Tolnai Ágnes

Külgazdaság-politika és versenyképesség



GROTIUS E-KÖNYVTÁR / 50

2012

Sorozatszerkesztő
Horváth Jenő

A kötet szerzői jogvédelem alatt áll. Annak teljes vagy részleges másolása, papír alapú vagy elektronikus felhasználása csak a szerző és a kiadó előzetes írásbeli engedélyével lehetséges.

© Dr. Tolnai Ágnes
© www.grotius.hu

Előszó

Az előszavak általában egy könyv érdemeinek előrevetítése végett születnek. Ez az előszó kicsit más, mint ahogyan maga a kötet is eltér a felsőoktatásban hagyományosan tankönyvként használt könyvektől. Tankönyvként használt könyvek – azaz olyan könyvek, amik nem tankönyvnek íródtak, de aztán összefoglaló jellegük miatt azzá váltak. Eredetileg nem klasszikus tankönyvnek szánták őket. Sem formájuk, sem szerkezetük nem nevezhetőek annak.

Neves szerzők életművét összefoglaló munkák felsőoktatásban ismertté tétele mondhatni elvárás. Elvárás egyrészt az oktató részéről, hogy megismertesse a hallgatókkal. De elvárás a hallgatók felé is, hogy megismerjék, olvassák és megértsék a különböző nézeteket.

Jelen kötet nem tartozik ezek közé az akadémiai munkák közé – mivel ez egy tankönyv. Olyan kötet, aminek célja a következő: elmagyarázni, megértetni, értelmezhetővé és alkalmazhatóvá tenni a megismerendő anyagot. Ezért a kötet nemcsak kiemeléseket, definíciószerű megfogalmazásokat, hipotetikus példákat és sok színes ábrát tartalmaz, hanem feladatokat is:

- feladatokat, amik megoldása elmélyíti az előzőekben leírtakat,
- összefoglaló feladatokat, amik egy-egy rész végén áttekintik az áttekintett ismeretanyagot, és segítik az összevetést, analízist, átgondolást,
- tudásfrissítő feladatok, amik jelzik az anyag átvételéhez szükséges elvárt tudásszintet,
- műveltségfejlesztő feladatok, amik kiegészítik a tudást, utánajárást és önszorgalmi tevékenységet igényelnek.

A feladattípusok segítik a hallgatókat abban, hogy önállóan is feldolgozzák a kötet ismeretanyagát, felismerjék a kapcsolódási pontokat, összefüggéseket.

Tartalomjegyzék

I. Mi a versenyképesség? 4

II. Külgazdaság-politika 10

III. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága 17

IV. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottságának mérése 23

IV.1 Intenzitási mutatók 23

IV. 2 Érzékenységi mutatók 27

IV. 3 Cserearány mutatók 30

V. A nemzetgazdaság versenyképességének mérése 35

V. 1 Globális versenyképességi index 51

VI. A versenyképesség befolyásolására alkalmas külgazdaság-politikai eszközök 64

VI.1 Helyzetbe hozó eszközök 70

VI.2 Korlátozó eszközök 86

VI.3 Az árfolyam politika 98

VII. A termelési tényezők szerepe 100

VII. Tőke- és jövedelemáramlás hatása a nemzetközi versenyképességre 119

I. Mi a versenyképesség?

Gyakran halljuk, hogy a nemzetgazdaság, a vállalat, az ágazat versenyképességét ilyen és olyan tényezők befolyásolják, valamiért az egyik termék versenyképesebb, mint a másik.

Mi a verseny?

Egy helyzet, egy állapot, amikor valakivel össze kell mérnünk felkészültségünket, rátermettségünket. Nem biztos, hogy azt, akivel versenyeznem kell, ismerem. Azt sem tudom sokszor, hogy ő hogyan készült a versenyre. Csak azt tudom, hogy én mennyit tettem azért, hogy minél jobb teljesítményt nyújtsak. De mindenkinek, aki részt vesz a versenyben, az a célja, hogy megmutassa – ő jobb, mint mások. A verseny egy olyan helyzet, amikor valaki el akarja magát különíteni a többiektől úgy, hogy tulajdonságaiban, képességeiben összeméri saját magát másokkal. Ebben a helyzetben mindent megtesz azért, hogy a megmérettetésből győztesként vagy minél jobb eredménnyel kerüljön ki.

Kik a szereplők?

Mindenki. Nemcsak a résztvevők, de a szurkolók is. Gondoljunk csak egy focimérkőzésre, amikor nemcsak a csapatok, de a szurkolótáborok is versenyeznek egymással – ki tudja jobban ösztönözni a csapatát, nagyobbat üvölteni vagy jobban amortizálni a stadiont.

A gazdasági életben a versenynek szintén mindenki szereplője. Az állam, a vállalat, a fogyasztó, de a nem fogyasztó is. Az államok azért versenyeznek egymással, hogy minél jobb gazdasági és politikai pozícióba kerüljenek a nemzetközi színpadon. A fogyasztók szintén versengenek – a termékekért, a jobb pozícióért, az alacsonyabb árakért, a jobb minőségért. Nem mindegy például, hogy a hentesnél egy bájmosoly a hús mócsingos vagy húsos felét

eredményezi-e, el tudom-e érni, hogy alkudhassak a fixnek mondott árból vagy egy kiárusításon a másik, szintén azért a színes 42-es kabátra ugró vásárlótársam előtt odaérek-e a kiszemelt áruhoz.

Mégis általában a vállalatok esetében beszélünk leggyakrabban a versenyről, versengésről. A vállalatok ugyanis azok a szereplők, akik előállítják a termékeket, versenyeznek a fogyasztókért, a piacokért, a magasabb proftért, az alacsonyabb inputárakért. Ám a vállalatok mindig egy adott környezetben tevékenykednek, amely környezetet az állam határoz meg a fogyasztókon keresztül, akik választópolgárokként megválasztják a versenykörnyezetet alakító politikusokat.

Mi az első díj?

Lehet a győzelem érzete, anyagi vagy erkölcsi jutalom. Az üzletben azonban elsősorban a pénz jellegű díjazások kerülnek előtérbe. Ez lehet a profit növekedése, egy piac vagy egy olajmező megszerzése, egy új vállalat alapítása vagy éppen a piaci részesedés növekedése.

Hányadik helyig díjaznak?

Nem mellékes kérdés, hogy a versenyben indulók mindegyike kap-e kisebb-nagyobb elismerést, vagy csak az első háromnak vagy ötnek jut abból. A gazdasági verseny szereplőinél az indulók egy része nem ér célba. Ők nem hogy részvételt igazoló elismerő oklevelet nem kapnak, de létüket fenyegeti az el nem ért cél. Például ha egy ezer fős településen 18 kocsma van, akkor a vendégekért folyó versenyben ötnél több nem nagyon marad életben. A célvonalat el nem érő, azaz vendégkörben jelentős veszteséget szenvedő kocsmák bezárnak, míg a talpon maradók, azaz a célba beérő kocsmák számára mellékes, hogy hányadik helyezést értek el. Náluk az életben maradás a díj.

(Nem)csak az elsőkre emlékszünk...

A sportversenyeknél, tanulmányi versenyeknél általában csak az első helyezettre emlékezünk. Az átlagember nem tartja számon, hogy az olimpián ki ért be másodikként a célba. A gazdasági értelemben vett versenyben az elsők igen büszkén viselik címüket, marketingjük alapja elsőségük hangsúlyozása. A Gillette például úgy hirdeti egyik termékét, hogy egy független laboratórium a világ legjobb borotvájának minősítette. De a boltok polcain nemcsak Gillette borotvákat láthatunk. Azaz lehet a Gillette a legjobb egy felmérés szerint, de más vállalatok termékei is jelen vannak a piacon, mert van keresletük – igaz, kisebb részesedéssel és mértékben.

Ki képes versenyezni?

Mindenki be tud szállni a versenybe, aki olyan tudással, képességgel rendelkezik, ami a verseny tárgyában potenciálisan alkalmassá teszi a megjelenésre. Egy futóversenyen vélhetően nem indulnak olyanok, akik két megállót nem tudnak legyalogolni. De olimpiára sem juthatnak be olyan úszók, akik egy elvárt szint alatt teljesítenek.

A gazdasági versenyben a képességeken, a tudáson és a lehetőségeken van a hangsúly. Minden ország versenyben áll egymással a tőke, a technológia, a képzett munkaerő megszerzésében. A vállalatok lehetőségeik határát kitolva igyekeznek minél több vagy jobb terméket előállítani és eladni. A piacokért, forrásokért és fogyasztókért folyó versenyben mindenki részt vesz. A köztük folyó versenyt azonban ezen a ponton ketté kell bontani. Vannak olyan vállalatok, akik minőségben versenyeznek, és vannak olyanok, akik mennyiségben. Mindegyik típusú versenyben csak a cél azonos – a minél nagyobb profit és piaci részesedés elérése.

Viszont meg kell említeni, hogy a verseny önmagában nem függ attól, hogy hányan képesek abban részt venni. Nézzük meg a légiközlekedésben megfigyelhető versenyt. Ez a verseny egyáltalán nem függ attól, hogy hány

légitársaság versenyzik a Budapestről indulni vagy oda megérkezni kívánó utasokért. Szintén nem függ attól, hogy jelenleg melyik légitársaság hány géppel rendelkezik. Ha üzleti érdeke úgy kívánja, akkor a 10 gépes légitársaság is ugyanúgy versenybe fog szállni az utasokért, mint a 40 géppel rendelkező. Ezt a versenyt az sem befolyásolja, ha egy befektető a piaci lehetőségeket látva éppen most dönt úgy, hogy légitársaságot hoz létre ebből a célból, azaz teljesen új szereplőként lép be a piacra.

Mi a versenyképesség?

A verseny állandó, és aki képes, akinek tudása, forrása van a versenyben való részvételhez, mindaddig versenyben marad, amíg ezt a képességét fenn tudja tartani. Azaz

- alkalmazkodni tud a folyamatos verseny ideje alatt folyamatosan változó környezethez,
- fel tudja venni a versenyt a piacra újonnan belépő szereplőkkel is,
- a versenyben résztvevők számának növekedése miatt kész mindenkor újraértelmezni tényező-felhasználását,
- mindig képes a minőségi és mennyiségi változásokhoz igazodni,
- az új belépők miatt csökkenő piaci részesedés mellett is képes bennmaradni a versenyben.

A versenyben maradás képessége, a **versenyképesség** tehát azt jelenti, hogy az adott szereplő a gazdaság része tud maradni. Egy adott ország, vállalat, ágazat vagy termék mindaddig versenyképesnek számít, amíg ezeknek a feltételeknek megfelel.

Ki is a versenyképes?



Michael Porter

Az eddigiekben párhuzamosan beszéltünk vállalatok, ágazatok, termékek és országok versenyéről, versenyképességéről. Vannak olyan elméletek, amik szerint csak a vállalatok esetében beszélhetünk versenyképességről. Ennek az iránynak egyik legjelesebb képviselője a képen látható Michael Porter, a Harvard University professzora.

Porter szerint versenyképességről csak a vállalatok esetében beszélhetünk, mivel a vállalatok képezik a nemzetgazdaság egészét. Az ország teljesítményét a vállalatok teljesítménye határozza meg. Egy ország versenyképessége tehát nem más, mint az abban tevékenykedő vállalatok összességének versenyképessége. Ezt a versenyképességet pedig a vállalatok által elért anyagi jellegű eredményekben lehet nyomon követni.

Ha Porter nyomán a nemzetgazdaság versenyképességét az ott működő vállalatok teljesítményében mérjük, akkor kérdés, hogy hogyan értelmezzük azokat az eseményeket, amikor az országok államkötvény aukciókon versengenek a befektetőkért vagy a kohéziós alapokból szerezhető összegekért lobbiznak Brüsszelben?

Vannak olyan esetek, amikor az ország versenyképessége nem az ott tevékenykedő vállalatok nemzetközi versenyben elért eredményén múlik, hanem a politikán és a politika által kialakított makrogazdasági környezeten.

Másik oldalról megközelítve a kérdést: a vállalatok azért lehetnek versenyképesek, mert olyan körülmények között tevékenykednek, ami biztosítja számukra, hogy versenyben maradjanak. Például egy stabil makrogazdasági környezetben sokkal kisebb a külkereskedő vállalat árfolyamkockázata, mint egy instabil esetében. A makrogazdasági környezet kialakítása pedig az államon múlik. Így a vállalatok versenyképessége jelentősen függ attól, hogy milyen országban tevékenykednek. Megfordítva – az olyan országok, amelyek nem

alakítanak ki megfelelő makrogazdasági környezetet, nem tudnak olyan vállalatokat kiállítani, amik versenyképesek lennének. Azaz maguk az országok is versenyben állnak egymással, hogy olyan környezetet alakítsanak ki, amiben a vállalatok képesek lesznek részt venni és talpon maradni a nemzetközi versenyben.

Ebben az országok és vállalatok részvételével folyó versenybe csak olyan országok tudnak részt venni, amik a gazdaság nyitottságát biztosító külgazdaság-politikát folytatnak. Azaz lehetővé teszik és ösztönzik vállalataik bekapcsolódását a nemzetközi termék- és tőkeforgalomba, maguk pedig igyekeznek a lehető legelőnyösebb formában részt venni a nemzetközi tényezőáramlásban.

A versenyképesség mértékének meghatározása előtt tehát meg kell nézni, hogy mit kell szem előtt tartania egy országnak, amikor megnyitja kapuit a nemzetközi tényező- és termékáramlás előtt, milyen eszközöket és hogyan alkalmazhat a versenyképesség fokozása vagy fenntartása érdekében, adottságai, lehetőségei kiaknázására milyen stratégiát kell alkalmaznia a nemzetközi piacon.

Először azonban nézzük meg, hogy mit értünk az ezeknek a folyamatoknak a keretét jelentő külgazdaság-politika alatt!

II. Külgazdaság-politika

A **külgazdaság-politika** a hazai és a külföldi gazdaságot összekapcsoló folyamatok alakítására létrehozott közpolitika. Ezen a közpolitikán keresztül az állam fokozni igyekszik a hazai vállalatok külpiaci jelenlétét, javítani az ország nemzetközi gazdasági pozícióját. A külgazdaság-politika különböző eszközökön keresztül képes a globális gazdasági folyamatok nemzetgazdaságra gyakorolt negatív hatásait tompítani, a pozitívokat pedig fokozni.

Ehhez a külgazdaság-politika egyrészt a külpolitika, másrészt a gazdaságpolitika eszköztárából merít. Nemcsak eszközeiben, de a kormányzati intézkedések tekintetében is elválaszthatatlan egymástól a külpolitika, a gazdaságpolitika és a külgazdaság-politika. Része a külpolitikának, hiszen az ország külkapcsolati rendszeréhez hozzátartoznak nemcsak diplomáciai, hanem kereskedelmi partnerei is. Része a gazdaságpolitikának is, mivel az országhatárokon belüli gazdasági események hatást gyakorolnak a hazai termelők külpiaci megjelenésére, illetve a külső szereplők belpiaci lehetőségeire is.



A **külgazdaság-politika céljai** ezért kettősek. Léteznek egyrészt olyan célok, amik inkább a külkapcsolati háló erősítését akarják elérni, de vannak olyanok is, amik konkrétan az ország gazdasági eredményeit akarják javítani. Éles határt nem húzhatunk a kettő közé, ugyanis egyik terület hatást gyakorol a másikra, és viszont.

A külgazdaság-politika célrendszere alapvetően három területre fókuszál:

- a piacvédelemre,
- a versenyképességre és
- a külső környezet alakítására.

A piacvédelemhez tartozik minden olyan eszköz, intézmény és döntés, amelyiknek célja a hazai termelők védelme a külső versenytársakkal szemben, illetve a hazai fogyasztók védelme és ellátásuk biztosítása. Ezeknek a céloknak az elérésében a protekcionizmus irányába mutató eszközök segítenek.

A nemzetgazdaság védelme mellett a külgazdaság-politikai eszközök és döntések a nemzetgazdaság egészének és a hazai vállalatoknak a nemzetközi versenyképességét is fokozni, javítani akarják. Ezért ezen a területen a külgazdaság-politika célja

- a termelési tényezők hatékony felhasználásának és megszerzésének biztosítása,
- a külpiaci jelenlét fokozása,
- a fizetési mérleg egyensúlyban tartása,
- a nemzetgazdaság világgazdasági súlyának növelése.

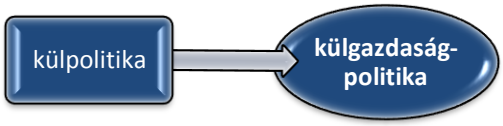
Mind a piacvédelmi, mind a versenyképességi célok tekintetében szükség van a nemzetgazdaság szűkebb és tágabb környezetének alakítására. Ezért a külgazdaság-politika arra törekszik, hogy

- a nemzetgazdaság igényei és érdekei szerint alakítsa a világgazdasági folyamatokat szabályozó rendszereket,

- előmozdítsa a nemzetgazdaság regionális integrációkban való részvételét,
- a nemzetgazdaság világgazdasági pozícióját javítsa, illetve
- kezelje a nemzetközi versenyben kialakuló konfliktusokat.

A célok megfogalmazása során figyelembe kell venni **a külpolitika és a külgazdaság-politika viszonyát**. Ugyanis igencsak eltérő célrendszer jelenik meg, mikor a külpolitika irányítja a külgazdaság-politikát, s szintén más, ha a külgazdasági kérdések irányítják a külpolitikát.

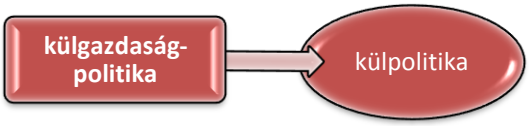
Abban az esetben, amikor a külpolitika irányítja a külgazdaság-politikát, a gazdasági kérdések háttérbe szorulnak, s a politikai célok kerülnek előtérbe. Példa lehet erre Oroszország, ahol a külpolitikai prioritások, és a nem a külgazdasági kérdések határozzák meg azt, hogy merre építik a következő olajvezetéket, vagy azt, hogy milyen országokat látnak el kedvezményes árú földgázzal.



A külpolitika irányította külgazdaság-politika előnye, hogy a politikai elit saját politikai és gazdasági hatalmának hosszú távú biztosítása végett olyan külgazdaság-politikát folytat, ami külpolitikai barátainak kedvező külgazdasági kapcsolatokat eredményezhet. Hátránya, hogy a baráti kapcsolatok fokozódásával javuló külgazdasági teljesítmény igencsak függ a politikai kapcsolatok stabilitásától. Egy kormányváltás, egy puccs a külpolitikai

célrendszer teljes megváltoztatását hozza, ami miatt a külgazdaság-politikában is teljes váltás következhet be – ahogyan erre példa a Jelcin-Putyin váltás is.

Ezzel szemben a külgazdaság-politika irányította külpolitika olyan országokra jellemző, ahol a külgazdaság-politikai célok elérése alá rendelik a külpolitikai célokat. Ekkor az ország világgazdasági pozíciójának és versenyképességének javítása kerül előtérbe. Az ennek alárendelt külpolitika feladata pedig a külső környezet kedvező alakítása.



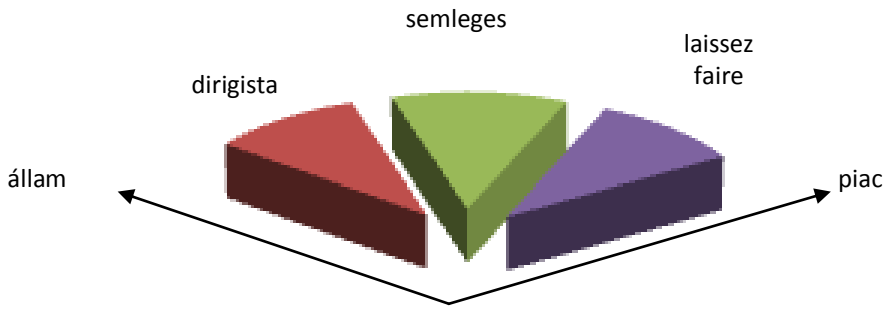
A külgazdaság-politika irányította külpolitika egyik példája Kína, ahol a kommunista párt az ország világgazdasági pozíciójának fokozását, a kínai termékek versenyképességének javítását, a kínai tőke világszintű megjelenését, az importpiacok stabilizálását és kiterjesztését tűzte ki célul. A kínai külpolitika a XXI. században barátait, szövetségeseit befektetői szemmel keresi és tartja meg, azaz aszerint, hogy azok a kapcsolatok mennyiben képesek alátámasztani külgazdaság-politikai céljait.

Feladat: Véleménye szerint az Európai Unió melyik típushoz tartozik?

A külgazdaság-politika céljait és alkalmazott eszközeit, döntési mechanizmusait befolyásolja az is, hogy az állam és a piac milyen mértékben kívánja érvényesíteni

érdekeit. Így beszélhetünk dirigista, semleges és a laissez-faire típusú külgazdaság-politikáról.

A dirigista típusú külgazdaság-politikában a külgazdaság-politikai célok és az azokhoz rendelt eszközök meghatározásában, az azt alátámasztó döntések esetében az állam szerepét emeli ki. Az állam eszközeit és intézményeit kihasználva, jelentősen beleavatkozik a külgazdasági folyamatokba, és a piaci mechanizmusoknak kisebb teret (vagy egyáltalán teret sem) engedve határozza meg a nemzetgazdaság, a vállalatok világgazdasági mozgásterét. Történelmi példát erre a szocialista tervgazdaság adhat, mikor az állampárt határozta meg, hogy egy adott vállalat kivel, milyen termékekkel, milyen szerződéses feltételek mentén kerekedhetett. A folyamatokból a piaci mechanizmusokat teljesen kizárták, kizárólagos állami döntések álltak a külgazdasági tranzakciók mögött. Nem ennyire szélsőséges, de a dirigista modellhez tartozó példa még Malajzia, ami a kutatás-fejlesztési kapacitás növelése érdekében, a k+f vállalatok nemzetközi versenyképességének javítása végett különösen a működőtőke mozgásokat köti kritériumokhoz – legyen az akár közvetlen külföldi beruházás vagy portfólió beruházás.



Az ellenpontot a laissez faire típusú külgazdaság-politika jelenti. Ekkor a szabad piaci folyamatoknak rendelik alá a külgazdaság-politikát. Ez a típusú külgazdaság-politika a nemzetgazdaság és a hazai vállalatok nemzetközi

versenyképességének javulását, világgazdasági pozíciójának javulását, a nemzetgazdaság optimális tényező felhasználást a szabad piaci mechanizmusoktól várja. Az állami intézmények, a külgazdaság-politikai eszközök a piac szabadságát biztosítják, a hazai termékek és vállalatok minimális védelme, vagy teljes védelemmentessége mellett.

A laissez faire típusú külgazdaság-politikára kiváló példa az Európai Unió tagállamainak egymás közti külgazdasági viszonyrendszere. Mindegyik tagállam esetében megfigyelhető a szabad piaci mechanizmusok támogatása, a protekcionizmus korlátozott megjelenése az állami intézményekben és döntésekben.

A külgazdaság-politika típusait azonban nemcsak az állam és a piac viszonya alapján különíthetjük el. A külgazdaság-politikákat, eszköz- és célrendszerüket megkülönböztethetjük aszerint is, hogy a nemzetgazdaság gyarapodását az exportra vagy a belső piacra termelésben látják-e.

Az egyes országok külgazdaság-politikáját besorolhatjuk továbbá úgy is, hogy az a protekcionizmust vagy a szabad kereskedelmet támogatja-e. A protekcionista típusú külgazdaság-politika alapvető célja a hazai termékek és a hazai termelők védelme. Olyan eszközöket alkalmaz, amik a külső versenytársakat gyengítik a belpiacon, a hazai termelőknek viszont előnyt jelentenek. A protekcionista típusú külgazdaság-politika eszköztárában olyan versenyképesség fokozó, javító eszközök találhatóak, amik a hazai termelők közvetett vagy közvetlen támogatásán keresztül segítik a hazai termelők világpiaci részesedésének növelését, vagy egyáltalán világpiaci megjelenését.

Ezzel szemben a szabad kereskedelmet támogató külgazdaság-politika a piaci mechanizmusokra helyezi a hangsúlyt, a piacra bízza a versenyképesség kérdését. Azaz csak korlátozottan alkalmazza eszközrendszerét azért, hogy helyzetbe hozza a hazai vállalatokat. A szabad kereskedelem mellett kiálló külgazdaság-politika azonban nem mentes a protekcionizmus bizonyos formáitól.

Példa lehet erre az Egyesült Államok külgazdaság-politikája, ahol az Egyesült Államok külső környezetét úgy akarja alakítani, hogy vállalatai minél kevesebb kereskedelmet vagy befektetést korlátozó eszközzel találkozzanak a nemzetközi piacon. Így szorgalmazza a kereskedelmi és befektetési korlátok leépítését, felszámolását mind a nemzetközi, mind a regionális tárgyalásokon. Mindamellett hazai termelőit közvetett és közvetlen támogatásokkal segíti a világpiaci versenyképességük megőrzésében.

Összefoglaló feladat: Mutassa be a külgazdaság-politika típusait! Keressen példákat a különböző típusokra!

III. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága

A **nemzetgazdaság szerkezeti nyitottsága** a külkereskedelem intenzitását mutatja meg. Mivel napjainkban Észak-Korea kivételével nem beszélhetünk olyan államról, amelyik tudatosan elzárkózik a világkereskedelemben való részvételtől, ezért minden országot nyitottnak tekintünk. A nyitottság mértéke és formája igen különböző lehet még az azonos gazdasági fejlettségű országok között is.

A regionális gazdasági integrációkban részt vevő államok egymással folytatott kereskedelmüket tekintve igen nyitottak, hiszen a regionális gazdasági integrációk célja éppen a résztvevők közötti kereskedelem intenzitásának növelése a kereskedelmet akadályozó korlátozások fokozatos felszámolásával. Különösen nyitott ennek alapján az amerikai-kanadai együttműködés, az Európai Unió vagy a Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetsége.

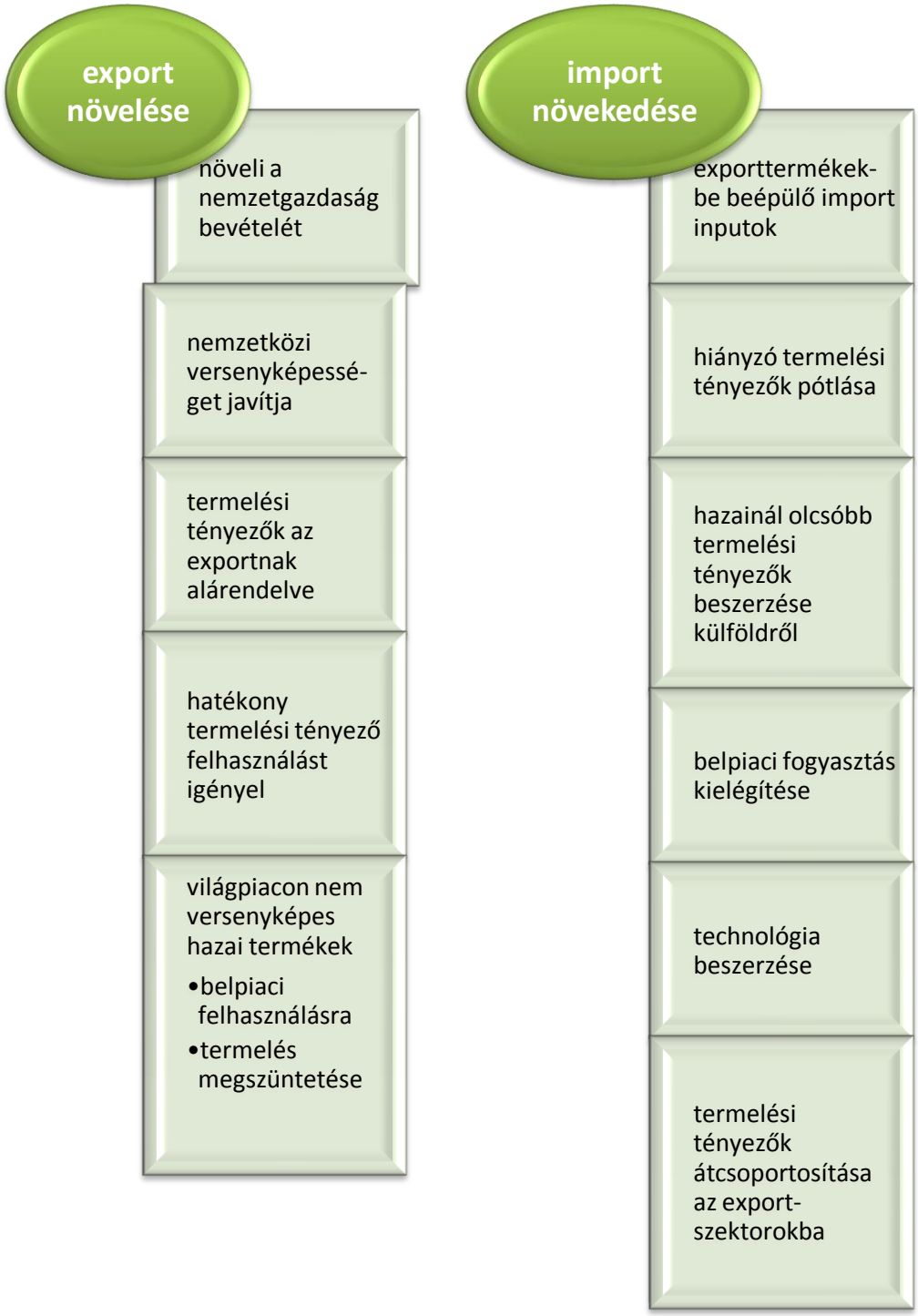
A nyitott gazdaság előnyei között azonban nemcsak a regionális gazdasági integrációk keretében elérhető eredményeket lehet említeni. Az **exportvezérelt növekedés elmélete** szerint az exportra termelő szektorok erősítése a nemzetgazdaságot többletbevételhez juttatja, ami általánosan fejleszti a gazdaságot, hozzájárul a gazdaság növekedéséhez. Az elmélet szerint tehát minden nemzetgazdaságnak elemi érdeke a nyitottság, hiszen ezen keresztül extra jövedelmet tud szerezni, növelni tudja nemzeti összterméket és azt az összeget, amit importkiadásokra vagy a gazdaság fejlesztésére fordíthat. Természetesen az exportvezérelt gazdasági növekedés esetében figyelembe kell venni, hogy a nemzetgazdaság exportorientáltsága folytán azok az ágazatok, amelyek nem versenyképesek a világpiacon, azok vagy a belső piac igényeinek kielégítésére szakosodnak, vagy elsorvadnak. Az exportnak alárendelt gazdaság a termelési tényezők felhasználásában szintén az exportbevételek növelését tekinti elsőrendűnek. A hiányzó vagy más gazdaságokból olcsóbban beszerezhető termelési tényezőknél felmerül az import szükségessége ugyanúgy, ahogyan a belpiaci fogyasztás belülről ki nem elégíthető részének

fedezésénél. Azaz az exportvezérelt növekedés elméletét követő nemzetgazdaságok szerkezeti nyitottsága nemcsak az export irányában figyelhető meg, de az importnál is.

A szerkezeti nyitottság tehát nemcsak az export bázisú gazdaságot jelenti, hanem az importkapcsolatok intenzitását is annak minden előnyével és hátrányával. Az importtermékek a hazai piacra jutva versenyre kényszerítik a hazai termelőket, ám költséghatékonyabb forrásbeszerzést tesznek lehetővé és új technológiák behozatalát, meghonosítását eredményezik. A nyitott gazdaságok az import révén azokban a szektorokban, amelyekben kevésbé hatékonyan tudnának termelni, be tudják szüntetni a termelést, és az ott felszabaduló termelési tényezőket a versenyképes exportszektorokba tudják átcsoportosítani.

Természetesen a nyitás mértékének meghatározásánál figyelembe venni kell azt is, hogy annak milyen belgazdasági hatásai lesznek. Az import csökkenti a belpiacra termelő hazai vállalkozások értékesítési lehetőségeit. A hazai piacon is versenynek kitett vállalkozások egy része nem tud talpon maradni, ami a munkahelyek megszűnéséhez, adóbevételek elmaradásához és a szükséges szociális kiadások növeléséhez vezetnek.

Ám a felszabaduló termelési tényezőket az exportorientált szektorok fel tudják szívni. Kérdés azonban, hogy a termelési tényezők átcsoportosítása mennyi időt vesz igénybe, azaz mennyi ideig állnak kihasználatlanul a felszabadult termelési tényezők. Másik kérdés, hogy a felszabadult termelési tényezők mennyire tudnak bekapcsolódni az exportszektorba. A legkisebb problémát a tőke jelenti, ami megtérülési rátájának maximalizálása végett automatikusan a versenyképes szektor felé fog fordulni. Ám mi a helyzet akkor, ha a föld, ásványkincs vagy a munkaerő szabadul fel az életképtelen és beszüntetett termelésből. Ekkor külön kérdés a munkaerő rugalmassága, illetve a földhöz kapcsolódó termelési lehetőségek exportképessége – ahogyan ezt a későbbiekben át is tekintjük.


export növelése
növeli a nemzetgazdaság bevételét
nemzetközi versenyképesség-get javítja
termelési tényezők az exportnak alárendelve
hatékony termelési tényező felhasználást igényel
világpiacon nem versenyképes hazai termékek
•belpiaci felhasználásra
•termelés megszüntetése
import növekedése
exporttermékek-be beépülő import inputok
hiányzó termelési tényezők pótlása
hazainál olcsóbb termelési tényezők beszerzése külföldről
belpiaci fogyasztás kielégítése
technológia beszerzése
termelési tényezők átcsoportosítása az export-szektorokba

Ám ahogyan azt az 1997-1998-as délkelet-ázsiai és az euróövezet 2010 óta tartó válsága is megmutatta, a túlzott szerkezeti nyitottság nemcsak előnyökkel, hanem hátrányokkal is jár. Az export-import kapcsolatok révén összefonódó gazdaságok a partnergazdaságok egyikének gazdasági vagy gazdaságpolitikai problémái, és emiatt annak a piacnak a csökkenő felvevő vagy kibocsátó képessége miatt súlyos visszaesést tapasztalhatnak saját gazdaságukban is.

Emellett azt is figyelembe kell venni, hogy a túlzott szerkezeti nyitottság a világpiacon kevésbé versenyképes termékeket előállító szektorok számára kifejezetten hátrányos is lehet. Ezért az olyan ágazatoknak, amelyek nemzetgazdasági szempontból vagy a belpiac ellátása miatt fontosak, mindenképpen védelemre van szükségük. Ez a védelem, a kereskedelem korlátozása csökkenti ugyan a nemzetgazdaság szerkezeti nyitottságát, de nem káros az exportágazatok szempontjából.

A túlzott mértékű szerkezeti nyitottság megjelenik akkor is, amikor az országnak igen magas az importfüggősége. Az importfüggőség esetében mindenképpen meg kell említeni annak veszélyeit. Az exportvezérelt gazdasági növekedés elengedhetetlen velejárója az import növekedése. Ám két esetben ez magának az exportszektornak a létét és a nemzetgazdaság termelési tényező ellátottságát veszélyezteti. Az importtevékenység ugyanis nemcsak az egymással kereskedelmi kapcsolatban álló vállalatok magatartásától függ, hanem az importőr mögött álló gazdaságtól és mindazon országoktól, amelyeken az importált árunak keresztül kell haladnia a célállomásig.

Az export esetében ugyanígy elmondható, hogy az exportált termék másik piacra történő bejutását is ugyanezek a tényezők befolyásolják, azaz az exportőrnek is figyelembe kell vennie nemcsak saját és a recipiens gazdaság változásait, hanem mindazon gazdaságokét, amelyek áttételesen hathatnak az exporttermék importőrhöz eljuttatására.

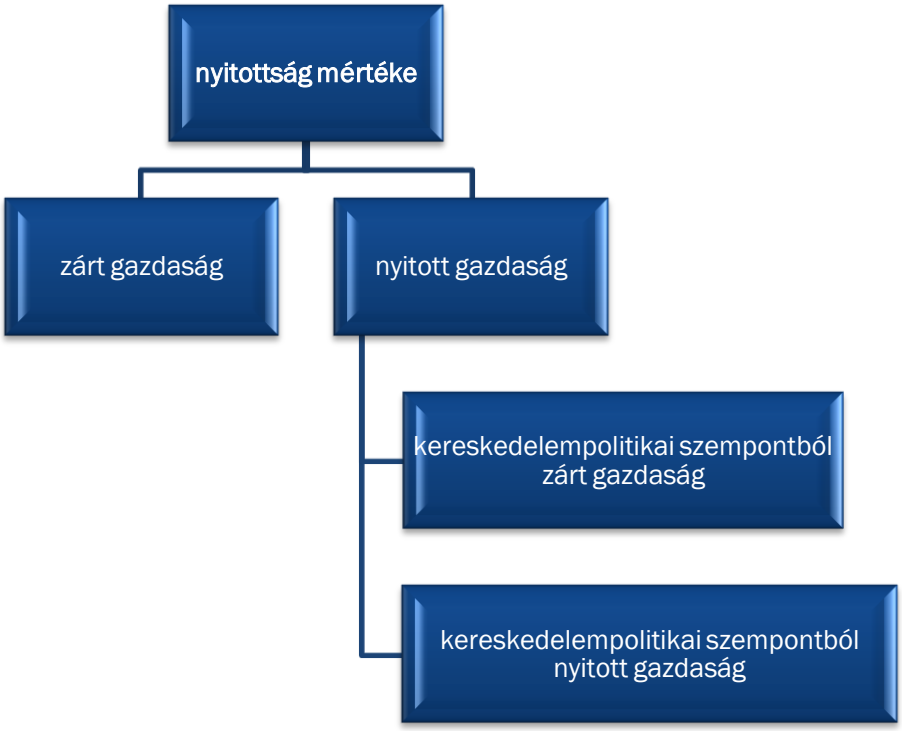
Így az a nemzetgazdaság, amelyik kinyitja kapuit, elkezd másokkal kereskedni, nemcsak egymaga határozza meg a kereskedelem körülményeit. Sőt, azokra külkereskedelmi partnerein kívül hatást gyakorolnak a világgazdasági

folyamatok is. A regionális gazdasági integrációk sikerének és népszerűségének titka éppen ebben rejlik. Több nemzetgazdaság összefogva, azonos politikai és gazdasági akarattól vezérelve képes olyan kereskedelmi környezetet kialakítani, amelyik minimalizálni tudja ezeket a kockázatokat, továbbá képes a kereskedelmi feltételeket az abban résztvevő felekre nézve előnyösen alakítani.

Azok a nemzetgazdaságok, amelyek minimalizálni kívánják a külső hatásokat, és nem kívánnak vagy tudnak élni a regionális gazdasági integrációk adta lehetőségekkel, **zártabb gazdaság**ot alakítanak ki, kevésbé nyitják meg gazdaságukat. Ezzel szemben a világgazdasági folyamatokra gyorsan reagálni képes vagy a regionális gazdasági integrációk iránt elkötelezett országok sokkal nyitottabb gazdaságot alakítanak ki.

A nyitott gazdaságok szükségszerűen szembesülnek a világgazdasági folyamatok gyors változásával, a külkereskedelmi partnereiknél bekövetkező negatív vagy pozitív változások pedig azonnal éreztetik hatásukat náluk is. Ők dönthetnek úgy, hogy a világgazdasági hatásokat határaikon felfogva megvédik azoktól termelőiket. Ez a politikai elhatározás mellett azonban koherens, és a protekcionizmus irányába elmozduló gazdaságpolitikát követel meg. Éppen a protekcionizmusra való hajlandóság miatt kereskedelmi partnerei nem nézik ezt jó szemmel, és hasonló intézkedéseket vezetnek be ellene, ami csökkenti az érintett nemzetgazdaság világpiaci lehetőségeit.

Ehelyett a fejlett országok, de különösen vonatkozik ez az Európai Unió tagállamai közti kereskedelmi kapcsolatokra, a belpiacon is külpiaci viszonyokat teremtve vállalataikra, termelőikre zúdítják a világgazdasági folyamatok pozitív és negatív változásait, azaz a vállalatok lesznek azok, akik közvetlenül viselik a világgazdasági változásokat. Azok az országok, akik ezen utóbbi stratégiát követik, **kereskedelempolitikai szempontból nyitott gazdaságok**. Míg azok, akik határaikat védvonalként használják, és az állam szerepét hangsúlyozzák ezekben a feladatokban, **kereskedelempolitikai szempontból zártabb gazdaságok**.



Összefoglaló feladat: Az alábbi táblázat segítségével gyűjtse össze a szerkezeti nyitottság előnyeit és hátrányait egy kereskedelempolitikai szempontból nyitott és egy kereskedelem-politikai szempontból zárt gazdaságban!

	előnyök	hátrányok
exportőr szempontjából		
importőr szempontjából		

IV. A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottságának mérése

A nemzetgazdaság szerkezeti nyitottságát számos mutatóval mérhetjük. Ám mindegyik mutatóban közös, hogy a nemzetgazdaság export- és importtevékenységét köti össze a bruttó hazai össztermékkel. A szerkezeti nyitottsági mutatók a relációk vizsgálatán keresztül arra keresik a választ, hogy

- a nemzetgazdaság milyen mértékben integrálódott a világkereskedelembe,
- az export és az import változása hogyan hat a bruttó hazai össztermék változására és fordítva,
- az egész nemzetgazdaság vonatkozásában az export és az import változásai hogyan viszonyulnak a világkereskedelem változásaihoz.

Ennek alapján beszélhetünk:

- intenzitási mutatókról,
- érzékenységi mutatókról,
- cserearány-mutatókról.

IV.1 Intenzitási mutatók

A külkereskedelmi kapcsolatok intenzitását, a külkereskedelmi tevékenység erősségét az exporthányad, az importhányad és a nettó külkereskedelmi bevétel mutatóival mérjük.

a) A külkereskedelmi mérleg vagy **nettó külkereskedelmi bevétel** a nemzetgazdaság éves exportbevételének és éves importkiadásának különbségéből adódik.

$$\text{nettó külkereskedelmi bevétel} = \text{EX} - \text{IM}$$

A nettó külkereskedelmi bevétel csak az exportbevételek és az importkiadások közti különbségekről ad információt, de nem ismerteti azok ágazati vagy regionális megoszlását. Ezért ebből a mutatóból csak azt tudhatjuk meg, hogy a nemzetgazdaság a külkereskedelmi relációk során az áruk és szolgáltatások vándorlásából hasznot szerez vagy veszteséget könyvel el.

b) Az **exporthányad** arról ad információt, hogy az adott évben a bruttó hazai össztermék mekkora része származott az exportból.

$$\text{exporthányad} = \frac{\text{EX}_t}{\text{Y}_t}$$

Az exporthányad ennélfogva szintén nem alkalmas arra, hogy messzemenő következtetéseket vonjunk le egy-egy nemzetgazdaság ágazati vagy regionális versenyképességére vonatkozóan.

c) Az **importhányad** mutatója alapján megtudhatjuk, hogy a nemzetgazdaság éves bruttó hazai össztermékének mekkora részét költötte az import beszerzésére.

$$\text{importhányad} = \frac{\text{IM}_t}{\text{Y}_t}$$

Ebben az esetben is csak egy arányszámról beszélünk, ami ugyan tendenciákat mutathat, de mélyebb összefüggések feltárására nem megfelelő.

d) A **kereskedelem intenzitásának mutatója** összetettebb módon közelít a külkereskedelmi kapcsolatok intenzitásának méréséhez. A nemzetgazdaság éves exportját és importját viszonyítja a bruttó hazai össztermékhez megmutatva ezzel a nemzetgazdaság kereskedelmi nyitottságának mértékét.

$$\text{kereskedelem intentizása} = \frac{\mathrm{EX_t} + \mathrm{IM_t}}{\mathrm{Y_t}}$$

A mutató szerint egy nemzetgazdaság minél jelentősebb export és import kapcsolatokat épít ki, annál nyitottabb, azaz ezek aránya annál nagyobb a GDP-hez viszonyítva.

Például Magyarország exportja 2010-ben 93,29 mrd $, importja 87,08 mrd $, míg GDP-je 187,6 mrd $. Ennek alapján

$$\text{Magyarország kereskedelem intentizása} = \frac{93{,}29 + 87{,}08}{187{,}6} = 0{,}9614$$

Japán esetében a 2010-es évben a GDP 4310 mrd $, az export 730,1 mrd $, az import pedig 639,1 mrd $.

$$\text{Japán kereskedelem intentizása} = \frac{730{,}1 + 639{,}1}{4310} = 0{,}31$$

Ha csupán a kereskedelem intenzitását nézzük, akkor Magyarország lényegesen nyitottabb országnak számít, mint Japán, azaz Magyarország sokkal intenzívebben vesz részt a nemzetközi áru- és szolgáltatáskereskedelemben, mint Japán. Ez az állítás erősen megkérdőjelezhető.

Éppen ilyen anomáliák miatt volt szükség egy olyan intenzitási mutató bevezetésére, ami a szerkezeti nyitottságot kissé reálisabban veszi górcső alá.

e) Ez a mutató **relatív világkereskedelmi intenzitás mutatója**, ami arra keresi a választ, hogy a nemzetgazdaság milyen mértékben vesz részt a világkereskedelemben. Azaz az adott nemzetgazdaság export és importtevékenységének összegét osztja a világkereskedelemben résztvevő összes ország exportjának és importjának összegével.

$$\text{relatív világkereskedelmi intenzitás} = \frac{(\text{EX} + \text{IM})_\text{i}}{\sum_{\text{j}=1}^{\text{n}} (\text{EX} + \text{IM})_\text{j}}$$

2010-ben a világ GDP-je 74540 mrd $ volt. Ennek ismeretében Magyarország relatív világkereskedelmi intenzitása, azaz világkereskedelembe való beágyazottságának erőssége

$$\frac{93{,}29 + 87{,}08}{74540} = 0{,}0024,$$

míg Japán esetében ez a 2010-es évre vetítve

$$\frac{730{,}1 + 639{,}1}{74540} = 0{,}0183.$$

A relatív kereskedelmi intenzitásokat vizsgálva már a valósághoz közelebb álló képet kaphatunk a két országról. Japán esetében egy a világkereskedelemben szervesen és jelentős mértékben résztvevő országot látunk, amely azonban Magyarországhoz képes a kereskedelmi intenzitási mutató alapján zártabbnak minősül. Valójában azonban a világkereskedelem egészéhez viszonyítva saját teljesítményét, lényegesen nagyobb számot mutat, azaz jelentékenyebb

világkereskedelmi tevékenységet folytató országról beszélhetünk, mint Magyarország esetében.

Feladat: A CIA Factbook adatainak segítségével keresse meg az Egyesült Államok, Kína és Németország export, import és GDP mutatóit! Vizsgálja meg kereskedelmi és relatív világkereskedelmi intenzitásukat, majd vesse össze az eredményeket!

(https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html)

IV. 2 Érzékenységi mutatók

Amennyiben arra keressük a választ, hogy az export és az import változásai hogyan hatnak a bruttó hazai össztermék növekedésére, akkor az érzékenységi mutatókat vizsgáljuk. Az érzékenységi mutatók az éves változásokat is képesek követni, ezért átfogóbb képet adhatnak a nemzetgazdaság külkereskedelmi kapcsolataiban lezajló változásokról.

f) Az **export multiplikátor** mutató arra keresi a választ, hogy ha egyik évről a másikra megváltozik az exportteljesítmény, akkor ez a változás mekkora változást idéz elő a GDP-ben.

$$\text{export multiplikátor} = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{EX_t - EX_{t-1}} = \frac{\Delta Y}{\Delta EX}$$

g) Az exportmultiplikátorhoz hasonlóan az import határhajlam sem ad képet mélyebb összefüggésekről, ágazati vagy regionális vonatokozásokról. Sőt, azt sem lehet tudni, hogy azok a mennyiség vagy az ár változása miatt különböznek-e egyik évről a másikra.

Az **import határhajlam** csak arról informál bennünket, hogy a bruttó hazai össztermék változása milyen importváltozásokat vonz maga után. Azaz a termelés növekedéséhez milyen arányú importnövekedésre van szükség. Ezt szintén tárgyév és előző év viszonylatában vizsgálja.

$$\text{import határhajlam} = \frac{IM_t - IM_{t-1}}{Y_t - Y_{t-1}} = \frac{\Delta IM}{\Delta Y}$$

Nézzük meg, hogy Szingapúr esetében hogyan alakult 2009-ről 2010-re az export multiplikátor és az import határhajlam!

mrd $	2009	2010
EX	273,4	358,4
IM	243,2	310,4
GDP	255,1	291,9

$$\text{export multiplikátor} = \frac{291{,}9 - 255{,}1}{358{,}4 - 273{,}4} = \frac{36{,}8}{85} = 0{,}43$$

$$\text{import határhajlam} = \frac{310{,}4 - 243{,}2}{291{,}9 - 255{,}1} = \frac{67{,}2}{36{,}8} = 1{,}82$$

Szingapúr esetében az export multiplikátor 0,43, azaz 1 egységnyi exportváltozás 0,43 egységgel növeli meg a GDP-t. Azaz ha 1000 $-ral nő az export, az a GDP-ben csak 430 $-os növekedést eredményez. Az import határhajlam 1,82. Eszerint a szingapúri GDP 1 egységnyi növekedése az ország importját 1,82-dal növeli meg. Ha tehát 1000 $-ral nő a szingapúri GDP, akkor 1820 $-ral nő az import.

? Mi történik a szingapúri exporttal és importtal a GDP növekedésekor? Képes-e és milyen mértékben fedezni az export az importot?

Az import határhajlam megmutatta, hogy 1000 $-os GDP növekedés 1820 $-os importkiadás növekedéshez vezet.

Az export multiplikátor szerint 1000 $-os exportbevétel növekedéshez 430 $-os GDP növekedés társul. Kérdés, hogy 1000 $-nyi GDP növekedés milyen exportbevétel növekménnyel jár együtt:

430 $ ΔGDP → 1000 $ ΔEX

1000$ ΔGDP → ? $ ΔEX

1000$ ΔGDP / 430 $ ΔGDP x 1000 $ ΔEX = 2,325 ΔEX, azaz 1000 $-os GDP növekedés az exportot 2,325-szörösére fogja emelni.

2,325 x 1000 $ EX = 2325 $.

Az eredményeket összevetve: Szingapúrban a GDP 1000 $-os növekedése 1820 $ importot és 2325 $ exportot von maga után.

Feladat: A CIA Factbook adatainak segítségével számolja ki, hogy Malajziában és Magyarországon a GDP 1000 $-os növekedése hogyan hat az exportra és az importra!

(https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html)

IV. 3 Cserearány mutatók

A cserearány mutatók alkalmazásával sikerül orvosolni az előbbi mutatók hiányosságait. Ezek a mutatók ugyanis képesek az árakban vagy a mennyiségekben bekövetkező változásokat lekövetni.

A cserearány mutatók azt vizsgálják, hogy a nemzetgazdaság exportjának vagy importjának mennyiségi vagy árbeli változásai végett képes-e az export fedezni az importkiadásokat. Ezek az indexek az export és az import közötti arányokat számolva trendeket vázolnak fel.

Vannak olyan mutatók, amik csak az export vagy csak az import változásait nézik, abban is csak az árbeli vagy csak a mennyiségbeli különbségekre fókuszálnak. Az a cserearány mutató, ami mind az export, mind az import tekintetében együttesen vizsgálja az árbeli és a mennyiségbeli változásokat, a bruttó jövedelmi cserearány mutató.

h) A **bruttó jövedelmi cserearány mutató** azt mutatja meg, hogy az exportban bekövetkező mennyiségi és árváltozások milyen ár- és mennyiségi változás melletti importot tesznek lehetővé. A mutató értékének kiszámításához ár- és volumenindexeket használunk, azaz a t+1 évi árat és mennyiséget viszonyítjuk

tárgyévi (t) árhoz és mennyiséghez. A bruttó jövedelmi cserearány mutató így az exportárindex és az exportvolumen-index szorzatának, illetve az importárindex és az importvolumen-index szorzatának hányadosa lesz:

$$= \frac{\text{exportárindex x exportvolumen} - \text{index}}{\text{importárindex x importvolumen} - \text{index}} = \frac{p_{t+1}^{EX}/p_t^{EX} \text{ x } q_{t+1}^{EX}/q_t^{EX}}{p_{t+1}^{IM}/p_t^{IM} \text{ x } q_{t+1}^{IM}/q_t^{IM}}$$

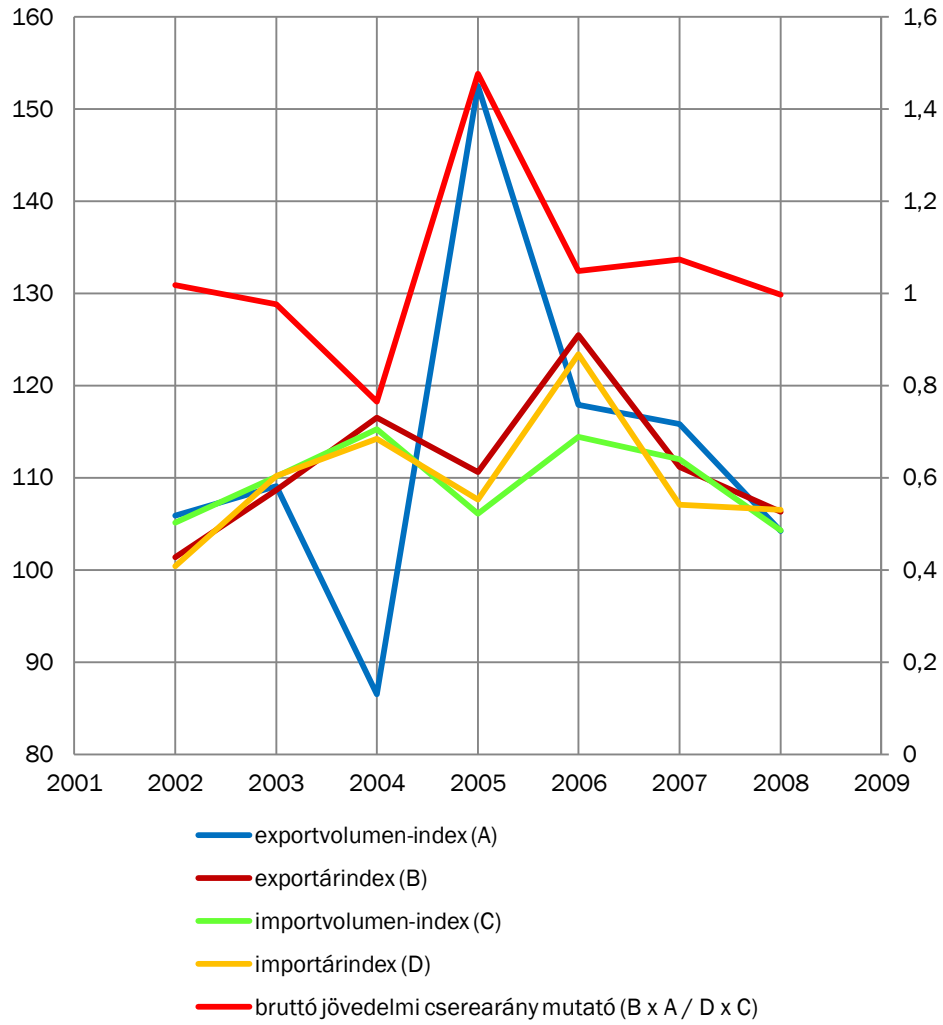
Magyarország cserearány-mutatói (2001–2008)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
exportvolumen-index (A)	105,9	109,1	86,5	152,5	117,9	115,8	104,2
exportárindex (B)	101,4	108,7	116,5	110,6	125,5	111,2	106,3
importvolumen-index (C)	105,1	110,1	115,3	106,1	114,4	112,0	104,3
importárindex (D)	100,4	110,2	114,2	107,6	123,4	107,1	106,5
bruttó jövedelmi cserearány mutató (B x A / D x C)	**1,018**	0,977	0,765	**1,477**	**1,048**	**1,074**	0,997

Forrás: KSH

Magyarország esetében a bruttó jövedelmi cserearány mutató nem egyenletes, jelentős változások történnek akár egyik évről a másikra. 2002-ben, 2005-ben, 2006-ban és 2007-ben az exportált termékek értékükben meghaladták az importáltakat. Ekkor az ország 1 egységnyi exporttermékért 1 egységnél több importterméket tudott beszerezni. Viszont 2003-ban, 2004-ben és 2008-ban a mutató értéke egynél kisebb szám volt, azaz 1 egységnyi exporttermékért Magyarország kevesebb, mint 1 egység importterméket kapott.

Hogy jobban láthatóvá váljanak a bruttó jövedelmi cserearány mutató összetevői, nézzük meg a következő grafikont, ami Magyarország cserearány mutatóit ábrázolja 2002 és 2008 között!



A bordóval és sárgával jelzett export- és importárindexek együtt mozognak, azaz az árakban (és itt gondoljunk az árfolyamra is, hiszen nemzetközi cseréről beszélünk!) kiugró változás nem történt. Azonban ha a volumenindexeket

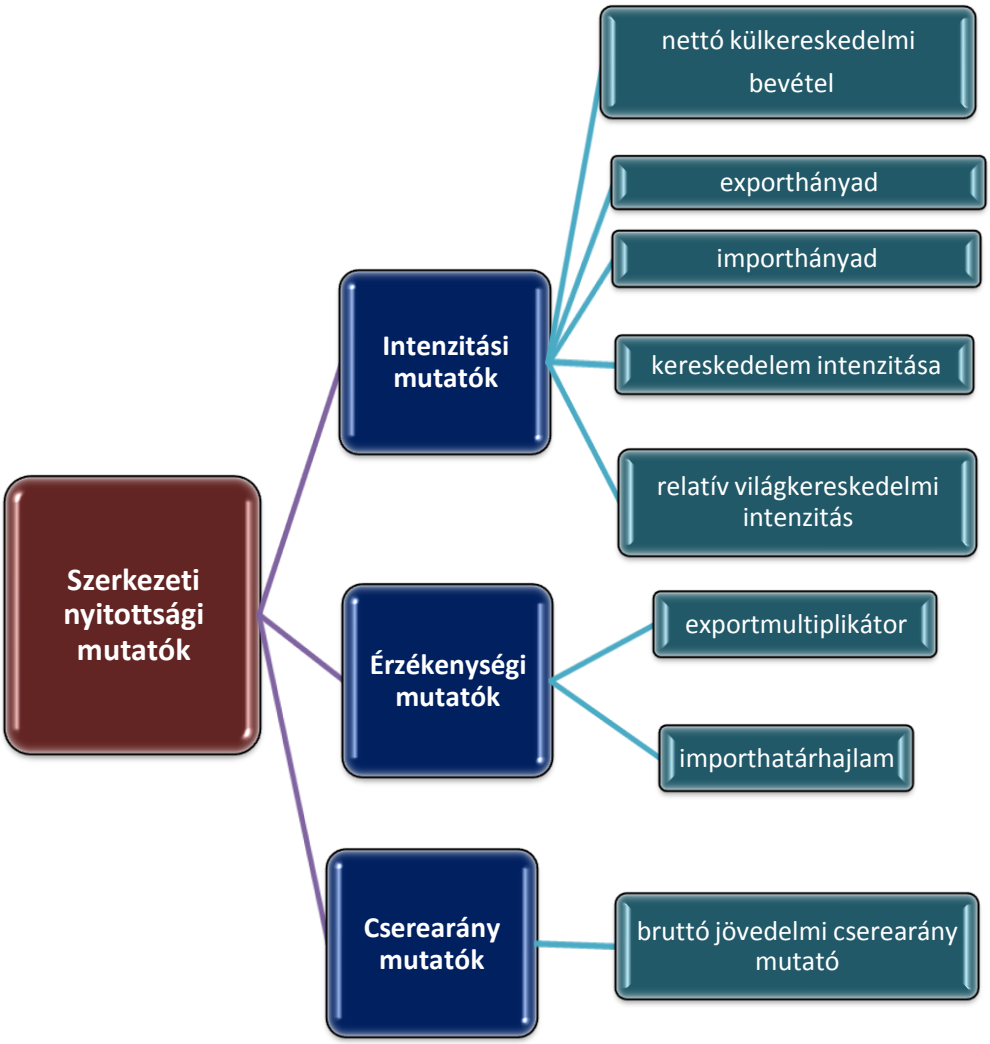
nézzük, akkor a kékkel jelölt exportvolumen-index drasztikus változást mutat 2003 és 2006 között, és egyáltalán nem mozog együtt az enyhébb változásokat mutató, zöld színnel jelzett importvolumen-indexszel. A magyar bruttó jövedelmi cserearány mutató jelentős romlása 2004-ben tehát egyértelműen az export mennyiségének csökkenése miatt történt, 2005-ös kimagasló eredménye pedig szintén az export volumenbeli változásából fakad.

Ám ebből a mutatóból még mindig csak arra tudunk következtetni, hogy az áruk és szolgáltatások exportja és importja értékében hogyan befolyásolja a nemzeti vagyon alakulását. Nem tudunk meg pontosabb információt arról, hogy az export vagy az import értékében bekövetkező változások miért, milyen körülmények között történtek.

Meg kell jegyezni, hogy az a)-tól h)-ig felsorolt, úgynevezett nyitottsági mutatók csak a nemzetgazdaság áru- és szolgáltatásexportját, illetve-importját vetették össze a bruttó hazai össztermékkel. Azaz ezek a mutatók csak a külgazdasági nyitottságra keresték a választ. A nemzetgazdaság külgazdasági kapcsolatai azonban nemcsak az áruk és a szolgáltatások exportjára és importjára korlátozódnak, de megjelennek a tőke, a technológia és a munkaerő áramlása során kialakuló relációk is. Ezek mérésére már nem elegendőek a külgazdasági nyitottsági mutatók, hiszen a termelési tényezők komplex áramlása már a világgazdasági nyitottsági mutatók elemzését követeli meg.

Tudásfrissítő feladat: Mi a különbség a külgazdasági és a világgazdasági nyitottság között?

Összefoglaló feladat: A következő oldal ábrája alapján határozza meg, milyen lényeges különbségek vannak az intenzitási, az érzékenységi és a cserearány mutatók között!



V. A nemzetgazdaság versenyképességének mérése

Mérhető-e a versenyképesség? Mérhető-e egyetlen mutatóval a termelési tényezők határokon átívelő mozgásának és belgazdasági felhasználásának mértéke? Milyen mutatók lennének alkalmasak arra, hogy kifejezzék a szektorális vagy a regionális versenyképességet?

Mindenképpen olyan mutatókat kell ebben a kérdésben megvizsgálni, amik képesek egyes termékek, ágazatok vagy országok esetében biztosítani az összehasonlítást. Képesek tendenciák felvázolására, és értelmezésük során nem szembesülünk az eltérő regionális vagy ágazati adottságok miatt felmerülő korlátokkal.

Az egyik ilyen mutató a termékegységre jutó bérköltség index. Mivel a kibocsátás és a munkabér összekapcsolásával minden termék esetében kifejezhető a nemzeti fizetőeszközben mért bérköltség, ezért ezzel a mutatóval ki tudjuk számítani az 1 termékegységre eső bérköltségeket. Azzal, hogy a termék előállítási költségeinek a termék sajátosságaitól függő mértékben része a munkavállaló órabére, a bérköltségekre fókuszáló mutató összehasonlítási alapot hoz létre. Nézzük, hogyan!

A termékegységre jutó bérköltség (Unit Labour Costs, ULC) a bérköltség (Labour Costs, LC) és a munka termelékenységének (Labour Productivity, LP) hányadosa.

$$\mathrm{ULC} = \frac{\mathrm{LC}}{\mathrm{LP}},$$

ahol a munka termelékenységét az egy főre jutó output alapján határozzuk meg.

Ezért a munka termelékenysége nem lesz más, mint az output, a késztermék (OUT) és az előállításához szükséges munkások száma (EMP), azaz

$$\mathrm{LP} = \frac{\mathrm{OUT}}{\mathrm{EMP}}$$

Ennek értelmében

$$\mathrm{ULC} = \frac{\mathrm{LC}}{\mathrm{LP}} = \frac{\mathrm{LC}}{\mathrm{OUT/EMP}} = \frac{\mathrm{LC\ x\ EMP}}{\mathrm{OUT}}.$$

A könnyebb értelmezés és áttekinthetőség végett nézzük meg, hogy hogyan alakult a rendszerváltás óta Magyarország termékegységre jutó bérköltség indexe! Az alábbi táblázatban láthatóak a mutató kiszámításához szükséges adatok:

- ✓ a nemzetgazdasági szinten átlagos munkabér forintban kifejezve,
- ✓ a nemzetgazdaság termékeként, outputjaként a bruttó hazai összтermék, a GDP, illetve
- ✓ az output, azaz a GDP előállításához szükséges munkaerő száma, ami nem más, mint a nemzetgazdaságban foglalkoztatottak száma.

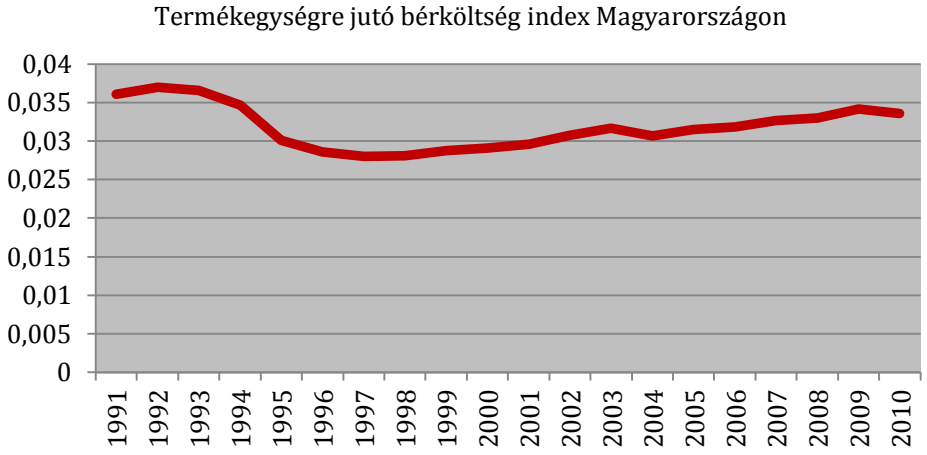
Év	Alkalmazásban állók havi átlagkeresete, Ft	Bruttó hazai termék (GDP) Ft	Gazdaságilag aktív népesség száma, január 1.,
	LC	OUT	EMP
1991	17 934	2498300000000	5 022 000
1992	22 294	2942700000000	4 876 000
1993	27 173	3548300000000	4 774 000
1994	33 309	4364800000000	4 541 000
1995	38 900	5614000000000	4 346 000
1996	46 837	7011200000000	4 279 000
1997	57 270	8691900000000	4 251 000
1998	67 764	10280900000000	4 263 000
1999	77 187	11443500000000	4 263 000
2000	87 645	13089000000000	4 349 000
2001	103 553	15103900000000	4 319 000
2002	122 482	17119400000000	4 296 000
2003	137 193	18738200000000	4 321 000
2004	145 520	20665000000000	4 352 000
2005	158 343	22018300000000	4 382 000
2006	171 351	23675900000000	4 403 000
2007	185 017	24991800000000	4 412 000
2008	198 964	26545600000000	4 400 000
2009	199 837	25622900000000	4 376 000
2010	202 525	26747700000000	4 430 000

Forrás: KSH

Az adatok alapján 1991-ben

$$ULC_{HU\ 1991} = \frac{LC_{HU\ 1991}\ x\ EMP_{HU\ 1991}}{OUT_{HU\ 1991}} = \frac{17\,934\ \text{x}\ 5\,022\,000}{2498300000000} = 0{,}036$$

A számításokat minden évre elvégezve a következő eredményt kapjuk:



A grafikonon látható, hogy 1994-ben nagymértékű csökkenés következik be, amit lassú, nagyjából egyenletes növekedés követ. Kérdés, hogy hogyan értelmezzük a csökkenő és a növekvő szakaszokat? Mikor mondhatjuk azt, hogy a nemzetgazdaság versenyképessége javul a termékegységre jutó bérköltség index alapján?

Mi is takar a termékegységre jutó bérköltség index? A termék előállítása során felhasznált munkaerő költségét, a felhasznált munkaerő mennyiségét és az előállított output értékét.

Homogén termékek esetében, ha minden más feltétel konstans és csak a bérköltség változik, melyik termék lesz versenyképesebb, a piacon jobban eladhatóbb?

Az alacsonyabb árú termék, amit azért tud alacsonyabb áron adni a termelője, mert kisebb volt a bérköltsége.

Homogén termékek esetében, ha minden más feltétel adott és csak az termék előállításához szükséges munkások száma változik, melyik termék lesz versenyképesebb, a piacon jobban eladható?

Az a termék, amelyiknek az előállításához kevesebb munkásra volt szükség.

Azaz amennyiben a nemzetgazdaság képes csökkenteni az átlagos bérköltséget vagy a munkavállalók számát –azaz csökkenti a számlálót–, úgy terméke ára alacsonyabb lesz, és a világpiacon eredményesebben tud termékeivel megjelenni.

Így ha ránézünk a Magyarország termékegységre jutó bérköltség indexét mutató grafikonra, akkor láthatjuk, hogy az index 1994-ben bekövetkező csökkenése a magyar gazdaság versenyképesebbé válására enged következtetni. Míg azt ezt követő lassú emelkedés a versenyképesség csökkenéséről tanúskodik. Mindehhez azonban tegyük hozzá, hogy akkor, ha a munkabéreket tekintjük összehasonlítási alapnak.

Azonban túl sokat nem tudunk meg egy országról vagy egy ágazatról, termékről, ha csak önmaga időbeli változásait vizsgáljuk. Valamit önmagával összemérve képet kaphatunk a befolyásoló tényezők változásának hatásairól, de a hasonló termékekhez, ágazatokhoz, gazdaságokhoz viszonyított helyzetről nem. Nézzünk ezért most egy olyan példát, amiben Magyarországot hasonlítjuk Szlovákiával.

A következő adatokat ismerjük a 2010-es évre:

Magyarország:

- ✓ LC = 202 525 Ft
- ✓ OUT (GDP)= 26 747 700 000 000 Ft
- ✓ EMP = 4 430 000 fő

Szlovákia:

- ✓ LC = 746 €
- ✓ OUT (GDP) = 66 000 000 000 €
- ✓ EMP = 2 707 000 fő

$$ULC_{HU} = \frac{LC_{HU} \; x \; EMP_{HU}}{OUT_{HU}} = \frac{202\,525 \text{ Ft x } 4\,430\,000 \text{ fő}}{26\,747\,700\,000\,000 \text{ Ft}} = 0{,}0335$$

$$ULC_{SK} = \frac{LC_{SK} \; x \; EMP_{SK}}{OUT_{SK}} = \frac{746 \text{ € x } 2\,707\,000 \text{ fő}}{66\,000\,000\,000 \text{ €}} = 0{,}0306$$

Mivel $ULC_{HU}>ULC_{SK}$, ezért 2010-ben a szlovák gazdaság versenyképesebb volt a magyarnál.

Nézzük meg, mi van a számok mögött?

Magyarországon 2010-ben az átlagos havi bérköltség 202 525 Ft- volt, Szlovákiában pedig 746 €. A forintban és az euróban közzétett adatok összehasonlításához váltsuk át a szlovák átlagbért forintra 1 € = 270 Ft árfolyamon. Ekkor a 746 eurós szlovák átlagbér 201 420 Ft-nak felel meg.

A 201 420 Ft-os szlovák átlagbér és a 202 525 Ft-os magyar között lényegi különbség egy munkaadó szempontjából nincsen.

A megtermelt output, a GDP esetében szintén végezzük el az összehasonlítást az 1 € = 270 Ft árfolyamon. Ekkor láthatjuk, hogy a szlovák GDP 17 820 mrd Ft, míg a magyar 26 747,7 mrd Ft. Azaz a magyar aktív munkaerő által előállított output magasabb a szlováknál közel azonos munkabér költség mellett.

Ha lényegében azonos a bérköltség és a magyar GDP magasabb, akkor miért lehet mégis Szlovákia eredménye a jobb?

Ehhez meg kell vizsgálni, hogy pontosan hányan is állították elő az outputot, azaz mekkora munkaerőtömegre volt szükség. Szlovákiában 2 707 ezer fő kellett a 17 820 mrd Ft-nyi GDP előállításához, míg Magyarországon a 26 747,7 mrd Ft-nyi GDP-hez 4 430 000 fő. Nézzük meg, hogy egy szlovák munkavállaló és egy magyar munkavállaló mekkora GDP előállítására volt képes 2010-ben!

Szlovákiában:

$$\frac{17\,820\,000\,000\,000\ \text{Ft}}{2\,707\,000\ \text{fő}} = 6\,582\,933\ \text{Ft/fő},$$

azaz Szlovákiában 1 munkavállaló 6 582 933 Ft GDP-t állított elő 2010-ben.

Magyarországon ugyanez:

$$\frac{26\,747\,700\,000\,000\ \text{Ft}}{4\,430\,000\ \text{fő}} = 6\,037\,855\ \text{Ft/fő},$$

azaz Magyarországon 1 munkavállaló 6 037 855 Ft-nyi GDP-t állított elő 2010-ben.

A szlovák munkaerő magasabb termelékenysége tehát az oka annak, hogy Szlovákia Magyarországhoz képest versenyképesebb, ha a termékegységre jutó bérköltség index alapján mérjük össze a két országot.

Azonban vegyük figyelembe, hogy az összehasonlításhoz szükségünk volt az adatok összemérhetőségének biztosítására, azaz a különböző pénznemek egységestésére, nevezetesen egy árfolyamra.

Mi történik akkor, ha az árfolyam az euró és a forint között változik?

Legyen 1 € = 320 Ft. Ekkor a szlovák átlagbér 746 € x 320 Ft/€ = 238 720 Ft, ami meghaladja a magyar 202 525 Ft-osat, ami abban az esetben, ha csak a munkabérek alapján ítéli meg a külföldi tőke a befektetési lehetőségeket, igen kecsegtető lehetőség a magyarok számára, hiszen a szlovák munkaerő drágává válik magyarhoz képest. A szlovák GDP ezen az árfolyamon 21 120 mrd Ft. Az előbbi számítás analógiájára 1 szlovák munkavállaló 7 801 994 Ft-nyi GDP-t fog előállítani, ami már jelentősen meghaladja a magyar munkavállaló 6 037 855 Ft-os teljesítményét.

A forint jelentős leértékelődésével a szlovák munkaerő ugyan drágább lett, de a szlovák GDP forintban kifejezett értéke is nőtt, ami a szlovák munkaerőt termelékenyebbé tette a magyarhoz viszonyítva.

Nézzük meg, mi a helyzet a forint felértékelődésénél!

Legyen 1 € = 230 Ft. Ekkor a szlovák átlagbér 171 580 Ft, ami lényegesen alacsonyabb, mint a magyar 202 525 Ft-os. Az átlagbér alapján Szlovákia a forint felértékelődésével sokkal vonzóbb célponttá vált például az alacsonyabb munkabér iránt érdeklődő külföldi befektetők számára. A szlovák GDP ezen az árfolyamon 15 180 mrd Ft. Az előbbi számítás analógiájára 1 szlovák munkavállaló már csak 5 607 683Ft-nyi GDP-t fog előállítani, ami alulmúlja a magyar munkavállaló 6 037 855 Ft-os teljesítményét.

A fenti példa alapján észre kell venni, hogy az árfolyam változása miatt változik ugyanannak a munkaerőnek a termelékenysége, átlagbére és a megtermelt output másik valutában kifejezett értéke, ezért az országok közötti összehasonlítás csak abban az esetben mutat pontos képet, ha pillanatfelvételeket, azaz azonos időpontokat, éveket vetünk össze. Hosszú idősoros vizsgálatok azonban ennél a mutatónál az árfolyamváltozások miatt olyan eredményeket hozhatnak, amik eltorzítják a reális eredményeket.

A termékegységre jutó bérköltség index alapján tehát csak egy adott időpontban tudjuk összemérni két nemzetgazdaság vagy két különböző országban gyártott termék versenyképességét, hiszen a hosszú távú következtetéseket erősen befolyásolja az árfolyam.

Célszerű ezért tovább kutatni olyan mutatószámok után, amik képesek ezt a problémát áthidalni.

Feladat:

Egy német autógyár 12 000 munkást foglalkoztat, és évente 120 000 autót gyárt. Egy autó előállítási költsége 20 000 euró, ami után az autógyár még 20%-os profitot vár el. A német autógyári munkavállalók havi átlagbére 3 000 euró.

Egy francia autógyár 10 000 munkás foglalkozatása mellett évente 100 000 autót gyárt. Egy autó előállítási költsége 18 000 euró, ami mellett az autógyár 24%-os profittal számol az eladások során. A francia autógyári munkavállalók havi átlagbére 2 600 euró.

Melyik autógyár a versenyképesebb a termékegységre jutó bérköltség index alapján? Hogyan kéne a kevésbé versenyképes vállalatnak megváltoztatnia a profitelvárásait, illetve a munkabéreit ahhoz, a termékegységre jutó bérköltség indexe azonos legyen versenytársával?

Szintén nem mentes az árfolyam ingadozások okozta változásoktól az a mutató sem, ami a nemzeti vagyon alakulását és a nemzetgazdaság versenyképessége szempontjából vizsgálja. Ez a mutatószám az **import exportfedezettségének indexe**. Célja, hogy az adott ágazat vagy a nemzetgazdaság egésze szempontjából megvizsgálja: az importszükségletek kielégítése miatt keletkező kiadásokat mekkora exportbevétellel tudjuk ellentételezni. Azaz arra keresi a választ, hogy az exportbevételek képesek-e fedezni az importkiadásokat.

Az index értékét úgy kapjuk meg, hogy az export értékét viszonyítjuk az import értékéhez:

$$= \frac{\sum_{i=1}^{n} p_{EX}\ x\ q_{EX}}{\sum_{i=1}^{m} p_{IM}\ x\ q_{IM}},$$

ahol *n* az ágazat/nemzetgazdaság által exportált összes termék, *m* pedig az ágazat/nemzetgazdaság által importált összes termék.

Amennyiben $\sum_{i=1}^{n} p_{EX}\ x\ q_{EX} < \sum_{i=1}^{m} p_{IM}\ x\ q_{IM}$, úgy a mutató értéke kisebb lesz, mint 1. Ekkor tehát az exportált termékek értéke kisebb, mint az importált termékeké, azaz kevesebb exportbevételt tudunk elkönyvelni, mint amennyibe az import kerül. Ebben az esetben csökken a jövedelem, azaz jövedelemkiáramlásról beszélünk.

Mivel minden vállalatnak, ágazatnak, nemzetgazdaságnak az a célja, hogy a vagyonát növelje, ezért arra törekednek, hogy a mutató értéke 1 felett legyen, azaz $\sum_{i=1}^{n} p_{EX}\ x\ q_{EX} > \sum_{i=1}^{m} p_{IM}\ x\ q_{IM}$. Ekkor az exportbevételek meghaladván az importkiadásokat, képesek lesznek az importkiadások fedezésére, ráadásul az exportbevétel és az importkiadás különbségével nő a vagyon.

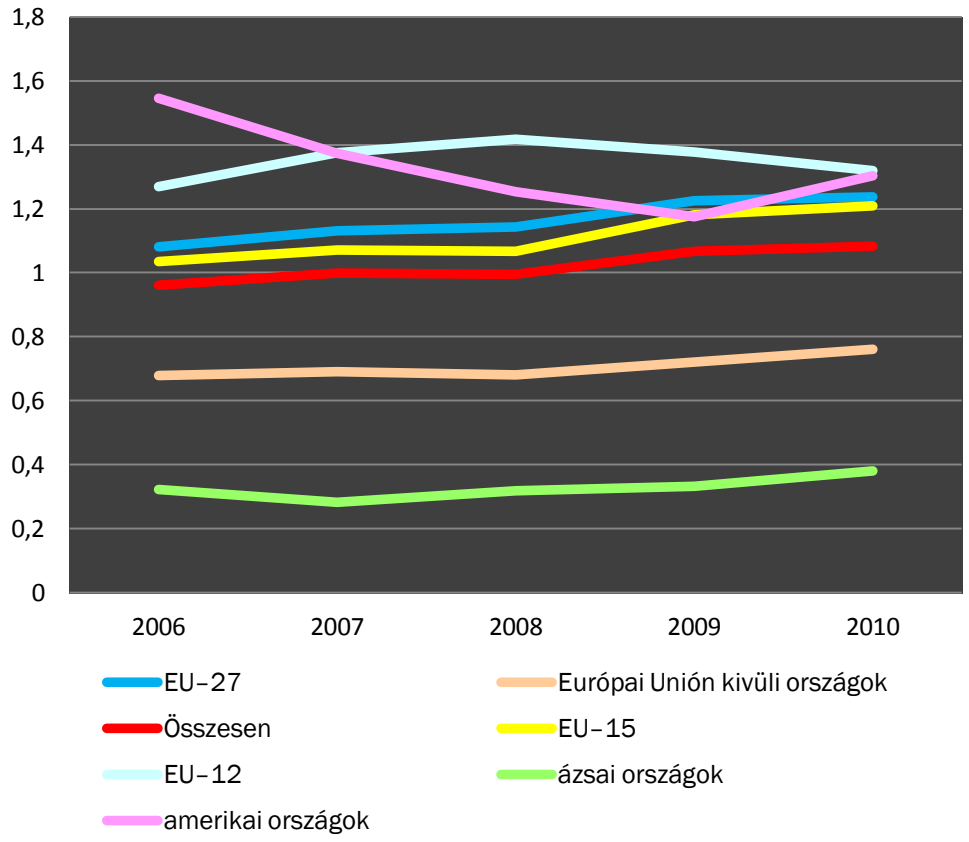
Amikor $\sum_{i=1}^{n} p_{EX}\ x\ q_{EX} = \sum_{i=1}^{m} p_{IM}\ x\ q_{IM}$, az exportbevételek éppen fedezni képesek az importkiadásokat.

Nézzük meg Magyarország példáján, hogyan alakul a magyar gazdaság importjának exportfedezettségi indexe.

A Központi Statisztikai Hivatal (KSH) minden évre vonatkozóan számba vette a magyar gazdaság exportjának és importjának értékét. Ezekből az adatokból könnyen kiszámítható az import exportfedezettségi indexe, ahogyan ezt a következő táblázat is mutatja. A táblázat adatai az import exportfedezettségi mutatójának kivételével millió forintban értendőek.

				Ebből:			
	EU–27	EU-n kívüli országok	Összesen	EU–15	EU–12	ázsiai országok	amerikai orsz.
Behozatal (millió Ft)							
2006	43 175	18 140	61 314	34 906	8 269	9 667	1 296
2007	48 226	20 898	69 124	38 548	9 677	11 815	1 490
2008	50 344	23 356	73 700	39 541	10 803	11 778	1 751
2009	38 089	17 313	55 401	29 617	8 471	9 846	1 530
2010	44 731	21 203	65 934	33 718	11 013	12 154	1 645
Kivitel (millió Ft)							
2006	46 632	12 303	58 935	36 130	10 502	3 117	2 003
2007	54 588	14 416	69 004	41 271	13 317	3 346	2 047
2008	57 504	15 876	73 380	42 204	15 300	3 756	2 194
2009	46 652	12 487	59 139	34 982	11 670	3 272	1 799
2010	55 305	16 144	71 449	40 783	14 522	4 613	2 143
Nettó külkereskedelmi bevétel (millió Ft)							
2006	3 457	-5 836	-2 379	1 225	2 233	-6 550	708
2007	6 362	-6 482	-120	2 722	3 640	-8 469	557
2008	7 161	-7 480	-319	2 664	4 497	-8 022	443
2009	8 563	-4 825	3 738	5 365	3 198	-6 574	269
2010	10 574	-5 059	5 515	7 065	3 509	-7 541	498
Import exportfedezettsége							
2006	1,08	0,68	0,96	1,04	1,27	0,32	1,55
2007	1,13	0,69	1,00	1,07	1,38	0,28	1,37
2008	1,14	0,68	1,00	1,07	1,42	0,32	1,25
2009	1,22	0,72	1,07	1,18	1,38	0,33	1,18
2010	1,24	0,76	1,08	1,21	1,32	0,38	1,30

Magyarország 2006-2010 közötti export és import adatait áttekintve nemcsak arra kell felfigyelni, hogy a negatív külkereskedelmi mérleg együtt jár az 1-nél kisebb exportfedezettségi mutatóval. De azt is látni kell, hogy az import exportfedezettségi mutatója mélyebb tartalommal tölti meg a külkereskedelmi mérleg eredményét. Ugyanis megmutatja, hogy milyen arányban képes fedezni az export az importot. Magyarország és az ázsiai országok kereskedelmében kirívóan alacsony ez az érték, azaz például 2010-ben az ázsiai országok felé irányuló export csak 37,9%-ban volt képes fedezni az onnan érkező importot. Ezzel szemben ugyanebben az évben a régi EU tagokkal folytatott kereskedelemben az onnan származó importot az oda irányuló export 131,8%-ban volt képes fedezni. Az alábbi ábra szemléletesen mutatja Magyarországnak az egyes országcsoportokból érkező importra vonatkozó exportfedezettségi indexét.



Feladat:

1. Számolja ki, mennyivel kellene nőnie az Ázsiába irányuló magyar exportnak ahhoz, hogy az exportbevételek fedezni tudják az importkiadásokat!

2. Egy litván vállalat tejport gyárt. A tejet orosz tejgazdaságoktól vásárolja hektoliterenként 1$ áron. 1 hl tejből 10 dkg tejport tud előállítani. Minden outputját a német piacra exportálja, amiért tonnánkét 30€-t kap. A litas árfolyamát az euróhoz rögzítették 1 € = 3,44 LTL. A jelenlegi árfolyamon 1 LTL = 2,38 USD. Mekkora a litván vállalat importjának exportfedezettsége? Meddig tudja csökkenteni a litván vállalat versenytársaival szemben exportárát, ha tudjuk, hogy a 1 t tejpor termelési költsége 14$ és a tulajdonosok minimális profitelvárása 10%?

A nemzetközi szakosodást vizsgáló elméletek szerint a nemzetközi szakosodás alapja a világkereskedelemben életképes termékek exportja.

Tudásfrissítő feladat: Milyen a nemzetközi szakosodás irányát és faktorait vizsgáló elméleteket ismer? Ezek hogyan magyarázzák a nemzetközi szakosodás?

A specializációs elméletek szerint az nemzetgazdaság exportjában olyan termékek találhatóak, amiket a nemzetgazdaság termelési tényezőinek / termelési tényezőjének felhasználásával másokhoz képest hatékonyabban (bizonyos esetekben kisebb veszteséggel) állít elő. Az egyik gazdaság másikhoz viszonyított előnyeit vizsgáló modellek a nemzetgazdaságok versenyelőnyeit vizsgálták.

Ezeket a versenyelőnyöket a **feltárt komparatív előnyök mutatója** (Revealed Comparative Advantage, RCA) számszerűsíti is. Balassa Béla 1965-ben megjelent Trade Liberalization and 'Relvealed' Comparative Advantage című tanulmányában[1] vezeti be ezt a mutatót, aminek célja egy vállalat vagy egy ágazat, gazdaság magas exportteljesítményének vizsgálata. Balassa meglátása szerint a termelési tényezőkön alapuló komparatív előny számítás nem vette figyelembe a világkereskedelemben fennálló akadályokat vagy a nemzeti gazdaságpolitika versenykorlátozó/versenytorzító intézkedéseit. Ezért az ágazat/gazdaság exportteljesítményét vizsgálta azt feltételezve, hogy a magas exportteljesítmény kapcsolatban áll az ágazat vagy gazdaság tényleges komparatív előnyeivel. Az exportteljesítmény, illetve a mutatóban szintén szereplő, világkereskedelmen belül elért arány már olyan értéket mutat, ami a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazása utáni export mértékét és árát mutatja.

Balassa a feltárt komparatív előnyök mutatóját számszerűen a következő formában határozta meg:

$$\text{RCA} = \frac{\text{termék aránya az ország exportjában}}{\text{termék részesedése a világexportból}} .$$

[1] Balassa, Béla. 1965. "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage," *Manchester School* 33, pp. 99-123.

Vegyük észre, hogy például a Hecksher—Ohlin-modell alapján hiába van egy országnak relatív jobb tényezőellátottsága, ha a potenciális exportpiaca védővámokat vagy paratarifális importkorlátozásokat vezet be, esetleg más országokkal összeállva regionális gazdasági integráció létrehozásán keresztül szorítja ki az adott országot. A Balassa-féle mutatóban használt exportérték a már exportálásra került termékek értékét veszi figyelembe, azaz a tényleges exportot, ami a kereskedelem aktuális feltételei mellett tudott végbemenni. A mutató másik részét alkotja az adott termék világgazdasági súlya. Ez a részmutató szintén azt akarja hangsúlyozni, hogy a kereskedelempolitikai eszközök széles skálájának alkalmazása után még milyen pozíciót tudott magának elérni termelési tényezőinek hatékony felhasználásával.

Ezek szerint, ha példának okáért az Egyesült Államok termelési tényezőinek felhasználása alapján az egyik leghatékonyabb pénzügyi szolgáltató, a Hecksher—Ohlin-modell alapján neki lényegében minden piacon meg kellene jelennie pénzügyi szolgáltatásokkal. Ám sem Japán, sem Brazília nem örvendene ennek. Ezért a gyakorlatban is szabályozásukban korlátozzák és ellehetetlenítik az amerikai pénzügyi szolgáltató vállalatok piacnyerését. A Balassa-féle feltárt komparatív előnyök mutatója éppen erre a helyzetre reflektálva azt nézi meg, hogy annak ellenére, hogy az amerikaiak az egyik leghatékonyabbak ezen a piacon, ténylegesen mégis mekkora komparatív előnyük van, ha leszámítjuk pl. a japán és brazil piacok kiesését.

Nézzünk egy számszerű példát, ami az olajexportőr országok feltárt komparatív előnyeit tekinti át! Az alábbi táblázatban 2009-re vonatkozóan látható a világ 4 legnagyobb olajexportőrének teljesítménye.

		hordó/év	világexportbeli részesedése	olaj részaránya a hazai exportban	RCA
1	Szaúd-Arábia	7635000	11,58%	90%	7,768846
2	Oroszország	7301000	11,07%	30,195%	2,725685
3	Irán	2523000	3,82%	80%	20,89757
4	Egyesült Arab Emirátusok	2395000	3,63%	45%	12,38312

Az olaj különleges jószág – az exportpiacokon nemhogy korlátozás lépne fel, de mindenki igyekszik minél diverzifikáltabb importpiaci portfóliót létrehozni. Természetesen, mint minden jószág esetében, itt is közbeléphet a világpolitika, mikor egy ország ellen szankciókat vezetnek be, ahogyan az olaj esetében például 2012 júliusától az Európai Unió sem importált olajat Iránból, akit a nemzetközi közösség atomfegyver kifejlesztését célzó kísérletek miatt szankcionál.

A világ legnagyobb exportőrének, Szaúd-Arábiának exportjának ugyan 90%-át adja az olaj, de a feltárt komparatív előnyök szempontjából csak a 3. helyen áll. Ezzel szemben az 1. helyet az amúgy világexportbeli részesedése alapján 3. Irán foglalja el, aki ugyan a világexportnak Szaúd-Arábiához képest csak harmadát adja, mégis feltárt komparatív előnyeiben közel a háromszorosát éri el úgy, hogy exportjának 80%át adja az olaj. Érdekes, hogy az abszolút számok és a világexportbeli részesedés alapján 2. helyezett Oroszország a feltárt komparatív előnyök alapján csak a 4. helyet foglalja el.

A világexportbeli részesedések alapján felállított sorrendet jelentősen megváltoztatja tehát, ha a feltárt komparatív előnyök szerint rangsoroljuk az országokat. Amennyiben az adott terméknek a gazdaság egész exportjához mért

arányát nézzük, akkor a sorrend még érdekesebben alakul, de szintén nem tükrözi a Balassa-féle mutató szerint felállított sorrendet.

Feladat: Keressen példát arra, hogy a vámok, a nem vám jellegű intézkedések és egyes gazdaságpolitikai intézkedések hogyan befolyásolják Magyarország komparatív előnyeihez képest feltárt komparatív előnyeit!

A gazdaság vagy ágazat, vállalat versenyképességét mérni próbáló mutatók közül azonban egyik sem tudta beépíteni a nemzetgazdaság komplexitásából adódó előnyök és hátrányok közvetlen hatásait.

V. 1 Globális versenyképességi index

A nemzetgazdaság versenyképességét legösszetettebb módon a Világgazdasági Fórum 2005 óta használt globális versenyképességi indexe (Global Competitiveness Index, GCI) méri. 12 tényező segítségével rangsorolja évről-évre az egyes országok világgazdasági versenyképességét. A mutató értékét a részelemek súlyozott átlaga adja. A súlyozás módja pedig a vizsgált ország fejlettségétől függ.

Műveltségfejlesztő feladat: Milyen céllal hozták létre a Világgazdasági Fórumot? Miért szerepel a vezető hírek között, ha a Fórum ülést tart?

Melyek is azok a faktorok, amik alapján a Világgazdasági Fórum meghatározza egy ország versenyképességét?

1. **Intézmények**

   Az intézményi környezet alatt azokat az intézményeket vizsgálják, amik közvetve vagy közvetlenül hatással vannak a gazdasági életre, a gazdasági aktivitásra. Azaz a jogszabályi környezet, a kormány és az üzleti világ kapcsolata, a bürokrácia, az alkalmazott kereskedelempolitikai eszközök, a magánintézmények helyzete mind az analízis tárgyát képezik. Az intézményi környezet elemzése során arra keresik a választ, hogy milyen befektetési, termelési lehetőségek állnak fenn, milyen a jövedelemelosztás mechanizmusa és mértéke, s ezek összessége hogyan szolgálja a nemzetgazdaság versenyképességét.

2. **Infrastruktúra**

   Ebben a pontban a közlekedési és a kommunikációs infrastruktúra helyzetét tekintik át a versenyképesség szempontjából.

3. **Makrogazdasági környezet**

   A makrogazdasági környezet esetében a vizsgálat elsődleges szempontja a stabilitás. A jelentés készítői ugyanis úgy látják, hogy a stabilitás önmagában nem pozitív, de ellentéte, az instabil makrogazdasági környezet már olyan negatív következményekkel jár, amik csökkentik a nemzetgazdaság versenyképességét például a befektetői szándék csökkenése miatt.

4. **Egészségügyi ellátás és alapfokú oktatás**

   A versenyképes munkaerő szempontjából kulcsfontosságú az aktív lakosság egészségi állapota és alapképzettsége. Ugyanis minél

magasabb színvonalú egészségügyi ellátást kap a munkaerő, annál tovább marad termelőképes. Az alapfokú oktatás helyzete a leendő munkaadók képzési költségeinek kalkulálása végett fontos faktor.

5. Felsőoktatás és továbbképzés

Ezek a területek szintén a munkaerő szempontjából jelentősek, hiszen az előző tényezőhöz hasonlóak ezek is közvetlenül befolyásolják a munkaerő képzésének és termelékenyebbé tételének költségeit. A versenyképesség fenntartása végett mind a felsőoktatási, mind a továbbképzési rendszer fejlettsége jelentős tényező egy versenyhelyzetben – a gyorsan átképezhető munkaerő adaptívabb az új területek, technológiák vonatkozásában.

6. Árupiac

Ez a tényező megmutatja a tényleges piaci verseny mértékét, jelenlétét. Ezt nemcsak a piaci kereslet és kínálat megfelelésén keresztül vizsgálja, de azt is nézi, hogy maga az állam mennyire engedi érvényesülni a piacot, mennyire szabályozza, akadályozza azt. Az akadályoztatás pedig a gazdasági globalizáció kontextusában gondolkodó Világgazdasági Fórum szempontjából a protekcionizmus mértékében is tetten érhető.

7. Munkaerőpiac

A hatékonyság mellett rugalmasságát is vizsgálja. Minél gyorsabban tud reagálni egy ország munkaereje a világgazdasági változásokra, minél alacsonyabb költségek mellett képes profilt váltani, annál magasabb pontszámot kap, annál versenyképesebbnek minősül. Szintén kritériumként és szerepel, hogy nagyobb ellenállás nélkül tűrje a bérváltozásokat. Ez utóbbi esetében azonban nem igen képzelhető el, hogy egy jelentősebb, 20-30%-os bércsökkenést még a legversenyképesebb amerikai vagy svájci gazdaság munkavállalói zokszó nélkül eltűrnének. Ezért sokkal valószínűbb, hogy a profilváltási

képesség, a munkaerőpiac reakcióideje alapján jelenik meg a tényleges versenyhelyzet.

8. Pénzügyi piac

A kockázat mértéke és a befektetések védelme mellett az analízis tárgyát képezi a megtakarítások kezelésének és gazdaságba visszaforgatásának mechanizmusa is. Ebben a részmutatóban lényegében minden ország romlást könyvelhetett el a jelenleg is tartó, a pénzügyi szektorból kiinduló válság miatt.

9. Technológiai befogadóképesség

Nem feltétlenül minden gazdaság képes saját maga új technológia előállítására. Ezért a legtöbb gazdaság importálja azt. Viszont az importálás során ez az új technológia olyan munkaerőt kell, találjon, ami képes azt alkalmazni és összehangolni a jelenlegi termeléssel. Ez a részmutató ennek az adaptációs képességnek a mértékét mutatja meg.

10. Piac mérete

Már önmagában is igen érdekes kérdést feszeget az index ezen része. Abból indul ki, hogy az adott termelés az adott piac méretével eléri-e a méretgazdaságosság határát. Tehát egy olyan ország, aminek közepes lakossága és a belpiaci termeléshez igazodó méretgazdaságossági határai vannak, előkelő helyezést ér el. Ahogyan jó pontszámokat kap egy nagy lakosságú ország alacsony kapacitású termelése is, ami már bőven kihasználja a méretgazdaságossági határokat. Ám egy olyan ország, amelyiknek kicsi a lakossága, viszont a termelési kapacitásai túlmutatnak ezen a belpiacon, a jó helyezés elérése érdekében termékei számára külső keresletet kell, találjon. Azaz neki fokozottan versenyképesnek, és ami igen fontos, nyitottnak kell lennie.

11. Üzleti környezet és hagyományok

Talán a legkényesebb és legnehezebben mérhető részmutató. Ugyanis nem takar mást, mint az üzleti kapcsolatok szofisztikáltságát, a vállalatok működésének sajátosságait, a vállalati stratégiákat – például a klaszterek kialakulásán keresztül.

12. Innováció

Napjaink világgazdasági folyamatainak alakulása végett az újdonság létrehozásának képességét mérő részmutató a versenyképesség egyik legfontosabb minőségi kifejeződése. A nemzetgazdaság innovációs képességét és innováció terjesztését, terjedését méri.

Igen nehéz ezekről a részmutatókról külön-külön szólni, hiszen mindegyik összefüggésben áll mindegyikkel. Önálló, más tényezőktől független mérésük ezért egyrészt problematikus, másrészt a szövevényes kapcsolatok miatt az egyik részmutató romlása több másik részmutató romlását is eredményezi. Például ha továbbképzési rendszerben aránytalanságok vagy hiányosságok lépnek fel, akkor ez egyrészt a felsőoktatási és továbbképzési mutatót közvetlenül, másrészt a munkaerő-piacit, a technológiai befogadóképességet, az innovációt pedig közvetve rontja. De ugyanígy egy külföldi devizák belföldi felhasználását korlátozó jegybanki döntés közvetlenül gyengíti az intézményi és pénzügyi piaci részmutatót, míg közvetve a makrogazdasági környezetit, a piac méretét mérőt és az árupiacit.

Feladat: Mutasson rá további, az egyes részmutatók közötti kapcsolatokra!

A részmutatókból különböző súlyozásokkal összeállított világrangsorban az országokat öt kategóriába osztják. A kategóriákat azonban nem elért pontszámhoz, minősítéshez kötik, hanem az egy főre jutó GDP-hez. Így megkülönböztetnek.

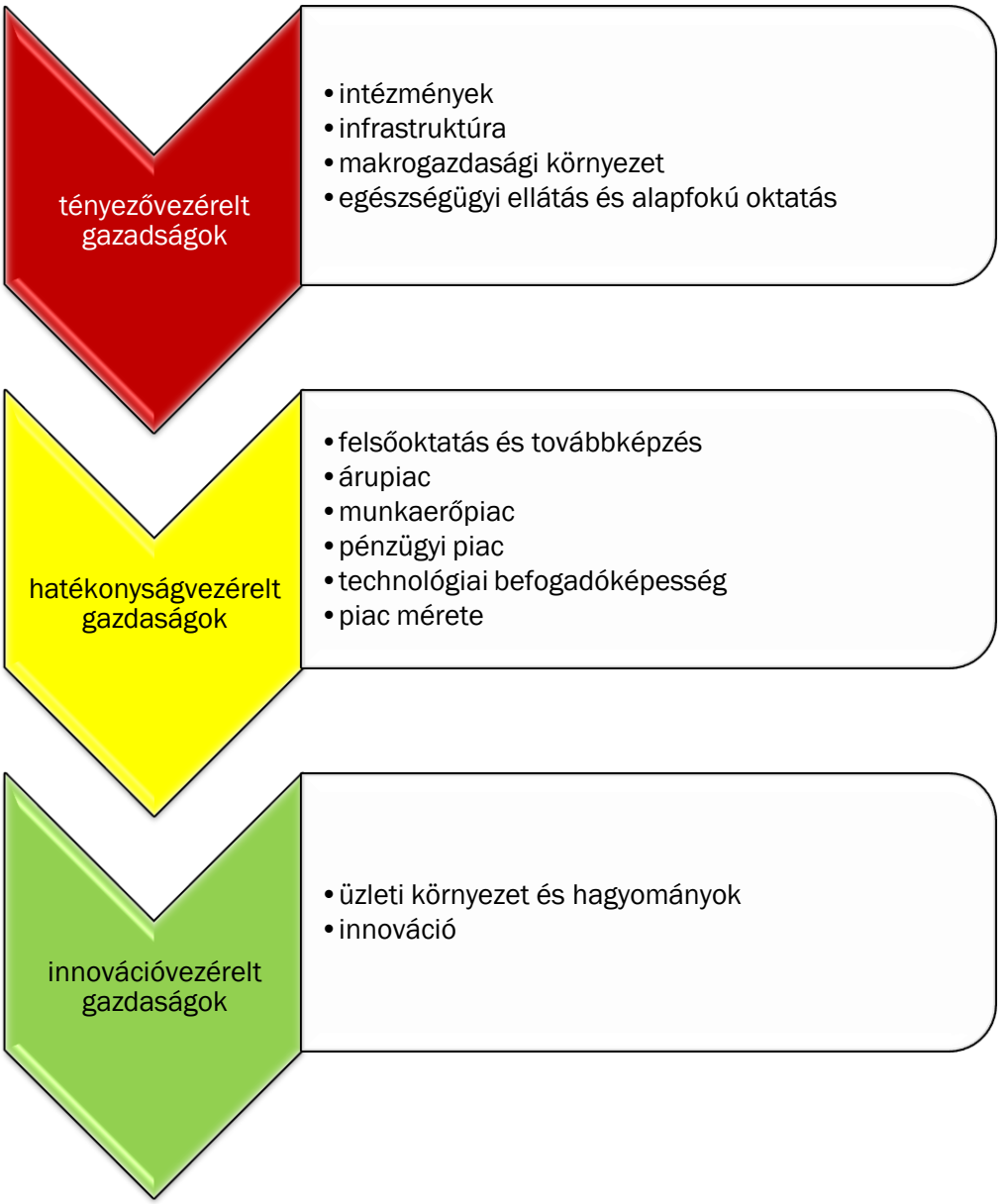
- tényezővezérelt gazdaságokat (2 000 $ GDP/fő alatt),
- hatékonyságvezérelt gazdaságokat (3 000 – 8 999 $ GDP/fő között),
- innovációvezérelt gazdaságokat (17 000 $ GDP/fő felett).

A tényezővezérelt gazdaságoknál a részmutatók közül az alapvető kritériumok közé sorolt tényezők szerepelnek a legnagyobb súllyal, mint az intézmények, az infrastruktúra, a makrogazdasági környezet, illetve az egészségügyi ellát és alapfokú oktatás. Ezek a tényezők az alacsony egy főre jutó GDP-vel rendelkező országok nemzetközi versenyképességét megalapozó faktorok, amik javítása nélkül az ebben a kategóriában szereplő országok egyáltalán nem képesek versenyképes termelést folytatni vagy befektetési környezetet teremteni. Ebbe a kategóriába tartoznak például a legkevésbé fejlett országok.

A hatékonyságvezérelt gazdaságok megítélésében a gazdaság hatékonyságát javító tényezők kerülnek előtérbe és kapnak nagyobb súlyt más tényezőkhöz képest. Ezek a felsőoktatás és továbbképzés, az árupiac, a munkaerőpiac, a pénzügyi piac, a technológiai befogadóképesség és a piacméret. A közepesnek számító egy főre jutó GDP-jű országok nemcsak egymással versenyeznek a befektetési lehetőségekért és a jó piacokért, de a fejlettebb országokkal is. Az ebbe a kategóriába tartozó országok igen heterogének. Például ide sorolják Kínát, Romániát, Perut, de Albániát is.

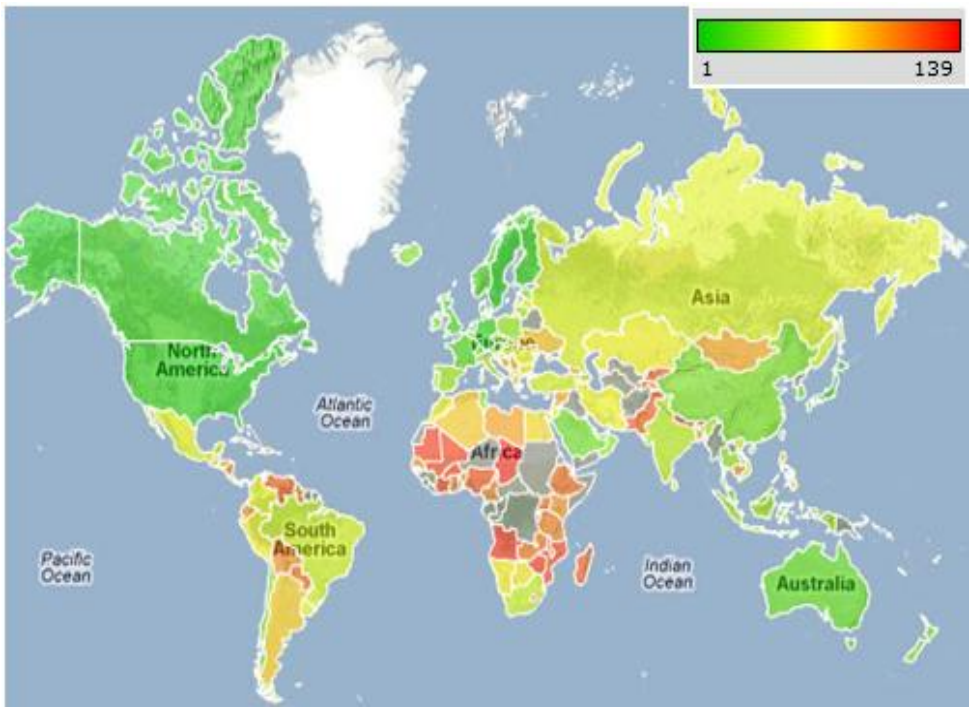
Az innovációvezérelt gazdaságok esetében két olyan tényező szerepel a legnagyobb súllyal, ami egyrészt a magas fokú gazdasági fejlettséget, másrészt a piacgazdaság évszázados hagyományát feltételezi. Az innovációvezérelt gazdaságok minőségükben különböznek a többiektől, ahogyan a 12 részmutató közül a két utolsó, az üzleti környezet és hagyományok, valamint az innováció is. Ebbe a csoportba a világ fejlett országait sorolják, akik azonban nemcsak

egymás versenytársai. Éles versenyben állnak több, a hatékonyságvezérelt gazdaságokhoz sorolt országgal, ám termékeiben, befektetési környezetükben éppen a fenti két minőségi tényező mentén különböztethetőek meg legjobban, versenyelőnyüket éppen ezen két tényezőbeli előnyük eredményezi.



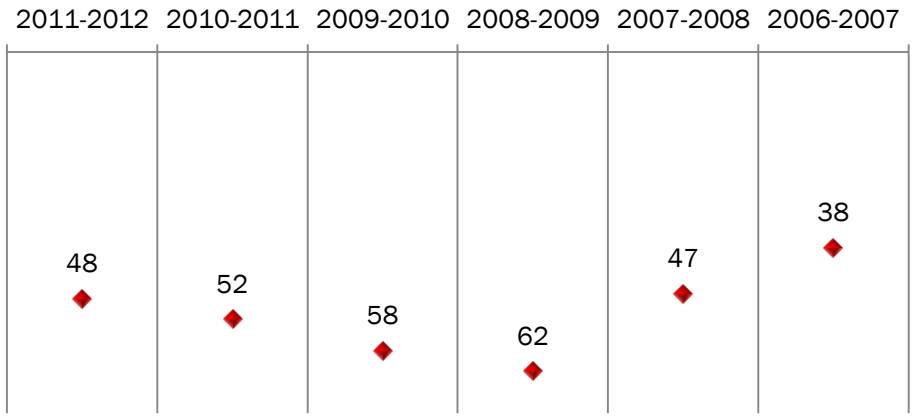
Vannak olyan országok, amelyek eredményeik alapján már nem tartoznak az egyik csoportba, de még nem készek arra, hogy felsőbb kategóriába sorolják őket. Ezeket köztes vagy átmeneti országoknak nevezi a Világgazdasági Fórum. Ez a kifejezés azonban nem összetévesztendő az átmeneti gazdaságok fogalmával, ami a szocialista tervgazdaságból a piacgazdaság irányába elmozduló országokat illeti, mint pl. az egykori Szovjetunió utódállamai a balti államok kivételével, Albánia, vagy a volt Jugoszlávia utódállamai Szlovénia kivételével.

Itt az átmenetet két alkategória képezi. Egyrészt a 2 001 – 2 999 $ GDP/fő közötti eredmény elérő országok, amelyek a tényezővezérelt gazdaság állapotából térnek át a hatékonyságvezérelt állapotba. Másrészt a 9 000 $ - 16 999 $ közötti egy főre jutó GDP-jű országok, amik sokkal kevésbé hatékonyságvezéreltek, mint inkább innovációvezéreltek. Így a világtérkép a következőképpen alakul a nemzetgazdaságok versenyképessége szempontjából:



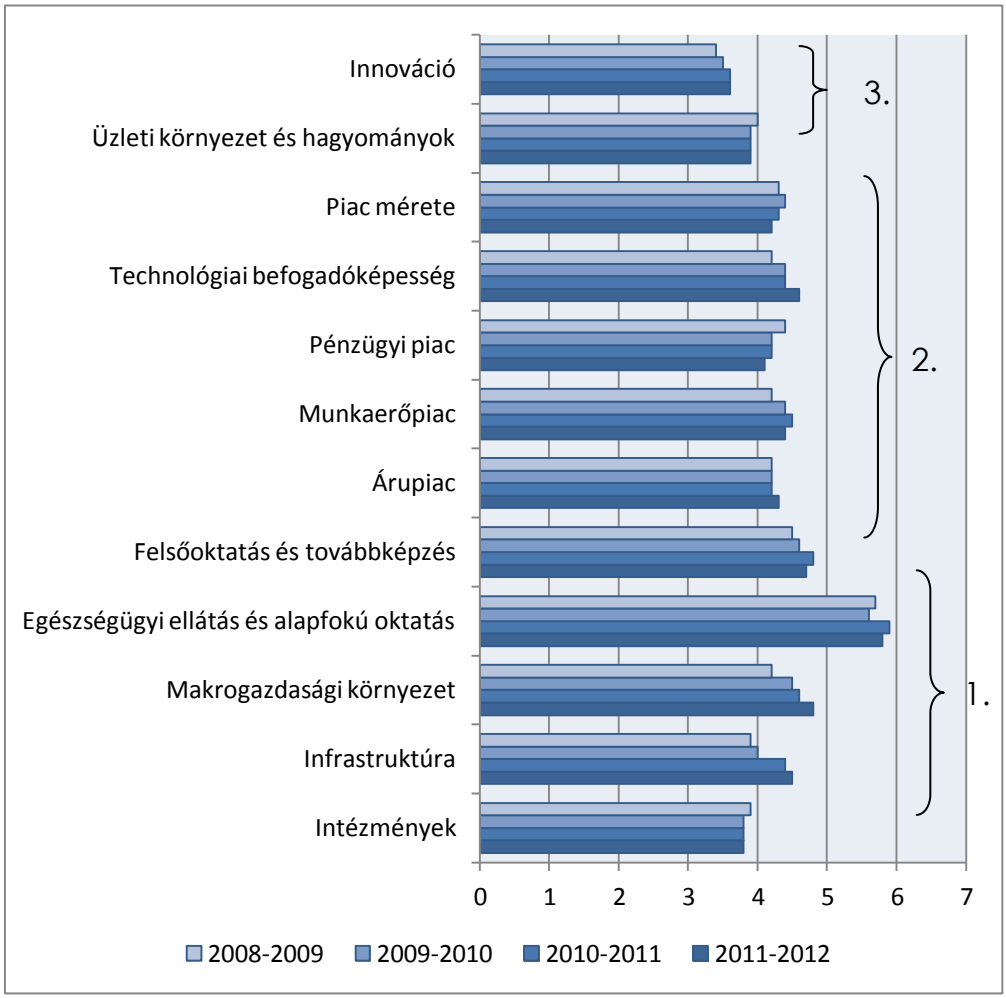
A Világgazdasági Fórum a GCI számítási módszereiről, a részeredmények alakulásáról és a vizsgált országok eredményeiről a minden évben megjelenő Global Competitiveness Report című kiadványában számol be, ami elérhető honlapján: http://www.weforum.org/reports .

Nézzük meg a következőken, hogy hogyan alakul hazánk versenyképessége globális nézőpontból a Világgazdasági Fórum szerint. A Fórum éves jelentésében egyrészt a mutatók egészének, másrészt a részmutatók tekintetében is rangsorolja az országokat. Magyarország a globális versenyképességi index alapján a következő helyezéseket érte el, amivel a hatékonyságvezérelt és az innovációvezérelt gazdaságok közé került:



A versenyképességi jelentésben minden ország esetében részletesen közlik az egyes részmutatók alapján elért eredményt. Ebben jobban nyomon követhető, hogy az általános helyezést pontosan milyen részeredmények változása alakította. Az egyes részmutatókban maximálisan 7 pont érhető el. Az 1. csoportba tartozó, a tényezővezérelt gazdaságok versenyképességét leginkább meghatározó tényezőkben Magyarország kiemelkedő teljesítményt mutat a többi faktorhoz képest az egészségügyi ellátás és az alapfokú oktatás terén. A 2. csoportba tartozó tényezők a hatékonyságvezérelt gazdaságok

versenyképességi indexét határozzák meg a legnagyobb mértékben. Ezekben a maximális 7-es pontszámhoz képest legalább 4-es pontszámot kapott az ország, ám ami igazán fontos, az a 3. csoport. A 3. csoportba tartozó innováció és üzleti környezet, azaz az innovációvezérelt gazdaságokat jellemző faktorok esetében azonban igen alacsony a pontszám.



Feladat: Keresse meg a Global Competitiveness Report 2011-2012 című kiadványban a világ legversenyképesebb országait! A jelentést megtalálja a következő honlapon:

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.

A globális versenyképességi index a nemzetgazdaságok nemzetközi versenyképességének összehasonlítására kifejlesztett mutató. Ennél fogva nem tudjuk alkalmazni egy-egy termék vagy ágazat vizsgálatára. Mindazonáltal komplexitásának köszönhetően átfogó képet ad a globális versenyképességet meghatározó tényezőkről, a világpiaci versenyt befolyásoló faktorokról. Az országcsoportok GDP/fő alapon történő kialakításával lehet vitatkozni, hiszen olyan országokat rendel egy kategóriába, amelyek igen különböznek egymástól a nemzetközi gazdasági és politikai erejükben. Például Kína a hatékonyságvezérelt gazdaságok közé tartozik, míg Magyarország vagy Csehország a hatékonyságvezérelt és innovációvezérelt gazdaságok közötti csoport tagja. Mégis a nemzetközi gazdaságban egy kínai termék vagy egy kínai tőkebefektetési lehetőség jóval kecsegtetőbb lehet, mint a másik két, magasabb kategóriába rendelt országé.

A versenyképességet mérni próbáló mutatók egyike sem mondható minden szempontból kielégítő mutatónak. Egyik az ágazatok és termékek, másik a nemzetgazdaságok nemzetközi versenyképességének összevetésére alkalmas. Ám a szerkezeti nyitottsági mutatókhoz képest mégis sokkal alkalmasabbak a regionális és ágazati versenyhelyzet meghatározására.



A szerkezeti nyitottsági és a versenyképességi mutatók a nemzetgazdaságról, az ágazatról vagy egy-egy termékcsoportról csak együttesen képesek átfogó, és több szempontból is értékelhető képet mutatni. Ezeknek a mutatóknak a vizsgálata és változásuk nyomon követése hozzájárul a sikeres külgazdaság-politika kialakításához.

Összefoglaló feladat:

1. Olvassa el az alábbi hírt, és mondja el, milyen következtetéseket tud tenni ezen adatok és megállapítások alapján!

„Az Európai Unióval, ezen belül Németországgal lebonyolított forgalomra egyaránt igaz, hogy a kölcsönös áruszállítások 2009-ben bekövetkezett drámai mértékű visszaesése után 2010-ben még nem, majd csak 2011-ben sikerült elérni és meghaladni a 2008. évi rekordot. A 2010-ben az Oroszországba irányuló 86,1 milliárd eurós kivitelből és az onnan származó 158,6 milliárd eurós behozatalból adódóan a „huszonhetek" alig több mint 50 százalékos importfedezeti mutatót értek el az Oroszországgal szembeni forgalomban, miközben Németországnak – 26,4 milliárd eurós export- és 31,8 milliárd eurós importforgalom mellett – 83 százalékos importfedezettséget sikerült elérnie." (A teljes cikket l. http://www.gyartastrend.hu/gazdasag/cikk/oroszorszag_is_csatlakozott .)

2. Magyarázza el, hogy melyik versenyképességi mutató milyen tartalommal bír, és milyen területen mutatja meg egy adott ország, termék vagy ágazat versenyképességét!

3. Keresse meg a CIA Factbook segítségével a világ legnagyobb exportőreit! Nézze meg ezeknek az országoknak a globális versenyképességi indexét! Milyen részmutatókban értek el kiemelkedő teljesítményt, ami a világ vezető exportőreivé tették őket?

VI. A versenyképesség befolyásolására alkalmas külgazdaság-politikai eszközök

A nemzetközi versenyképesség alapvetően a világpiacon való megjelenés képességét fejezi ki. A szabad kereskedelem állapotában minden olyan termék versenyképes, ami mögött hatékony tényező felhasználás áll. A termelési tényezők hatékony felhasználása ugyanis lehetővé teszi, hogy a világpiaci ár és a termelés költségei között pozitív különbség álljon fel, amit a termék előállítója profitként könyvelhet el. A világpiaci árnál magasabb előállítási költségen termelő vállalatok termékeikkel csak úgy tudnak megjelenni a világpiacon, ha veszteséget realizálnak.

A szerkezetileg nyitott gazdaságok nemcsak importtevékenységet folytatnak, de képesek megjelenni exporttermékekkel is a világpiacon. Ez feltételezi, hogy elő tudnak állítani termékeket a világpiaci ár alatti termelési költségek mellett, és a világpiaci ár, illetve a termelési költségek közötti különbözetből növelni tudják nemzeti vagyonukat vagy azt az importált termékek megvásárlására fordítani.

Emellett a szabad kereskedelem állapotában arra is fel kell figyelni, hogy a belpiacon a világpiachoz hasonló verseny alakul ki termékek és előállítóik között, hiszen minden termék akadályoktól mentesen áramolhat a határokon keresztül.

A szabad kereskedelem állapotában a nyitott gazdaságok vállalatai tehát arra kényszerülnek, hogy csak olyan termékeket gyártsanak, amelyek hatékony tényező felhasználás mellett profittal állíthatóak elő. A tényleges szabad kereskedelem, a termelési tényezők, áruk és szolgáltatások akadályoktól mentes határokon történő átlépése azonban csak elméleti szinten létezik. A nemzetgazdaságok igyekeznek minél több termelőjük számára biztosítani az elvárt profitot. Ennek érdekében a hazai termelők belpiacon maradásához és külpiaci megjelenéséhez számos eszközt alkalmaznak. Ezek az eszközöket képezik a külgazdaság-politika eszközrendszerét.

A külgazdaság-politika eszközrendszerében megtaláljuk:

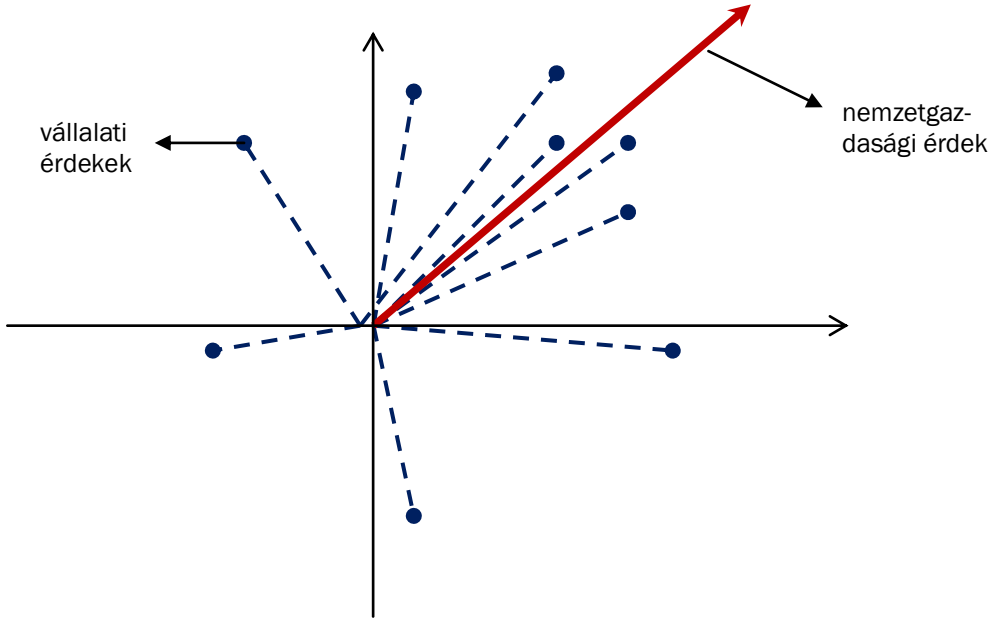
- a vámokat,
- a nem vám jellegű intézkedéseket,
- az árfolyam-politikát és a devizagazdálkodást és
- a külkereskedelmi forgalom ellenőrzésének eszközeit.

A külgazdaság-politikai eszközök alkalmazási körének és az egyes eszközökhöz kapcsolódó céloknak a meghatározása a nemzetgazdaság külgazdasági érdekeihez igazodik.

Ezen a ponton meg kell állnunk, és különbséget kell tennünk a nemzetgazdaság és a tényleges export-import tevékenységet folytató vállalatok érdekei között. A külkereskedelmi tevékenységet folytató vállalatok egyértelmű célja termékeik piaci értékesítése úgy, hogy tevékenységük során profitot realizáljanak. Mivel minden vállalat különböző export- és importpiacokra fókuszál, eltérő termékeket állít elő, más-más szektorokban tevékenykedik, érdekeik is szerteágazóak. Ezek az egyéni vállalati érdekek különbözőségük okán ritkán találkoznak egymással.

Ezzel szemben a nemzetgazdaság érdeke elsősorban a nemzeti vagyon növelése vagy apadásának megállítása úgy, hogy közben termelői és a belpiaci fogyasztók is minél nagyobb hasznosságot érjenek el. Míg a nemzetgazdaság érdeke egy egységes politikai akaratban nyilvánul meg, addig az egyes vállalati érdekek ettől akár különbözhetnek is.

Például egy autószerelő műhely tulajdonosának érdeke lehet az, hogy külföldről behozott roncsautókat feljavított állapotban adjon el belpiaci fogyasztóknak azon jelentős hasznot elérve. Ezzel szemben a nemzetgazdaságnak nem biztos, hogy az az érdeke, hogy régi, feljavított autók lepjék el az utakat csökkentve az új autók iránti igényt, mikor a világ vezető autóipari vállalatai akarnak letelepedni az országban foglalkoztatva hazai beszállítókat és munkaerőt.



Feladat: Keressen példákat a vállalati és a nemzetgazdasági érdekek különbözőségére és hasonlóságára!

Tudásfrissítő feladatok:

1. Mikor lehet érdeke a nemzetgazdaságnak a szabad kereskedelem, és mikor a protekcionizmus irányába történő elmozdulás?

2. Miért lehet hátrányos a protekcionizmus a nemzetgazdaság számára?

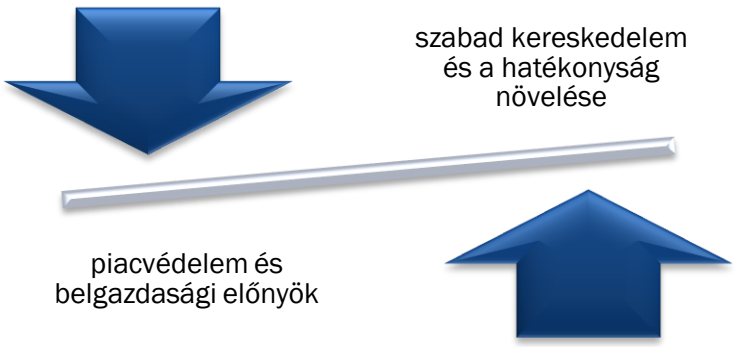
Műveltségfejlesztő feladat:

Olvassa el Botos Balázs: Válságkezelés és protekcionizmus című tanulmányát, ami a Külgazdaság 2009. évi május-júniusi számában jelent meg! Nézze meg, hogy a szerző szerint recesszió esetében miért és hogyan alkalmazhatóak a protekcionista külgazdaság-politikai eszközök! A tanulmányt megtalálható a következő címen:

http://www.kopintalapitvany.hu/summary/2009/cikkek_56/Botos.pdf .

Minden külgazdaság-politikai eszköz alkalmazásának lesznek nyertesei és vesztesei is a hazai vállalatok körében. A nyertesek és vesztesek körének lehatárolása során a külgazdaság-politika egyik legnagyobb kérdése a piacvédelem mértékének meghatározása vagy a **piacvédelem alapdilemmája**.

A piacvédelem alapkérdése a szabad kereskedelem és a protekcionizmus mértékének meghatározását jelenti. Azaz a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazása előtt azok alkalmazási céljáról kell dönteni:



A külgazdaság-politikai eszközök minél szélesebb körű alkalmazása a belpiac védelmét szolgálja, és a belgazdasági szereplők számára teremt előnyös helyzetet. Ezért a külpiaci relációkban gondolkodó, a világpiacon versenyképes termékekkel megjelenni képes hazai vállalkozások kevesebb támogatást kapnak. Ráadásul a protekcionista, piacvédő intézkedések a viszonosság elve alapján csökkentik a más piacokra való bejutás lehetőségeit.

Tudásfrissítő feladat: Mit jelent a viszonosság elve? Hogyan képes a viszonosság elvének alkalmazásával egy ország csökkenteni egy másik ország piacra jutási esélyeit?

Ezzel szemben a szabad kereskedelem éppen azoknak a vállalkozásoknak kedvez, akik a termelési tényezők hatékony felhasználása folytán képesek termelési költségeiket a világpiaci ár alatt tartani, és ezen keresztül alkalmasak a világpiaci megjelenésre. Mivel a viszonosság elvének alkalmazása a liberalizálás mellett egymás termelőinek piacra jutási lehetőségeit is javíthatja, ezért növelheti a külpiaci megjelenésre alkalmas vállalkozások számát.

A külgazdaság-politika eszköztárának alkalmazása során ezeket a kérdéseket kell először megválaszolnia külgazdaság-politika tervezőinek. Minél több eszközt használ egy nemzetgazdaság, annál inkább csökkenti a termelési tényezők felhasználási hatékonyságát.

Tudásfrissítő feladat: Milyen vám és nem vám jellegű eszközöket ismer? Hogyan védik ezek a hazai termelőket?

A külgazdaság-politikai eszközök alkalmazása során az exportőrök szempontjából azonban meg kell különböztetni két esetet.

1. Léteznek olyan külgazdaság-politikai eszközök, amiknek egyértelműen az a célja, hogy maximalizálják a nyertesek, és minimalizálják a vesztesek számát. Ezek jellemzően olyan eszközök, amik biztosítják a termelési költségek és a világpiaci ár közötti profitszerzési lehetőséget, illetve kompenzálni képesek a külpiaci tranzakciókon leszenvedett veszteségeket. Ilyenek:

- a szubvenciók,
- az exporthitelek és exportbiztosítások,
- a nemzetközi kereskedelmi megállapodások.

2. Más eszközök akkor jelentenek segítséget a hazai termelőknek, ha a termelési költségek olyannyira meghaladják a világpiaci árat, hogy a fenti eszközök sem képesek ellensúlyozni a veszteséget, és emiatt a vállalatnak elsősorban a belpiaci értékesítésre kell koncentrálnia. Ezek az eszközök alkalmasak arra is, hogy a belpiacra termelő, hazai forrásokat használó vállalkozásokat helyzetbe hozzák olyan vállalatokkal szemben, amelyek olcsóbb külső inputforrásokból kívánják ellátni a hazai piacot belpiacon előállított termékekkel, vagy a késztermék importálásával csökkentenék a belpiaci árakat. Ilyenek:

- a vámok,
- a mennyiségi korlátozások,
- a paratarifális importkorlátozások,
- a közbeszerzési eljárások,
- az eredet-meghatározások,
- a nemzetközi kereskedelemi megállapodások,
- a dömpingellenes intézkedések,
- az export/import monitoring rendszer kiépítése és
- a piacvédelmi eljárások.

VI.1 Helyzetbe hozó eszközök

A szubvenciók általános célja a külpiaci megjelenés közvetett vagy közvetlen támogatása. A Világkereskedelmi Szervezet a közvetett támogatásokkal szemben foglal állást, ezek kiküszöbölését szorgalmazza, ám az indirekt eszközök alkalmazását nem tiltja.

Az exporttermékek közvetlen támogatásának több módja is lehetséges. Az állam támogathatja közvetlenül a termelés költségeinek csökkentését, de magát az exportárat is.

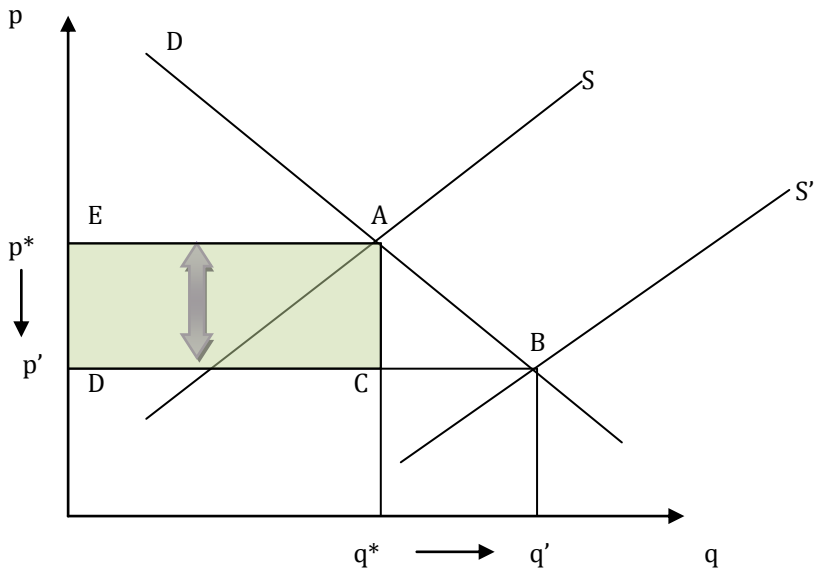
A termelési költségek közvetlen csökkentése a termelés volumenének növeléséhez kapcsolódó támogatások formájában jelenik meg leggyakrabban.

Ennek egyik legjobb példája az Európai Közösségek 1992-es reformok előtti mezőgazdasági politikája, amikor a mezőgazdasági termelők a megtermelt termékmennyiség után kapták a közvetlen támogatást. Azaz egy termelő minél többet termelt, annál több támogatást kapott. Ez természetesen arra ösztönözte a termelőket, hogy növeljék a termelést.

Mivel azonban az EK piacainak felvevőképessége ezzel nem nőtt egyenes arányban, a termékfelesleget kezelni kellett. Ehhez egyrészt növelni kellett az EK raktározási kapacitását. A közraktárak kapacitásának növelés és új közraktárak építése azonban hatalmas költségeket emésztett fel, és nem volt biztos, hogy a termékfelesleget a megnövekedett kínálat végett az elvárt áron értékesíteni tudják az EK-s belpiacon a termelők. Másrészt adott volt a termékfelesleg külpiaci levezetése. Az EK termelői azonban a világpiaci ár felett állították elő termékeiket, ezért a világpiacon történő értékesítés csak a termelési költségek alatti áron volt elképzelhető. Az EK ekkor nyúlt az exportárak befolyásolásának módszeréhez, azaz az exportra jutó termékek közvetlen ártámogatásához.

Az EK a termelési költségek és a világpiaci ár közti különbözetet közvetlen támogatásként adta azoknak a mezőgazdasági termelőknek, akik termékfeleslegüket a világpiacon akarták értékesíteni. Ez amellett, hogy

hatalmas összegeket emésztett fel (csúcspontján az EK költségvetésének több, mint 80%-át fordította a mezőgazdaság támogatására), egyben csökkentette is a raktározási költségeket. Ám torzította mind az EK belpiacának árait, mind a világpiaci árakat.

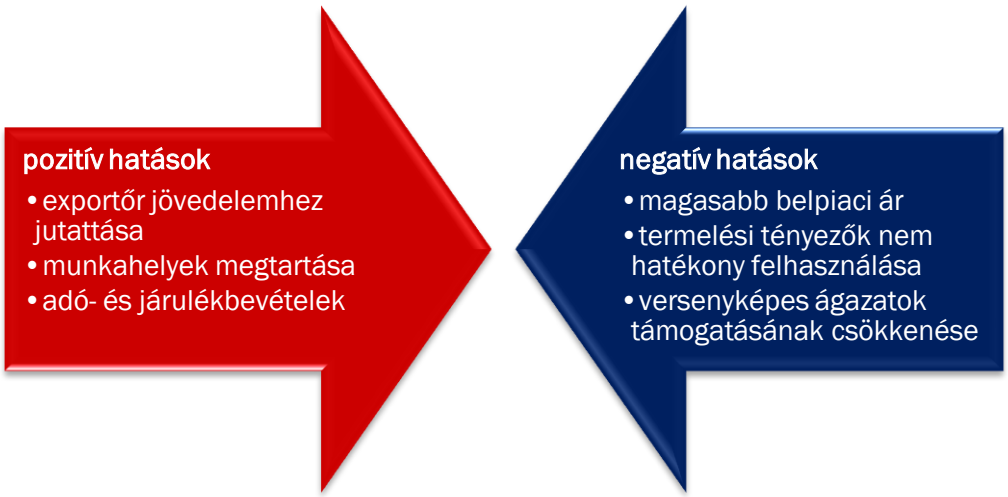


Az EK piacán a mezőgazdasági termékek p* áron cseréltek gazdát q* mennyiségben a mennyiségi támogatások bevezetése előtt – *A* pont. A mennyiségi támogatások hatására a termelőknek érdekében állt q* mennyiségről q' mennyiségre növelni. A mennyiség növelésével konstans kereslet mellett a mezőgazdasági termékek árai p'-re csökkentek volna – *B* pont. Egy olyan ár alakult volna ki, ami a belpiacon premanens igényt támasztott volna a támogatásokra, hiszen p' áron a termelők nem tudtak volna profitot realizálni. Az ár fenntartása érdekében az EK piacán továbbra is p* áron q* mennyiséget értékesítettek. Ezzel jelentős haszonra tettek szert, amit az ACDE négyzet jelöl. A termékfeleslegként megjelenő q'-q* mennyiséget a külpiacokon

kellett levezetni, amit a termelők meg is tettek a támogatott p' ár mellett, ami a világpiaci árral volt azonos.

Ahogy a fenti példa is mutatja, a közvetlen támogatások képesek torzítani a belpiaci árakat. A torzítások eredményeként a termék exportőre igaz hozzájut elvárt bevételéhez és az ország exportmutatóit is javítja, ám ezzel párhuzamosan csökkenti a belpiaci fogyasztók hasznosságát is. Egyrészt a belpiaci fogyasztók a világpiacinál magasabb árat kell, hogy fizessenek a termékért. Másrészt a termelők állami támogatása közvetlenül a belpiaci fogyasztók adóiból kerül kifizetésre. Harmadrészt a világpiacon versenyképtelen termék exportjának közvetlen támogatása miatt a költségvetés a versenyképes ágazatok helyett versenyképteleneket támogat, azaz szorgalmazza a termelési tényezők kevésbé hatékony felhasználását. Az már más kérdés, hogy emögött általában nemcsak az exportmutatók javításának célja húzódik meg az állam részéről, hanem az is, hogy a gazdaságot az export révén külföldi fizetőeszközhöz juttassa, vagy növelje, megtartsa a munkahelyeket a támogatott ágazatokban. Ezen felül az exportra termelő vállalatok adóikkal és a járulékokkal hozzájárulnak a költségvetési bevételek növeléséhez is.

Az export közvetlen támogatásának így megvannak a pozitív és negatív vonásai is, amelyek gondos mérlegelése után kell meghatározni a támogatás mértékét.



Az exportot az állam közvetett módon is támogathatja. A **közvetett exporttámogatás** olyan eszközöket használ, amelyek nem közvetlenül az exporttermék árában jelennek meg, hanem az exporttermék piacra jutási lehetőségeit segítik. Erre a célra alkalmas:

- az exportálandó termék mögötti marketingtevékenység támogatása. Az exportálandó terméket ugyanis a világpiacon is be kell vezetni, ami jelentős költségeket ró az exportőrre. Ehhez tud az állam hozzájárulni úgy, hogy állami szerveken keresztül promotálja a hazai termékeket, támogatja a nemzetközi vásárokon való megjelenését vagy maga is rendez olyan nemzetközi vásárokat, ahol a külföldi érdeklődők megismerhetik a hazai termékeket. Erre jó példa az Utazás kiállítás, ahol minden olyan ország bemutatja turisztikai szolgáltatásait, amelyik potenciális magyarországi ügyfelekre számít.

Feladat: Nézze meg az Agrármarketing Centrum honlapját, és keresse meg azokat az eszközöket, amikkel az Agrármarketing Centrum segíteni tudja a magyar termékek külpiaci megjelenését? Honlap: http://www.amc.hu/ .

- az exportőr beruházásainak támogatása. Az exportálandó termékek minőségének javítása vagy mennyiségének növelés plusz beruházásokat igényel. Az exportőrnek nem minden esetben van lehetősége arra, hogy az ezekhez szükséges forrásokat maga teremtse elő. Sok esetben a piaci alapú banki hitelek sem jelentenek megoldást. Ekkor az állam hozzájárulhat a minőségjavító vagy kapacitásnövelő beruházásokhoz támogatott hitelek, adó- és járulékkedvezmények, munkahely létrehozási támogatások révén.

Feladat: Nézze meg a Nemzeti Külgazdasági Hivatal honlapján (http://www.hita.hu/) a Szolgáltatások menüpont alatt a Pályázatok menüt! Milyen pályázatokon keresztül, milyen jellegű tevékenységre kaphatnak támogatást a külpiacokon megjelenni kívánó hazai vállalkozások?

- az aktív gazdaságdiplomácia a nemzetközi gazdasági kapcsolatok fejlesztése révén javítani tudja a hazai termelők külpiacra jutásának lehetőségeit. Erre a célra az egyes országok külügyminisztériuma, külkereskedelmi minisztériuma vagy gazdasági minisztériuma külön részleget hoz létre, külgazdasági kérdésekért felelős diplomatái a legfontosabb gazdasági partnereknél lévő külképviseletein is jelen vannak. Magyarországon a Külügyminisztérium Kereskedelempolitikai és Világgazdasági Főosztálya koordinálja az ország gazdaságdiplomáciai tevékenységét. Napi teendőinek listáját külügyminiszteri utasítás szabályozza. Ennek értelmében

  „d) A Kereskedelempolitikai és Világgazdasági Főosztály funkcionális feladatai:

  1. a magyar kereskedelempolitikai álláspont kialakítása és egyeztetése a nemzetközi kereskedelmet, piacra jutást akadályozó eljárások, intézkedések, szabályozások, az állami támogatások és szektorális import politikák kérdéseiben;

  2. információgyűjtés az áru és szolgáltatás exportot akadályozó gyakorlatokról, ezek rendszerezése, értékelése és szükség szerint intézkedési javaslatok kidolgozása, a Kereskedelmi Akadályok Tájékoztató Irodájának működtetése;

3. az osztály feladatkörébe tartozó ügyekben állami vezetői szintű találkozókhoz, látogatásokhoz kereskedelempolitikai javaslatok, háttéranyagok készítése;

4. a magyar kereskedelempolitikai álláspont kialakítása az áruk a szolgáltatások, beruházások és szellemi tulajdonjogok nemzetközi kereskedelmét érintő, valamint a nemzetközi vitarendezési szabályokra és eljárásokra vonatkozó kérdésekben;

5. az EU-n kívüli országok, regionális együttműködések kereskedelempolitikájának, EU szerződéses kapcsolatainak figyelemmel kísérése és értékelése, e tárgykörben közreműködés az EU relációs külkapcsolati, fejlesztési együttműködési, versenyképességi, szellemi tulajdonjogi és mezőgazdasági munkacsoportjaiban képviselendő magyar szakmai álláspont kidolgozásában;

6. a magyar érdekek érvényesítése az osztály feladatkörébe tartozó nemzetközi szervezeti testületekben hozott döntéseknél, és szükség szerint az ezen döntések végrehajtását szolgáló intézkedési javaslatok tétele;

7. az osztály feladatkörébe tartozó ügyekben a gazdasági jogszabályok tervezeteinek véleményezése, a kormányzati döntés-előkészítés során a minisztérium álláspontjaként, észrevételeként a nemzetközi kötelezettségekből, EU tagságból fakadó kereskedelempolitikai követelmények érvényre juttatása;

8. Magyarország nemzetközi kereskedelempolitikai kötelezettségei szempontjából a kétoldalú beruházásvédelmi megállapodások tervezeteinek véleményezése;

9. az osztály feladatkörébe tartozó ügyekben állami vezetői szintű találkozókhoz, látogatásokhoz kereskedelempolitikai javaslatok, háttéranyagok készítése.

10. a nemzetközi gazdaságpolitikai, pénzügypolitikai, növekedésösztönzési trendek nyomon követése, ehhez kapcsolódó tájékoztató tevékenység ellátása;

11. az egyes jelentősebb nemzetközi gazdasági formációk tevékenységének, döntéseinek a bilaterális külgazdasági diplomáciát segítő elemzése;

12. a nagyobb nemzetközi bankcsoportok és hitelminősítő intézetek gazdasági és pénzügyi helyzetértékeléseinek nyomon követése;

13. a nemzetközi működő- és pénzügyi tőkemozgások globális trendjei alakulásának a magyar külkapcsolati rendszer szempontjából történő vizsgálata."[2]

Az exporthitelek és exportbiztosítások a közvetett és a közvetlen támogatások szűk határmezsgyéjét jelentik.

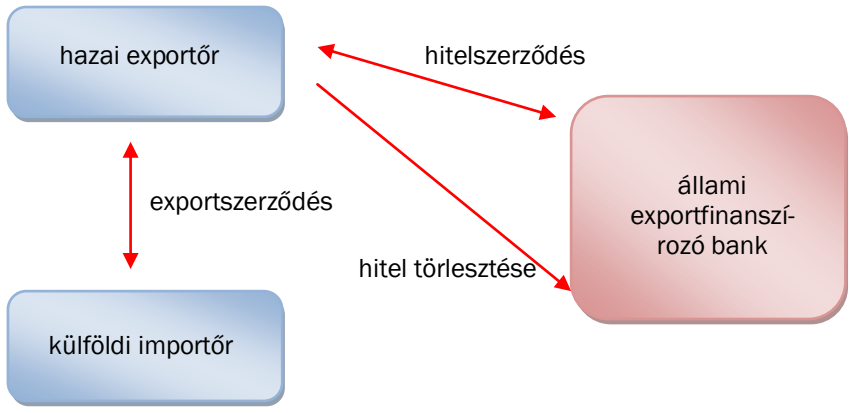
Az exporthitelezési rendszeren keresztül az állam egy saját tulajdonú bankon keresztül nyújt visszatérítendő támogatást azoknak a hazai vállalkozásoknak, amelyek termékeiket külföldre akarják eladni. Kérdés egyrészt, hogy miért kell hitelt nyújtani a hazai exportőrnek, másrészt az is, hogy ezt miért éppen egy állami tulajdonú bank teszi, miért nem a magánbankok.

Miért van szüksége egy hazai exportőrnek arra, hogy speciális hitelekhez jusson? Egyrészt minden vállalkozás életében bekövetkezik egy olyan állapot, amikor a továbblépéshez már nem elegendő a saját tőkéje. Ilyen helyzet állhat elő például akkor, amikor az adott vállalat akkora megrendelést kap, hogy a jelenlegi kapacitása nem elégséges a rendelés teljesítéséhez. Ezért bővítenie kell a kapacitását. A kapacitás bővítését gyorsan kell megtennie, hiszen a megrendelő nem fog éveket várni a termékre, amíg a vállalat a profit visszaforgatásával saját erejéből meg fogja valósítani a szükséges beruházást. A vállalat tehát egy bankhoz fordul hitelért, amiből fedezni tudja a kapacitás

[2] Forrás: A külügyminiszter 14/2010. (X. 29.) KüM utasítása a Külügyminisztérium Szervezeti és Működési Szabályzatáról egységes szerkezetben a Külügyminisztérium Szervezeti és Működési Szabályzatáról szóló 14/2010. (X. 29.) KüM utasítás módosításáról szóló 12/2011. (IV. 15.) KüM utasítással.
http://www.kormany.hu/download/3/52/30000/14_2010_kum_utasitas_szmsz_modositott.pdf

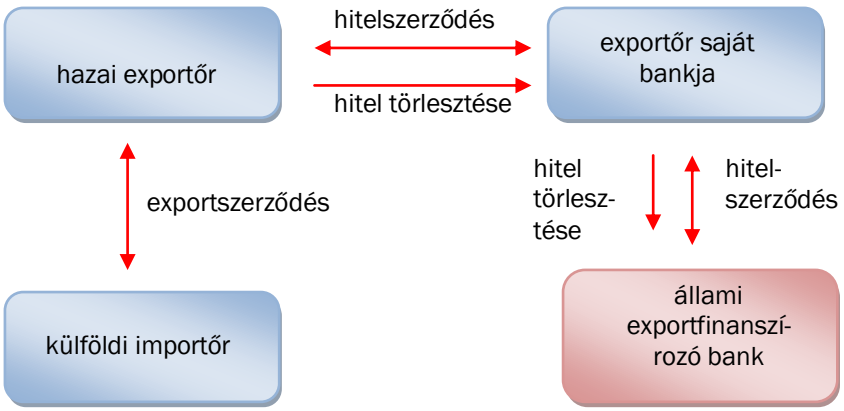
növelését. A bank piaci alapon, a kockázatok mérlegelése után ítéli meg a hitel összegét, kamatát és kezelési költségét.

Amennyiben a bank elutasítja a hitelkérelmet, a vállalat nem tudja teljesíteni a megrendelést. Ez nemcsak a vállalat számára hátrányos, hanem a nemzetgazdaság számára is, hiszen a termelési tényezők hatékony, exportcélú felhasználása nem valósul meg. A gazdaság exportpiacoktól és exportbevételektől, ezen keresztül külföldi valutától esik el. Így az állam olyan esetekben, amikor szükségesnek látja az ilyen vállalatok nemzetközi térnyerésének támogatását, speciális, ún. export előfinanszírozási hitelt nyújt. Ennek keretében a hazai exportőr az exportálandó termékek gyártásához szükséges tőkét kapja meg hitelként, s hitelt akkor kell elkezdeni törleszteni, amikor a tényleges szállítás megtörtént és az exportált termékekért fizetett az importőr.



Az export előfinanszírozási hitelek egyik speciális formája az export előfinanszírozó refinanszírozási hitel. Ekkor a hazai exportőr az exportszerződésben vállalt kötelezettségeinek teljesítését elősegítő tőkeinjekciót

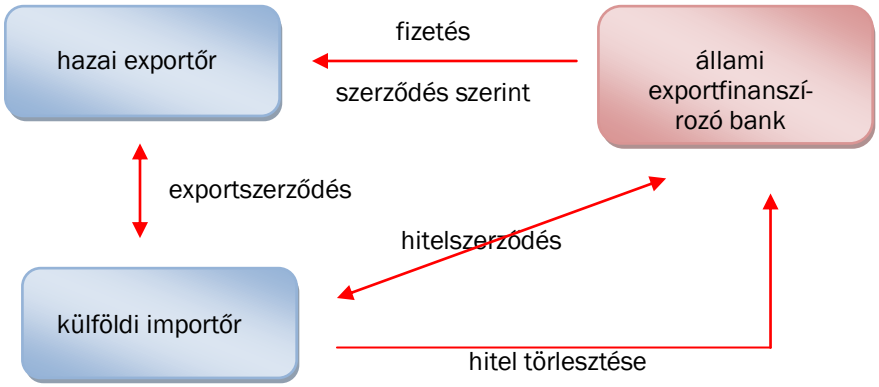
közvetlenül nem az állami exportfinanszírozó banktól kapja közvetlenül, hanem saját bankjától.



A hazai exportőröknek azonban másfajta korlátokkal is szembe kell nézniük. Például előállhat olyan helyzet, hogy a megrendelést elkezdi leszállítani a hazai vállalat, azonban az importőrnek fizetési problémái akadnak, ezért nem tudja teljesíteni a szerződésben vállalt ellentételezési kötelezettségeit. Ilyenkor szintén jól jöhet egy olyan állam bank, ami segíteni tud az importőrnek úgy, hogy számára hitelt biztosít a hazai exportőr termékének megvásárlására.

A vevőhitel konstrukciók esetében a hazai termelő exportját úgy támogatja közvetve az állam, hogy az importért fizetni nem tudó külföldi vállalatnak hitelt nyújt. A kettőjük között létrejövő szerződés egy hitelszerződés, amiben meghatározza az állami bank, hogy a külföldi importőr milyen körülmények között, milyen kamatra és kezelési költségre kapja meg az összeget. Ezt az összeget ezután az állami bank saját hazai vállalkozójának kifizeti, azaz az exportszerződésben foglalt ellentételezést az állami exportfinanszírozó bank fizeti ki a külföldi importőr helyett. Ezt követően az állami banknak már a külföldi

importőrrel szemben lesz követelése, amit a külföldi importőr a hitel törlesztésével teljesít.

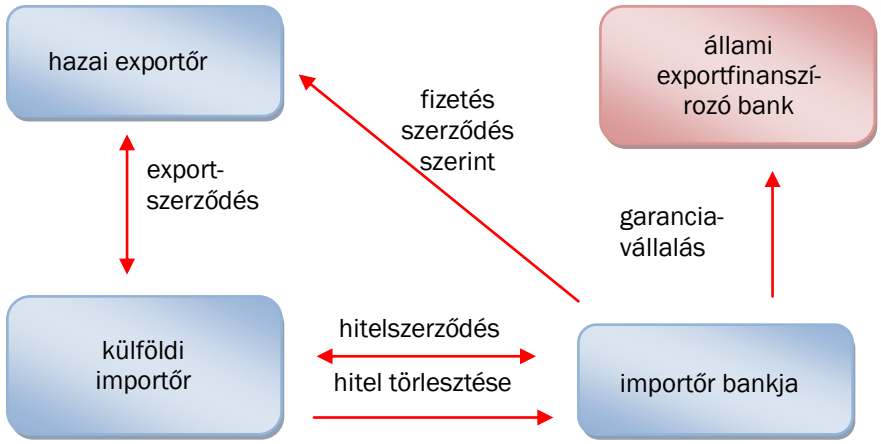


A konstrukció előnye ennél a közvetett exporttámogatási módnál az, hogy a hazai exportőr már úgy tudja megkeresni potenciális piaci partnerét, külföldi importőrét, hogy egyben az import finanszírozásának lehetőségét is biztosítja számára. Ez mindenképpen lényeges lépés- és versenyelőny a nemzetközi piacon, ahol a tőkeerősebb gazdaságok ezekkel a lehetőségekkel támogatva hazai exportőreiket lényegében piacot találnak számukra. Ezért azoknak a gazdaságoknak, amelyek biztosítani akarják saját vállalataik nemzetközi versenypozícióját, ezt a lehetőséget nem szabad kihagyni eszköztárukból.

Az exportot finanszírozó állami bank azonban nemcsak közvetlen hitelekkel, de a hitelek mögötti garanciák nyújtásával is segítheti a hazai exportőröket.

Ebben az esetben a hazai exportőr mögött álló állami exportfinanszírozó bank exportfinanszírozási garanciát vállal. A hazai exportőr és a külföldi importőr között létrejött exportszerződés ellenételezésére a külföldi importőr saját bankjával hitelszerződést köt.

Ennek a szerződésnek az értelmében az importált áruk és szolgáltatások ellenértékét az importőr bankja közvetlenül a hazai exportőrnek fogja kifizetni. A külföldi importőr pedig a saját bankjával megkötött hitelszerződés alapján teljesíti visszafizetési kötelezettségeit.



Miért van szükség ebben az esetben az állami exportfinanszírozó bankra? Ha az importőr bankja nem vállalja az import teljes összegének finanszírozását az importőr magas kockázati besorolása miatt, akkor az importőr nem lesz képes tőke hiányában kifizetni az importált áruk és szolgáltatások teljes összegét. Ekkor az exportáló mögött álló állami bank garanciát nyújt az importőr bankjának, és a kockázatot átvállalja. Azaz ebben az esetben is egy kockázatcsökkentő tranzakcióról van szó.

Szintén problémát jelenthet, ha az exportőr és az importőr eltérő valutát használnak országukban. Az árfolyamkockázatokat ugyan lehet egy bizonyos mértékig rögzíteni szerződésekben, de pontos mértéke előre sohasem ismert. Ilyenkor előfordulhat, hogy ugyan az importőrnek rendelkezésére áll az import fedezete, de saját valutájának leértékelődése miatt ez a fedezet már nem lesz elegendő az ellenételezésre. Ekkor az exportőr állami exportfinanszírozó bankja

szintén képes a garanciavállalási rendszeren keresztül kiegyenlíteni ezt a kockázatot.

Meg kell jegyezni, hogy bizonyos esetekben a magánbankok nem tőkehiány vagy a vállalkozás rossz adósbesorolása miatt nem támogatnak egy-egy exporttevékenységet piaci alapú hitelekkel. Az exportőrök sokszor olyan tevékenységre kérnek hitelt, ami túl kockázatos lenne egy magánbank számára. Viszont ha az exporttevékenység fokozása, egy piac megszerzése vagy megtartása fontos a nemzetgazdaság számára, akkor a magas kockázatú exporthoz is nyújt hitelt az állami exportfinanszírozó bank.

Feladat: Nézze meg a Magyar Export-Import Bank Zrt. 2010. évi beszámolójában, mely országok esetében volt a magánbankok számára túl magas a kockázat ahhoz, hogy a magyar exportőrök oda irányuló tevékenységét finanszírozzák! A jelentés megtalálható a következő honlapon:

http://www.eximbank.hu/wp-content/uploads/2011/09/eximbank_eves_jelentes_2010.pdf .

Az exporthitelek tehát olyan a közvetett és a közvetlen finanszírozás határmezsgyéjén található eszközök, amik a kereskedelem kockázatát csökkentve

- egyrészt mesterségesen, egy finanszírozási konstrukción keresztül szereznek piacot a hazai termékeknek,
- másrészt magasabb kockázatvállalásuk miatt képesek olyan kereskedelmet is finanszírozni, amit a magánbankok nem.

A finanszírozási lehetőségek kibővítése, a finanszírozható export növelése versenyképesebbé teszi a hazai termelőket olyan országok termelőivel szemben,

akik ezt a kockázatot vagy finanszírozási többletet nem tudják nyújtani hazai exportőreiknek.

Feladat: Nézze meg a Magyar Export-Import Bank Zrt. honlapján, hogy a magyar vállalatok exportját milyen termékekkel és milyen feltételek mellett tudja segíteni? A honlap vonatkozó része:

http://www.eximbank.hu/altalanos-informaciok/ .

Az exportbiztosítások az exporthitelekkel szemben a tranzakciók kockázatait hivatottak semlegesíteni. Ezáltal nemcsak a finanszírozást könnyítik meg, de a hagyományos piaci termékekkel nem biztosítható kockázatok biztosításával jobb helyzetbe hozzák a hazai vállalkozásokat.

Milyen típusú kockázatok azok, amiket hagyományos piaci alapon nem lehet biztosítani?

Legtipikusabb esetben minden olyan kockázat, aminek bekövetkezése túl valószínű a biztosítás időtartama alatt. Például egy ártéren épült épületet nem biztosít a biztosító árvíz ellen, mert akkor minden évben biztosan fizetnie kellene az árvíz okozta károk után. Ez a biztosítónak csak akkor lenne kifizetődő, ha a biztosítási összeg egyenlő lenne a kár, a kezelési költség és az elvárt profitjának összegével. Viszont nincsen olyan ember, aki egy biztosítónak egy évben egy ház értékét kifizetné azért, hogy majd azt visszakapja, ha az árvíz elvitte az épületet.

A magas kockázatú üzleti események is hasonlóan működnek. A biztosítók egyes országokban vagy bizonyos szektorokban túl magas kockázatot látnak, ezért ezeket a tevékenységeket nem biztosítják. Viszont lehet, hogy ha sikerül elkerülni a kockázatot, akkor az a bizonyos tevékenység, amit éppen magas kockázatúnak vélnek, és nem biztosítanak, a kockázat be nem következte

esetén jövedelmező üzleti vállalkozás lenne. Ennek a dilemmának a feloldására jönnek létre az állami exportbiztosítók.

Az exportbiztosítóknál hitelekre, gyártási kockázatokra és befektetésekre lehet leggyakrabban biztosítást kötni.

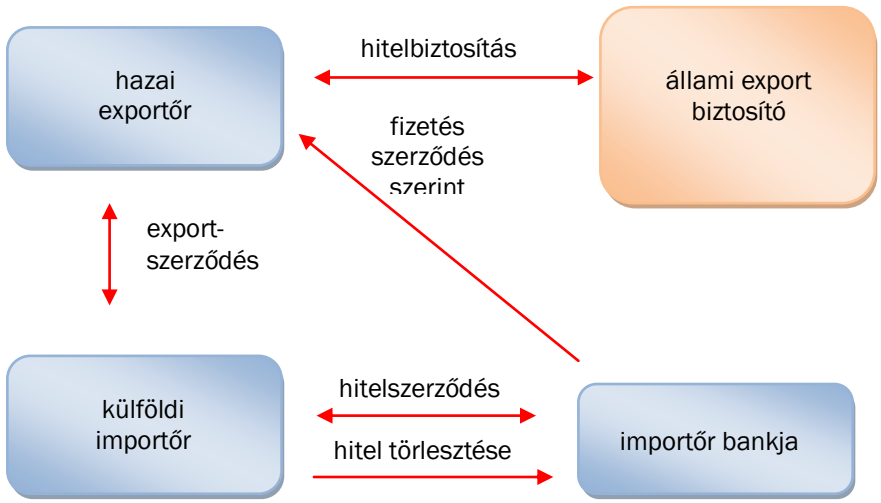
Miért lehet szükséges gyártási kockázatokra biztosítást kötni? Nézzünk egy példát! Cégünk alkalmaz egy informatikust, aki minden szabadidejét a mérges kígyóinak szenteli. Ez az informatikus olyan készlet nyilvántartási programot alkotott, ami a képes kiszűrni, hogy az alkalmazott a fénymásolót mikor használta magáncélokra. A programot sokan keresik, s a különböző megrendelések eltérő paraméterezése miatt a vállalat már csak 12 hónapon túl tudja a megrendeléseket teljesíteni. Az üzletmenetet azonban igencsak fenyegeti az informatikus veszélyes hobbija. Mit tud tenni ilyenkor egy olyan vállalat, ahol az ilyen tudású informatikus zsenialitási szintjének kifejlesztése legalább 2 évet vesz igénybe? Exportjaira gyártási kockázat biztosítást köthet. Ez a típusú biztosítás ugyanis lehetővé teszi, hogy ha a megrendelés és a teljesítés közötti időszakban a gyártási folyamatban keletkező zavarok miatt nem tud elkészülni a termék, a biztosító megtérítse a kárt az exportszerződésben foglalt ár erejéig.

De nemcsak a gyártás terén léphetnek fel kockázatok. A hazai vállalkozások versenyképessége sokszor attól függ, hogy milyen sikeresen tudnak például tőkebefektetések révén versenyelőnyre szert tenni versenytársaikkal szemben.

Mi a helyzet akkor, ha egy magyar vállalat például Venezuelában akar piacot szerezni az általa forgalmazott antik ezüst tárgyaknak úgy, hogy Venezuelában saját irodát, aukciós házat és felvásárló hálózatot épít ki? Ez a magyar vállalat jelentős tőkét használ fel a venezuelai részleg létrehozására. Viszont a venezuelai viszonyok között a külföldi befektetések elég magas kockázatnak vannak kitéve. Mégis, ha sikerül beindítani az üzletet, akkor a vállalkozás hatalmas profitot hozhat a magyar vállalatnak. Mit tud tenni a vállalat azért, hogy valamilyen módon biztosítsa befektetését és annak megtérülését? Magánbiztosítóktól erre hiába kérne biztosítási ajánlatot – biztosítás helyett

másik befektetési célpontot ajánlanának neki. Ámbár egy állami hátterű, magasabb kockázatvállalási hajlandóságú biztosító segíthetne neki ebben egy olyan konstrukcióval, amikor biztosítást ajánl neki az országkockázatra, a befektetett tőkéjére és a tőkéjének megtérülési rátájára. Ezek a termékek az ún. befektetésbiztosítások.

A magánbankoktól felvett hitelekre nyújtott biztosítások struktúrája hasonlatos az állami exportfinanszírozó bank exportfinanszírozási garanciáihoz. A kockázatot ebben az esetben is a nem fizetés veszélye jelenti, amit az exporthitel biztosítás keretében az állami exporthitel biztosító tud semlegesíteni.



Az állami exportbiztosító és a hazai exportőr között létrejövő hitelbiztosítás alapján az állami hitelbiztosító arra vállal kötelezettséget, hogy ha az importőr vagy az importőr bankja nem teljesíti a fizetési kötelezettséget, akkor az exportőr ne essen el bevételeitől. Az exportőr ilyen esetekben a biztosításban meghatározott összegnek megfelelő térítést kap, ami fedezni tudja a ki nem fizetett exportált termékek miatt keletkező veszteségét.

Az exportbiztosítások az exportálandó termék előállítási folyamatától az értékesítésen keresztül a fizetésig az export minden területén felmerülő kockázatok enyhítését szolgálják. Azok a vállalkozások, amelyek élni tudnak ilyen lehetőségekkel, a magasabb megtérülést, nagyobb profitot eredményező, magasabb kockázatú piacokkal is ki tudnak alakítani tartós üzleti kapcsolatot. Ráadásul abban az esetben, ha külpiacaikon átmeneti kereskedelemi vagy politikai kockázatok jelentkeznek, ilyen biztosításokkal képesek ott maradni a piacokon.

A versenyképesség fokozásához így az exportbiztosítások közvetett módon járulnak hozzá. Lehetővé teszik a kockázatosabb piacok megszerzését, a korábbi partnerek megtartását. A hazai vállalatoknak komoly versenyelőnyt szereznek azzal, hogy minden olyan versenytárs kiesik mellőlük a versenyből, ahol az állam nem képes a magasabb politikai vagy kereskedelmi kockázatú szektorok vagy ország esetében biztosítani ezt a lehetőséget.

Feladat: Irakban új kórházat építenek. Az új kórház teljes éves kötszer és gyógyszer ellátásának biztosítását az Ön ausztriai vállalata nyerte el egy tenderen. Az iraki kórházat addig nem tudják megnyitni, amíg meg nem érkeznek a kötszerek és a gyógyszerek. Viszont a kórház csak akkor tud fizetni, ha megkapta az első negyedévi állami gyógyszer- és kötszertámogatását az államtól két hónap múlva. A magas kockázat miatt magánbakok nem nyújtanak hitelt az iraki kórháznak. Mit tesz az Ön vállalata azért, hogy exportját le tudja szállítani, és az ellentételezést is megkapja?

VI.2 Korlátozó eszközök

A vállalkozások szempontjából nemcsak az a kérdés, hogy hogyan tudja segíteni a mögöttük álló állam különböző eszközökkel versenyképességüket, hanem az is, hogy más államok közvetlen vagy közvetett módon hogyan képesek azt csökkenteni.



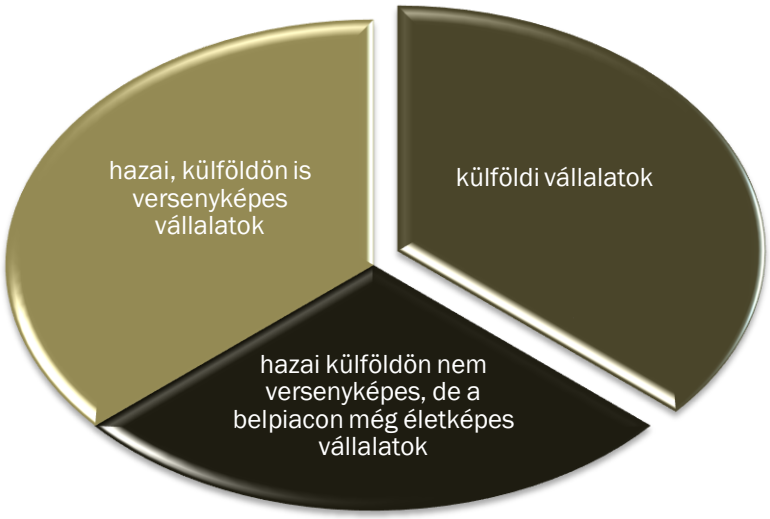
"Is it true? — Did you slap a tariff on Mother?"

Mindegyik eszköznek az a célja, hogy a belföldi piacon a saját termelőit hozza helyzetbe. Ezzel párhuzamosan azonban a belpiacról kiszorítja a külföldi versenytársakat vagy rontja azok profitszerzési, piacon maradási esélyeit. Amennyiben azt vizsgáljuk, hogy hogyan tudjuk hazai vállalataink nemzetközi versenyképességét javítani, úgy mindenképpen meg kell nézni, hogy vállalataink potenciális piacain az állam milyen korlátozó eszközöket alkalmaz. Ezek az eszközök és alkalmazásuk mértéke, miként fogja ugyanis megmondani, hogy egyáltalán milyen esélyekkel indulhatnak saját vállalataink az ottani piacért folyó versenyben.

A külgazdaság-politika eszköztára igen kreatív megoldásokat tartalmaz ezen a téren: vámok, mennyiségi korlátozások, paratarifális importkorlátozások, közbeszerzési eljárások, eredet-meghatározások, nemzetközi kereskedelemi

megállapodások, adó- és illetéktörvények, dömpingellenes intézkedések, export/import monitoring rendszer kiépítése, piacvédelmi eljárások.

A vámok elsődleges célja, hogy az importtermék árát emeljék. Az emelésnek olyan szintűnek kell lennie, hogy a hazai termelési tényezőket még hatékonyan felhasználni tudó belpiaci termelők életképesek maradjanak. Ezek a vámvédelem mellett életképes, de nélküle életképtelen belföldi vállalkozások pont akkora piacot fednek le, amekkorát a külföldi szereplők pluszban nyernének akkor, ha megszűnnének a piacra jutási korlátok.



Nézzünk egy példát!

Egy országban barackkonzerveket gyártanak, ehhez külföldről szerzik be a konzervdobozokat, miden más input az országon belül rendelkezésre áll. A barackkonzerv világpiaci ára 50 peták, a konzervdobozé 20 peták. A konzervdobozra 20%-os, a barackkonzervre a hazai piac védelme miatt pedig 50%-os vámot vetnek ki. Kérdés: hogyan alakul a hazai és külföldi termelők helyzete a vám bevezetésének hatására.

A külföldi termelő, akinek rendelkezésére áll a belpiacán az össze input vagy azokat vámmentesen tudja beszerezni, a barackkonzervet 50 petákért tudja eladni. A konzervdobozért 20 petákot fizet, így minden egyéb inputra, illetve a profitra 50 – 20 = 30 petákot tud fordítani.

A hazai termelő, aki 50 petákos áron elő tudja állítani a terméket, azaz a nemzetközi piacon is versenyképes, a következő költségekkel számol. A konzervdoboz ára 20 peták + 20% vám = 24 peták. A termék esetében inputok beszerzésére és profitra összesen 50 – 24 = 26 petákot számolhat fel. Ebben az esetben a vám miatt a hazai termelőnek alacsonyabb költségek mellett vagy alacsonyabb profitelvárásokkal kell számolnia, a külföldi termelő költségeihez képest 30 – 26 = 4 petákkal kevesebbel.

Ezért a hazai termelők közül mindegyik bezárja a gyárát, akinek a költségei 26 petáknál nagyobbak. Az állam annak érdekében, hogy a hazai piacon védje termelőit a külföldi versenytől, bevezeti az 50%-os vámot a késztermékekre.

Ekkor a hazai piacon a barackkonzerv ára a világpiaci ár vámmal emelt mértéke lesz, azaz 50 peták + 50% vám = 75 peták. A konzervdobozt a külpiacokról továbbra is 24 petákért szerzi be. Ekkor termelési költségekre és profitra összesen 75 – 24 = 51 petákot számolhat fel. Ezért a hazai piacon minden olyan termelő meg tud jelenni, akinek a termelési költsége és profitja együttesen 51 és 30 peták között van – azaz olyanok is, akik a világpiaci viszonyok mellett egyáltalán nem is tudnának termelni.

Ebben az esetben a versenyképesebb külföldi terméket kiszorítja a piacról a drágábban termelő hazai vállalkozás. Így nemcsak a fogyasztóknak kell többet fizetni a termékért, de fennáll a termelési tényezők pazarlása is. Ugyanis azok a vállalkozások, akik a 30 és 51 peták közötti termelési és profitköltséggel számolnak, elhasználják más ágazatok elől a termelési tényezőket. Ezt az esetet nevezzük a kereskedelem eltérítésének vagy kereskedelemterelésnek, mivel az olcsóbb külföldi beszerzési forrásoktól áttereli a kereskedelmet a vám a drágább hazai termelés felé.

A jelenség inverz esete a kereskedelemteremtés, mikor a vámok csökkentése miatt a drága hazai termelés helyett a belpiacra az olcsóbb külföldi termékek kerülnek be.

Jelen példánkban ez akkor történne meg, ha az adott ország megszüntetné a vámokat. Ekkor minden olyan hazai termelő, akinek termelési költsége és profitelvárásai összességében a világpiaci 30 petákos szint felett vannak, leállítaná a gyártást, és a kielégítetlenül maradt piaci igényeket külföldi, világpiaci áron beszerzett termékek felé arányítanák.

A külföldi termelők számára ez javítaná a versenypozíciót az adott ország belpiacán. Ezen az egyszerű példán látható volt, hogy a vámok még a nemzetközi piacon versenyképes termékeket is képesek kiszorítani a piacról, azaz jelentősen korlátozzák és torzítják a versenyt.

Feladat: A fenti feladat adatai alapján hogyan alakulna a hazai termelők helyzete akkor, ha az állam csökkentené a konzervdobozok vámját 20%-ról 10%-ra?

Vannak esetek, amikor a külföldi termelők olyan alacsony áron kínálják termékeiket, hogy még a több száz százalékos vámok sem képesek azok belpiaci árát olyan magasra emelni, hogy amellett életképesek legyenek a hazai vállalkozások. Ekkor különböző nem vám jellegű intézkedésekkel korlátozza az állam a versenyt. Ilyenek külgazdaság-politikai eszközök lehetnek:

- a mennyiségi korlátozások. A mennyiségi korlátozások a piacon értékesíthető maximális mennyiség meghatározásával korlátozzák a versenyt. A világpiacon versenyképes termékekkel megjelenő termelő ezekkel szembesülve méretgazdaságossági problémákkal fog küzdeni. Azaz hiába használja ki a legoptimálisabban a termelési tényezőket,

hiába segíti közvetett vagy közvetlen eszközökkel saját országa versenyképességét, a méretgazdaságossági határ elérésére nincsen lehetősége, mert ha meg is termeli az utolsó, még nyereséggel termelhető terméket, nem tudja eladni. Ezért csökkentenie kell a termelését, ami a kapacitások kihasználatlanságához fog vezetni, ezen keresztül pedig a termelési tényező nem hatékony felhasználásához.

- a paratarifális importkorlátozások, amik a piacra jutást adminisztratív kritériumokhoz kötve teljesen ki is zárhatják versenyképes termelőnket más országok piacairól. Abban az esetben, ha termelőnk nem tud megfelelni az adminisztratív követelményeknek, akkor bármilyen hazai exporttámogatás, exportösztönzés hatástalan marad.
- a közbeszerzési eljárások. Ezek a nagyobb állami megrendelések elsősorban a hazai vállalatok belpiaci pozíciójának erősítését hivatottak elősegíteni. A nemzetközi versenyképesség szintén nem kritérium, ha az eljárásban megszabják, hogy csak hazai vállalkozások indulhatnak. Ellenben abban az esetben, ha a hazai vállalat nemzetközi szinten is versenyképes, sokkal nagyobb eséllyel indulhat a hazai közbeszerzési eljárásokon.

Feladat: Miért lehet az Európai Unió számára fontos, hogy egy tagállam közbeszerzési eljárásain minden tagállambeli vállalat indulhasson?

- az eredet-meghatározások. Az inputtartalom hazai arányának minimalizálása korlátozza a külföldi termelők belpiaci megjelenését. A külföldi termelők ilyen előírások mellett csak akkor tudnak megjelenni egy másik ország piacán, ha a meghatározott belföldi forrásarány felhasználásával állítják elő a piacra szánt terméket. Ez jelentősen korlátozza versenyképességüket a hazai vállalatokkal szemben, hiszen versenyelőnyük éppen abban áll, hogy a többi vállalatnál hatékonyabban

használják fel a termelési tényezőket. Ez az előírás rendszer éppen a tényező felhasználási hatékonyság csökkentésére kényszeríti a külföldi vállalatokat.

Feladat: Egy mezőgazdasági vállalkozás lencsét exportál. Egyik exportpiacán korlátozásokat vezetnek be, miszerint csak olyan élelmiszert lehet forgalomba hozni abban az országban, aminek a hazai hozzáadott értéke legalább 51%. Mit kell tennie ennek a vállalatnak ahhoz, hogy a lencsét továbbra is el tudja adni ennek az országnak a

A nem vám jellegű intézkedések közvetett módon szintén emelik a belpiaci árat, ami a fogyasztók számára veszteséget jelent. Ez a versenykorlátozás viszont életben tart olyan belföldi vállalkozásokat, amik nem tudják felvenni a versenyt a nemzetközi piacon versenyképesekkel. A versenykorlátozó tényezők tekintetében tehát éles ellentétben állnak egymással a hazai fogyasztói és vállalati érdekek.



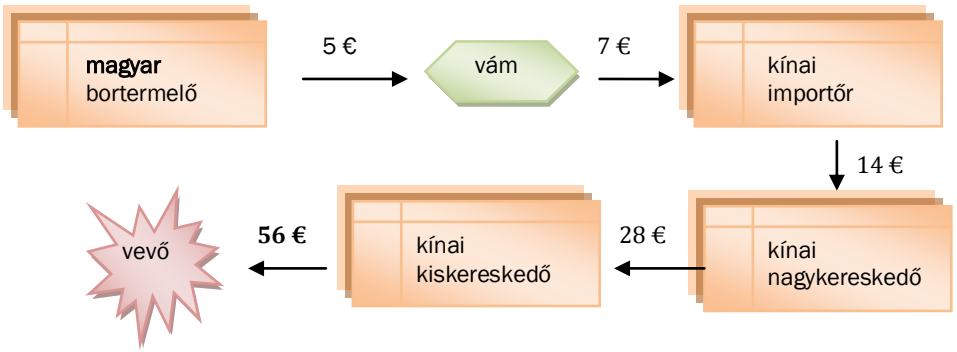
Nemzetközi kereskedelemi megállapodásokon keresztül szintén korlátozható a versenyképes termékek piacra jutása. Ennek két tipikus formája a külgazdaság-politikai eszközök alkalmazását korlátozó, illetve a regionális gazdasági integrációkat létrehozó megállapodások.

A külgazdaság-politikai, elsősorban kereskedelem-politikai eszközök alkalmazását korlátozó megállapodások esetében a kérdés leginkább az, hogy az adott termék milyen módon vált versenyképessé. Mikor a versenyképesség mögött egy állam komoly közvetlen ártámogatása áll, akkor ez szelektálja a vállalatokat a mögöttük álló ország financiális helyzete alapján. Gondoljunk csak bele! Egy észak-amerikai vagy egy nyugat-európai ország mennyivel kisebb erőfeszítések árán tudja termelőjének közvetlen támogatás formájában odaadni a világpiaci ár és a termelési költségek közötti különbségek, mint például egy közép-amerikai vagy kelet-európai. A közvetlen támogatásokat ezért a Világkereskedelmi Szervezet már az uruguayi-forduló óta ellenzi, s csak azokat a támogatásokat teszi lehetővé, amik közvetett módon segítik a hazai vállalatok nemzetközi versenyképességét.

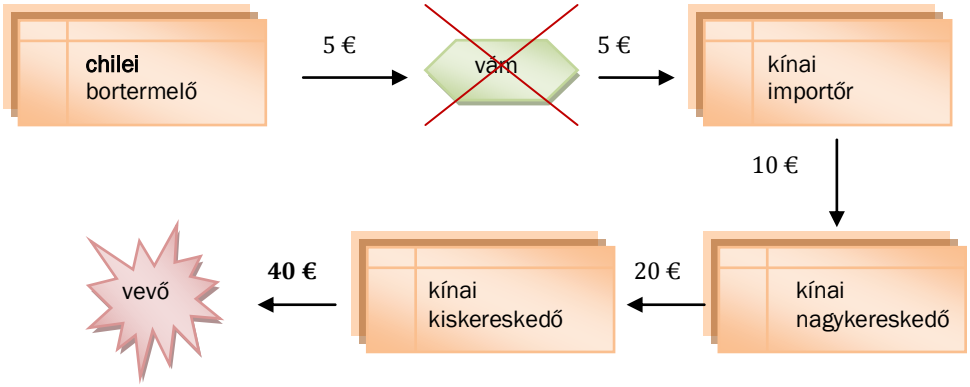
Tudásfrissítő feladat: Milyen eszközökkel támogathatja egy ország úgy termelőjének nemzetközi piacra jutását, hogy az ne sértse meg a nemzetközi kereskedelmi szabályokat?

A regionális gazdasági integrációkat létrehozó megállapodások fő célja az integráció keretein kívül maradó országok versenyképes termelőinek kizárása az integrációban résztvevő államok piacáról. Az integráció piacán így azok a termelők kerülnek versenyképes pozícióba, akik eleddig csak egy-egy tagállam belpiacán tudtak jelen lenni. A kereskedelmi kedvezmények mértékétől függ, hogy ezek közül az eleddig csak a hazai piacon mozgó vállalatok közül mennyi tud exportpiacokat találni az integráció keretein belül.

A fenti problémát szemléletesen mutatja be a kínai borpiac. Kínában a borokra 40%-os vámot vetettek ki. Így az a magyar termelő, aki Kínába akarja exportálni palackonként 5 €-ért borát, a kínai vámeljárás után azt máris 7 €-ért kell adnia. Mivel a kínai kereskedők minden szinten 100%-os árkulccsal dolgoznak, ezért az importőr a nagykereskedőnek 14 €-ért adja tovább, aki a kiskereskedőtől ezért a borért már 28 €-t fog kérni. Így az eredetileg 5 €-ért exportált magyar bort a kínai vevő a boltból 56 €-ért viheti haza. Azaz az exportár több, mint tízszeresét kell kifizetnie.



2005 novemberében Kína és Chile szabad kereskedelmi megállapodást kötöttek. Ennek értelmében a chilei borokat vámmentesen lehet eljuttatni a kínai piacra. Chilei termelőnk szintén 5 €-ért exportálja borát. Ám neki nem kell vámot fizetnie, úgyhogy az importőr10 €-ért adja tovább a nagykereskedőnek, akik 20 €-ért árulja a kiskereskedőnek, aki pedig a boltban azt 40 €-ért kínálja.



Amennyiben a kínai vásárló csak egy palack cabernet savignon-t akar venni, és annak származási helye nem érdekli, akkor vélhetően a bolti polcról a 40 €-s chilei, és nem az 56 €-s magyar bort fogja leemelni.

Feladat: Mennyivel alacsonyabb exportárat kell meghatároznia a magyar bortermelőnek ahhoz, hogy árban versenyképes legyen a chilei termelővel?

A külgazdaság-politika korlátozó eszközeiknek egy másik csoportját alkotják a dömpingellenes intézkedések. A dömping ellenes intézkedések célja, hogy a dömpingáron a gazdaságba érkező termékeket kiszűrje, és a dömpingvétséget elkövető vállalatokat eltiltsa ettől a magatartástól.

Tudásfrissítő feladat: Mikor beszélünk dömpingről? Milyen fajtáit ismeri?

A belpiaci ár alatti importár a hazai vállalkozások számára igen veszélyes. A külföldi versenytárs termékének ára még az alkalmazott korlátozó eszközök ellenére is alacsonyabb, mint a hazai termelőé. Ráadásul, termelési költségei alatt képes adni az árut vagy a szolgáltatást. A hazai termelő szempontjából ez nemcsak az árverseny miatt fontos, de amiatt is, hogy a termelési költségek és az eladási ár közötti különbség a külföldi termelőnek veszteség. A kérdés, hogy ki és hogyan, milyen eszközökkel finanszírozza a versenytárs a veszteséget.

A másik oldalról nézve: a külföldi exportőrnek biztosítania kell, hogy a termelési költségek és az exportár közötti különbség ne nála jelenjen meg hosszú távú veszteségként.

A kulcskérdés tehát a támogatás, a veszteség finanszírozása, azaz a versenyképesség mesterséges, árbeli javítása. Fontos, hogy a dömping nem a minőségről, nem a különbözőségről, a hozzáadott értékről vagy az eredetről, hanem az árról szól. Illetve mesterséges, hiszen amennyiben a külföldi vállalkozás saját maga finanszírozza veszteségét, akkor a vállalkozás hamar csődbe megy. Mivel a vállalkozásokat általában nem azért hozzák létre, hogy csődbe vigyék azokat (legalábbis jelen esetben ezt feltételezzük), ezért vélhetően egy tőkegazdag aktor áll a vállalkozás mögött, aki képes támogatni a veszteséggenerálást. Ez a tőkegazdag szereplő pedig a legtöbb esetben az állam, aki közvetlen exporttámogatásokkal segíti exportőreit.

A dömpingellenes eljárásokkal egy nemzetgazdaság ki tudja utasítani piacáról azokat a külföldi termékeket, amik mesterséges úton jutnak előnyökhöz, és ezekkel az előnyökkel az importpiac belpiaci versenyzőit akarják ellehetetleníteni.

Éppen ezért fontos a külgazdaság-politika egy másik eszköze, az export/import monitoring rendszer kiépítése. A rendszer létrehozásának és működtetésének nemcsak az a célja, hogy mennyiségében figyelje az exportot és az importot, és így pontosítsa a statisztikai adatszolgáltatást. A monitoring rendszeren keresztül az illetékes hatóság képes időben felfigyelni azokra a külkereskedelmi

folyamatokra, amik veszélyeztethetik a hazai termelők külpiacra jutását vagy belpiaci versenyhelyzetét. Ez egyfajta előzetes piacvédelemre ad lehetőséget. A külgazdaság-politikai eszközök ennek köszönhetően időben átalakíthatóak úgy, hogy a hazai exportőrök külpiaci versenyképessége, illetve a belpiacra termelő hazai termelők belpiaci versenyképessége fennmaradjon.

A hazai termelőket szintén képes védeni az állam az ún. piacvédelmi eljárásokkal. Ezeknek az eljárásoknak az a célja, hogy korlátozza a külföldi versenytársak belpiaci versenyképességét, és helyzetbe hozza a belpiacon a hazai vállalkozásokat. Rendszerint akkor indulnak el ezek az eljárások, amikor a hazai termelők piaci helyzetét veszélyeztető import jelenik meg a belpiacon.

Amennyiben az állam illetékes szerve úgy találja, hogy egy külföldi termelő a belpiacon piaczavaró hatást kiváltó mennyiségű importtermékkel jelenik meg, különböző intézkedéseket rendelhet el a külföldi exportőrrel szemben. Ennek keretében kvótákat állapíthat meg a külföldi termelő exporttermékére vagy tárgyalásokat folytathat a külföldi exportőrrel az önkéntes exportkorlátozás bevezetéséről. De kivethet vámpótlékot is, ami a normál tarifaszinthez képest növeli meg az importtermék belpiacon érvényesíthető árát. Emellett kezdeményezheti a kereskedelmi engedélyek módosítását is, amiben akár minimálisra is csökkentheti a külföldi exportőr belpiacra jutási lehetőségeit.

A piacvédelmi eljárások a nemzetközi piacon leginkább versenyképes termelők esetében komoly problémákat jelentenek, hiszen versenyelőnyeik elolvadnak egy ilyen eljárás során.

? Tényleg hasznos a nemzetgazdaságnak, ha korlátozó eszközöket alkalmaz a legversenyképesebb külföldi exportőrökkel szemben?

Meg kell jegyezni, hogy a piacra jutást korlátozó eszközök alkalmazása nemcsak a hazai termelők belpiaci érvényesülését javítja, de egyben rontja nemzetközi versenyképességüket is. A hazai piacon ugyanis ezek a termelők burkolt

előnyhöz jutnak, ami nem ösztönzi őket a versenyképesség fokozására. Viszont a versenyképesség folyamatos javításának elmaradása miatt nem lesznek képesek talpon maradni a nemzetközi piacon. Ha egy nemzetgazdaság a korlátozó külgazdaság-politikai eszközök alkalmazásával vállalatait arra ösztönzi, hogy inkább a belpiacra termeljenek, akkor alig marad olyan vállalata, amelyik képes lenne exportot folytatni. Az export elmaradása miatt pedig elesik a gazdaság a külföldi valutától, és az import kifizetésekor nehézségei jelentkeznek, belső forrásait kell importkiadásokra fordítani.

Összefoglaló feladat: Tekintse át a külgazdaság-politika azon eszközeinek előnyeit és hátrányait a hazai vállalkozások szempontjából, amik korlátozzák a külföldi exportőrök belpiaci megjelenését!



VI.3 Az árfolyam politika

Az **árfolyam politika** szintén azok közé az eszközök közé tartozik, amik mesterségesen képesek alakítani a hazai termelők nemzetközi és belpiaci versenyképességét, illetve kompenzálni tudják a termelési költségek és a világpiaci ár között különbséget. A kérdés természetesen az, hogy hogyan.

Az árfolyam-politika egyszerre korlátozó és helyzetbe hozó eszköz. Lehet a versenyképesség rövidtávú korlátja, de lehet rövidtávon kedvező és hosszútávon akadályozó is. Nézzük, hogyan!

Egy ország üveges tejet exportál. Az üveget importból szerzi be, a tejet hazai gazdáktól vásárolja. 1 üveg tejet a belpiaci áron, 300 Ft-ért exportál, a tejesüveget Nagy-Britanniából 50 Ft-ért, az exportszerződés szerint 1/6 £-ért szerzi be, míg az üvegbe kerülő 1 liter tejért 100 Ft-ott fizet. A 300 Ft-os exportár mellett 20 Ft hasznot tud realizálni minden eladott üveg tejen az exportőr. Az exportpiaca Nagy-Britannia, az exportszerződés szerint pedig minden üveg tejért az importőr 1 £-ot fizet (az árat a 300 Ft = 1 £ árfolyamon határozták meg). Mi történik akkor, ha a forint gyengülni kezd, és 1 £ 350 Ft lesz?

Ekkor 1 üveg tejért az exportőr már nem 300, hanem 350 Ft-ot kap, ami így minden különösebb erőfeszítése nélkül 50 Ft extraprofitot hozott. A tejesüvegért viszont már 1/6 x 350 = 58,3 Ft-ot kell fizetnie, ami 8,3 Ft extrakiadást jelent. Az árfolyamváltozáson realizált haszon és kiadásnövelés különbsége 50 - 8,3 = 41,7 Ft. Ez a korábbi 20 Ft-os hasznot 20 + 41,7 = 61,7 Ft-ra emelte úgy, hogy a termelő semmi mást nem csinált, csak az árfolyam gyengülése után is eladta a terméket.

Mi a helyzet akkor, ha forint elkezd erősödni, és 1 £ 250 Ft lesz? Ekkor 1 üveg tejért már csak 250 Ft-ot kap, ami 50 Ft-tal kevesebb, mint a várt bevétel. Igaz, hogy az importkiadása is csökken, hiszen 1 tejesüvegért már nem 50 Ft-ot kell fizetnie, hanem csak 1/6 x 250 = 41,6 Ft-ot, azaz költségei 8,4 Ft-tal csökkentek. A bevételkiesés és a költségcsökkenés együttesen -50 + 8,4 = -

41,6 Ft-os eredményt hoz, azaz 41,6 Ft-tal csökken a bevétel. Ez nemcsak a 20 Ft-os profit elmaradását jelenti, hanem azt is, hogy 21,6 Ft-nyi termelési költségét nem tudja fedezni az eladásból. A forint erősödése tehát rosszabb helyzetbe hozta az exportőrt, aki ezért arra kényszerül, hogy jelentős költségcsökkentést hajtson végre profitjának megőrzése érdekében.

Az árfolyam-politika tehát kétélű fegyver. Egyrészt képes növelni az exportőr bevételeit úgy, hogy ő semmit nem tett annak érdekében. A bevétel növekedés pedig ad neki egy olyan extraprofitot, amit vissza tud forgatni a termelés javításába, minőségi versenyelőny elérésébe, vagy növelni tudja költségeit más országok exportőreihez képest. Kína például azért tartja az Egyesült Államok nagy bánatára alulértékelve a jüant, hogy azzal mesterségesen támogassa exportőreit, a külföldi vállalatoknak pedig megdrágítsa a Kínán kívüli inputok behozatalát. Így a kínai termelés folyamatosan meg tudja őrizni versenyelőnyét még úgy is, hogy közben nőnek a bérek, a termelési költségek.

Mindazonáltal meg kell említeni az árfolyam-politika szerepét egy különös összefüggésben, az ún. **holland betegség** kapcsán. Az 1960-as években a holland olajexport miatt megnőtt a holland forint iránti kereslet, ami erősítette a holland fizetőeszközt. Az erősödének köszönhetően az import olcsóvá vált, viszont a nem olajat exportáló holland exportőrök igen drágán tudták csak eladni termékeiket a világpiacon. Hollandia minden exporttermék az olajon kívül igen drága lett a világpiacon, ezért az exportpiacai inkább más importforrások után néztek. Hollandia korábbi minőségbeli és árbeli versenyelőnye lassan kezdett elolvadni az erős holland forint miatt, amit az okozott, hogy túl nagy volt az exportja.

Ezért sok esetben a versenyképesség mesterséges, az árfolyam-politikán keresztüli fenntartása érdekében az egyes országok nem bánják, hogy nemzeti fizetőeszközük kicsit alulértékeltebb. Ahogyan teszi ezt például az Egyesült Államok.

VII. A termelési tényezők szerepe

A külgazdasági lehetőségeket ugyanúgy, ahogyan a nemzetgazdaság versenyképességét jelentősen befolyásolja, hogy a gazdaság számára milyen termelési tényezők állnak rendelkezésre.

Akár nemzetgazdaságról, akár egy ágazatról vagy egy vállalatról beszélünk, az output előállításához szükséges termelési tényezők rendelkezésre állása, beszerezhetősége vagy pótolhatósága kulcsfontosságú kérdés. A nyitott gazdaságok modellje ugyanis feltételezi, hogy a termelési kapacitások hatékony kihasználása nem minden esetben áll összhangban a nemzetgazdaság határain belül rendelkezésre álló piaccal és termelési tényezőkkel. Ezért maga a nyitottság önmagában hozzájárul az optimális termelési tényező felhasználás biztosításához.

A termelési tényezőkkel kapcsolatban ebben a kontextusban a következő kérdéseket kell áttekinteni:

1. A termelési tényezők típusa, mennyisége és minősége és hatékony felhasználása

Azaz az országhatárokon belül milyen típusú, minőségű és mennyiségű termelési tényező áll rendelkezésre. A rendelkezésre álló termelési tényezők már önmagukban meghatározzák, hogy egy nemzetgazdaság milyen lehetőségekkel élhet. Ha ezeket nem hatékonyan használja fel, akkor saját maga korlátozza outputjai mennyiségét és minőségét. Példának okáért a tőkehiányos gazdaságok fejlesztési lehetőségei erősen korlátozottak mindaddig, amíg külső forrásból nem jutnak valamilyen formában tőkeinjekcióhoz.

2. Többletfelhasználás

Amennyiben külpiaci kapcsolatain keresztül lehetősége nyílik az exporttermékek értékesítésére, ebből finanszírozni tudja az export miatt jelentkező túlzott tényező felhasználást, de a hiányzó források bevonását is képes kifizetni.

3. Pénzzé konvertálhatóság

A rendelkezésre álló termelési tényezők esetében nemcsak a hatékony felhasználásra kell koncentrálni, hanem azok pénzzé konvertálhatóságát is figyelembe kell venni. Például Magyarország jelentős termálvíz készlettel rendelkezik, amivel csökkenteni lehetne az ország fosszilis energiahordozóktól való függőségét. Mivel a fosszilis energiahordozók jelentős részét importálja, ezért nemcsak importfüggőség alakul ki, de jelentős exportteljesítményt is igényel az importszámlák kiegyenlítése. A termálvizek energiává konvertálására már létezik technológia, azonban üzembe helyezése igen költséges, és rövidtávon nem térül meg. Ezért pénzzé konvertálhatósága korlátozott.

4. Kinek adja el

A termelési tényezők pénzzé konvertálhatósága felveti azt a kérdést is, hogy azt milyen formában teszik. Amennyiben a hazai gazdaság teszi azt, akkor a termelési tényezők kiaknázásába belefektetett pénz visszaáramlik közvetett módon a gazdaságba. Ha a termelési tényezők pénzzé konvertálhatóságát azonban más ország végzi, akkor a termelési tényezőkből származó jövedelem is más országokat fog gazdagítani. Ennek egyik tipikus példája az agyelszívás, amikor a gazdaság nem tudja pénzre váltani az általa képzett munkaerő tudását, míg egy másik gazdaság örömmel befogadva ezt a képzett munkaerőt, saját gyarapodására fordítja azt.

5. Mit akar eladni

Szintén kérdéses, hogy milyen termelési tényezőket akar a nemzetgazdaság pénzzé tenni. Ebben az esetben meg kell állni annál a kérdésnél, hogy egyáltalán mit tud pénzzé tenni. Azok a gazdaságok, amelyek termelési tényezőbeli ellátottsága szűkös, vagy a pénzzé konvertálható termelési tényezők minősége nem éri el a világgazdasági folyamatok által megkívánt szintet, termelési tényezőik teljes kiárusításával is csak csekély jövedelemhez jutnak. A legkevésbé fejlett országok pontosan ezzel a problémával szembesülnek, amikor termelési tényezőiket megmutatván a nemzetközi befektetői környezetnek, potenciális befektetőket keresnek. De abban az esetben is, ha termelési kapacitásuk fejlesztése céljából kellene további termelési tényezőket bevonni.

6. Fenntartható gazdálkodás

Természetesen figyelni kell arra is, hogy a termelési tényezők felhasználása közben a nemzetgazdaság ne élje fel minden készletét, hiszen nemcsak rövidtávon kíván jelen lenni a világgazdaságban. A termelési tényezők felhasználása mögött ezért egy hosszú távú, a fenntartható felhasználást támogató gondolkodásnak kell állnia. Erre napjainkban divatos példa a fosszilis energiahordozók végességének vagy a környezetvédelmi szempontokkal összhangban álló tényező felhasználás. De a fenntarthatóságot nemcsak a természeti erőforrások terén kell biztosítani. Gondoljunk csak a munkaerőre. A munkaerő, mint termelési tényező szemszögéből nézve a fenntarthatóság olyan szociálpolitikát, oktatáspolitikát és gazdaságpolitikát feltételez, ami nem engedi meg a koporsó alakú korfa kialakulását, vagy ha a születések száma alulmarad az elhalálozások számával szemben, akkor a munkaerő-piaci szükségleteknek megfelelő bevándorláspolitikával pótolja azt.

7. Források biztonsága

A források biztonsága szintén kulcskérdés a termelési tényezők felhasználása kapcsán. Egy just-in-time rendszerben termelő vállalatok szempontjából alapvető kérdés, hogy az inputok minden percben a megfelelő helyen legyenek. Tegyük fel, hogy az egyik beszállító nem tudja időben leszállítani a szükséges inputot külföldről tehergépkocsival, mert a vámosok az elmaradt fizetésemelés miatt sztrájkolnak, és a minimálisra csökkentették a határ átmenő forgalmát. A források biztonsága tehát nemcsak biztonságpolitikai kérdés.

8. Egyoldalú függőség

Az egyoldalú függőség szintén problémát jelenthet a termelési tényező felhasználása során. Itt mindenképpen beszélni kell az importfüggőség veszélyeiről. Ebben a kérdésben külön kell beszélni a nemzetgazdaságból teljesen vagy részben hiányzó termelési tényezők importjáról, illetve az exportszektorok termeléséhez szükséges tényezők külföldről történő beszerzéséről.

Az ásványkincsek beszerzése esetében igen gyakori jelenség az **egyoldalú importfüggőség**. Ebben az esetben a nemzetgazdaság csak egyetlen importforrásból tudja kielégíteni importigényeit. Az egyoldalú importfüggőség a nemzetgazdaságot mind az ár, mind a beszerezhető mennyiség tekintetében kiszolgáltatottá teszi, ezért minden országnak nemzetgazdasági érdeke, hogy importpiacait diverzifikálja.

? Mi lehet az oka annak, hogy a nemzetgazdaság csak egyetlen importforrásból tudja kielégíteni importszükségleteit?

Egyrészt kialakulhat az ásványkincs szállítási sajátosságai miatt. Például a kőolaj vagy a földgáz szállítása csővezetékeket és tankhajókat igényel. A tengerparttal nem rendelkező országok számára a csővezetékes megoldás lehetséges csak. A csővezeték kiépítése költség- és időigényes, emiatt amennyiben egy exportőr irányába kiépítésre kerül, nehezen diverzifikálhatóvá válik az importforrás. Például a közép-európai országokban a II. világháború utáni időszakban, mikor ezek az országok a Szovjetunió holdudvarához tartoztak úgy építették ki a csővezeték hálózatot, hogy az a térséget csak a Szovjetunióval kösse össze. Így napjainkban is az olaj és a földgáz ezeken a vezetékeken keresztül jut el a térségbe.

Európai és ázsiai gáz- és olajvezetékek



: már létező olajvezeték : tervezett olajvezeték

: már létező gázvezeték : tervezett gázvezeték

*: 2011. januárban Kína felé megnyitották a vezetékeket.

Politikai okok szintén közrejátszhatnak abban, hogy az ország csak egyetlen importforrásból tudja kielégíteni szükségleteit. Ez történhet mind az exportőr, mind a potenciális importőr irányából. Amennyiben az exportőr úgy dönt, hogy

politikai okokból lezárja egy ország előtt exportját, az érintett gazdaság kénytelen más forrásból pótolni azt. Ha ilyen okokból más országok is így döntenek vele szemben, akkor kénytelen beérni azzal a forrással, amelyik félreteszi politikai nézeteit. Mindez fordítva is igaz – az importőr ország politikai és gazdasági vezetése irányt szabhat az importforrások kiválasztására, és azok változását az adott politikai kontextustól teheti függővé. Erre legjobb példát az Európai Unió tagállamai és az Oroszország közötti gázvezetékkérdés jelezi.

Ha munkaerő esetében áll fenn az importfüggőség, akkor a nemzetgazdaságnak körültekintő munkaerő-tervezési politikát kell folytatnia. Egyrészt végrehajthat ágazati átcsoportosítást, azaz a kevésbé hatékonyan termelő ágazatokban felszabaduló munkaerőt átcsoportosíthatja olyan szektorokba, ahol munkaerőhiány jelentkezik. Másrészt abban az esetben, ha ez az átcsoportosítás nem fedezné a szükségleteket vagy maga a hazai munkaerő nem hajlandó az ágazati váltásra, külföldről szerezhet be munkaerőt. Ekkor tervezett, a munkaerő-piaci kereslethez és belső kínálathoz igazodó bevándorláspolitikát érdemes folytatni, ami a hiányszakmákra és az exportszektorokra fókuszál.

Tudásfrissítő feladat: Mit jelent a méhkas alakú korfával rendelkező országok esetében a munkaerő-piaci igényekhez igazodó bevándorlás-politika?

Ha a tőke terén figyelhető meg az importfüggőség, akkor a nemzetgazdaságnak igen körültekintő politikát kell folytatnia ahhoz, hogy a belső felhalmozással keletkező tőkét át tudja irányítani a tőkehiányos szektorokba. De ugyanígy figyelnie kell arra is, hogy sokkal inkább a közvetlen külföldi beruházásoknak

kedvező befektetési környezetet hozzon létre, mintsem inkább olyat, amit a portfólió beruházásoknak vagy a spekulációs tőkének kedvez.

Tudásfrissítő feladat: Milyen befektetési környezetet keres a portfólió beruházás és milyet a közvetlen külföldi beruházás?

Amennyiben a technológia terén alakul ki importfüggőség, akkor a nemzetgazdaság az importforrás esetleges megszűnés, kiesése miatt saját innováció létrehozására van utalva. Azonban ha a korábban importált technológia beépült a nemzetgazdaság jelentősebb szektoraiba, akkor ezek a szektorok megfelelő szaktudás és tőke megszerzésével képesek lehetnek a kieső technológiaimport belső pótlására.
Érdemes megfigyelni, hogy azok a nemzetgazdaságok, amelyek a technológia importjára építették exportszektoruk fejlődését, később maguk váltak technológia exportőrökké. Példaként állhat Japán, a kistigrisek, az Egyesült Államok vagy India és a közeljövőben Kína.

? Mire kell figyelnie a nemzetgazdaságnak a fentiek mellett, ha importfüggőség alakul ki?

Elsősorban a beszerzési források biztonságára, az importált termékek világpiaci árának alakulására és az import fedezetének biztosítására.

A beszerzési források biztonsága alatt értjük

- a biztonságos szállítást, azaz az importált termék várt időre és minőségben történő megérkezését,

- az importtermék rendelkezésre állását mindaddig az ideig, amíg arra a nemzetgazdaságnak szüksége van,
- az importőr megbízhatóságát,
- az kereskedelemről szóló megállapodásban foglaltak betartását a másik fél részéről is,
- az importőr nemzetgazdaságának stabilitását, azaz a donor gazdaság külkereskedelmi szabályainak stabilitását.

A termelési tényezők pótlására vagy kiegészítésére egy nyitott gazdaságban mindig szükség van. A termelési tényezőkbeli ellátottság tehát egy adottság, amin a nemzetgazdaság tudatos külgazdaság-politikai intézkedések sorozatával változtatni tud. Az intézkedések jellegét azonban alapvetően befolyásolja a kiindulási helyzet. Mivel igen kevés gazdaság büszkélkedhet azzal, hogy jelenlegi és jövőbeli termeléséhez elegendő belső forrással rendelkezik, ezért minden gazdaságot valamilyen szempontból forráshiányos gazdaságnak tekintünk.

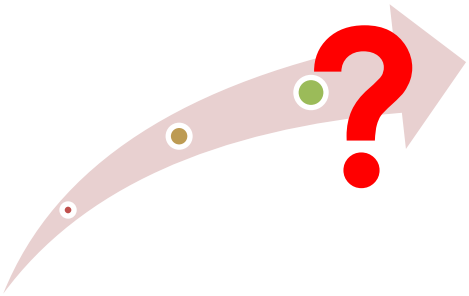
Forráshiányról alapvetően akkor beszélünk, ha a rendelkezésre álló termelési tényezők a jelenlegi vagy a jövőbeli termelési igényeket nem elégítik ki. A probléma jellegétől függően a forráshiánynak több típusát különböztetjük meg.

Akut forráshiány

Akut forráshiány esetében a termelési tényezők elegendőek a jelenlegi termelés fenntartásához, de arra már nem, hogy esetleges konjunktúrába kapcsolódni tudjon az a nemzetgazdaság, ágazat vagy vállalat. Itt tehát egyszerre kérdés a termelési tényezők felhasználási hatékonysága és mennyisége is. A korlátozottan rendelkezésre álló termelési tényezők mellett nem képzelhető el ebben az esetben a piaci igények változását követő termelés. Az adott szintű, minőségű és mennyiségű output előállítására alkalmas, ám akkor, ha világpiaci

konjunktúra van, a konjunktúra nyújtotta lehetőségeket már nem tudja kihasználni.

A konjunktúra kihasználása további források bevonását igényli. A források megszerzésének költsége arányban kell, álljon a többletbevételi lehetőséggel. Azonban fennáll az a kockázat, hogy a konjunktúra időtartama előre nehezen kiszámítható. Így az is nehezen kalkulálható, hogy mekkora többletbevételre tud szert tenni az a gazdaság, vállalat vagy ágazat, amelyik súlyos összegeket fordít a pótlólagos tényezőbevonásra.



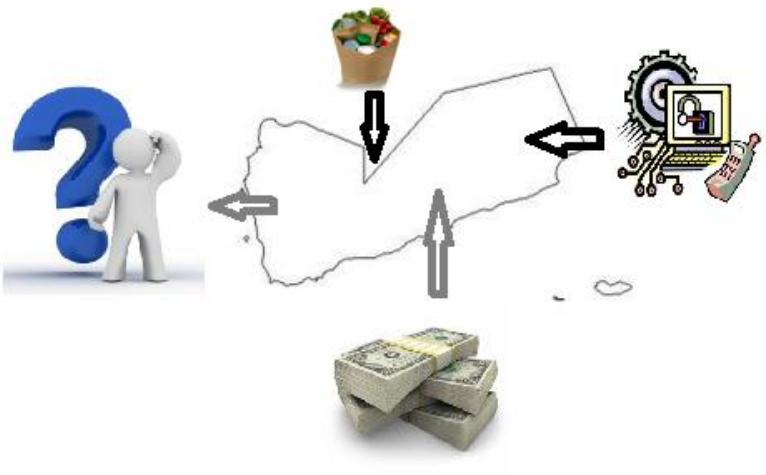
Akut forráshiányra utaló jel lehet egy vállalat életében a pénzhiány miatt elmaradó szoftverfrissítés, vagy a termelési kapacitás szinten tartása abban az esetben is, ha arra növekvő kereslet mutatkozik.

Nemzetgazdasági szinten az akut forráshiányt mutathatja például a fejlődő országok esetében, ha egy új, a termésátlagot növelő mezőgazdasági technikát azért nem tudnak bevezetni, mert nincsen olyan helyi munkaerő, amelyik azt alkalmazni tudja. De ide tartoznak azok az esetek is, amikor infrastrukturális beruházások maradnak el azért, mert egy önkormányzatnak nincsen elég önrésze egy településfejlesztési pályázatokhoz.

Feladat: Keressen példát akut forráshiány jelenlétére egy vállalat, egy ágazat és egy nemzetgazdaság esetében!

Abszolút forráshiány

Az akut forráshiány ellentéte az abszolút forráshiány, amikor a termelési tényezők hiánya a sikeres külpiaci megjelenést korlátozza. A termelési tényezők felhasználása a belpiac ellátására korlátozódik, a felhasználható mennyiség mellett a minőség is korlátokat jelent.



A források pótlása nyitott gazdaságok esetében automatikus. Azaz a hiányzó termelési tényezőket az import útján képes pótolni vagy kiegészíteni a gazdaság. Az importkiadásokat pedig az exportbevételek fedezik. Azonban abban az esetben, amikor a termelési tényezők a belpiaci igények kielégítésére sem elegendőek, azaz az import nem a külpiacra termelés megkezdéséhez, hanem a

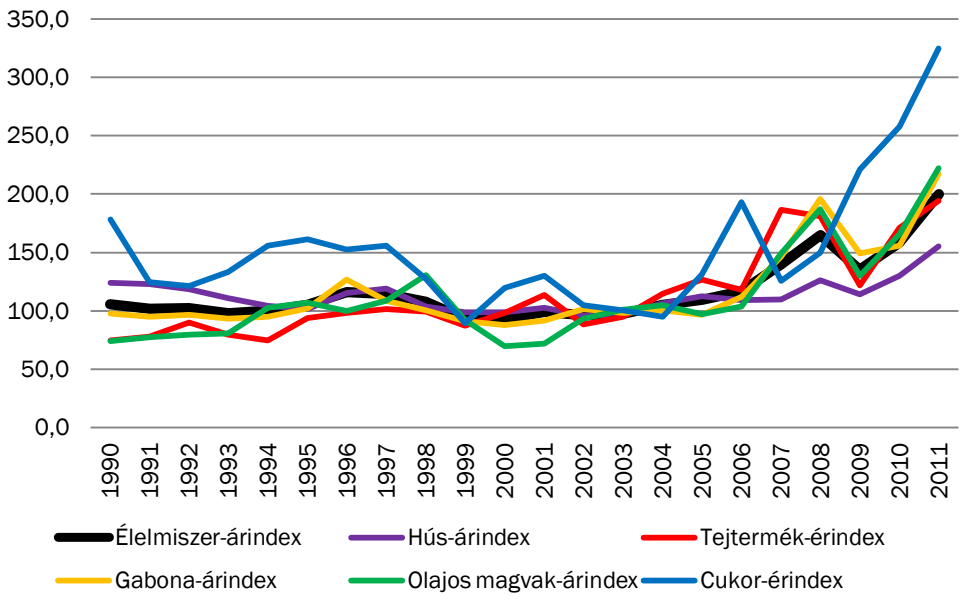
belpiac ellátásához kellenek, akkor az importkiadásokat nem tudja a gazdaság exportbevételekkel fedezni. Ezért a gazdaság a belső, felhalmozott pénzforrásokhoz nyúl.

Ám meg kell jegyezni, hogy amikor a nemzetgazdaságból teljes egészében vagy részben hiányzik termelési tényező, akkor az import elmaradása a gazdasági fejlődést akadályozza:

- ha a termőföld hiányáról beszélünk, akkor az ország élelmiszer-behozatalra szorul. Ez egy minden esetben fennálló importszükséglet lesz, amihez biztos importpiacokat kell keresni. Emellett a nemzetgazdaságnak törekedni kell arra, hogy az élelmiszerimport fedezetére megfelelő forrásokat tudjon teremteni.

  A fejlődő országok jelentős részének problémát jelent, hogy a növekvő lakosság ellátásához nem elégséges az az élelmiszermennyiség, ami az ország határain belül előállítható. Ezért a növekvő népesség ellátásához élelmiszerimportra van szükség. Az élelmiszerimport ellentételezésére azonban nincsen olyan nemzetgazdasági bevétel, amit a nemzetgazdaság úgy tudna importkiadásokra fordítani, hogy közben ne csökkenjen a nemzeti vagyon. A segélyekből vásárolt élelmiszer azonban a segély természetéből adódóan szintén csökkenti hosszú távon a nemzeti vagyont. Emellett az élelmiszerimportra szoruló államok számára további nehézséget jelent, hogy a mezőgazdasági termékek ára, ahogyan azt az alábbi ábra is mutatja, folyamatosan nő.

Élelmiszerek világpiaci árának változása (2002-2004=100)



- ha ásványkincsek hiányáról van szó, a nemzetgazdaság akkor sem képes azt a földrajzi adottságok miatt belső forrásokból pótolni. Igaz, hogy a történelem során történtek a külső források belsővé tételére kísérletek, de az olyan eseményekhez vezettek, mint Hitler európai inváziója, Japán területfoglalásai az 1930-as évektől, Kelet-Timor függetlenedésének megakadályozása vagy a Spratly-szigetek körüli, napjainkban is zajló „csendes” konfliktus.

Műveltségfejlesztő feladat: Milyen erőforrások álltak a fenti konfliktusok középpontjában?

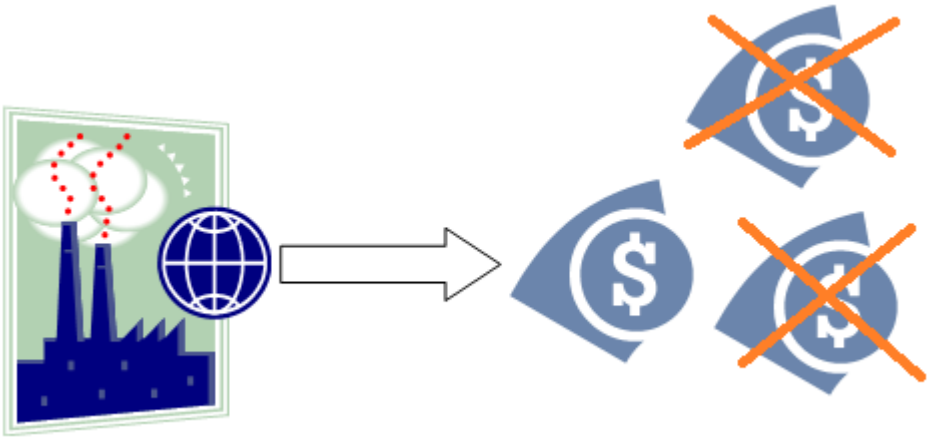
- a tőke hiánya esetében a gazdaság tőkevonzó képességétől függ a hiányzó termelési tényező pótlása. A tőkehiány típusától és mértékétől függően fordulhat a gazdaság hivatalos vagy nem hivatalos forrásokhoz, teremthet kedvező feltételt a működő tőkének vagy vehet fel hitelt. A

munkaerő abszolút hiánya pedig, akár az innovációs készségről, képzettségről vagy mennyiségről van szó, a megcélzott munkaerőre fókuszáló bevándoláspolitikával pótolható.

Relatív forráshiány

Relatív forráshiánnyal akkor találkozunk, amikor a termelési tényezők elégségesek lennének a külpiaci megjelenéshez jelenleg vagy egy jövőbeli konjunktúra idején, de a nem hatékony felhasználás miatt hiány alakul ki.

Erre a helyzetre talán a legkitűnőbb történelmi példát a szocialista tervgazdaság szolgáltatja. A tervgazdaság lényege a piaci mechanizmusok kiiktatása, és az állami bürokrácia gazdaságirányító szerepének hangsúlyozása volt. Az erőltetett iparosítási projekteknek alárendelt tényező felhasználás eltorzította a gazdaság szerkezetét és csökkentette a termelés hatékonyságát. A hadiiparnak alárendelt termelés korlátozott figyelmet fordított a lakossági és a nem kiemelt ágazatokban termelő vállalatok ellátására.



Azok a gazdaságok, ahol relatív forráshiány lép fel, a termelési tényezők felhasználásának racionalizálásával növelhetik termelési kapacitásukat és

külpiaci jelenlétüket. Ehhez azonban a termelési tényezőbeli ellátottság igen pontos ismerete, a felhasználás során történő pazarlások feltárása és jelentős politikai és gazdasági akarat, elhatározás szükséges.

Amennyiben egy gazdaság nyit a külpiacok felé, azokkal gazdasági interakciókat alakít ki, mindenképpen szüksége lesz arra, hogy feltérképezze termelési tényezőit, és megvizsgálja azok felhasználását. A sikeres külpiaci megjelenéshez szükséges termelési tényezők pótolhatóak – ha a gazdaság mögött olyan politika áll, amelyiknek alapvető célja a kedvező befektetési és termelési környezet kialakítása. Azokban az országokban, ahol a politikai elitnek nincsen ilyen jellegű motivációja, vagy a nemzetgazdaság útját nem a külpiaci nyitás mentén képzeli el, a forráshiány állandósulhat, és szélsőséges esetben a belpiaci szükségletek kielégítését akadályozhatja.

Gondoljunk csak a dél-amerikai importhelyettesítő gazdaságpolitikákra, amelyek az dél-amerikai államok importfüggőségét akarták megszüntetni vagy arra az elzárkózási politikára, amit Észak-Korea folytat, ahol a politikai elit katonai erejének fitogtatása miatt millióktól vonja meg az alapvető életszükségleteket. De ide sorolhatóak azok az esetek is, amikor rossz belpolitikai és biztonságpolitikai lépések sorozata a világgazdaság perifériájára szorítja az országot, mint ahogyan azt láthatjuk Szomália, Pakisztán vagy Kuba esetében.

A külgazdaság-politika célja azonban nem a hátrányok állandósítása, hanem a gazdaság számára minél jobb lehetőségek biztosítása a nemzetközi piacon. Ezért érdemes pár gondolat erejéig foglalkozni azzal, hogy hogyan oldható fel a forráshiány.

Hogyan oldható fel a forráshiány?

Röviden: tudatos és jól tervezett külgazdaság-politikával. Olyan külgazdaság-politikával, ami mérlegeli a különböző lehetőségek előnyeit és hátrányait, és a nemzetgazdaság számára legoptimálisabb megoldás mentén tervezi meg a szükséges intézkedéseket.

Milyen lehetőségeket állnak fenn?

Egyrészt a meglévő erőforrások felhasználásának optimalizálása. Ezt legkönnyebben akkor tudja végrehajtani a nemzetgazdaság, ha relatív forráshiánnyal küzd. Minden más esetben a hiányzó termelési tényezők optimális, a nemzetgazdaságnak legkisebb megterheléssel járó beszerzésére kell koncentrálni.

Az optimalizálás és a hiányzó termelési tényezők beszerzésének egyik módja a regionális gazdasági integrációkhoz való csatlakozás. A regionális gazdasági integrációk nemcsak az áruk és szolgáltatások piacának bővítését tűzik ki célul, hanem a termelési tényezők áramlásának szabadabbá tételét is. A közös piac már egyenesen ezzel a céllal jön létre.

A szelektív fejlesztés szintén a forráshiány feloldásának egyik lehetősége. Ennek során a nemzetgazdaság csak azoknak az ágazatoknak a helyzetbe hozására vagy életben tartására fókuszál, amelyek a leghatékonyabban tudják felhasználni a rendelkezésre álló termelési tényezőt. A szelektív fejlesztés előnye, hogy hatékonyabbá teszi a gazdaságot. Hátránya pedig éppen előnyében rejlik: a szelektálás során megszűnő vállalkozások szociális terhet jelentenek, amire az államnak szintén plusz forrásokat kell szánnia. A szelektálás lehet azonban szélsőséges is, mikro a nemzetgazdaságban csak azoknak a vállalkozásoknak jut termelési tényező, amelyek exportra termelnek, vagy olcsón el tudják látni a belpiacot. Ez eredményezhet olyan helyzetet, mikor az ország csak pár termékkel tud megjelenni a világpiacon. Ilyenkor az exporttermékek piaci környezetének változása komoly hatást gyakorolhat a gazdaság egészére.

Gondoljunk például azokra az országokra, amelyek bányaipari termékekkel kereskednek! Az 1980-as évek második felétől az ezredfordulóig az olajipari termékek kivételével a bányaipari termékek világpiaci ára csökkent. Minden olyan ország, amelyik ilyen termékek exportjára szakosodott, azaz a szelektív fejlesztés során ezt az ágazatot juttatta erőforrásokhoz, rosszabb helyzetbe került, bevételei csökkentek.

A szelektív fejlesztés során tehát figyelemmel kell lennie a nemzetgazdaságnak arra, hogy minél diverzifikáltabb exportportfóliót tudjon kialakítani.

A külső források bevonása, mint forráshiányt feloldó módszer éppen napjainkban kérdőjeleződik meg. Akár a munkaerőre, akár a tőkére gondolunk, mindkét esetben szalagcímekben olvashatunk az ebből adódó problémákról. A külső munkaerő bevonása etnikai és kulturális problémákat okozhat, recesszió idején pedig növeli a munkanélküliséget és növeli a szociális feszültségeket. A külső tőke bevonása főként az államháztartások esetében okozott jelentős problémát. Példaként állhat az amerikai költségvetés, ami 2011 őszének elején az összeomlás szélére került, illetve a görög, portugál, spanyol, a román és ír eset, amikor a költségvetés hiányának csökkentése, a külső függőség csökkentésének kényszere szociális feszültségeket okozott.

Műveltségfejlesztő feladat: A 2007-ben kezdődő pénzügyi válságból adódó gazdasági visszaesés milyen országokban okozott utcai lázongásokba torkolló megmozdulásokat? Mely országokban volt ennek kulturális, a migránsok elleni felhangja?

A belső felhasználás korlátozása szélsőséges esetben, elsősorban az abszolút tőkehiány esetében alkalmas módszer a forráshiány feloldására. Ekkor a hazai vállalkozásoktól vonnak el forrásokat, s a kielégítetlen belpiaci keresletet

importból elégítik ki. Ez azonban hosszútávon a hazai tőke kiáramlásához vezet, ami tovább fokozza az amúgy is forráshiányos állapotot.

A belső felhasználás korlátozásának legtipikusabb esete a háború, mikor az állam hadigazdálkodást vezet be, és korlátozza a lakosság forrásfelhasználását. Ekkor a hadiipar szolgálatába állítanak minden termelési tényezőt.

De jellemző példa lehet még Mao Ce-tung Kínája, ami a szovjet haditechnika megszerzéséért kiéheztette az országot. Mao az 1950-es években és az 1960-as évek elején minden áron (sic!) meg akarta szerezni a szovjet rakéta- és atomtechnológiát. A Szovjetunió ennek igen magas árat szabott azt remélvén, hogy ezt az árat majd Mao nem tudja kifizetni. Mao azonban a technológiáért cserébe megfizetett mindent, amit a Szovjetunió kért – élelmiszert és bányaipari termékeket. Így történt, hogy a parasztoktól éveken keresztül még a vetőmagot is elvették, és az éhínség olyan méreteket öltött, hogy Peking fáin tavasz végén már nem volt levél.

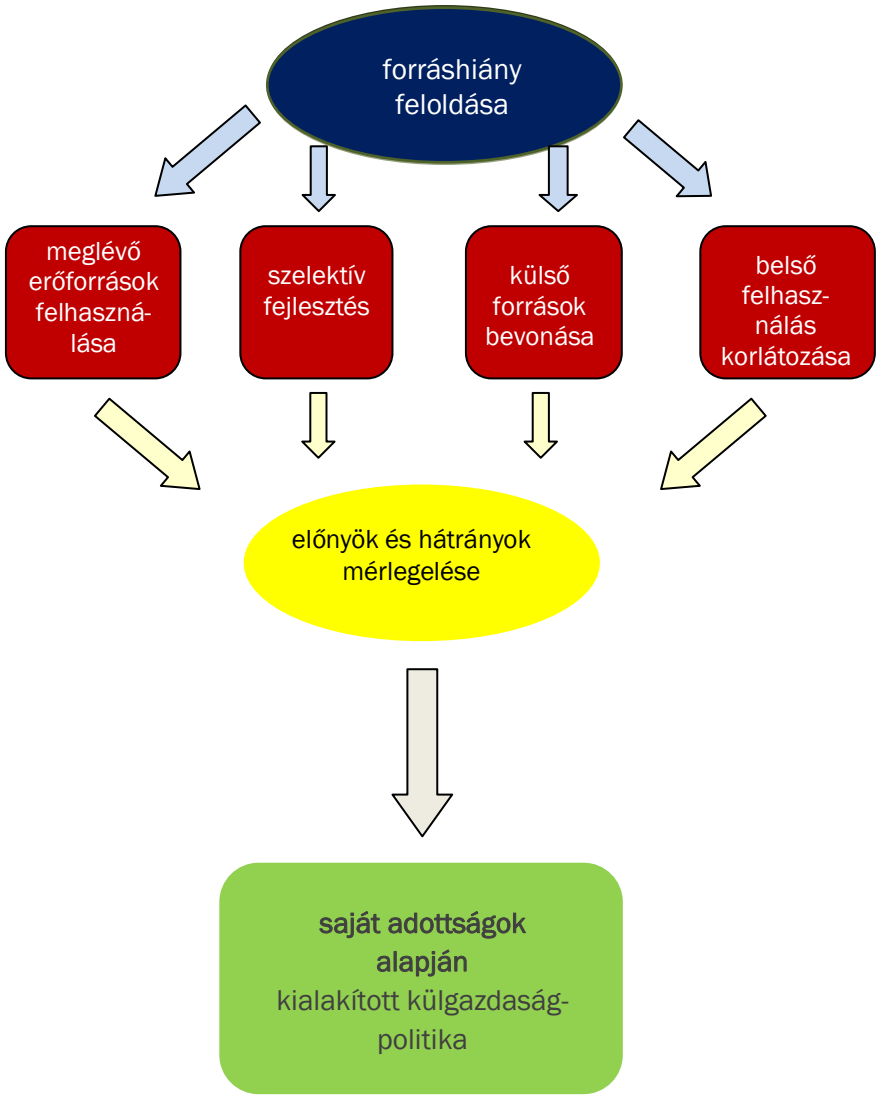
Összefoglaló feladat: Egy jellemzően mezőgazdasági termelést végző ország fejleszteni akarja nehézipari termelését. A nehézipari termeléshez szükséges ásványkincsekkel nem rendelkezik, ráadásul fosszilis energiahordozók terén is csak a lakossági igényeket tudja kielégíteni belső forrásokból. Exporttermékei mezőgazdasági és könnyűipari termékek. Milyen típusú forráshiánnyal kell számolni, ezt a forráshiányt hogyan tudná feloldani?

Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy a forráshiány feloldásának csak ajánlott receptjei vannak. Mivel minden nemzetgazdaság eltérő adottságokkal rendelkezik, mivel minden társadalom eltérő tűrőképességű, ezért nem lehet csoportazonos megoldásokkal előállni.

Az országok problémacsoportokba sorolása mégis hasznos lehet. Így ugyanis azonosítani lehet a legtipikusabb problémát, azaz meg lehet határozni a termelési tényezőkbeli ellátottság mértékét, és ezen keresztül a forráshiány típusát. A forráshiány típusának meghatározása után természetesen számba lehet venni azokat a recepteket, amit a külgazdaság-politika szakértői ajánlanak, vagy ami már egy ország esetében korábban bevált.

Mégis – korábbi receptek újraalkalmazása vagy más országok gyakorlatának teljes egészében történő átvétele nem vezet feltétlenül sikerhez. A nemzetgazdaság belső sajátosságai, mint a hazai vállalkozások és a fogyasztói igények, a munkaerő rugalmassága vagy a hazai megtakarítási hajlandóság mellett figyelembe kell venni a külső környezetet is. A külső környezet, azaz a nemzetközi politikai és gazdasági viszonyok folyamatosan változnak, s nem lehetünk biztosak abban, hogy egy hasonló adottságú, hasonló problémákkal küzdő ország tíz évvel ezelőtti példáját követve sikeresen oldhatjuk fel forráshiányunkat.

Ezért a forráshiányok feloldására kialakított külgazdaság-politikát az ország adottságai alapján érdemes kialakítani úgy, hogy mindenkor segítse a nemzetgazdaság és a hazai vállalkozások világgazdasági versenyképességének javítását.


forráshiány feloldása
meglévő erőforrások felhaszná-lása
szelektív fejlesztés
külső források bevonása
belső felhasz-nálás korlátozása
előnyök és hátrányok mérlegelése
saját adottságok alapján kialakított külgazdaság-politika

VII. Tőke- és jövedelemáramlás hatása a nemzetközi versenyképességre

Az Apollo 13 asztronautáinak a légszűrő berendezések meghibásodásakor azokkal az eszközökkel kellett megjavítani, amik a fedélzeten rendelkezésre állnak. Az űrhajósok nem tudtak külső tárgyi segítséget igénybe venni, a meglévő forrásokkal kellett gazdálkodni. A megoldásban természetesen segítettek a NASA mérnökei, ám ők sem tudtak további eszközöket a helyszínre vinni. Az adott helyzetben a legoptimálisabb erőforrás felhasználást kellett megtalálni.

Az Apollo 13 című film vonatkozó részét lásd:

http://www.youtube.com/watch?v=C2YZnTL596Q&feature=related .

Azok a nemzetgazdaságok, amelyek elzárkóznak a világgazdasági folyamatoktól, nem kapcsolódnak bele a nemzetközi áru-, szolgáltatás-, munkaerő vagy tőkeáramlásba, azok a nemzetgazdaságok olyan helyzetben kerülnek, mint az Apolló 13 űrhajósai. Csak azokkal a tényezőkkel sáfárkodhatnak, amik a nemzetgazdaságon belül rendelkezésre állnak.

Ellenben azok a nemzetgazdaságok, amik bekapcsolódnak a nemzetközi folyamatokba, ezeken a kapcsolatokon keresztül kiegészíthetik hiányos forrásaikat, termelési tényezőket kérhetnek és kaphatnak. Ám mindennek megvan a maga ára, a világgazdaságban lényegében csak a segélyeket adják hivatalosan visszafizetési kötelezettség nélkül. Mindazon nemzetgazdaságok viszont, amik ebbe a játékba bekapcsolódnak, versenyhelyzetbe kerülnek. A világgazdaságban ugyanis korlátozott az erőforrások rendelkezésre állása. Ha

világgazdaság egésze felhasználja az összes forrást, akkor nincsen másik bolygó jelen tudásunk szerint, ami képes lenne biztosítani az utánpótlást. A világgazdaságból történő forrásbeszerzés tehát egy verseny, ahol az a nemzetgazdaság tudja előnyösebben beszerezni a hiányzó termelési tényezőket, amelyik versenyképesebb.

Mivel minden forrásért fizetni kell, ezért a nemzetgazdaságnak elsősorban saját fizetési képességével és hajlandóságával kell tisztában lennie minden esetben, amikor külső forrásokat emel be a nemzetgazdaságba. Olyan kérdéseket kell megválaszolnia, mint:

- mekkora és milyen időtávú a nemzetgazdaság egészének tőkeszükséglete,
- a tőkeimport milyen fajtáját érdemes választani,
- milyen ágazatoknak van szüksége tőkeimportra,
- ki legyen a donor,
- milyen típusú befektetési környezetet igényel a donor.

A nemzetgazdaság tőkeszükségleténél nemcsak a konkrét összeget érdemes meghatározni, hanem azt az időtávot is, amíg a nemzetgazdaságnak szüksége van erre a tőkére. Az időtávoktól függően ugyanis különböző konstrukciók állnak rendelkezésre, s minden konstrukció ugyanúgy rendelkezik előnyökkel, mint hátrányokkal. Ha egy nemzetgazdaságnak az államkötvények lejárata miatt van szüksége azonnal tőkére, akkor rövidtávú megoldásokat keres. Azonban ha ipari parkokat akar építeni, akkor az hosszabb időt vesz igénybe, a tőkére is hosszabb ideig lesz szüksége. Az időtáv, a felhasználási cél tehát már önmagában meghatározza, hogy a tőkeáramlás mely fajtáját szükséges szorgalmaznia.

A tőkeimport így lehet egyrészt hitel. A hitelek esetében számolni kell a visszafizetés ütemével, a hitelező elvárásaival, amit a tőke felhasználásával kapcsolatban támaszt, illetve mindazzal a jövedelemmel, amit a tőketulajdonos profitként akar realizálni.



Választható megoldás a külföldi és a hazai tőke egyesítése közös vállalatokban, közös projektekben. Ekkor működőtőke áramlik be, ahol a tőketulajdonosnak a hitelezéshez képest más elképzelései és várakozásai vannak. A tőkedonor itt ügyel arra, hogy tőkéje felhasználásába bele tudjon szólni, azt ellenőrizni tudja. Érdeke nem biztos, hogy minden esetben azonos a hazai érdekekkel, ráadásul, ha máshol kedvezőbb lehetőséget, ajánlatot kap, akkor a tőke mobil része könnyen átvándorolhat más gazdaságba. A külföldi tőke tulajdonosa szempontjából szintén nem elhanyagolható tény az sem, hogy mennyire tud együttműködni a partnerrel, vagy hozzá képes milyen kockázattűrő képességgel rendelkezik. Amikor az együttműködésben zavarok lépnek fel, amikor a kockázatok nőnek, a külföldi tőketulajdonos számára kedvezőbb feltételeket ajánló gazdaságokba fogja áttenni tőkéjét.



Ahogyan a közös vállalatok esetében, úgy a teljes külföldi tulajdonú vállalatok esetében is kérdéses, hogy a tőke tulajdonosának milyen elképzelései vannak tőkéje jövedelmével kapcsolatban. A közös vállalkozásoknál a hazai és a külföldi tőketulajdonos együttes döntésén alapul a tőke jövedelmének felhasználása, a külföldi tulajdonú vállalatok esetében azonban erről kizárólag a tőke külföldi tulajdonosa dönt. És dönthet úgy, hogy a tőke felhasználásával keletkező jövedelmet kivonja a gazdaságból, azt máshol fekteti be. A külföldi tőke profitkivonási hajlandósága a versenyképességtől függ. Amennyiben a tőke tulajdonosának szemében a nemzetgazdaság kínálta lehetőségek megfelelő megtérülést jelentenek, akkor a profitot inkább visszaforgatja, mintsem kivonja a tőke tulajdonosa. Ám ha más gazdaság a hazainál kedvezőbb körülményeket és lehetőségeket nyújt, azaz a hazainál versenyképesebb, akkor bizony a tőke tulajdonosa oda áramoltatja a profitot és a felszabaduló tőkét is.

Mivel a gazdaságnak számos előnye származik a közvetlen külföldi beruházásokból, ezért sokszor olyan lépéseket is megtesz a megszerzése érdekében, ami hosszú távon káros a nemzetgazdaságra nézve.

Tudásfrissítő feladat: Miért előnyös a nemzetgazdaság számára a közvetlen külföldi beruházások beáramlása?

Szintén fontos a külföldi tőke beáramlása esetében nemzetgazdasági szinten meghatározni azt is, hogy a beáramló tőke mely szektorokban különösen kívánatos. A beáramló tőke ugyanis az adott ágazatot fellendíti, megerősíti, befektetési érdekének múlásával viszont elhagyja. Az alapprobléma érzékeléséhez először nézzük meg, hogy a klasszikus primer-szekunder-tercier felosztás mellett milyen szektorokról beszélhetünk még a nemzetgazdaságban!

A választ a nemzetgazdaság térképe adja meg.



A nemzetgazdaság térképe a gazdaságot versenyképesség alapján osztja részekre, szektorokra. A csúcsszektor jelenti a legversenyképesebb szektort. Itt találhatóak meg a legújabb fejlesztések, a legmagasabb minőségű termékek, a legmodernebb technológia, a legnagyobb innovációs potenciál. Ez a szektor a tőke számára magas megtérülési rátát ígér, kedvező befektetési lehetőséget jelent. Ám a nemzetgazdaság számára is értékes, hiszen hosszú távon képes biztosítani versenyképes termékeket, stabil jelenlétet a világpiacon, a vezető technológia birtoklását és kimagasló jövedelmet.

Az első adaptáló szektor nevét onnan kapta, hogy elsőként veszi át a csúcsszektor újításait. Az első adaptáló szektor a jelenleg élenjáró technológiával előállított termékekkel látja el a piacot. Képes hatékonyan felhasználni a termelési tényezőket és minőségi termékekkel előállni. Jellemzően képzett munkaerőt és jelentős tőkét igényel. Ám a tőketulajdonos szívesen fektet be ebbe a szektorba, mert látja a biztos megtérülést és a hosszú távú, stabil termelés lehetőségét.

Ezzel szemben a második adaptáló szektor már azt a technológiát veszi át, amit az első adaptáló szektor elhagy. Jellemzően tömegtermelésre rendezkedik be, az innovációs képessége korlátozott. Termékeivel azokat a piacokat célozza meg, ahol sokkal kevésbé a minőség, mint inkább az ár a döntő tényező. Az ide kapcsolód beruházásoknak kisebb a tőkeigénye, s kedvezőbb lehetőségek láttán ez a tőke másik gazdaságba települ át.

A korlátozott életképességű szektor nem tudja hatékonyan felhasználni a termelési tényezőket. Leginkább betanított munkásokat és elmaradott technológiát igényel. A külföldi tőke a fejlett országokban elkerüli, mivel termékei iránt korlátozott a piaci kereslet. jellemzően csak a belföldi igények kielégítésére koncentrál. Nem jellemzi az innováció, termékeit nem a minőségi áruk iránt érdeklődő közönség keresi. A szektorban jelenlévő tőke igen érzékenyen reagál a termelési költségek változására, ezért olyan környezet keres, ahol ezeket csökkenteni tudja. Éppen ezért az itt jelen lévő tőke elsősorban a kevésbé fejlett országokat keresi, ahol jelentősen csökkenteni tudja a bérköltségeket.

Az életképtelen szektor nem képes olyan terméket előállítani, ami a világpiacon meg tudna jelenni. Mivel egyáltalán nem tudja hatékonyan felhasználni a termelési tényezőket, ezért ennek a szektornak a megtartása, életben tartása mindenképpen relatív forráshiányt eredményez. Mindazonáltal ez az a szektor, ami a legalacsonyabban képzett munkaerőt képes foglalkoztatni, ezért nemzetgazdasági érdek lehet az életben tartása.

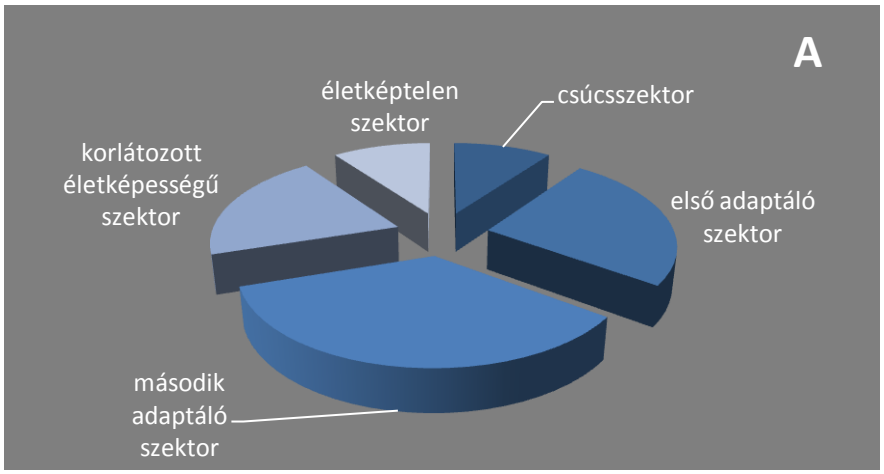
Feladat: Keressen magyarországi példákat csúcsszektoros, első adaptáló szektoros, második adaptáló szektoros, korlátozott életképességű és életképtelen szektorba tartozó vállaltokra!

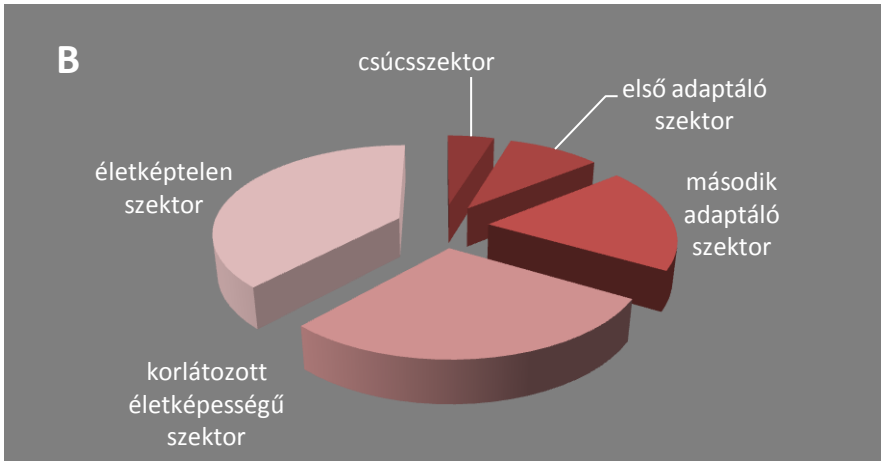
? Hogyan lehet a tőkeáramlással befolyásolni a nemzetgazdaság térképét?

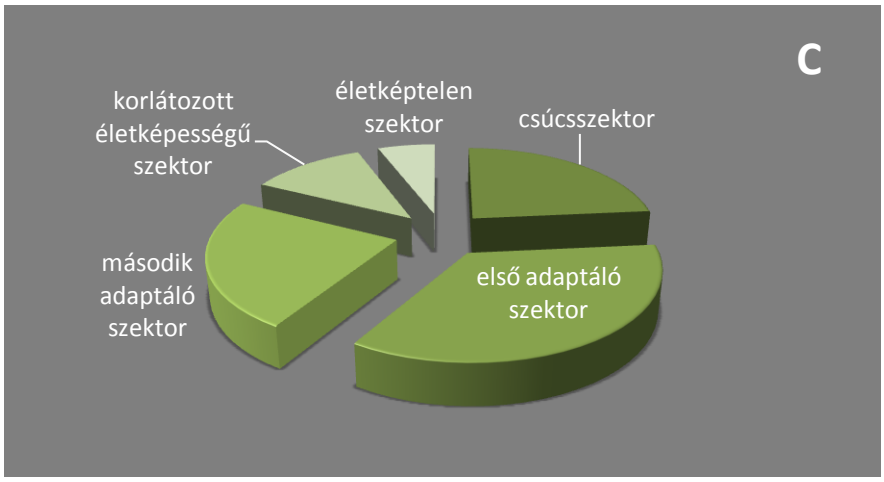
Ha a kérdést röviden akarjuk megválaszolni, akkor elég annyit mondani, hogy a csúcsszektorba és az első adaptáló szektorba történő befektetések ösztönzésével. Ezek a szektorok nemcsak a tőke vonzására alkalmasak, de arra is, hogy az ide tartozó vállalatok versenyképesek legyenek, illetve javítsák versenyképességüket a világpiacon. Márpedig az a gazdaság, amelyiknek jelentős ez a két szektora, komoly gazdasági és politikai előnyre tehet szert a nemzetközi életben.

Feladat: Nézze meg a következő oldal A, B és C ábráját! Figyelje meg az egyes szektorok arányát!

1. Melyik ábra jellemző a legversenyképesebb gazdaságokra?
2. Melyik ábra milyen tőkevonzó képességű országokra jellemző,
3. A *B* és a *C* ábra esetében milyen problémák merülhetnek fel?


A
életképtelen szektor
csúcsszektor
korlátozott életképességű szektor
első adaptáló szektor
második adaptáló szektor


B
csúcsszektor
első adaptáló szektor
életképtelen szektor
második adaptáló szektor
korlátozott életképességű szektor


C
korlátozott életképességű szektor
életképtelen szektor
csúcsszektor
második adaptáló szektor
első adaptáló szektor

A nemzetgazdaság versenyképességét befolyásolhatjuk tehát a tőkeáramlás szektorális megosztásával. Azonban kérdés, hogy az ide áramló tőke honnan származik. Van-e elég hazai forrás; ha nincsen, akkor pedig honnan szerezhetünk? S a hangsúly itt a szándék mellett a tőke származási helyén van, ugyanis az már eleve meghatározza, hogy milyen devizával kerül függő helyzetbe a gazdaság. A hazai és a tőketulajdonos fizetőeszköze közötti árfolyam ugyanis befolyásolja a profitkivonás mértékét, mivel a tőke tulajdonosa nem a hazai devizában számolja tőkéjének megtérülési rátáját, hanem saját devizájában. Az árfolyam-politika tehát ezen a ponton szorosan összefügg a tőkeáramlási kérdésekkel.

A külföldi tőketulajdonosok számára igen fontos az, hogy tőkebefektetési szándékának megfelelő környezetet találjon. Ezt a törekvést legjobban a közvetlen külföldi beruházások növekedési hatása szemlélteti.

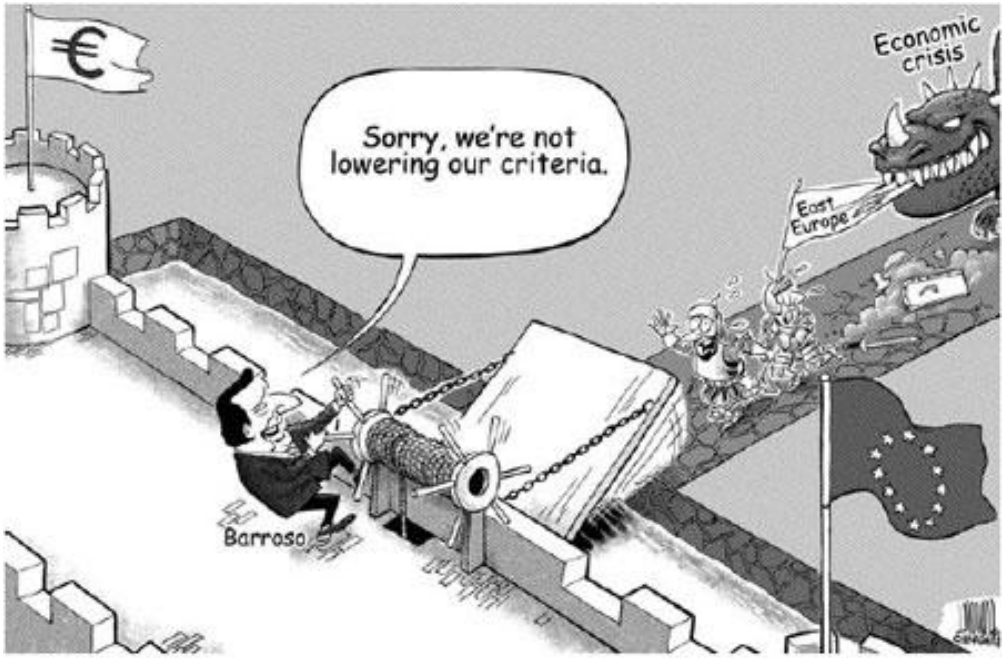
Tudásfrissítő feladat: Mit jelent a közvetlen külföldi beruházások növekedési hatása? Hogyan függ össze ez a jelenség a perverz tőkeáramlással?

A tőke olyan befektetési környezetet keres, ami ki tudja elégíteni profitelvárásait. Ezt a befektetési környezetet pedig a nemzetgazdaság úgy tudja kialakítani, ha pontosan tudja, hogy milyen szektorba, mennyi tőkét, honnan és milyen időtávra akar bevonni.

A befektetési környezet alakítására kiváló példát szolgáltatnak az Európai Unióhoz a XXI. században csatlakozott országok. Ezek az országok Ciprus és Málta kivételével a Szovjetunió holdudvarához tartoztak, a gazdaságot a szocialista tervgazdaság mentén alakították. A rendszerváltás után felszámolták a szocialista típusú tervgazdaságot, és a kapitalista elvek mentén piacgazdaságot építettek ki. Ehhez a fordulathoz azonban tőke kellett, amit a

belső felhalmozás nem tudott fedezni. Szükség volt a külföldi tőkére mind hitel, mind működőtőke formájában. Ahhoz azonban, hogy a hivatalos hitelforrásoktól hitelt kapjanak, a visszafizetési garanciákat megteremtő jogszabályi és gazdasági környezetre volt szükség. A működőtőke szintén csak a számára kedvező feltétek felé ment, nem akart zavaros politikai és gazdasági viszonyokkal szembesülni.

Az 1990-es évek elején a térség iránt a legnagyobb érdeklődést az európai integráció tagállamainak tőketulajdonosai mutatták. Befektetéseik ösztönzésére Magyarország közeledett az Európai Unió felé, szabad kereskedelmi egyezményt kötött vele, majd a csatlakozási tárgyalások során teljes jogszabályi és gazdasági környezetét úgy alakította át, hogy az teljesen megfeleljen az uniós politikai és gazdasági elvárásoknak. Az uniós csatlakozás után pedig különösen fontossá vált, hogy a nyugat-európai tőke az otthon megszokott komfortot élvezze a keleti tagállamokban is.



? De miért áll éppen a tőke a tényezőoptimalizálás középpontjában?

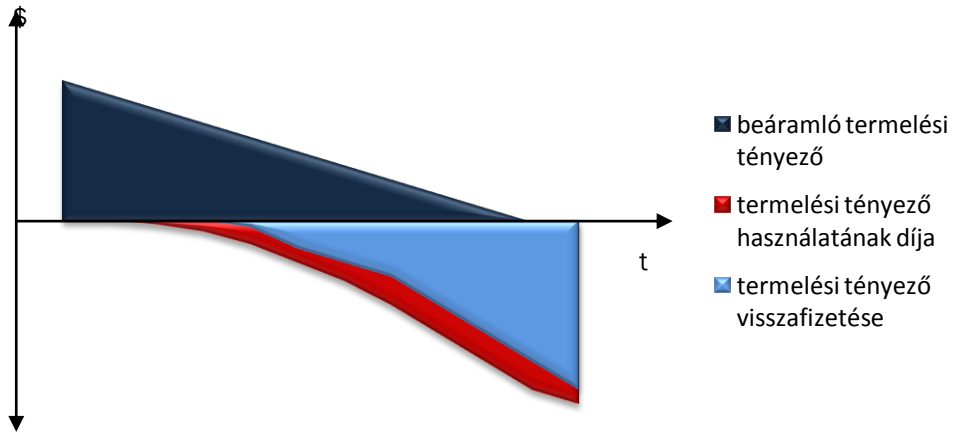
Ahogyan a fejezet elején leszögeztük: mindennek ára van a világpiacon. Azaz bármilyen termelési tényezőt is szerez be egy ország, azért fizetnie kell. A helyzet pedig fordítva is igaz. Ha valakinek pénzre, tőkére van szüksége, akkor ezért cserébe valamilyen termelési tényezőjét kell feláldozni, azaz el kell adnia valamit.

? Nézzük meg a továbbiakban, **miként változik a nemzetgazdaság jövedelme a termelési tényezők cseréje során**!

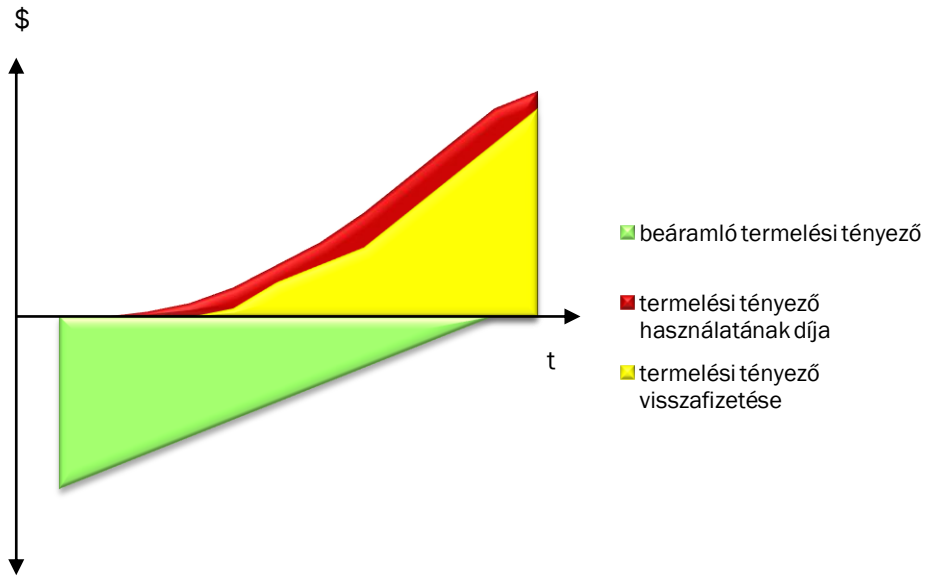
Ha a nemzetgazdaság a hiányzó termelési tényezőket külföldről vásárolja meg, akkor ezek a termelési tényezők egy adott időpontban megjelennek a gazdaságban. Ettől kezdve termelésbe való beemelésük megkezdődhet. A termelésbe való beemelés, a felhasználás optimalizálása során ezek a pótlólagos, külföldről beszerzett termelési tényezők a gazdaság számára profitot termelnek. De ezt nemcsak a gazdaság számára teszik, hanem eredeti tulajdonosuk számára is. Így a használatukból származó profit megoszlik az importáló és az exportáló gazdaság között.

Gondoljunk csak egy vendégmunkásra, aki munkájával egy külföldi gazdaságot gyarapít, de közben gyűjti a pénzét, s mikor számára elegendő összeg összegyűlt, akkor visszatér a küldő országba, azaz kivonja magát mint termelési tényezőt a célország gazdaságából.

Az importált termelési tényezők az „importszerződésben” meghatározott idő után visszaáramlanak az exportőr gazdaságba, s nemcsak profitjukat, hanem magát a képviselt tőkét is magukkal viszik. Azaz a termelési tényező használati díjának megfizetésével együtt a gazdaságból kiáramlik a megszerzett tényező is.

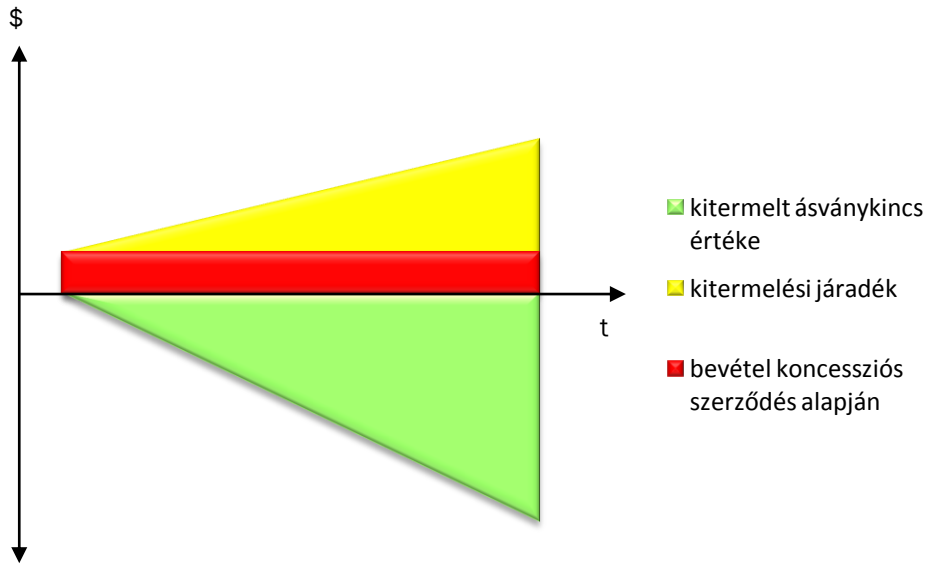


Amikor a gazdaságnak termelési tényezőre van szüksége, akkor a világpiacon értékesítheti azokat a termelési tényezőit, amikből felesleggel rendelkezik, vagy nem tudja azokat hatékonya felhasználni. Ekkor a gazdaságból kiáramlik a termelési tényező, viszont a termelési tényező utáni jövedelem visszaáramlik a gazdaságba folyamatosan, ahogyan maga a termelési tényező is.



A termelési tényező eladásával a gazdaság olyan tőkéhez jut, amiből más tényezőket be tud szerezni. Viszont kérdés, hogy meddig mehet el a gazdaság a termelési tényezők kiárusításában.

Az előbbi eset legtipikusabban az ásványkincsek esetében fordul elő. Amikor egy ország az ásványkincseit leadja, akkor az akár hazai, akár külföldi bányászati vállalat az államtól megvásárolja a bányászati jogot (koncessziós szerződés), majd a kibányászott ásványkincs mennyisége után kitermelési járadékot fizet.

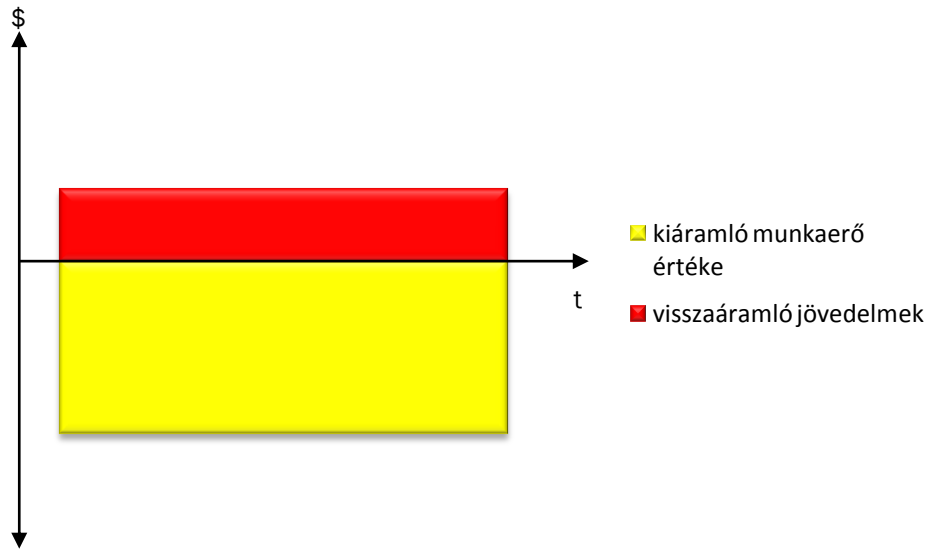


A nemzetgazdaság ásványkincseinek mennyisége a kitermelés hatására csökken, ami a gazdaságnak egyértelmű veszteség. Ezzel a csökkenéssel párhuzamosan azonban kitermelési járadékhoz jut, ami pótolni tudja az ásványkincs vagyon értékének csökkenését. Emellett a kitermelési jogot megszerző vállalat a kitermelési jogért a koncessziós szerződésben meghatározott díjat fizet a kitermelés ideje alatt. Az eladott termelési tényezőért tehát egy fix, illetve egy a kitermelés mértékével megegyező értékű összeget kap

a nemzetgazdaság. Ezzel megtörténik az ásványkincs vagyon tőkére konvertálása.

Feladat: Magyarországon hol és milyen eljárásokon keresztül lehet bányászati jogot szerezni? Információkat talál a következő honlapon: http://www.mbfh.hu/home/html/index.asp?msid=1&sid=0&HKL=187&lng=1 .

A munkaerő szintén a világpiacon „adható" és „vehető" termelési tényező. Igaz, hogy a munkaerő migrációs hajlandósága, illetve a bevándorlási törvények igencsak befolyásolják az „eladhatóság" és a „megvásárolhatóság" mértékét. A munkaerő olyan termelési tényező, amelyik kiáramlás, azaz eladás esetén közvetlenül nem hoz akkora nemzetgazdasági jövedelmet, mint egyéb termelési tényezők. A munkaerő kinevelésének, munkaerővé alakításának költsége magas, amit nem ellensúlyoz az az összeg, amit a kivándorolt munkaerő visszaküld a gazdaságba.

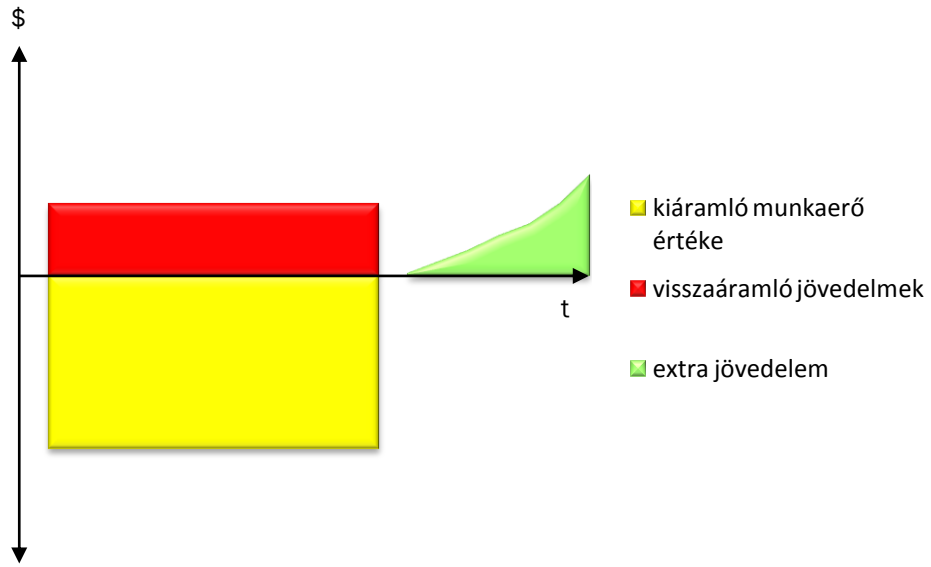


Tudásfrissítő feladat:

1. Mit nevezünk agyelszívásnak? Milyen hatása van ennek a jelenségnek a küldő és a fogadó országra?

2. Mikor beszélhetünk a kivándorlás küldő országot érintő pozitív hatásairól?

Vannak mégis olyan esetek, amikor a munkaerő ideiglenes eladása mégis igen pozitív hatást gyakorol a nemzetgazdaságra – igaz, hosszú távon. A visszatérő munkaerő külföldön szerzett tapasztalatai hozzájárulnak a gazdaság innovációs képességének fokozásához. A visszaáramló munkaerő a tapasztalatok mellett új technológiát is hozhat magával, aminek beépítése, nemzetgazdasági szintű hasznosítása extra jövedelmet generál a gazdaságban.



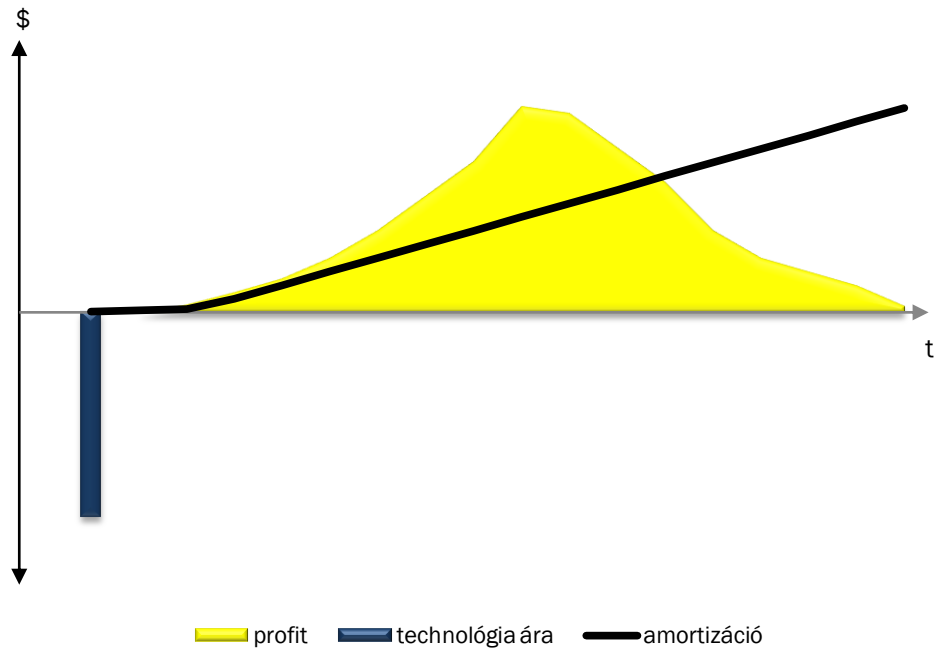
A munkaerő áramlással szerezhető technológiai ismeretek gyarapításának egyik úttörője Kína. Az egyetemek jó képességű hallgatóinál egyenesen szorgalmazzák a külföldi tanulmányokat – különösen a természettudományok területén. Nem várja el a kínai állam, hogy ezek a hallgatók, akik állami pénzen külföldön tanultak, azonnal hazatérjenek, és a kínai gazdaságban kamatoztassák megszerzett elméleti tudásukat. Sokkal fontosabbnak tartja Kína, hogy ezek a kínai fiatalok pár év munkatapasztalatot is szerezzenek abban az országban és azon a területen, ahol és mit tanultak. A munkatapasztalat a külföldi know-how átvételét is jelenti, ami a hallgatók agyába csomagolva aztán hazatér, és Kína egy állami ösztöndíj rendszer keretében be tudja szerezni a világ legmodernebb technológiáját.

A technológia, mint leggyakrabban hiányzó termelési tényező, akár kis költséggel is beszerezhető – ha például a kínai példát követjük. Általában azonban a nemzetgazdaságnak igen nagy árat kell érte fizetnie. A technológia megvásárolható a piacról vagy megszerezhető egy közvetlen külföldi beruházással, egy közös vállalaton keresztül. Bár egyre több olyan ország van, ami az ipari és nem ipari kémkedés technikáit használja a technológiaszerzés költségeinek csökkentésére.

Amikor a gazdaság technológiát akar szerezni, de ehhez nincsen olyan tőkéje, amit fel tudna szerezni, és így közvetlenül megvásárolni a világpiacról, az a gazdaság a technológiaimportot közvetlen külföldi beruházásokkal vagy külföldi-hazai közös vállalatokon keresztül tudja megoldani. A technológiavásárlás költségei, használatának díja és a belőle származó jövedelem a működőtőke beáramlásához hasonló mechanizmus mentén történik. A különbség mindössze az, hogy ebben az esetben a nemzetgazdaság maga viseli a technológia elavulásának, amortizációjának költségeit.

A technológia közvetlen megvásárlása esetében a gazdaságot nem fogja fenyegetni a közvetlen külföldi beruházásoktól eltérően a tőke kivonás veszélye. A nemzetgazdaság tőkéjét felhasználva egyösszegű kiadást generálva

megvásárolja a külföldi technológiát, és saját maga hasznosítja azt. Ekkor a technológiából származó teljes haszon a nemzetgazdaságban marad, ám a technológia időközbeni elavulása a nemzetgazdaságnál jelenik meg költségként.



Hogy az előbbiekben említett Kínánál maradjunk, ez az ország a technológia megszerzésében is kreatív megoldásokat alkalmaz. Az ipari és azon túli kémkedés természetesen nála is jelen van, ahogyan minden magára valamit is adó technológiaéhes gazdaságnál. a kreatív megoldást sokkal inkább az a módszer jelenti, ahogyan legalizálja az ipari kémkedést, sőt, az ebben való partnerséget a transznacionális vállalatok kínai megtelepedéséhez feltételül is szabja. Kína ugyanis a transznacionális vállalatok kínai leányvállalatainál lényegében kötelezővé teszi a technológia átadását úgy, hogy a legnagyobb transznacionális vállalatokat kéri, működjenek együtt a kínai egyetemek kutatócsoportjaival. Kreatív technológia- és tőkeszerzési technikáival Kína ma

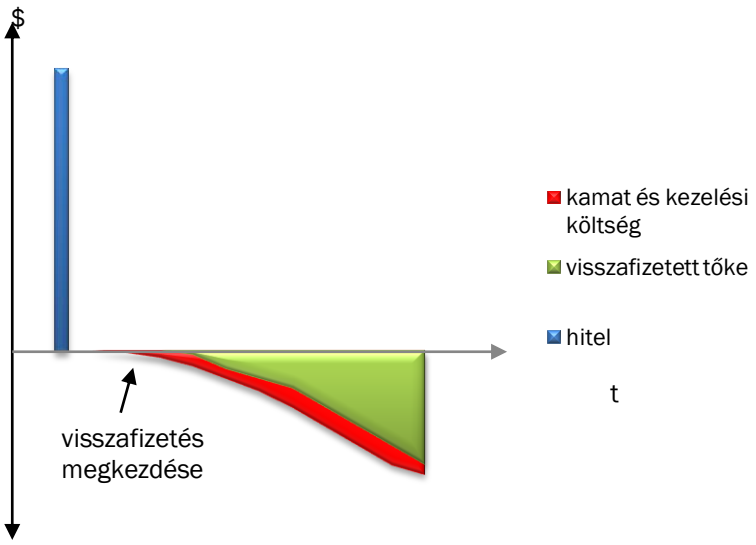
már régen nem az olcsó bóvli áruk gyára, hanem sokkal inkább az űrtechnológia, biotechnológia, nanotechnológia éllovasa.

Akár az ásványkincsekről, akár a munkaerőről, akár a technológiáról van szó, mindegyikért fizetni kell, azaz mindegyiknél tőkére van szükség ahhoz, hogy hozzá lehessen jutni. Ezért a tőke mint hiányzó termelési tényező minden egyéb termelési tényező beszerzésével kapcsolatos kérdéssé válik.

A tőkéhez jutás közvetlen útja a működőtőke beáramlás vagy a hitel. A hitel esetében tőke áramlik a gazdaságba, amit kamatokkal együtt vissza kell fizetni. A tőke gazdaságba kerülésének ütemezése eltérő lehet. Jöhet akár egyszerre egy összegben, de jöhet több részletben is. Szintén eltérő lehet a visszafizetés ütemezése, sőt, az az időtartam is, amíg a kölcsöntőke a gazdaságban marad.

Általánosságban azonban mindegyik hitelkonstrukcióra igaz, hogy megjelenése megemeli a gazdaságban felhasználható tőkeállományt. Ennek a tőkének a felhasználásával a gazdaság már képes pótolni a hiányzó termelési tényezőket. A hitelt azonban a gazdaságnak vissza kell fizetnie, méghozzá olyan többlettel, ami fedezi a tőketulajdonos elvárásait. Azaz a kamatnak meg kell egyeznie a tőketulajdonosnak megfelelő megtérülési rátával, míg a kezelési költségeknek fedezniük kell a tőketulajdonos költségeit. A tőke tulajdonosa a szerződésben meghatározott ütemezésben kéri vissza tőkéjét és annak megtérülési rátáját. A gazdaságból ezért a visszafizetés megkezdésének időpontjától elkezd kiáramlani a tőke – több, mint amennyit beemelt korábban a gazdaságba.

Ráadásul a kiáramlás mértéke függ az árfolyam-politikától is. Külföldről egy ország általában nem saját nemzeti fizetőeszközében veszi fel a hitelt. A hitel felvételének időpontjában érvényes árfolyam, illetve az, ami a hitel törlesztése során áll fenn, fokozhatja vagy csökkentheti a kiáramlást.



A hitel a termelési tényezők pótlásának egyik eszköze. Célja a gazdaság gyors pénzszükségének kielégítése vagy a termelési tényezők megvásárláshoz szükséges tőke bevonása.

Amikor a nemzetgazdaság működőtőkét von be, a tőke mindaddig a gazdaságban marad, amíg a tőke tulajdonosának érdekében áll azt ott tartani. Nem állíthatjuk, hogy a külföldi működőtőke nem áramlik ki az országból, és azt sem állíthatjuk, hogy a tőke tulajdonosa tőkével kapcsolatos minden jövedelmét ott tartja. A tőke tulajdonosa mindenkori befektetési érdekei szerint tartja egy gazdaságban a tőkéjét.

A működőtőke beáramlásával a termelésben érdekelt termelési tényező jelenik meg a gazdaságban. Tulajdonosa rendszerint hosszú időtávra tervezve fektette be pénzét a donor gazdaságba, profitelvárásait szintén erre az időtávra vetítette ki. Mikor a tőke tulajdonosa befektetési terveket készít, a világgazdaság és a célgazdaság teljesítményének jövőbeni változásait vetíti előre, és ezek alapján kalkulálja tőkéjének várható profitját. Azonban sem a célgazdaság, sem a globális gazdaság nem egy előre meghatározott úton halad, a folyamatos változások, piaci zavarok miatt egy tíz évre tervezett befektetés mögötti érdek is

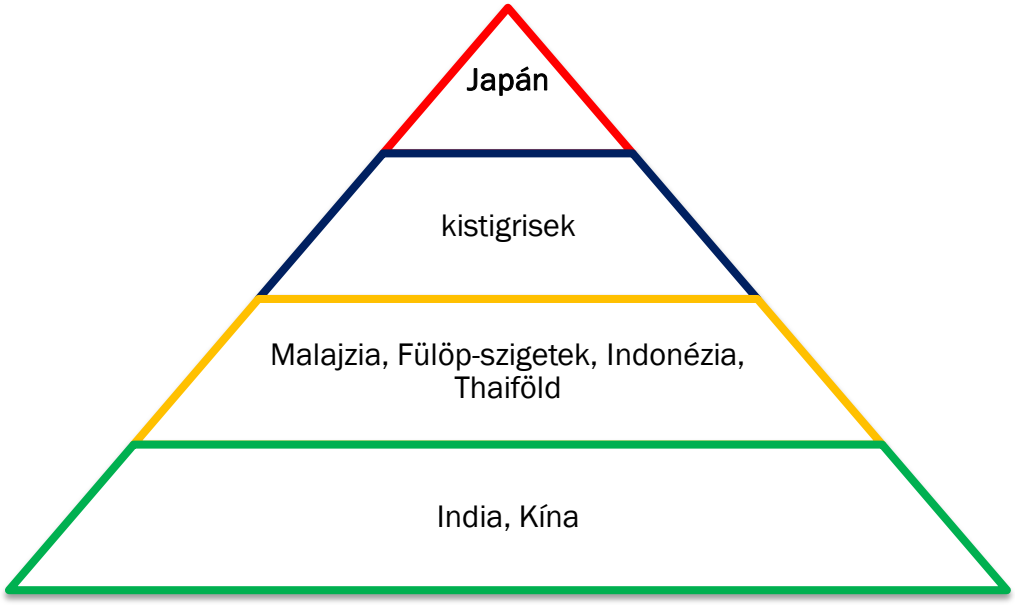
módosulhat. Ezért a tőke tulajdonosa a működőtőke beruházásoknál ugyan jelentős tőkét visz a recipiens gazdaságba, de azt nem tartja ott permanensen.

Természetesen a befektetés formájától függően alakul magának a tőkének a likviditása, ám még a legkevésbé likvid befektetési formák esetében is jelentkezhet olyan lehetőség más gazdaságban, ami miatt a tőke tulajdonosának érdekében állhat a helyi befektetés felszámolása, és átköltöztetése egy új lehetőségekkel kecsegtető országba. Erre igen jó példa a textilipar, ahol a termelési költségek jelentős részét képezi a munkabér. Ezért a textilipari beruházások, amik az 1990-es évek elején a közép-kelet-európai országokban olcsó munkaerőt és kiaknázható piaci lehetőségeket találtak, a helyi munkaerő drágulása miatt Romániába és Ukrajnába költöztek.

A fent leírt jelenséget először Kelet- és Délkelet-Ázsiai gazdasági kapcsolataiban figyelték meg. Az 1970-es években Japán külgazdasági teljesítménye olyan tőkenövekményt, belső tőketöbbletet eredményezett, ami a hazai gazdaságba befektetve már kisebb többletprofitot hozott volna, mint más gazdaságokban. Ezért a japán vállalatok olyan befektetésre alkalmas célországokat kerestek, amelyek termelési és vállalati kultúrája nem esik messze a japántól, s maguk a leányvállalatok is földrajzi közelségben maradnak. A választás Szingapúrra, Tajvanra, Hongkongra és Dél-Koreára esett,[3] ahol az 1980-as években a beáramló japán működőtőke megalapozta ezen gazdaságok fejlődését. Mikor új lehetőségek jelentek meg a befektetési piacon, és más célországok a térségben a kistigriseknél olcsóbb és ugyanolyan képzett munkaerőt tudtak felvonultatni, a japán vállalatok áthelyezték ide termelésük munkaigényes részét. Malajzia, a Fülöp-szigetek, Indonézia vagy Thaiföld a japán tőke második befektetési hullámába kerültek. Amint azonban az ezredforduló körül India és Kína még az előzőeknél is jobb lehetőségeket kínáltak, a japán működőtőke kihasználta a kínálkozó alkalmat, s befektetéseit ide helyezte. A japán tőke tehát olyan Kojima

[3] Ezeket az országokat nevezzük kistigriseknek, mivel Japán, mint az ázsiai tigris „gyermekei”.

Kiyoshi elmélete szerint, mint a vándorló ludak (flying geese), ami mindig a kedvezőbb éghajlat felé vándorol.[4]



A működőtőke beáramlása a gazdaságba hozzájárul a recipiens gazdaság tőkenövekedéséhez, ám ennek is ára van. A beáramló tőke a helyi termelési tényezőket használja – igaz, fizet értük, s az amortizáció költségét is ő állja.

Feladat: Hogyan fizet a beáramló működőtőke a helyi termelési tényezők használatáért?

[4] L. Kojima, Kiyoshi 2000. "The "flying geese" model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications." *Journal of Asian Economics* 11: 375-401.

Ám mikor befektetési érdekei már nem kötik a recipiens gazdasághoz, akkor a tőkét kivonja onnan, s áthelyezi egy másik gazdaságba.

Mi a helyzet a profittal? A működőtőke tulajdonosa tőkéjét profitszerzési céllal fekteti be. Mivel tőkéjéről nem mondott le, ezért saját tulajdonú profitját maga szeretné élvezni. Ezért nem meglepő, ha a külföldi tőketulajdonos a recipiens gazdaságból kivonja profitját, és átutalja saját számlájára. Amennyiben a külföldi tőke tulajdonosa egy transznacionális vállalat, ami a recipiens gazdaságban leányvállalatot alapított, a leányvállalat profitjára az anyavállalat teljesen természetesen tart igényt. A recipiens gazdaságban csak akkor tartja bent a profitot, ha azt befektetési érdekeivel megegyezik, azaz például fejleszteni akarja a leányvállalatot vagy további helyi befektetéseket eszközölni.

Ezért a működőtőkénél a fenti jelenségek miatt nem a pillanatnyi szándékot kell vizsgálnia a nemzetgazdaságnak gazdasági tervezőinek, hanem azt is, hogy milyen feltételek mellett lesz hajlandó a külföldi tőketulajdonos a recipiens gazdaságból kiáramló tőkéjét visszaáramoltatni a recipiens gazdaságba és azt ott újra befektetni. A működőtőke esetében tehát a teljes nemzetgazdasági haszon a külföldi tőketulajdonos profit és tőke visszaáramlási tervének és újrabefektetési szándékának a függvénye.

Összefoglaló feladat:

1. Hogyan alakul az egyes termelési tényezők esetében a donor és a recipiens jövedelmi helyzete rövidtávon és hosszú távon?

2. Hogyan tudja a rövidtávú veszteségeket kompenzálni a nemzetgazdaság az egyes termelési tényezők esetében?