

KIVONAT



NEMZETI
EXPORTSTRATÉGIA 2019-2030



KÜLGAZDASÁGI ÉS
KÜLÜGYMINISZTERIUM
AZ EXPORT NÖVELÉSÉÉRT FELELŐS
HELYETTES ÁLLAMTITKÁRSÁG

KIVONAT

Magyarország Kormánya 2019. március 4-én elfogadta a hazai vállalkozások exporttörekvéseit támogató stratégiai keretrendszer, a Nemzeti Exportstratégiát, melynek célkitűzése, hogy a kormányzati exporttámogatási eszközrendszer további fejlesztésének irányait kijelölje. Magyarország 2012–2020. évre szóló külgazdasági stratégiájának végrehajtásáról szóló 1109/2012. (IV. 12.) Korm. határozatot a Kormány 2018 nyarán hatályon kívül helyezte, mivel az abban megfogalmazott feladatok teljesültek, továbbá figyelemmel arra, hogy időközben a világgazdasági környezet megváltozott, és ebben Magyarország versenyképességét további, új eszközökkel kell biztosítani. A Nemzeti Exportstratégia az így keletkezett hiányt pótolja, megteremtve az exportfejlesztési intézményrendszer szakpolitikai alapjait.

A Nemzeti Exportstratégia kialakítása során számos hazai adottságot és világgazdasági tendenciát figyelembe kell venni, melyek közül a legfontosabbak:

- a hazai tulajdonban lévő exportálni képes vállalkozások relatív alacsony száma, kisebb mérete,
- a hazai vállalkozások konzervatívabb megközelítése a távolabbi relációk tekintetében,
- világgazdasági, globális keresleti-kínálati és technológiai trendek előrejelzései,
- nagy növekedési potenciálú gazdaságok infrastrukturális és technológiai fejlesztései ehhez illeszthető hazai kínálattal,
- a hazai exportképes árualap, ezen belül kiemelten a hazai tulajdonú vállalkozások árualapja által meghatározott kínálati oldali keretek,
- a gazdaságfejlesztés általános irányai és az ott kijelölt ágazati fókusz, elfogadott kormányzati stratégiai dokumentumok.

I. A „NEMZETI EXPORTSTRATÉGIA” LÉNYEGI ELEMEL, CÉLKITŰZÉSEI

1. A kis- és középvállalkozások (továbbiakban: kkv-k) exporton belüli részarányának 50%-kal történő emelése 2030-ig

Olyan szabályozási és támogatási környezet kialakítását tűzi ki célul a stratégia, amely segíti a vállalatokat nemzetközi versenyképességük fokozásában. Ehhez olyan infrastrukturális, beszállítói és munkavállalói háttérre van szükség, amely képessé teszi a kkv-kat a külpiacon való helytállásra. A további növekedés szempontjából lényeges az erőforrásokhoz való hozzáférés könnyítése, az exportot akadályozó adminisztratív korlátok lebontása.

A megnyíló exportlehetőségek nyomán a hatékonyabban működő vállalatok növelhetik kibocsátásukat és foglalkoztatási szintjüket, a kevésbé hatékony vállalatok azonban elveszíthetik piacukat. A külkereskedő vállalatok több és magasabban képzett munkavállalót foglalkoztatnak, valamint termelékenyebbek is, mint azok a vállalatok, amelyek csak az országhatáron belül értékesítik termékeiket.

2. Az export nagyfokú földrajzi koncentrációjából fakadó kitérttség csökkentése, az Európai Unió (továbbiakban: EU) kívüli export részarányának számottevő emelése 2030-ig

Kis és nyitott gazdaságként szükséges, hogy az exportfejlesztés legyen a gazdaságpolitika egyik alappillére. A magyar export kb. 80%-a az EU tagállamaiba irányul, mely még uniós összehasonlításban is magas kitérttséget jelent az EU konjunkturális változásainak. 2018-ban a tíz legfontosabb exportcélországunk közül valamennyi európai uniós tagállam volt.

A további diverzifikáció érdekében kívánatos földrajzi szempontból prioritásokat megfogalmazni:

- elsődlegesen a Nyugat-Balkánon mutatkozik a hazai vállalkozások számára export lehetőség (kialakuló fizetőképes kereslet, logisztikai közelség, beruházási potenciál miatt),

KIVONAT

- a Visegrádi Együttműködés (továbbiakban: V4) országaival kiválóak a politikai kapcsolataink, melyeket gazdasági együttműködés területén is ki kell használni, elsősorban közös nemzetközi projektekben, infrastrukturális fejlesztésekben látunk együttműködési lehetőséget,
- a hazai vállalkozások árualapját és a fogadó országbeli keresletet figyelembe véve különösen nagy potenciált hordoznak az alábbi országok: Szerbia, Törökország, Izrael, Egyiptom, Marokkó, Egyesült Arab Emírségek, Dél-afrikai Köztársaság, Ghána, Kenya, Uganda, Etiópia, Nigéria, Japán, Vietnám, Kína, Oroszország, Kazahsztán, Mexikó, Brazília, Kolumbia.

3. A hazai kkv-k bekapcsolódásának előmozdítása a nemzetközi vállalatok globális értékláncába

Hazánk külkereskedelmének legnagyobb része nemzetközi nagyvállalatok által irányított ún. globális értékláncokban zajlik, exportunk többségét ezek a vállalatok adják. A vezető termékek elsősorban hagyományosan járműipari és elektronikai exportcikkek, melyek legfőbb közvetlen piaca az EU többi tagállama.

Ahhoz, hogy a magyar kkv-k fejlődni tudjanak, a fenti arány javuljon, meg kell teremteni a lehetőséget arra, hogy a hazai tulajdonú vállalatok be tudjanak kapcsolódni a nemzetközi értékláncokba. Ennek várható eredménye az, hogy a magyar vállalatok is gyorsabban fejlődnek és a globális piacokhoz is könnyebben hozzáférnek. Ezzel párhuzamosan szükség van a hazai kkv-k körében a beszállítóvá váláshoz szükséges fejlesztésre, mentorálásra is, tekintettel arra, hogy sok esetben nem előre látottak annak magas szintű műszaki, időbeli és finanszírozási követelményei.

4. Közép-európai összehasonlításban a leggyorsabb és leginkább a piaci igényekre szabott exportfinanszírozási rendszer kialakítása

Mind a közvetlen exporthoz, mind az exportra történő felkészüléshez kapcsolódó költségek tetemesek lehetnek – különösen egy kkv számára. Az ezt támogató hazai eszközrendszer egységes elvek szerinti, összehangolt működése alapvető követelmény.

A meglévő pályázati források egymáshoz illesztése – komplementer rendszerek kialakítása – a forrásokhoz való hozzáférés felgyorsítása elengedhetetlen a legnagyobb abszorpció és legmagasabb multiplikátor hatás elérése érdekében.

5. Nemzetközi piacon elismert magyar brandek felépítése meglévő, kiemelkedő exportsikereket elért vállalatok bázisán

A külpiacon megjelenés sikerességének egyik kulcsa az adott termék vagy szolgáltatás megfelelő marketingje. Jelenleg csekély számú globálisan ismert és elismert magyar márka (termék vagy szolgáltatás) létezik, vagy áll ennek kapujában. Globális mércével mérve kis nemzetgazdaságoknál döntő tényező az ország, mint *brand* megfelelő pozicionálása.

A nemzetközi gyakorlat azt mutatja, hogy a sikeres exportpromóciós gyakorlattal rendelkező országok összekötik az országmárkázást egy adott termék vagy szolgáltatás export promóciójával.

II. A NEMZETI EXPORTSTRATÉGIA RELÁCIÓS ÉS ÁGAZATI FÓKUSZA

A stratégia az egyes régiók SWOT analízisén keresztül vizsgálja az export lehetőségeket, továbbá azonosítja a kiemelt ágazatok kitörési pontjait. Az alábbiakban néhány célrégió elemzése kerül bemutatásra.

KIVONAT

NYUGAT-BALKÁN ÉS TÖRÖKORSZÁG

ERŐSSÉGEK

A hazai cégek jelenléte a következő szektorokban kiemelkedő: mezőgazdaság, mezőgazdasági gépgyártás, élelmiszeripar, vízgazdálkodás, infrastruktúrafejlesztés, energetika.

A térség országai élelmiszer tekintetében importra szorulnak, ezért a magyar élelmiszeripar számára hosszú távon is felvevőpiacként jelennek meg. Nagy lehetőségek rejlenek a klímaeltérés miatt a mezőgazdasági exportban, valamint jelentős kereslet mutatkozik élő állatokra (sertés, szarvasmarha).

LEHETŐSÉGEK

A tapasztalatok azt mutatják, hogy a Nyugat-Balkán vonatkozásában tudás- és tapasztalatcserére irányuló együttműködési szándék elsősorban a vízgazdálkodás és szennyvízkezelés, mérnöki szolgáltatások, az élelmiszeripar és mezőgazdaság szektorokban mutatkozik.

A jövőben nagy lehetőségek nyílnak a magyar cégek számára környezetvédelmi és hulladékgazdálkodási területen, az energiahatékonyság, valamint az ingatlanfejlesztés területét illetően.

A meglévő energiatermelő kapacitások is nagyrészt elavultak, fejlesztésre szorulnak.

GYENGESÉGEK

A térségre jellemző üzleti kultúrában elengedhetetlen a személyes kapcsolatfelvétel és annak eredményességét jelentősen meghatározza a partnerről alkotott első benyomás.

A fentiek miatt különösen nagy figyelmet kapnak a nemzetközi vásárok és kiállítások a Balkánon.

VESZÉLYEK

Objektív versenyhátrányt okozó tényező a vámok megléte a Balkánon. További hátrányt jelent a csak részben EU-harmonizált jogrendszer.

A hazai cégek már csak az implementációs szakaszban, és nem a projekt tervezési/kidolgozási fázisban értesülnek a pályázati lehetőségekről, emiatt különösen fontos a tartós gazdaságdiplomáciai jelenlétünk a térségben.

KÖZEL-KELET ÉS ÉSZAK AFRIKA

ERŐSSÉGEK

A legnagyobb kereslet a következő ágazatokban mutatkozik: élelmiszeripar, vízgazdálkodás, IT, szoftverfejlesztés, orvosi és egészségüggyel kapcsolatos műszerek és technológiák, mezőgazdasági technológiák, járművek, gépek- és villamosági cikkek, építőipar.

Előnyként jelentkezett kiemelten ezen relációkban az Eximbank által biztosított hitelkeret a magyar cégek piacra lépésének támogatására (Egyesült Arab Emírségek, Kuvait).

GYENGESÉGEK

Angol/arab/esetenként francia nyelvű termékleírások, árlisták hiánya, kevés a személyes érintkezések aránya, logisztikai nehézségek (szállítás csak repülőn vagy hajón), a kóser és halal vallási előírásainak való megfelelés.

A nemzetközi kiállításokon, konferenciákon a cégek csak nagyon limitáltan képviseltetik magukat. Hátrányt jelent az arab nyelvű országimázs és marketing anyagok hiánya.

KIVONAT

LEHETŐSÉGEK

Az elkövetkező időszakban a várható kereslet többnyire megegyezik a jelenleg is kelendő termékekkel, szolgáltatásokkal, kiegészítve a következőkkel: megújuló energia és ehhez köthető innovációs megoldások, védelmi ipar, mezőgazdaság fejlesztése, a vízgazdálkodás javítása terén mutatkozhat kereslet. A piacra lépés leginkább fejlesztési projektekből való részvétellel, valamint egyes nemzetközi projektekből való bekapcsolódással képzelhető el.

VESZÉLYEK

A hazai vállalkozások elenyésző mértékben rendelkeznek üzleti kapcsolatrendszerrel az adott ország kamaráinál, kereskedőházainál, üzleti tanácsainál, illetve egyéb exportfejlesztő állami/privát szervezeteknél. A kormányzati és kamarai ernyő alatt létrejövő klasszikus B2B találkozók intenzitása alacsony. Fokozni szükséges a magyar exportfejlesztő szervek által támogatott kiállítási megjelenési lehetőségeket.

SZUBSZAHARAI AFRIKA

ERŐSSÉGEK

Erősségnek tekinthető a piac mérete, a vásárlóerő várható növekedése és a magyar technológiák, megoldások iránti igény.

Az élelmiszeripar és mezőgazdaság területén: vetőmagok, zöldség- és gyümölcs feldolgozó gépsorok, csomagolás technikai berendezések, valamint munkagépek, és öntözőrendszerek. Az energiaszektor viszonylatában elsősorban megújuló energia vonatkozásában lenne kereslet magyar technológiára. E térségben versenyképes lehet a hazai gazdaság alacsonyabb technológiai színvonalú export árualapja is.

GYENGESÉGEK

Gyengeségek az üzleti kultúra számunkra szokatlan jellege, az adminisztrációs nehézségek, politikai bizonytalanságok.

Versenyhátrányt jelent egyértelműen a nagy távolság, amely Magyarország és Afrika különböző régiói között fennáll, illetve az ehhez kapcsolódó kiemelkedően magas szállítási költségek, amelyet például mintatermékek kivitelénél magyar cégek sokszor korlátozottan képesek önerőből finanszírozni.

LEHETŐSÉGEK

A technológia- és tudástranszfer alapú, helyi partner bevonásával megvalósuló közös vállalatok létrehozásában komoly lehetőségek vannak.

A vízgazdálkodással kapcsolatos szolgáltatásokra kiemelt kereslet mutatkozik Afrika szerte, elsősorban ivóvíz és szennyvíztisztítás tekintetében, ill. a vízmérnöki tervezéssel kapcsolatos magyar szakértelemre is szükség van a kontinensen. Az e-közigazgatásban alkalmazott magyar szakértelem új lendületet adhat az Afrikába irányuló exportnak, ahogy az IT megoldások iránt is fokozott érdeklődés várható (különösen a bankbiztonsági és pénzügyi területen).

Felmerülhet közös kínai, török és a V4 országok által kezdeményezett projektekből való bekapcsolódás lehetősége. Világbanki és uniós külkapcsolati eszközök és programok is igénybe vehetők főként adminisztráció-felzárkóztató és regionális integrációt elősegítő projektekre.

VESZÉLYEK

A politikai változások okán egy-egy projekt azonnal megghiúsulhat. Általánosságban elmondható, hogy finanszírozási akadályok gátolják meg a magyar cégek sikeres piacnyerését. Előfinanszírozás tekintetében komoly adminisztratív terhek állnak fenn, és a legtöbb magyar cég ehhez nem rendelkezik megfelelő tőkével vagy áruállappal.

KIVONAT

III. FÓKUSZÁGAZATOK ÉS DINAMIKUSAN NÖVEKVŐ SZAKÁGAZATOK TÁMOGATÁSA

A stratégia ágazati prioritásainak meghatározása a hazai versenyképes árualap bázisán a külgazdasági attasék előzetes piacfelmerései alapján, a globális és regionális keresleti tendenciák, világkereskedelmi folyamatok és gazdaságdiplomáciai kapcsolatok figyelembe vételével történt.

A stratégia elsődleges fókuszágazatai: egészséggazdaság élelmiszergazdaság (beleértve az agrártechnológiákat), építésgazdaság, vízgazdálkodás, kreatív ipar, valamint az ezeket horizontális tendenciaként átfogó digitalizáció, és annak technológiai megoldásai. Ezen belül különösen magas exportpotenciált hordoznak:

- orvosi diagnosztikai eszközök és berendezések, traumatológiai implantátumok, traumatológiai és radiológiai termékek, biotechnológia, valamint gyógyszergyártás
- vetőmag, mezőgépgyártás, agrárinformatika,
- hús-és baromfi ipar, zöldség-gyümölcs tartósítóipar,
- mérnöki szolgáltatások és innovatív építőipari megoldások,
- design és divat tevékenység,
- digitális technológiai megoldások.

A globális piacot az alábbi négy területre szegmentáltuk, mely ágazatonként – természetesen – eltérő fókusz eredményezett, ahogy az egyes piac-típusok ágazatonként eltérő kormányzati cselekvést is igényelnek

LEGNAGYOBB POTENCIÁLÚ, MEGLÉVŐ PIACOK - Az utóbbi évtizedben Magyarország hatékonyan lépett be termékek igen széles skálájával a gyorsan növekvő és átalakuló gazdaságok piacaira. A további fejlődés érdekében komoly hangsúly fektetendő a high-tech és turisztikai imázsépítésre, az egyéni és közös megjelenésekre, valamint a gazdasági és diplomáciai kapcsolatok párhuzamos fejlesztésére.

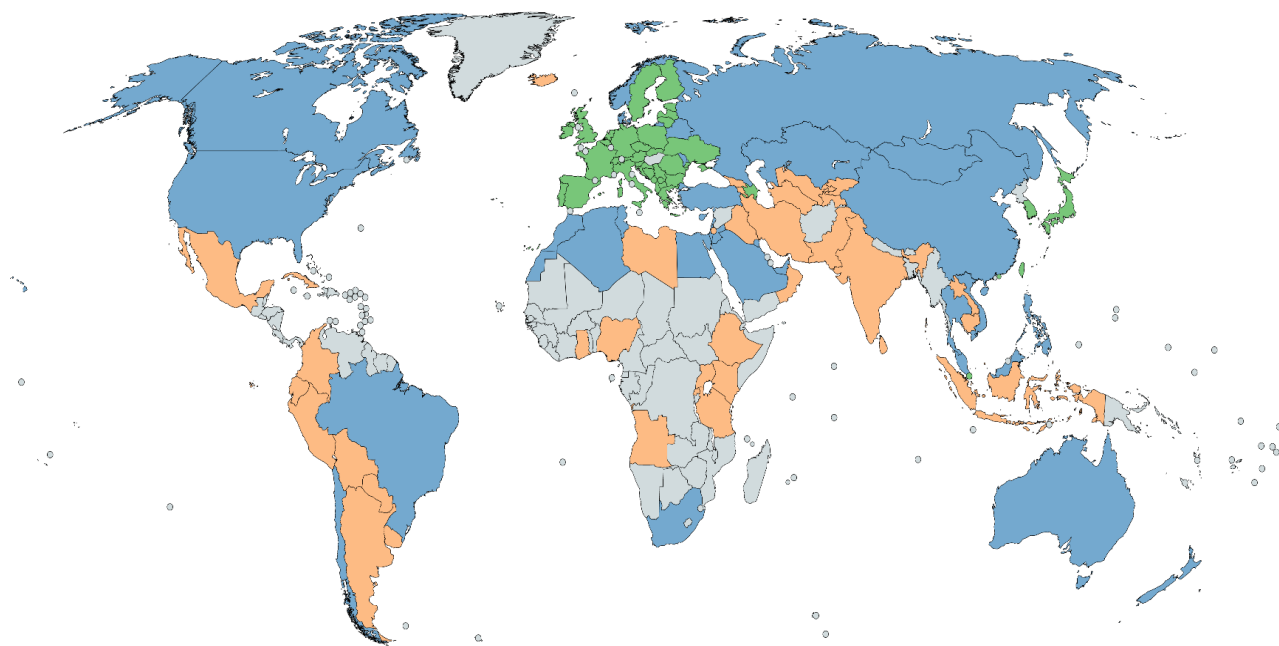
POTENCIÁLIS PIACOK - A magyar export jelentős hányada továbbra is erősen koncentrált, és ezeken a piacokon fokozott a verseny a fejlett helyi vállalatok és fejlett beszállítói hálózataik miatt. A már a piacon jelenlévő termékek körének felméréseivel és módszeres növelésével van lehetőség ezen piacokon további sikerek elérésére, üzleti delegációk és rendezvényeken történő megjelenéseken keresztül.

KÖZÉPTÁVON REÁLIS LEHETŐSÉGET NYÚJTÓ PIACOK - Jelentős további lehetőségek rejlenek a zárt, illetve feltáratlan piacokban, amelyet elsősorban a Keleti- és Déli Nyitás fejlődő gazdaságai képviselnek. Itt a legfontosabb a bevihető termékek körének, valamint új kereskedelmi csatornák felmérése, mindezeket állami oldalról gazdaságdiplomáciai eszközökkel támogatva, koncentrálni a piacra lépési akadályok leépítésére és a finanszírozás biztosítására.

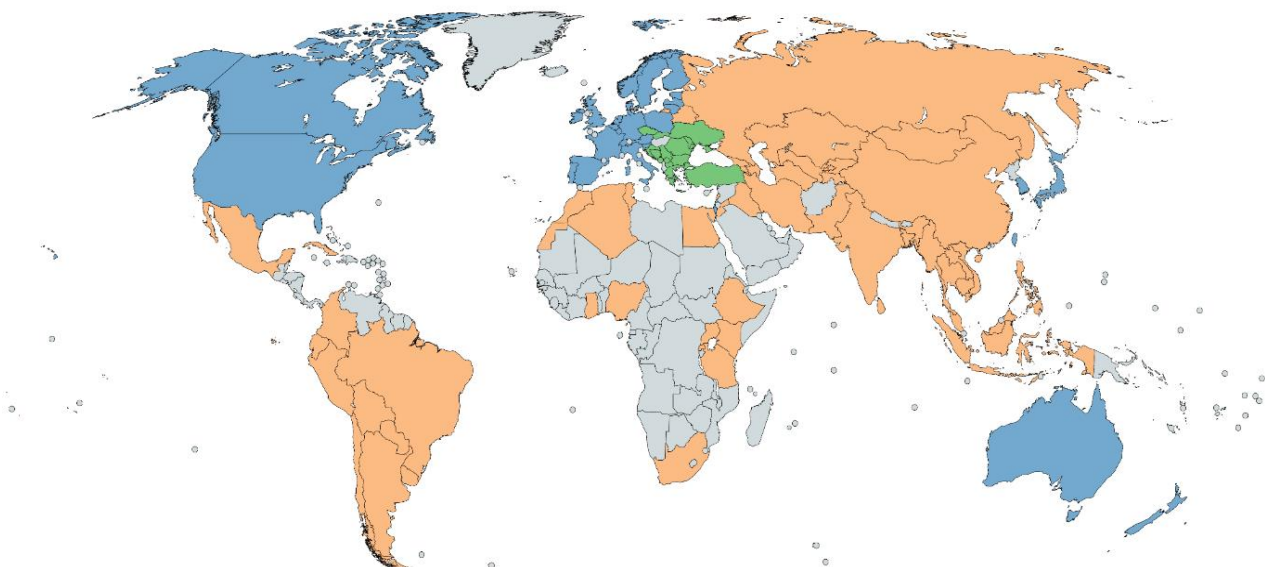
KÖZÉPTÁVON EGYELŐRE NEM REÁLIS PIACOK - A bizonytalan piaci környezet, egyes esetekben potenciális felvevőpiac hiánya, adott esetben nyelvi akadályok miatt ezekre a piacokra a belépés közép távon alacsony megtérüléssel kecsegtet, a jelenlegi világgazdasági folyamatok tükrében.

KIVONAT

ÉLELMISZERIPAR

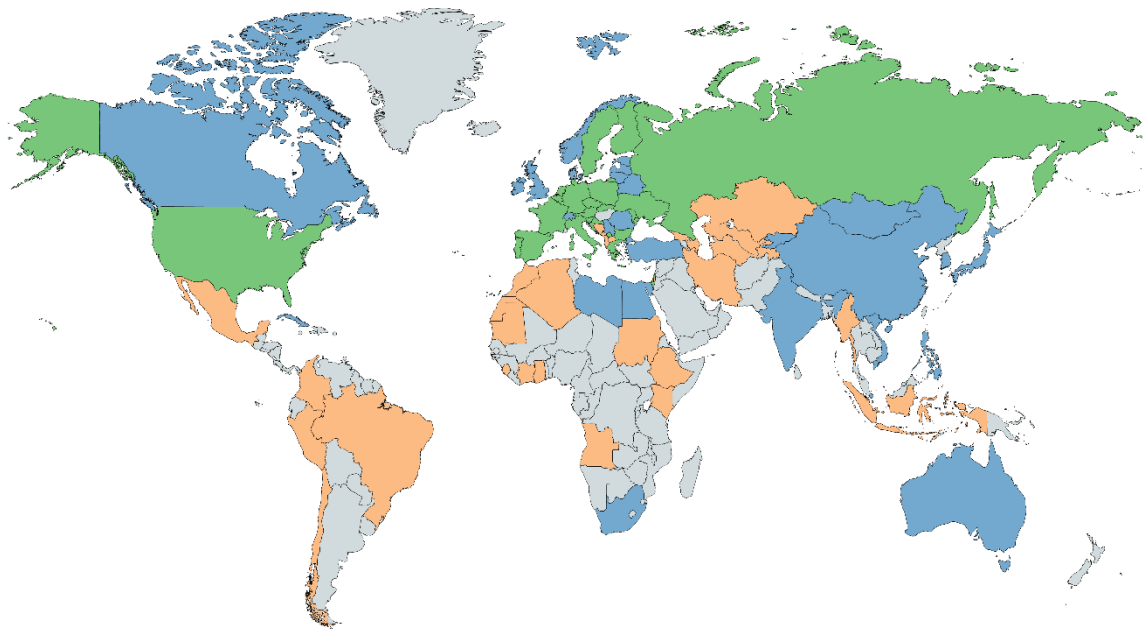


AGRÁRTECHNOLÓGIÁK

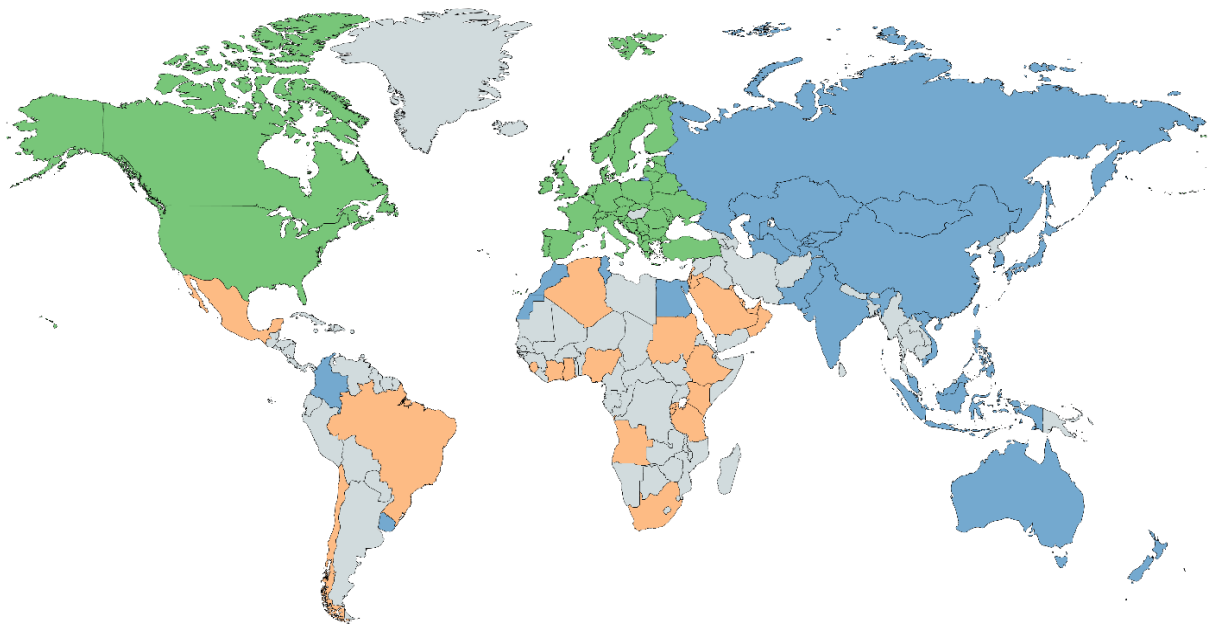


KIVONAT

GYÓGYSZERIPAR

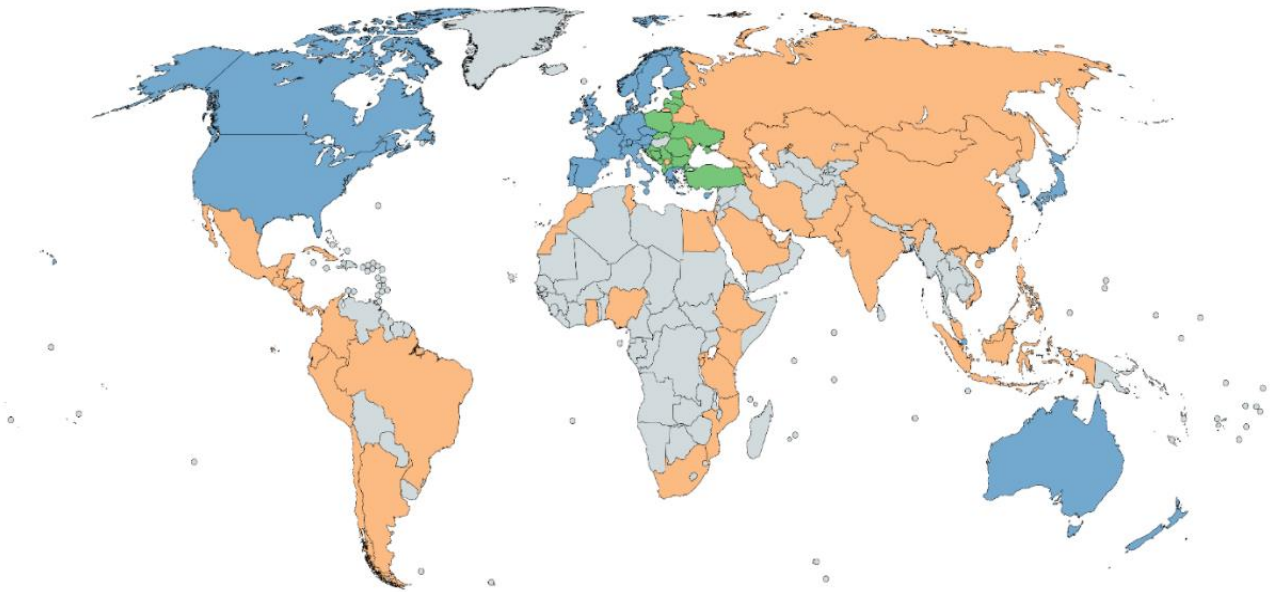


ORVOSI BERENDEZÉSEK ÉS ESZKÖZÖK

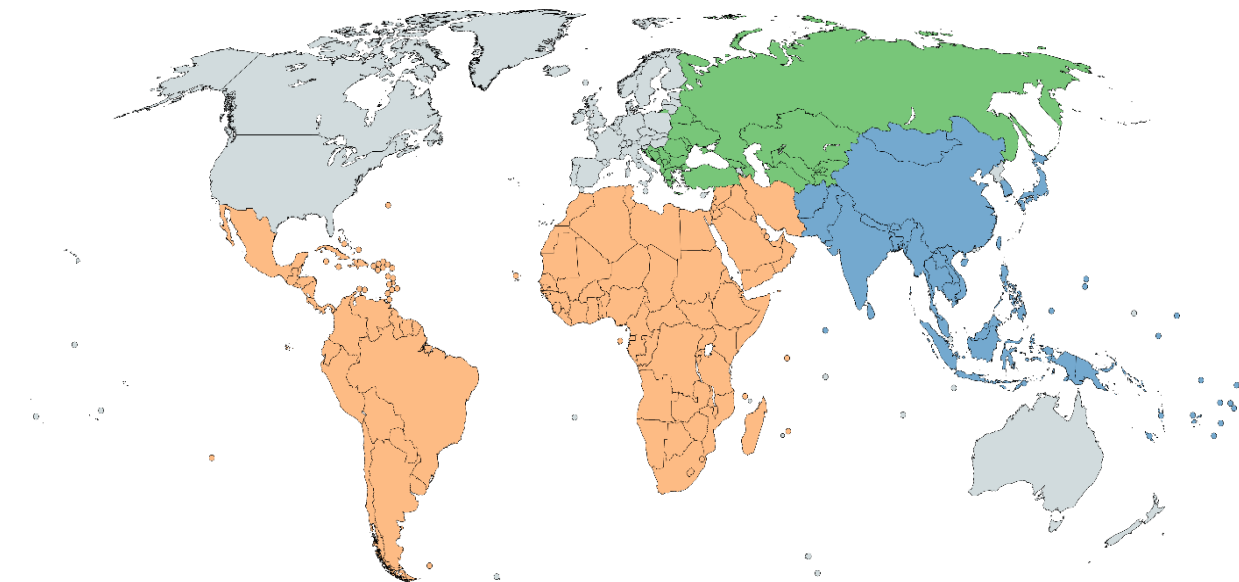


KIVONAT

ÉPÍTÉSGAZDASÁG



VÍZIPAR



IV. KORMÁNYZATI BEAVATKOZÁSI MÓDJAI

Magyarország az elmúlt évek során komoly erőfeszítéseket tett a hazai vállalkozásfejlesztés és munkahelyteremtés komplex ösztönzőinek és kereteinek megteremtése terén. A megfelelő exportálható minőségű termékek, illetve szolgáltatásokat kínáló vállalatok számára is hasonlóan komplex intézkedéscsomag és segítségnyújtás szükséges, amely részeként a belföldi és külföldi üzletfejlesztési segítségnyújtást integrált szemléletet követve, koordináltan hajtják végre a kormányzati szereplők. A

KIVONAT

kormányzati szektor az alábbi intézkedésekkel tudja a leghatékonyabban segíteni a hazai vállalkozók külföldi piacra lépését:

1. Hazai vállalatok külföldi befektetéseinek támogatása elsődleges fontosságú új piacok megszerzése érdekében.
2. Hazai érdekű nemzetközi fejlesztések tekintetében nagyobb méretű projektek támogatása a cél, kifejezetten a hazai cégek exportjának támogatása (referencia megszerzése) érdekében. Éves szinten legalább két stratégiai nagyságrendű, nemzetközi fejlesztési program magyar gazdasági szereplők bevonásával történő megvalósítása indokolt a közeljövőben elsősorban az afrikai kontinensen.
3. Kötött segélyhitelezési politika folytatása: Közép- és Kelet-Ázsia, Délkelet-Ázsia, Afrika, valamint a Nyugat-Balkán és Kelet-Európa relációkra koncentrálni: vízgazdálkodás, a hulladékkezelés, az egészségügy, a mezőgazdaság, az energetika, a közlekedés, valamint az elektronikus közigazgatás területén.
4. Szükséges az exportot segítő finanszírozási paletta áttekintése a beszállítói láncok fejlesztése, valamint a nagy hozzáadott értékű exporttevékenységet folytató vállalatok megfelelő támogatási formájának meghatározása érdekében.
5. A hazai szabályozás felülvizsgálata, az exporthoz szükséges engedélyek kiadásának felgyorsítása szükséges, továbbá segítheti a vállalkozások versenyképességét az exportpiacon elvárt szabványok, helyi előírások online elérhetővé tétele is.
6. A washingtoni „Business Promotion and Development Campus” üzletfejlesztési centrum mintájára további legalább négy helyszínen (előreláthatóan: Finnország, Izrael, Dél-Korea, Szingapúr) kívánunk inkubációs központot létrehozni hazai startupok számára.
7. Az afrikai piacra lépéshez komoly segítséget jelentene a mintatermékek kijuttatásának állami elősegítése – elsősorban adminisztratív, másodsorban anyagi eszközökkel, mivel a termékek helyszíni bemutatása és tesztelése elengedhetetlen része a piacra lépés előkészítésének, miközben az exportőrök sokszor már ebben a fázisban technikai akadályokba ütköznek.
8. A hazai élelmiszeripari és agrártechnológiai export támogatására kiváló eszköze a fogadó ország mezőgazdasági területein magyar mintafarmok létesítése, ahol a vetőmagok, talajjavító szerek és innovatív mezőgazdasági megoldások (pl. agrárinformatikai rendszerek) eredményessége mutatható be a gyakorlatban.
9. Annak érdekében, hogy magas hozzáadott értékű termékkel vagy szolgáltatással kapcsoljuk be a hazai kkv réteget a multinacionális vállalatok globális értékláncába, közvetlen kormányzati intézkedések szükségesek. Ezek célja, hogy a hazai kkv-kat a hazánkban megtelepedett OEM-ek (Original Equipment Manufacturer, originális összeszerelő üzem, illetve késztermék gyártó) vagy TIER 1-2 (első és második körös beszállítók) szintű beszállítók értékláncának részévé tegyék. E mellett szükséges megvizsgálni a nemzetközi gyártók értékláncainak azokat a fázisait, melyekhez megfelelő hazai kapacitás található, s melyeket gazdaságilag ésszerű hazánkba kiszervezni.

A fenti célkitűzések megvalósításához szükséges eszközöket a következő hónapokban dolgozza ki a Külgazdasági és Külügyminisztérium a szakterület szerint illetékes társtárcák, a feladat- és hatáskörükben érintett állami szervezetek és ágazati szereplők bevonásával.