiszert importálni. Szerbia kivitele több mint 100 millió dollárral növekedett, ugyanakkor Törökország exportja 342 millió dollárral csökkent 2013 és 2015 között.

Kazahsztánban nagyon szélesre nyílt a társadalmi szociális olló, aminek következtében a városok és a falvak fogyasztása eltér egymástól, a magasabb minőséget egyelőre kevesen képesek megfizetni, de a luxustermékek piaca bővülőben van. Az árupiacon elsősorban a közeli közép-ázsiai országok a versenytársak, valamint a Vámunió országai vannak jelen. A technológiai versenyben Németország, Lengyelország, Olaszország, Franciaország, az Egyesült Államok és Kína jelenlétével kell számolni. Kazahsztán mezőgazdasági vezetésének kitűzött célja – Oroszországhoz hasonlóan – a minél nagyobb önellátottsági szint elérése. Földrajzi adottságai miatt ez megvalósítható, jelenlegi gátja a technológiában és szakképzésben való elmaradottsága.

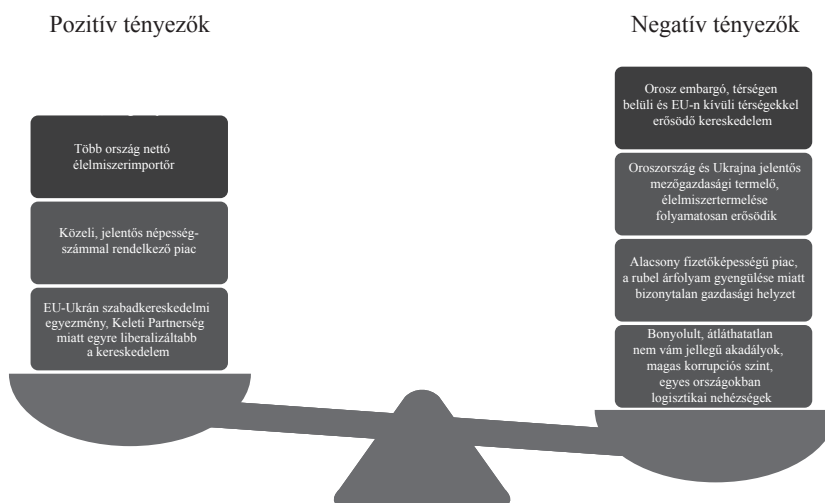
Fehéroroszországban – Kazahsztánhoz hasonlóan – központi irányítású tervgazdaság alapján működik, ami központi ármeghatározást, esetenként a vevő és szállítói kör meghatározását jelentheti. A személyes ismeretség, kiállításokon, vásárokon való részvétel eredményes kapcsolatépítést hozhat.

Azerbajdzsánban a lakosság szociális helyzete folyamatosan javul. A magyar agrár- és élelmiszeripari termékek megítélése jó, de ez a vélemény alapvetően a szovjet időszak tapasztalatain alapul. Az importélelmiszereknek a gyorsan bővülő és korszerűsödő azeri élelmiszeripar jelent alapvető konkurenciát, ami a teljes vertikumban, fejlett technológiával és olcsó helyi alapanyagokból dolgozik.

Magyarországról a szovjet utódállamok legtöbbszörbe történő kiszállítások problémát okoznak a logisztikai nehézségek. A szállítás költsége igen magas, ezért a távolabbi országokba csak a nagy hozzáadott értékű feldolgozott termékek szállítása lehet rentábilis.

Konklúziók

A fenti vizsgálatok alapján a szovjet utódállamok felé irányuló exportban a következő pozitív és negatív tényezőket sikerült azonosítanunk:



Noha Magyarország számára a szovjet utódállamok még mindig jelentős felvevőpiacnak számítanak, jóval hosszabbnak bizonyult a negatív tényezők listája, ezért valószínűnek tartjuk, hogy a térség súlya a harmadik országok felé irányuló magyarországi kivitelben a jövőben sem éri el a korábbi szintet. Ezt leginkább arra alapozzuk, hogy bemutatott elemzéseink szerint a térségben található legfontosabb célpiacon, Oroszország felé irányuló kivitel nemcsak az embargó által érintett, hanem szinte minden termékcsoportban csökkent, sőt, az is megállapítható volt, hogy az ország globális importja is visszaesett. Ebből következik, hogy nemcsak egy átmeneti szankció ideiglenes hatásairól, hanem egy folyamatról beszélhetünk, hiszen az önellátásra való törekvés az élelmiszer-ellátásban már egy évtizede komoly célkitűzése az orosz kormánynak. Ennek keretében folyamatosan fejlesztik mind a mezőgazdasági, mind az élelmiszerfeldolgozó szektort. Amennyiben inkább a gazdasági problémák (pl. az energiahordozók árának csökkenése, rubel gyengülése) a felelősek az import visszaeséséért, az akkor is, mintegy kényszerből erősítheti az önellátási potenciált, illetve számolni kell azzal, hogy minél tovább húzódik az embargó, annál valószínűbb, hogy új beszállítók vehetik át a korábbi európai exportőrök szerepét.

Ukrajna esetében az EU-hoz való közeledés, a már életbe lépett szabadkereskedelmi megállapodás inkább az onnan érkező mezőgazdasági termékek előtt nyitja meg a kaput, kevésbé élénkíti az oda irányuló kivitelt. Az ország hatalmas mezőgazdasági potenciállal rendelkezik, és amennyiben a politikai, gazdasági helyzete stabilizálódik, átmenetileg nőhet ugyan az igénye a magasabb hozzáadott értékű feldolgozott élelmiszerek, illetve mezőgazdasági inputok iránt, hosszabb távon viszont maga is előállítója lehet ezeknek. Ez a folyamat részben már elindult, jelenleg is több multinacionális cég működik az országban, és amennyiben a politikai konfliktus rendeződik, további tőkebeáramlás sem kizárt az ukrán mezőgazdasági és élelmiszeripari szektorba.

A térség többi országa jóval kisebb népességgel rendelkezik és számos nehézség gátolja az oda irányuló sikeres exporttevékenységet. Valószínű, hogy a térségen belül a *status quo* hosszabb távon is érvényesülni fog, azaz elsősorban a közös múlt, kultúra, nyelvismeret és a kiépülő integrációk határozzák majd meg a külkereskedelmi partnerek kiválasztását, így az EU beszállítói hátrányban lesznek.

Közel-Kelet

A térség bemutatása

A Közel-Keletet alkotó országok többnyire Ázsia nyugati részén helyezkednek el, úgymint Bahrein, Irán, Irak, Izrael, Jordánia, Kuvait, Libanon, Omán, Katar, Szaúd-Arábia, Szíria, Jemen és az Egyesült Arab Emírségek. A térséghez tartozik továbbá Törökország, amely szigorúan véve európai ország, illetve Afrika egyik északi országa, Egyiptom is. A Közel-Kelet megnevezés tehát nem teljes mértékben földrajzi eredetű, hanem politikai, vallási, gazdasági és történelmi okok is szerepet játszottak a térség formálódásában. Összesen 15 ország alkotja, ebből kettő szultánság (Omán, Szaúd-Arábia), három (Kuvait, Katar és Bahrein) emírség, míg az Egyesült Arab Emírségek 7 emírségből álló állam. A Közel-Keleten a forró, száraz sivatagi éghajlat a jellemző, Irán északi részein és Törökországban viszont hegyvidéki éghajlat uralkodik. Kismértékben a mediterrán klíma is érvényesül a Földközi-tenger közelében. A csapadék rendkívül kevés a térségben, ami nem kedvez a mezőgazdasági tevékenységnek.

A térség gazdasági jellemzői

A térséget az országok népessége alapján három fő csoportba lehet sorolni. A legnépesebb ország 2014-ben a 86,7 millió főt számláló Egyiptom volt, ezt követte a 78 millió fős Irán és a 76,9 millió fős Törökország. Körülbelül 18–36 millió lakossal rendelkezett 2015-ben Irak, Szíria, Szaúd-Arábia és Jemen, míg a többi 8 állam lélekszáma 10 millió fő alatti volt. A Közel-Kelet országainak népessége dinamikusan növekedett az elmúlt évtizedekben, 1960-hoz képest több mint 3,5-szeresére emelkedett lakóinak száma, 1990-hez képest 60 százalékkal, 2000-hez képest 30 százalékkal nőtt a népesség és a bővülés napjainkban is folytatódik. A legdinamikusabban az Egyesült Arab Emírségek és Katar lakóinak száma emelkedett, előbbi lakossága 3-szorosára, utóbbi lakossága több mint 3,5-szeresére növekedett 2000-hez viszonyítva, de abszolút értékben tekintve Egyiptom népessége 21,2 millió fővel, Irán és Törökország lakossága 12-14 millió fővel emelkedett az elmúlt 15 évben (17. táblázat).

17. táblázat: A Közel-Kelet országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP-növe- kedés, %	GDP-növe- kedés 2014- ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Bahrein	1,2	61,9	51 713,7	4,0	4,7	3,1	4,1	2,5
Egyesült Arab Emírségek	9,3	599,8	64 478,7	4,0	3,6	22,4	3,6	2,3
Egyiptom	86,7	943,1	10 877,2	2,7	2,2	13,9	13,2	10,1
Irak	35,9	522,7	14 570,8	6,4	-2,4	n. a.	16,4	2,2
Irán	78,0	1 334,3	17 113,6	1,0	3,0	5,8	12,8	15,5
Izrael	8,2	268,5	32 691,0	3,8	2,8	30,5	6,1	0,5
Jemen	27,5	103,6	3 773,8	0,4	-0,2	n. a.	17,4	8,2
Jordánia	6,7	79,6	11 927,3	2,7	3,1	15,3	11,1	2,9
Katar	2,2	320,5	143 427,0	9,7	6,1	5,2	0,3	3,0
Kuvait	4,0	284,0	71 020,3	3,3	1,3	0,7	3,0	2,9
Libanon	4,5	81,1	17 985,9	3,2	2,0	15,5	6,4	1,9
Omán	4,1	162,4	39 680,5	4,5	2,9	2,6	7,2	1,0
Szaúd-Arábia	30,8	1 605,7	52 183,4	5,3	3,6	4,3	5,6	2,7
Szíria	18,1	73,0	4 020,0	n. a.	0,4	n. a.	n. a.	29,2
Törökország	76,9	1 508,1	19 610,4	5,4	2,9	29,3	9,2	8,9

Forrás: Heritage Foundation, 2016

A GDP (PPP) értékét tekintve a Közel-Keleten a legnagyobb hozzáadott értéket előállító országok 2014-ben az 1300-1600 milliárd dollár GDP-vel rendelkező Irán, Törökország és Szaúd-Arábia voltak. Az országok következő csoportja 150–280 milliárd dollár GDP-t ért el, míg 100 milliárd dollárnál is kevesebb bruttó hazai terméket állított elő további öt ország. Egy főre eső GDP-t tekintve a sorrend némiképp módosul, 143,4 ezer dollárral Katar volt a Közel-Kelet legtehetősebb országa 2014-ben. A GDP összértéke alapján első helyezett Szaúd-Arábia a népességre vetített hozzáadott érték alapján (52,2 ezer dollár) a 4. helyen állt, Törökország a 8., Irán a 10., Egyiptom pedig a 12. helyen. A GDP bővülése a Közel-Keleten néhány esetben kiemelkedő, világszinten Katar növekedése az egyik legmagasabb, az ötéves átlagos növekedés 9,7 százalék (2010–2014) volt, ezt követte Irak 6,4 százalékkal. A legmagasabb munkanélküliség a térség legnagyobb országaiban tapasztalható, mértéke 10–17 százalék között alakult 2014-ben (Jemen, Irak, Irán, Egyiptom, Jordánia, Törökország).

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A Közel-Kelet országaiban nem kedvez a mezőgazdasági tevékenységnek a sivatagi éghajlat. A térség országai közül Egyiptom esetében a legnagyobb a mezőgazdaság jelentősége, a GDP 11,2 százalékát tette ki 2015-ben. Az ország alig alkalmas mezőgazdasági termelésre, hiszen területének 90 százaléka sivatag, mindössze körülbelül 4 százaléka művelhető, ettől függetlenül az egyik legrégebbi mezőgazdasággal foglalkozó civilizációnak tekinthető. Leginkább a Nílus mentén van lehetőség mezőgazdasági tevékenység végzésére, ami nagymértékben függ az öntözéstől. Az ország teljes vízhasználatának 81 százalékát az öntözés teszi ki. Legfontosabb termékei a gabonák, gyümölcsök, zöldségek, cukornád és cukorrépa. Az állattenyésztés szintén fontos részét képezi a mezőgazdaságnak, főként szarvasmarhát, bivalyt, juhot, tevét és kecskét tartanak (FAO, 2015a).

A Közel-Kelet összes behozatala 91,6 milliárd USA-dollár volt 2015-ben, amelynek negyede Szaúd-Arábiához volt köthető, további 16,8 milliárd dollár értékű volt az Egyesült Arab Emírségek és 14,6 milliárd dollár Egyiptom importja. A térség kivitele az import kevesebb mint fele, a legnagyobb exportőr Törökország volt 2015-ben 16,8 milliárd dollárral. A térséget alkotó országok Törökország kivételével nettó importőrök voltak a vizsgált évben.

A Közel-Kelet országai esetében az agrár- és élelmiszertermékek importja jelentős, hiszen földjeik kevésbé alkalmasak mezőgazdasági termelésre. Az országok ebben nagy eltéréseket mutatnak, hiszen vannak olyanok, mint például Szaúd-Arábia, az Egyesült Arab Emírségek, Kuvait és a többi emírség, amelyek gazdasága nagymértékben függ az olajtól, míg mások, például Törökország, Egyiptom gazdasága több lábon áll és alkalmasak mezőgazdasági termelésre is. 2015-ös adatok alapján a Közel-Kelet országai mezőgazdasági és élelmiszertermékekből főként gabonaféléket (HS-10), húsféléket (HS-02), tejterméket (HS-04), gyümölcsféléket (HS-08), továbbá olajos magvakat (HS-12) importáltak, sorrendben 15,7 milliárd, 9,2 milliárd, 7,1 milliárd, 6,5 milliárd és 5,4 milliárd dollár értékben. A legnagyobb gabonaimportőrök Egyiptom (4,4 milliárd dollár), Szaúd-Arábia (3,9 milliárd dollár), Törökország (1,7 milliárd dollár) és az Egyesült Arab Emírségek (1,5 milliárd dollár). Törökország gabonaimportjának jelentős része búzaimport, főként Európából, annak ellenére, hogy Törökország maga is jelentős szereplő a világ búza termesztésében, az első 10 ország között szerepel. Továbbá a világ elsőszámú lisztexportőre, amelyet jellemzően közel-keleti (Irak, Szíria, Jemen, Izrael, Libanon) és afrikai (Szudán, Angola) országok felé visz ki, így jelentős közvetítő szerepet tölt be Európa és a Közel-Kelet, illetve Afrika között. A húsfélék behozatalának közel harmada szintén Szaúd-Arábiához volt köthető, ezen kívül Egyiptom további 2, az Egyesült Arab Emírségek 1,7 milliárd dollár értékű húst importált. Körülbelül félmilliárd dollárnyi húst vásárolt külföldről Kuvait, Izrael, Jordánia és Katar. Tejterméket és gyümölcsféléket leginkább az Egyesült Arab Emírségek és Szaúd-Arábia, olajos magvakat Törökország, az Egyesült Arab Emírségek és Egyiptom importált legnagyobb arányban. Az export (38,9 milliárd dollár) 18,8 százaléka gyümölcsfélékből (HS-08), 9,8 százaléka feldolgozott zöldség- és gyümölcskészítményekből (HS-20) állt,

további 9 százalék körüli volt a zöldségfélék (HS-07) és a tejtermékek (HS-04) aránya. A gyümölcsfélék legnagyobb exportőre Törökország, a termékcsoport közel-keleti exportjának közel kétharmadát adta, további közel 16 százalékát pedig Egyiptom. A zöldségfélék esetében is ez a két ország volt a vezető szereplő.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az EU28 Közel-Kelet felé irányuló exportjának összértéke 19,9 milliárd euró volt 2015-ben, ami az EU28 harmadik országok felé irányuló exportjának 15,7 százalékát tette ki. A térség felé irányuló külkereskedelmi kapcsolatok jelentősen elmélyültek az elmúlt hat évben, amit jól mutat, hogy 2010-ről 2015-re 76,3 százalékkal növekedett a Közel-Kelet felé irányuló kivitel. Az EU28 külkereskedelmi jelenléte szinte kivétel nélkül (Szíriában 64 százalékkal csökkent, Iránban növekedett 2014-ig, majd 2015-re 41 százalékkal visszaesett) erősödött a térség minden országában a vizsgált hat év alatt. Az export értékének kétharmada négy országra korlátozódott (Szaúd-Arábia, Egyesült Arab Emírségek, Törökország és Egyiptom). Az EU28 fő exportcikkei 2015-ben a gabonafélék (HS-10), a gabonaalapú készítmények és cukrászati termékek (HS-19) és tejtermékek (HS-04) voltak, sorrendben 3,1 milliárd euró, 2,2 milliárd euró és 2,1 milliárd euró értékkel. A gabonafélék harmadát (jellemzően búzát és árpat) Szaúd-Arábia importálta, közel felét Németországból, további 100-200 millió euró értékű gabonát Litvániából, Lengyelországból és Romániából. Közel 1 milliárd euró értékű volt az Egyiptom felé irányuló gabona- (nagyreszt búza)export is, amely jellemzően Franciaországból, Romániából és Lengyelországból érkezett. A gabonaalapú készítmények és cukrászati termékek exportjának is több mint harmadát a Szaúd-Arábiába irányuló kivitel adta az EU szinte összes országából, nagyobb értékben Dánia, Írország és Olaszország vitte ki ezeket a termékeket az országba. A tejtermékek esetében is ugyanez az ország volt a legnagyobb felvevőpiac, a termékcsoport exportjának negyede irányult ebbe az országba, jellemzően tej, illetve sajt és túró, főként Hollandiából, Németországból és Franciaországból. Az Egyesült Arab Emírségek 331,7 millió euró értékben importált tejtermékeket, ugyanazon termékszerkezettel és ugyanazon országokból, mint Szaúd-Arábia.

Szintén 2015-ös adatok alapján Magyarország Közel-Kelet felé irányuló exportjának értéke 189,2 millió euró volt, ami az összes magyar export 2,4 százalékát tette ki. Az elmúlt hat évet tekintve az időszak elején 2010-ről 2011-re 49 százalékkal növekedett a magyar export a térségbe, de ezután csökkenésnek indult, 2013-ra a 2011. évi 225,9 millió euró kivitel 118,4 millió euróra esett vissza, amelyet főként a Törökországba történő kivitel visszaesése okozott. 2014-re mérsékelt növekedés volt tapasztalható (6 százalék), majd 2015-re 50,1 százalékkal emelkedett az ország kivitele, amelyet főként a Törökországba és Izraelbe irányuló export növekedése hajtott. Az export legnagyobb részét 2015-ben (36,4 százalék) a Törökországba történő kivitel adta. A térségbe irányuló összes magyarországi kivitel egynegyedét a Törökországba irányuló élőszarvasmarha-export (HS-0102) tette ki (42,1 millió euró). További 9 millió euró értékben vittek ki Törökországba zöldségféléket (HS-07), jellemzően fagyasztott (HS-0710), szárított zöldségeket (HS-0712) és szárított hüvelyes zöldségeket (HS-0713). Magyarország második legfontosabb partnere Libanon (15,4 százalék), ahova főként sajtokat (HS-040690) és szarvasmarhát (HS-0102) szállított az ország, sorrendben 19,3 millió euró és 7,1 millió euró értékben. Harmadik legfontosabb partnere Magyarországnak Izrael (13,7 százalék) volt 2015-ben, ahova jellemzően baromfihúst (HS-0207) és szintén szarvasmarhát (HS-0102) szállított az ország, sorrendben 13,4 millió euró és 5,8 millió euró értékben. Szaúd-Arábia Magyarország térségbe irányuló exportjának 8,8 százalékát fogadta, 8 millió euró értékben sajtokat (HS-040690), 6,3 millió euró értékben étrend-kiegészítőket, élelmiszer-alapanyagokat és adalékanyagokat (HS-2106).

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

Az EU és a Közel-Kelet közötti egyezményeket tekintve az Európai Bizottság adatbázisai alapján az EU-nak érvényben lévő társulási megállapodása van a dél-mediterrán országokkal (Algéria, Egyiptom, Izrael, Jordánia, Libanon, Líbia, Marokkó, Palesztina, Szíria, Tunézia, Törökország), amelyeket az Euro-mediterrán társulás létrehozásával kezdett meg. Az Euro-mediterrán társulás célja, hogy az EU a mezőgazdasági termékek kereskedelmét támogassa, a szolgáltatások és termékek kereskedelmét liberalizálja és a beruházásokat minél szélesebb körben elősegítse. A társulás gyenge pontja, hogy a mediterrán országok közötti integráció korlátozott, a kereskedelem alacsony szintű a régióban, ezért az EU számos egyezményt kezdeményezett és léptetett életbe az országok között.

Az EU és Törökország 1995 óta vámunióban vannak, továbbá az ország 1999 óta potenciális tagállamjelölt. A vámunió nem csak a feldolgozott mezőgazdasági termékekre terjed ki. A mezőgazdasági alapanyagokra kétoldalú kereskedelmi megállapodásokat kötöttek, ugyanakkor a mezőgazdasági termékek szabad áramlása egy fontos lépés lenne a kereskedelemben rejlő előnyök kihasználása miatt, ez azonban még várat magára. Az EU által támasztott magas szintű élelmiszer-biztonsági követelmények nem okoznak gondot, hiszen ezeknek már most is meg kell felelnie a török termékeknek az EU-s piacon. A nagyobb nehézséget a Közös Agrárpolitika elfogadása okozza Törökország számára (The World Bank, 2013).

Az EU-nak nincs kereskedelmi egyezménye Iránnal, Irakkal és Jemennel. Az Iránnal kapcsolatos kereskedelmi egyezmények tárgyalását 2005-ben felfüggesztette, mivel Irán fokozódó nukleáris tevékenysége a Nemzetközi Atomenergia-ügynökség erre vonatkozó alapelveibe ütközött. 2016 januárjában az Iránnal szemben felállított szankciók jelentős részét az EU megszüntette, miután Irán teljesítette az ügynökség által meghatározott kötelezettségeket a nukleáris tevékenységre vonatkozóan. Az EU továbbra is életben tart néhány szankciót, ami főként a nukleáris tevékenység folytatásához alkalmas eszközök, anyagok szállításának tiltásában nyilvánul meg (EU, 2016).

Irak és az EU kapcsolatát tekintve jelenleg nincsen kereskedelmi egyezmény a két fél között, viszont partnerségi és együttműködési megállapodás él közöttük, ami a felek közötti kapcsolat elmélyítése mellett Irak WTO-hoz való csatlakozásának elősegítését is célozza.

Jemennel jelenleg együttműködési megállapodása van az EU-nak, ami Jemen belpolitikai helyzetének javítását és a szegénység elleni küzdelem támogatását célozza.

Az EU a GCC-országokkal is folytat szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról szóló tárgyalásokat, jelenleg csak informálisan és nem sok sikerrel, mivel 2008-ban a GCC felfüggesztette a megbeszéléseket az EU részéről érkező, emberi jogokkal kapcsolatos problémák megoldására vonatkozó nyomás erősödése miatt (sajtószabadság, nők jogai, menekült munkások jogai). 2016 áprilisában az EU és a GCC-országok megegyeztek újabb megbeszélések kezdeményezéséről kereskedelem és a beruházások fejlesztésének kapcsán.

A Közel-Kelet országai Libanon, Irán, Irak és Szíria kivételével tagjai a WTO-nak, az említett országok jelenleg a csatlakozási folyamatra váró, a WTO munkáját megfigyelő státusú államok.

A térség országai leginkább egymással mélyítették el kereskedelmi kapcsolataikat, az erőfeszítések főként az egymás közötti vámok és egyéb korlátozások eltörlésére irányulnak. Az államok egyik legfontosabb egyezménye a GAFTA (*Greater Arab Free Trade Area*, Arab Szabadkereskedelmi Térség) és a GCC (*Gulf Cooperation Council*, Öböl Menti Együttműködési Tanács).

A GCC a Perzsa- (Arab)-öböl arab országainak szövetsége, 1981. május 25-én jött létre, tagjai Szaúd-Arábia, Omán, az Egyesült Arab Emírségek, Katar, Bahrein és Kuvait. Létrehozásának célja a gazdasági, politikai, vallási, pénzügyi egység és végső soron az egységes piac megteremtése volt a tagállamok között. A vámunió első szakasza 2003 januárjában lépett életbe és 2015. január 1-jével

valósult meg maradéktalanul, ezzel együtt a közös piac is létrejött, az állampolgárok szabadon vállalhatnak munkát a GCC bármely országában, illetve az áruk és szolgáltatások is korlátozás nélkül áramolhatnak a tagállamok között.

Az említett regionális egyezményeken kívül Egyiptom tagja még a COMESA-nak (*Common Market for Eastern and Southern Africa*, Kelet- és Dél-afrikai Közös Piac). A COMESA 20 afrikai országot tömörítő szabadkereskedelmi övezet, amelyet 1994-ben hoztak létre.

A térség országai közötti egyezmények közül fontos megemlíteni az Egyiptom és Törökország által kötött, 2007-ben életbe lépett szabadkereskedelmi egyezményt, amely kiterjed a feldolgozatlan és feldolgozott mezőgazdasági termékek vámtarifáinak eltörlésére a két ország között.¹¹

A Közel-Kelet országainak térségen és EU-n kívül külkereskedelmi kapcsolatai kevésbé kiterjedtek. Egyiptom, Törökország, Izrael, Jordánia, Libanon, Törökország és a GCC-országok az EFTA-val kötöttek szabadkereskedelmi megállapodást. Ezek az egyezmények főként feldolgozott élelmiszerekre – külön kiemelve a hal és a tenger gyümölcseinek kereskedelmét – és néhány mezőgazdasági termékre is kiterjednek.

A térség néhány országának az USA-val is van szerződéses kereskedelmi kapcsolata (Bahrein, Izrael, Jordánia, Omán). Ezek közül a legjelentősebb a 2006-ban életbe lépett, Bahreinnel kötött egyezmény, amelynek hatására az ipari és mezőgazdasági termékek vámentesen áramolhatnak a két ország között.¹² Az egyezmény hatására az USA Bahreinbe irányuló mezőgazdasági exportja jelentősen megnövekedett.¹³

A térségben Törökországnak vannak a legkiterjedtebb kereskedelmi kapcsolatai, hiszen szabadkereskedelmi egyezményt kötött a térség országain kívül Szerbiával, Albániával, Bosznia-Hercegovinával, Grúziával, Dél-Koreával, Chilével, Mauritiuszal, Montenegróval, Macedóniával, Malajziával, Marokkóval és Tunéziával is. További egyezményekről tárgyal számos országgal, köztük Mexikóval, Japánnal, Szingapúrral, az USA-val, Ukrajnával, Kolumbiával, Indiával, Dél-Afrikával stb.

Általánosságban elmondható, hogy a Közel-Kelet országaiiban az italok és dohánytermékek vámszintje magas, a legtöbb országban 40 százalék körül vagy felette alakul, ennek oka, hogy az iszlám vallás tiltja az alkoholfogyasztást, illetve a dohánytermékekre is a legtöbb ország esetében 100 százalékos vámot kell fizetni. Ez alól kivétel Jemen, ahol szintén tiltott az alkoholfogyasztás, de a dohánytermékek vámszintje alacsonyabb (13,4 százalék), illetve Izrael (8,8 százalék), ahol a zsidó vallásúak vannak többségben, számukra az alkoholfogyasztás nem tiltott. A GCC-országok egységes vámszinttel lépnek fel, ami a legtöbb termékcsoporthoz (kivéve az italok és dohány, illetve Omán esetében, ahol az élő állatok és húsok vámszintje 18 százalék) átlagosan 2,8 és 5,0 százalék között alakul, a térségben ezen országoknál a legalacsonyabbak a vámszintek. Jordánia és Jemen 5 és 20 százalék közötti vámokat alkalmaz, mindkettő esetében a zöldségek és gyümölcsök tarifája a legmagasabb. Izraelben 15-18 százalék körül alakul a zöldségek és gyümölcsök, élő állatok, húsok átlagos vámszintje, viszont a tejtermékekre átlagosan 76,9 százalékos vámot vetnek ki.

Néhány országban igen magasak a vámtételek és emellett egyéb korlátozások is érvényben vannak. Törökország vámuniót létesített az EU-val, de ez a mezőgazdasági termékekre nem vonatkozik, ezekre kifejezetten magas vámokat alkalmaz, ami termékenként jelentős eltéréseket mutat. Az egyik legsúlyosabb korlátozás, amelyet az EU a legtöbb fórumon vitat az, hogy 1998-ban Törökország megtiltotta az élő szarvasmarha és marhahús importját az EU-ból, ugyanakkor 400 kg alatti, hizlálásra szánt marhát 2015 óta újra lehet exportálni.

¹¹ State Information Service, Egypt, <http://www.sis.gov.eg>.

¹² Ministry of Finance and National Economy, Bahrein, <http://www.mofne.gov.bh/>.

¹³ Office of the United States Representative, <https://ustr.gov/>.

Egyiptomban szintén a kergemarhakórral kapcsolatban vannak korlátozások, a csont nélküli hús kizárólag 48 hónapnál, csontos hús kizárólag 30 hónapnál fiatalabb szarvasmarhából származhat. Továbbá vágásra vagy hizlalásra szánt borjú esetében a tengeri szállítást megelőzően egy kötelező vizsgálatot hajtanak végre a származási országban, ugyanakkor nincsenek egyértelmű követelmények meghatározva a „halal” vágásra vonatkozóan, így a vallási szervezetek által kibocsátott igazolások nem elfogadottak. Egyiptom számos esetben változtatta követelményeit, amely az egész rendelkezést átláthatatlanná teszi. A „halal” elnevezésű iszlám rituálénak, amely szabályozza a vágás körülményeit, az állati termékek importjára vonatkozóan általánosságban is meg kell felelni, továbbá igazolni kell a hús származását és fertőzésmentességét is. A vámszinteket tekintve az italok és dohánytermékek esetében kiugróan magas, 802,5 százalékos vám van életben. Élő állatok és húskok esetében 15 százalék az átlagos vámszint, élő állatok esetében 5 százalék körüli, hús esetében 5-30 százalék körüli. Gabonafélék esetében szintén 12,9 százalék az átlagos vámszint, míg tejtermékeknel 5–20 százalék között alakul.

Izraelben a hús importjára még 2016-ban is élt a szabályozás, amely szerint csak kóser hús importálható. Nincsenek hivatalos közlemények arról, hogy a szabályozás jelenleg is életben van-e, a legutóbbi, 2016 nyarán megjelent információk alapján számos izraeli piaci szereplő ellenezte a rendelkezést, hiszen a korlátozás a muszlim és keresztény lakosságot is arra kényszeríti, hogy kóser húst vásároljanak annak ellenére, hogy számukra a zsidó étkezési szokások nem kötelezők. Minden importált húst az izraeli vezető rabbinátus vizsgál be, akinek monopóliuma van a tevékenység végzésére, így magas árakat szab meg és szigorú szabályok szerint jár el, jelentősen megdrágítva ezzel a kóser termékeket.

A GCC-országokba az élő állatok behozatalára 2001 óta tilalom volt, amelyet 2010-ben megváltoztattak, mivel nehezen átláthatók voltak az erre vonatkozó szabályok. A különböző GCC-országok különbözőképpen ellenőrizték és korlátozták az élő állat behozatalát, a legszigorúbban Szaúd-Arábia kezelte a helyzetet, az élő állat tartásának helyszínét is megvizsgálták. 2016-ban a GCC-országok kiadtak egy minden tagországra vonatkozó kezdeti iránymutatást, amelyben összefoglalják, hogy milyen követelményeknek kell megfelelniük a partnerországok termékeinek, például egészségügyi igazolások, összetevők listája, húskok vagy húst tartalmazó termékek esetében a „halal” vágást igazoló dokumentumok. Szaúd-Arábia hatósági szakértői 2016-ban helyszíni ellenőrzéseket végeztek Magyarországon, amelynek eredményeként kedvező döntés született: 2017. március végétől Magyarország újra szállíthat marhahúst és marhahús-készítményeket az országba.

Egyéb tényezők

A külkereskedelem bonyolultságát tekintve 2014-es adatok alapján az országok rangsorában világszinten a Közel-Kelet országai közül az Egyesült Arab Emírségek állt a legkedvezőbb helyen (8.), amit Izrael követett (12.). Egy kisebb szakadék után az országok első harmadában helyezkedett el Jordánia (54.), Omán (60.), Katar (61.) és Bahrein (64.). A középmezőnyben található Törökország (90.), Szaúd-Arábia (92), Libanon (97) és Egyiptom (99). A térség országai közül a legnehezebb kereskedelmi kapcsolatba lépni Szíriával (146.), Iránnal (148) és Irakkal (178.). A vámszinteket és a nem vám jellegű akadályokat számszerűsítő külkereskedelmi lehetőség foka elnevezésű mutatóban csak Izrael, Törökország, az Egyesült Arab Emírségek és Katar áll Magyarországgal hasonló szinten. A térség számos országának megítélését súlyosbítja a korrupció. Az Egyesült Arab Emírségek (69), Katar (68) és Izrael (61) a leginkább mentesek a piaci folyamatok eltorzításától. Magyarországhoz hasonló szinten áll Törökország, Bahrein, Omán, Szaúd-Arábia, Jordánia és Kuvait (43–50 közötti érték). Egyiptom, Libanon és Irán esetében már erőteljesen megjelenik a hivatali szervezet fertőzöttsége (25–32), míg Irak, Szíria és Jemen a leginkább korrump államok, alig 20-as értéket kaptak (18. táblázat).

18. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országában, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Izrael	88,6	12	61
Törökország	84,6	90	50
Egyesült Arab Emírségek	82,4	8	69
Katar	81,8	61	68
Jordánia	79,6	54	45
Bahrein	78,6	64	48
Jemen	77,6	134	18
Omán	76,8	60	47
Szaúd-Arábia	76,4	92	46
Kuvait	76,2	117	43
Libanon	75,8	97	28
Egyiptom	70,0	99	32
Irán	41,4	148	25
Irak	n. a.	178	16
Szíria	n. a.	146	17
Magyarország	88,0	72	54

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business adatbázis, 2015

A Közel-Kelettel való kereskedelmi kapcsolat elmélyítése során fontos mérlegelni, hogy a vallási szokásokból adódóan speciális étkezési szokások, követelmények vannak érvényben, illetve több ország esetében a politikai kockázat is igen magas.

A Közel-Keleten nagymértékben befolyásolja az étkezési kultúrát a muszlim vallás, amely követői túlnyomó többségben vannak jelen a térség országában, illetve az Izraelben fő vallásnak számító zsidó vallás. Az iszlám vallás szerint tilos a sertéshús és az alkoholos italok fogyasztása. A zsidó vallásban is szintén főként a húсок fogyasztásával kapcsolatban vannak megkötések, mivel csak olyan húсок fogyaszthatók, amelyek megfelelnek bizonyos szabályoknak, azaz a hús kóser.

A Közel-Kelet országában igen gyakoriak a kormányellenes tüntetések, forradalmak. Jemenben, Egyiptomban, Bahreinben, Szíriában jelenleg is feszült állapotok vannak. További aggodalomra ad okot az elmúlt néhány évben egyre erőteljesebben fellépő Iraki és Szíriai Iszlám Állam (ISIS), amely egy dzsihadista terrorszervezet, célja a világ muszlimjainak egyesítése, ennek elérése érdekében erőszakos eszközöket használ és az utóbbi időben több, nem csak a térségben elkövetett terrorcselekményt is a szervezethez fűznek.

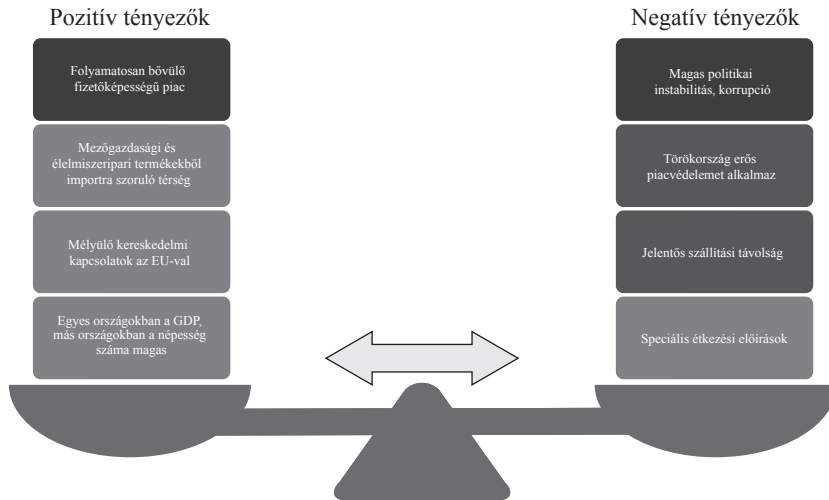
További problémaként jelenhet meg a nagy távolság a Közel-Kelet országai és Magyarország között.

Konklúziók

A térségben több csoportra oszthatók az országok, egyrészt vannak gazdagabb, de kisszámú népességgel rendelkező, főként olajkitermelésből élő országok, például az Egyesült Arab Emírségek, Kuvait, Katar, Omán, illetve vannak a népesebb, de az egy főre jutó GDP alapján szegényebbek, például Törökország, Egyiptom, Irán, Jemen, Irak. Továbbá vannak olyan országok (Jordánia és

Libanon), amelyek alacsony népességűek és szegények is egyben. Szaúd-Arábia ezzel ellentétben nagyobb lakossággal rendelkezik és az egy főre jutó GDP alapján is kedvezőbb a helye a térség országai között.

Az eltérő adottságok ellenére a pozitív és negatív tényezők meghatározásakor egységként kezeljük a közel-keleti térséget:



A közel-keleti országok néhány kivételtől eltekintve növekvő GDP-vel, bővülő fizetőképes kereslettel rendelkeznek, bár rontja a helyzetet, hogy a gazdagabb országokban kisebb, míg a szegényebb régiókban magasabb a népesség száma, így e két hatás kissé kioltja egymást és mérsékeltebben hat a keresletre. A térség kevésbé alkalmas a mezőgazdasági művelésre, ezért jó felvevőpiaca az agrár- és élelmiszertermékeknek. Az EU sikeresen ki is használta az ebből adódó lehetőségeket, nem véletlen, hogy az elsők között indított szabadkereskedelmi tárgyalásokat a Mediterrán térséggel, amelybe több közel-keleti ország is beletartozik (illetve Törökországgal fennálló vámunió is segíti az EU oda irányuló kivitelét). Mindezek hatására 2010-ben még csak 11,3 milliárd, 2015-ben viszont már 19,9 milliárd értékű agrár- és élelmiszertermék érkezett a térségbe. Magyarország mérsékeltebben tudott élni a keresleti piac kínálta lehetőséggel, így közel-keleti kivitele 2010 és 2015 között csak 34 millió euróval nőtt, ráadásul a vizsgált öt év során erősen hullámzó teljesítményt nyújtott. Ennek fő oka, hogy Magyarország legfontosabb felvevőpiaca a térségben Törökország, mely ország erős piacvédelemmel él a mezőgazdasági termékekkel szemben, így a magyarországi kivittelt gyakorlatilag a török SPS-előírások „mozgatták” mind fel-, mind lefelé. Amennyiben a törökországi szabályozás alapvetően nem változik, e bizonytalansági tényezővel a jövőben is számolni kell. A kiszolgáltatottságot növeli, hogy a magyarországi kivitel gerincét néhány termék adja, főleg élő szarvasmarhát, sajtokat, zöldségfélét exportálnak a térségbe a hazai piaci szereplők.

Erősen rontja a térség lehetőségeit az instabil politikai helyzet és a korrupció magas foka, míg a speciális vallási előírások egyszerre jelenthetnek korlátot, de lehetőséget is, ha a beszállító résziac-ként tekint erre a speciális keresleti igényre.

Összességében a térség számos lehetőséget rejt magában, de a magyarországi piaci szereplők akkor tudnak élni ezekkel, ha a jövőben jobban diverzifikálják a térségen belüli célpiacokat és az exportált termékszerkezetet egyaránt, illetve fokozottabban koncentrálnak a speciális piaci igényekre.

Távol-Kelet

A távol-keleti térség országai közé Délkelet-, Kelet- és Közép-Ázsia országait soroljuk, összesen 18 ország tartozik ide:

- Délkelet-Ázsia országai: Fülöp-szigetek, Indonézia, Malajzia, Szingapúr, Brunei (tengeri részek), valamint Kambodzsa, Laosz, Mianmar (Burma), Thaiföld, Vietnám (indokínai részek);
- Kelet-Ázsia országai: Dél-Korea, Észak-Korea, Japán, Kína, Tajvan, Hongkong¹⁴, Makaó¹⁵;
- Közép-Ázsia: Mongólia.

A térség gazdasági jellemzői

A térség legnépesebb országa Kína, ahol a lakosság létszáma 2014-ben 1,37 milliárd főre rúgott. A második legnépesebb országnak Indonézia számít, 2014-ben 252 millió fővel, a harmadiknak Japán 127 millió fővel. A Fülöp-szigeteken a lakosok száma 2014-ben 99,4 millió fő, Vietnámban 90,6 millió fő. A Távol-Keleten található három városállam, Szingapúr, Hongkong és Makaó lakossága csupán 5,5 millió, 7,3 millió, illetve 600 ezer fő, de igen magas a népsűrűségük, különösen Makaóé, amely 19 350 fő/négyzetkilométer értékével a világ második legsűrűbben lakott országa.

A legkisebb népességszámmal a Brunei szultánátus bír, itt mindössze 400 ezer fő a lakosság létszáma. A térségben mintegy 2,22 milliárd fő él, ez a világ népességének (7,16 milliárd fő 2014-ben) 31 százaléka.

Gazdasági fejlettség szempontjából a térség változatos: legnagyobb nemzetgazdasága Kína, 2014-ben az ország GDP-je (vásárlóerő-paritáson mérve) 17 617 milliárd dollár volt, ami vetekszik az USA értékével. A térségben a második legnagyobb bruttó hazai termék Japánhoz (4751 milliárd dollár) tartozott, a 3–5. helyeken az újonnan iparosodott országok ún. első hullámához tartozó Dél-Korea (1779 milliárd dollár) és Tajvan (1075 milliárd dollár), valamint az igen népes Indonézia (2676 milliárd dollár) álltak (19. táblázat).

A gazdaság fejlettségét pontosabban jelző egy főre jutó (vásárlóerő-paritáson mért) GDP alapján a térség országai három csoportba sorolhatók. A legfejlettebb országok között az egy főre eső bruttó hazai termék Makaón (139,2 ezer dollár), Szingapúrban (82,8 ezer dollár) és a kőolajból és földgázból élő Bruneiben (73,2 ezer dollár) volt messze a legmagasabb 2014-ben, ezeket követték Hongkong (54,7 ezer dollár), Tajvan (45,9 ezer dollár), Japán (37,4 ezer dollár) és Dél-Korea (35,3 ezer dollár). A letehetőbb országokhoz viszonylag gyorsan zárkóznak fel a feltörekvő országok, ezek Malajzia 24,7 ezer dollár, Thaiföld 14,4 ezer dollár, Kína 12,9 ezer dollár, Mongólia 11,9 ezer dollár és Indonézia 10,6 ezer dollár egy főre jutó GDP-vel. A térség legszegényebb országai 2014-ben Észak-Korea (648 dollár), Kambodzsa (3263 dollár), Mianmar (4706 dollár), Laosz (4987 dollár), Vietnám (5635 dollár) és a Fülöp-szigetek (6962 dollár). Megjegyzendő, hogy a térség számos országán belül (pl. Kína és egyes délkelet-ázsiai országok) jelentős regionális fejlettségbeli különbségek érzékelhetők. Kínában például a keleti partvidék fejlettségi szintje az újonnan iparosodottak első hullámához közelít, de a gazdasági központoktól távoli területek komoly lemaradásban vannak a tengerparti sűrűn lakott nagyvárosoktól (Bassa, 2005).

¹⁴ Hongkongot 1997. július 1-jén csatolták vissza Kínához, előtte a brit birodalom részét képezte. Jelenleg különleges igazgatású területnek számít. Széles körű autonómiával rendelkezik a kereskedelem, pénzügy, adózás területén, mindössze a külügy és a honvédelem kérdésében tagozódott be a kínai államba.

¹⁵ Makaó volt portugál gyarmat, a kínai országegyesítés keretében 1999. december 20-án került vissza Kínához. Jelenleg Hongkonghoz hasonlóan különleges igazgatású terület, nagyfokú autonómiával. A külügy és a hadügy kivételével Kína nem szól bele a kormányzásába, a visszacsatolástól számított 50 évig fennmaradhat a korábbi társadalmi-gazdasági berendezkedése.

19. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP- növekedés, %	GDP- növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Mianmar	51,4	242	4 706	6,9	7,7	6,1	3,3	5,9
Kambodzsa	15,3	50	3 263	6,9	7,0	12,4	0,4	3,9
Kína	1 367,8	17 617	12 880	8,5	7,4	19,4	4,7	2,0
Hongkong	7,3	398	54 722	3,7	2,3	15,7	3,2	4,4
Indonézia	251,5	2 676	10 641	5,8	5,0	11,8	6,2	6,4
Japán	127,1	4 751	37 390	1,5	-0,1	30,3	3,7	2,7
Észak-Korea	24,7	16	648	n. a.	0,9	100,0	4,6 ^{a)}	n. a.
Dél-Korea	50,4	1 779	35 277	3,8	3,3	24,3	3,5	1,3
Laosz	6,9	34	4 987	7,9	7,4	15,3	1,4	4,1
Makaó, Kína	0,6	81	139 220	13,7	-0,4	32,0	n. a.	6
Malajzia	30,3	746	24 654	5,8	6,0	15,8	2,0	3,1
Mongólia	2,9	35	11 882	14,0	7,8	28,8	4,8	12,9
Fülöp-szvk.	99,4	692	6 962	6,3	6,1	13,3	7,1	4,2
Szingapúr	5,5	453	82 762	6,4	2,9	13,8	3,0	1,0
Tajvan	23,4	1 075	45 854	4,5	3,7	8,7	4,0	1,2
Thaiföld	68,7	986	14 354	3,6	0,7	16,2	0,9	1,9
Vietnám	90,6	511	5 635	5,9	6,0	18,9	2,3	4,1
Brunei	0,4	30	73 233	0,9	-0,7	30,0	3,8	-0,2

^{a)} 2013. évi adat

Forrás: Heritage Foundation, 2016

Az elmúlt öt évben a legnagyobb arányú átlagos gazdasági növekedés Mongóliában ment végbe (14 százalék), ami az utolsó évben (2014) 7,8 százalékra csökkent. Kína gazdasága az elmúlt öt évben átlagosan 8,5 százalékkal bővült, ez azonban 2014-ben már 7,4 százalékra mérséklődött, s azóta is folytatódik a lassulás, amelynek okai sokrétűek.¹⁶ A térség legfejlettebb országaiban a GDP átlagos növekedési üteme az elmúlt öt évben 0,9 százalék (Brunei) és 6,4 százalék (Szingapúr) közé esett (itt Makaó kiemelkedett a maga 13,7 százalékaival). Az utolsó évben a térség legfejlettebb gazdaságaiban csökkent a növekedés üteme 2,3–3,7 százalék közé, ráadásul egyes fejlett országokban 2014-ben nem nőtt, hanem csökkent a gazdaság teljesítménye (Makaó, Brunei, Japán). A kevésbé fejlett országokban (Thaiföld és Észak-Korea kivételével) a fejlett országokénál magasabb növekedési ütemmel találkozunk, így például Mianmarban, Laoszban és Kambodzsában a GDP bővülési üteme elérte 2014-ben a 7 százalékot, de az elmúlt öt év átlagában is 6,9–7,9 százalék közé esett.

A térség országaiban a munkanélküliség alacsony. A legkisebb rátát 2014-ben Kambodzsában mérték (0,4 százalékot), a legmagasabbat (7,1 százalékot) a Fülöp-szigeteken. A legfejlettebb országokban a munkanélküliségi ráta a közepes tartományba, 3-4 százalék közé esett. A munkanélküliségi adatok egyes mezőgazdasági országok (Kambodzsa, Laosz, Vietnám) esetén megtévesztőek; itt az emberek nagy része a mezőgazdaságból él, ami gyakran csak az önellátást biztosítja számukra.

¹⁶ Kína gazdaságának lassulása az utóbbi években számos okra vezethető vissza: az állami és magánszektor eladósodottsága egyre nagyobb mértékű, a belső fogyasztás csökkenő tendenciát mutat. A hagyományosan a kínai gazdaság motorjának számító export csökkenése, melynek oka a gazdaságpolitika néhány évvel ezelőtti irányváltása (a szolgáltatások erősítése az ipar helyett), a belső kereslet erősítése, ehhez a júan lassú erősítése, illetve a nemzetközi kereslet visszaesése. További okai a lassulásnak az ingatlanpiac lanyhulása és a termelői árak csökkenése (szintén a belső kereslet csökkenése), valamint a közelmúltban elszenvedett tőzsdei összeomlás. A kínai jegybank 2015-ben meglepetésszerűen leértékelte a jüant, amelyet az elemzők több okra vezetnek vissza, például a gazdaság lassulásának ellensúlyozására a nettó export növelésén keresztül. Másrészt Kína globális pénzügyi szerepének erősödéséhez a júan árfolyamának rugalmasabban, azaz a piacon kellene kialakulnia, a leértékeléssel az árfolyam közeledik ahhoz az árfolyamhoz, ami a piacon alakulna ki.

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A Távol-Kelet szegény országaiban a mezőgazdaság hozzájárulása a GDP-hez magas, Kambodzsában 28,2 százalék, Laoszban 27,4 százalék, Mianmarban 26,7 százalék, Vietnámban 17,0 százalék, Mongóliában 14,6 százalék, Indonéziában 13,5 százalék, a Fülöp-szigeteken 10,3 százalék, de a közepesen fejlett országokban, Thaiföldön is 9,1 százalék, Kínában 8,9 százalék, Malajziában 8,5 százalék a Világbank 2015. évi adatai szerint. Az indokínai országokban az önfenntartó mezőgazdaság még jelentős szereppel bír, Laoszban például a gazdaságilag aktív népesség 75 százaléka önellátó farmokon dolgozik (www.heritage.org).

A térségben jellemző, hogy egyes területein az emberek nem jutnak hozzá az egészséges, aktív élethez szükséges táplálékmenyiséghez: a FAO 2015. évben megjelent adatai szerint az alultáplált lakosok aránya a teljes népességből Kínában, Thaiföldön és Indonéziában 10 százalék alatti, Kambodzsában, Laoszban, Mianmarban, a Fülöp-szigeteken és Vietnámban 11 és 20 százalék közötti. Az alultápláltak aránya a 20 százalékot is meghaladja Mongóliában (20,5 százalék) és Észak-Koreában (41,6 százalék).

Az eltérő éghajlatból adódóan a térségben termesztett főbb növények nem azonosak a magyarországi termeléssel. Kivétel ez alól a főként Kelet-Ázsiában termesztett búza, kukorica, alma, fokhagyma, szőlő és paradicsom. A térség egyenlítői, trópusi és szubtrópusi monszun éghajlatú országaiban a legnagyobb mennyiségben termesztett növények a rizs, az olajpálma, a manióka, a kauszuk, a kukorica, a szója, az egzotikus gyümölcsök, a kávé és a tea. Tekintve, hogy Mongóliát leszámítva a térség országai valamennyien rendelkeznek tengerrel vagy bővizű folyóval, a halászat rendkívül fontos szerepet tölt be a táplálkozásban, illetve a külkereskedelemben is.

A térség összes élelmiszer-gazdasági exportja 209,9 milliárd dollár volt 2015-ben, míg importja 305,5 milliárd dollárra rúgott, tehát összességében nettó importőr mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekből (Mianmar, Észak-Korea, Laosz és Tajvan adata nélkül). A világ élelmiszer-gazdasági exportjából 15,5 százalékkal, importjából 22,8 százalékkal részesedett 2015-ben. A térség fontosabb nettó importőrei 2015-ben: Japán –60 milliárd, Kína –37 milliárd, Dél-Korea –20 milliárd, Hongkong –17 milliárd, Fülöp-szigetek –3,8 milliárd dollár külkereskedelmi egyenleggel. A nettó exportőrök: Thaiföld 17 milliárd, Indonézia 16,5 milliárd, Vietnám 7,7 milliárd és Malajzia 5,3 milliárd dollár exporttöbblettel.

Hongkong és Szingapúr mezőgazdasági kibocsátása alig mérhető a nemzetgazdaság teljesítményén belül, ennek ellenére mindkét „törpeállam” jelentős élelmiszer-gazdasági exportot – 2015-ben 9,4 milliárd, illetve 10,3 milliárd dollár értékben – bonyolított. Ennek oka, hogy mindkét ország élelmiszer-gazdasági importja liberalizált, emellett földrajzi-logisztikai helyzetükből adódóan fontos közlekedési csomópontok és jelentős élelmiszer-reexport köthető hozzájuk.

A távol-keleti térség nettó élelmiszer-gazdasági exportjának top 5 árucsoportja 2015-ben:

- HS-15. Állati és növényi zsírok, olajok (19,5 milliárd dollár külkereskedelmi egyenleg, jellemzően pálmaolajexport);
- HS-16. Húsból, halból, rákból készült termékek (9,2 milliárd dollár);
- HS-20. Zöldség- és gyümölcsfélékből előállított készítmények (5,0 milliárd dollár);
- HS-09. Kávé, tea, fűszerek (4,5 milliárd dollár);
- HS-07. Élelmezési célú zöldségfélék, gyökerek és gumók (2,6 milliárd dollár).

A távol-keleti térség nettó élelmiszer-gazdasági importjának top 5 árucsoportja 2015-ben:

- HS-12. Olajos magvak (–47,1 milliárd dollár külkereskedelmi egyenleg, nagyrészt Kína szójababimportja);
- HS-02. Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsej (–23,5 milliárd dollár);
- HS-10. Gabonafélék (–21,4 milliárd dollár);

- HS-23. Az élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány (–13,6 milliárd dollár);
- HS-04. Tejtermékek, madártojás, méz (–10,0 milliárd dollár).

Számos termék esetében a távol-keleti térség országai számítanak a világ legfontosabb export-őreinek/importőreinek. Például Malajzia és Indonézia a világ legnagyobb pálmaolaj-exportőrei, míg Indonézia és Thaiföld a legfontosabb gumiexportőrök. Kína első helyen áll a világ szójababimport-jában, Japán a kukorica és a sertéshús legnagyobb felvevőpiaca a világon, de Kína is a negyedik helyen áll sertéshús behozatalában (Japán, Olaszország és Németország mögött), továbbá Dél-Korea is jelentős kukorica és sertéshús importőr.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az EU28 tagországai számára kiemelkedő jelentőségű célpiacon számít a Távol-Kelet, hiszen a teljes harmadik országok felé irányuló kivitelből 22,5 százalékkal részesedik a térség, ezzel Amerika után az EU második legfontosabb célpiacon számít. Fontos azt is megjegyezni, hogy a térség jelentősége 2010 és 2015 között folyamatosan nőtt, ezért míg 2010-ben az Amerika felé irányuló kivitel részaránya még 4 százalékponttal haladta meg a távol-keleti export részesedését, addig 2015-re ez a különbség csupán 0,6 százalékpontra olvadt. Könnyen lehet, hogy amennyiben e tendencia folytatódik, a Távol-Kelet válhat az EU elsődleges célpiacon.

2015-ben az EU28 térségbe irányuló kivitele meghaladta a 28 milliárd eurót. A Távol-Keletre irányuló exporton belül a legfontosabb árucsoportok az italok (HS-22), a húsfélék (HS-02), a gabonafélék készítmények, a cukrászati termékek (HS-19), valamint a tejtermékek (HS-04) és a gabonafélék (HS-10) voltak (20. táblázat). A top 5 termék együtt a térségbe irányuló export mintegy 65 százalékát adta.

20. táblázat: Az Európai Unió távol-keleti élelmiszer-gazdasági exportjának legfontosabb (top 5) termékcsoportja, 2015

TOP-5 termék	Export értéke, Mrd EUR	Az export értékének változása, 2010–2015, %	Aránya az extra-EU28-exportból, %	Főbb importőr országok
HS-22. Italok, szesz, ecet	6,5	55,5	23,8	Kína, Szingapúr, Japán, Hongkong
HS-2. Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsejesség	4,8	134,4	56,8	Kína, Japán, Hongkong, Dél-Korea
HS-19. Gabona, liszt, tej felhasználásával készült termék, cukrászati termék	3,2	205,7	29,7	Kína, Hongkong, Kambodzsa, Malajzia
HS-4. Tejtermékek, madártojás, méz	2,8	124,3	27,5	Kína, Japán, Hongkong, Dél-Korea, Indonézia
HS-10. Gabonafélék	1,4	253,4	14,6	Kína, Thaiföld, Dél-Korea
HS-1–24. Összes élelmiszer-gazdasági termék	28,6	90,0	22,5	Kína, Japán, Hongkong, Dél-Korea, Szingapúr

Forrás: Eurostat-adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült összeállítás

Magyarország számára is fontos, növekvő súlyú célpiacon a Távol-Kelet, hiszen 2015-ben már több mint 233 millió euró értékben exportált az ország élelmiszer-gazdasági termékeit a térségbe. Ezzel

a Távol-Kelet a harmadik országok között a harmadik legfontosabb célpiacnak számít 19,6 százalékos részesedéssel. Meg kell említeni azt is, hogy a harmadik országbeli térségek közül az ide irányuló kivitel nőtt a legdinamikusabban az elmúlt 20 évben, az ide érkező export ugyanis közel meghétszereződött. A legjelentősebb növekedés 2010 és 2015 között következett be, amikor csaknem 100 millió euróval nőtt Magyarország kivitele a térségbe, mely növekedés megegyezik az előző 15 év növekményével.

Magyarország távol-keleti exportjának legfontosabb árucikkei a sertés- és baromfihús, valamint a madártoll és a vágási melléktermékek voltak 2015-ben. A távol-keleti térség nagyon fontos szerepet tölt be a sertéshús, a madártoll, a vágási melléktermékek, a méz és az állati zsigerek harmadik országokba irányuló kivitelében (21. táblázat). 2010 és 2015 között valamennyi top 10 termék távol-keleti exportja nőtt, legjobban a vágási melléktermékeké, a mézé és az állati zsigereké. A nem rúddá formázott feldolgozott dohánytermékek exportja 2015-ben ugrott meg, korábban e termék távol-keleti exportja nem volt jelentős.

21. táblázat: **Magyarország távol-keleti élelmiszer-gazdasági exportjának legfontosabb (top 10) termékei, 2015**

Top 10 termék	Export értéke, millió EUR	Az export értékének változása, 2010–2015, %	Aránya az extra-EU28-exportból	Főbb importőr országok
0203 Sertéshús	131,5	58,9	89,2	Japán, Kína, Tajvan, Dél-Korea
0207 Baromfihús	26,3	25,6	28,1	Japán, Hongkong
0505 Madártoll	19,1	102,0	64,8	Vietnám, Tajvan, Mianmar, Japán, Kína
0206 Vágási melléktermék	15,1	607,7	89,3	Kína
2106 Étrend-kiegészítő	6,3	59,3	13,1	Vietnám, Indonézia, Japán
0409 Természetes méz	6,2	212,2	79,5	Japán, Szingapúr
2204 Bor	5,5	85,8	41,1	Kína, Tajvan, Japán
2403 Feldolgozott dohány	3,9	korábban min. export	82,6	Indonézia, Vietnám
0504 Állati bél, hólyag és gyomor	3,2	158,6	96,8	Hongkong, Tajvan
2102 Élesztő, sütőpor	3,2	70,5	34,2	Malajzia, Tajvan

Forrás: Eurostat-adatok alapján az AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztályán készült összeállítás

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

A távol-keleti térségben a legmagasabb átlagos importvám szintet Dél-Korea és Japán alkalmazza. Dél-Korea leginkább a gabonák piacát (187,3 százalék) védi, emellett igen magas vám terheli a tejtermékek (66 százalék), a zöldség- és gyümölcsfélék (58,5 százalék), a kávé, tea (56,4 százalék), az olajtartalmú növények és a növényi olajok (40,7 százalék) bevitelét. Japán a legnagyobb vámtételt a tejtermékek (69,1 százalék) és a gabonafélék (31 százalék) importjára veti ki, ez utóbbin belül a rizs tarifája kiemelkedően magas. Az élelmiszertermékekből szintén nettó importőr Kína lényegesen alacsonyabb vámokat alkalmaz, de itt is a gabonafélék, valamint a cukor és édességek számítanak a legérzékenyebb termékeknek. A piacvédelem szintje Hongkong, Makaó, Szingapúr és Brunei esetében a legalacsonyabb, gyakorlatilag liberalizált. A többi országban jellemzően az alapvető élelmiszerek importját kevésbé, a szeszes italokét és édességeket jelentősebb mértékben drágítják a vámok.

Thaiföld élelmiszer-gazdasági termékekből nettó exportőr, ennek ellenére valamennyi termékcsoport esetében viszonylag magas átlagos vámokat (23,9 és 45,3 százalék között) tart fenn.

A térség (és egyben a világ) legfontosabb nettó élelmiszer-importőr országaiban (Japán, Kína és Dél-Korea) a termőföld szűkössége jellemző.¹⁷ Ugyanakkor a magas vagy gyorsan növekvő jövedelmek és az urbanizáció következtében nő a lakosság élelmiszer-kereslete. A mezőgazdasági üzemek általában kis családi farmok, így a mezőgazdaság foglalkoztatásban betöltött szerepe jóval (kétszer, háromszor) nagyobb a GDP-hez való hozzájárulásánál. A vidéki jövedelmek alacsonyabbak a fejlettebb városi térségekben elérhető jövedelmeknél (Kínában csak egyharmada), ezért a vidéki megélhetés biztosítása és a lakosság élelmiszer-ellátása miatt Dél-Koreában és Japánban igen magas, Kínában pedig az elmúlt 15 évben komoly mértékben nőtt a mezőgazdaság támogatottsága.¹⁸ A támogatások jelentős aránya, 80-94 százaléka a termelést és a kereskedelmet leginkább torzító output- és inputtámogatás. A termelőknek nyújtott támogatások fő csatornája a piaci ártámogatás. A magas belső árak fenntartásában meghatározó szerepet játszanak a vámok és a vámkvóták.

Dél-Korea gabonafélékből (beleértve a takarmányokat is) a 2017-ig elérni kívánt önellátottsági szintet 30 százalékban határozta meg, szemben a jelenlegi 23 százalékkal (menyiségi alapon). Japán 2020-ig az élelmiszerekből az önellátási szintet kalóriában kifejezve 50 százalékra, termelési érték alapján 70 százalékra kívánja növelni a jelenlegi 39, illetve 65 százalékos szintről. Kína mezőgazdasági politikájának célja a 95 százalékos önellátottsági szint fenntartása a kukorica, a búza és a rizs termékekből (OECD, 2015a).

A Kína és Ausztrália által kötött szabadkereskedelmi megállapodást 2014 végén jelentették be. Az egyezmény 2015. december 20-án lépett életbe, jelentős kedvezményeket nyújt Ausztráliának az élelmiszer-gazdasági export terén, elsősorban tejtermékekre, marhahúsrá és élő szarvasmarhára, juh- és kecskehúsrá, árpára és cirokra, valamint bőrökre, kertészeti termékekre, tenger gyümölcseire és borra. A felsorolt termékek esetében a vámokat meghatározott idő alatt eltörlik vagy jelentősen csökkentik. Mint a többi szabadkereskedelmi megállapodás esetében, Kína most sem biztosít további liberalizációs lehetőséget az érzékenyek tekintett termékeire, a rizsre, a búzára, a gyapotra és cukorra.

Kínának emellett Chilével, Dél-Koreával és Új-Zélanddal is van már szabadkereskedelmi megállapodása. Ezen túl Kína preferenciális elbánásban (nulla vámtétel) részesíti 40 kevésbé fejlett országot (LDCs) bizonyos termékeit. 2013. július 1-jétől ez a vámtarifasorok mintegy 95 százalékát érinti.

Az EU önálló beruházási megállapodásról, illetve földrajzi árujelzők oltalmát célzó megállapodásról folytat tárgyalásokat Kínával. Az EU és Kína között 2015 novemberében lépett hatályba egy kölcsönös elismerési megállapodás, amely egyszerűsített eljárásokat és kiszámíthatóságot biztosít az uniós és a kínai kereskedők számára, továbbá csökken a vámkezeléssel kapcsolatos adminisztráció és gyorsabbá válik az ellenőrzés. A megbízható kereskedők kölcsönös elismerése lehetővé teszi, hogy a vámszervek a valós kockázatokkal bíró területekre koncentráljanak, ami javítja az ellátási lánc biztonságát (17. EU–Kína csúcstalálkozó, 2015. június 29.).

Japánnak 16 Gazdasági Partnerségi Megállapodása (EPA) van (Szingapúr, Mexikó, Malajzia, Chile, Thaiföld, Indonézia, Brunei, ASEAN, Fülöp-szigetek, Svájc, Vietnám, India, Peru, Ausztrália, Mongólia, TPP [Csendes-óceáni Partnerség]). Az Ausztráliával kötött megállapodás 2015 januárjában lépett hatályba, s ez volt Japán első megállapodása valamely nagy mezőgazdasági termelő országgal. A megállapodás a következő termékeket érinti: Japán emeli a vámkvótát az Ausztráliá-

¹⁷ Miközben Kínában a világ népességének mintegy 20 százaléka él, a mezőgazdasági művelésre alkalmas területeknek csak 10 százalékával rendelkezik. Japánban és Dél-Koreában igen magas a népsűrűség, ugyanakkor területüknek csak kisebb része, 17–30 százaléka használható mezőgazdasági célokra.

¹⁸ A százalékos PSE-mutató Japánban a bevételek 52 százalékára, Dél-Koreában 51 százalékára rúgott a 2012–2014. évek átlagában, ami az OECD-országok átlagának két és félszerese. Kínában a PSE-mutató értéke az 1995–1997. évek átlagában mért 2 százalékos szintről az időszak végére 19 százalékra emelkedett.

ból származó sajtok esetében, vámcsökkentést hajt végre a fagyasztott marhahús (38,5 százalékról 19,5 százalékra 18 év alatt) és a hűtött marhahús (38,5 százalékról 23,5 százalékra 15 év alatt) esetében. A rizst kizárták az egyezményből.

A TPP-t, vagyis a Csendes-óceáni Partnerségi megállapodást 2016. február 4-én írták alá, jelenleg még nem lépett életbe. Tagjai Japán, Ausztrália, Brunei, Kanada, Chile, Malajzia, Mexikó, Új-Zéland, Peru, Szingapúr, Vietnám, illetve az USA, ez utóbbi 2017. január 23-án kilépett az egyezményből. Az egyezmény nagymértékben támaszkodott az USA jelenlétére, kivonulása után több részt vevő ország államfője megkérdőjelezte az egyezmény USA nélküli jövőjét.

Az EU–Japán szabadkereskedelmi tárgyalások 2013 márciusában kezdődtek el, jelenleg is folytak, céljuk egy kölcsönösen előnyös kereskedelmi megállapodás létrehozása és a gazdasági növekedés elősegítése mindkét országban. Az EU szeretné elérni a nem vám jellegű akadályok leépítését, valamint a japán közbeszerzési piac megnyitását.

Dél-Korea Ausztráliával és Kanadával kötött szabadkereskedelmi megállapodása a közelmúltban (2014 vége, 2015 eleje) lépett hatályba, emellett további kilenc bilaterális vagy regionális szabadkereskedelmi egyezménye van (Chile, Szingapúr, EFTA, ASEAN, India, EU, Peru, USA, Törökország, Kolumbia, Kína, Vietnám). Az Új-Zélanddal kötött szabadkereskedelmi megállapodását 2014 decemberében parafálta. Tárgyalásokat folytat a Dél-Korea–Japán–Kína szabadkereskedelmi egyezményről és a kelet-ázsiai átfogó gazdasági partnerségről, valamint Japánnal, Mexikóval, Indonéziával, Izraellel és a GCC-országokkal (Szaúd-Arábia, Egyesült Arab Emírségek, Omán, Katar, Bahrein, Kuvait).

Az Európai Unió és a Koreai Köztársaság között létrejött szabadkereskedelmi megállapodást 2011. július 1-je óta alkalmazzák. A megállapodás után a vámokat a kétoldalú kereskedelem 98,7 százalékára öt év alatt teljesen felszámolták (2016. július 1-jéig, kivéve a mezőgazdasági termékek egy része esetében), de az importvámok meghatározó része már a megállapodás ideiglenes alkalmazásától eltörlésre került. A Dél-Koreába irányuló mezőgazdasági és élelmiszertermékek azonban továbbra is viszonylag erős piacvédelemmel kell, hogy szembenézzenek. Egyes nagyon érzékeny mezőgazdasági (marhahús, baromfi, tej) és halászati termékek esetében a vámleépítés átmeneti időszaka akár 6–21 évig terjed a hatálybalépéstől kezdődően, de az időszak végére a legtöbb terméknél eltörlésre kerül a vám. Akadnak viszont olyan termékek is, amelyeknél továbbra is az induló – nem egy esetben extrém magas – vám marad érvényben, vagy ahol a vámleépítés csak egy meghatározott mennyiségre érvényes (például tejpor, vaj, rizs), azaz kedvezményes vámkvótát biztosít Dél-Korea az EU számára.

Az ASEAN (Délkelet-ázsiai Nemzetek Társulása) tíz tagja: Indonézia, Malajzia, Szingapúr, Thaiföld, Fülöp-szigetek, Brunei, Vietnám, Mianmar, Laosz és Kambodzsa. 1992-ben kötötték meg a fokozott gazdasági együttműködésről szóló keretegyezményt, ami magába foglalta az ASEAN Szabadkereskedelmi Övezetet (AFTA). Az ASEAN-országok gazdasági közösséget hoztak létre 2015-ben, amelyhez kapcsolódóan létrehozta az akciótervet is annak érdekében, hogy a gazdasági uniót minél hatékonyabban működtessék. Az akcióterv az infrastruktúra, a digitális innováció, a logisztika, a szabályozás és a humán tőke mobilitásának javítását tűzte ki célul 2025-ig. Az ASEAN szabadkereskedelmi megállapodásokat kötött Kínával, Dél-Koreával, Japánnal, Ausztráliával, Új-Zélanddal és Indiával.

Az EU és az ASEAN-régiók közötti szabadkereskedelmi tárgyalások 2007-ben kezdődtek, de 2009-ben megrekedtek. Az EU ezt követően úgy döntött, hogy kétoldalú tárgyalások formájában folytatja a regionális szabadkereskedelmi megállapodás előkészítését. A bilaterális tárgyalások Szingapúrral és Malajziával 2010-ben, Vietnámmal és Thaifölddel 2012-ben, illetve 2013-ban indultak, továbbá a Fülöp-szigetekkel és Indonéziával folytatódottak 2015 decemberében és 2016 júliusában. Az Európai Bizottság 2014 októberében véglegesítette a kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodást

Szingapúrral. A megállapodás célja, hogy új lehetőségeket teremtsen a szingapúri piacon, illetve hogy megnyissa az utat a többi ASEAN-országgal kötendő szabadkereskedelmi megállapodások előtt.

Az EU és Vietnám közötti szabadkereskedelmi megállapodás létrehozására irányuló tárgyalásokon a feleknek 2015 augusztusában minden lényeges kérdésben sikerült egyetértésre jutniuk. A megállapodás értelmében a felek a vámsorok több mint 99 százalékát kölcsönösen liberalizálják a végrehajtási időszak végére. A megállapodás technikai részletei 2016 februárjára kerültek kidolgozásra.

Az EU kész új tárgyalásokat nyitni az ASEAN más tagjaival is, a stratégiai célt továbbra is a régióközi szabadkereskedelmi megállapodás létrehozása jelenti az ASEAN-országokkal.

Az agrár- és élelmiszeripari termékek állat- és növényegészségüggyel (SPS) kapcsolatos bevételi feltételei Kínában szigorúbbak, mint a nemzetközi standardok, annak ellenére, hogy Kína semmilyen tudományos bizonyítékkal nem tudja igazolni ezek szükségességét, és nem állnak összhangban a Kína által vállalt WTO SPS-kötelezettségekkel. Ez azért problémás, mert – a WTO SPS Megállapodással összhangban – a nemzetközi szabványok képezik az alapját az SPS-intézkedések alkalmazásának.

A Kínába irányuló export esetében az állati és növényi (nem feldolgozott) termékeknel a szükségesnél bonyolultabb engedélyezési eljárást kell lefolytatni. Az élő állatok, növényi eredetű termékek esetében egylépcsős az eljárás, a két ország hatóságainak meg kell kötniük a protokollt és meg kell egyezniük az állat- és növényegészségügyi bizonyítványok tartalmát illetően. A húsok és a tejtermékek esetében azonban még az exportálni kívánó vállalatokat is akkreditálni kell. Emiatt az egyébként is hosszadalmas eljárás további két-három évvel meghosszabbodik (forrás: attaséjelentés). A probléma az, hogy a kérelmezési eljárás nem átlátható (a kínai fél nem bocsátja rendelkezésre az auditálási folyamat részletes leírását), nem egyértelműen meghatározott az eljárás célja és a vállalkozások helyszíni ellenőrzése meglehetősen időigényes, előre kiszámíthatatlan.

Míg az EU a „pre-listing” elvet alkalmazza, azaz elfogadja az exportáló partnerország illetékes hatóságának ellenőrzési rendszerét és az általuk a vállalkozásokról készített előzetes jegyzéket, addig Kína maga ellenőrzi valamennyi exportálni kívánó vállalat esetében, hogy az az adott termék vonatkozásában megfelel-e a kínai élelmiszer-biztonsági és állategészségügyi követelményeknek. Általában korlátozottak az ellenőrzéshez szükséges források, ami az eljárás késleltetéséhez vezet.

Kína 2013-ban a borok és a szeszes italok vonatkozásában olyan laboratóriumi vizsgálatot tett kötelezővé, ami igazolja, hogy az italokban található ftalát szintje nem halad meg egy bizonyos, nagyon alacsonyan meghatározott értéket. Az intézkedést ráadásul a kereskedelmi partnerek tájékoztatása és a maximálisan engedélyezett ftalát szintre vonatkozó tudományos vizsgálatok elvégzése, illetve az eredmények bemutatása nélkül vezette be.

A legújabb, az exportőrökre pluszterhet jelentő intézkedés, hogy teljes vizsgálati jelentést kell készíteni azokról a tejtermékekről, amelyeket először exportálnak Kínába.

Kína 2000 óta tiltja a szarvasmarha és a marhahús importját a kergemarhakór miatt, ugyanakkor különböző elbánásban részesíti az országokat annak ellenére, hogy egységes WTO-szabályok vonatkoznak mindenkire az SPS-előírások meghatározása során. Hasonlóan jár el a madárinfluenza esetében is, ha felmerül a veszélye, akkor az egész országra vonatkozóan importtilalmat vezet be, nem csak az adott területre, továbbá egy hosszú, átláthatatlan procedúrán kell átesni a tilalom megszüntetése előtt. Magyarország az elmúlt években exportengedélyt kapott a marhahús, sertéshús, libahús, kacsahús, nyúlhús, naposcsibe, keltetőtojás kivételére. Legutóbb 2015 végén kapott két magyarországi vállalkozás exportengedélyt sertéshús kivételére (a Pápai Hús Kft. és a Pick Szeged Zrt.) Kínába, ami rendkívül kedvező, mert a kínai piacon olyan termékeket keresnek, amelyek az európai piacon kevésbé eladhatók (például fül, fej, köröm, császárhús). Nemrégiben született meg

Magyarország és Kína között a sportcélú élő ló exportját lehetővé tevő megállapodás, miután a kínai fél 2015 januárjában helyszíni ellenőrzést tartott Magyarországon.

Japán listája az elfogadott élelmiszer-adalékanyagokról nincs összhangban az alkalmazott nemzetközi standardokkal, amelyeket a *Codex Alimentarius* tartalmaz, illetve nem fogadja el azokat az adalékanyagokat, amelyeket különböző nemzetközi szervezetek korábban biztonságosnak ítélték meg. Az eltérések igazolására Japán nem szolgált tudományos magyarázattal, ami nincs összhangban Japánnak a WTO SPS Megállapodásban tett vállalásaival. Az EU 2002-ben ugyan megállapodott Japánnal 46 adalékanyag gyorsított ütemű jóváhagyásáról, és jó néhányat már engedélyeztek is, de a japán eljárás elhúzódása az élelmiszer-exportőrök számára továbbra is indokolatlan korlátozást jelent.

Annak ellenére, hogy Dél-Koreának több országgal és régióval van szabadkereskedelmi megállapodása, adminisztratív akadályokkal igyekeznek feltartóztatni az importot.

Dél-Korea a BSE-re hivatkozva még mindig fenntartja egyes állatok és állati termékek EU-ból származó importjának korlátozását. Mivel más azonos OIE¹⁹ státusú országokkal szemben már feloldotta a korlátozást, az EU diszkriminatívnak tartja az intézkedést. Dél-Korea már vizsgálódik az EU-tagállamoknak a korlátozás feloldására vonatkozó kérésével kapcsolatban, de még nem határozta meg az eljárás lefolytatásához szükséges végső határidőt.

Dél-Korea ún. nyolclépcsős jóváhagyási eljárást alkalmaz a növényi és állati termékek importjában. A jóváhagyás megadása előtt minden vállalkozást ellenőriznek a koreai hatóságok. Az eljárás nem minden esetben transzparens (például a baromfi- és sertéstermékek esetén), ezzel együtt nagyon hosszú időt vesz igénybe, ami akadályozza a piacra jutást. Speciális szabályok vonatkoznak az új zöldség- és gyümölcsfajtákra, amelyek addig nem importálhatók, amíg a hatóságok nem állapítják meg a növényegészségügyi követelményeket a bevitelre vonatkozóan, amit a kártevő-kockázatelemzésre alapoznak. Ez több évet is igénybe vehet, ráadásul a hatóságok nem rendelkeznek a szükséges kapacitásokkal, ami akadályozza a kérelmek elbírálását.

A magyarországi export növelése útjában a marhahús-, valamint a frisszöldség- és gyümölcs- (termékenként egyedi) protokoll áll, amelyek mindegyike többéves eljárás. A sertés- és baromfi-húsexportunkat már engedélyezték, egyébiránt az EU közös fellépéssel igyekeznek gyorsítani az engedélyezési folyamatot.

Indonézia élelmiszertörvénye többek között kimondja, hogy az országba élelmiszert importálni csak abban az esetben lehet, ha a belső termelés elégtelen, illetve ha az adott termék nem állítható elő az országban. Előírja továbbá, hogy az alapvető élelmiszerek árának stabilizálása a kormány feladata, amelynek eszközei az árak rögzítése, az élelmiszer-kínálat és -kereskedelem irányítása, a külkereskedelem szabályozása és a nemzeti érdekeknek megfelelő vámpolitika kialakítása. Az alapvető élelmiszerek csak akkor exportálhatók, ha a belső keresletet hazai termelésből kielégítették és a készletek is elégséges szinten állnak. Indonézia protekcionista kereskedelempolitikája abban is megnyilvánult, hogy az egyik legfontosabb kikötőjét 2012-ben lezárta a növényi termékek bevitelére. Csak azok az országok szállíthatják ide a növényi eredetű termékeiket, amelyek Indonéziával megkötöttek egy elismerési megállapodást, ezek: az USA, Kanada, Ausztrália és Új-Zéland. Ezen kívül indokolatlan behozatali korlátozások vannak érvényben számos állat és állati termék esetében a BSE-re való hivatkozással. Kínához hasonlóan Indonézia is ellenőrzi azokat az exportáló vállalkozásokat, amelyek hús- és tejtermékeket kívánnak szállítani. Az élelmiszertörvény azt is kimondja, hogy az importált hústermékeket „halal” (az iszlám állatvágási szabályok betartására utaló) tanúsítvánnyal kell ellátni. 2016-ban az exportot tovább nehezítették azzal, hogy bevezettek egy bonyolult regisztrációs folyamatot az élelmiszertermékekre, továbbá

¹⁹ OIE: Az Állategészségügyi Világszervezet angol rövidítése. A szervezet a WTO felhatalmazásából 1998 óta vizsgálja az országokat 6 állatbetegség szempontjából és az eredmények alapján állapítja meg a fertőzésmentes országokat és régiókat.

különféle címkézési követelményeket állítottak fel (például címkézés indonéz nyelven), néhány termék esetében további feltételei vannak az országba történő bevitelnek.

Malajzia 2010. január 1-jétől díjköteles tanúsítási rendszert alkalmaz azokra a külföldi húszüzemekre, amelyek exportálni szeretnének az országba. Magas díjak ellenében a malajziai hatóságok rendszeresen a helyszínen ellenőrzik, hogy az üzemek megfelelnek-e az állategészségügyi és a halal vágásra vonatkozó előírásoknak. A fizetendő díjak nem tükrözik az ellenőrzés költségeit, az auditok hosszadalmasak, indokolatlanul bonyolultak, nem transzparenssek és korlátozott érvényességűek. A *Codex Alimentarius* nemzetközi szabványa szerint a felmerülő költségeket az importáló ország hatóságainak kellene viselniük.

Malajzia a baromfira és termékeire importtilalmat tart fenn azokkal az országokkal szemben, amelyekben a madárinfluenza előfordult. A korlátozás azonban az egész országra kiterjed, nem csak azokra a területekre, ahonnan a betegség előfordulását jelentették. A tiltás a biztonságosnak tekinthető termékekre (például a hőkezelt baromfira) is vonatkozik. Ugyan a tiltás bizonyos idő után megszűnik, de az eljárás nem felel meg a nemzetközi standardoknak. Jelenleg a tiltás csak Franciaországgal szemben él. Thaiföld szintén az egész országra érvényes beviteli tilalmat alkalmaz a madárinfluenza előfordulása esetén, noha az EU tagországai az érvényben lévő védő- és megfigyelési körzetekre vonatkozó rendelkezéseknek megfelelően képesek megakadályozni a betegség továbbterjedését.

Malajziában a sertésre vonatkozó beviteli feltételek bizonyos betegségek esetében szigorúbbak a nemzetközi (OIE) szabványoknál. Emellett importengedélyezési és kvótarendszer van érvényben e termékkörre. Előfordult, hogy az EU-tagországok állategészségügyi bizonyítványait nem fogadták el, tetszőlegesen blokkolva így a kereskedelmet.

Tajvan a vámok mellett nem vám jellegű intézkedésekkel is védi mezőgazdaságát. A legjelentősebb piacvédelmi eszköze a más távol-keleti országokkal való összehasonlításban is rendkívül hosszadalmas és diszkriminatív eljárásokban rejlik, ami leginkább az élő állatok és hústermékek importjának engedélyezését és az állati betegségektől való mentesség elismerését jellemzi. Tajvan a BSE miatt tiltja az EU-ból a marhahús bevitelét. Ugyan az OIE elismerte az EU-tagországok átfogó intézkedéseit a szigorú takarmányozás, a fogyasztók védelme és az ellenőrzések terén, illetve az EU tagországait az „ellenőrzött kockázatú” és az „elhanyagolható kockázatú” kategóriákba sorolta, Tajvan mégsem oldotta fel a beviteli tilalmat. Ugyanakkor más hasonló kockázatú országok termékeivel szemben nem alkalmazza ezt a korlátozást.

Vietnám a BSE-korra hivatkozva nem engedélyezi a marhahús bevitelét az EU-ból, miközben más hasonló OIE-státusú országokból importálja a terméket, továbbá az ország nem fogadja el az OIE-szabványokat, hanem saját kockázati vizsgálatot alkalmaz az exportőrrel szemben.

Egyéb tényezők

Magyarország külkereskedelmi lehetőség foka mutatójának összesített értéke 88, a térségbeli országok közül csak Hongkong (90), Makaó (90) és Szingapúr (90) értéke kedvezőbb ennél. Három további ország, Tajvan (86,4), Japán (82,6) és Brunei (81,8) mutatója viszonylag közel esik a magyarországi értékhez, a többi országé azonban 8–29 pontos eltérést mutat. Észak-Korea a világ-gazdaságtól teljes mértékben elszigetelődik, ezért a mutatóját nullában határozták meg (22. táblázat).

A Világbank *Doing Business* rangsora többek között kiterjed az üzleti környezet minőségének vizsgálatára. E rangsorban a világ országai között a távol-keleti térség országai foglalják el az első három helyet, ezek: Szingapúr, Hongkong és Dél-Korea. A térségből a rangsorban a legutolsó helyen a tengeri kikötővel nem rendelkező országok, Laosz (156. hely) és Mongólia (173. hely) található. Magyarországhoz képest (72. hely) az árubevitel a térség országai közül tízbe kedvezőbb, köszönhetően elsősorban a kedvező földrajzi elhelyezkedésüknek.

22. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országában, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Üzleti környezet minősége, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Hongkong, Kína	90,0	2	75
Makaó, Kína	90,0	n. a.	50
Szingapúr	90,0	1	86
Tajvan	86,4	32	61
Japán	82,6	20	74
Brunei	81,8	46	60
Malajzia	80,0	11	50
Vietnám	78,6	75	31
Fülöp-szigetek	75,4	65	36
Thaiföld	75,4	36	35
Indonézia	74,8	62	32
Mongólia	74,8	173	38
Mianmar	74,2	103	21
Dél-Korea	72,6	3	55
Kambodzsa	72,2	124	20
Kína	71,8	98	40
Laosz	58,6	156	26
Észak-Korea	0,0	n. a.	8
Magyarország	88,0	72	54

Forrás: Heritage Foundation, 2015, Doing Business adatbázis, 2015

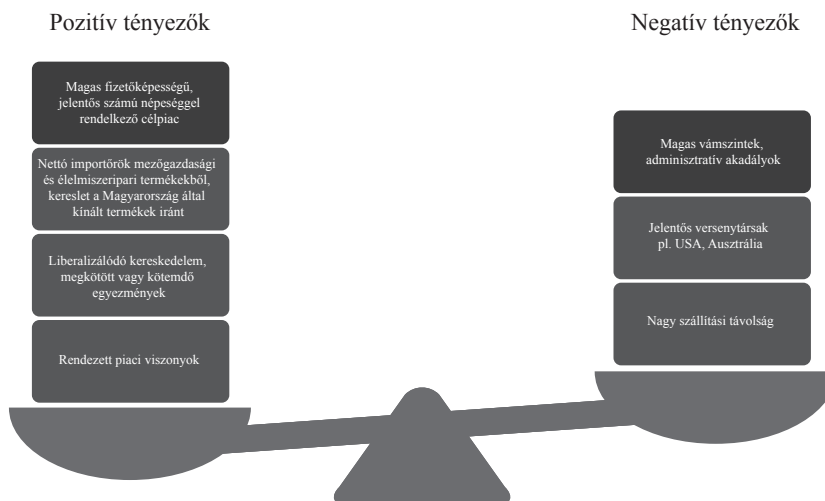
A korrupciómentesség foka mutató tekintetében Szingapúr, Hongkong és Japán nagyon kedvező értékekkel (86, 75 és 74 pont) rendelkeztek 2014-ben. A leggyengébb pontszámokat a térség országai közül Mianmar (21 pont), Kambodzsa (20 pont) és Észak-Korea (8 pont) érték el. Magyarországot az 54 pontos értékével csak a legfejlettebb országok (Szingapúr, Hongkong, Japán, Tajvan, Brunei és Dél-Korea) előzték meg.

A MEHIB országgockázati besorolása alapján a távol-keleti térség 12 országa biztosítható, Laosz és Kambodzsa azonban csak eseti jelleggel biztosítható. A politikai berendezkedésük miatt legkockázatosabbnak számító Észak-Korea és Mianmar nem biztosíthatók. (Makaó és Brunei nem szerepelnek a bank országgockázati listáján.)

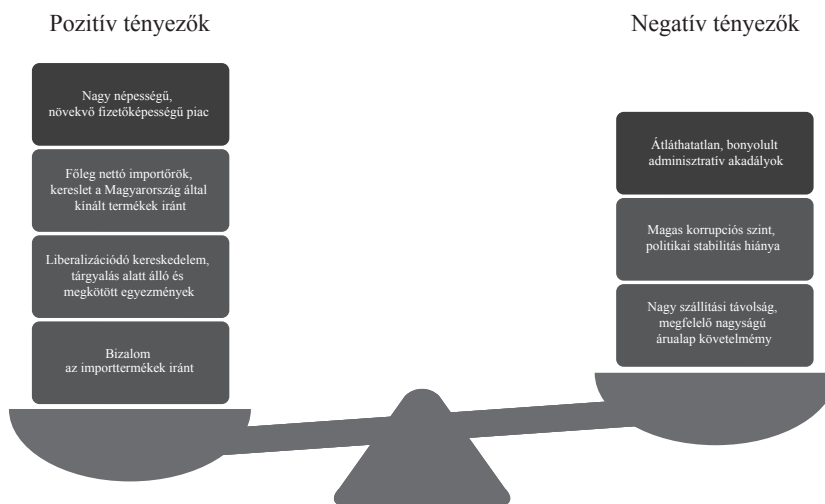
Konklúziók

A következtetések levonásakor külön vizsgáljuk a térség fejlett, illetve feltörekvő és szegény országait.

Pozitív és negatív tényezők a fejlett országok (Japán, Dél-Korea, Hongkong, Szingapúr, Tajvan) felé irányuló exportban:



Pozitív és negatív tényezők a feltörekvő és szegény országok (Kína, Indonézia, Malajzia, Thaiföld, Vietnám stb.) felé irányuló exportban:



A Távol-Kelet mind az EU, mind Magyarország számára jelentős, folyamatosan növekvő célpiaçnak számít. A térség legfőbb vonzereje, hogy – leginkább Kína hatására – hatalmas népességgel rendelkezik, az összlakosság meghaladja a 2 milliárd főt. Ráadásul a térség – szemben a szintén nagy népességű Dél-Ázsiával, illetve Amerikával – se nem szegény, se nem jelentős élelmiszer-gazdasági szereplő, sőt, a térség nettó importör agrár- és mezögazdasági termékekből, így válhatott az agrár- és élelmiszerexportörök egyik legígéretesebb célpiaçává. Vonzereje miatt természetesen nemcsak az európai beszállítók jelen a térségben, hanem a világ más nagy exportörői is, például az USA, Brazília, Ausztrália, ráadásul az amerikai és csendes-óceáni beszállítók földrajzilag előnyösebb helyzetben vannak. Ez utóbbi tény a térség fő hátrányai közé tartozik.

Ugyanakkor – amint ismertettük – a TPP kudarca miatt a Csendes óceán partvidékén elhelyezkedő országoknak egyelőre nem sikerült liberalizálniuk a távol-keleti kereskedelmüket. Az EU viszont egyes országokkal már megkötött szabadkereskedelmi egyezményrel rendelkezik, más országokkal

pedig jelenleg is tárgyal. Amennyiben az EU lépéselőnybe kerül, az komoly piaci előnyt jelenthetne az európai, köztük a magyarországi beszállítók számára.

Kína sajátos politikai berendezkedése miatt nem várható, hogy teljes, szabályszerű szabadkereskedelmi megállapodást lehet kötni a távol-keleti szuperhatalommal, ugyanakkor növekvő élelmiszer-kereslete miatt számos olyan gesztust tett a potenciális beszállítók felé, ami könnyített a korábbi bonyolult adminisztrációs terheken. További előnye a kínai piacnak, hogy olyan, a fejlett országokban melléktermékeknek számító termékekre is igényt tart, ami máshol nehezen értékesíthető, és hogy más célpiacokkal ellentétben kifejezetten pozitív attitűdöt mutatnak a fogyasztók az importtermékek iránt. Nehézséget jelenthet a magyarországi exportőröknek ugyanakkor, hogy az ország méretei miatt csak jelentős árualap esetén lehetséges tárgyalni és üzletet kötni az ottani kereskedőkkel.

Már jelenleg is fontos, egyes termékek, például a fagyasztott sertéshús esetében kiemelkedő célpiacnak számít Japán és Dél-Korea. A tárgyalás alatt álló EU–Japán és a már életbe lépett EU–Dél-Korea egyezmény várhatóan tovább erősítheti a kereskedelmi kapcsolatokat, érdemes lenne a magyarországi exportőröknek más termékek esetében is piacot keresni ezen országokban. Ezt némi-
leg nehezítheti az eltérő fogyasztói ízlés, kultúra, a magyarországi élelmiszerek csekély ismertsége és az igényes piac miatti magas minőségi elvárások.

A többi távol-keleti ország is ígéretes célpiaccá válhat a jövőben, ezért is érdeklődik a térség iránt az EU. Magyarország számára is nyílnak további élelmiszer-gazdasági exportlehetőség a feltörekvő országok piacán, bár kétségtelen, hogy egyes országokban bonyolult SPS és élelmiszer-biztonsági

Dél-Ázsia

Dél-Ázsia a Közel-Kelet és a Távol-Kelet között helyezkedik el. A térség Afganisztánt, Banglades, Bhutánt, Indiát, a Maldív-szigeteket, Nepált, Pakisztánt és Srí Lankát foglalja magában.

A térség gazdasági jellemzői

23. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP-növekedés, %	GDP-növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munkanélküliségi ráta, %	Infláció, %
Afganisztán	31,3	60,6	1 937	6,8	1,5	6,6	9,1	4,6
Banglades	158,2	533,7	3 373	6,2	6,1	9,0	4,3	7,0
Bhután	0,8	5,9	7 641	7,4	6,4	13,0	2,8	7,7
India	1 259,7	7 375,9	5 855	7,2	7,2	16,7	3,6	6,0
Maldív-szigetek	0,3	4,9	14 383	4,9	5,0	24,5	11,6	2,5
Nepál	28,1	66,8	2 376	4,5	5,5	15,3	2,7	9,0
Pakisztán	186,3	882,3	4 736	3,6	4,1	10,5	5,2	8,6
Srí Lanka	21,0	217,4	10 372	7,5	7,4	11,6	4,6	3,3

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A föld lakosságának több mint egyötöde él Dél-Ázsiában. A térség népessége 2014-ben meghaladta az 1,68 milliárd főt, amelyhez India járult hozzá a legnagyobb mértékben, 1,26 milliárd lakosával Kína után a föld második legnépesebb országa. A vásárlóerő-paritáson (PPP) számított GDP alapján India nemcsak a térség, hanem a világgazdaság meghatározó szereplője is, aminél csak Kína (17 617 milliárd dollár) és az USA (17 419 milliárd dollár) termelt meg magasabb GDP-t 2014-

ben. India mint a térség legjelentősebb szereplője ötéves átlagban 7,2 százalékos éves GDP-növekedési ütemet tudott felmutatni. Az egy főre jutó, vásárlóerő-paritással korrigált indiai GDP azonban a magyarországi érték mindössze 23 százaléka volt 2014-ben. Az egy főre jutó GDP alapján a Maldív-szigetek állt az első helyen, ugyanakkor alig több mint 300 ezer lakosa korlátozott keresletet jelent. Lakosságszám alapján Pakisztán és Banglades is kiemelkedő – előbbi a világ hatodik, míg utóbbi a világ nyolcadik legnépesebb országa –, de az egy főre eső GDP alapján nem tartoznak a perspektivikus piacok közé (23. táblázat).

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A mezőgazdaság kiemelt szerepet tölt be a térség országainak gazdasági teljesítményében. A legnagyobb arányban Nepálban (33,0 százalék), Pakisztánban (25,1 százalék) és Afganisztánban (21,7 százalék), míg a legkevésbé Bangladesben (15,5 százalék), Srí Lankán (8,7 százalék) és a Maldív-szigeteken (3,3 százalék) járult hozzá a mezőgazdaság az adott ország GDP-jéhez 2015-ben. Indiában a mezőgazdaság az ország GDP-jének 17,0 százalékát termelte meg. Az indiai mezőgazdaság duális szerkezetű, egyszerre van jelen a hagyományos és a modern mezőgazdaság. A kisméretű parcellákon folyó gazdálkodás az elmaradott technológia miatt elsősorban az önellátást szolgálja, míg a nagybirtokok a korszerű gépekkel és művelési módokkal exportpiacokra termelnek. Az öntözött területek növelésének következtében javultak a termésátlagok és csökkentek az élelmiszer-ellátási zavarok, így az ország önellátóvá vált az élelmiszer-termelés területén. A FAO adatai alapján legfontosabb termesztett növényeik a rizs, a búza és a cukornád, amelyekkel világviszonylatban is meghatározók, szarvasmarha-állománya pedig a világon az egyik legnagyobb.

India a termelés mellett jelentős mezőgazdasági és élelmiszeripari export-, illetve importtevékenységet is végez, ami azt jelenti, hogy világviszonylatban a 12. legnagyobb exportőr és a 17. legnagyobb importőr volt 2015-ben. A Comtrade adatai alapján India nettó exportőr mezőgazdasági és élelmiszertermékekből. 31 milliárd dollárt meghaladó exportjának és 21 milliárd dollárt megközelítő importjának következtében külkereskedelmi aktívuma 10,7 milliárd dollár volt 2015-ben, ami a tizenegyedik legmagasabb érték volt a világon.

India legfontosabb exporttermékei közé a gabonafélék (HS-10), a halfélék (HS-03), valamint a húsfélék (HS-02) tartoztak. A gabonafélék kivitele meghaladta a 6,8 milliárd dollárt (ebből a rizs értéke 6,4 milliárd dollár), míg a másik két termékcsoport 4,6, illetve 4,3 milliárd dollárral járult hozzá az indiai exporthoz 2015-ben. A húsféléken belül a fagyasztott marhahús kivitele a meghatározó, értéke meghaladta a 4 milliárd dollárt a vizsgált évben, amelynek csaknem fele Vietnámba irányult. India rizsből az első, míg fagyasztott marhahúsból a második számú exportőr volt a világon 2015-ben. Legfontosabb importtermékei a növényi olajok (HS-15), a zöldségfélék (HS-07) és a gyümölcsfélék (HS-08) voltak. E három termékcsoport tette ki a behozatal értékének 82 százalékát 2015-ben. A 10,5 milliárd dollár értékű növényi olajimportján belül a pálmaolaj és a szójaolaj a két meghatározó termék, az előbbinek Indonézia és Malajzia, az utóbbinak pedig Argentína a fő beszállítója. A zöldségfélék (3,7 milliárd dollár) csaknem 100 százalékban a szárított hüvelyes zöldségeket tartalmazzák, amelyek több mint 60 százaléka Kanadából és Mianmarból érkezett 2015-ben. A gyümölcsfélék (3,0 milliárd dollár) elsősorban a héjas gyümölcsöket foglalják magukban, amelyeknek az USA és Elefántcsontpart a két legnagyobb beszállítója.

A térségben jelentősebbnek mondható külkereskedelmi tevékenységet még Pakisztán folytatott 2015-ben. A nettó importőri pozícióban lévő ország 4,8 milliárd dollár értékben exportált mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket, amelyekhez a rizs (HS-1006) 1,9 milliárd dollárral, a gyümölcsfélék (HS-08) 415 millió dollárral és a cukor (HS-17) 358 millió dollárral járultak hozzá. Legfontosabb importtermékei a növényi olajok (HS-15), az olajos magvak (HS-12), valamint a zöldségfélék (HS-07) voltak, csökkenő sorrendben 1,9 milliárd, 785 millió, illetve 674 millió dollárral 2015-ben. Mind a növényi olajokon, mind a zöldségféléken belül – Indiához hasonlóan – a pál-

maolaj, illetve a szárított hüvelyes zöldségek a meghatározók. Az olajos magvakon belül csaknem 80 százalékban repcét és szóját importáltak 2015-ben.

A térség többi országa – az 1,3 milliárd dollárt kitevő teaexporttal rendelkező Srí Lanka kivételével – nettó importőr pozícióban volt a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek tekintetében 2015-ben.²⁰

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az Eurostat adatai alapján az Európai Unió Dél-Ázsia felé irányuló mezőgazdaságitermék- és élelmiszerexportjának összértéke mindössze 1,4 milliárd euró volt, ami az EU harmadik országok felé irányuló mezőgazdaságitermék- és élelmiszerexportjának alig több mint 1 százalékát tette ki 2015-ben. A térség felé irányuló kivitel értéke 71 százalékkal emelkedett 2010 óta, ami 586 millió euró bővülést jelentett 2010 és 2015 között.

A kivitel elsősorban Indiába (46 százalék), Bangladesbe (21 százalék) és Pakisztánba (19 százalék) összpontosult 2015-ben, a többi öt ország együttes részesedése 14 százalékot tett ki. Az EU a térségbe elsősorban italokat (HS-22), tejtermékeket (HS-04) és növényi olajokat (HS-15) exportált. India a legmagasabb értékben (156 millió euró) italokat (elsősorban whiskyt az Egyesült Királyságból) importált az EU-ból 2015-ben, a második helyen pedig a növényi olajok (HS-15) szerepeltek 123 millió euróval (elsősorban szójaolaj és olívaolaj Spanyolországból). Banglades gabonaféléket (HS-10), valamint takarmányokat (HS-23) vásárolt 108 millió, illetve 77 millió euró értékben. Jelentősebb tételnek mondható még 2015-ben Pakisztán 75 millió euró értékű importja tejtermékekből (HS-04).

Magyarország a dél-ázsiai térségbe csekély értékben szállított mezőgazdasági termékeket és élelmiszert, kivitele éves szinten 0,46 és 2,75 millió euró között ingadozott az elmúlt hat évben. Az EU e térségbe irányuló exportjához minimális mértékben – 0,19 százalékkal – járult hozzá Magyarország 2015-ben. India, Pakisztán és Afganisztán volt a három legjelentősebb partnere Magyarországnak. India 718 ezer euróért étrend-kiegészítőket, élelmiszer-alapanyagokat, élelmiszer-adalékanyagokat (HS-2106), valamint 407 ezer euróért csokoládé- és kakaótartalmú más élelmiszer-készítményeket (HS-1806) vásárolt, míg Pakisztán 350 ezer euróért szárított hüvelyes zöldségeket (HS-0713) szerzett be Magyarországról. Afganisztán Indiához hasonlóan szintén étrend-kiegészítőket, élelmiszer-alapanyagokat, élelmiszer-adalékanyagokat (HS-2106) vásárolt 424 ezer euró értékben 2015-ben.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

A térség országai (SAARC, *South Asian Association for Regional Cooperation*) egymással szoros kereskedelmi kapcsolatokat építettek ki, aminek keretén belül 1993. április 11-én kötötték meg – Afganisztánt kivéve – a SAPTA egyezményt (*South Asian Preferential Trade Area*), amely 1995. december 7-én lépett hatályba. Az egyezmény célul tűzte ki a részt vevő országok közötti kereskedelmi és gazdasági együttműködés fenntartását és előmozdítását kölcsönös engedmények nyújtása által. A SAPTA egyezményt megkötő országok újabb együttműködési megállapodás aláírásáról döntöttek 2004-ben. A 2006. január 1-jén hatályba lépett SAFTA (*South Asian Free Trade Area*) egyezményben a vámok 2016-ig történő fokozatos leépítéséről döntöttek. Az egyezményhez Afganisztán 2007 áprilisában csatlakozott. A térség fejlettebb országaihoz tartozó India, Pakisztán és Srí Lanka azt vállalta, hogy 2012 végéig fokozatosan nullára csökkenti a vámjait, míg a kevésbé fejlett országok (Nepál, Bhután, Banglades, Afganisztán és a Maldív-szigetek) további három év haladékot kaptak vámjaik leépítésében. A SAARC-országok ezekkel az egyezményekkel a Vámunió, a Közös Piac és a Gazdasági Unió létrehozása felé tettek lépéseket.

²⁰ Bangladesre és Bhutánra vonatkozóan a Comtrade-adatbázis nem tartalmazott adatokat, így ezt a két országot ebből a szempontból nem tudtuk vizsgálni.

A térség országai Bhután kivételével teljes jogú tagjai – Afganisztán 2016 júliusa óta – a WTO-nak. Bhután megfigyelő státuszban van, csatlakozási tárgyalásai folyamatban vannak.

A dél-ázsiai térségen belül India a legaktívabb szereplő a kétoldalú egyezmények terén, Afganisztánnal, Bhutánnal, Nepállal és Srí Lankával is kötött kereskedelmi megállapodást. A térségen kívül Japánnal, Dél-Koreával, Malajziával, Szingapúrral, Chilével, az ASEAN-társulással és a Mercosurral van érvényben kereskedelmi egyezménye. Indiával az Európai Unió 2007-ben kezdett kétoldalú szabadkereskedelmi tárgyalásokat, de az egyezményt még nem sikerült megkötni. A legutóbbi tárgyalási fordulóra három év szünet után 2016 márciusában került sor.

A dél-ázsiai térségben India alkalmazta a legmagasabb vámszinteket 2015-ben. Az Indiába történő szállítás során az exportőrök a zöldség- és gyümölcsfélék esetében átlagosan 29,4 százalékos vámszinttel találkoztak. Az élő állatokra, húsokra, tejtermékekre, gabonafélékre, olajnövényekre, növényi olajokra, cukorra és édességre 31,1 és 35,9 százalék közötti átlagos vámszintek voltak érvényben. India az előbbi termékeknél is jobban védte a kávé, tea (56,3 százalék), valamint az ital és dohánytermékek piacát (68,6 százalék). A térségben a nettó importőr Afganisztán határozta meg a legalacsonyabb átlagos vámszinteket a mezőgazdasági termékekre 2,9 százalék és 11,3 százalék közötti értékekkel 2013-ban.²¹

A térség országai közül India alkalmaz – Pakisztán mellett – állat- és növényegészségüggyel (SPS) kapcsolatos beviteli korlátozásokat. Például India megköveteli egyes növények és növényi termékek metil-bromiddal való kezelését, ami az EU-ban tilos, mivel a metil-bromid károsítja a Föld ózonrétegét. India elviekben lehetővé teszi egyéb alternatív kezelések alkalmazását, ha az exportáló ország bizonyítja, hogy az legalább olyan hatékony, mint a metil-bromiddal való kezelés, ugyanakkor még nem határozta meg azon kártevők listáját, amelyek ellen az exportáló országok használnák a metil-bromidot helyettesítő eljárást. India korlátozásokat alkalmaz az élő szarvasmarha, szarvasmarha-embriók és szarvasmarhasperma bevitelére vonatkozóan, amit nem a szarvasmarhákhoz köthető betegségekre hivatkozva tesz.

Pakisztán a nemzetközi előírások figyelmen kívül hagyásával és tudományos vizsgálatok nélkül tiltja az élő állat, valamint többféle állati termék (pl. marhahús) behozatalát az EU tagországaiból a kergemarhakór (BSE) veszélyére hivatkozva 2001 óta. Az EU nyomására 2014-ben szóban jelezte, hogy lehetővé teszi a BSE-mentes országoknak az exportot, ugyanakkor ezt írásban már nem erősítette meg.

Az egyéb nem vám jellegű akadályok között jelenik meg Indiában az importált borok és szeszes italok bevitelének nehézsége, mert az ország egyes államai eltérő mértékű adókat vetnek ki ezekre a termékekre.

Egyéb tényezők

A külkereskedelmi lehetőségek kialakítását nehezíti, hogy a térség országainak nagyon kedvezőtlen a korrupciós megítélése. Afganisztán a legkorruptabb országok egyike a földön. A többi vizsgált ország is – Bhután kivéve – gyengén teljesített ebben a mutatóban. A vámszinteket és a nem vám jellegű akadályokat számszerűsítő külkereskedelmi lehetőség foka mutató sem jelez egyszerű belépési feltételeket a térség országainak piacaira. A legkedvezőbb értékkel Srí Lanka rendelkezett (71,6), de ez is jóval alatta marad az EU28 87,6-es átlagának, azaz a vám és nem vám jellegű akadályok magasabb belépési korlátot állítanak például az EU-n belül történő értékesítéshez képest. A külkereskedelem bonyolultságának rangsora alapján – ami az export- és importtevékenység idő- és költségvonzata, az adminisztrációs kötelezettségek száma, valamint a vámkezelés bonyolultsága figyelembevételével kerül meghatározásra – Srí Lankát kivéve szintén a nehezen megközelíthető piacok közé sorolhatók a térség országai (24. táblázat).

²¹ Nem állt rendelkezésre frissebb adat.

24. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség országaiban, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka, 2014 (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága rangsor, 2014	Korrupciómentesség foka, 2014 (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Srí Lanka	71,6	69	37
Pakisztán	65,6	108	28
India	64,6	126	36
Nepál	61,8	171	31
Banglades	59,0	140	27
Bhután	49,4	165	63
Maldív-szigetek	47,8	132	22
Afganisztán	n.a.	184	8

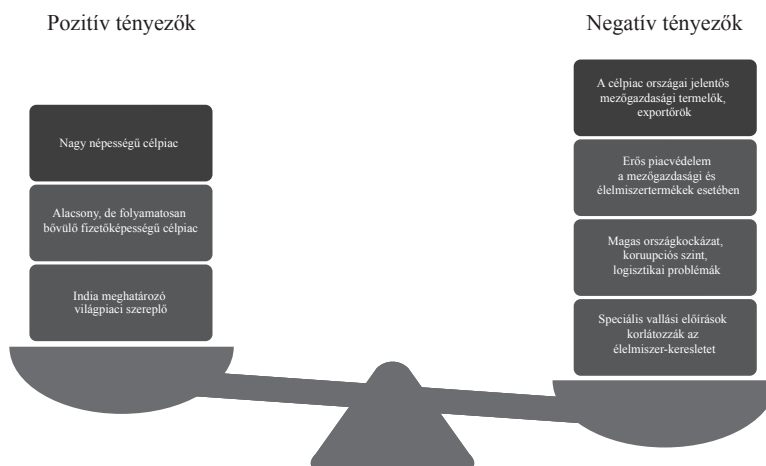
Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business, 2015

A MEHIB (Magyar Exporthitel Biztosító Zrt.) országgockázati besorolása alapján a térségből mindössze India és Srí Lanka tartozott a biztosítható országok közé 2015 márciusában, de ezek az országok is mindössze 4-es és 5-ös besorolást kaptak az 1-től 7-ig tartó skálán. Banglades és Pakisztán eseti jelleggel biztosítható besorolást kapott, míg Afganisztán, Bhután, a Maldív-szigetek és Nepál nem rendelkezett országgockázati besorolással. A magas kockázati besorolás miatt a térségbe történő szállítások során jelentős biztosítási díjtételekkel kell számolni az exportőröknek, biztosítás hiányában pedig saját kockázatra történhet a kiszállítás.

Az export lehetőségét a térség vallási szokásai is befolyásolják. Pakisztán, Banglades és Afganisztán muszlim vallású, de Indiában is több mint 150 millió muszlim él, így az élelmiszerek előállításának meg kell felelni a vallási előírásoknak, továbbá sertéshúst és szeszes italokat nem fogyasztanak. India lakosságának 80 százaléka, csaknem 1 milliárd ember a hindu vallást gyakorolja. A hindu vallásúak nem fogyaszthatnak marhahúst, de a muszlimokkal ellentétben megengedett a szeszes italok fogyasztása. A hinduk egy része olyan szigorú vegetáriánus, akik nem fogyasztanak sem húst, sem állati eredetű termékeket.

Konklúziók

A térségre jellemző pozitív és negatív tényezők számbavétele során a negatív jellemzők voltak túlsúlyban:



A térségbe az EU is, Magyarország is szerény értékű élelmiszer-gazdasági kivitelét valósított meg az elmúlt években, annak ellenére is, hogy az EU exportja 2010 és 2015 között 71 százalékkal emelkedett. Magyarország kivitele alacsony és ingadozó volt a vizsgált időszakban, 0,46 és 2,75 millió euró között változott.

A térség szinte egyetlen vonzereje nagy népessége, de emellé alacsony egy főre eső – bár bővülő – GDP, a fizetőképesség mellett a vallási előírások miatt is korlátozott kereslet társul, magas a korrupció, a befektetés és exporttevékenység csak magas kockázati felárral biztosítható. Az sem növeli a lehetőségeket, hogy a térségben található országok zöme erős mezőgazdasági termeléssel rendelkezik és emiatt jelentős piacvédelmet is alkalmaz az élelmiszerekre, mezőgazdasági alapanyagokra vonatkozóan, valamint hogy egy Európától távoli térségről beszélünk.

Egyedül a magasan feldolgozott élelmiszerek számára látunk exportlehetőséget a térségben, de csak korlátozott termékkörök esetében, figyelembe véve a helyi előírásokat.

Észak- és Dél-Amerika

Vizsgálatunk során a két földrészt, Észak- és Dél-Amerikát összevontan kezeljük. Észak-Amerikát mindössze két ország, az Amerikai Egyesült Államok (a továbbiakban: USA) és Kanada alkotja, de Közép-Amerikában és a Karibi-szigeteken további 21 ország található, ami hivatalosan az észak-amerikai térséghez tartozik. Dél-Amerikában 12 – egy kivételével – spanyol ajkú ország fekszik. Közép- és Dél-Amerikát szokás még közös elnevezéssel Latin-Amerikának nevezni, ami ezen országok közös anyanyelvére (spanyol vagy portugál) és kultúrájára utal.

A térség gazdasági jellemzői

A térségben közel egymilliárd ember él, a legnépesebb ország az USA 319 millió fővel, amelyet Brazília és Mexikó követ közel 203, illetve 120 milliós lakossággal. A gazdasági kibocsátásban az USA áll az első helyen, 2014-ben PPP-ben kifejezve évi 17,4 ezer milliárd dollár GDP-vel, a második helyen nagy lemaradással Brazília állt 3,3 ezer milliárd dollár GDP-vel, a harmadik és negyedik helyezett pedig Mexikó és Kanada voltak.

Az egy főre jutó, PPP-ben kifejezett GDP tekintetében egyértelműen a két észak-amerikai ország, az USA és Kanada az első, közel 54,6, illetve 44,8 ezer dollár/fő/év értékükkel a tehetősebb európai országokkal (Norvégia, Svájc) álltak egy szinten a 2014. évi adatok alapján. A közép-amerikai országok egy főre jutó bruttó hozzáadott értéke nagy szóródást mutatott, az egymást követő katonai diktatúrák által sújtott Haitin például mindössze 1750 dollár volt ez az érték, míg a főként kőolaj-termelésből élő Trinidad és Tobagón a 32 ezer dollárt, az offshore-paradicsomnak számító Bahama-szigeteken pedig a 25 ezer dollárt is meghaladta. Dél-Amerikában a két vezető gazdaságnak Brazília és Argentína számít, az itteni egy főre jutó GDP értéke 16,1, illetve 22,6 ezer dollár volt 2014-ben, ami jóval az európai életszínvonal alatt van, hiszen a magyarországi érték is megközelítette a 25 ezer dollár/fő/évet ugyanebben az évben. Az alacsony átlagok mögött szélsőséges jövedelemkülönbségek húzódnak meg: miközben a lakosság egy része jómódban él, jelentős a szegénységben élők aránya. Brazíliában például a népesség 15 százaléka kevesebb mint napi két dollár jövedelemből fedezi szükségleteit (OECD, 2015a). A legmagasabb egy főre jutó GDP-vel a dél-amerikai országok közül 2014-ben Chile rendelkezett (23,0 ezer dollár/év/fő), köszönhetően jelentős kőolaj- és ásványkincsvagyonának (25. táblázat).

A gazdasági növekedés mértéke az USA-ban és Kanadában mérsékelt szintű volt mind 2014-ben, mind az azt megelőző öt éves periódusban, de a két észak-amerikai ország erős gazdasággal, alacsony munkanélküliségi rátával és inflációval rendelkezik. A közép-amerikai államok közül Panama produkált kiemelkedő gazdasági növekedést, a többi ország jelentős szóródást mutat, viszont a dél-amerikai térség gazdasága az utóbbi időszakban ígéretes és egységes fejlődést produkált Venezuela

kivételével, ahol a Chavez-féle egypártrendszer rombolóan hatott a gazdaságra, amit a 2014. évben mért 62 százalék feletti infláció is jelez (25. táblázat).

25. táblázat: Az amerikai kontinens legfontosabb országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP, PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP, PPP- ben, USD	5 éves átlagos GDP- növekedés, %	GDP- növekedés, %	Adó- teher, a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Észak- és Közép-Amerika								
USA	319,0	17 418,9	54 596,7	2,2	2,4	25,4	6,2	1,6
Kanada	35,5	1 591,6	44 843,4	2,6	2,5	30,6	6,9	1,9
Mexikó	119,7	2 140,6	17 880,5	3,3	2,1	19,7	4,9	4,0
Dominikai Köztársaság	10,6	138,0	13 012,2	5,2	7,3	13,9	15,0	3,0
Guatemala	15,9	119,1	7 503,5	3,5	4,0	13,0	2,9	3,4
Panama	3,9	76,4	19 455,4	8,7	6,2	17,7	4,3	2,6
Costa Rica	4,8	71,0	14 864,3	4,3	3,5	23,2	8,3	3,2
Salvador	6,4	50,9	8 020,6	1,8	2,0	17,1	6,2	1,1
Honduras	8,3	39,1	4 729,0	3,5	3,1	18,1	3,9	6,1
Nicaragua	6,2	29,5	4 736,5	4,7	4,5	20,0	5,3	6,0
Trinidad és Tobago	1,4	43,4	32 139,4	0,8	1,1	28,4	4,0	7,0
Jamaica	2,8	24,1	8 609,3	0,0	0,5	24,0	13,2	7,1
Haiti	10,5	18,3	1 750,1	2,0	2,8	12,2	6,8	3,9
Bahama-szigetek	0,4	9,0	25 049,5	1,1	1,3	14,4	15,4	1,2
Suriname	0,6	9,2	16 623,4	4,3	2,9	17,9	5,6	3,4
Barbados	0,3	4,5	16 183,0	0,1	-0,3	23,9	12,0	1,9
Kuba	11,2	134,3	11 950,0	n. a.	1,3	37,3	n. a.	5,3
Dél-Amerika								
Brazília	202,8	3 263,8	16 096,3	3,2	0,1	33,4	6,8	6,3
Argentína	42,0	947,6	22 582,5	4,4	0,5	30,6	8,2	37,6
Kolumbia	47,7	640,1	13 430,5	4,8	4,6	16,5	10,1	2,9
Venezuela	30,5	538,9	17 694,5	1,1	-4,0	13,9	8,6	62,2
Peru	31,4	371,3	11 817,0	5,8	2,4	18,6	4,2	3,2
Chile	17,8	409,3	22 971,4	4,6	1,8	20,2	6,4	4,4
Ecuador	16,0	180,2	11 244,2	5,0	3,6	19,3	4,6	3,6
Bolívia	11,2	70,0	6 220,9	5,3	5,4	23,8	2,7	5,8
Uruguay	3,4	70,0	20 556,3	5,4	3,3	27,4	7,0	8,9
Paraguay	6,9	58,3	8 448,6	7,0	4,4	13,1	4,5	5,0

Forrás: Heritage Foundation, 2016

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A térség jelentős mezőgazdasági termelőnek számít, amit az is jelez, hogy a globális élelmiszer- és agrárexportból 29 százalékkal, de az importból csak 19 százalékkal részesedett 2015-ben, azaz a szuperkontinens nagyobb mértékben járul hozzá a világ agrár- és élelmiszertermék-kiviteléhez, mint importjához.

A két észak-amerikai ország, az USA és Kanada is jelentős mezőgazdasági termelő, annak ellenére, hogy az ágazat hozzájárulása a GDP-hez mindkét országban 2 százalék alatti, az USA-ban 1,1 százalék, Kanadában 1,7 százalék volt 2015-ben.

Az USA a kis élők munkára fordításnak, a korszerű technológiának (magas gépesítettség, talajművelési módok, öntözés, növényvédelem stb.), az erősen specializálódott termelési szerkezetnek – a növénytermesztést például termelési övezetekbe szervezték az éghajlati adottságoknak megfelelően, de egy-egy gazdaságon belül is fontos szempont a specializáció – és a nagyüzemi termelésre alapozott gazdasági struktúrájának köszönhetően a világ egyik leghatékonyabb mezőgazdaságával rendelkező országának számít. Ehhez járul hozzá, hogy az ország hatalmas, több mint 400 millió hektárnyi mezőgazdasági művelésre alkalmas földterülettel rendelkezik, ráadásul a mezőgazdasági termelők tökeellátottsága is kimagasló. Az ország feldolgozóipara is a világ élvonalában található. Az élelmiszeripar hatékonysága kiemelkedő, köszönhetően a korszerű technológiának és a nagy üzemméreteknél. Mindezek eredményeképpen az USA az EU mellett a világ legnagyobb exportőre agrár- és élelmiszertermékekből (egy-egy évben, amennyiben az EU külkereskedelmét az intrakereskedelem nélkül vesszük figyelembe, az USA exportja meghaladja az EU-ét), annak ellenére is, hogy jelentős belső piaccal rendelkezik. Legfontosabb termékei a gabonafélék, olajnövények, marhahús, tej- és tejtermékek, baromfihús, valamint a zöldségek és gyümölcsök (OECD, 2015a). A Comtrade adatai szerint 2015-ben több mint 138 milliárd dollár értékben exportált ilyen termékeket. Az USA agrár-exportjában jellemzően az olajnövények (HS-12) és a gabonafélék (HS-10) dominálnak (valójában három fő terményről van szó, a szójababról, a kukoricáról és a búzáról). Az évek közötti ingadozások ellenére 2015-ben az összexport közel egyharmada (30,6 százalék) származott ezekből. Az USA a globális gabonatermelésben és -kereskedelemben is meghatározó szerepet tölt be – átlagos évjáratokban a termelésből 15 százalékot, az exportból 20 százalékot meghaladó részarányt képvisel. Emellett az USA a világ élvonalában áll baromfihús-, sertéshús-, marhahús és bioetanol-kivitelben és ugyan kevésbé ismert, de világszerte a mandulaexportban. Az USA kivitelének célpiaci szerkezetét vizsgálva a 2015. évi adatok alapján Kanada volt a legfontosabb partnere 18,5 százalékos részaránnyal, megelőzve Kínát (13,8 százalék), Mexikót (12,7 százalék) és Japánt (8,9 százalék).

Az USA importja is jelentős, csaknem 142 milliárd dollár értékű volt 2015-ben, azaz az ország abban az évben nettó importőrnek számított mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekből. A korábbi években viszont rendre aktívuma keletkezett HS 01–24 termékekből, 2013-ban például több mint 15 milliárd dollár, 2014-ben 14 milliárd dollár értékben. A 2015. évi passzívum az export visszaesése – 2014-ben még 154 milliárd dollár értékű volt az USA kivitele – és emellett az import növekedése miatt következett be. Az USA agrár- és élelmiszerimportján belül 2013–2015 átlagában a legnagyobb tételt (importértékének növekedése, de csökkenő részaránya ellenére) 15,6 százalékos részesedéssel az ital, szesz, ecet árucsoport (HS-22) képviselte. A lista második helyén álló halfélék (HS-03) árucsoportjának részaránya is csökkent 2013–2015 átlagában 11,3 százalékra. Ezzel szemben a gyümölcsfélék (HS-08) aránya 1,5 százalékponttal, a zöldségféléké (HS-07) 0,3 százalékponttal, a kávé, tea, fűszereké (HS-09) pedig 1,0 százalékponttal nőtt.

Kanada jelentős búza-, repce- és szójatermelőnek számít és hústermelése – elsősorban a sertéshúsé – is kimagasló. Az ország jelentős agrár-exportőr, az összes exportjának mintegy 10 százaléka származik agrár- és élelmiszertermékek kiviteléből. A Comtrade adatai szerint 2015-ben csaknem 48 milliárd dollár értékű volt Kanada kivitele mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekből, beho-

zatala pedig közel 36 milliárd dollárt tett ki. Ezen értékek megegyeztek a 2013. évvel, azaz a kanadai élelmiszer-gazdaság export- és importszerkezete elég állandónak tekinthető. Kanada exportjában a gabonafélék (HS-10) és az olajnövények (HS-12) dominálnak (valójában három fő terményről van szó, a búzáról, a szójababról és a repcéről). Az évek közötti ingadozások ellenére 2013–2015 átlagában az összexport 31,3 százaléka származott ezekből. Jelentősebb exporttételt képviselnek még a hús és vágási termékek (HS-02) és a növényi olajok (HS-15) is – utóbbi főleg repceolaj, aminek Kanada a világ elsősorú exportőre. Kanada importján belül 2013–2015 átlagában a legnagyobb tételt 13,9 százalékos részesedéssel az ital, szesz, ecet árucsoport (HS-22) képviselte. Jelentős részarányt képviselnek még a behozatalban a gyümölcsfélék (HS-08) is.

Közép-Amerika jelentős része az Egyenlítő közelében fekvő térség, ezért területének zömén (a magas hegységek kivételével) trópusi vagy szubtrópusi éghajlat uralkodik. A trópusi területeken folytatott ültetvényes gazdálkodás fő termékei a cukornád, a kávé, a kakaó, a gyapot, a trópusi gyümölcsök (például banán, narancs), a fűszerek és a dohány. A magas fennsíkokon gabonaféléket és zöldséget, gyümölcsöt termelnek. A térség területileg, népesség és gazdasági teljesítmény szempontjából legjelentősebb országa Mexikó. Az ország mezőgazdasága a GDP-hez mérsékelten, 3,6 százalékkal járul hozzá, viszont a lakosság 13 százalékát foglalkoztatja a szektor, ami arra utal, hogy az agrártermelés kevésbé hatékony Mexikóban. A mezőgazdasági földterületek fele közösségi tulajdonban van, ami a reformok ellenére továbbra is gátolja a földkereskedelmet (OECD, 2015a). Mexikó 2013–2014-ben még nettó importőr volt mezőgazdasági és élelmiszertermékekből, de 2015-re aktívuma keletkezett élelmiszer-gazdasági külkereskedelmében. 2015-ben a kivitele 26,6 milliárd dollárt, míg behozatala 24,6 milliárd dollárt tett ki. Az ország legfontosabb kiviteli cikkei a zöldségfélék (HS-07) és a gyümölcsfélék (HS-08), az italok (HS-22) és a feldolgozott zöldségek, gyümölcsök (HS-20). Importjában a gabonafélék (HS-10), a húsfélék (HS-02), az olajnövények (HS-12) képviselik a legnagyobb arányt, azaz Mexikó az egyik legfontosabb felvevőpiaca az USA és Kanada agrártermékeinek.

Dél-Amerika szintén a világ jelentős mezőgazdasági exportőr régiója.

Brazília önmagában több mint 285 millió hektár mezőgazdasági földterülettel rendelkezik. 1990 és 2010 között a mezőgazdasági termőterület mintegy 33 millió hektárral emelkedett az országban, mely bővítés döntően az őserdők kivágásával és a földterület termelésbe vonásával történt, ami környezetvédelmi szempontból számos aggályt vetett fel nemzetközi szinten is. A 2000-es évek közepétől a brazil kormány nagyobb figyelmet szentelt a földvédelemnek, de ez csak átmeneti és részsikereket hozott, például az Amazonas térségében mérséklődött az esőerdők kivágása, de felerősödött természetes földterületek termelésbe vonása a Cerrado régióban (OECD, 2015b Merten és Minella, 2013).

A mezőgazdaság bruttó termelési értéke mintegy 5,2 százalékkal járul hozzá Brazília GDP-jéhez, 35,7 százalékkal a brazil exporthoz és a lakosság 13,7 százalékát foglalkoztatja (OECD-FAO, 2015). Brazília a világ legnagyobb nettó exportőre mezőgazdasági és élelmiszertermékekből, külkereskedelmi többlete több mint 63 milliárd dollár volt 2015-ben, ami annak ellenére jelentős tétel, hogy visszaesést jelent a 2013. évi 72,6 milliárd dollárhoz képest. Brazília fő exportcikke az olajnövények (HS-12), azon belül a szójabab, ami 21,2 milliárd dollár értékével az ország összes élelmiszer-gazdasági kivitelének közel 30 százalékát adta 2015-ben. Jelentős exporttermékei ezen kívül még a húsfélék (HS-02), a kávé (HS-09) és a cukor (HS-17). Brazília a kávé, a cukor, a baromfihús, a marhahús exportjában világelsőnek számít, a második-harmadik helyen áll a szójadara, szójabab, kukorica globális exportjában, emellett olyan, kiviteli szerkezetében kisebb jelentőségű termékekből is a világ legnagyobb exportőrének számít, mint pl. a narancslé sűrítmény vagy a bioetanol.

Argentína szintén jelentős mezőgazdasági termelő, exportőr, a pampákon főleg nagyállat-tartás és gabonatermesztés folyik. A hasznosítható földek mintegy 60 százaléka legelő, a munkaerő 26 szá-

zalékát foglalkoztatja a szektor és az exporthoz 85 százalékban járul hozzá. 2015-ben a mezőgazdasági és élelmiszertermékek kivitelének értéke meghaladta a 34 milliárd dollárt, miközben az import csupán 1,7 milliárd dollár körül alakult, így jelentős aktívuma keletkezett agrár- és élelmiszertermékekből. Argentína esetében is kissé visszaesett az export 2013 és 2015 között, miközben az import értéke alig változott. Az ország fő kiviteli cikkei a takarmányok (HS-23), ami szójadara kivitel takar, a gabonafélék (HS-10) (kukorica és búza), az olajnövények (HS-12) és a növényolajok (HS-15).

A dél-amerikai országok közül Chile számít még jelentős agrárexportőrnek, 2015-ben a kivitele meghaladta a 15 milliárd dollárt, importja csupán 5,9 milliárd dollár körül alakult, így jelentős külkereskedelmi többlete származott a mezőgazdasági és élelmiszertermékekből. Főleg gyümölcsfélét (HS-08), halfélét (HS-03) és italokat (HS-22), azon belül bort exportál az ország.

A térség többi országában is fontos termelő szektornak számít a mezőgazdaság, a legtöbb latin-amerikai ország nettó exportőr a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket tekintve.

A térség országai elsősorban egymással kereskednek, azon belül is a saját gazdasági integrációjukhoz tartozó országokkal. A NAFTA-országok (USA, Kanada, Mexikó) közül Mexikó importjának 72 százaléka az USA-ból, további 7,4 százalék Kanadából származott 2015-ben. Kanada mezőgazdasági és élelmiszerimportjában is dominált az USA, az import közel 60 százaléka származott onnan. Az USA agrárimportjának piaci szerkezetét vizsgálva szintén Kanada volt a legfontosabb partnere 2015-ben 17,9 százalékos részaránnyal, utána Mexikó (16,7 százalék), Kína (5,0 százalék), valamint a dél-amerikai országokból Chile (3,4 százalék) és Brazília (2,9 százalék) következnek. Az EU-tagországok közül Franciaországból (3,4 százalék), Olaszországból (3,2 százalék), az Egyesült Királyságból (1,9 százalék) és Hollandiából (1,7 százalék) származott a legtöbb importáru.

A többi jelentős importőr közül Brazília elsősorban egy másik Mercosur-tagtól, Argentínából (26,6 százalék) vásárolt, amit az USA-ból származó import követett (14,0 százalék). A 2013 decembere óta szintén a Mercosurba tartozó Venezuela elsősorban Brazíliából (23,8 százalék) és Argentínából (13,1 százalék) vásárolt agrártermékeket, míg a Mercosurnak csak társult tagjaként elismert Chile importjában Argentína (22,6 százalék) és az USA (16,5 százalék) voltak a meghatározók.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az amerikai kontinensen az EU28 messze legfontosabb célpiaza az USA volt 2015-ben 65,7 százalékos részaránnyal, 19,3 milliárd euró kivitellel, amit Kanada (10,8 százalék), Brazília (5,4 százalék) és Mexikó (4,3 százalék) követett. Az EU28 amerikai kontinens felé irányuló kivitelének áruszerkezetében 2015-ben is az italok (HS-22) domináltak (43,6 százalék), 5-6 százalék körüli részarányt a tej, tejtermékek (HS-04), főleg sajtfélék, a növényi olajok (HS-15), elsősorban az olívaolaj, a pékáruk és cukrászati termékek (HS-19), a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20), valamint az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) árucsoportjai képviseltek. A legfontosabb exportőr tagállamok – sorrendben – Olaszország, Franciaország, az Egyesült Királyság, Hollandia, Németország és Spanyolország voltak 2015-ben.

Magyarország élelmiszer-gazdasági exportja Amerikába 2010 és 2015 között 30,5 millió euróról 55,2 millió euróra, tehát közel 81 százalékkal nőtt. Részaránya az összes harmadik piac közül is emelkedett, de még mindig csak 4,7 százalékot tesz ki. Magyarország legfontosabb célpiaza a térségen belül 2015-ben az USA volt 50,5 százalékos részarányával. Az Egyesült Államok felé irányuló magyarországi agrár- és élelmiszerexport csak kevés fontos termékcsoporthoz állt, ezek közül a tollexport (HS-0505) töltött be domináló szerepet – 2015-ben közel 9,8 millió euró exportárbevételt hozott az országnak. Két további termékcsoporthoz, a zöldségfélék (HS-07), amin főleg a szárított zöldséget kell érteni és az italok (HS-22), elsősorban a bor exportértéke haladta csak meg a kétmillió eurót. A második legfontosabb felvevőpiacnak Kanada számított 2015-ben (26,9 százalékos rész-

arány), ahova közel 6,5 millió euró értékben húsfélét (HS-02), azon belül elsősorban baromfihúst, főleg víziszárnyast, 2,8 millió euró értékben italokat (HS-22), főleg bort, valamint csokoládét és gyümölcsöt exportált Magyarország. A harmadik helyen Brazília állt 11,4 százalékos részaránnyal, oda elsősorban hobbiállat-eledelt szállítottak Magyarországról. Ez a három felvevőpiac együtt Magyarország amerikai élelmiszer-gazdasági exportjának 88,8 százalékát tette ki.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

Az észak-amerikai országokat – USA, Kanada, Mexikó – az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény (*North American Free Trade Agreement*, NAFTA) köti össze. Az egyezményt 1992-ben kötötték és két évvel később lépett életbe, célja a kereskedelmi és beruházási akadályok lebontása volt a három ország között, de teljes vámmentességet nem, csak vámcsökkentést jelentett a külkereskedelemben. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a mezőgazdasági és élelmiszertermékek legtöbbször vámmentesen vihető be a partnerország területére, de létezik néhány kivétel, amire csak vámkedvezményt és/vagy kedvezményes vámkvótát nyújtottak egymásnak a felek.

Az észak-amerikai országok közül az USA-nak a NAFTA-n kívül további 12 országgal van kétoldalú szabadkereskedelmi egyezménye (Ausztráliával, Bahreinnel, Chilével, Kolumbiával, Izraellel, Jordániával, Marokkóval, Ománnal, Panamával, Peruval, Szingapúrral és Dél-Koreával). Emellett az USA 2005-ben a közép-amerikai országcsoporttal (CAFTA, tagjai a Dominikai Köztársaság, Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras és Nicaragua) is kötött szabadkereskedelmi egyezményt, ami így az USA harmadik legfontosabb exportpiacává vált a latin-amerikai térségben Mexikó és Brazília után. Emellett az USA két fontos egyezmény megkötését tervezte a közelmúltig. Az egyik a Csendes-óceáni Partnerségi Egyezmény (*Trans Pacific Partnership*, *TPP Agreement*), amit 2016 februárjában aláírtak a tárgyaló partnerek, de nem került ratifikálásra, mivel az USA 2017 januárjában visszalépett. Emiatt a megállapodás jövője bizonytalan. Szintén kérdésessé vált az EU-val kötendő szabadkereskedelmi egyezmény, a Transzatlanti Szabadkereskedelmi Egyezmény (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, *TTIP*) további sorsa, hiszen Trump elnök már beiktatása előtt szkeptikusan nyilatkozott róla, igaz, hivatalosan a tárgyalások még nem zárultak le.

Kanadának a NAFTA-n kívül Dél-Koreával, Hondurasszal, Panamával, Jordániával, Kolumbiával, Peruval, Costa Ricával, Chilével, Izraellel és az EU-val van érvényes kétoldalú szabadkereskedelmi egyezménye, emellett tárgyal a CARICOM-mal (*Caribbean Community*, Karibi Közösség), továbbá Guatemalával, Nicaraguával, Salvadorral, a Dominikai Köztársasággal, Indiával, Japánnal, Marokkóval, Szingapúrral, illetve tagja lett volna a TPP-nek is.

Az EU és Kanada 2014-ben sikeresen lezárta, 2016-ban pedig aláírta bilaterális szabadkereskedelmi egyezményét (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*, *CETA*). Bár a megállapodást még nem ratifikálták, 2017 elején ideiglenesen hatályba lépett, ami az áruk szabad mozgását már lehetővé teszi. A CETA hatálybalépésétől vámmentes lehet a legtöbb termék kereskedelme (a vámsorok 98 százaléka lesz nulla), ami lényegében az ipari termékek 100 százalékának, a mezőgazdasági és élelmiszertermékek esetében közel 94 százalékának vámmentes belépését biztosítja. A mezőgazdasági termékek esetében maradt fenn a legtöbb kivétel. Egyes termékekre csak fokozatos vámléépítés vonatkozik, másokra vagy kedvezményes vámkvótát ajánlott fel egymásnak a két fél (pl. a tejtermékek esetében), vagy teljes mértékben kivonták azokat a kereskedelem-liberalizációs folyamatból (pl.: csirke- és pulykahús, tojás és tojásból készült termékek).

A latin-amerikai országok is több integrációt alakítottak ki egymás között. Ilyen együttműködésnek számít a CACM (*Central American Common Market*, Közép-amerikai Közös Piac), aminek tagjai Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras és Nicaragua, a CARICOM²² (*Caribbean Community*

²² A CARICOM tagjai: Antigua és Barbuda, Bahama-szigetek, Barbados, Belize, Dominikai Köztársaság, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Saint Kitts és Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek, Suriname, valamint Trinidad és Tobago.

and Common Market, Karibi Közösség és Közös Piac), az Andok Közösség (*Comunidad Andina*, CAN, tagjai Bolívia, Kolumbia, Ecuador és Peru), valamint a Mercosur (*Mercado Comun del Sur*), aminek tagjai Argentína, Brazília, Paraguay, Uruguay és Venezuela, társult tagjai: Chile, Bolívia, Peru, Kolumbia, Ecuador és Suriname. A társult tagok jogállása, hogy bár a Mercosur-tagállamok szabadkereskedelmi megállapodást írtak alá velük, de vámunióba történő felvételük egyelőre nincs napirenden. A Mercosurnak több kétoldalú kereskedelmi egyezménye van különböző országokkal vagy országcsoportokkal, így például Izraellel, Egyiptommal, Palesztinával, Indiával és a Dél-afrikai Vámunióval (*Southern African Customs Union*, SACU).

Az EU–Mercosur tárgyalások már régóta húzódnak, a fő problémát a megegyezésben az jelenti, hogy a Mercosur-országok – jelentős agrárexportőr szerepükből adódóan – nagyon ambíciózus piacnyitást követelnek mezőgazdasági termékeik előtt, de ezt az EU – érthető okokból – vonakodik megadni.

Az EU a térségen belül kétoldalú szabadkereskedelmi egyezményt írt alá Peruval és Kolumbiával 2013-ban, amit 2016-tól Ecuadorra is kiterjesztettek. Az egyezmények számos kivételt, érzékeny terméket tartalmaznak a mezőgazdasági és élelmiszertermékek körében. Mexikóval 2000 óta van érvényes szabadkereskedelmi egyezménye az EU-nak, amelynek modernizációjáról 2016 májusában kezdték meg a tárgyalásokat az érintett felek. Az EU emellett a közép-amerikai országok nagy részével (Panama, Guatemala, Costa Rica, Salvador, Honduras, Nicaragua) társulási megállapodást kötött, melynek része a kereskedelmi akadályok lebontása is, emellett az ACP-országokkal kötött egyezmény keretében aszimmetrikus kedvezményeket nyújt a karibi térség országainak²³, ami lehetővé teszi, hogy azok a WTO-egyezménynél kedvezőbb feltételek mellett exportálhassanak az EU piacára.

A térség országainak agrár- és élelmiszertermékeire érvényes vámszintjei nem magasak, ugyanis nincs szükségük erős piacvédelemre: a legtöbb ország jelentős agrártermelő és -exportőr, áraik versenyképesek a világpiacon. Ez alól csak néhány ország jelent kivételt (például Kanada, Mexikó, Kolumbia és Ecuador), ahol a mezőgazdaság bizonyos ágazatai (például tej) nem elég hatékonyak, így a vámjaik is magasabbak ezen termékcsoportoknál (26. táblázat).

26. táblázat: A térség néhány országának átlagos vámszintjei termékcsoportok szerint, 2015

százalék

Ország	Élő állatok, húások	Tejtermékek	Zöldség, gyümölcs	Kávé, tea	Gabonafélék és feldolg. termékei	Olajnövények, növényi olajok	Cukor és édesség	Italok, dohány
USA	2,2	17,5	4,7	3,3	3,0	7,3	14,8	18,6
Kanada	24,0	248,9	3,3	10,4	22,7	3,9	3,5	3,9
Mexikó	24,6	23,8	16,0	24,4	11,0	9,4	32,7	25,7
Brazília	8,3	18,3	9,8	13,3	10,7	7,6	16,5	17,2
Argentína	8,3	18,3	9,8	13,3	10,7	7,6	16,5	17,2
Uruguay	8,3	18,3	9,8	13,3	10,7	7,6	16,5	17,2
Paraguay	8,3	18,3	9,8	13,3	10,7	7,6	16,5	17,2
Kolumbia	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8	20,8
Venezuela	12,8	18,8	11,1	14,5	13,0	11,0	16,6	17,6
Peru	5,0	0,0	3,9	4,5	2,0	1,1	0,9	5,2
Chile	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Ecuador	28,2	32,8	20,3	24,5	20,2	13,1	12,7	20,9

Forrás: WTO, 2016

²³ Antigua és Barbuda, Bahama-szigetek, Barbados, Belize, Dominikai Köztársaság, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, Kuba, Sant Kitts és Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent és Grenadine-szigetek, Suriname, valamint Trinidad és Tobago

Az alacsony vámok mellett vagy ellenére a térség országai közül több is alkalmaz kereskedelmet akadályozó nem vám jellegű intézkedést. Az USA-ra vonatkozóan például a MADB adatbázis hat intézkedést tart nyilván (2017. márciusi állapot) a mezőgazdasági és élelmiszertermékekre vonatkozóan. Az USA különösen tejpiacát védi, a vámszintje is e termékkör esetében a legmagasabb. A pasztörözött tejtermékek és a folyékony tej, tejszín, túró, joghurt esetében az FDA (*Food and Drug Administration*, Élelmezési, Élelmiszer-biztonsági és Gyógyszer-engedélyezési Hivatal) engedélye, NCIMS- (*National Conference on Interstate Milk Shipments*, Nemzeti Tejkereskedelmi Intézet) tagság, ami lényegében a szállító és az állam közötti szerződésnek felel meg és a PMO-nak (*Pasteurized Milk Ordinance*, Pasztörözött Tej Szabvány) való megfelelés szükséges a termék beviteléhez. Ez a szabályozás EU-tagállamok számára gyakorlatilag teljesíthetetlen, már csak azért is, mert az NCIMS-tagság külföldi cégnek történő megadására a szövetségi hatóságok nincsenek felkészülve, másrészt a PMO-előírások ellentétesek az EU tejfeldolgozói által alkalmazott termelési eljárásokkal. Eddig mindössze két EU-ban működő tejipari cégnek sikerült exportengedélyt kapnia a pasztörözött savanyú tejkészítményekre az USA-ba.

Szintén komoly problémát jelent a friss zöldségek és gyümölcsök bevitelének az USA-ba. Az exportot az USDA APHIS részlege (*Animal and Plant Health Inspection Service*, Állat- és Növény-egészségügyi Ellenőrző Szolgálat) engedélyezi egy lista alapján, ami országonként és termékenként határoz meg beviteli kritériumokat és ellenőrzési eljárásokat. Ami ennél is nagyobb nehézséget okoz, hogy a kritériumrendszer nehezen átlátható és szezonálisan változik, ami különösen a távolabbról érkező szállítmányok esetében jelent problémát. Nem véletlen, hogy az USA-ba érkező friss zöldségek és gyümölcsök zöme általában közeli országokból származik, így Mexikóból (68,6 százalék), Kanadából (17,7 százalék) és Peruból (4,7 százalék) érkezett az USA-ba 2015-ben. A friss gyümölcsök legnagyobb beszállítója szintén Mexikó volt 2015-ben (39,9 százalék), amit Chile (15,6 százalék), Guatemala (10,1 százalék) és Costa Rica (9,9 százalék) követett. Európai országnak nem sikerült az első tíz beszállító közé kerülnie.²⁴

Szintén komoly importkorlátozást jelent a potenciális EU-beszállítókkal szemben, hogy az USA 1997 óta korlátozza az EU-ból származó kérődző állatok és azok húsainak bevitelét a BSE-fertőzés veszélyére hivatkozva. Az EU ezt az importkorlátozást a WTO fórumán megtámadta, ennek hatására 2014-ben az USA az OIE (*World Organisation for Animal Health*, Állat-egészségügyi Világszervezet) előírásaival összhangba hozta importszabályozását, de az új rendelkezés gyakorlatba való átültetése a mai napig késik.

Mexikó is számos nem vám jellegű akadállyal védi piacát a mezőgazdasági termékek behozatalával szemben. A friss zöldségek és gyümölcsök behozatalát például számos adminisztratív akadály terheli, emellett még a behajózás előtti vizsgálatot is ki kell fizetnie az exportőrnek, ami bújtatott költséget jelent. Az EU-ból érkező hústermékek beszállítóinak előzetes engedélyeztetési rendszere sem működik, ezért minden szállítmány esetében külön vizsgálat történik, ami bonyolítja és drágítja az exportot. Egyébként sem kedvez az uniós exportnak, hogy Mexikó 2003-tól importtilalmat vezetett be az EU-ból származó sertéshúsról és sertésspermára, amit többszöri tárgyalássorozat után enyhítettek, de részlegesen továbbra is fennáll.

Brazíliában főleg a zöldségek és gyümölcsök bevitelének problematikus az EU-tagországok számára. A bevitel ellenőrzéséhez, engedélyezéshez kötött és eddig nem sikerült arról megegyezni, hogy előzetes engedélyezési listára kerülhessenek az uniós beszállítók.

Argentína az EU-ból származó sertéshús bevitelére vezetett be importtilalmat a Spanyolországban kitört sertéspestisjárványra hivatkozva, noha Spanyolország 2002 óta mentes a sertéspestistől. Emellett általános panasz, hogy az importengedélyezési eljárás nagyon hosszadalmas az országban.

²⁴ USDA, <https://www.ers.usda.gov/data-products/fruit-and-tree-nut-data>.

A legtöbb dél-amerikai országba korlátozott az EU-ból származó élő állatok és szaporítóanyagok bevitelére (főleg a kérődzők) állategészségügyi problémákra hivatkozva. Peruba és Kolumbiába a madárinfluenza miatt a baromfi- és baromfi-húsexport nem engedélyezett.

A fentiekén túlmenően a földrajzi árujelzők védelme a legtöbb amerikai országban nem biztosított, ezért a bevitt termékek ki vannak téve az utánzás veszélyének.

Egyéb tényezők

A térség országai igen eltérő gazdasági és politikai stabilitással rendelkeznek. A két észak-amerikai ország, az USA és Kanada korrupciómentessége magas szintű (73, illetve 81 pontot kaptak), a külkereskedelmi lehetőség indexe esetükben 87,0, illetve 88,4 volt, a Doing Business ranglistáján pedig az előkelő 16. és 23. helyet birtokolták (27. táblázat).

27. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai az észak- és közép-amerikai térség országaiban, 2014

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Kanada	88,4	23	81
USA	87,0	16	73
Mexikó	85,6	44	34
Nicaragua	85,4	74	28
Salvador	85,2	73	38
Guatemala	84,6	102	29
Costa Rica	83,8	47	53
Trinidad és Tobago	78,6	76	38
Panama	78,4	9	35
Dominikai Közt.	77,8	24	29
Honduras	77,6	70	26
Haiti	77,6	142	19
Jamaica	75,0	115	38
Suriname	66,2	106	36
Barbados	63,8	38	75
Bahama-szigetek	52,2	63	71
Magyarország	88,0	72	54

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business adatbázis, 2015

Különösebb fogyasztói igények, különös vallási előírások sem jellemzik a két észak-amerikai országot, magas fizetőképességű piaccal rendelkeznek, bár az eltérő ízlésvilág – különösen a magasabb feldolgozottságú élelmiszerek esetében – kihívást jelenthet a potenciális exportőrök számára. A „niche” termékek iránt folyamatosan nő a kereslet, és mivel jelentős népességgel rendelkező országokról beszélünk, esetükben a rés piac is figyelemre méltó potenciált jelent. Így például növekszik a kereslet az ökotermékek, GMO-mentes élelmiszerek iránt, ami potenciális lehetőséget jelenthet a magyarországi beszállítók számára is (Moser *et al.*, 2011).

A közép- és dél-amerikai régió országait viszont számos bizonytalanság jellemzi. A korrupciómentesség foka mindenütt nagyon alacsony, 30 körüli értékkel, ami azt jelenti, hogy magas szintű a korrupció, kivéve Chilét, Barbadosot és a Bahama-szigeteket (28. táblázat). A térség jelenére ma is erősen rányomja bélyegét a gyarmati múlt, majd a XIX. századtól megerősödő USA-befolyás, ami

abban mutatkozik meg, hogy a legtöbb ország gazdasága erősen függ a külföldi befektetőktől, az export pedig főleg alapanyagokra épül.

28. táblázat: **A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a dél-amerikai térség országaiban, 2014**

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	Külkereskedelem bonyolultsága, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Peru	87,0	55	38
Chile	82,0	40	71
Uruguay	81,8	83	73
Paraguay	81,4	150	24
Kolumbia	81,2	93	36
Bolívia	77,6	125	34
Ecuador	71,4	114	35
Brazília	69,6	123	42
Argentína	68,8	128	34
Venezuela	62,8	176	20

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business adatbázis, 2015

Az USA befolyása abban is erős, hogy a térségben jelen lévő kiskereskedelmi láncok zöme észak-amerikai tulajdonban van. Az amerikai térségben jelentős szereplőnek számító Walmart agresszív árpolitikája – ami kedvező fogyasztói árakat jelent a vásárlók számára – és az USA-ból származó termékek kedvező imázsa az élelmiszer-fogyasztásra komoly hatást gyakorol.²⁵ A dél-amerikai országokban is erős az észak-amerikai kiskereskedelmi láncok (azon belül is a Walmart) jelenléte, de itt megjelennek a helyi kiskereskedő cégek és egyetlen európai szereplőként a Carrefour is jelen van.²⁶ A latin-amerikai országokban a középosztály jelenti a kiskereskedelmi láncok fő vásárlóközönségét, ami jelentősen bővült az utóbbi időben, ezért nő a kereslet a közepes minőségű és a prémiumtermékek iránt is. A térségben is fokozódik az érdeklődés az egészséges, fenntartható módon termelt termékek iránt.²⁷

A kedvező folyamatok ellenére a latin-amerikai térségben a lakosság zöme súlyos szegénységben él. Erősek a térségben a szociális problémák, a jövedelmi különbségek nagyon nagyok, a szociális háló gyenge, az elszegényedett, munkanélkülivé váló vidéki népesség egy része továbbra is a nagyvárosok külső kerületeibe vagy a pusztuló belső kerületekbe áramlik. Újabb és újabb nyomortelepek (favallák) nőnek ki a földből, különösen az olyan tízmilliósnál is nagyobb metropoliszokban, mint Rio de Janeiro, Sao Paulo, Mexikóváros vagy Buenos Aires.²⁸

A térség nem mentes a forradalmaktól és a fegyveres konfliktusoktól sem, ami a szabad kereskedelemre és a kiszámíthatóságra is negatívan hat. Kolumbia, Bolívia, Peru és Mexikó a világ legnagyobb kábítószer-termelő országai közé tartoznak, de érintett e tekintetben Venezuela, Nicaragua, Guatemala és Ecuador is. Ezekben az országokban a szervezett bűnözés szerepe nagyon erős, a mezőgazdasági termelés jelentős részét képezi a kokain, heroin előállítása és a marihuánatermesztés, bár a hivatalos statisztikában ez természetesen nem jelenik meg. A bevételek egy része a fegyveres ideológiai mozgalom kiadásait fedezi.

²⁵ <https://www.foodexport.org/Resources/CountryProfileDetail.cfm?ItemNumber=1005>.

²⁶ <http://www5.agr.gc.ca/resources/prod/Internet-Internet/MISB-DGSIM/ATS-SEA/PDF/6240-eng.pdf>.

²⁷ http://americasmi.com/en_US/expertise/articles-trends/page/the-latin-american-consumer-of-2020.

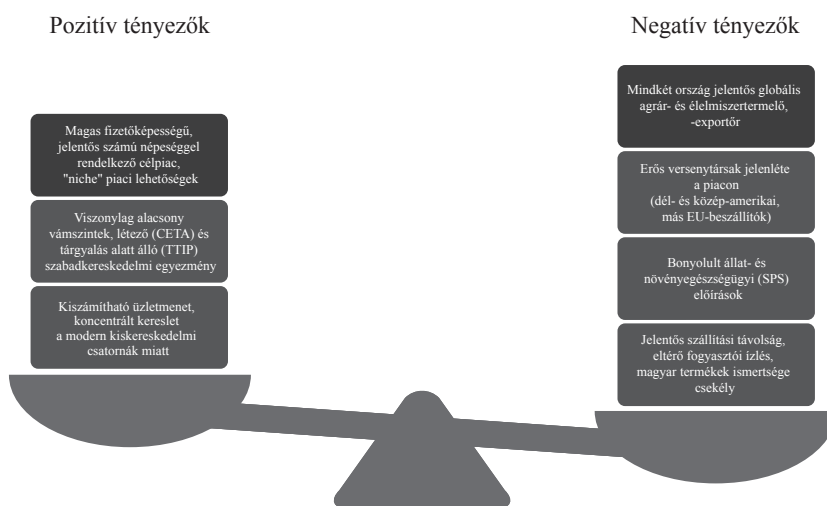
²⁸ http://biztpol.corvinusembassy.com/?module=corvinak&module_id=4&cid=6&scid=49.

A biztonsági kockázatokat az is jelzi, hogy a MEHIB országkockázati besorolásában szereplő legtöbb latin-amerikai ország vagy gyenge helyezést ért el (4-5-ös országkockázati besorolás: Bolívia, Brazília, Honduras, Panama, Paraguay) vagy csak eseti jelleggel biztosítható (Argentína, Ecuador) vagy egyáltalán nem biztosítható (Guatemala, Kuba, Venezuela). A listán szereplő amerikai országok közül csak az USA (2-es országkockázati besorolás), Chile, Kolumbia és Mexikó (3-as besorolás) esetében lehet magasabb felár nélkül exportbiztosítást kötni a magyarországi exportőröknek (a többi amerikai ország nem szerepel a listán).

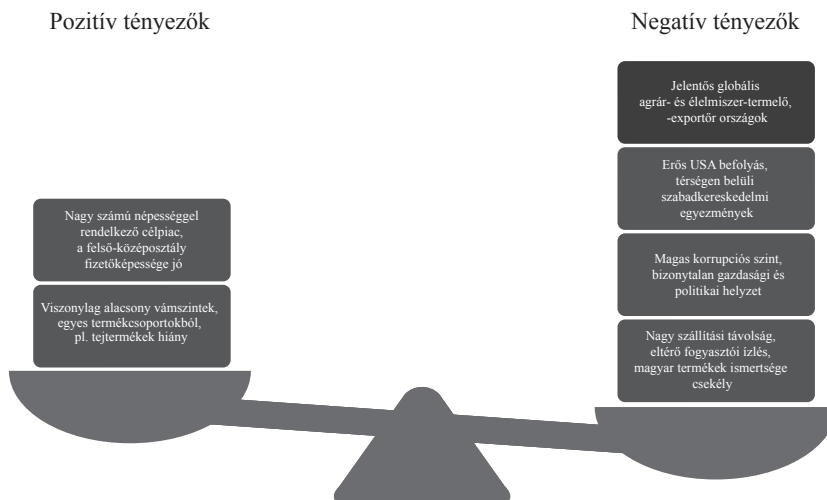
Konklúziók

A vizsgált térségre vonatkozó konklúziók levonásakor eltérő adottságaik miatt külön vizsgáljuk a fejlett észak-amerikai országokat – az USA-t és Kanadát –, valamint a latin-amerikai térséget.

Az USA és Kanada felé irányuló exportban a következő pozitív és negatív tényezőket sikerült azonosítanunk:



Negatív és pozitív lehetőségek a latin-amerikai országok felé irányuló exportban:



Összességében az amerikai kontinens az EU számára kiemelten fontos, a harmadik országok térségei közül a legfontosabb célpiacnak számít, hiszen ide irányul az EU harmadik országokba irányuló kivitelének több mint 23 százaléka. A térségen belül elsősorban az USA és Kanada számít a legfontosabb célországnak, e két országba érkezik az EU élelmiszer-gazdasági kivitelének háromnegyede. Az EU-tagországok leginkább italokat és más, magasan feldolgozott élelmiszereket exportálnak ide. Noha a CETA és TTIP megkötésének célja nem elsősorban a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek külkereskedelmének fellendítése, várhatóan ezek az egyezmények tovább növelhetik a régió jelentőségét az EU exportszerkezetében. A latin-amerikai térség az EU számára is kevésbé jelentős célpiac és várhatóan az EU–Mercosur megállapodás sem fog ezen változtatni, hiszen a térség maga is jelentős, igen versenyképes agrár- és élelmiszeripari termelő, mérsékeltbb vásárlóerővel, mint az észak-amerikai régió. Kivételként a tejtermékeket lehet említeni, amelyekből a kontinensen hiány mutatkozik és ez a termékcsoport az EU számára jó exportlehetőséget jelenthet a jövőben.

Magyarország számára a térség még kiaknázatlan célpiacnak számít. Noha a Magyarországról Amerikába irányuló élelmiszer-gazdasági kivitel jelentősen emelkedett 2010 és 2015 között, a harmadik országok felé irányuló exportból még mindig csak 4,7 százalékkal részesedik e távoli két kontinens. Magyarország legfőbb hátránya a többi EU-tagországhoz képest, hogy kevesebb a magas minőségű, nagy hozzáadott értékű termék a kínálatban, emellett a magyarországi élelmiszerek, italok ímáza meg sem közelíti az olasz vagy francia termékekét, amelyek kifejezetten keresett, kurrens cikkeknek számítanak az észak-amerikai országokban. A hagyományos magyarországi exportstratégia – versenyképes árú, minőségű mezőgazdasági alapanyagok, elsődleges feldolgozottságú élelmiszerek kínálata – az amerikai kontinensen nem életképes, hiszen ezen a területen mind az észak-, mind a dél-amerikai országok a világ élvonalában lévő termelőnek, exportőrnek számítanak. Magyarország számára rövid távon egyedüli lehetőségként a réspiaci termékek kivitele jöhet szóba, amelyhez erős marketingtevékenység, jó védjegypolitika szükséges.

Afrika

Afrika a Föld második legnagyobb területű kontinense 30,2 millió négyzetkilométerrel, a földrészen több mint 50 állam található. A térség erőteljes európai befolyás alatt állt a XIX. század végén és a XX. század első felében, mivel az európai nagyhatalmak szinte Afrika teljes területét felosztották egymás között az 1885-ös Berlini Konferenciát követő időszakban. A gyarmati rendszer felbomlása több lépcsőben zajlott, kisebb részben az I. világháborút, nagyobb részben a II. világháborút követően nyerték vissza a gyarmati országok önállóságukat. Afrika gyarmatosításában Franciaország (pl. Algéria, Tunézia, Marokkó, Elefántcsontpart, Szenegál), Nagy-Britannia (Dél-Afrika, Nigéria, Kenya, Ghána egy része), Németország (a mai Kamerun és Nigéria egy része, Ghána egy része, Namíbia), Olaszország (pl. Líbia), Portugália (pl. Angola, Mozambik), Belgium (Kongói Demokratikus Köztársaság) és Spanyolország (pl. Egyenlítői Guinea, a nyugat szaharai térség egy része) vállalt meghatározó szerepet. A földrész egyik meghatározó országa, Egyiptom – politikai-történelmi besorolás alapján – a Közel-Kelethez tartozik, ezért az azt tárgyaló fejezetben került bemutatásra.

A térség gazdasági jellemzői

A kontinens népessége 2014-ben meghaladta az egymilliárd főt, aminek csaknem felét mindössze hat ország – Nigéria (173,9 millió fő), Etiópia (91,0 millió fő), a Kongói Demokratikus Köztársaság (79,3 millió fő), a Dél-afrikai Köztársaság (54,0 millió fő), Tanzánia (47,7 millió fő) és Kenya (42,9 millió fő) – adta. Az afrikai országok nagy többsége ugyan nem tölt be meghatározó szerepet a világgazdaságban, de a természeti erőforrások kiaknázása egyre növeli a térség jelentőségét. A földrész országainak vásárlóerő-paritáson számolt GDP-je összesen 4517 milliárd dollár volt a vizsgált évben, aminek 51 százalékát csupán három ország, Nigéria (1049 milliárd dollár), a Dél-afrikai Köztársaság (705 milliárd dollár) és Algéria (552 milliárd dollár) állította elő. A vásárló-

erő-paritáson számolt egy főre eső GDP alapján azonban Nigéria (6,0 ezer dollár) nem tartozik a gazdag országok közé. E mutató Algériában és a Dél-afrikai Köztársaságban 14,2 ezer, illetve 13,0 ezer dollár/fő volt, ami a kedvezőbb értékek közé tartozott a térségben. A jelentősebb gazdasággal rendelkező országok közül csak Líbiában volt ennél magasabb az egy főre jutó GDP (PPP) 15,7 ezer dollárral 2014-ben. Összességében Afrika országainak zöme igen szegény, az egy főre eső GDP (PPP) harminchat országban nem érte el az ötezer dollárt, húsz országban pedig kétezer dollár alatt maradt a vizsgált évben. Rontja a piacra lépés esélyeit, hogy a földrész 34 államát a legkevésbé fejlett országok (*Least Developed Countries*, LDC) között tartják számon.

A térség országainak magas száma és a köztük lévő jelentős gazdasági különbségek miatt az EU tíz legfontosabb afrikai agrár- és élelmiszerpiacára fókuszáltunk. E tíz ország együttesen az EU térségbe irányuló mezőgazdasági és élelmiszeripari exportjának 71 százalékát fogadta 2015-ben. A kiemelt tíz ország együttes népessége közel 405 millió fő volt, ami az egész kontinens lakosságának 39 százaléka, együttes GDP-je vásárlóerő-paritáson kifejezve elérte a 3168 milliárd dollárt, vagyis a térség GDP-jének 70 százalékát állították elő 2014-ben. Ezen országok többségének vásárlóereje térségi viszonylatban ugyan magasabb, de nemzetközi összehasonlításban így is alacsonynak számít. Minden fontosabb importőr országban növekedett (1,8–8,3 százalék) a gazdaság teljesítménye az elmúlt öt év átlagában, és a recesszióba forduló Líbia (–24 százalék) kivételével 2014-ben is. A munkanélküliségi ráta öt országban is eléri vagy meghaladja a 10 százalékot, a második legfontosabb EU-s agrárpiacnak számító Dél-afrikai Köztársaságban 25,1 százalék volt 2014-ben. Az infláció mértéke a kiválasztott országok közül Ghánában volt a legmagasabb (15,5 százalék) a vizsgált évben, a többiben pedig 10 százalék alatt maradt (29. táblázat).

29. táblázat: A térség fontosabb importőr országainak fő makrogazdasági mutatói 2014-ben

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP- növeke- dés, %	GDP- növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munka- nélküliségi ráta, %	Infláció, %
Algéria	38,7	551,8	14 258,6	3,3	4,1	12,2	9,5	2,9
Dél-afrikai Köztársaság	54,0	704,5	13 046,1	2,4	1,5	24,7	25,1	6,1
Marokkó	33,2	252,4	7 606,2	3,7	2,9	22,4	10,2	0,4
Nigéria	173,9	1 049,1	6 031,4	6,2	6,3	3,1	7,5	8,1
Líbia	6,2	97,6	15 706,3	2,0	–24,0	0,7	19,2	2,8
Angola	24,4	175,6	7 203,3	4,7	4,2	6,0	6,8	7,3
Tunézia	11,0	124,3	11 299,9	1,8	2,3	21,7	13,3	4,9
Elefántcsontpart	22,7	71,1	3 130,8	4,9	7,5	15,7	4,0	0,4
Szenegál	14,5	33,6	2 311,3	3,4	4,5	18,4	10,0	–0,5
Ghána	26,2	108,3	4 129,5	8,3	4,2	16,1	2,4	15,5

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

A mezőgazdaság részesedése a GDP-ből igen szélsőséges értékeket mutatott, a rendelkezésre álló adatok alapján az országok közel 40 százalékában a mezőgazdaság adta a GDP több mint negyedét 2015-ben. A szektornak a legnagyobb részesedés Sierra Leonében jutott 61,3 százalékkal, a legkisebb pedig Dél-Afrikában 2,4 százalékkal, ahol az iparnak (bányászat) a gazdaságon belül lényegesen nagyobb súlya van. A mezőgazdaság a GDP-hez való hozzájárulás mellett a foglalkoztatásban is meghatározó szerepet tölt be, az afrikai munkavállalók 65-70 százaléka ebben a szektorban kap munkát.

Mezőgazdasági termelés a nagy kiterjedésű sivatagok és esőerdők miatt csak kisebb területen lehetséges, a természeti adottságoknak megfelelően övezetekbe rendeződött. Az élelmiszer-gazdasági termelés a kontinens nagy részén családi farmokon folyik. Afrikában 33 millió családi gazdaság kevesebb mint 2 hektáron gazdálkodik, amelyek az összes mezőgazdasági farm 80 százalékát adják. Ezek a kis méretű gazdaságok az önellátáson felüli termékeiket legfeljebb a helyi piacon értékesítik vagy becserélik más javakra. A nagyüzemi termelés csak Dél- és Kelet-Afrika egyes országaiban és elsősorban az exportorientált szektorokban tölt be meghatározó szerepet.²⁹

A Világbank (2013) elemzése szerint Afrika mezőgazdasága nem használja ki a benne rejlő termelési potenciált. A fenntartható művelésre alkalmas terület 45 százaléka nincs bevonva a termelésbe, valamint a megújuló vízmennyiség mindössze 2-3 százalékát hasznosítják öntözésre, miközben a világ más térségeiben ez az arány 5 százalék körül alakul. A természeti erőforrások mellett jelentős tartalékokkal rendelkezik a természettechnológia területén is, mivel jelenleg alacsony az inputanyag-felhasználás szintje, valamint a fejlett technológiák beépítése a termelésbe lassan halad. A rendelkezésre álló nagyszámú munkaerő és az alacsony bérek pedig a munkaintenzív ágazatok elterjedéséhez nyújthatnak alapot. A termelési potenciál vizsgálata során ugyanakkor nem hagyható figyelmen kívül, hogy a termeléshez szükséges természeti erőforrások nem állnak rendelkezésre a sivatagi, félsivatagi területeken, továbbá a meglévő erőforrások eloszlása sem egyenletes a kontinensen belül.

A térség (Egyiptom nélkül) a rendelkezésre álló 2015. évi Comtrade-adatok (31 ország szolgáltatott adatokat) alapján összesen 39,4 milliárd dollár értékben exportált és 43,8 milliárd dollár értékben importált mezőgazdasági és élelmiszer-gazdasági termékeket (HS 01–24). Az adatokat szolgáltatató 31 országból 20 nettó importőri pozícióban volt 2015-ben. A régió legnagyobb exportőrei 2015-ben Dél-Afrika (8,2 milliárd dollár), Elefántcsontpart (6,8 milliárd dollár) és Marokkó (4,5 milliárd dollár) voltak. Dél-Afrika főként gyümölcsfélét (HS-08) és italokat (HS-22), azon belül bort szállított ki. Elefántcsontpart a világ legnagyobb kakaóbab- (HS-1801) exportőre (3,6 milliárd dollár 2015-ben), Marokkó pedig elsősorban halfélét (HS-03), valamint zöldségfélét (HS-07) és gyümölcsfélét (HS-08) exportált. Világszinten is meghatározó Etiópia kávéexportja (HS-0901), ami meghaladta az 1 milliárd dollárt 2015-ben. Tunézia 949 millió dollár értékű kivitelével a világ harmadik legnagyobb olívaolaj- (HS-1509), míg Kamerun – Elefántcsontpart mögött – a világ második legjelentősebb kakaóbab- (HS-1801) exportőre volt 767 millió dollárral 2015-ben. Jelentős tételt képviselt még Zimbabwe 865 millió dollár értékű feldolgozatlan dohánykivitele (HS-2401), amivel a negyedik legnagyobb exportőr volt világszinten a vizsgált évben. A legtöbb élelmiszerterméket 2015-ben Algéria (10,1 milliárd dollár), Dél-Afrika (5,1 milliárd dollár) és Marokkó (4,4 milliárd dollár) importálta. A behozott termékek között a gabonafélék (HS-10) és a tejtermékek (HS-04) játszották a főszerepet. Az élelmiszer-gazdasági külkereskedelmi egyenleg alapján a régió legnagyobb nettó exportőre Elefántcsontpart volt 4,9 milliárd dollár értékű aktívumával Dél-Afrika előtt (3,2 milliárd dollár aktívum). Jelentős nettó importőr volt 2015-ben Algéria (–10 milliárd dollár) és Angola (–2,7 milliárd dollár).

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az Eurostat adatai alapján az Európai Unió Afrika (Egyiptom nélkül) felé irányuló mezőgazdaságitermék- és élelmiszerexportjának összértéke 16,6 milliárd euró volt, ami az EU harmadik országok felé irányuló élelmiszer-gazdasági exportjának több mint 13 százalékát tette ki 2015-ben. A térség felé irányuló kivitel értéke 45 százalékkal nőtt 2010 óta, ami 5,2 milliárd euró bővülést jelentett 2010 és 2015 között.

Az EU28 legfontosabb célpiaza az afrikai kontinensen (Egyiptom nélkül) 2015-ben Algéria volt 19,3 százalékos részaránnyal, amit Dél-Afrika (9,9 százalék), Marokkó (9,4 százalék), Nigéria (7,5 százalék), Líbia (7,0 százalék) és Angola (5,4 százalék) követett. Ez a hat ország összesen az

²⁹ <http://www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2013africanagriculture.pdf>.

EU28 afrikai exportjának közel háromötödét vette fel. Az EU28 térségbe irányuló kivitelének körülbelül kétharmadát öt ország adta, ebből csak Franciaország az összes export mintegy 25 százalékát (4,3 millió euró). Hollandia, Németország, Spanyolország és Olaszország exportja sorrendben 2,1 millió, 1,9 millió, 1,7 millió és 1,0 millió euró volt 2015-ben. Az EU-hoz újonnan csatlakozott országok közül Lengyelország exportált jelentősebb értékben (több mint 600 millió euró) Afrikába a vizsgált évben. Az EU–28 kivitelének áruszerkezetében 2015-ben a gabonafélék (HS-10), a tejtermékek (HS-04) és az italok (HS-22) képviselték a legnagyobb tételeket 22,3, 10,5, illetve 9,8 százalékkal. A tejtermékek közül kiemelkedett a tejpor csaknem 60 százalékos részaránnyal, de meghatározó volt még a sajt részesedése is (18 százalék). Jelentős kivitel történt még a gabonaalapú készítmények, cukrászati termékek (HS-19), a húsfélék (HS-02), valamint az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) árucsoportjában is 8,5 és 6,0 százalék közötti részaránnyal.

Franciaország a térség minden országába exportálta termékeit, legfontosabb partnerei Algéria, Marokkó, Elefántcsontpart és Szenegál voltak 2015-ben. A felsorolt országok kivitelének közel 60 százalékát tették ki. Termékszíntén vizsgálva exportjának körülbelül 40 százalékát a gabonafélék (HS-10) alkották, aminek felét Algériába, további 30 százalékát a fent említett partnereinek szállította. További 300–400 millió euró értékben vitt ki a térségbe gabonaalapú készítményeket, cukrászati termékeket (HS-19), italokat (HS-22), egyéb élelmiszer-készítményeket (HS-21) és tejtermékeket (HS-04), amelyek legjelentősebb piaca Algéria volt az italokat kivéve, amelyet Nigériába és a Dél-afrikai Köztársaságba szállított legnagyobb arányban.

Hollandia szintén Afrika csaknem valamennyi országában képviseltette magát, de kivitelének közel fele négy országra korlátozódott (Nigéria, Dél-afrikai Köztársaság, Algéria és Marokkó). Az ország exportjának szerkezetét tekintve legnagyobb értékben (több mint 400 millió euró) tejtermékeket (HS-04) szállított a térségbe, jellemzően Nigériába (95,6 millió euró), Algériába (54,7 millió euró) és Líbiába (44,9 millió euró). További 200–300 millió euró értékben vitt ki halféléket (HS-03), zöldségféléket (HS-07) és húsféléket (HS-02) 2015-ben.

Németország exportja szintén eloszlik a térség országai között, legfontosabb partnerei Algéria (420 millió euró), Marokkó (295 millió euró), a Dél-afrikai Köztársaság (250 millió euró) és Nigéria (200 millió euró) voltak 2015-ben. Kivitelének közel felét a gabonafélék (HS-10) tették ki, amelyet jellemzően a felsorolt legfontosabb partnereinek szállított. További körülbelül 200–200 millió euró értékben szállított tejtermékeket (HS-04) és növényi olajokat (HS-15) a térségbe.

Spanyolország 1,7 millió eurós exportjának közel 60 százalékát 4 országba vitte ki (Algéria, Marokkó, Líbia és Dél-afrikai Köztársaság). Az ország 190–240 millió euró értékben szállított a térségbe növényi olajokat (HS-15) a fent említett partnereihez, italokat (HS-22) jelentős értékben Egyenlítői-Guineába, halféléket (HS-03) Mauritiusra, a Seychelle-szigetekre és Marokkóba, élő állatokat (HS-01) jellemzően Líbiába a vizsgált évben.

Olaszország legfontosabb partnerei Tunézia (227 millió euró) és Líbia (170 millió euró) voltak 2015-ben. Kiviteléből 180 millió eurót tettek ki a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20), amelynek harmadát Líbiába szállította. Jelentős volt továbbá a gabonafélék (HS-10) exportja is (162 millió euró), amelynek 95 százalékát Tunéziába vitte ki 2015-ben.

Lengyelország több mint 600 millió eurós exportjának negyedét Algériába szállította 2015-ben, további 40–70 millió euró értékben exportált Marokkóba, a Dél-afrikai Köztársaságba és Kenyába. Kivitelének körülbelül felét a gabonafélék (HS-10) tették ki, aminek legfontosabb felvevőpiacai a fent felsorolt országok voltak a Dél-afrikai Köztársaság kivételével. További 100 millió euró értékben vitt ki tejtermékeket (HS-04), illetve 77–77 millió euró értékben gabonaalapú készítményeket, cukrászati termékeket (HS-19) és húsféléket (HS-02).

Magyarország Afrikába (Egyiptom nélkül) irányuló élelmiszer-gazdasági exportja ugyan 12,8 millió euróról 23,6 millió euróra, közel kétszeresére nőtt 2010 és 2015 között, de így is csekély nagyságú. Az EU e térségbe irányuló exportjához mindössze 0,14 százalékkal járult hozzá Magyarország 2015-ben. A térségen belül Magyarország legfontosabb célpiaza a Dél-afrikai Köztársaság volt közel 11,5 millió euró értékű kiszállítással 2015-ben, ami 50,4 százalékos részarányt képviselt Magyarország térségbe irányuló kiviteléből. Dél-Afrikába elsősorban baromfihúst (HS-0207), gyümölcsöt (HS-2009), valamint egyéb élelmiszer-készítményeket (HS-21) szállított Magyarország. További fontos felvevőpiacnak számított még Algéria (2,4 millió euró), Marokkó (1,9 millió euró) és Kongó (1,4 millió euró) 2015-ben. Algéria 1,0 millió euróért egyéb élelmiszer-készítményeket (HS-21), Marokkó 992 ezer euróért szárított hüvelyes zöldségeket (HS-0713), míg Kongó csaknem teljes egészében kukoricadarát (HS-110313) vásárolt a vizsgált évben.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

Az EU és az ACP-országok (*African Caribbean and Pacific*, Afrikai, Karibi és Csendes-óceáni Országok) közötti partnerségi megállapodást 2000 júniusában írták alá Cotonouban (Cotonoui Egyezmény) és 2003 áprilisában lépett hatályba. Az egyezmény a korábban fennálló, főként francia gyarmatoknak biztosított kedvezmények folytatását szolgálja, ami 1960 és 1975 között ACP-ként, 1975 és 2000 között az újabb megállapodások helyéről Loméi Egyezmény néven volt ismert. A Cotonoui Egyezmény célja a szegénység csökkentése, majd annak végső felszámolása, a partnerországok fenntartható gazdasági, kulturális és szociális fejlődésének támogatása, valamint ezen országok gazdaságai világgazdaságra történő fokozatos integrálásának előmozdítása.³⁰

Észak-Afrikában az EU és Marokkó közötti társulási megállapodást 1996 februárjában írták alá és 2000 márciusában lépett hatályba. A két fél között 2012 októberében érvénybe lépett egy megállapodás a mezőgazdasági termékek külkereskedelmének további liberalizálásáról. Az EU és Marokkó tovább mélyítene az egymás közötti kapcsolatokat, ezért 2013 márciusában tárgyalásokat indítottak egy szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról. Eddig négy fordulóra került sor, a tárgyalások a hivatalos álláspontok szerint jól haladnak. Az EU és Algéria közötti társulási megállapodást 2002 áprilisában írták alá és 2005 szeptemberében lépett érvénybe, ami meghatározza a két fél közötti kapcsolat kereteit a kereskedelmet is beleértve. Az EU és Algéria 2012-ben tárgyalásokat kezdett egy akcióterv kidolgozásáról, ami elősegítené a társulási megállapodásban szereplő lehetőségek minél jobb kiaknázását. Algéria megfigyelő tagja a WTO-nak, az ország teljes tagságát az EU erőteljesen támogatja. Tunéziával az EU 1995 júliusában írta alá a társulási megállapodást, ami 1998 márciusában lépett érvénybe. A két tárgyaló fél között 2009 decemberében Vitarendezési Eljárást (*Dispute Settlement Mechanism*) szabályozó megállapodást írtak alá, ami 2011 szeptemberében lépett hatályba, az átfogó szabadkereskedelmi övezet létrehozását célzó tárgyalások pedig 2016 áprilisában indultak el.

Nyugat-Afrikában a gazdasági partnerségi megállapodás (*Economic Partnership Agreement*, EPA) létrehozására irányuló tárgyalások az EU és a 16 nyugat-afrikai ország között 2014 februárban lezárultak. A megállapodás szövegét 2014. június 30-án parafálták és július 10-én a Nyugat-afrikai Államok Gazdasági Közösségének (ECOWAS) vezetői jóváhagyták annak aláírását. A közép-afrikai országokkal folytatott EU tárgyalások még nem fejeződtek be. Ideiglenes megállapodást csak Kame-runnal sikerült létrehozni, melynek ideiglenes alkalmazása 2014. augusztus 4-én kezdődött, a többi közép-afrikai országgal a megállapodás még nem lépett hatályba. A délkeleti régió négy országa – Mauritius, a Seychelle-szigetek, Zimbabwe és Madagaszkár – 2009-ben írt alá ideiglenes partnerségi megállapodást az EU-val. Ez a megállapodás 2012 májusa óta ideiglenes alkalmazás alatt áll. A Kelet-afrikai Közösség (*East African Community*, EAC) részéről Burundi, Ruanda, Tanzánia, Kenya és Uganda hivatalos képviselői 2014. október 16-án egy teljes körű regionális gazdasági partnerségi megállapodás tárgyalásait zárta le az EU-val.

³⁰ European Commission (2000): <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=LEGISSUM:r12101&from=FR>.

A legsikeresebb tárgyalások a Dél-afrikai Fejlesztési Közösséggel (*Southern African Development Community*, SADC) zajlottak, ahol már többször is vámcsökkenésre került sor. 2014. július 15-én az EU és a Botswana, Lesotho, Dél-Afrika, Namíbia, Szváziföld és Mozambik által képviselt közösség közötti gazdasági partnerségi tárgyalásokat sikeresen lezárták, a megállapodást 2016. június 10-én aláírták.

A 30. táblázat az EU tíz legfontosabb afrikai agrárpiacára vonatkozóan tartalmazza a vámszinteket. Az alkalmazott átlagvámok termékenként és országonként nagyon eltérőek, de jellemzően magas szintet képviselnek. Algéria esetében az olajnövények kivételével minden termékcsoport esetében meghaladta a 20 százalékos átlagos vámszint mértéke 2015-ben. Marokkó az élő állatok, húsok esetében 68,8 százalékos, míg a tejtermékekre 50,9 százalékos vámot vetett ki 2015-ben. Tunézia esetében minden termékcsoportra legalább 30 százalékos vámot határozott meg. A legkedvezőbb vámszinteket Dél-Afrika alkalmazza, az italok, dohányok kivételével 11 százalék alattiak voltak a vizsgált évben.

30. táblázat: A térség fontosabb importőr országainak 2015. évi átlagos vámszintjei termékcsoportok szerint

Ország	Élő állatok, húsok	Tejtermékek	Zöldség, gyümölcs	Kávé, tea	Gabonafélék és feldolgozott termékei	Olajnövények, növényi olajok	százalék	
							Cukor és édesség	Italok, dohány
Algéria	27,4	22,7	25,5	26,5	23,4	18,9	23,8	26,7
Dél-Afrikai Köztársaság	10,9	7,1	9,2	7,2	8,6	7,6	8,8	20,3
Marokkó	69,8	50,9	26,2	14,7	21,6	10,5	20,2	35,9
Nigéria	24,5	16,0	17,9	18,3	13,5	11	12,6	17,2
Angola	16,6	9,1	43,3	25,8	16,7	5,7	18,5	44,6
Tunézia	36,0	36,0	36,0	36,0	35,5	31,4	36,0	35,5
Elefántcsontpart	24,5	17,0	17,7	18,5	13,6	11,1	13,5	17,3
Szenegál	24,5	17,0	17,9	18,5	13,6	11,1	12,6	17,3
Ghána ^{a)}	19,1	20,0	18,7	20,0	16,1	14,2	11,2	19,8

^{a)} 2013-as adat.

Forrás: WTO, 2016

A térség országai közül a Dél-afrikai Köztársaság vezetett be állat- és növényegészségüggyel (SPS) kapcsolatos beviteli korlátozást. A dél-afrikai hatóságok gyakran több évig vizsgálják az új beszállítók importengedélyét és állategészségügyi igazolásait még az EU-tagállamok esetében is. Például sertés és egyéb húsok esetében Ausztria négy évet várt, mire megkapta az engedélyt. Lengyelország esetében 2016-ban hagyták jóvá a beviteli engedélyt, miközben az igényt már 2004-ben jelezték.

Az egyéb nem vám jellegű akadályok keretében Angola kvótákkal szabályozza a bevihető ásványvíz, sör és erjesztett italok mennyiségét. Kamerun minimumvámot szed be bizonyos márkájú borok esetében a kereskedelmi számlákon szereplő értékektől függetlenül. Mozambik az importitalokra (sör, bor, tömény italok) magasabb adót vet ki, mint a hazai italokra. Nigéria az importengedélyek csökkentésével kívánja akadályozni a fagyasztott halak behozatalát. Az importengedélyek kiadása nem átlátható, valamint a korlátozással érintett halfajok listája nem elérhető. Dél-Afrika a földrajzi árujelzővel is ellátott konyak esetében szigorúbb feltételeket szab meg az EU-nál. Míg az EU-ban

minimum 40 százalék a konyak alkoholtartalma és két évig érlelik, addig Dél-Afrika csak akkor engedi be, ha három évig speciális hordóban érlelték. A dél-afrikai előírások nem felelnek meg a konyakgyártás feltételeinek, így gyakorlatilag lehetetlen azt oda exportálni.

Egyéb tényezők

A vámszinteket és a nem vám jellegű akadályokat számszerűsítő külkereskedelmi lehetőség foka mutató átlagos vagy az alatti értékeket mutat. A fontosabb EU-s piacok közül Algéria és Nigéria értéke alacsony, míg Marokkó és Dél-Afrika viszonylag kedvező feltételekkel segíti az importot. A külkereskedelem bonyolultságának rangsora alapján – ami az export- és importtevékenység idő- és költségvonzata, az adminisztrációs kötelezettségek száma, valamint a vámkezelés bonyolultsága figyelembevételével kerül meghatározásra – Marokkót és Tunéziát kivéve a nehezen elérhető piacok közé sorolhatók a térség országai (31. táblázat). A régió felé irányuló külkereskedelem nehézségét jelzi, hogy a külkereskedelem bonyolultságának nemzetközi rangsora alapján mindössze hét ország tartozik a könnyebben megközelíthető országok közé (Mauritius, Marokkó, Seychelle-szigetek, Tunézia, Dzsibuti, Gambia és Szenegál), a térség országainak zöme a rangsor hátsó harmadában található. A külkereskedelmi kapcsolatok kiépítését nehezíti, hogy a térség országainak nagyon kedvezőtlen a korrupciós megítélése.

31. táblázat: A külkereskedelmi lehetőségek mérőszámai a térség fontosabb importőr országaiban

Ország	Külkereskedelmi lehetőség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)	A külkereskedelem bonyolultsága, rangsor	Korrupciómentesség foka (1: legrosszabb, 100: legjobb)
Líbia	80,0	139	15
Marokkó	78,2	31	37
Dél-afrikai Köztársaság	76,6	100	42
Szenegál	74,0	79	41
Elefántcsontpart	71,4	158	27
Angola	70,2	167	23
Ghána	64,8	120	46
Nigéria	63,8	159	25
Tunézia	61,2	50	41
Algéria	60,8	131	36

Forrás: The Heritage Foundation, 2015, Doing Business, 2015

A magyar élelmiszer-gazdasági export fokozásának szempontjából külön problémát okoz, hogy a MEHIB hatályos országkockázati besorolási listáján³¹ csupán 15 ország éri el a „biztosítható” szintet. A legjobban az 1-től 7-ig terjedő skálán (1 = nagyon jól biztosítható, 7 = nem biztosítható) hármas országkockázati besorolással csak Botswana, Marokkó és Mauritius szerepel, négyes besorolást kapott Algéria, Dél-Afrika és Namíbia, ötöst pedig Angola, Gabon, Ghána, Kenya, Lesotho, Nigéria, Tanzánia, Tunézia és Zambia. A többi esetleges célpiac a „csak eseti jelleggel biztosítható” vagy a „nem biztosítható” kategóriába került, ami vagy igen megrágtatja vagy ellehetetleníti a kivitel.

Afrika elmaradott infrastruktúrája miatt nem tartozik a könnyen elérhető célrégiók közé. A meglévő közlekedési infrastruktúra még nagyrészt a gyarmati időszakban és az akkori követelményeknek megfelelően épült, ami megnehezíti a beérkező importáru továbbítását, valamint az Afrikán belüli

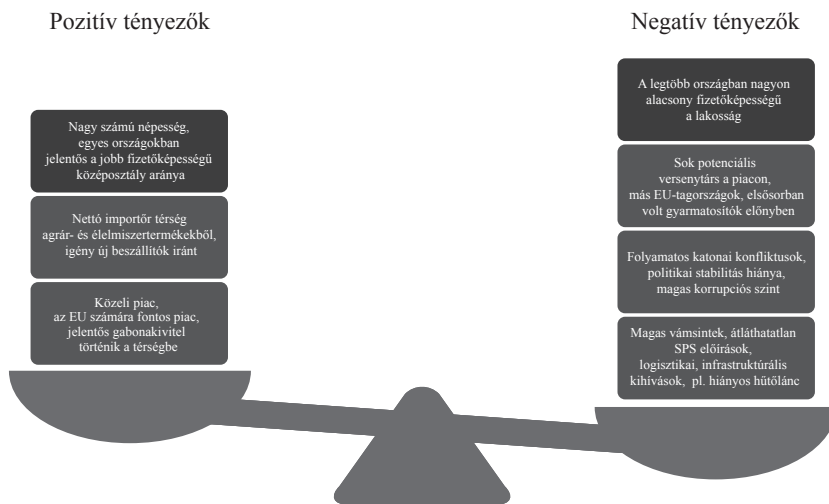
³¹ EXIMBANK (2016): A MEHIB Zrt. 2016.október 21-től hatályos országkockázati besorolása és fedezeti politikája.

szállítását. Afrika földrajzi viszonyai sem kedveznek a közlekedésnek, a nyugati és a középső részén az esőerdők, északi részén pedig a Szahara képez akadályt.

Konténerhajózásra alkalmas nemzetközi kikötő a térség 22 országában van³², a legtöbb nemzetközi kikötő Dél-Afrikában (7) és Algériában (4) található, a többi ország csak egy-egy nagy kikötővel rendelkezik. Bár számos nagy folyó van a kontinensen (például a Nílus, a Niger, a Kongó és a Zambézi), de ezek nagy része csak nehezen hajózható. A vasúti hálózat hossza mindössze 84 ezer kilométer, ami csupán 2,7 kilométer/ezer négyzetkilométeres sűrűséget jelent.³³ 14 országban egyáltalán nincs vasúti hálózat és a légi közlekedés kibővítését is elsősorban a politikai konfliktusok akadályozzák.³⁴

Konklúziók

A fenti vizsgálatok alapján az Afrika felé irányuló exportban a következő pozitív és negatív tényezőket sikerült azonosítanunk:



Összességében az Afrikába irányuló magyarországi exportlehetőségek tekintetében inkább kissé negatív az összkép, bár az eredmény némileg ellentmondásos. A kontinens az EU számára fontos és jelentős piacnak számít (legfontosabb partnerei: Algéria, Dél-Afrika, Marokkó, Nigéria, Líbia és Angola), 2015-ben a harmadik országok felé irányuló kivitelben a negyedik legfontosabb térség volt, ahová az extrakivitel 13,1 százaléka jutott. Magyarország viszont a harmadik országokba irányuló exportjának csupán 2,5 százalékat szállítja erre a kontinensre. E tény azért meglepő, mert a térség viszonylag közel esik Magyarországhoz, könnyen megközelíthető, emellett az EU más tagállamai főleg olyan termékeket visznek ki Afrikába – gabonát, tejterméket, húsféléket –, amelyekből Magyarország is rendelkezik megfelelő áruállappal. Magyarország egyetlen komoly hátránya, amit más EU-tagországokhoz képest találtunk, a korábbi gyarmati kapcsolatok hiánya, ám ezzel az előnnyel Lengyelország sem rendelkezik, holott Lengyelország is jelentős exportőr a térségben. Ugyanakkor több olyan tényezőt találtunk, ami reális kihívást jelent a térségben és indokolhatja a magyarországi kivitel alacsony szintjét. A mérsékelt vásárlóerő, a politikai instabilitás, a logisztikai nehézségek, a magas korrupciós szint, a keresleti helyzet ellenére magas vámszintek, bonyolult, átláthatatlan SPS-előírások valós nehézségeket jelentenek a potenciális beszállítók számára. Mivel

³² Opis-Consulting (2015): <http://www.opis-consulting.com/haefen.html>.

³³ Hölzl, P. (2006): Schienenverkehr in Afrika.

<http://www.een-bayern.de/een/inhalte/Aktuelle-Meldungen/Anhaenge/Vortrag-Schienenverkehr-in-Afrika.pdf>.

³⁴ Die Welt (2013): <http://www.welt.de/wirtschaft/article116914064/Airlines-kaempfen-um-Afrikas-neue-Reiche.html>.

ezek a hátrányok várhatóan tartósan fennállnak, rövid távon nem várható a magyarországi kivitel élénkülése a térség felé.

Ausztrália és Óceánia

A vizsgált térség Ausztráliát és a környező szigetek/országok többségét foglalja magába. Magyarországtól való távolságuk 18-20 ezer kilométer. A térséghez tartozó független államok: Ausztrália, Új-Zéland, Fidzsi-szigetek, Kiribati, Mikronézia, Pápua Új-Guinea, Salamon-szigetek, Kelet-Timor, Tonga, Palau, Szamoa, Vanuatu és Tuvalu. Az érintett országok jelentős részének közös történelmi gyökerei vannak, legtöbbjük a Brit Nemzetközösség tagja.

A térség gazdasági jellemzői

A lakosság száma alapján Ausztrália (23,6 millió), Pápua Új-Guinea (7,5 millió) és Új-Zéland (4,5 millió) számít jelentősnek, együttesen a térség lakosságának több mint 90 százaléka él e három országban. A térség gazdasági teljesítményét Ausztrália és Új-Zéland határozza meg. Az egy főre eső GDP (PPP) értéke Ausztráliában 46,4 ezer dollár/fő volt 2014-ben, amit Új-Zéland követett 35,1 ezer dollár/fő értékkel. A többi érintett ország messze lemaradva, 2–8 ezer dollár/fő értékkel rendelkezett 2014-ben (32. táblázat). Gazdasági jelentőségük és exportpiaci potenciáljuk miatt továbbiakban Ausztráliát és Új-Zélandot vizsgáljuk meg részletesen.

32. táblázat: A térség országainak fő makrogazdasági mutatói, 2014

Ország	Népesség, millió fő	GDP PPP-ben, milliárd USD	Egy főre eső GDP PPP-ben, USD	5 éves átlagos GDP-növekedés, %	GDP-növekedés 2014-ben, %	Adóteher a GDP %-ában	Munkanélküliségi ráta, %	Infláció, %
Ausztrália	23,6	1 095,4	46 433	2,7	2,7	27,5	6,0	2,5
Fidzsi-szigetek	0,9	7,3	8 236	3,2	4,1	25,3	7,9	0,5
Kiribati	0,1	0,2	1 713	1,7	3,8	14,9	n. a.	2,1
Mikronézia	0,1	0,3	3 015	0,2	0,1	11,6	n. a.	0,7
Új-Zéland	4,5	158,9	35 152	2,2	3,2	32,1	5,6	1,2
Pápua Új-Guinea	7,5	18,1	2 399	7,6	5,8	24,7	2,5	5,3
Szamoa	0,2	1,0	5 180	1,2	1,9	25,6	n. a.	-1,2
Salamon-szigetek	0,6	1,1	1 895	5,8	1,5	36,9	3,9	5,1
Kelet-Timor	1,2	6,1	4 928	8,8	6,6	318,1	4,7	2,5
Tonga	0,1	0,5	4 883	1,1	2,3	17,0	n. a.	1,3
Vanuatu	0,3	0,7	2 608	1,9	2,9	17,2	n. a.	1,0
Palau	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.
Tuvalu	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.

Forrás: The Heritage Foundation, 2016

A térség élelmiszer-gazdaságának jelentősége, külkereskedelmi kapcsolatai

Ausztráliában a mezőgazdaság 2,5 százalékkal járult hozzá az ország GDP-jéhez 2015-ben, és a lakosság 3 százalékát foglalkoztatta. Az ország területe 7,7 millió négyzetkilométer, ami Magyarország területének több mint nyolcvanszorosa. Teljes területének azonban alig egytizede alkalmas növénytermesztésre. Kiemelt jelentősége van a legeltetésre alapozott állattartásnak, de meghatározó termékei: a gabonafélék, a zöldség- és gyümölcsfélék, valamint a bor is. Ausztrália 1986 óta folyamatosan csökkenti a mezőgazdasági termelők támogatását. A mezőgazdaság becsült termelői támogatása (*Producer Support Estimate*, röviden PSE) mindössze 1,6 százalék volt 2013–2015 átlagában, összehasonlítva az EU-ban ez az érték 19 százalék volt ugyanebben az időszakban.

Új-Zéland területe 268 ezer négyzetkilométer. A mezőgazdaság hozzájárulása a GDP-hez 7,2 százalék volt 2013-ban, és a lakosság 6,5 százalékát foglalkoztatta. Az ország gazdaságában kiemelten fontos a mezőgazdaság és az arra épülő exporttevékenység. Az ország területének jelentős részét legelők teszik ki, ahol juhot és szarvasmarhát tartanak, de jelentős a zöldség- és gyümölcsstermesztése, valamint a bortermelése is. Új-Zélandon 1980-ban csaknem teljesen megszűntek a mezőgazdasági támogatások, ami sok termelő számára kezdetben nehézséget jelentett, de összességében sikerült a világpiacon tendenciákhoz alkalmazkodniuk. Az OECD országai közül Új-Zélandon a legalacsonyabb a mezőgazdaság támogatása, 2013–2015 átlagában a PSE-mutatója mindössze 0,7 százalék volt.

Ausztrália és Új-Zéland kiemelkedő mezőgazdasági és élelmiszeripari export-, illetve importtevékenységet folytat. A Comtrade adatai alapján mindkét ország jelentős nettó exportőr, világviszonylatban a 4. és 7. legmagasabb aktívummal rendelkeztek 2015-ben.

Ausztrália élelmiszer-gazdasági exportja 2015-ben 31,0 milliárd dollárt tett ki (14. a világon), importja 13,6 milliárd dollárra rúgott, ennek eredményeként 17,4 milliárd dollár pozitív egyenlege volt.

Exportárbevételéhez a húsfélék (HS-02) járultak hozzá a legnagyobb arányban (32 százalék) 2015-ben. Az árucsoport értéke meghaladta a 9,8 milliárd dollárt, amivel az USA és Brazília után a harmadik legnagyobb húsexportőr volt a világon 2015-ben. Az árucsoport exportárbevételének 71 százalékát a marhahús, míg 21 százalékát a juhhús adta a vizsgált évben. Legfontosabb vevői e termékek esetében az USA, Japán, Kína és Dél-Korea voltak. Ha az egyes termékeket vizsgáljuk, akkor fagyasztott marhahúsból Ausztrália az elsőszámú exportőr volt a világon – 4,5 milliárd dollárral – Indiát és Brazíliát megelőzve, míg juhhúsból Új-Zéland mögött szorosan a második helyet foglalta el – 2,1 milliárd dollárral – 2015-ben.

Az árucsoportok között a gabonafélék (HS-10) részesedése is kiemelkedő (21 százalék volt 2015-ben). A gabonaféléken belül a búza és az árpa a két legjelentősebb exportterméke. Búzából Kanada és az USA mögött a harmadik, míg árpából Franciaország mögött a második legnagyobb kivittel rendelkező világszinten 2015-ben. Az árucsoport 6,5 milliárd dollár értékű kiviteléből a búza 68 százalékkal, míg az árpa 20 százalékkal részesedett a vizsgált évben, amely termékeket elsősorban Indonéziába, Kínába és Vietnámba értékesítették.

Megközelítőleg azonos mértékben (5-6 százalék) járultak hozzá az ausztrál kivitelhez az italok (HS-22), a tejtermékek (HS-04) és az olajos magvak (HS-12) árucsoportok 2015-ben. Az 1,9 milliárd dollár értékű italexport csaknem 90 százalékát a szőlőbor tette ki, amelynek legfontosabb célpiacai az USA, az Egyesült Királyság, Kína és Kanada voltak. 1,6 milliárd dollár értékű borkivitele világszinten az ötödik helyet jelentette a vizsgált évben. A tejtermékek exportján belül a tejpör (742 millió dollár), valamint a sajt (655 millió dollár) volt a meghatározó, mindkét termékcsoporthoz az ázsiai országok a fő vevői. Az olajos magvakon belül a repcemag a legfontosabb exporttermékük (második legnagyobb exportőr Kanada után), ami a kategória exportárbevételének kétharmadát (1,1 milliárd dollár) adta a vizsgált évben. A repcemagnak Ázsia mellett fontos felvevőpiaca volt Belgium, Hollandia, Németország és Franciaország is 2015-ben.

Egymilliárd dollár feletti exportárbevételt mutatott még a zöldségfélék (HS-07), az élő állatok (HS-01), a gyümölcsfélék (HS-08), valamint a halfélék (HS-03) kivitele a vizsgált évben. A zöldségeknél a szárított hüvelyes zöldségek (1,3 milliárd dollár), az élő állatokon belül a szarvasmarha (1,1 milliárd dollár), míg a gyümölcsöknél a héjas gyümölcsök (776 millió dollár) exportja emelkedett ki 2015-ben. Mindhárom termék esetében jelentős exportőr a világpiacon: második, harmadik, illetve negyedik volt a vizsgált évben. Élő marhát legnagyobb arányban Indonéziába, Vietnámba és Kínába szállítottak, a hüvelyes zöldségeknek India, Banglades és Pakisztán, míg a héjas gyümölcsöknek India, Spanyolország és Németország voltak a legfontosabb vevői.

Ausztrália élelmiszer-gazdasági importján belül kiemelkedtek az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) 1,8 milliárd dollárral, valamint az italok (HS-22) árucsoport 1,7 milliárd dollárral 2015-ben. Az élelmiszer-készítmények nagy részben Szingapúrból, Új-Zélandból és az USA-ból származtak, míg az italokon belül a szőlőbort Új-Zélandról és Franciaországból, a tömény italokat az Egyesült Királyságból, az USA-ból és Franciaországból, a sört pedig Mexikóból szerebbe be elsősorban. A harmadik legjelentősebb árucsoport a gabonaalapú készítmények, cukrászati termékek (HS-19) voltak 1,0 milliárd dollárral, amelyek legnagyobb beszállítója Új-Zéland volt 26 százalékos részesedéssel.

Bár Új-Zéland élelmiszer-gazdasági exportja (2015-ben 20,3 milliárd dollár, 21. a világon) elmaradt az ausztrál kivittől, lényegesen kisebb importja (4,3 milliárd dollár) miatt végeredményben közel azonos nagyságú, 16,0 milliárd dollár pozitív egyenleggel zárt.

Exporttermékei közül a tejtermékek (HS-04) és a húsfélék (HS-02) árucsoportja emelkedett ki 8,3 milliárd, illetve 4,8 milliárd dollárral 2015-ben. A tejtermékek tekintetében Németország mögött és Hollandiát megelőzve a második legnagyobb exportőr volt a világon a vizsgált évben. A tejtermékeken belül a tejpork kivitele dominált (54 százalékos részarány), a vaj (20 százalék) és a sajt (14 százalék) előtt. A tejpornak és a vajnak Kína, míg a sajtnak Japán volt a fő célpiaca. A húsexport 45 százalékát a juhhús, 43 százalékát a fagyasztott marhahús tette ki 2015-ben. A juhhúsnek Kína és az Egyesült Királyság, míg a fagyasztott marhahúsnek az USA és Kína volt a legfontosabb vevője. A juhhús (elsősorban exportőr a világon) esetében jelentős célpiacai még Európán belül Németország, Hollandia és Franciaország is.

Egymilliárd dollár feletti értékeket mutatott még a gyümölcsök (HS-08), az italok (HS-22), valamint a halfélék (HS-03) exportárbevétele is. A gyümölcsökön belül több mint 1 milliárd dollár értékben exportált kivit, aminek a főbb piaci Japán és Kína voltak, míg az italoknál – Ausztráliához hasonlóan – a szőlőbor volt a fő kiviteli terméke. Az 1,1 milliárd dollár értékű borexport 28 százaléka az USA-ba, 25 százaléka az Egyesült Királyságba, valamint 23 százaléka Ausztráliába irányult. A kivi esetében az elsősorban exportőr volt, míg a bornál az előkelő nyolcadik helyen szerepelt a világon 2015-ben.

Az export értékénél ötször kisebb importban a takarmányok (HS-23), az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) és az italok (HS-22) árucsoportjai képviselték a legnagyobb tételeket 2015-ben. A takarmányokat zömében Indonéziából, Malajziából, Ausztráliából és az USA-ból szerezték be. Az élelmiszer-készítmények legfontosabb beszállítói Ausztrália, az USA és Szingapúr voltak. Az italokon belül bort importált jelentősebb tételben Ausztráliából és Franciaországból, a tömény italok (elsősorban whisky) pedig az Egyesült Királyságból és az USA-ból érkeztek 2015-ben.

Az Európai Unió, azon belül Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági exportja

Az Eurostatadatai alapján az Európai Unió Ausztrália és Óceánia felé irányuló mezőgazdasági termék- és élelmiszerexportjának összértéke 3,6 milliárd euró volt 2015-ben, ami 70 százalékos bővülést mutat 2010-hez viszonyítva, ugyanakkor a térség így is csak mindössze 3 százalékkal járult hozzá az EU harmadik országok felé irányuló mezőgazdasági termék- és élelmiszerexportjához 2015-ben. A térségbe irányuló kivitel legfontosabb felvevőpiaca Ausztrália (2,9 milliárd euró), amit messze lemaradva Új-Zéland követett (434 millió euró), míg a térség többi országának együttes részesedése mindössze 329 millió eurót tett ki 2015-ben.

Ausztrália felé a kivitel áruszerkezetében az italok (HS-22) árucsoport képviselte a legnagyobb tételt (657 millió euró). Franciaország és az Egyesült Királyság a két legjelentősebb partnere ebben a kategóriában, az előbbi zömében bort és tömény italokat, utóbbi elsősorban whiskyt szállított Ausztráliába 2015-ben. Jelentősebb, 200 millió eurót meghaladó értékű kivitel történt még a kávé, tea (HS-09), a gabonaalapú készítmények, cukrászati termékek (HS-19), a húsfélék (HS-02), a cso-

koládé, kakaó (HS-18), a zöldségfélék (HS-07) és a tejtermékek (HS-04) árucsoportok esetében a vizsgált évben. Új-Zéland irányába az EU kiviteli áruszerkezetében az italok (HS-22), a húsfélék (HS-02) és a tejtermékek (HS-04) voltak a legjelentősebb árucsoportok 17, 16, illetve 12 százalékos részaránnyal 2015-ben.

Magyarország térségbe irányuló élelmiszer-gazdasági kivitele nem jelentős, bár 2010 és 2015 között 4 millió euróról 17 millió euróra nőtt. Az EU e térségbe irányuló exportjához csekély mértékben – kevesebb mint fél százalékkal – járult hozzá Magyarország 2015-ben. Az EU-hoz hasonlóan Ausztrália a legjelentősebb partnere Magyarországnak a térségben, a kivitel 94 százaléka oda irányult a vizsgált évben. Árucsoportok szerint megbontva a takarmányok (HS-23) és az egyéb élelmiszer-készítmények (HS-21) voltak a meghatározók 2015-ben 6,1 millió, illetve 2,2 millió euró értékkel. A takarmányok esetében a kutya- és macskaeledel (HS-230910), a készítményeknél pedig a fagyalt és jégkém (HS-210500) tette ki a kivitel zömét, utóbbi termékkel 2013-ban jelent meg Magyarország az ausztrál piacon. Új-Zéland felé a mindössze 943 ezer euró értékű magyarországi kivitelben belül a zöldség- és gyümölcskészítmények (HS-20) képviselték a legnagyobb tételt 487 ezer euróval 2015-ben.

A térségben érvényesülő, a külkereskedelmet akadályozó/segítő tényezők

A bilaterális és multilaterális kapcsolatokat, egyezményeket vizsgálva mind Ausztrália, mind Új-Zéland kiterjedt kapcsolati hálójával rendelkezik, ami javítja az exportlehetőségeiket. A két ország közötti szabadkereskedelmi megállapodás az ANZCERTA (*Australia-New Zealand Closer Relations Trade Economic Agreement*). A kétoldalú egyezmény lényegében a két ország közötti teljes áruforgalomra kiterjed, beleértve a mezőgazdasági termékek kereskedelmét is. A ma is érvényben lévő egyezmény 1983-ban lépett hatályba, de már azt megelőzően is kereskedelmi megállapodásokban szabályozták a két ország közötti szoros piaci kapcsolatokat kereteit.

Az AANZFTA (*ASEAN-Australia-New Zealand Free Trade Area*) egyezmény 2010 januárjában lépett hatályba az ASEAN országai (Brunei, Mianmar, Kambodzsa, Indonézia, Laosz, Malajzia, a Fülöp-szigetek, Szingapúr, Thaiföld és Vietnám), Ausztrália és Új-Zéland között, ezáltal létrehozva az egyik legdinamikusabban fejlődő gazdasági régiót a világon.

A Csendes-óceáni Partnerségi Megállapodás (TTP) tárgyalásaiban 12 ország vett részt. Az alapja Brunei, Chile, Szingapúr és Új-Zéland megállapodása 2006-ban, ehhez csatlakozott Ausztrália, Kanada, Japán, Malajzia, Mexikó, Peru, az USA és Vietnám. Az egyezmény aláírói a világ GDP-jének mintegy 40 százalékát állítják elő, ezért a megállapodás kiemelt hatást gyakorolna a világgazdaságra is. Az egyezményt 2016 februárjában aláírták, de nem került ratifikálásra, mivel az USA 2017 januárjában visszalépett, emiatt a megállapodás jövője bizonytalan. Az egyezmény aláírói közül többen jelezték szándékukat, hogy az Egyesült Államok részvétele nélkül kellene kidolgozni egy új megállapodást.

Ausztrália kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodásokat kötött Új-Zéland mellett Szingapúrral, az USA-val, Thaifölddel, Chilével, Malajziával, Dél-Koreával, Japánnal és Kínával. Tárgyalásokat folytat többek között Indiával, Indonéziával és a Perzsa Öböl Menti Együttműködési Tanáccsal (*Gulf Cooperation Council*).

Új-Zéland – Ausztráliához hasonlóan – érvényben lévő kétoldalú szabadkereskedelmi egyezményekkel rendelkezik Kínával, Malajziával, Szingapúrral, Thaifölddel és Dél-Koreával, továbbá Ausztráliától eltérően Hongkonggal. Emellett tárgyalásokat folytat többek között Indiával, az Oroszországot, Fehéroroszországot és Kazahsztánt magába foglaló vámunióval (*Russia/Belarus/Kazakhstan Customs Union*), valamint az Európai Unióval.

Az Európai Unió és Ausztrália, valamint az Európai Unió és Új-Zéland között nincs megkötött szabadkereskedelmi egyezmény, de a felek elkötelezték a kereskedelmi kapcsolatok elmélyítésében. Ennek eredményeként mindkét reláció esetében 2015 végén bejelentették, hogy megkezdik a tárgyalási folyamatokat a szabadkereskedelmi egyezmények megkötésének érdekében.

Mind Ausztráliában, mind Új-Zélandon rendkívül alacsonyak a vámszintek a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékek esetében. Ausztráliában 0,4 százalék (élő állatok és húsfélék) és 3,5 százalék (italok, dohánytermékek) között, míg Új-Zélandon 0,6 százalék (olajnövények, növényi olajok) és 3,1 százalék (italok és dohánytermékek) között változott a vámszint terméktől függően 2015-ben.

A térség országai közül Ausztrália és Új-Zéland vezetett be állat- és növényegészségüggyel (SPS) kapcsolatos beviteli korlátozásokat.

Ausztrália szigorú mikrobiológiai előírásokat követel meg a nyerstejből készült sajtokkal szemben, aminek következtében e termékek csak speciális esetben kerülhettek be az ausztrál piacra. 2015-ben módosították az erre vonatkozó szabályozást, ami már könnyebben lehetővé teszi a nyerstejből készült sajtok exportját Ausztráliába. A módosítás előtt egyedül a Franciaországból importált rokfort sajt tudott megfelelni az ausztrál előírásoknak. Ausztrália a csirkék fertőző burzitisz betegségére (Gumboró betegség) való hivatkozással – ami nincs igazolva – korlátozza a csirkehúsbevitelt. Egyedül Új-Zéland tudja teljesíteni az ausztrál feltételeket. Szintén nem igazolt BSE-veszélyre hivatkozva korlátozza az élő marha és marhahús bevitelét. Ausztrália a nemzetközi standardoknál szigorúbb szabályozással védi marhahús esetében saját piacát. Az EU folyamatosan tárgyal ezen korlátozás megszüntetéséről, mivel az EU tagországai között nincs jelen vagy elhanyagolható nagyságú a BSE-fertőzés veszélye. Ausztrália a sertéshúsról és sertéshúsból készült termékek importjára is szigorú szabályozást tart fenn, speciális előírásokat szab meg a hús csontozására és hőkezelésére vonatkozóan. Ausztrália nyers sertéshúst csak Kanadából és Új-Zélandról vásárol. Az EU-ból egyedül Dánia tud csontozott, nyers sertéshúst exportálni Ausztráliába, de ezek a termékek csak hőkezelés után kerülhetnek az ausztrál piacra.

Új-Zéland hosszú eljárásban határozza meg az importtermékekkel szembeni egészségügyi előírásokat. Harmadik országokból érkező termékekre (így az EU-ból érkezőkre is) egyedi kérésre határozzák meg az egészségügyi előírásokat, így az EU-s exportőröknek időigényes eljárási folyamattal kell szembenéznük, ami gátolja a piacra történő belépést. Mivel az új-zélandi piac kicsi (4,5 millió lakos), ezért ezeknek az eljárásoknak a lefolytatása aránytalan többletköltségeket jelentenek az exportőröknek. Új-Zéland – Ausztráliához hasonlóan – a csirkék fertőző burzitisz betegségére hivatkozva importkorlátozást alkalmaz a csirkehúsról.

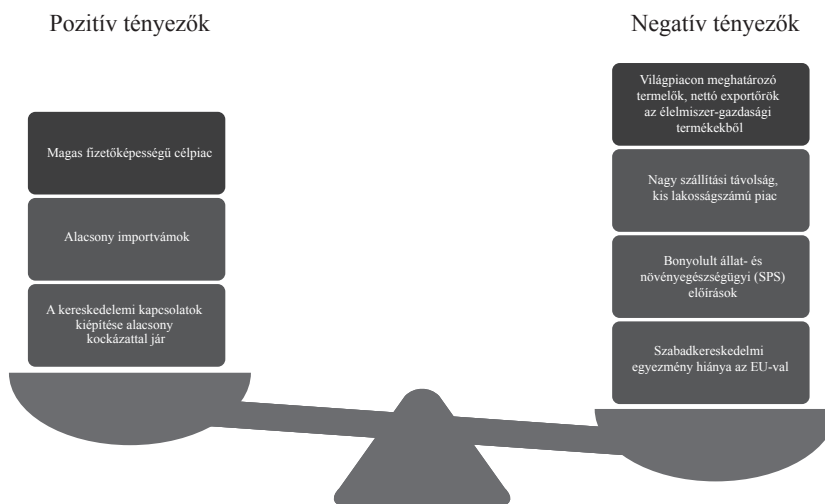
Az egyéb nem vám jellegű akadályok között jelenik meg Ausztráliában az Európai Unióból származó, földrajzi árujelzőkkel ellátott élelmiszerek és szeszes italok nem megfelelő védelme. Mivel Ausztráliában jelentős számú európai gyökerekkel rendelkező lakos él, ezért széleskörűen elterjedt az Európai Unióban is alkalmazott megnevezések használata, különösen a hústermékeknél, sajtoknál és a boroknál. Így az ausztrál gyártók előnyhöz jutnak, miközben a földrajzi árujelzővel ellátott, Európai Unióból származó termékek háttérbe szorulnak. Emellett Ausztrália a bortermelőit előnyben részesíti azáltal, hogy 29 százalékos adót (*Wine Equalisation Tax*, WET) vet ki az Ausztráliában értékesített szőlőborokra, ugyanakkor az ausztrál termelők visszatérítést kapnak, amelynek következtében gyakorlatilag 90 százalékos mentesül ennek az adónak a megfizetésétől. Új-Zélandon is problémát okoz az Európai Unióból származó, földrajzi árujelzőkkel ellátott élelmiszerek és szeszes italok nem megfelelő védelme, ami elsősorban a bort és a sajtokat érinti.

Egyéb tényezők

A külkereskedelem bonyolultságának rangsorában mindkét részletesen vizsgált ország kedvező helyen szerepelt, Ausztrália a 49., míg Új-Zéland a 27. helyet foglalta el 2014-ben. A külkereskedelmi lehetőség foka mutatató megegyezett az EU-ra jellemző értékekkel (Ausztráliában 86,4, Új-Zélandon 86,8). A korrupciómentesség foka Ausztráliában 81,0, míg Új-Zélandon 91,0 – ezek szintén kedvező értékek. A MEHIB országkockázati besorolása alapján mindkét ország kedvező besorolást (2) kapott. A külkereskedelmi kapcsolatokban az USA-dollár és az ausztrál dollár használata a legelterjedtebb.

Konklúziók

A piaci lehetőségek Ausztrália és Új-Zéland esetében is kevés lehetőséget tartogatnak a magyarországi beszállítók számára:



A térség mind az EU, mind Magyarország számára jelentéktelen felvevőpiacnak számít, ami a mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeket illeti. Ennek legfőbb oka, hogy a térség két meghatározó országa, Ausztrália és Új-Zéland maga is jelentős, versenyképes szereplője a globális élelmiszer-termelésnek és -kereskedelemnek. Noha piacvédelmük nem tekinthető erősnek, ezt azért engedhetik meg maguknak, mert termelésük rendkívül versenyképes, ezért gyakorlatilag csak a kínálatukat kiegészítő, bővítő termékek képesek bejutni erre a piacra. A térség vonzerejét csökkenti még a nagy szállítási távolság, a bonyolult SPS-előírások és az alacsony népességszám is.

A térség kisebb szigetországaival kapcsolatban külkereskedelmi szempontból semmiféle pozitívumot nem sikerült azonosítanunk, amit nehéz megközelíthetőségük, kis lakosságszámuk, alacsony fizetőképességük indokol. E célpiacok negatív megítélését egyes esetekben a még létező törzsi hagyományok is súlyosbíthatják.

Összefoglalás

A magyarországi agrár- és élelmiszerexportra ható tényezők vizsgálata

Jankuné Kürthy Gyöngyi (szerk.), Székelyhidi Katalin (szerk.) és Dudás Gyula (szerk.)

Megállapítások

1. Napjainkban már alig található olyan ország, amely nem vesz részt a globális gazdaság folyamataiban, hiszen az elmúlt évtizedek tapasztalatai azt mutatták, hogy a világ gazdaságai egyre inkább felismerik a külkereskedelemből származó előnyöket, így egyre több kereskedelmi megállapodás, egyezmény, regionális integráció születik. Az integrációnak különböző fokozatai vannak, amelyek egyre szorosabb kapcsolatot hoznak létre országok között, minél jobban elmélyítve ezzel a külkereskedelmet is. Az integráció olyan esetben is fokozza a külkereskedelmet, ha az integráció előtt már létezett szabadkereskedelmi egyezmény a felek között, tehát nem pusztán a vámok leépítése növeli a termékforgalmat.
2. Magyarország integrációja az uniós piacokhoz is egy hosszabb, éveken át tartó folyamatként zajlott. Hatására egyértelműen megélné Magyarországot élelmiszer-gazdasági külkereskedelme, miközben az ország végig megőrizte, értékben növelni is tudta pozitív egyenlegét. A kivitel, de főleg a behozatal egyértelműen EU-centrikussá vált, ugyanakkor az EU kereskedelempolitikai törekvéseinek pozitív eredményeiből Magyarország is részesedett, főleg 2010 után, ugyanis ekkortól kezdődően egyre inkább nőtt a harmadik országok felé irányuló magyarországi export. A termékszerkezet tekintetében ugyanakkor kedvezőtlenebb folyamatok is bekövetkeztek. Magyarország főleg a mezőgazdasági alapanyagok, azon belül is a gabonafélék, olajnövények, illetve az elsődlegesen feldolgozott hústermékek kivitelére specializálódott az EU-n belül, a magasan feldolgozott élelmiszerek kivitelének részaránya egy-két termékcsoporthoz leszámítva visszaesett 1995 és 2015 között.
3. Mindez eltér az EU-ra jellemző exportszerkezettől. Magyarország élelmiszer-gazdasági kiviteléből a feldolgozott termékek aránya 10 százalékponttal alacsonyabb, mint az EU28-tagországokra jellemző átlagos érték. Ráadásul a harmadik országok felé az EU ennél is nagyobb arányban exportál feldolgozott, azon belül is magasan feldolgozott élelmiszereket, ami összefügg a szállítási távolsággal. A távolabbi piacokra ugyanis olyan termékeket érdemes eladni, amelyek magasabb értékűknél fogva jobban elviselik a nagyobb szállítási költséget.
4. A feltárt helyzetet belső (endogén) és külső (exogén) tényezők egyaránt alakítják. A magyarországi exportszerkezetre ható belső tényezőket korábbi kutatásainkban már részletesen vizsgáltuk. Kürthy *et al.* (2016) például bemutatta, hogy Magyarország lemaradása a feldolgozott élelmiszerek exportja terén a hazai élelmiszeripar versenyképességi problémáival szoros összefüggést mutat. Az elmaradt technológiai beruházások miatt a tömegtermékek esetében elégtelen az árversenyképesség, az innovációs készség gyengesége miatt pedig a márkázott, minőségi élelmiszerek is nehezen találnak külföldi piacot, ami kiegészül a szektorra jellemző elégtelen piackutatási és marketingtevékenységgel.
5. Jelen kutatásunk elsősorban a külső, exogén tényezők vizsgálatára irányult, bár elemzésünk érintett olyan elemeket is, amelyek részben befolyásolhatók (pl. kereskedelmi egyezmények). Úgy véltük ugyanis, hogy a külső tényezők vizsgálata is hozzájárulhat az exportképesség fejlesztéséhez oly módon, hogy az eredményekre alapozva alkalmazkodási, fejlesztési javaslatokat fogalmazunk meg, amelyek által javulhat a hazai élelmiszer-gazdaság exportteljesítménye.

6. Magyarország élelmiszer-gazdasági exportjára ható külső tényezőket két fő módszerrel vizsgáltuk. Elsőként matematikai-statisztikai módszerrel – gravitációs modell alkalmazásával – sikerült bizonyítani azt az összefüggést, hogy a távolság, valamint főképpen a vámok és nem vám jellegű akadályok ellentétes irányú, míg az importőr ország GDP-je pozitív irányú, szignifikáns hatást gyakorol a magyarországi export mértékére. A modell eredményeinek további pontosítása érdekében megvizsgáltuk a kereskedelmet befolyásoló tényezők alakulását az élelmiszer-gazdaság termékeinek feldolgozottsági szintje szerint is. Ez alapján megállapítható volt, hogy a mezőgazdasági alapanyagok esetében fontosabb a távolság szerepe, mint a feldolgozott termékeknél, és szintén érzékenyebben reagáltak a vámok és nem vám jellegű akadályok jelenlétére is a feldolgozott termékekhez képest. Emellett az is bebizonyosodott, hogy a másodlagos feldolgozottságú termékek kereskedelmére kismértékben nagyobb hatást gyakorol a célország GDP-jének szintje, mint az alapanyagokéra vagy az elsődleges feldolgozású termékekére.
7. A vámokat és nem vám jellegű akadályokat jellemzően szabadkereskedelmi egyezmények megkötésével tudják mérsékelni a partnerországok. A kutatás eredménye tehát azt támasztotta alá, hogy mivel a földrajzi távolságra és a célország gazdasági helyzetére semmilyen hatásunk sincs, leginkább ilyen egyezmények megkötésével tudjuk elősegíteni a magyarországi export bővítését.
8. A modellszámítás eredményeinek további finomítása érdekében empirikus elemzéssel tártuk fel részleteiben a célpiacokon érvényes kereskedelmi akadályokat, illetve egyéb olyan makrogazdasági, ökológiai, társadalmi tényezőket, amelyek hatást gyakorolhatnak az élelmiszer-gazdasági exporttevékenységre.
9. A vizsgálat során a Magyarország legfontosabb célpiacának számító, mezőgazdasági- és élelmiszerexportunk csaknem 85 százalékát befogadó EU-t is tagországokként elemeztük és még e közös piacon belül is találtunk különbségeket az egyes célpiacok vonzereje között. Magyarország legfontosabb, kiemelkedő célpiacának két régi EU-tagország, Németország és Olaszország számít, ahová elsősorban búzát, kukoricát, takarmányokat, napraforgóolajat és elsődlegesen feldolgozott hústermékeket exportálnak a magyarországi vállalkozások. Az alapanyagok mellett mindössze két magasán feldolgozott termékesoport, a zöldségkonzerv és az állati takarmány szerepelt a legfontosabb EU-ba irányuló élelmiszer-gazdasági exporttermékek között. A kedvezőtlen termékszerkezet ellenére kétségtelen, hogy az EU a legfontosabb célpiacunk, ugyanis az oda irányuló kivitel számos előnyt élvez:
 - Az EU-tagországokba irányuló export során sem vám, sem adminisztratív eljárás nem terheli a kereskedő feleket;
 - az áruknak csaknem azonos hatósági előírásoknak kell megfelelniük;
 - az EU-tagországok – főleg a régi tagállamok – magas fizetőképességgel rendelkező felvevőpiacnak számítanak;
 - a szállítási távolságok nem túl nagyok;
 - a közeli országokban a fogyasztói ízlésvilág is hasonló a magyarországihoz, aminek főleg a feldolgozott élelmiszerek kivitelében lehet fontos szerepe.
10. Az EU mint legfontosabb célpiacunk esetében is látunk további fejlesztési lehetőségeket, hiszen kivitelünk értékének növelése előnyös lenne a magyarországi élelmiszer-gazdaság számára. Az export mennyiségi bővítése mellett és helyett elsősorban a hozzáadott érték növelésére, a feldolgozott termékek részarányának emelésére kellene helyezni a hangsúlyt, de lehetőséget látunk az EU-n belüli célpiacok nagyobb diverzifikációjára is, azaz a jövőben több tagországba még bővíthető a kivitel.

11. Emellett a kivitel irányának és termékszerkezetének diverzifikációja, a további bővítési lehetőség kiaknázása érdekében fontos, hogy az EU-n kívüli piacok felé is nyisson a magyarországi élelmiszer-gazdaság, ezért részletesen vizsgáltuk a harmadik országok felé irányuló exportlehetőségeket is.
12. A harmadik országok közül a legközelebbi potenciális célpiacnak az EU-n kívüli európai országok számítanak. Ezek közül a jóléti európai országok, azon belül is Svájc érett, de nem igazán növekvő célpiacnak számít. A többi tehető ország (pl. Norvégia, Izland) eddig is kisebb súllyal szerepelt a kivitelben és a feltárt akadályozó tényezők miatt nem is várható nagyobb növekedés ebbe a desztinációba. A jóléti európai országok ugyanis magas fizetőképességű piaccal rendelkeznek, ezért nagyon vonzó célpiacnak számítanak, nehezítő tényező viszont, hogy erősen és sokféleképpen védik belső piacukat az importtal szemben. A balkáni országok piaca viszont ígéretes növekedési potenciállal bír. A növekedés már 2010 és 2015 között is jelentős volt egyes országok, például Szerbia felé, a további bővülés lehetőségét pedig elsősorban az jelenti, hogy a térség EU-hoz való integrációja várhatóan tovább fog erősödni és ebből elsősorban a térséghez közel elhelyezkedő EU-tagországok, köztük Magyarország tud majd profitálni. Ennek oka a közös történelmi gyökerekben, korábbi szorosabb kapcsolatokban, a földrajzi közelségben, a balkáni országokéhoz közelebbi gazdasági, életszínvonalbeli helyzetben keresendő. A potenciál kiaknázása érdekében főleg a logisztikai kihívások megoldása jelentheti az egyik legfontosabb lépést.
13. Oroszország és az egyéb szovjet utódállamok sokáig ígéretes piacbővítési lehetőségnek tűntek. Az ukrán–orosz konfliktus és az annak nyomán bevezetett szankciók viszont – egyelőre ideiglenesen – korlátozzák az exportlehetőségeket, ezenkívül az is figyelmeztető jel, hogy a térség két legfontosabb országa, Oroszország és Ukrajna jelentős élelmiszer-gazdasági potenciállal bír és törekednek is arra, hogy ezt a szerepüket erősítsék. A közeljövőben főleg a mezőgazdasági és élelmiszeripari technológia és inputanyagok – pl. vetőmagok, tenyésztójas stb. – iránt mutatkozik kereslet ezen a célpiacon, de hosszabb távon várható, hogy mind Oroszország, mind Ukrajna e téren is önellátásra fog berendezkedni.
14. Ígéretes célpiacnak számít viszont a Közel- és Távols-Kelet. A közel-keleti országok néhány kivételtől eltekintve növekvő GDP-vel, bővülő fizetőképes kereslettel rendelkeznek, ráadásul a térség kevésbé alkalmas a mezőgazdasági művelésre, ezért jó felvevőpiaca az agrár- és élelmiszertermékeknek. Másfelől a térség nem mentes a politikai instabilitástól és fegyveres konfliktustól sem (Irak, Szíria), ami viszont gátolja az oda irányuló kivitelt. Egyfelől nehézség, másrészt speciális piaci lehetőség, hogy a térség túlnyomó többsége muszlim vallású ország, ezért az iszlám étkezési előírásai miatt speciális védjegyet, certifikációt követelnek meg a beszállítóktól. A távol-keleti térség jelenleg is nettó élelmiszer-importőr, a régió népessége nagyon jelentős, a fizetőképes kereslet is adott. Veszélyként említhetők a térségben jelen lévő versenytársak, valamint hátrányként, hogy Japán és Dél-Korea – noha a mezőgazdaság jelentősége ezen országok gazdaságában elenyésző – erősen védi belső termelőinek érdekeit, ezért magas vámszintekkel, bonyolult SPS-előírásokkal igyekeznek korlátozni az importot. Ezt a nehézséget oldja, hogy az EU és Dél-Korea a közelmúltban szabadkereskedelmi egyezményt kötött egymással, illetve Japánnal is folynak az erről szóló tárgyalások. Szintén kedvező, hogy a Magyarország számára kiemelt exportcikkek számító sertéshús esetében alacsonyabb vámszinteket alkalmaznak ezek az országok. Kína, amely szintén jelentős és ígéretes felvevőpiaca az élelmiszereknek, nem annyira a vámszintek, inkább a bonyolult, átláthatatlan SPS-előírások, hatósági engedélyezési procedúra miatt számít nehezen megközelíthető piacnak, emellett a megfelelő nagyságú árualap is kihívást jelenthet a potenciális beszállítók számára. Kiskaput jelenthet a kínai piac megközelítéséhez Hongkong, ahová vámmentesen lehet agrár- és élelmiszertermékeket bevinni. Vonzó célpiacnak számít a térségben Szingapúr, Tajvan, Malajzia, Vietnám is. Nehézségként meg kell

említeni, hogy a térség igen távol helyezkedik el Magyarországtól, ezért jobbára csak olyan értékes termékek esetében remélhető a sikeres piacra jutás, amelyek nagy mennyiségben állnak rendelkezésre, elbírják a magasabb szállítási költségeket és a hosszú szállítási időt.

15. A további régiók Magyarország számára jelenleg elenyésző jelentőséggel bírnak és a feltárt információk alapján nem is várható számottevő exportnövekedés ezen desztinációk felé. A harmadik országok felé irányuló magyarországi kivitelnek 2015-ben csupán 9,2 százaléka, azaz a teljes élelmiszer-gazdasági export 1,4 százaléka jutott együttesen Észak- és Dél-Amerikába, Afrikába, Dél-Ázsiába, valamint Ausztráliába és Óceániába.
16. Magyarország számára az amerikai térség – főleg az EU exportszerkezetével összevetve a magyarországit – számít a legkiaknázatlanabb célpiacnak. A térség legnagyobb kihívása, hogy mind Észak-, mind Dél-Amerika jelentős és versenyképes mezőgazdasági termelőnek számít, ezért mezőgazdasági termékeket és elsődlegesen feldolgozott élelmiszeripari cikkeket kevésbé érdemes oda exportálni, ugyanis ezekben az országokban olcsóbban állítják elő az ilyen termékeket. A Magyarországról származó termékek csak rés piacokon – pl. madártoll – vannak jelen az amerikai piacon. A 2014-ben aláírt, de még nem ratifikált EU-Kanada és a jelenleg is tárgyalt TTIP egyezmény (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, EU-USA Szabadkereskedelmi és Befektetési Egyezmény) esetleges, a Trump-adminisztráció hivatalba lépése miatt egyre bizonytalanabbá váló megkötése – ezért a magyarországi kivitel kevésbé lesznek képesek élénkíteni.
17. Afrika szintén kihasználatlan célpiaca Magyarországnak. A kontinensen belül az észak-afrikai országok és Dél-Afrika ígéretes gazdasági növekedéssel bíró térségek, de a kontinens túlnyomó részén nagyon alacsony a fizetőképes kereslet, ugyanakkor magas a külkereskedelmi kockázat, gyakoriak a háborús konfliktusok, magas a korrupció foka, emellett az infrastruktúra hiánya miatt a szállítás, hűtőlánc betartása is komoly kihívást jelent. Dél-Ázsia sem az EU, sem Magyarország számára nem jelent fontos felvevőpiacot az agrár- és élelmiszertermékek tekintetében. A kivitel hátráltatja, hogy a térség legjelentősebb országa India, világszinten is meghatározó mezőgazdasági termeléssel és exporttal rendelkezik. Célpiaci szempontból a térségben bár magas a népesség száma, de alacsony a fizetőképes kereslet, továbbá a vallási előírások miatt számos élelmiszer fogyasztása korlátozott. Ausztrália és Új-Zéland szintén jelentős mezőgazdasági termelő és exportőr, hatékonyságukat az is mutatja, hogy gyakorlatilag mezőgazdasági támogatás nélkül, rendkívül alacsony vámszintek mellett is nettó exportőr pozícióban van az élelmiszer-gazdaságuk, amit bonyolult SPS-előírásokkal is védenek. Ráadásul az ott élő népesség száma alacsony, a szállítási távolság viszont nagyon nagy, ezért e térség esetében sem várunk exportbővülést.

Következtetések

18. Az irodalomfeldolgozás, a gravitációs modell eredményei, valamint a részletes térségelemzések alapján az alábbi általános következtetések fogalmazhatók meg:
 - Az agrár- és élelmiszertermékek külkereskedelmét komplex tényezők alakítják, ezért az egyes térségekre vonatkozó általános megállapítások mellett/ellenére egy-egy termék található magának vevőt valamely országban még a kedvezőtlen megítélés alá tartozó térségekben is.
 - Magyarország agrár- és élelmiszertermék-kivitelében túlsúlyban vannak a mezőgazdasági alapanyagok, ami behatárolja a szállítási távolságot, ezáltal az új piacok elérését.
 - Az agrár- és élelmiszertermékek nemzetközi kereskedelmében hangsúlyos szerepet töltenek be a nem vám jellegű akadályok (például állat- és növényegészségügyi előírások), egyéb kereskedelmet befolyásoló tényezők (célország hagyományai, fogyasztói ízlés, vallási előírások, belső piac védelmének mértéke, politikai stabilitás stb.).

- A szabadkereskedelmi egyezmények megkötése élénkíti a részt vevő partnerek egymás közötti kereskedelmi kapcsolatait, ami nemcsak veszélyt, hanem lehetőséget is hordoz.

Javaslatok

19. A feltárt tényekre alapozott javaslatok kidolgozása során korábbi kutatásaink eredményeire is támaszkodtunk. A megfelelő exportárualap biztosítására vonatkozó javaslatok megfogalmazása során eltérő adottságaik miatt különválasztottuk a mezőgazdasági és a feldolgozott termékeket.
20. A mezőgazdasági alapanyagok általában ömlesztett, könnyen helyettesíthető, nem márkázott termékek, ezért az export elsődleges feltétele, hogy azok megfelelő mennyiségben és azonos minőségben álljanak rendelkezésre, legyen kielégítő a logisztikai és adminisztratív háttér. Ezt a funkciót vagy nagykereskedelmi cégek tudják felvállalni, vagy a termelők megfelelő összefogására, önszerveződésére van szükség, hogy közösen elegendő nagyságrendű árualapot tudjanak kínálni, a piacot fel tudják kutatni, a kiszállítást meg tudják szervezni. A mezőgazdaságban éppen ezért első körben az árualap megteremtése az elsődleges feladat, ami termelés-szervezéssel, a piaci szereplők összefogásával, kooperációjával, integrációjával érhető el és ehhez elengedhetetlen, hogy azok belső igényeként megjelenjen az exportszándék. Az export felfuttatásában további komoly szerepe lehet a logisztikai környezet fejlesztésének is.
21. A feldolgozott élelmiszereknél, mivel többnyire márkázott, egyedi termékről van szó, már kisebb cégek esetében is felmerülhet az igény és szándék önálló exporttevékenységre, ugyanakkor előfordulhat, hogy egy kis szervezet komoly külső segítséget igényel ahhoz, hogy felkutatassa a potenciális piacait, azokkal kapcsolatot teremtsen, szerződjön, megszervezze a szállítást, számlázást, finanszírozást. A kisebb szervezeteknél a nyelvismeret, a kapcsolatok, a megfelelő szakemberek hiánya, a menedzsment felkészületlensége is gátja lehet az exporttevékenységnek. A statisztikai adatokból és korábbi kutatásaink során az ágazatban folytatott interjúk alapján úgy tűnik, hogy e tényezők a nagyobb szervezeteket kisebb kihívás elé állítják, ami persze nem jelenti azt, hogy ne lehetne tovább javítani ezek exporttevékenységén. Mind a nagyobb, mind a kisebb méretű élelmiszeripari cégek esetében komoly gátló tényező lehet a távolabbi piacok, a helyi fogyasztói igények ismeretének hiánya, az előállított termékek és általában a magyarországi élelmiszertermékek nem megfelelő promóciója.
22. Mind a mezőgazdasági alapanyagok, mind a feldolgozott élelmiszerek kivételében fontos feladat a külkereskedelmi lehetőségek általános fejlesztése. Modellünk és empirikus kutatásunk eredményei is azt támasztották alá, hogy főleg a nagyobb hozzáadott értékű termékek esetében javíthatja az exportlehetőségeket a vámok, nem vám jellegű akadályok lebontása, amelynek elsődleges eszközei a szabadkereskedelmi egyezmények. Az országok, országcsoportok közötti bi- és multilaterális szabadkereskedelmi egyezmények megkötésének végső célja mindig a külkereskedelmi forgalom élénkítése, más kérdés, hogy egyes esetekben a meglévő piacokra belépő új versenytársak akár veszélyeztethetik is a már bejáratott piaci lehetőségeket. Hosszú távon ugyanakkor az élénkülő verseny, az ennek nyomában fellépő specializációs kényszer valamennyi partner számára előnyös, de a tárgyalások során a kevésbé innovatív vállalkozásokkal rendelkező országok inkább a védekezést, a potenciális veszélyeket hangsúlyozzák.
23. A nemzetközi tárgyalásokon való hatékony érdekérvényesítés mellett a piacra jutást segítheti az is, ha a kormányzati szervek megfelelően informálják a potenciális exportőröket a célpiacon érvényes követelményekről, esetleges nehézségekről. Ilyen információs adatbázis uniós szinten már létezik (az általunk is használt MADB-adatbázis), érdemes lenne megfontolni egy hasonló tartalmú, célú, de magyar nyelvű honlap létrehozását.
24. A fentiek alapján a magyarországi élelmiszer-gazdaság valamennyi szereplőjének exporttevékenységét a következő gyakorlati beavatkozások segíthetnék:

- a külkereskedelem egyszerűsítésére irányuló tárgyalásokban való aktív, a magyarországi érdekeket képviselő részvétel, a potenciális célpiacon kereskedelmi feltételrendszeréről szóló információs adatbázis létrehozása, működtetése (a kormányzat feladata);
 - információszolgáltatás a potenciális célpiaconról, árakról, elvárt minőségről, a fogyasztói trendekről (a kormányzat és/vagy az üzleti szféra feladata);
 - olyan szervezet felállítása, amely helyben mélyebb piackutatásokat is képes lenne kivitelezni, amennyiben konkrét üzleti ötlet merül fel, továbbá elősegítené konkrét üzleti partnerek felkutatását (a kormányzat és/vagy az üzleti szféra feladata);
 - az exportárualap előállításában részt vevő termelők, vállalkozások, vállalatok feltérképezése (a kormányzat és/vagy az üzleti szféra feladata);
 - az exportárualapok növelése, megszervezése (üzleti szféra feladata kormányzati ösztönzőkkel);
 - a magyarországi élelmiszer-gazdasági szereplők hatékonyságának, innovációs készségének növelése (üzleti szféra feladata kormányzati segítséggel);
 - a magyarországi élelmiszer-termelés makrogazdasági környezetének javítása (képzés, szakképzés, adózási és szabályozási rendszer, logisztikai háttérrendszer stb.) (a kormányzat feladata);
 - megfelelő közösségi marketingprogramok a magyarországi termékek ismertségének és elismertségének növelése érdekében, nemzeti védjegyek kialakítása, fejlesztése (a kormányzat és/vagy az üzleti szféra feladata);
 - megfelelő finanszírozási, biztosítási háttér kialakítása (a kormányzat és/vagy az üzleti szféra feladata).
25. A felsorolt pontok közül többre is megfelelő eszközt jelenthet a már létező MNKH (Magyar Nemzeti Kereskedőház) hálózat a jövőben.
26. A közösségi marketing évek óta kevés forrással működik, ezért igazán intenzív marketingkampányra nem volt lehetőség. A jövőben az uniós forrásból rendelkezésre álló promóciós program újabb lehetőséget kínál, fontos, hogy ez megfelelően legyen felhasználva. A jó marketingprogram sikerét növelheti, ha a kampány megalapozottan bemutatja a magyarországi termékeket, azaz azok valóban kiváló, egyedi minőséget képviselnek. A termékek iránti bizalmat erősíti, ha azok minőségét védjeggyel is lehet igazolni. A magyarországi védjegyprogram alapos átgondolásra és fejlesztésre szorul, mert jelenleg túl sok, a hazai fogyasztók által sem eléggé ismert védjeggyel rendelkezünk. A külpiac felé történő kommunikáció során a „kevesebb több” elvét követve egységes, a magyarországi eredetet és az azzal összefüggő minőségi többletet bemutató védjeggyel lenne érdemes megjelenni és a korlátozott forrásokat ennek megismertetésére koncentrálni.
27. Az innováció, hatékonyság, árualap fejlesztése nem csak az export, de általánosságban az ágazat fejlesztése érdekében szükségszerű célkitűzés. Ezen feltételek megteremtése a piaci szereplők feladata, de a kormányzat megfelelő ösztönzéssel, támogatáspolitikával segítheti e célok megvalósulását. Az általános makrogazdasági környezet megteremtése még inkább túlmutat a kivitel növelésén, más nemzeti stratégiai programokhoz kapcsolható általános cél, melynek megvalósítása hosszabb távú, jelentős forrásbevonást igénylő stratégiai célkitűzés lehet.
28. Az exportfinanszírozás és exporthitel-biztosítás az exportösztönzés és -támogatás egyik legfontosabb eszköze, amelybe a pénzügyi szektornak is be kell kapcsolódnia. A vállalatok akkor szokták ezeket az eszközöket igénybe venni, ha saját lehetőségeiken belül nem állnak rendelkezésre az ehhez szükséges specifikus eszközök vagy a külső lehetőségek olyan gazdasági és egyéb előnyöket hordanak magukban, amelyek indokolják a vállalat részéről az állam és a bankok felé történő nyitást. Az exportfinanszírozás segítséget jelent az exportörnek a közvetlen hitelnyújtáson, exportelőfinanszírozáson, refinanszírozáson vagy a kamattámogatás különböző formáin keresztül.

29. Az exportfinanszírozás legfontosabb eszközei az export elő- és utófinanszírozása, az exportbiztosítás és a garanciavállalás. Ezt a tevékenységet Magyarországon az állami forrásból támogatott két intézmény, az Eximbank és a MEHIB közösen, egymást kiegészítve végzik, de emellett a kereskedelmi bankok is végezhetnek, végeznek exportfinanszírozást, aminek refinanszírozását szintén az Eximbank biztosítja. A kereskedelmi bankok előnye, hogy gyakran az adott célpiacon leányvállalattal, helyi fiókhálózattal rendelkeznek, ami technikailag is segíti az exportfinanszírozás lebonyolítását, ezen kívül biztonságosabbá is teszi azt az ügyfél és kereskedelmi partnere részére.
30. Mindezek mellett fontosnak tartjuk azt is, hogy Magyarország élelmiszer-gazdasági exportjának tendenciáiról, lehetőségeiről rendszeres felmérések, kutatások készüljenek, amelyek reális képet adnak a kiinduló helyzetről és a potenciális jövőképről. Intézetünk jelen munkával és remélhetőleg jövőbeli kutatásaival is ehhez kíván hozzájárulni.

Summary

Analysis of factors influencing the Hungarian agri-food trade

JANKUNÉ KÜRTHY, Gyöngyi (ed.), SZÉKELYHIDI, Katalin (ed.) and DUDÁS, Gyula (ed.)

Statements

1. Nowadays there are only a few countries which do not take part in global trade and the global economy. From the experiences of recent decades, it is clear that local economies have recognised the advantages of foreign trade, thus more and more bilateral free trade agreements are being signed and more and more regional integrations are being created. There are different stages of integration and therefore different intensities in cooperation and foreign trade. Closer integration can increase the foreign trade between the related countries, even if a free trade agreement existed before the integration, i.e. not only the tariff reduction can increase the trade.
2. Hungary's accession to the EU can be interpreted as a longer integration process. Between 1995 and 2015, the agricultural and food trade turnover of Hungary grew, the trade balance remained positive and the value of trade increased. Hungarian agri-food exports and particularly the imports became EU-centric; at the same time, the EU's trade policy goals resulted in a positive effect on the performance of Hungarian trade, especially after 2010, as from this year Hungarian exports to third countries increased. Regarding the product structure, unfavourable effects were experienced in the foreign trade. Hungary has specialised in exporting agricultural raw materials, such as cereals, oil seeds and meat products, while the share of the highly processed foods – except for one or two product groups – declined within the Hungarian export structure.
3. This differs from the EU's agri-food export structure. The share of processed foods in total agri-food exports is 10 per cent lower in Hungary than the average of the EU28. What is more, the share of processed foods within the EU's total agri-food exports sold to third countries is even higher. This can be explained by the transport distance and costs: it is more profitable to export a more expensive, value-added product to a distant market as such a product can bear the higher transport cost.
4. The explored state can be explained by internal (endogenous) and external (exogenous) factors. The endogenous factors which influence the Hungarian agri-food exports have been analysed in our previous research. Kürthy et al. (2016) for example showed that the lag of the Hungarian food industry's exports was caused by the low productivity and competitiveness of the sector. Owing to the missed technological development, the competitiveness of the cheaper bulk products is low, while the branded, quality products can be marketed only with difficulty in foreign countries due to weak the innovation capabilities of the Hungarian food processors, besides their inadequate market research and marketing activity.
5. During the analysis, the exogenous factors were the most important question, though some partly influenceable factors were also presented, such as the conditions of the free trade agreements. The reason for this research approach was that analysing and identifying the endogenous factors which influence exports the most may help us to propose adaptation and development recommendations which can improve the export performance of the Hungarian food economy.
6. Two main methods were applied for analysis of the endogenous factors of Hungarian agri-food exports. Firstly, a mathematical-statistical method, the gravity model, was used. The model showed the opposite relationship between the distance, the tariffs, the non-tariff barriers and the export value, while the GDP of the importing country had a significant, positive effect on

Hungarian exports. To specify the model, the same factors were analysed but the exports were divided into three different product groups according to the degree of processing. For agricultural raw materials, the role of distance was more important than for processed foods, and the agricultural products were more sensitive to the tariffs and non-tariff barriers, too. Besides it was shown that the GDP of the importing country has a stronger effect on the highly processed foods than on the less processed foods or agricultural raw materials.

7. Tariffs and non-tariff barriers can usually be moderated by signing free trade agreements. Thus, the results of the gravity model showed that because we are not able to influence the distance or the GDP of the target markets the most effective tool for facilitating exports is concluding new free trade agreements.
8. To refine the results of the gravity model, detailed empirical analysis was carried out exploring the trade barriers, the macroeconomic conditions, and the ecological and social factors of the target markets which can influence the export activity of the Hungarian food economy actors.
9. During the empirical analysis, the EU, which is the most important market of Hungary (purchasing 85 per cent of the exported Hungarian agri-food products) was analysed as one of the target markets. Even in this single market we explored differences among the accessibilities of the member states. The two most important target markets of the Hungarian food economy are Germany and Italy. Mainly wheat, maize, feed crops, sunflower oil and meat products are exported to these countries from Hungary. Besides agricultural raw materials, only two main highly processed product groups are exported to EU member states: canned vegetables and pet food. Despite the unfavourable product structure, the EU is the main target market of the Hungarian agri-food producers as there are many advantages of this export market:
 - There are no tariffs or other administrative barriers impeding exports;
 - The products must meet almost the same requirements as in Hungary;
 - The standard of living is high in the EU member states, especially in the ‘old’ member states;
 - The transport distance is moderate;
 - The consumer taste is similar to the Hungarian in the neighbouring countries.
10. Even though the EU is Hungary’s most important market now, this partnership could be further improved by increasing the value of its exports to the region. We should focus on increasing the share of processed products and the added value instead of increasing exports in quantity. Diversification of markets within the EU is also an opportunity: we should export to more member states in the future.
11. Expanding to non-EU countries is also of great importance to improve Hungarian exports, which is why we also examined export opportunities in the third countries.
12. Among third countries, the nearest countries with potential are the non-EU European countries. Firstly, one must mention the welfare states. Switzerland is a mature economy and its market is not growing. Other well-being countries (Norway, Iceland) have only a small share of Hungarian agri-food exports and it is not expected to increase due to the barriers we have identified. European welfare countries have high purchasing power, so they are attractive markets but they protect their domestic markets against imports by various means. The Balkan countries seem to have high potential as they are still developing. Hungarian exports increased significantly to these countries (for example, Serbia) between 2010 and 2015. Further improvement in the partnership lies in the integration of these countries to the EU; it is advantageous especially for those EU member states that lie close to the region, for example Hungary. The reason for this is the common history of these countries, their former relationship, geographical proximity, similar economic situation and standard of living. The most important step in improving partnership is overcoming logistical challenges.

13. Russia and other post-soviet countries had for a long time seemed to be promising markets. The conflict between Russia and Ukraine and the sanctions introduced because of it temporarily limit exports to the region. It is also a warning that the two most important countries in the region, Russia and Ukraine have huge potentials in their food economies and they are keen to improve them further. These countries show high demand for agricultural and food industry technologies and inputs (for example, seeds) but in the long run they seem to focus on self-sufficiency.
14. The Middle East and the Far East have indeed great potentials. Countries of the Middle East have increasing GDPs with only some exceptions, they have growing purchasing powers as well. It is also favourable for Hungarian producers that the region is less suitable for agricultural production, so they have high demand for agricultural and food products. It must be noted that the region is characterised by political instability and military conflicts (Iraq, Syria) which impede exports. It is a possibility and a difficulty that most of these countries are Muslim countries with specific eating habits, so they require certifications or special trademarks from their suppliers. The Far East is already a net importer region with a huge population and high purchasing power. As a disadvantage, there are many competitors in the region. What is more, Japan and South Korea protect the interests of their local producers very efficiently; they apply high tariff rates and complicated SPS measures even though their agriculture is not significant. But there are improvements in this matter as the EU and South Korea have recently signed a free trade agreement and there are ongoing negotiations between the EU and Japan. It is favourable for Hungary that they apply lower tariff rates for pork which is of great importance in Hungary's exports. China has a high demand for agri-food products, but it is very difficult to trade with this country as it applies complicated and non-transparent SPS measures and magisterial authorisation procedures, besides the adequate commodity volume is also a challenge for the Hungarian exporters. A possible solution is to approach China through Hong Kong which does not apply any tariffs. Singapore, Taiwan, Malaysia and Vietnam are very promising markets but the distance between Hungary and these countries is significant. Only those high value products are worth exporting there which could be supplied in larger quantities and could be transported to a faraway country. The high cost and long duration of transportation must be mentioned as well.
15. The further regions are not important for the Hungarian agri-food producers now and based on the explored facts it can be stated that this situation will not change in the future. In 2015 only 9,2 per cent of the products exported to third countries, which equals 1,4 per cent of all Hungarian agri-food export, were sold in North and South America, Africa, South Asia, Australia and New-Zealand altogether.
16. The Americas is the mostly unexploited market for Hungary. The greatest challenge of this region is that countries in the continent are significant and competitive agricultural producers, so they have lower demand for agricultural commodities and primarily processed products as they can produce these cheaper. Hungarian products are present only on the American niche markets for example Hungary exports feathers to the continent. The EU has taken steps to improve trade with the countries of the continent but even these are not able to increase Hungarian the agri-food exports. The EU and Canada have signed, but have not ratified, a free trade agreement. The EU and the USA have ongoing negotiations on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) but its success is questionable because of the Trump administration.
17. Africa is also an unexploited region for Hungary. Countries of North Africa and South Africa are promising developing countries but the purchasing power is rather low in most of the continent. The risk of trading with these countries is also very high as military conflicts are frequent in the region, corruption is common and the lack of infrastructure makes transportation very difficult. South Asia is an important trading partner neither for the EU, nor for Hungary. The most important country in the region is India which is a significant agricultural producer and a global

exporter of agricultural products. The population is high in the region but the purchasing power is low and the consumption of many products is prohibited due to religious requirements. Australia and New Zealand are also important producers and exporters of agri-food products. They are net exporters despite the fact that their agricultures are not subsidised and they apply very low tariffs, but they protect the sector by complicated SPS measures. The population is rather low, but the distance is huge so an increase in Hungary's exports to the region is not expected.

Conclusions

18. The following general conclusions were determined based on the literature review, the results of the gravity model and detailed empirical target market analyses:
 - Foreign trade of agri-food products is influenced by complex factors; this is the reason why some products could be also sold in countries with unfavourable trading conditions.
 - Agri-food exports of Hungary are dominated by the agricultural raw materials, that limits the transport distance and thereby impedes gaining new markets.
 - Non-tariff barriers (e.g. sanitary and phytosanitary requirements) and other factors influencing trade (e.g. traditions, consumer taste, religious rules, protection of domestic market and political stability) have a decisive role in the international trade of agri-food products.
 - Concluding of Free Trade Agreements stimulates trading relationships between participating partners, which is not only a threat, but also carries opportunities.

Recommendations

19. In elaboration of recommendations we used not only the present results, but also the results of our earlier research. In the case of formulating suggestions concerning the export commodity base we separated the agricultural raw materials and processed products because of their different characteristics.
20. Agricultural raw materials generally are bulk products, which are easily replaceable and non-branded products. In their case the main criteria of export are: required quantity, same quality, suitable logistics and administrative background. These requirements can be either fulfilled by wholesaler companies or it is necessary for producers to coordinate and organise themselves to be able to collect the required quantity of products, to search for new markets and to organise the transport. In agriculture, the primary task is the creation of commodity stock, and that is achievable by organisation of production and the coordination of market players, furthermore the intention of exports should be the farmer's own motivation. The development of the logistics environment could also play an important role in increasing exports.
21. Processed food products are mostly branded, value-added products. This is the reason why claim for export activity could appear even in the case of smaller companies, at the same time this kind of company usually needs serious external help in finding potential markets, in creating contacts, in concluding contracts, in transportation, billing and finance. In smaller companies the lack of foreign language skills, lack of relationships, lack of appropriate professionals and the unprepared management may be obstacles to export activities. Based on statistical data and earlier interviews in the sector, it seems that these factors are less challenge for larger companies, but it does not mean that they would not be able to improve their export performance. In the case of farther markets, the lack of knowledge of local consumer demands and the inadequate promotion of Hungarian food products are serious obstacles both for larger and smaller food processing companies.
22. In the export of agricultural raw materials and processed food products, it is an important task to develop the foreign trade possibilities. The results of our model calculation and our empirical

research confirm that elimination of tariffs and non-tariff barriers – which is the primary goal of the free trade agreements – may improve the export possibilities mainly in the case of higher added value products. The final goal of concluding bilateral and multilateral free trade agreements between countries and among country groups is always increasing foreign trade turnover but, at the same time, in some cases the chance of appearance of new competitors in the existing markets may endanger the former market possibilities. In the long term, however, growing competition and necessity of specialisation give benefits for all the partners, but during negotiations countries with less innovative enterprises rather choose defensive strategies and emphasise the potential threats.

23. To help the market access of exporter companies, governmental bodies should represent effectively the national interests in international negotiations, on the other hand they should give suitable information for potential exporters about requirements and possible difficulties of the potential target markets. This kind of information database already exists at EU level (MADB-database). It would be worth considering the creation of a Hungarian-language website with similar contents and goals.
24. Apart from the already mentioned tools the following practical instruments could boost the exports of the participants of the Hungarian food economy:
 - active participation in free trade negotiations to simplify the trade conditions and to represent the Hungarian interest; establishing and operating a database including information about the potential target markets and their trade requirements (Government's task)
 - providing information about the potential target markets, prices, expected quality and international consumer trends (Government's and/or Business participants' task)
 - establishing an organisation which could carry out market analyses for specific business ideas, furthermore, which could help to find suitable business partners (Government's and/or Business participants' task)
 - identifying producers, businesses and companies which are able and intend exporting their products (Government's and/or Business participants' task)
 - stimulating and organising the adequate product volume and quality suitable for export (Business participants' task with Government support)
 - increasing the efficiency and the innovation capability of Hungarian food economy actors (Business participants' task with Government support)
 - improving the macroeconomic environment of the Hungarian food economy (qualification, education, regulation, taxation, logistic system etc.) (Government's task)
 - proper marketing campaigns to promote Hungarian products, creating new national trademarks and/or improving existing ones (Government's and/or Business participants' task)
 - organising an appropriate financial and insurance system (Government's and/or Business participants' task)
25. In the future, the Hungarian National Trading House and its system can be a solution for some of the previously-mentioned issues.
26. The Hungarian agri-food common marketing programme has operated with limited financial resources for several years, therefore there was no opportunity for an intensive marketing campaign. In the future, the promotion programme supported by the European Union offers a new opportunity; it is important that this must be used in a proper way. Demonstrating the real value of the Hungarian food products and effective promotion of their high quality could improve the success of the campaign. The confidence of the potential consumers can be increased by trademarks. The Hungarian trademark system should be revised because there are currently too many trademarks and these are not well known even by Hungarian people. The external communication should follow the 'less is more' principle and introduce an integrated trademark

which highlights the connection between Hungarian origin and high quality. The limited sources should be concentrated on this promotion campaign.

27. Innovation, efficiency and the development of the range and volume of goods are not only the necessary objectives for exports but they also improve the national performance of the sector. Creating these conditions is the task of the business participants but the Government can support them to reach these aims. Establishing a proper macroeconomic environment is not only important to increasing exports, it is a common national interest which is connected to other strategic aims – these can be long-term strategic goals and require considerable financial resources.
28. The export financing and the export loan programme are also important tools in export-boosting and the financial sector should be involved in this process. Companies use these facilities if they do not possess the necessary specific tools within their own possibilities or the external opportunities imply such economic and other advantages which require the co-operation with the state or with the banks. The different forms of export finance give help for the exporter: loans, pre-export finance, refinance or interest rate support.
29. The main assets of the export finance are the pre-and post-export finance or the export credit insurance. In Hungary, this activity is supported by the state-funded institutions, the Eximbank and MEHIB, which co-operate with each other. Other commercial banks can also deal with export finance but for them, the Eximbank provides the refinance. The commercial banks have the advantage that they usually have a subsidiary or office network in the target market which makes the transaction of the export finance technically easier and safer for both the client and the partner.
30. In addition, we consider it important that research, reports or surveys be available about the trends and export opportunities of the Hungarian food economy which give a real and general view about the present situation and the potential vision. Our institution is willing to contribute to this with its present and, hopefully, with its future work and research.

Kivonat

A magyarországi agrár- és élelmiszerexportra ható tényezők vizsgálata

Jankuné Kürthy Gyöngyi (szerk.), Székelyhidi Katalin (szerk.) és Dudás Gyula (szerk.)

Az utóbbi évtizedekben a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok elmélyítése és az egymás közötti korlátok csökkentése egyre hangsúlyosabbá vált. Egyre több kereskedelmi megállapodás, egyezmény születik országok között, a meglévő integrációk pedig egyre csak bővülnek. Napjainkban az egyezmények nemcsak a vámok, hanem a nem vám jellegű akadályok leépítését is célozzák. Magyarország legfontosabb piaca az Európai Unió, az ország exportjának 85 százalékát értékesítik itt. Ezen folyamatok tükrében érdekes kérdés annak vizsgálata, hogy milyen tényezők játszanak szerepet egy-egy ország külkereskedelmi tevékenységében, különösen Magyarország esetében.

A tanulmányban csaknem 200 országot vizsgáltunk, amelyeket gazdaságföldrajzi vagy politikai régiók szerinti hovatartozás alapján soroltunk be térségekbe, majd a térségeket részletesen elemeztük. Ennek során vizsgáltuk az egyes térségek alapvető makrogazdasági környezetét, élelmiszer-gazdaságának jelentőségét, az agrár- és élelmiszertermékekre vonatkozó külkereskedelmi kapcsolatait, a térségek kereskedelmi egyezményeit, az agrár- és élelmiszertermékekre jellemző vámszinteket, SPS-előírásokat, egyéb nem vám jellegű akadályokat, szállítási lehetőségeket, továbbá egyéb piacra jutást befolyásoló tényezőket. Továbbá Magyarország élelmiszer-gazdaságának külkereskedelmét modelleztük gravitációs modell segítségével is, amelynek eredményei alapján a távolság, a vámok és nem vám jellegű akadályok komoly gátat szabnak a külkereskedelemnek. Mindez alátámasztja a napjainkban zajló integrációs folyamatokat, miszerint az országok egyre mélyebb és a vámokon túlmutató gazdasági integrációkat hoznak létre nemcsak a vámok leépítése miatt, hanem sok esetben a vámok eltörlése után is korlátot jelentő egyéb nem vám jellegű akadályok megszüntetése érdekében. A térségelemzés megerősítette a modell eredményeit, továbbá ennek eredményeként beazonosítottunk potenciális célpiacokat és az ezekben történő belépés nehezítő tényezőit is. A tanulmányban meghatároztunk olyan területeket is, amelyekkel Magyarország külkereskedelmi kapcsolatai fejleszthetők és exportja növelhető.

Abstract

Analysis of factors influencing the Hungarian agri-food trade

JANKUNÉ KÜRTHY, Gyöngyi (ed.), SZÉKELYHIDI, Katalin (ed.) and DUDÁS, Gyula (ed.)

Recent decades have been characterised by deepening trade connections and the elimination of trade barriers. There are more and more trade agreements among countries, and their integration is becoming deeper and deeper. Nowadays not only tariffs, but non-tariff barriers are essential parts of trade negotiations. This process is continuous as ongoing negotiations between countries and regional blocs proceed, for example between the European Union and third countries. Hungary's most important market is the EU, the destination for 85 per cent of its exports. These processes make it necessary to identify and examine those factors that influence foreign trade flows, especially for Hungary.

In this study, we analysed almost 200 countries and organised them into separate regions based on their geographical location and political affiliation. Among others, we examined their macroeconomic environment, the importance of their food economies, foreign trade relations, trade agreements, tariff rates, SPS measures, and other non-tariff barriers of each region. We also used a gravity model to explain the foreign trade of Hungary's food economy. Our results suggest that distance, tariffs and non-tariff barriers are serious obstacles to trade. They seem to confirm many countries' efforts to establish deeper cooperation, not just to reduce tariffs but also non-tariff barriers, which often remain after tariffs are eliminated. The country analysis confirmed the results of the model. We also identified possible target markets and the barriers than could impede entry to them. In addition, we determined development areas for Hungary to improve its food exports.

Mellékletek

Mellékletek jegyzéke

1. melléklet: Magyarország agrár- és élelmiszeripari exportszerkezetének alakulása árucsoportok szerint, 1995–2015.....	162
2. melléklet: Magyarország agrár- és élelmiszeripari importszerkezetének alakulása árucsoportok szerint, 1995–2015.....	164
3. melléklet: A HS-nómenklatúra feldolgozottság szerinti besorolása	166
4. melléklet: A külkereskedelmi lehetőség foka nevű mutató tartalma	169

1. melléklet: Magyarország agrár- és élelmiszeripari exportszerkezetének alakulása árucsoportok szerint, 1995–2015

	1995	%	2000	%	2005	%	2010	%	2015	%
01 Élő állatok	99 301	4,4	136 845	5,6	147 127	4,4	278 898	4,8	306 732	3,9
02 Élelmzési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belseg	417 317	18,6	536 583	21,9	567 381	17,1	829 234	14,2	960 223	12,1
03 Halak, rákok, puhatestű és más gerinctelen víziállatok	11 443	0,5	9 281	0,4	3 121	0,1	11 980	0,2	27 964	0,4
04 Tejtermékek; madártojás; termszettes méz; másutt nem említett, élelmzési célra alkalmas állati eredetű élelmiszerek	58 893	2,6	110 523	4,5	136 546	4,1	250 825	4,3	380 450	4,8
05 Másutt nem említett állati eredetű termékek	54 493	2,4	82 605	3,4	69 213	2,1	50 937	0,9	66 176	0,8
06 Növényi termékek	9 780	0,4	15 948	0,7	17 308	0,5	31 364	0,5	45 799	0,6
07 Élelmzési célra alkalmas zöldségfélék; gyökerek és gumók	118 721	5,3	135 156	5,5	132 369	4,0	192 434	3,3	261 344	3,3
08 Élelmzési célra alkalmas gyümölcs és dió; citrusfélék és a dinnyefélék héja	60 511	2,7	74 267	3,0	57 667	1,7	128 811	2,2	145 842	1,8
09 Káv, tea, matéa és fűszerek	24 997	1,1	29 671	1,2	22 738	0,7	65 603	1,1	59 362	0,8
10 Gabonafélék	367 505	16,4	236 123	9,6	469 953	14,1	1 097 461	18,8	1 400 398	17,7
11 Malomipari termékek; maláta; keményítő; inulin; búzasikér	68 636	3,1	51 062	2,1	38 458	1,2	84 487	1,4	111 668	1,4
12 Olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök	112 525	5,0	138 364	5,7	242 996	7,3	499 563	8,5	491 388	6,2
13 Sellak; mézga, gyanta és más növényi nedv és kivonat	245	0,0	472	0,0	579	0,0	1 073	0,0	4 842	0,1
14 Növényi eredetű nyersanyag fonásra; másutt nem említett növényi termékek	5 277	0,2	6 555	0,3	3 877	0,1	2 786	0,0	4 195	0,1
15 Állati és növényi zsír és olaj; ezek bontási terméke; elkészített ételzsír;	69 074	3,1	90 070	3,7	116 046	3,5	227 989	3,9	477 542	6,0
16 Húsból, halból, rákból, rákféléből és puhatestű, valamint más gerinctelen víziállatból készült termékek	110 950	4,9	104 382	4,3	112 879	3,4	146 047	2,5	77 048	1,0

	1995	%	2000	%	2005	%	2010	%	2015	%
17 Cukor és cukorárak	24 506	1,1	27 623	1,1	141 536	4,3	289 112	4,9	228 894	2,9
18 Kakaó és kakaókészítmények	30 475	1,4	29 546	1,2	47 784	1,4	76 848	1,3	148 042	1,9
19 Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termékek; cukrászati termékek	27 111	1,2	37 107	1,5	68 643	2,1	116 224	2,0	189 343	2,4
20 Zöldségfélékből, gyümölcsből, dióból és más növényrészekből előállított készítmények	248 747	11,1	284 904	11,6	348 653	10,5	397 449	6,8	465 404	5,9
21 Különböző ehető készítmények	47 762	2,1	58 750	2,4	144 433	4,3	300 496	5,1	522 060	6,6
22 Italok, szesz és ecet	202 727	9,0	112 406	4,6	114 561	3,4	269 678	4,6	493 232	6,2
23 Az élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány	34 601	1,5	119 365	4,9	300 478	9,0	440 120	7,5	814 057	10,3
24 Dohány és feldolgozott dohánypótló	38 591	1,7	20 987	0,9	19 208	0,6	53 829	0,9	86 747	1,1
Összesen	2 244 187	100,0	2 448 598	100,0	3 323 556	100,0	5 843 247	100,0	7 913 393	100,0

Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült összeállítás

2. melléklet: Magyarország agrár- és élelmiszeripari importszerkezetének alakulása árucsoportok szerint, 1995–2015

	1995	%	2000	%	2005	%	2010	%	2015	%
01 Élő állatok	6 669	0,9	20 608	1,9	98 919	4,1	194 418	5,2	178 496	3,7
02 Élelmiszeri célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsőség	58 376	7,7	54 685	5,0	236 656	9,8	323 607	8,7	359 797	7,4
03 Halak, rákok, puhatestű és más gerinctelen víziállatok	8 571	1,1	15 517	1,4	20 950	0,9	26 078	0,7	53 278	1,1
04 Tejtermékek; madártojás; természetes méz; másutt nem említett, élelmiszeri célra alkalmas állati eredetű élelmiszer	21 131	2,8	46 915	4,3	174 650	7,3	329 717	8,9	349 405	7,2
05 Másutt nem említett állati eredetű termékek	13 235	1,8	21 679	2,0	23 275	1,0	21 737	0,6	45 984	0,9
06 Növényi termékek	16 265	2,2	27 415	2,5	56 225	2,3	62 997	1,7	85 180	1,8
07 Élelmiszeri célra alkalmas zöldségfélék; gyökerek és gumók	17 627	2,3	30 385	2,8	90 075	3,7	141 891	3,8	187 121	3,9
08 Élelmiszeri célra alkalmas gyümölcs és dió; citrusfélék és a dimnyefélék héja	48 542	6,4	63 706	5,8	181 177	7,5	178 789	4,8	235 708	4,9
09 Kávé, tea, matétea és fűszerek	77 704	10,3	71 044	6,4	63 214	2,6	98 225	2,6	140 025	2,9
10 Gabonafélék	15 755	2,1	34 858	3,2	44 162	1,8	83 048	2,2	208 080	4,3
11 Malomipari termékek; maláta; keményítő; inulin; búzasikér	7 007	0,9	5 650	0,5	18 229	0,8	30 842	0,8	65 486	1,3
12 Olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök	36 801	4,9	39 379	3,6	67 077	2,8	109 399	2,9	268 774	5,5
13 Sellak; mézga, gyanta és más növényi nedv és kivonat	5 742	0,8	7 867	0,7	8 886	0,4	11 571	0,3	21 117	0,4
14 Növényi eredetű nyersanyag fonásra; másutt nem említett növényi termékek	467	0,1	628	0,1	716	0,0	1 234	0,0	2 806	0,1
15 Állati és növényi zsír és olaj; ezek bontási terméke; elkészített ételzsír	45 642	6,0	66 244	6,0	111 377	4,6	233 147	6,3	213 366	4,4
16 Húsból, halból, rákból, rákféléből és puhatestű, valamint más gerinctelen víziállatból készült termékek	7 289	1,0	13 618	1,2	60 327	2,5	122 365	3,3	83 124	1,7

	1995	%	2000	%	2005	%	2010	%	2015	%
17 Cukor és cukorárúk	15 925	2,1	22 227	2,0	70 009	2,9	177 515	4,8	177 957	3,7
18 Kakaó és kakaó készítmények	34 657	4,6	49 653	4,5	117 491	4,9	171 433	4,6	222 287	4,6
19 Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termékek; cukrászati termékek	20 456	2,7	49 313	4,5	160 755	6,7	200 034	5,4	299 150	6,2
20 Zöldségfélékből, gyümölcsből, dióból és más növényrészekből előállított készítmények	38 440	5,1	67 908	6,2	113 934	4,7	145 110	3,9	191 065	3,9
21 Különböző ehető készítmények	41 179	5,4	78 060	7,1	200 922	8,3	317 023	8,5	443 034	9,1
22 Italok, szesz és ecet	34 590	4,6	32 316	2,9	156 984	6,5	216 633	5,8	253 511	5,2
23 Az élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány	144 641	19,1	239 639	21,7	241 456	10,0	376 113	10,1	452 537	9,3
24 Dohány és feldolgozott dohánypótló	39 507	5,2	42 920	3,9	90 179	3,7	137 633	3,7	207 574	4,3
Összesen	756 217	100,0	1 102 234	100,0	2 407 645	100,0	3 710 560	100,0	4 855 141	100,0

Forrás: KSH adatai alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatói Osztályán készült összeállítás

3. melléklet: A HS-nómenklatúra feldolgozottság szerinti besorolása

Mezőgazdasági alapanyagok

- HS-01 – Élő állatok
- HS-0301 – Élő hal
- HS-0407 – Madártojás héjában, frissen, tartósítva vagy főzve
- HS-05 – Állati eredetű termékek (kivéve az élelmezésre alkalmas húsokat, belsőségeket, vágási melléktermékeket, a víziállatokból származó ehető készítményeket és a tejtermékeket)
- HS-06 – Élő fa és egyéb növény; hagyma, gumó, gyökér és hasonló; vágott virág és díszítő lombozat
- HS-07 – Élelmezési célra alkalmas zöldségfélék, gyökerek és gumók, kivéve: HS-0710 – Zöldség (nyersen, gőzöléssel vagy vízben forrázással főzve is) fagyasztva, HS-0711 – Zöldségfélék ideiglenesen tartósítva (pl. kén-dioxid gázzal, sós lében, kénes vízben vagy más tartósító oldatban), de közvetlen fogyasztásra nem alkalmas állapotban, HS-0712 – Szárított zöldség egészben, aprítva, szeletelve, törve vagy porítva, de tovább nem elkészítve, kivéve a hüvelyeseket, HS-0713 – Szárított hüvelyes zöldség kifejtve, hántolva vagy felesen is, HS-0714 – Manióka, arrowroot, szálepgyökér, csicsóka, édesburgonya és magas keményítő- vagy inulintartalmú más hasonló gyökér és gumó frissen, hűtve, fagyasztva vagy szárítva, egészben, szeletelve vagy labdacs (pellet) formában tömörítve is; szágóbél
- HS-08 – Élelmezési célra alkalmas gyümölcs és dió; citrusfélék és a dinnyefélék héja, kivéve: HS-0811 – Gyümölcs és dió (nyersen gőzöléssel vagy vízben forrázással főzve is) fagyasztva, cukor vagy más édesítő anyag hozzáadásával is, HS-0812 – Gyümölcs és dió ideiglenesen tartósítva (pl. kén-dioxid gázzal, sós lében, kénes vízben vagy más tartósító oldatban), de közvetlen fogyasztásra nem alkalmas állapotban, HS-0813 – Szárított gyümölcs (kivéve a banánt, a trópusi gyümölcsöt, a citrusfélét és a szőlőt; diókeverék vagy szárított gyümölcsök keveréke), HS-0814 – Citrusfélék és a dinnyefélék héja (beleértve a görögdinnye héját is) frissen, fagyasztva, szárítva vagy sós lében, kénes vízben vagy egyéb tartósító oldatban ideiglenesen tartósítva
- HS-10 – Gabonafélék
- HS-12 – Olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök; különféle magvak és gyümölcsök; ipari és gyógynövények; szalma és takarmány, kivéve: HS-1208 – Olajosmag-liszt és -dara, olajtartalmú gyümöcsliszt és -dara (kivéve a mustárlisztet és -darát)
- HS-13 – Sellak; mézga, gyanta és más növényi nedv és kivonat
- HS-14 – Növényi eredetű nyersanyag fonásra; másutt nem említett növényi termék
- HS-2401 – Feldolgozatlan dohány; dohányhulladék

Elsődleges élelmiszeripari feldolgozású termékek

- HS-02 – Élelmezési célra alkalmas hús, vágási melléktermék és belsőség
- HS-03 – Halak, rákok, puhatestű és más gerinctelen víziállatok, kivéve: HS-0301 – Élő hal
- HS-04 – Tejtermékek; madártojás; természetes méz; élelmezési célra alkalmas állati eredetű élelmiszerek, kivéve: HS-0403 – Író, aludttej, tejföl, joghurt, kefir és más erjesztett vagy savanyított tej, tejföl sűrítve, cukrozva vagy más édesítő anyag hozzáadásával, ízesítve, gyümölcs, dió vagy kakaó hozzáadásával is, HS-0405 – Vaj és tejből nyert más zsír és olaj; kenhető tejkészítmények (vajkrém), HS-0406 – Sajt és túró, HS-0407 – Madártojás héjában, frissen, tartósítva vagy főzve
- HS-0710 – Zöldség (nyersen, gőzöléssel vagy vízben forrázással főzve is) fagyasztva
- HS-0711 – Zöldségfélék ideiglenesen tartósítva (pl. kén-dioxid gázzal, sós lében, kénes vízben vagy más tartósító oldatban), de közvetlen fogyasztásra nem alkalmas állapotban
- HS-0712 – Szárított zöldség egészben, aprítva, szeletelve, törve vagy porítva, de tovább nem elkészítve (kivéve a hüvelyeseket)
- HS-0713 – Szárított hüvelyes zöldség kifejtve, hántolva vagy felesen is
- HS-0714 – Manióka, arrowroot, szálepgyökér, csicsóka, édesburgonya és magas keményítő- vagy inulintartalmú más hasonló gyökér és gumó frissen, hűtve, fagyasztva vagy szárítva, egészben, szeletelve vagy labdac (pellet) formában tömörítve is; szágóbél
- HS-0811 – Gyümölcs és dió (nyersen gőzöléssel vagy vízben forrázással főzve is) fagyasztva, cukor vagy más édesítő anyag hozzáadásával is
- HS-0812 – Gyümölcs és dió ideiglenesen tartósítva (pl. kén-dioxid gázzal, sós lében, kénes vízben vagy más tartósító oldatban), de közvetlen fogyasztásra nem alkalmas állapotban
- HS-0813 – Szárított gyümölcs (kivéve a banánt, a trópusi gyümölcsöt, a citrusféléket és a szőlőt; diókeverék vagy szárított gyümölcsök keveréke)
- HS-0814 – Citrusfélék és a dinnyefélék héja (beleértve a görögdinnye héját is) frissen, fagyasztva, szárítva vagy sós lében, kénes vízben vagy egyéb tartósító oldatban ideiglenesen tartósítva
- HS-09 – Kávész, tea, matétea és fűszerek
- HS-11 – Malomipari termékek; maláta; keményítő; inulin; búzasikér
- HS-1208 – Olajmagliszt és -dara, olajtartalmú gyümölcsliszt és -dara (kivéve a mustárlisztet és -darát)
- HS-15 – Állati és növényi zsír és olaj; ezek bontási terméke; elkészített ételzsír; állati és növényi eredetű viasz, kivéve: HS-1517 – Margarin; állati vagy növényi zsírok vagy olajok vagy ezek frakciói étkezésre alkalmas keveréke vagy készítménye (kivéve az állati vagy növényi zsír és olaj és ezek frakciói részben vagy teljesen hidrogénezve)
- HS-17 – Cukor és cukorárúk, kivéve: HS-1704 – Cukorkaáru (beleértve a fehér csokoládét is) kakaótartalom nélkül
- HS-18 – Kakaó és kakaókészítmények, kivéve: HS-1806 – Csokoládé- és kakaótartalmú más élelmiszer-készítmény
- HS-2207 – Nem denaturált alkohol min. 80% alkoholtartalommal; etil-alkohol és más szesz denaturálva
- HS-23 – Az élelmiszeripar melléktermékei és hulladékai; elkészített állati takarmány, kivéve HS-2309 – Állatok etetésére szolgáló készítmények és takarmányok

Másodlagos élelmiszeripari feldolgozású termékek

- HS-0403 – Író, aludttej, tejföl, joghurt, kefir és más erjesztett vagy savanyított tej, tejföl sűrítve, cukrozva vagy más édesítő anyag hozzáadásával, ízesítve, gyümölcs, dió vagy kakaó hozzáadásával is
- HS-0405 – Vaj és tejből nyert más zsír és olaj; kenhető tejkészítmények (vajkrém)
- HS-0406 – Sajt és túró
- HS-1517 – Margarin; állati vagy növényi zsírok vagy olajok vagy ezek frakciói étkezésre alkalmas keveréke vagy készítménye (kivéve az állati vagy növényi zsír és olaj és ezek frakciói részben vagy teljesen hidrogénezve)
- HS-16 – Húsból, halból, rák, rákféléből és puhatestű, valamint más gerinctelen víziállatból készült termék
- HS-1704 – Cukorkaáru (beleértve a fehér csokoládét is) kakaótartalom nélkül
- HS-1806 – Csokoládé- és kakaótartalmú más élelmiszer-készítmény
- HS-19 – Gabona, liszt, keményítő vagy tej felhasználásával készült termék; cukrászati termék
- HS-20 – Zöldségféléből, gyümölcsből, dióból és más növényrészekből előállított készítmények
- HS-21 – Kávé- és teakivonatok, élesztő, mártások, levesek, homogenizált összetett élelmiszer-készítmények; fagylalt, étrend-kiegészítők, élelmiszer-alapanyagok, élelmiszer-adalékanyagok
- HS-22 – Italok, szesz és ecet, kivéve: HS-2207 – Nem denaturált alkohol min. 80% alkoholtartalommal; etil-alkohol és más szesz denaturálva
- HS-2309 – Állatok etetésére szolgáló készítmények és takarmányok
- HS-24 – Dohány és feldolgozott dohánypótló, kivéve: HS-2401 – Feldolgozatlan dohány; dohányhulladék

Forrás: HS-nomenklatúra alapján az AKI Élelmiszerlánc-kutatási Osztályán készült osztályozás

4. melléklet: A külkereskedelmi lehetőség foka nevű mutató tartalma

A külkereskedelmi lehetőség foka (*Trade Freedom*) mutató a külkereskedelem vám és nem vám jellegű akadályait számszerűsíti az alábbi képlet alapján:

$$\text{Külkereskedelmi lehetőség foka} = (Vám_{max} - Vám_i) / (Vám_{max} - Vám_{min}) \times 100 - NTB$$

Ahol:

$Vám_{max}$: az ország által alkalmazott maximális vám (százalék);

$Vám_i$: az ország által alkalmazott, forgalommal súlyozott átlagvám (százalék);

$Vám_{min}$: az ország által alkalmazott legkisebb vám (százalék);

NTB: az ország által alkalmazott nem vám jellegű akadályok mértéke.

A nem vám jellegű akadályok alá a következő intézkedések tartoznak:

- mennyiségi korlátozások (például importkvóták, az export korlátozása, embargók, tilalmak);
- árkorlátozások (például antidömpingadók, árkiegyenlítő adók, egyéb díjak);
- szabályozási előírások (például hazai alapanyag-felhasználási előírások, SPS-szabályok, biztonsági előírások, standardok, csomagolási és címkézési előírások, márka-, reklámozási és médiamegjelenésre vonatkozó szabályok);
- vámkezelési előírások;
- egyéb direkt kormányzati beavatkozások (például támogatások, állami felvásárlás, állami monopóliumok, állami finanszírozású K+F-tevékenység).

A nem vám jellegű akadályok (NTB) számszerűsítésére ötféle pontszámot használnak:

- 20 pont: akkor használták ezt az értéket, ha többféle termékre alkalmaztak ilyen intézkedést és ez szignifikáns mértékben akadályozta a külkereskedelmet;
- 15 pont: ezt az értéket akkor vették figyelembe, ha sokféle termékre volt érvényben NTB és az nagymértékben akadályozta a külkereskedelmet;
- 10 pont: néhány termékre érvényben lévő NTB esetén használták, ha azok valamennyire akadályozták a külkereskedelmet;
- 5 pont: csak néhány termékre alkalmazott NTB, ami nagyon korlátozott módon hat a külkereskedelemre;
- 0 pont: semmilyen NTB nem volt érvényben.

Hivatkozások jegyzéke

1. AKI Élelmiszerlánc Elemzési Osztály (2015): Az EU egységes belső piacán létező piacvédelmi intézkedések és gyakorlatok. Kézirat.
2. Anderson, J. E. (1979): A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 69 (1) 106-116.
3. Anderson, J. E. and Wincoop, E. (2001): Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. NBER Working Paper Series 8079. 37. p. DOI: 10.3386/w8079
4. Angulo, A. M., Mtimet, N., Dhehibi, B., Atwi, M., Youssef, O. B., Gil, J. M. and Sai, M. B. (2011): A revisited gravity equation in trade flow analysis: an application to the case of Tunisian olive oil exports. *Investigaciones Regionales*, 21, 225-239.
5. ATKearney (2014): Seizing Africa's Retail Opportunities. The 2014 African Retail Development Index.
<https://www.atkearney.com/documents/10192/4371960/Seizing+Africas+Retail+Opportunities.pdf/730ba912-da69-4e09-9b5d-69b063a3f139>
6. Baier, S. L. and Bergstrand, J. H. (2001): The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of International Economics*, 53, 1-27.
7. Balassa, B. (1973): *The Theory of Economic Integration*. Routledge, New York, 303 p.
8. Balassa, B. (1976): Types of Economic Integration. In Machlup, F. (ed): *Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral*. Palgrave Macmillan, UK, 17-44.
9. Baráth, L. and Fertő, I. (2014): Agricultural Productivity in the EU: a TFP Comparison between Old (EU-15) and New (EU-10) EU Member States. EAAE Seminar, May 29-30, 2014 Corvinus University of Budapest
10. Bassa Z. (2005): A Távol-Kelet fejlődő országai. Magyar ENSZ Társaság. <http://www.menszt.hu/layout/set/print/content/view/full/416>
11. Bergstrand, J. H. (1985): The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *Review of Economics and Statistics*, 67 (3), 474-481. DOI: 10.2307/1925976
12. Biró, Sz. (szerk.) (2017): Structural changes in agriculture since EU accession in Slovakia, the Czech Republic and Hungary. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 194 p. DOI: 10.7896/ak1702
13. Bojnec, S. and Fertő, I. (2009): Determinants of agro-food trade competition of Central European countries with the European Union. *China Economic Review*, 20 (2), 327-337.
14. Bojnec, S. and Fertő, I. (2015): Institutional Determinants of Agro-Food Trade. *Transformations Business & Economics*, 14 (2), 35-52.
15. Bojnec, S. and Fertő, I. (2016): Patterns and drivers of the agri-food intra-industry trade of European Union countries. *International Food and Agribusiness Management Review*, 19 (2), 53-74.
16. Burfisher, M. E., Robinson, S. and Thierfelder, K. (2004): Regionalism: Old and New, Theory and Practice. Agricultural policy reform and the WTO: where are we heading? International Conference, June 23-25, Capri, Italy.

17. Cheng, I. H. and Wall, H. J. (2005): Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 1-2, 49-64. DOI: 10.3886/icpsr01313
18. Cherunilam, F. (2008): *International Economics*. McGraw Hill Education, New Delhi, 733 p.
19. Clark, X., Dollar, D. and Micco, A. (2004): Port efficiency, maritime transport costs, and bilateral trade. *Journal of Development Economics*, 75, 417-450. DOI: 10.3386/w10353
20. Clausing, K. A (2001): Trade creation and trade diversion in the Canada – United States Free Trade Agreement. *Canadian Journal of Economics*, 34 (3), 677-696. DOI: 10.1111/0008-4085.00094
21. COMTRADE adatbázis: <http://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>
22. Crescimanno, M., Galati, A. and Yahiaoui, D. (2013): Determinants of Italian agri-food export in non-EU Mediterranean Partner Countries: an empirical investigation through a gravity model approach. *New Medit*, 4, 46-54.
23. Czakó, E. (2016): A globális értékláncok – elméleti alapok és számbavételi lehetőségek. *Fejezetek a nemzetközi üzleti gazdaságtanból* 7. 163. sz. Műhelytanulmány, 71 p.
24. Csáki, Cs. and Jámbor, A. (2013): The impacts of EU accession on the agriculture of the Visegrad countries. *Society and Economy*, 35 (3), 343-364. DOI: 10.1556/socec.2013.0006
25. Csáki, Cs. and Jámbor, A. (2016): Ten Years of the EU Membership: How Agriculture Performance Differs in the New Member States. *Eurochoices*, 15 (2), 35-41. DOI: 10.1111/1746-692x.12107
26. Csáki, Gy. (2011): *A nemzetközi Gazdaságtan és Világgazdaságtan alapjai*. Napvilág Kiadó, Budapest, 398 p.
27. Deardoff, A. (1997): Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? In Frankel, J. A. (ed): *The Regionalization of the World Economy*. 7-32. University of Chicago Press, DOI: 10.7208/chicago/9780226260228.003.0002
28. Die Welt (2013): <http://www.welt.de/wirtschaft/article116914064/Airlines-kaempfen-um-Afrikas-neue-Reiche.html>
29. Dixit, A. K. and Norman, V. (1980): *Theory of International Trade. A Dual, General Equilibrium Approach*. Cambridge Economic Handbooks, Cambridge, 352 p.
30. Dorobat, C. E. (2015): A brief history of international trade thought from pre-doctrinal contributions to the 21st century heterodox international economics. *The Journal of Philosophical Economics*, 8 (2), 106-137.
31. El-Agraa, A. M. (1989): *The Theory and Measurement of International Economic Integration*. Palgrave Macmillan, New York, 387 p. DOI: 10.1007/978-1-349-10203-7
32. Ethier, W. J. (1998): The New Regionalism. *The Economic Journal*, 108 (449), 1149-1161.
33. EU (2016): Restrictive measures (sanctions) in force. http://eeas.europa.eu/archives/docs/cfsp/sanctions/docs/measures_en.pdf
34. EU Commission (2015): Overview of FTA and other Trade Negotiations, Updated August 2015, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf
35. European Commission (2015): *Agri-food trade in 2014: EU-US interaction strengthened, Monitoring Agri-trade Policy, MAP 2015-1*,

- http://ec.europa.eu/agriculture/trade-analysis/map/2015-1_en.pdf
36. European Parliament (2014): Risks and Opportunities for the EU Agri-food Sector in a Possible EU-US Trade Agreement.
[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU\(2014\)514007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/514007/AGRI_IPOL_STU(2014)514007_EN.pdf) Letöltve: 2016. szeptember 5.
37. Eurostat (2010): Quality Report on International Trade Statistics. Methodologies and Working Papers, Eurostat, European Commission
38. Eurostat-adatbázis: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>
39. EXIMBANK (2015): A MEHIB Zrt. 2015. március 30-tól hatályos országgockázati besorolása és fedezeti politikája.
http://exim.hu/wp-content/uploads/2012/12/Orszagkockazati-besorolas_fedezeti-politika_ervenyes-20150330-tol.pdf, <http://www.bis.org/publ/bcbssc122de.pdf>
40. Fleischer, T. (2008): A távol-keleti kapcsolatok logisztikája és a Duna lehetséges szerepe. Műhelytanulmányok, no. 78. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.
41. Forbes (2011): Wal-Mart Takes On Africa With Massmart.
<http://www.forbes.com/sites/greatspeculations/2011/06/10/wal-mart-takes-on-africa-with-massmart/>
42. Frahan, B. H. and Vancauteran, M. (2006): Harmonisation of food regulations and trade in the Single Market: evidence from disaggregated data. *European Review of Agricultural Economics*, 33 (3) 337-360. DOI: 10.1093/eurrag/jbl015
43. García, E. C., Pabsdorf, N. M. and Herrera, E. G. (2013): The gravity model analysis: an application on MERCOSUR trade flows. *Journal of Economic Policy Reform*, 16 (4), 336-348.
44. Györe, D. és Wagner, H. (2009): A termelői, fogyasztói és külkereskedelmi árak Magyarország és az EU közötti konvergenciája az élelmiszergazdaságban. *Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest*, 76 p.
45. Hatab, A. A., Romstad, E. and Huo, X. (2010): Determinants of Egyptian Agricultural Exports: A Gravity Model Approach. *Modern Economy*, 1, 134-143. DOI: 10.4236/me.2010.13015
46. Hegedűs, Zs. és Kiss, J. (2015): A magyar EU-csatlakozás agrárkereskedelmi mérlege. *Külgazdaság*, 2015/3-4. 64-95.
47. Helpman, E. (2011): *Understanding Global Trade*. Harvard University Press, Boston, 233 p. DOI: 10.4159/harvard.9780674061019
48. Helpman, E. and Krugman, P. R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade*. The MIT Press, Cambridge, 292 p.
49. Hettne, B. (2005): Beyond the 'New' Regionalism. *New Political Economy*, 10 (4), 543-570. DOI: 10.1080/13563460500344484
50. Hiscox, M. J. and Rickard, S. J. (2002): *Birds of Different Feather? Varieties of Capitalism, Factor Specificity, and Interindustry Labor Movements*. Unpublished manuscript. Harvard University, Cambridge, 45 p.
51. Hölzl, P. (2006): *Schienenverkehr in Afrika*.
<http://www.een-bayern.de/een/inhalte/Aktuelle-Meldungen/Anhaenge/Vortrag-Schienenverkehr-in-Afrika-.pdf>
52. <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/tris/en/search/>

53. <http://ec.europa.eu/trade/>
54. <http://madb.europa.eu/madb/indexPubli.htm>
55. Hummels, D. (2007): Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization. *Journal of Economic Perspectives*, 21 (3), 131-154. DOI: 10.1257/jep.21.3.131
56. Jámbor, A. (2014): A horizontális és vertikális ágazaton belüli agrárkereskedelem meghatározó tényezői az EU új tagországaiban. *Közgazdasági Szemle*, LXI. 544-565.
57. Jámbor, A., Somai, M. és Kovács, S. (2016): Tíz év az Európai Unióban – az új tagországok teljesítményei. *Közgazdasági Szemle*, LXIII. 260-284. DOI: 10.18414/ksz.2016.3.260
58. Jankuné Kürthy, Gy., Wagner, H., Gavrilesco, C., Rusali, M., Toderoiu, F., Bucur, S. and Bucur, C. (2015): Competitiveness of Hungarian and Romanian agri-food products in intra- and extra- EU trade. 9-29. In Vásáry, V. and Vocilas, D.-M.: *Agricultural Economics and Rural Development at the beginning of the programming period 2014-2020 in EU member states - comparative analysis for Romania and Hungary*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Budapest, Agrárgazdasági Kutató Intézet
59. Jayasinghe, S. and Sarker, R. (2007): Effects of Regional Trade Agreements on Trade in Agrifood Products: Evidence from Gravity Modeling Using Disaggregated Data. *Review of Agricultural Economics*, 30 (1), 61-81.
60. Jovanovic, M. N. (1992): *International Economic Integration*. Routledge, New York, 445. o.
61. Jovanovic, M. N. (2006): *International Economic Integration, Limits and Prospects*. Routledge, New York, 472. o.
62. Juhász, A. (szerk.) (2005): *Piaci erőviszonyok alakulása a belföldi élelmiszerpiac szereplői között*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 141 p.
63. Juhász, A. és Szabó, M. (2001): *Az EU és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 96 p.
64. Juhász, A. és Wagner, H. (2012): *Magyarország élelmiszer-gazdasági export-versenyképességének elemzése*. Agrárgazdasági Könyvek. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 112 p.
65. Juhász, A., Kartali, J. és Wagner, H. (2002): *A magyar agrár-külkereskedelem a rendszerváltás után*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 135 p.
66. Juhász, A., Kartali, J., König, G., Orbánné Nagy, M. és Stauder, M. (2006): *Az élelmiszeripar strukturális átalakulása (1997-2005)*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 131 p.
67. Kahnert, F. (1969): *Economic Integration among Developing Countries*. OECD, Paris, 162 p.
68. Kapronczai, I. (szerk.) (2002): *A magyar mezőgazdaság az adatok tükrében a rendszerváltás után*. Agrárgazdasági Információk. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 169 p.
69. Kapronczai, I. (szerk.) (2009): *Tulajdonosi és szervezeti változások a hazai élelmiszeriparban*. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 136 p.
70. Kapronczai, I. (szerk.) (2010): *Az élelmiszerfeldolgozó kis- és középvállalkozók helyzete, nemzetgazdasági és regionális szerepe*. Agrárgazdasági Könyvek. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 130 p.
71. Kartali, J. (1998): *Magyarország és az EU közötti agrár-külkereskedelem alakulása a kilencvenes*

- években. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 81 p.
72. Kartali, J. (szerk.) (2004): A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. I-II. kötet. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 326 p.
 73. Kartali, J. (szerk.) (2007): A magyar agrártermelés piaci lehetőségeit veszélyeztető versenytársak várható magatartása. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 273 p.
 74. Kartali J. (szerk.) (2008): A magyar élelmiszeripari export célpiacai és logisztikai helyzete. Agrárgazdasági Könyvek. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 82 p.
 75. Kartali, J., Juhász A., König G., Kürti A. és Wagner, H. (2003): A magyar agrárexport a fő piacok fizetőképességének tükrében. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 124 p.
 76. Kartali, J., Juhász, A., Orbánné Nagy, M., Gábor, J., Stauder, M., Wagner, H., Szabó, M. és Vissnyé Takács, M. (1999): A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar EU érettségének piaci és kereskedelmi vonatkozásai. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 102 p.
 77. Kartali, J., Kürti, A., Orbánné Nagy, M. és Wagner, H. (2005): A globális gazdasági és demográfiai változások hatása az agrár-külkereskedelemre. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 149 p.
 78. Kavallari, A., Maas, S. and Schmitz, P. M. (2008): Explaining German imports of Olive oil: evidence from a gravity model. Paper prepared for presentation at the 12th EAAE Congress 'People, Food and Environments: Global Trends and European Strategies', Belgium, Gent
 79. Kiss, J. (2011): Some impacts of the EU accession on the new member states' agriculture. Eastern Joournal of European Studies, 2 (2), 49-60.
 80. Kovács, P. (2008): A multikollinearitás vizsgálata lineáris regressziós modellekben. Statisztikai Szemle, 86 (1) 38-67.
 81. Krugman, P. R. and Obstfeld, M. (2003): Nemzetközi Gazdaságtan. Panem Kft. Budapest, 872 p.
 82. Kürthy, Gy. (szerk.), Dudás, Gy. (szerk.) és Felkai, B. O. (szerk.) (2016): A magyarországi élelmiszeripar helyzete és jövőképe. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 320 p. DOI: 10.7896/at1603
 83. Kürthy, Gy. és Wagner, H. (2014): Rejtett gazdaság a magyar élelmiszertermelésben (1. és 2. rész). Magyar Mezőgazdaság, 31, 10-12.; 32, 10-12.
 84. Kürti, A., Stauder, M., Wagner, H. és Kürthy, Gy. (2007): A magyar élelmiszeripari import dinamikus növekedésének okai. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 126 p.
 85. Langdana, F. and Murphy, P. T. (2014): International Trade and Global Macropolicy. Springer, New York, 418 p. DOI: 10.1007/978-1-4614-1635-7
 86. Laursen, F. (2010): Comparative Regional Integration: Europe and beyond. Ashgate Publishing Ltd., Farnham, Great Britain, 285 p.
 87. Limao, N. and Venables, A. J. (2001): Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade. The World Bank Economic Review, 15 (3), 451-479. DOI: 10.1093/wber/15.3.451

88. Machlup, F. (1976): The History of Thought on Economic Integration. In Machlup, F. (ed): Economic Integration: Worldwide, Regional, Sectoral. Palgrave Macmillan, UK, 61-85.
DOI: 10.1007/978-1-349-02571-8_4
89. Martinez-Zarzoso, I. and Nowak-Lehman, F. (2003): Augmented Gravity Model: An Empirical Application to MERCOSUR-European Union Trade Flows. *Journal of Applied Economics*, 6 (2), 291-316.
90. Mattli, W. (1999): The Logic of Regional Integration. Cambridge University Press, Cambridge, 207 p. DOI: 10.1017/cbo9780511756238
91. Melece, L. and Hazners, J. (2014): Evaluation of Latvia's agri-food trade using the gravity model. *Actual Problems of Economics*, 9, 518-526.
92. Meloni, G. (2007): Who' My Neighbour? *European Political Economy Review*, 7, 24-37.
93. Merten, G. H. and Minella, J. P. G. (2013): The expansion of Brazilian agriculture: Soil erosion scenarios. *International Soil and Water Conservation Research*, 1 (3), 37-78.
DOI: 10.1016/s2095-6339(15)30029-0
94. Michalopoulos, C. and Tarr, D. (2004): Are customs unions economically sensible in the commonwealth of independent states. World Bank, Washington, 34 p.
95. Miller, T. and Kinn, A. B. (2015): 2015 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation and Wall Street Journal,
<http://irr.org.za/reports-and-publications/occasional-reports/files/index-of-economic-freedom-2015-highlights.pdf>
96. Moser, R., Raffaelli, R. and Thilmany-McFadden, D. (2011): Consumer Preferences for Fruit and Vegetables with Credence-Based Attributes: A Review. *International Food and Agribusiness Management Review*, 14 (2), 121-141.
97. Nyárs, L., Papp, G. és Vőneki, É. (2004): A főbb állattenyésztési ágazatok kilátásai az Európai Unióban. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 133 p.
98. OECD (2015a): Agricultural Policy Monitoring and Evaluation.
<http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/monitoring-evaluation-2015-highlights-july-2015.pdf>
99. OECD (2015b): Innovation, Agricultural Productivity and Sustainability in Brazil. *OECD Food and Agricultural Reviews*,
<http://www.oecd.org/environment/innovation-agricultural-productivity-and-sustainability-in-brazil-9789264237056-en.htm> DOI: 10.1787/9789264237056-en
100. OECD-FAO (2015): Agricultural Outlook, 2015-2024. <http://www.fao.org/3/a-i4738e.pdf>,
DOI: 10.1787/agr_outlook-2015-en
101. Orbánná Nagy, M. (1999): Az állati eredetű termékek külkereskedelmének lehetőségei és korlátai az EU csatlakozásig. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 135 p.
102. Paiva, C. (2008): Assessing Protectionism and Subsidies in Agriculture – A Gravity Approach. *Journal of International Development*, 20 (5), 628-640. DOI: 10.1002/jid.1437
103. Palánkai, T. (2004): Az Európai Integráció Gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest, 502 p.
104. Popp, J., Potori, N. és Udovecz, G. (2004): A Közös Agrárpolitika alkalmazása Magyarországon. *Agrárgazdasági Tanulmányok*. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 162 p.

105. Popp, J. (szerk.) és Potori, N. (szerk.) (2009): A főbb állattenyésztési ágazatok helyzete. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 138 p.
106. Potori, N. (szerk.) (2004): A főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességének követelményei. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 91 p.
107. Potori, N. (szerk.) (2014): Közös Agrárpolitika 2014-2020: A reformtervezetek alapján várható hatások és kihívások Magyarországon. Agrárgazdasági Könyvek. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 78 p.
108. Potori, N. (szerk.) (2016): Research for AGRI Committee – Farm structural change in Central and Eastern Europe and the CAP. 79-196. In Research for AGI Committee – Structural change in EU farming: How can the CAP support a 21st century European model of agriculture? Brussels: Policy Department B: Structural and Cohesion Policies, European Parliament
109. Potori, N. (szerk.), Chmielinski, P. (szerk.) and Fieldsend, A. (szerk.) (2014): Structural Changes in Polish and Hungarian Agriculture since EU Accession: Lessons Learned and Implications for the Design of Future Agricultural Policy. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 292 p.
110. Potori, N. és Udovecz, G. (2004): Az EU-csatlakozás várható hatásai a magyar mezőgazdaságban 2006-ig. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 105 p.
111. Robson, P. (2002): The Economics of International Integration. Routledge, New York, 339 p.
112. Said, M. A. and Shelaby, A. A. (2014): Potentials of Egypt Agricultural Bilateral Trade with the Arab Countries: Gravity Model Evidence. International Journal of Food and Agricultural Economics, 2 (1), 133-144.
113. Salvatore, D. (2004): International Economics. John Wiley & Sons, New York, 836 p.
114. Scitovsky, T. (1958): Economic Theory and Western European Integration. Routledge, New York, 153 p.
115. Serrano, R. and Pinilla, V. (2012): The long-run decline in the share of agricultural and food products in international trade: a gravity equation approach to its causes. Applied Economics, 44, 4199-4210. DOI: 10.1080/00036846.2011.587786
116. Sheer, A. (1981): A Survey of the Political Economy of Customs Union. Law and Contemporary Problems, 44 (3), 33-53.
117. Sheldon, I., Mishra, K. S., Pick, D. and Thompson, S. R. (2013): Exchange rate uncertainty and US bilateral fresh fruit and fresh vegetable trade: an application of the gravity model. Applied Economics, 45, 2067-2082. DOI: 10.1080/00036846.2011.650330
118. Söderbaum, F. (2003): Introduction: Theories of New Regionalism. 1–21. In Söderbaum, F. and Shaw, T. M. (eds): Theories of New Regionalism. International Political Economy Series. Palgrave Macmillan, London, DOI: 10.1057/9781403938794_1
119. Udovecz, G., Popp, J. és Potori, N. (2008): Alkalmazkodási kényszerben a magyar mezőgazdaság. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 140 p.
120. UNTAD (2013): World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. 44. p. http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf [2017. április 26.]
121. US Office of Trade Representative (2017): 2017 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/NTE/2017%20NTE.pdf>

122. Varga, E. (szerk.), Aliczki, K. (szerk.) és Vőneki, É. (szerk.) (2013): A magyar mezőgazdaság főbb ágazatainak helyzete, piaci kilátásai rövid és középtávon. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 172 p.
123. Vásáry, V. (2016): Milyen mértékben integrálódtunk a nemzetközi termelési együttműködésekbe? Hozzáadottérték-teremtés a magyar és osztrák agrobizniszben. 94-113. In Fenyvesi, É. és Vágány, J. (szerk.): Körkép: XXI. századi kihívások. Budapesti Gazdasági Egyetem, Budapest
124. Vojtech, V. (2015): Measuring Competitiveness of Agro-Food Industries – The Swiss Case. OECD, Trade and Agriculture Directorate, Committee for Agriculture, 15. Jul, 2015.
<http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/CA/APM/WP%282015%299/FINAL&docLanguage=En>
125. Wagner, H. (szerk.), Juhász, A., Darvasné Ördög, E. és Tunyoginé Nechay, V. (2009): A válság hatása a magyar élelmiszergazdasági külkereskedelemre nemzetközi összehasonlításban. Agrárgazdasági Tanulmányok. Agrárgazdasági Kutató Intézet, Budapest, 110 p.
126. World Bank Group (2015): Doing Business 2015, Going Beyond Efficiency, Comparing Business Regulations for Domestic Firms in 189 Economies.
<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>
127. Worldbank (2013): <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/16624/769900WP0SDS0A00Box374393B00PUBLIC0.pdf;sequence=1>
128. WTO (2014): Trade Profiles 2014.
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles14_e.pdf
129. WTO (2014): World Tariff Profiles, 2017.
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf
130. www.wto.org
131. Zahniser, S. S., Pick, D., Pompelli, G. and Gehlhar, M. J. (2002): Regionalism in the Western Hemisphere and its Impact on U.S. Agricultural Exports: A Gravity-Model Analysis. American Journal of Agricultural Economics, 84 (3), 791-979.

