



Dávid Imre, a Magyar Külgazdasági Szövetség elnöke

## MAGYAR CÉGEK: ÚJ ESÉLYEK A KÜLPIACOKON

A külkereskedelem húzóágazat volt, s az is marad. Jó lehet egy ilyen terület szakmai szövetségét vezetni. Dávid Imrét, a Magyar Külgazdasági Szövetség elnökét kérdeztük a részletekről az MGYOSZ tag-szervezeteit bemutató sorozatban.

**Magyar Gyáripár:** Szerencsésnek mondhatja magát, hiszen egy olyan szakmai szövetséget vezet, mely egy sikerágazat cégeit fogja össze...

**Dávid Imre:** Ha innen nézzük, akkor valóban szerencsés vagyok. Magyarország helyzete, mérete, lehetőségei arra predesztinálják az országot s így az itt lévő vállalatokat is, hogy termelésük egy részét exportálják. S az is igaz, hogy jó ideje már a kivitel rendre meghaladja a behozatalt, vagyis a külkereskedelem javítja az ország költségvetési egyenlegét. Egyértelműen húzóágazatról van szó.

**MGY:** Nézzhetjük máshonnan is ezt a helyzetet?

**DI:** Igen. A Magyar Külgazdasági Szövetség alapvető célja, hogy a magyar tulajdonú kis- és középvállalatok külfiacra jutását segítse, s ezzel addicionális exporthoz juttassa az országot. Mivel a magyar kivitel meghatározó többsége a multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye, s ez az elmúlt években lényegében nem változott, innen nézve akár kudarcnak is tekinthetem az egyébként remek eredményt. Természetesen nem tekintem annak, de az örömben így mindig vegyül egy kis üröm is.

**MGY:** Mitől változhatna a külkereskedelem struktúrája? Most kezdett el működni Kecskeméten az új Mercedes-gyár, s a többi külföldi tulaj-

### ÉLETRAJZ

**Dávid Imre (68) okleveles külkereskedelmi közgazda, tanulmányait a budapesti Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen végezte. Szak-  
közgazdász-diplomáját export-fővállalkozói szakon, az MKKE Közgazdasági Továbbképző Intézetében szerezte. Az ÉLITI, az Élterv, az Agrober, végül az Agroinvest Vállalatnál különböző beosztásokban dolgozott. 1991-től az Agroinvest Zrt. elnöke, jelenleg az igazgatóság elnöke. Az 1990-es évek közepén a Magyar Fővállalkozók Szövetségének elnöke, jelenleg – immár hatodik éve – a Magyar Külgazdasági Szövetség elnöke. Közel 20 évig a Magyar Evezős Szövetség elnöke volt, 1991 óta a MOB tagja, 1997 óta – jelenleg is – a szervezet felügyelőbizottságának elnöke.**

*donú nagy autógyártó is fejleszt, tehát a külföldi tulajdonú cégek exportja nagy valószínűséggel tovább fog növekedni, míg magyar fejlesztésekről nem nagyon hallani...*

**DI:** Ezek jó fejlemények, a magyar tulajdonú kkv-knak is adnak lehetőséget, hiszen a multinacionális vállalatoknak beszállítói lehetnek, s így az exportnak közvetve részesei lehetnek. Ez nagy lehetőség, jó lenne, ha minél több cég képes lenne beszállítani a multiknak. Ugyanakkor a kormány a jelenleginél tudatosabban is törekedhetne arra, hogy a magyar tulajdonú kkv-k külföldi megjelenését támogassa, elsősorban nem az Európai Unió országában, hiszen az ott elég jól le van fedve, meg talán oda kijutni egyszerűbb, mint más, távolabbi országokba exportálni. Jó lenne feléleszteni a régi arab kapcsolatokat, s oda szervezett formájú megjelenést biztosítani. Vagy preferált lehet Ázsia néhány országa, Latin-Amerika s a FÁK-országok is. Az a lényeg, hogy az itteni piaci megjelenéshez rendszerszerű, jól végiggondolt állami segítségre lenne szükség. Az MKSZ erre vonatkozóan már évekkor elzárta az utat egy kidolgozott javaslatot, amelynek egyik fontos eleme egy állami segítséggel létrejövő kereskedőház-rendszer.

**MGY:** Akkor ön megint csak szerencsés, hiszen nemrégiben kiszivárgott a kormány 2020-ig szóló külgazdasági stratégiájának néhány részlete,

## FÓKUSZBAN

*s abban többek között szerepel az, hogy kereskedőházak jönnek létre a kkv-k támogatására.*

**DI:** Tudok róla, s örülök, hogy talán most már tényleg elindul valami ezen a téren is. Úgy hallottuk, hogy a kereskedőházak jogi hátterét, szabályozását és a forrásoldal megteremtésének módját május végéig kell kidolgoznia a szakapparátusnak, s szeptember 1-jével már az első kereskedőháznak meg is kell alakulnia. Tehát ez valóban kedvező fejlemény. Ám hogy ez sikeres is legyen, ahhoz nem elég egy vagy akár kettő, három kereskedőház, hanem egy rendszerszemléletű, következetes megvalósításra van szükség.

**MGY:** *Miért hangsúlyozza ennyire a rendszer-szemléletet? Már az is nagy dolog, hogy az önök által régóta javasolt kereskedőház-konceptió kezd megvalósulni...*

**DI:** Ez önmagában nem elég, márpedig a cél az lenne, hogy a kkv-k sikeresen megjelenjenek a külpiacon. Tehát jól végiggondolt koncepciót kell megvalósítani, amelynek egyik nagyon fontos eleme a kereskedőház-rendszer. Sok olyan kkv, mikrovállalkozás, egyéni vállalkozó létezik, aki szeretne külföldön is eladni, van is hozzá terméke, szolgáltatása, csak éppen nem tudja, hogy csinálja, külön-külön nem versenyképesek. Ezeket a vállalkozásokat célszerű egy versenyképes szervezetbe, amolyan ernyő alá összegyűjteni, valamilyen rendszer szerint csoportosítva fejleszteni, felkészíteni, majd menedzselni a külpiacon megjelenésüket. Hogy ez sikeres legyen, az állami promóciós eszközöket is célszerű rendszerbe foglalni. Például egy kormányközi tárgyalás előtt érdemes számba venni, az adott relációban milyen kkv-potenciál van, s esetleg a piaci megjelenést a tárgyalások körüli időszakra időzíteni, tudatosan igazodva a partner fizetőképesség igényeihez. Ezenkívül jó lenne, ha az exporthoz kapcsolódó állami promóciós szervezetek egy minisztérium irányítása alá kerülnének. De most mintha ez is megvalósulna...

**MGY:** *Arra gondol, hogy a Magyar Export-Import Bank és Magyar Exporthitel Biztosító a hírek szerint visszakerül a Nemzetgazdasági Minisztérium felügyelete alá?*

**DI:** Ez fontos lépés. A Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) a nemzetgazdasági tárcához tartozik. Logikus, hogy a többi, exporthoz kapcsolódó szervezet is ott legyen. Azt hiszem, így könnyebb lesz kialakítani a kkv-k rendszer-szemléletű exporttámogatását. Ugyanakkor az is fontos lenne, hogy az üzleti delegációk összetétele ne egy utazási iroda csoportjának benyomását keltse, mert akkor megint csak eredménytelen lesz az adott piac megdolgozása.

## CIVIL SZERVEZET

**A Magyar Külgazdasági Szövetség 2002. szeptember 9-én, önkéntes alapon létrehozott civil szakmai szervezet. Jogelődjei – a Magyar Külkereskedelmi Szövetség (alapítva 1991. I. 1.) és a Magyarországi Exportálók Szövetsége (alapítva: 1997. IX. 5.) – küldetését folytatva a külkereskedelemben és a külgazdaság más területein is működő vállalatok, vállalkozások és intézmények számára kíván érdemi segítséget nyújtani. Törzstagjainak száma meghaladja az 50-et, amelyen belül nagyvállalatok, közép-, kis- és mikrovállalkozások ugyanúgy találhatók, mint oktatási intézmények, pénzügyi és kutatási szervezetek.**

**MGY:** *Miért? Idáig ezt a benyomást keltették az üzleti delegációk?*

**DI:** Nem akarok általánosítani, de volt erre példa. S ez nem szerencsés, ha egyszer az üzleti útnak üzletszerzés, üzleti lehetőségek feltárása a célja, nem pedig csak úgy általában egy ország megismerése.

**MGY:** *Erre persze azt is lehet mondani, hogy minden üzletember saját maga vagy pontosabban a cége fizette az ilyen típusú utak költségeit. Ebbe nehéz beleszólni...*

**DI:** Nem is kell beleszólni. Ám ha egy üzleti útnak pontosan meghatározott célja, szakmai forogatókönyve, feszes szakmai programja van, s a jelentkezők részleteiben is ismerik, mi vár rájuk, milyen tárgyalásokon, bemutatkozásokon vesznek részt, akkor nem mennek el csak „turistakodni”, merthogy arra nem lenne idejük s lehetőségük. Tehát csak arról van szó, hogy mindent arra használunk – de arra használjunk –, amire való. Az üzleti utakat üzletszerzésre, kemény munkára, a turistautakat városnézésre, lazításra.

**MGY:** *Nem beszélünk eddig a pénzről. Pedig azt szokták mondani, hogy egy kkv-nak azért is nehéz külpiacon megjelennie, mert nem tudja finanszírozni a kapcsolódó költségeket.*

**DI:** Ez is a rendszerszemléletű exportösztönzés, kkv-támogatás egyik eleme. Ha viszont egy kézben van a Külgazdasági Hivatal meg az Eximbank és a Mehib, akkor talán könnyebben összehozható egy olyan finanszírozási csomag is, ami a versenyképesnek látszó termék piacra jutási folyamatát segíti. A forgóeszköz-hitelezés megoldása is kulcskérdés, hiszen a kereskedelmi bankok hitelezési lehetőségei, szándéka minimalizálódott. De talán az állami garancia rendszerét is szélesebb körben lehetne alkalmazni az export növelése érdekében a kkv-körben. Több likvid forrásra lenne szükség, akár úgy is, hogy az MNB kínál megfelelő feltételekkel a kereskedelmi bankoknak forrásokat, ahogy ezt már kezdeményezte a közelmúltban is.

**MGY:** *Az említett, 2020-ig szóló kormányzati külgazdasági stratégiában állítólag az is benne van, hogy a következő tíz évben meg kell duplázni az exportot. Nem túlzás ez?*

**DI:** Az attól függ... A mai feltételekkel túlzás lenne. De éppen arról beszélgetünk, hogy megváltoznak a feltételek. Ha ez célirányosan, következetesen valósul meg, akkor nem lehetetlen. Persze akkor is feszített egy ilyen terv, mindent össze kell hangolni, de sikerülhet. Rengeteg olyan elem van, ami segíthet a megvalósításban. Például fontosak a jó politikai-gazdasági

kapcsolatok a megcélzott országokkal. Ebben a magyar diplomácia sokat tehet. Vagy egy másik példa: a rendszerváltás előtt sok fejlődő országbeli diák tanult a magyar egyetemeken, akik most nagy valószínűséggel az országokban vezető posztokon dolgoznak. Biztosan megmaradt valami szimpátia bennük Magyarországra iránt. Mi lenne, ha feltárnánk ezeket a kapcsolatokat, s használnánk a kkv-k piaci megsegítésére? De azt is hangsúlyoznám: fontos, hogy Magyarország iránt általában meglegyen a bizalom, a befektetők is akarjanak idejönni, vagy éppen az itt lévők befektetni, mert ez is sokat segíthet a kisvállalkozások beszállítói szerepének kialakításában. Azt se felejtjük el, hogy a nagy multik a legnagyobb exportőrök ugyan, de a foglalkoztatásban a kkv-ké a főszerep. Ha itt javul a helyzet, az komoly befolyással lehet az egész ország munkaügyi helyzetére.

**MGY:** *A kkv-król sokszor azt is akadályként szokták elmondani, hogy alapvető ismeretek hiányoznak ahhoz, hogy tartósan exportőrökké váljanak.*

**DI:** A tudásbeli hiányt nyilván valamennyire át lehet hidalni a kereskedőházzal. Amit nem, arra jó lehet az Exportakadémia létrehozása – s ezt megint a kedvező fejlemények közé sorolnám –, ahol meg lehet szerezni az exporthoz szükséges alap-, majd további ismereteket. Szó van arról is, hogy összeállítják az exportőrök adatbázisát. Ilyen már egyszer készült, 2000 körüli vállalat került a listára, ha most újra frissítik, célszerű lesz alaposan fel dolgozni, csoportosítani és célirányosan használni egy-egy piaci akciónál.

**MGY:** *Hiányolnak valamit a nyilvánosságra hozott hosszú távú külgazdasági stratégiából?*

**DI:** A kormányváltás után örültünk, hogy külgazdasági államtitkárságot hoztak létre. Aztán ez szép lassan elvészett, s csak sejteni

## CÉL: AZ EXPORT SEGÍTÉSE

**Néhány példa az MKSZ vállalt feladataira:**

**A magyar exportőrök érdekképviseletének ellátása:**

**A magyar termékek és szolgáltatások külföldi piacra jutásának elősegítése, a magyar exportőrök támogatása a piaci elvárások és a versenykövetelmények teljesítéséhez, különös tekintettel az EU előírásaira.**

**Segítség az exportőrök finanszírozási problémáinak megoldásában.**

**Segítség az exportőrök biztosítási lehetőségeinek feltárásában.**

**A tagvállalatok piaci tájékozódásának segítése egyedi tanácsadással.**

**A külgazdasági kapcsolatok fejlesztése, kapcsolattartás az állam külgazdasági intézményrendszerével.**

lehet, hogy miért. Valószínűleg a fejlesztési és a nemzetgazdasági tárca közötti kompetenciavitáknak lett az áldozata. Sajnáljuk. Mint ahogy azt is, hogy nincs szó a Külgazdasági Kerekasztal folytatásáról vagy egy Külgazdasági Koordinációs Bizottság létrehozásáról sem. Ezeket hasznosnak tartanánk, hiszen a folyamatos konzultációval kialakulhatna a külgazdasági tevékenységhez kapcsolódó szervezetek egységes szemlélete, ami fontos lehet a végrehajtásban. A rendszerszemléletű stratégiának ugyanis vannak nehezen definiálható, ám fontos elemei is: ezek közé tartozik, hogy a résztvevők ugyanazt gondolják a megvalósításról. Én hiszek abban, hogy a közös nevezőre hozott álláspontok hatékony munkát eredményeznek.

**MGY:** *Az MKSZ a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségének tagszervezete. Számítanak az MGYOSZ erejére a hatékony külgazdasági stratégia kialakításánál is?*

**DI:** Igen. Hiszek az együttműködésben, összefogásban. Különben a kissé „futurisztikusnak” tűnő exporttervek nem valósulnak meg.

**MGY:** *Még egy, talán ide nem illő kérdés: ön majdnem 20 évig az evezőszövetség elnöke volt, aztán 2010-ben hirtelen lemondott e posztról. Korábban olimpikon is volt. Nem bánja, hogy hirtelen szakított az evezéssel?*

**DI:** Az evezéssel nem szakítottam, most szeptemberben is indulok a veterán világ bajnokságon Duisburgban, kormány nélküli kettesben és nyolcasban. Az evezőszövetség elnökségének sok döntésével nem tudtam azonosulni, de nem hirtelen felindulásból mondtam le. Amúgy is örökös tiszteletbeli elnöknek választottak. A Magyar Olimpiai Bizottság felügyelőbizottságának elnöke vagyok, tehát a sportmunkával sem szakítottam. **MGY**



„Fontos, hogy Magyarország iránt meglegyen a bizalom, s befektetők is akarjanak idejönni”

Dávid Imre