

Tolnai Ágnes

Nemzetközi gazdaságtan

oktatási segédanyag



GROTIUS E-KÖNYVTÁR

2010

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.

Lektorálta: Büttl Ferenc

© Dr. Tolnai Ágnes, 2010

© Grotius, 2010

ISBN 978-963-08-0319-9

Tisztelt Olvasó!

A nemzetközi gazdaságtan témájában oktatott tárgyakhoz már számos tanulmánykötet, tankönyv, jegyzet és egyéb oktatási segédanyag született. Jelen kiadás nem ezekkel kíván versenyezni.

Ennek az oktatási segédanyagnak a megírása során azt tartottam szem előtt, hogy a sok esetben elvont elméleti fogalmakat élő vagy hipotetikus, gyakorlatban értelmezhető példákkal hozzam közelebb az Olvasókhoz.

Magának a könyvnek a szerkezete is ezt a célt szolgálja. Az ábrák és táblázatok a törzsszöveget egészítik ki további információkkal vagy szintetizálják az ott olvasottakat. Az olvasottak szintetizálását segíti, hogy az Olvasó a fejezetek végén a nemzetközi gazdasági folyamatok megértéséhez szükséges fogalmakat összefoglalva is megtalálhatja. Szintén a fejezetek végén találhatóak azok a kérdések, amiknek a megválaszolása segítséget nyújt az olvasottak rendszerezésében, az elsajátítás mértékének mérésében.

Egyben ezúton szeretném megköszönni kollégáimnak a kötet megírása során tett építő jellegű javaslataikat és a Grotius Szerkesztőinek, hogy megteremtették az elektronikus megjelenés lehetőségeit.

Budapest, 2010. október

Dr. Tolnai Ágnes

főiskolai docens

Budapesti Kommunikációs és Üzleti Főiskola

Tartalomjegyzék

1. Globalizáció és fejlődés	6
1.1 Gazdasági globalizáció.....	7
1.2 Előnyök és hátrányok	9
1.3 Fejlettségbeli különbségek	12
2. Nemzetközi gazdasági összefüggések mérése	23
2.1 Export és import.....	23
2.2 Nyitottsági mutatók	25
2.3. Cserearány mutatók.....	32
3. Nemzetközi szakosodás	39
3.1 A szakosodást befolyásoló tényezők.....	39
3.2 A nemzetközi szakosodást magyarázó elméletek	41
3.2.1 Korai elméletek	41
3.2.2 A Heckscher–Ohlin-modell	48
3.2.3. A Leontief-paradoxon	53
4. Nemzetközi kereskedelem	56
4.1 A nemzetközi kereskedelem alapelvei	61
4.2 A nemzetközi kereskedelem szabályrendszere	66
4.3 Szabad kereskedelem és protekcionizmus	77
4.4 A kereskedelempolitika eszközrendszere	82
4.4.1. Vámok	83
4.4.2 Nem vám jellegű intézkedések.....	93
4.4.3 Dömping.....	101
5. Nemzetközi tényezőáramlás	110
5.1 Nemzetközi munkaerő-áramlás.....	111
5.1.1 A migráció típusai	113
5.1.2 A migráció gazdasági hatásai.....	116
5.2 Nemzetközi tőkeáramlás	121
5.2.1 Nemzetközi tőkeáramlás típusai	122
5.2.2 A működő tőke mozgásának iránya	130
5.2.3 Miért preferálja a közvetlen külföldi beruházás a fejlett régiókat?.....	140
5.2.4 A működő tőke beáramlásának hatásai a célországban	142

5.2.5 Transznacionális vállalatok	146
5.2.6 Közvetlen külföldi beruházások elméletei	155
6. Regionális gazdasági integrációs törekvések	170
6.1 Miért jönnek létre regionális gazdasági integrációk?.....	170
6.2 Regionális gazdasági integrációk formái	171
7. Nemzetközi pénzügyek	186
7.1 Árfolyam	186
7.2 Árfolyamrendszerek	196
7.3 Árfolyamrendszerek típusai	199
7.3.1 Rögzített árfolyamrendszer	200
7.3.2 Rugalmas árfolyamrendszer	201
7.3.3 Vegyes árfolyamrendszerek	202
7.3.3.1 Intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszer	203
7.3.3.2 Csúszóan rögzített árfolyamrendszer	206
7.3.3.2 Irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer	208
7.4 Történelmi árfolyamrendszerek	209
7.5 Konvertibilitás.....	214
7.6 Nemzetközi fizetési mérleg.....	216
7.6.1 A nemzetközi fizetési mérleg sorai	217
7.6.2 A nemzetközi fizetési mérleg részei	220
7.6.2.1 Külkereskedelmi mérleg	221
7.6.2.2 A külkereskedelmi mérleg egyensúlya	223
7.6.2.3 A J-görbe	228
7.6.2.4 Folyó fizetési mérleg	231
7.6.2.5 Tőke- és pénzforgalmi mérleg	232
7.6.2.6 Hivatalos tartalékeszközök mérlege.....	235

1. Globalizáció és fejlődés

Nem lehet a világgazdasági folyamatokról anélkül beszélni, hogy ne kezdjenek a vizsgálódást a világgazdasági folyamatokat alapvetően meghatározó globalizáció fogalmának tisztázásával. A globalizáció fogalmát többféleképpen is megközelíthetjük. Hiszen erről a jelenségről nemcsak gazdasági, hanem kulturális, földrajzi vagy politikai értelemben is beszélhetünk.

A fejlett gazdaságokat összefogó *Gazdasági Együttműködés és Fejlesztés Szervezete* (*Organization of Economic Co-operation and Development, OECD*) a következő értelemben használja a globalizáció fogalmát: „egy dinamikus, multidimenzionális folyamat, aminek eredményeképpen a nemzeti erőforrások nemzetközileg egyre inkább mobilakká válnak, a nemzetgazdaságok pedig eközben egyre inkább függőségi viszonyba kerülnek.”

Az *Egyesült Nemzetek Szervezete* (*ENSZ, United Nations, UN*) a globalizáció a bolygó lakói közti függőségi viszony növekedéseként értelmezi, ahol az embereket a kereskedelem, a beruházások és a kormányzás gazdasági és szociális értelemben összeköti. Ezeket a kapcsolatokat felerősíti a piaci liberalizáció, valamint az információs, a kommunikációs és a közlekedési technológiák fejlődése.

John H. Dunning a globalizációt megkülönböztetvén a határokat átlépő vállalati tevékenység növekedéséből eredő internalizációtól a globalizációt a piacok közötti, az erőteljes kommunikációs és közlekedési technológiában jelenlévő innovációnak köszönhető kapcsolódásként értelmezi.

Megállapítható, hogy a globalizáció alatt egy szerves folyamatot értünk, ahol együttesen hatnak a földrajzi, gazdasági, politikai és kulturális tényezők. Az infokommunikációs forradalomnak¹ köszönhetően az országok, földrészek egyre közelebb kerülnek egymáshoz. A híradásokon keresztül ugyanúgy ott lehetünk a világgazdaság egészét érintő kérdések döntési központjaiban, mint a monszun okozta árvizeknél vagy egy polgárháborúban. Látjuk és magunkhoz közelebb esőnek

¹ Vagy információtechnológiai forradalom (Information and Communication Technologies, ICT) az 1970-es évektől a világgazdasági fejlődés új hullámát jeleníti meg. Az információ áramlásához és a kommunikációs eszközök fejlődéséhez kapcsolódó beruházások az 1990-es évekre a fejlett gazdaságokban ez a szektor fejlődik a legdinamikusabban, a legtöbb beruházást is itt eszközlik. A infokommunikációs szektor a fejlett országok húzóágazatává vált.

érezzük a kérdéseket. A világ távoli pontjainak történései nagyon komoly pozitív vagy negatív hatást gyakorolhatnak életünkre. Ahogy azt Edward Lorenz ismert megállapításából tudhatjuk: elég egy pillangó szárnycsapása a világ egyik felén ahhoz, hogy a másikon tornádó pusztítson. A hidegháború vége után a szocialista és a kapitalista gazdasági rendszer, a kommunizmus és a demokrácia párharca megszűnt. A volt szocialista országok kapitalista gazdaságokká váltak, a világpiac résztvevőivé váltak. A globalizáció így már kiteljesedhetett – a Föld minden országa érintetté vált.

A földrajzi, kulturális vagy politikai tornádó vizsgálata nem képezi jelen kötet szerves részét. Itt csak a gazdasági vonatkozások kapnak teret. Ezért határozzuk meg, mit is értünk a gazdasági globalizáció fogalma alatt!

1.1 Gazdasági globalizáció

A hidegháború után új szereplőkkel kiegészülő világpiac, a világkereskedelem folyamatos liberalizálása és az infokommunikációs technológiákra épülő beruházások térhódítása a nemzetközi gazdasági folyamatok új minőségét alakítják ki a XX. század harmadik harmadában. A világgazdasági változások nemcsak a gazdasági tranzakciók számának növekedésében vagy a gazdasági tranzakciók mögött álló tőke, áru, munkaerő stb. mennyiségi növekedésében észlelhetőek. A világgazdasági folyamatok felgyorsulnak és a korábbiaktól eltérő új, az információs-kommunikációs technológiák fejlődésére épülő viszonyrendszereket hoznak létre.

Amikor a továbbiakban a globalizációt ezen minőségi és mennyiségi változásokként értelmezzük, akkor a **gazdasági globalizáció** fogalma alatt a nemzetgazdaságok összességének olyan szerves rendszerét értjük, ahol a transznacionális folyamatok eredményeképpen egy minden nemzetgazdaságot érintő tartós gazdasági együttműködés alakul ki.

A rendszer maga állandóan változik, formálódik. Új szereplők jönnek, régiek távoznak, vagy csökken befolyásuk. Szabályai menetközben változnak, nem statikusak, ahogyan maga a rendszer sem az. A világgazdasági folyamatok, a nemzetközi kereskedelem vagy a nemzetközi pénzpiac szabályainak megalkotására számos törekvés jött létre, létezik és jön létre a későbbiekben is. Ezek megalkotása nem könnyű, hiszen minden nemzetgazdaság egyéni érdekekkel rendelkezik, nem is beszélve a nemzetgazdaságoktól lényegében függetlenül tevékenykedő

multinacionális vállalatoktól. A szabályokat nemzetközi szervezetek vagy szakosított intézmények keretein belül igyekeznek meghatározni a nemzetközi közösség, de számos példát találunk arra is, hogy regionális vagy bilaterális megállapodások születnek a nemzetközi gazdasági folyamatok koordinálása érdekében. Azonban a nemzetközi vagy regionális szervezeteknek leginkább csak a szabályok megalkotásában van szerepe, a szabályok betartásának kikényszerítését nem tudja egyik sem minden esetben hatékonyan végrehajtani. Az elmarasztalások vagy a nemtetszések kifejezése pedig nem olyan erős eszközök, amelyek megállítanák egy ország tisztességtelen kereskedelmét vagy erősen környezetszennyező technológiákra épülő gazdaságfejlesztési stratégiájának kivitelezését. A szankció betartásának vagy betarttatásának eredményessége igencsak függ a „büntetett” gazdaság világgazdasági és világpolitikai súlyától. Hiszen az erős, a világgazdaságban és a világpolitikában is jelentős szereppel bíró államok hatalmi és gazdasági súlyuknál fogva képesek irányítani a szankciók kiszabását, de erejükkel fogva képesek elkerülni azt is, hogy velük vagy politikai szövetségeseikkel szemben ilyen jellegű büntetőintézkedések lépjenek életbe. Például az üvegházhatást okozó gázok kibocsátását korlátozó kiotói jegyzőkönyvhöz² nem csatlakozó államok ugyanúgy aktív részesei a nemzetközi kereskedelemnek, mint azok, amelyek maradéktalanul betartják annak a globális környezetet védő, emissziócsökkentő rendelkezéseit.

A globális gazdaságot átszövő transznacionális, azaz nemzeteken átívelő folyamatok sok esetben kizárják az egyes államok döntéshozóit a világgazdaság történéseiből. Egy-egy nemzetgazdaság védekezhet negatív hatásai ellen vagy tompíthatja azokat megfelelő belső szabályrendszer kialakításával, de közvetett hatásait már nem zárhatja ki. Például a tőkeáramlást nem megfelelően, sőt sok esetben egyáltalán nem szabályozó délkelet-ázsiai államok főként a szabályozás hiánya miatt beáramló ún. forró tőke felduzzadásának köszönhetően szenvedték el azt a pénzügyi válságot 1997/1998-ban, ami kihatott a jól szabályozott belső pénzügyiaccal rendelkező kelet-ázsiai országok tőzsdéjére és azon keresztül pedig a nemzetközi pénzügyi

² 1997-ben a fejlett gazdaságok között, az Egyesült Nemzetek Szervezetének égisze alatt létrejött nemzetközi jegyzőkönyv, amelyben a fejlett országok vállalják, hogy az üvegházhatást okozó gázok légköri koncentrációjának csökkentése végett korlátozzák, folyamatosan csökkentik kibocsátásukat. A jegyzőkönyvet Ausztrália csak 2007-ben ratifikálta, az Egyesült Államok törvényhozása még nem döntött a jegyzőkönyv ratifikálásáról.

folyamatokon keresztül a világ többi országára is. Az államok célja ezért az, hogy belső szabályozási és gazdasági lehetőségeikhez képest minimalizálják a gazdasági globalizáció negatív hatásait és maximalizálják a pozitívokat. Természetesen mindezt össze kell hangolniuk nemzetgazdaságuk fejlesztésének stratégiájával is, mivel az nem képzelhető el a világgazdasági folyamatokban való aktív részvétel nélkül. Azaz hiába akar egy állam olyan szabályozást bevezetni, ami a külföldi tőkét vagy képzett munkaerőt csak igen szigorú ellenőrzés után engedi be, az a tőke és az a képzett munkaerő olyan helyet fog keresni, ahol a szabályok számára kedvezőbbek. Így az adott nemzetgazdaság elszakadhat a potenciális tőke- és munkaerőforrásoktól.

A tartós gazdasági együttműködés során erősödnek a nemzetgazdaságok közti kapcsolatok, interdependenciák alakulnak ki. A gazdasági együttműködés során az egyes nemzetgazdaságok tartós kapcsolatokat alakítanak ki más nemzetgazdaságokkal. Kereskednek egymással, tőke vagy munkaerő áramlik át egyik országból a másikba. Ennek során megváltozik a tényezőellátottság, a jövedelem és a világgazdasági pozíció is. Ezek a kölcsönös gazdasági függőségek optimális esetben egyaránt előnyösek minden fél számára. Kiterjednek az áru- és szolgáltatáskereskedelemre, a pénzügyi folyamatokra, a termelési tényezők cseréjére, ide értve a technológiát is.

Minden nemzetgazdaság igyekszik termelési tényezők és az áruk, szolgáltatások nemzetközi cseréjét a legoptimálisabb formában kivitelezni, de kialakulnak asszimetrikus viszonyok is. Az asszimetrikus viszonyok esetében az egyik nemzetgazdaság a másikkal folytatott kereskedelemben kisebb előnyöket ér el. Termékeit nem tudja olyan áron értékesíteni, aminek hasznából fedezni tudná importkiadásait vagy fejlesztéseket tudna végrehajtani. Az asszimetria észlelhető a nemzetközi tőke-, munkaerő és jövedelemáramlásban. Mindez leginkább az eltérő fejlettségű gazdaságok, azaz a centrum és a periféria találkozásánál figyelhető meg.

1.2 Előnyök és hátrányok

A gazdasági globalizáció pozitív hatásai, előnyei főként a termelési tényezők (termőföld, munkaerő, tőke és technológia) áramlásából erednek. Természetesen minden ország, minden régió eltérő termelési tényezőkkel rendelkezik. Van, ahol hiányzik a szakképzett munkaerő, a fejlesztésekhez szükséges technológia vagy munkaerő, esetleg a mezőgazdasági művelésre alkalmatlan területek nagyobb aránya

miatt élelmiszer-behozatalra szorul az adott ország. A világgazdaság olyan teret képez, ahol a hiányok pótolhatóak és a feleslegek levezethetőek. Kérdés azonban, hogy mennyire mobilak a termelési tényezők. A legimmobilabb termelési tényező a termőföld. Termőföldet nem lehet egyik országból a másikba exportálni, pusztán az azon megtermelt mezőgazdasági termékeket. A tőke, a munkaerő és a technológia már sokkal szabadabban mozognak, így a liberalizált kereskedelmi környezetben felszámolható egyes termelési tényezők hiánya.

Az eltérő tényezőellátottság arra ösztönzi az országokat, hogy a rendelkezésre álló javakat a leoptimálisabban használják ki. A nemzetközi szakosodás, specializáció révén a bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezők felhasználása során olyan termékeket képes előállítani a gazdaság, amiket exportálni tud. Az exportból származó bevételből pedig az import révén fedezni tudja a hiányzó termelési tényezőket. A szakosodás arra kényszeríti a termelőket, hogy olyan termékeket állítsanak elő, amiket a világpiacon könnyen és haszonnal el tudnak adni. Ezért a terméket versenyképességét folyamatosan fenn kell tartani, sőt, javítani. A technológia vagy a tőke importjához már magának az egész nemzetgazdaságnak versenyképesnek kell lennie. Ez már megfelelő állami magatartást is igényel. Például az államnak a külföldi tőke és technológia odavonzásához fejlesztenie kell az infrastruktúrát, oktatási és egészségügyi beruházások révén létrehozni a képzett munkaerőt és megfelelő, kiszámítható jogszabályi környezetet garantálnia. Ezek az eleinte igen nagy összegű beruházások akár már középtávon is megtérülnek, mivel jelentősen javítják a nemzetközi versenyképességet. A nemzetközi viszonylatokban értelmezett versenyképesség alatt nem pusztán a bér- és adókülönbségekből eredő költségcsökkentési lehetőségeket kell érteni. Komplex, a nemzetgazdaság gazdasági, társadalmi, kulturális és nem utolsósorban politikai adottságai együttesen jelennek meg a fogalom mögött (ahogyan azt a későbbi fejezetekben látni fogjuk).

A termelési hatékonyság növelése, a versenyképesség javítása, az állam gazdaságfejlesztési törekvései a lakosság életszínvonalát növelik. Ezen túlmenően a világgazdaságban magát az országot is jó pozícióba hozzák. A minél erősebb világgazdasági pozíció pedig biztosítja a nemzetközi cserefolyamatok szabályrendszerébe való minél nagyobb beleszólás lehetőségét. Az 1970-es években még elmaradott Kína például az 1980-as és 1990-es évek tudatos gazdaságfejlesztési politikájának köszönhetően mára már a világgazdaság meghatározó és bizonyos kérdésekben megkerülhetetlen szereplőjévé vált.

Az előnyökkel szemben állnak azonban a hátrányok. A **globális gazdasági problémák** a világgazdaság minden szereplőjét érintik, megoldásuk nem eredhet egyetlen forrásból, közös, nemzetközi összefogásra van szükség. Ezek a problémák az országok egyenlőtlen gazdasági fejlődése köré csoportosíthatóak.

A nemzetközi munkamegosztásban nem tud minden ország hasonló sikerekkel részt venni. **Asszimetrikus gazdasági kapcsolatok** jönnek létre, mikor az egyik fél úgy nyer a termelési tényezők cseréjén, hogy közben a másik félnek igen kevés gazdasági haszna származik ebből a relációból. Az eltérő fejlettségű gazdaságok találkozásánál a cseréből származó előnyök mértéke függ attól, hogy mekkora a felek közti fejlettségbeli különbség, milyen gyorsan képesek reagálni a változó csereviszonyokra, illetve hogyan tudják kihasználni ebben a relációban a rendelkezésre álló termelési tényezőket. Ha a nemzetközi gazdasági folyamatok során állandósul az eltérő fejlettségű gazdaságok találkozásánál fellépő asszimetria, akkor fejlődési szakadék keletkezik. A fejlődési szakadék csökkentése vagy felszámolása pedig olyan erőfeszítéseket követel meg az alulmaradt fél részéről, amikhez nincsenek meg a gazdasági vagy politikai, társadalmi képességei.

A nyertesek oldalán jelentős tőke halmozódik fel, és ők birtokolják a legfejlettebb technológiák létrehozásának képességét is. Ezért nemcsak gazdasági, hanem politikai súlyuk is folyamatosan nő, azaz a nemzetközi cserefolyamatok szabályainak kidolgozásakor érdekeiket jobban tudják érvényesíteni. A tőkefelhalmozás és a versenyképesség biztosítja őket afelől, hogy a világgazdaság ciklikus váláságait jobban át tudják vészelni. Tartalékaikat eközben kevésbé élik fel, gazdaságuk könnyebben talpra áll egy recesszió után.

Szintén a globális gazdasági problémák közé sorolható a nemzetközi tényezőáramlás egyenlőtlensége. A rendelkezésre álló tőke, munkaerő, termőföld, nyersanyag vagy technológia terén jelentős különbségek vannak a nemzetgazdaságok között. A termelési tényezőkben gazdag országok sikeresebben vesznek részt a nemzetközi gazdaságban és versenyben, mint a forráshiánnyal küzdők. A forráshiányos gazdaságok számára a növekedés csak pótlólagos termelési tényező bevonással képzelhető el. Mivel a termelési tényezők nemzetközi áramlása bizonyos mértékig korlátozott vagy erős feltételekhez kötött (l. 5. fejezet), ezért egyes gazdaságok számára nem vagy csak nehezen lesznek elérhetőek ezek a nemzetközi források. Például hiába van szüksége gazdaságélénkítő beruházásokra egy fejlődő országnak –

ha céljaihoz nem tud kedvező feltételeket teremteni a külföldi tőketulajdonosoknak, azok tőkéjüket más gazdaságokba fektetik be.

A globális gazdasági problémák között tartjuk még számon a korrupciót vagy a nemzetközi bűnözést. A korrupció és a bűnözés valamilyen formában minden országban létezik, a kérdés ezért inkább a mértéke. A tisztességes hasznot elváró befektetőket elriasztja, ezért megnehezíti a külső források bevonását a gazdaság fejlesztésébe. A gazdaságfejlesztést akadályozhatja még a humán fejlettség hiánya, az alacsony oktatási színvonal, ami miatt szinte lehetetlen tartós versenyképességet generálni. A szegénység, a polgárháborúk, a természeti katasztrófák, a túlnépesedés, az akadozó élelmiszerellátás mind gátolják a fejlődést, és leküzdésükhöz erős állami akarat szükséges.

Napjainkban ezen kérdések mellett egyre előkelőbb helyet kap a fosszilis energiahordozók kitermelése. A földgáz-, kőolaj- és szénkészletek kimerülőben vannak, kitermelésük költségei nőnek, kínálatuk állandósága hosszú távon nem tűnik biztosíthatónak. A kitermelő országok árkartellei tovább emelik a csökkenő kínálat miatt amúgy is növekvő árat, ami így jelentősen emeli a termelési és a szállítási költségeket. A termelési és szállítási költségek növekedése csökkenti a termékek versenyképességét a világpiacon, s egyre fontosabbá válnak a helyi beszerzések. Ezért azok a gazdaságok, amik létüket az alacsony termelési és szállítási költségű áruk előállítására és exportjára építették, válságba kerülhetnek. Az energiaprobléma megoldását az új technológiák kidolgozása jelenti. Ezen új termelési, energiafelhasználási technológiák azonban igen költségek, a szegényebb gazdaságok ezért nem tudják azokat megfizetni. Az azokat elérni és kifejleszteni képes fejlett gazdaságok pedig alkalmazásukkal tovább növelik versenyelőnyüket, további szereplőket szorítanak ki a világpiacról és tovább növelik a fejlődési szakadékat a fejlett és fejletlen országok között.

1.3 Fejlettségbeli különbségek

Az országokat fejlettségük, világ gazdaságban elfoglalt pozíciójuk alapján fejlett és fejlődő kategóriákba sorolhatjuk. A fejlettség maga függ a termelési folyamatok, a termelékenység és a termelőerők fejlettségétől. Minél jobban szervezettek a termelési folyamatok, minél magasabb színvonalú technológiát alkalmaz a termelés során, minél képzetesebb a munkaerő és minél jobban képes hatni a pénzfolyamatokra, annál

jobb eredményt tud elérni a termelésben, ami javítja az adott ország világgazdasági érvényesülését is.

A fejlettségbeli különbségeket mérhetjük a makrogazdasági mutatókkal (pl. GDP, GNI, GDP/fő, GNI/fő, GDP növekedése), a humán infrastruktúra fejlettségével (egészségügy, oktatás helyzete) vagy az interdependencia mértékével, jellegével. Ezeket a számokat önmagukban nehéz értelmezni. Ha nem tudjuk mihez viszonyítani, akkor pusztán számok maradnak. Sikeresebb a vizsgálat, ha több ország relációjában vagy az adott ország esetében trendet felvázolva jelenjenek meg.

Ha a klasszikus mutatókat vesszük alapul, akkor egy igen általános és néhol felületes képet kapunk a vizsgált országról. A GDP, a GNI az ország egészének teljesítményét mutatja, mintha feltételeznénk, hogy az ország minden területe és ágazata azonos mértékben járul hozzá annak létrehozásához. Ha egy főre lebontva vizsgáljuk, szintén nem tudunk meg pontosabb információt a regionális vagy vidék-város, esetleg ágazatbeli különbségekről. A GDP és a GNI kiszámításánál is adódnak problémák egyes országcsoportoknál – például ahol nagyon magas az önellátásra berendezkedett családi gazdaságok aránya vagy nincsenek pontos népszámlálási adatok például a határokon átvándorló nomád törzsek miatt.

Az interdependencia mértékét több mutatószámmal is meg lehet határozni (ahogyan ezt a 2. fejezetben meg is tesszük). Mértéke mellett fontos azonban iránya is, szektorális vonatkozásai. Meg kell vizsgálni, hogy mely termékek és országcsoportok viszonylatában milyen jellegű és mértékű kölcsönös függőség alakult ki, ezek mennyire képesek pozitív változásokat előidézni a jövedelemgenerálásban és a gazdaságfejlesztésben.

A fejlettség meghatározásához azonban célszerű egyéb mutatókat is bevonni a vizsgálatba, amik a problémákhoz nemcsak a nemzeti össztermék vagy a nemzeti jövedelem változása alapján közelítenek.

További mutatóként használják még az országok humán fejlettség szerinti kategorizálását. Erre a célra az ENSZ az ún. **humán fejlettségi indexet** (Human Development Index, HDI) alkalmazza. Célja, hogy a pénzügyi és gazdasági mutatók mellett egy olyan alapján is sorolni lehessen az országokat, amelyik nemcsak a gazdasági teljesítményt, hanem a jólétet, egy másként értelmezett életszínvonalat is szemléltet. A HDI alapján felállított rangsor így eltér az egyéb mutatók szerint létrehozottaktól. Három részből adódik össze, ahol az egyes részek eltérő súllyal szerepelnek:

1. az egy főre jutó bruttó hazai össztermék vásárlóerőparitáson számolva,³
2. a várható élettartam,
3. iskolázottság (az írni-olvasni tudó felnőtt lakosság és a beiskolázások aránya).

A mutató értéke 1 és 0 közé esik. A 2. és a 3. rész az egészségügyi és az oktatási infrastruktúra fejlettségét vizsgálja. A kevésbé fejlett, de olcsó munkaerővel rendelkező országok ebben a két területben megfelelő kormányzati szándék mellett ki tudnak tűnni és javítani helyüket a fejlettségi rangsorokban. Az egészségügy és az oktatás ugyanis tipikusan olyan területek, amelyeknek magas az élőlakosság igénye. Így fejlesztésük az alacsonyabb bruttó nemzeti vagy hazai össztermékkal rendelkező országok számára is elérhető.

Ahogy az 1. táblázatban láthatjuk, Magyarország a magas humán fejlettségű országok közé tartozik, a HDI azonban jóval az uniós átlag alá esik, de még az összeurópai átlag alatt is van. Versenytársaink, mint Lengyelország, Csehország, Szlovákia megelőznek bennünket. Közülük a vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó GDP alapján csak Lengyelországot tudjuk mögénk szorítani. A beiskolázási mutatónk jobb ebben a kategóriában, viszont az alacsonyabb GDP és a felnőtt lakosság analfabétizmusának magasabb aránya miatt romlik rangsorban elfoglalt pozíciónk. Azaz Magyarország pozíciója más a HDI és más a gazdasági mutató alapján – más-más következtetéseket tudunk levonni és így rávilágítani azokra a területekre, ahol még sokat kell tenni a fejlődés és a jövedelem szint, az életszínvonal emelése érdekében.

³ A különböző nemzetgazdaságok lakosságának életszínvonal összehasonlítására alkalmazott mutató. Megmutatja, hogy azonos mennyiségű valutából egyes országokban a lakosság mennyi terméket tud megvásárolni.

1. táblázat Humán fejlettségi index és a mutató részei

		Humán fejlettségi index értéke	Születéskor várható élettartam (év)	Felnőtt korú, 15 év feletti lakosság írni-olvasni tudásának aránya (%)	Beiskolázási arány (%)	GDP/fő (PPP US\$)
Nagyon magas humán fejlettség						
1	Norvégia	0,971	80,5	..	98,6	53 433
2	Ausztrália	0,97	81,4	..	114,2	34 923
3	Izland	0,969	81,7	..	96	35 742
4	Kanada	0,966	80,6	..	99,3	35 812
5	Írország	0,965	79,7	..	97,6	44 613
6	Hollandia	0,964	79,8	..	97,5	38 694
7	Svédország	0,963	80,8	..	94,3	36 712
8	Franciaország	0,961	81	..	95,4	33 674
9	Svájc	0,96	81,7	..	82,7	40 658
10	Japán	0,96	82,7	..	86,6	33 632
29	Szlovénia	0,929	78,2	99,7	92,8	26 753
36	Csehország	0,903	76,4	..	83,4	24 144
Magas humán fejlettség						
41	Lengyelország	0,88	75,5	99,3	87,7	15 987
42	Szlovákia	0,88	74,6	..	80,5	20 076
43	Magyarország	0,879	73,3	98,9	90,2	18 755
63	Románia	0,837	72,5	97,6	79,2	12 369

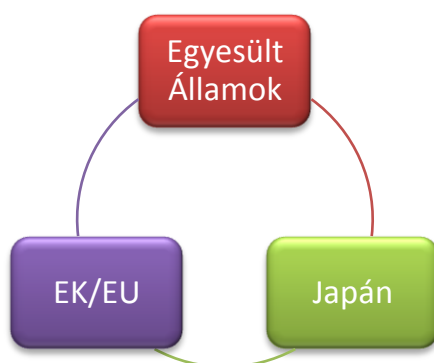
2. táblázat Humán fejlettségi index országcsoportok szerint

	Humán fejlettségi index értéke	Születéskor várható élettartam (év)	Felnőtt korú, 15 év feletti lakosság írní-olvasni tudásának aránya (%)	Beiskolázási arány (%)	GDP/fő (PPP US\$)
Ázsia	0,724	68,8	82,1	64,5	5 837
Európa	0,902	74,9	99,2	88,2	24 775
Közép- és Dél-Amerika	0,821	73,4	91,2	83,4	10 077
Észak-Amerika	0,952	79,2	96,5	..	..
Óceánia	0,9	76,4	93	..	..
Arab országok	0,719	68,5	71,2	66,2	8 202
Közép- és Kelet-Európa és a FÁK	0,821	69,7	97,6	79,5	12 185
Dél-Ázsia	0,612	64,1	64,2	58	2 905
Szubszaharai Afrika	0,514	51,5	62,9	53,5	2 031
Európai Unió (EU27)	0,937	79	..	91	29 956
Nagyon magas humán fejlettségű országok	0,955	80,1	..	92,5	37 272
Magas humán fejlettségű országok	0,833	72,4	94,1	82,4	12 569
Közepes humán fejlettségű országok	0,686	66,9	80	63,3	3 963
Alacsony humán fejlettségű országok	0,423	51	47,7	47,6	862
Világ összesen	0,753	67,5	83,9	67,5	9 972

Az országokat a gazdasági, pénzügyi, humán fejlettségi mutatók, világgazdasági és világpolitikai érdekérvényesítő-képességük alapján több kategóriába sorolják. A két legnagyobb kategória a fejlett és a fejletlen országok csoportja.

Mind a fejlődő, mint a fejlett kategórián belül jelentős eltérések vannak. Folyamatosan jelennek meg új fejlődési központok, amelyek a gazdasági és politikai nagyhatalmak köréhez kívánnak csatlakozni. Az 1980-as években és az 1990-es évek elején a világgazdaság centrumát, azaz a legfejlettebb országok csoportját az Egyesült Államok, Japán és az EK/EU jelentették. Az 1990-es évek második felétől olyan új gazdasági hatalmak is megjelentek, mint Kína, India, Brazília, az ún. kistigrisek (Tajvan, Szingapúr, Hongkong, Dél-Korea). A XXI. században pedig már Oroszország vagy Dél-Afrika is egyre meghatározóbb szereplői a világgazdaságnak.

1. ábra Centrum országok a XX. század második felében



2. ábra Centrum országok a XXI. században



Annak ellenére, hogy a XXI. században számos ország egyre jelentősebb szerephez jut a világgazdasági folyamatok irányításában, továbbra is az Egyesült Államok, Japán és az Európai Unió háromszöge alkotja a centrum centrumát, ahogyan ezt a 2. táblázat adatai alapján is láthatjuk. A három terület a világ GDP-jének 71%-át állítja elő, holott lakossága a világ lakosságának csak 14%-a. Azaz a világ bruttó össztermékének 71%-át a világ lakosságának 14%-a termeli. A három nagyhatalom világgazdasági súlyára egyedül Kína növekvő gazdasági ereje jelent kihívást.

2. táblázat A világ gazdasági nagyhatalmai GDP alapján (2007)

GDP (ezer mrd \$)	
Egyesült Államok	13,8
Japán	4,4
Németország	3,2
Kína	3,2
Egyesült Királyság	2,8
Franciaország	2,6
Olaszország	2,1
Spanyolország	1,4
Kanada	1,4
Brazília	1,3
Oroszország	1,3
India	1,1
Dél-Korea	1,0
Ausztrália	0,98
Világ GDP-je összesen	65,61

A fejlett-fejlődő fogalmi ellentétpár ezért módosításokra, finomításokra szorul. Nem lehetséges pusztán e két kategóriába sorolni az országokat, a fejlődő kategórián belül további megkülönböztetéseket kell tenni. Nézzük, mit is értünk pontosan a fejlett és a fejlődő gazdaságok fogalmán!

Fejlett országoknak általában az iparosodott, magas egy főre jutó nemzeti jövedelemmel rendelkező országokat nevezzük. Ide tartoznak az észak-amerikai országok, az Európai Gazdasági Térség országai, Japán, Tajvan, Szingapúr, Dél-

Korea, Ausztrália és Új-Zéland. Mivel legtöbbjük az északi féltekén található, ezért a fejlett országokat együttesen északi országoknak is hívják. Ezen országok esetében igen magas az egymás közti kereskedelem volumene és aránya is más régiókkal való kereskedelemhez viszonyítva. Termékeik jellemzően magas hozzáadott értéket képviselő versenyképes áruk és szolgáltatások, ami a nemzetközi piac főszereplőivé teszi őket. A nemzetközi tőkepiac meghatározói. Gazdasági súlyuk mellett meghatározóak a nemzetközi politikában is. A fejlett országok legfejlettebbjeit és Oroszországot az ún. G8 csoport⁴ alkotja. A G8 tagállamainak vezetői rendszeresen találkoznak, hogy informális és formális fórumaikon megvitassák a világgazdaság aktuális problémáit, azok megoldási lehetőségei, illetve rendezzék a vezető gazdasági hatalmak egymás közötti vitás kérdéseit.

Az ellenpólust a **fejlődő országok** csoportja alkotja. Afrika, Közép- és Dél-Amerika, Ázsia (Japánt kivéve) és Óceánia (Ausztráliát és Új-Zélandot leszámítva) tartozik ebbe az országcsoportba. Mivel a déli félteke majdnem összes állama ide tartozik, ezért együttesen Délnek is nevezzük őket. De ugyanígy a harmadik világ elnevezést is szokták esetükben használni.⁵ Ha a fejlett országokat centrumként jellemezzük, akkor a fejlődő országok a perifériára szorult résztvevőket jelentik. Termékeik az alacsony hozzáadott értékűek közé tartoznak, az alkalmazott technológia színvonala elmarad a fejlett országokétól. A világgazdasági változásokra érzékenyebben reagálnak, exportbevételeik a világgazdasági recessziók idejében nagyobb arányban esik vissza, mint a fejlett országoké. Magas a munkanélküliség, alacsony a szakképzett munkaerő aránya, a belpiac vásárlóereje kicsi.

Vannak közöttük olyan gazdaságok, amelyek összesített teljesítménye megközelíti a fejlett országokét. Ezeket **közepesen fejlett országokként** is említik, de használják az újonnan iparosodott országok (Newly Industrialized Countries, NICs) kifejezést is. Ide tartozik például Kína, India, Brazília, Argentína, Chile, az Öböl-országok vagy Dél-Afrika. Ezek az országok egyre nagyobb beleszólást kívánnak a világgazdasági és nemzetközi politikai ügyekbe, ám olyan problémákkal küzdenek,

⁴ Az eredetileg G7 csoport tagjai: Egyesült Államok, Egyesült Királyság, Kanada, Japán, Németország, Franciaország, Olaszország. 1998 óta Oroszország is teljes jogú taggá vált, és a csoport neve G8-ra változott. Az Európai Unió ugyan nem tagja a csoportnak, de részt vesz a találkozókön. Az egyes országok a legmagasabb szinten képviseltetik magukat, az EU részéről a Bizottság elnöke vesz részt.

⁵ Ez a hidegháború idejéből megmaradt kifejezés arra utal, hogy az első világba tartoznak a nyugati demokráciák, a második világba a szocialista országok, s a harmadik világba pedig minden olyan állam, amely az első kettőnek nem tagja.

amik nem engedik be őket a fejlett és befolyásos országok klubjába. Ilyen problémák például az országokon belüli kimagasló regionális egyenlőtlenségek, az emberi jogok tiszteletben nem tartása, a nemzetközi kereskedelmi szabályok esetleges átértelmezése vagy a környezetszennyezés. Nem is beszélve a szegénységről, nemzetiségi politikákról vagy infrastrukturális állapotokról.

A fejlődő országok nemzetközi gazdasági érdekérvényesítő képességét az ún. G77 csoport erősíti, amely 1964-es létrehozása óta az ENSZ szakosított szerveiben képviseli tagjai érdekeit és lép fel együttesen a fejlődő országokat képviselve a fejlett országok fejlődők számára előnytelen világgazdasági törekvéseivel szemben.⁶

A fejlődő országok között megkülönböztetjük az átmeneti gazdaságokat és a legkevésbé fejletteket.

Az **átmeneti gazdaságok** közé soroljuk a Független Államok Közösségének tagállamait⁷, Albániát, Bosznia-Hercegovinát, Horvátországot, Macedóniát, Montenegrót és Szerbiát. Ez az országcsoport nevét a szocialista tervgazdaságból a kapitalista piacgazdaságra váltás miatt kapta. Ezekben az országokban a kapitalista piacgazdaság szabálymechanizmusai még nem működnek megfelelően, a szocialista tervgazdaság nyomai is megtalálhatóak. Céljuk, hogy a fejlett országok gazdasági színvonalát ériék el, a külföldi tőke azonban a rendszerváltások utáni időszakban csak igen lassan áramlott be ezekbe a gazdaságokba a jogszabályi hiányosságok és a korrupció miatt. A balkáni államok szorosan együttműködnek az Európai Unióval, Horvátország már csatlakozási tárgyalásokat folytat. A Független Államok Közössége pedig a volt Szovjetunióban kialakult gazdasági láncokat akarja újraéleszteni egy gazdasági unió keretein belül.

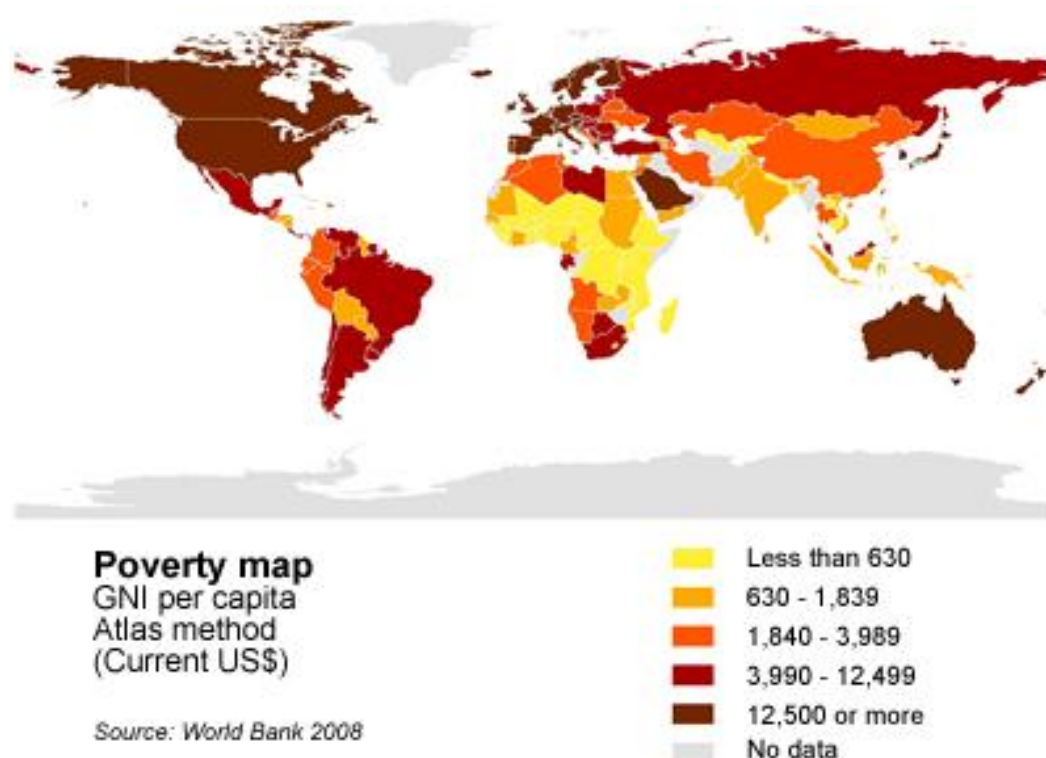
A **legkevésbé fejlett országok** (Least Developed Countries, LDCs) a fejlődő gazdaságok másik pólusát alkotják. A világgazdaság legszegényebb és leggyengébb résztvevői. Növekedési lehetőségeiket erősen korlátozza az igen alacsony szintű humán infrastruktúra, a tőkehiány. A nemzetközi kereskedelemben csak alacsony feldolgozottságú vagy feldolgozatlan termékekkel tudnak megjelenni, ezért a mezőgazdasági termékek vagy a nyersanyagok világpiaci árának évtizedek óta tartó folyamatos csökkenése tartósítja hátrányos helyzetüket. Az Egyesült Nemzetek Szervezet kiemelten, különképviselői szinten foglalkozik ennek az országcsoportnak

⁶ Jelenleg 130 tagot számlál a szervezet. Hivatalos honlapja: <http://www.g77.org/>

⁷ A Független Államok Közösségét 1991 végén Oroszország, Belorusszia és Ukrajna hozta létre, majd csatlakozott hozzá Üzbegisztán, Türkmenisztán, Tádzsikisztán, Moldova, Kirgizisztán, Kazahsztán, Azerbajdzsán, Örményország és Grúzia.

a problémáival.⁸ Ha egy országban az egy főre jutó GNI 1000\$ alatt van, magas az alultápláltság, a gyermekhalandóság, az analfabétizmus aránya, illetve GDP-jében kiemelkedően magas a mezőgazdaság és a halászat aránya (ráadásul ezek pl. természeti katasztrófák miatt elég instabil ágazatok például természeti katasztrófák vagy exporttermékeik árának világgpiaci változásai miatt), akkor azt az országot a legkevésbé fejlettek közé sorolják az ENSZ statisztikai rendszerében.⁹

3. ábra A világ GNI/fő térképe (2008)*



*: a legvilágosabb területek jelzik a legkevésbé fejlett egy főre jutó GNI-t.

⁸ A külösképviseelő hivatalának honlapját (The United Nations Office of the High Representative for Least Developed Countries, Landlocked Developing Countries and Small Island Developing States – UN-OHRLLS) l. <http://www.unohrrls.org/>.

⁹ 2009-ben az 50 legkevésbé fejlett ország:

- Afrikában: Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Zöldfoki Köztársaság, Közép-Afrikai Köztársaság, Csád, Comore-szigetek, Kongói Demokratikus Köztársaság, Dzsibuti, Egyenlítői Guinea, Eritrea, Etiópia, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Lesotho, Libéria, Madagaszkár, Malawi, Mali, Mauritánia, Mozambik, Niger, Ruanda, Sao Tome és Principe, Szenegál, Sierra Leone, Szomália, Szudán, Togo, Uganda, Tanzánia, Zambia,
- Ázsiában: Afganisztán, Banglades, Bhután, Kambodzsa, Laosz, Maldív-szigetek, Mianmar, Nepál, Jemen,
- a csendes-óceáni térségben: Kiribati, Szamoa, Salamon-szigetek, Tuvalu, Vanuatu,
- Latin-Amerikában: Haiti.

Fogalmak

- átmeneti gazdaságok
- centrum
- Dél
- Észak
- fejlett országok
- fejlődő országok
- gazdasági globalizáció
- harmadik világ
- humán fejlettségi index
- közepesen fejlett országok
- legkevésbé fejlett országok
- periféria

Kérdések

1. Hogyan változott meg a XXI. század elejére a világ gazdasági erőterképe?
2. Miben különbözik a HDI a GDP alapú fejlettségi mutatóktól?
3. Milyen problémákkal küzdenek a legkevésbé fejlett országok?
4. Milyen akadályokat kell leküzdenie a közepesen fejlett országoknak ahhoz, hogy a centrum országai közé tartozzanak?
5. Véleménye szerint felszámolhatóak-e, és ha igen, mennyiben az asszimetrikus gazdasági kapcsolatok?
6. Mit értünk az interdependencia fogalma alatt?
7. Miben különböznek egymástól a centrum és a periféria országai?

2. Nemzetközi gazdasági összefüggések mérése

A nemzetközi kereskedelem mutatószámain és cserearány mutatóin keresztül mérhetőek, számszerűen is kimutathatóak a nemzetközi gazdasági összefüggések. Egy ország nemzetközi gazdaságban elfoglalt pozícióját ugyanúgy meg lehet általuk határozni, mint ahogyan következtetni lehet a belgazdaság állapotára, lehetőségeire. Mindazonáltal meg kell említeni, hogy ha átfogóbb képet akarunk kapni a vonatkozó ország nemzetközi teljesítményéről, akkor a nemzetközi kereskedelmi mutatószámok és cserearány mutatók mellett a világgazdasági nyitottságot is figyelembe kell venni. A **világgazdasági nyitottság** mértéke megmutatja, hogy az adott nemzetgazdaság a nemzetközi áru-, szolgáltatás-, tőke- és munkaerő, illetve technológiaáramlásba hogyan tud bekapcsolódni, abban milyen sikeresen képes részt venni. Minderről pontos képet kaphatunk egy ország nemzetközi fizetési mérlegének vagy ágazati mutatóinak vizsgálata során. Ezzel párhuzamosan vizsgálhatjuk a vonatkozó ország külgazdasági nyitottságát is. A **külgazdasági nyitottság** a nemzetközi kereskedelemben való részvétel mértékét mutatja meg az áruk és szolgáltatások exportján és importján keresztül. Jelen fejezetben a külkereskedelmi összefüggésekkel foglalkozunk, a többi tényező vizsgálatát a későbbi fejezetekben tárgyaljuk.

2.1 Export és import

Egy nemzetgazdaság export- és importteljesítménye nemcsak azok számszerű kimutatása révén értelmezhető. A volumenek összehasonlítása, elemzése mellett sokkal pontosabb képet kapunk egy nemzetgazdaság nemzetközi gazdasági pozíciójáról, ha a trendeket, illetve az arányokat vizsgáljuk. Ezen vizsgálatok elvégzéséhez szükséges olyan mutatószámok megismerése, amelyek az exportot és az importot egymáshoz, a nemzetgazdaság összteljesítményéhez viszonyítják, illetve képesek kifejezni a jövőbeni változásokat.

Általánosan fogalmazva az **export**, azaz az adott országban megtermelt, de el nem fogyasztott javak világpiacon történő értékesítése közvetlenül juttatja jövedelemhez a nemzetgazdaságot.

A nemzetgazdaságban ideális esetben ez a jövedelem képes fedezni az egyes termékek előállításához szükséges, de az adott országban rendelkezésre nem álló termékek beszerzését, azaz az **importot**.

Előfordulhatnak azonban olyan esetek is, amikor az exportból származó jövedelem nem tudja ellentételezni az importkiadásokat, mely esetben a nemzetgazdaság összes jövedelme csökken. A nettó exportbevétel megállapítása segít definiálni, hogy melyik helyzettel állunk szemben. A **nettó exportbevétel** az adott nemzetgazdaság éves összes exportjának és importjának különbsége. Ha ez a különbség pozitív, azaz az export meghaladja az importot, akkor a nemzetgazdaság plusz jövedelemhez jut a külkereskedelem révén. Ha az export alulmúlja az importot, akkor a nemzetgazdaság nem képes annyi terméket értékesíteni a világpiacon, ami fedezné a termeléshez szükséges erőforrások beszerzését, ezért a nemzeti jövedelem csökken, esetlegesen hitelfelvételre szorul. A nettó exportbevétel meghatározásánál érdemes figyelembe venni az állami támogatásokat is. Ha az állam jelentős forrásokkal támogatja egy-egy ágazat exportját, azaz versenyképes megjelenését a nemzetközi piacon, akkor hiába pozitív a nettó exportbevétel, a tényleges nemzeti jövedelemben realizálódó nyereség kisebb lesz az állami támogatás mértékével (az állami támogatás ugyanis a belső források felhasználását jelenti).

1. táblázat Magyarország áru- és szolgáltatásexport bevételei és -import kiadásai (2001–2008) (mrd Ft)

	2001	2002	2003	2004
export	10 913,00	10 843,50	11 684,70	13 370,30
import	11 132,50	11 231,80	12 405,60	13 965,20
nettó exportbevétel	-219,5	-388,3	-720,9	-594,9
	2005	2006	2007	2008
export	14 896,80	18 307,90	20 297,20	21 737,30
import	15 163,60	18 520,60	19 985,60	21 508,90
nettó exportbevétel	-266,8	-212,7	311,6	228,4

Magyarország esetében 2001 és 2008 között az áruk és szolgáltatások exportjából származó bevétel a duplájára nőtt. Az export forintban kifejezett értéke folyamatos, egyenletes növekedést mutat 2002-től, hasonlóan az importkiadásokhoz. 2001 és 2006 között az importkiadások meghaladták az exportbevételeket, azaz a magyar gazdaság fogyasztása meghaladta a termelés mértékét. Ez csak 2007-ben és 2008-ban

változott meg, amikor a belgazdaságban megtermelt javak forintban kifejezett értéke már felülmúlta a világpiacról beszerzett áruk és szolgáltatások forintban kifejezett értékét. Ennek megfelelően Magyarország nettó exportbevétele a 2001 és 2006 közötti időszakban negatív, míg 2007-2008-ban pozitív volt.

Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy pusztán a nettó exportbevétel mutatójának tanulmányozásával nem lehet teljes képet kapni egy nemzetgazdaság exportjának és importjának viszonyáról. Az export és az import számos hatását is figyelembe kell venni.

Az export esetében minden nemzetgazdaság jó teljesítménynek minősíti a pozitív nettó exportbevételt. Azonban van olyan eset, amikor ez a nemzetgazdaságban megtermelt, de a belső fogyasztás számára szükséges javak is kiáramlanak az országból, és azokat drágább külső forrásból kell pótolni. Ekkor az exportbevételt a belső fogyasztás mesterséges korlátozásával növelik. Példa lehet erre, mikor a hazai termelők a világpiacon értékesítik almájukat 1 euró/kg-os áron. A belpiacon hiány keletkezik, és a fogyasztók igényeinek kielégítésére más országból kell almát behozni 2 euró/kg-os áron.

A negatív nettó exportbevétel hosszú távon csökkenti a gazdaság összvagyonát. Rövidtávon azonban hasznos is lehet, ha az exportbevételeket meghaladó importkiadások például új technológia vásárlása miatt lépnek fel. Az új technológia meghonosodásával javul a gazdaság versenyképessége és így exportteljesítménye is, ami a nettó exportbevételt ismét pozitív irányba lendíti.

Ahhoz, hogy pontosabb képet kapjunk egy nemzetgazdaság teljesítményéről, az export és az import egymáshoz, illetve az összes nemzetgazdasági jövedelemhez viszonyított arányát érdemes több oldalról is megvizsgálni az export és az import alakulását.

2.2 Nyitottsági mutatók

A nyitottsági mutatók egy nemzetgazdaság **külkereskedelmi nyitottságát** mutatják meg. Nyitottnak nevezünk egy gazdaságot, ha magas a külkereskedelem, azaz az áruexport és az áruimport bruttó hazai össztermékhez (GDP) viszonyított aránya. A GDP-hez viszonyítva magas export és magas import azt mutatja, hogy egy nemzetgazdaság aktívan részt vesz a nemzetközi kereskedelemben, vannak olyan

termékei, amelyek képesek versenyképesen megjelenni a világpiacon. A világpiaci aktív részvétel, a versenyképesség megtartása és javítása pedig a nemzetgazdaság növekedésének forrása.

Ennek ellentéte, mikor egy ország tudatosan vagy nem tudatosan, önként vagy kényszer hatására marad ki a nemzetközi kereskedelemről. Ha egy nemzetgazdaság tudatosan nem vesz részt a világkereskedelemben, akkor **autarkia**ról, bezárkózásról beszélünk. Észak-Korea például tudatosan zárja el magát a nemzetközi gazdasági folyamatoktól hogy fenn tudja tartani kommunista politikai és gazdasági berendezkedését. Nem tudatosan is el lehet zárkózni abban az esetben, ha egy ország képtelen olyan terméket termelni, amelyre kereslet jelentkezne a világpiacon és belső piacának fogyasztási igényei nem indokolják az importot sem. Erre példaként állhat néhány csendes-óceáni szigetország, amelyek önellátására rendezkedtek be. Az elzárkózás, kimaradás lehet önkéntes, amikor egy ország külső kényszerhatások nélkül dönt emellett a magatartás mellett. De a nemzetközi kereskedelemről való kimaradás történhet kényszer hatására is. Ez általában a nemzetközi közösség és az adott ország viszonyának megromlása esetén következik be, amikor az adott ország a nemzetközi etikai vagy jogi normákkal ellentétesen cselekszik, s ezért a nemzetközi közösség **embargóval**, azaz a kereskedelem tilalmával vagy jelentős korlátozásával sújtja.

A külkereskedelmi nyitottság járhat előnyökkel és hátrányokkal is. Az *előnyök* között lehet említeni egyrészt, hogy pozitív esetben hozzájárul a nemzeti jövedelem növekedéséhez, ahogyan azt a fentiekben láthattuk. A fokozott export- és importtevékenység versenyképesé teszi a nemzetgazdaságot. Az exportteljesítmény fokozása nem képzelhető el a vonatkozó ágazatok világpiaci versenyképességének megtartása és javítása nélkül. Az import a belső piacon kényszeríti a hazai termelőket versenyre, ami közvetlen pozitív hatást gyakorol a nemzetgazdaság egészére. Mindemellett a nyitott gazdaságok az import révén hozzájuthatnak olyan technológiához, szaktudáshoz, amit a hazai fejlesztés nem tud elérni például korlátozott forrásai miatt. Az import révén megszerzett technológia és szaktudás a későbbiekben átszivároghat az exportágazatokba is fokozva azok világpiaci versenyképességét.

Az előnyök mellett azonban komoly *veszélyeket* is magában rejt ez a túlzott nyitottság. Egyrészt figyelembe kell venni a nemzetgazdaság teljesítőképességét és fejlődési lehetőségeit, képességeit. Az import által támasztott verseny rövidtávon

kiszoríthatja a hazai versenytársakat. Ha egyoldalú az import, azaz alternatívák nélkül, egy irányból szerez be a nemzetgazdaság bizonyos termékeket, akkor igencsak függ ezen külpiacok ellátási képességétől. De sebezhetővé válik az adott ország gazdasága akkor is, ha exportja túlságosan egy piacra vagy egy termékre koncentrál, ahol szintén a piac változásai akár igen negatívan is befolyásolhatják jövedelmét. Példa erre a nyersanyag termelő országok klasszikus esete, ahol a nemzetgazdaság legfontosabb bevételi forrása a nyersanyag világpiaci értékesítése. Esetükben a nyersanyag világpiaci árának esése komolyan csökkenti a GDP-t vagy túlzott növekedése irreális, nem megalapozott növekedést produkál az adott gazdaságban.

Vegyük a következőkben sorra azokat a mutatókat, amelyek az export és az import volumenének, változásait a GDP-hez viszonyítva segítik egy nemzetgazdaság külkereskedelmi nyitottságának vizsgálatát!

Ezeknél a mutatóknál meg kell jegyezni, hogy arányszámokat jelenítenek meg. Nem mennyiségekről, volumenről adnak információt. A külkereskedelmi forgalom volumene nem szolgál elegendő információval a nemzetgazdaságok világgazdasági vagy nemzetközi kereskedelmi potenciáljának összehasonlításakor. A mérténél fogva kisebb volumenű kibocsátásra képes gazdaságok teljesítménye összemérhetetlen a volumenében lényegesen nagyobb kibocsátásra képes gazdaságokkal. Például nehezen összehasonlítható India és Chile külgazdasági nyitottsága, ha pusztán az áruexport mennyiségét vetjük össze, hiszen eltérő képességű, szerkezetű és kereskedelempolitikájú országokról van szó. Az áruimport esetében szintén kérdéses, hogy a gazdaság importigénye alapján képesek vagyunk-e reális képet alkotni egy-egy nemzetgazdaság nyitottságáról. Ezért sokkal alkalmasabbak azok a mutatók, amik az áruimportot és az áruexportot egy adott ponthoz, nevezetesen a bruttó nemzeti össztermékhez viszonyítják és annak százalékos arányában fejezik ki. Az arányszámokkal már pontosabb és reálisabb képet nyújtó összehasonlítást tudunk végezni.

2. táblázat Magyarország nyitottsági mutatói (2001–2008)

	2001	2002	2003	2004
export (X) (mrd Ft)	10 913,00	10 843,50	11 684,70	13 370,30
import (M) (mrd Ft)	11 132,50	11 231,80	12 405,60	13 965,20
nettó exportbevétel (X-M) (mrd Ft)	-219,5	-388,4	-720,9	-594,9
GDP (Y) (mrd Ft)	15 288,70	17 219,40	18 815,00	20 803,80
exporthányad (X/Y)	0,7137952	0,629726	0,621031	0,642685
importhányad (M/Y)	0,7281522	0,652276	0,659346	0,671281
exportváltozás (ΔX) (mrd Ft)		-69,5	841,2	1 685,60
importváltozás (ΔM) (mrd Ft)		99,3	1 173,80	1 559,60
GDP változás (ΔY) (mrd Ft)		1 930,70	1 595,60	1 988,80
exportmultiplikátor ($\Delta Y/\Delta X$)		-27,7799	1,896814	1,179877
importthatárhajlam ($\Delta M/\Delta Y$)		0,051432	0,735648	0,784191
	2005	2006	2007	2008
export (X) (mrd Ft)	14 896,80	18 307,90	20 297,20	21 737,30
import (M) (mrd Ft)	15 163,60	18 520,60	19 985,60	21 508,90
nettó exportbevétel (X-M) (mrd Ft)	-266,8	-212,7	311,6	228,4
GDP (Y) (mrd Ft)	21 988,60	23 755,50	25 408,10	26 543,30
exporthányad (X/Y)	0,677478	0,77068	0,798848	0,818937
importhányad (M/Y)	0,689612	0,779634	0,786584	0,810333
exportváltozás (ΔX) (mrd Ft)	1 526,50	3 411,10	1 989,30	1 440,10
importváltozás (ΔM) (mrd Ft)	1 198,40	3 357,00	1 465,00	1 523,30
GDP változás (ΔY) (mrd Ft)	1 184,80	1 766,90	1 652,60	1 135,20
exportmultiplikátor ($\Delta Y/\Delta X$)	0,776155	0,517985	0,830744	0,788279
importthatárhajlam ($\Delta M/\Delta Y$)	1,011479	1,899938	0,886482	1,341878

Az **exporthányad** mutatója az adott év exportteljesítményét viszonyítja a nemzeti jövedelemhez és megmutatja, hogy tárgyévben a nemzeti jövedelem mekkora része származik az exportból. Azaz az éves export értékét el kell osztanunk a GDP-vel.

$$\text{exporthányad} = \frac{EX(t)}{Y(t)}$$

Magyarország esetében az exporthányad 2001 és 2005 között csökkent, azaz a nemzeti jövedelem alakulásához az export egyre kisebb mértékben járult hozzá. 2006-tól azonban az exporthányad növekedést mutat – 2008-ban már a

magyarországi GDP 81,89%-a származik a gazdaság exporttevékenységéből. Ha pusztán az exporthányad mutatója alapján akarnánk következtetni a magyar gazdaság nyitottságára, akkor akár a 2002 és 2005 közötti visszaesést is beleszámítva egy igen nyitott gazdaság képét kapnánk.

Az exporthányad elemzésekor figyelembe kell venni az export szerkezetét is, vagyis azt is, hogy az egyes ágazatokban mekkora a mutató értéke, mennyivel haladja meg a nemzetgazdaság egészére vonatkozó mutatószámot, milyen trendek figyelhetőek meg és melyek azok a fő árucsoportok, amiket a világpiac felvásárol. A nyersanyagtermelő országokban például a nemzeti jövedelem igen nagy százaléka realizálódik az exportból, viszont ez az export igen egyoldalú akár a termékszerkezete, akár a piacokat tekintjük. Maga az exportált termék pedig alig tartalmaz hozzáadott értéket, így az export nem tudja javítani az adott ország nemzetközi versenyképességét, nem tudja biztosítani fejlődését. Lehet az exporthányad kicsi arányú a nemzeti jövedelemhez viszonyítva, mégis származhat olyan ágazatból ez az export, ahol magas a hozzáadott érték és az innovációs képesség, ami már önmagában is biztosítja a versenyképességet és pozitív hatást gyakorol a belső piac fejlődésére, versenyképességnek javulására is, illetve újabb ágazatokat emelhet be a sikeres exporttevékenységbe.

Az exporthányad analógiájára kiszámolható az **importhányad** is, ami megmutatja, hogy a gazdaságba beérkező termékek ellenértékeként a nemzeti jövedelem mekkora részét kell felhasználni, azaz a GDP mekkora részét fordítja a nemzetgazdaság az importtermékek kifizetésére. Itt a tárgyévi importot osztjuk a GDP-vel.

$$\text{importhányad} = \frac{IM(t)}{Y(t)}$$

Maradva Magyarország példájánál, az exporthányadhoz hasonlóan az importhányad is csökkent a 2002 és 2005 közötti időszakban. Azonban 2001 és 2005 között sem költött a gazdaság a nemzeti jövedelem 65%-ánál kevesebbet az importált termékekre. Sőt, 2008-ban már a nemzeti jövedelem több mint 81%-át fordította erre a célra. Az exporthányadhoz hasonlóan az importhányad alapján is azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a magyar gazdaság nyitott gazdaság, termelésének fenntartásához nagy mértékben van szüksége import alapanyagokra, termékekre.

Az importhányad mutatójának értelmezésekor szintén a számok mögé kell tekinteni és az import szerkezetét vizsgálni. Fontos, hogy milyen árucsoportok szerepelnek az importban, azok hozzáadott értéke alacsony vagy magas, árukban, technológiai színvonalukban mennyire jelentenek versenyt a hazai termékeknek és milyen arányban kerülnek felhasználásra később exportálandó termékekben. Ha magas az importhányad, de az import jelentős része exporttermékek inputjaként szolgál, akkor a hazai hozzáadott érték magasabb, mint az importterméké, és az előállított termék exportálása révén az importot bőségesen fedező jövedelem keletkezik. Lehet magas az importhányad akkor is, ha egy országban igen kevés nyersanyag található, és ipara alapanyagait külföldről szerzi be. Ez túlzott importfüggőséghez vezethet, hiszen a belgazdaság működését erősen befolyásolják a külpiazi mozgások, az importpiacok kiszámíthatósága, megbízhatósága (ez leginkább az energiafüggőség esetében jelent problémát – például Japán esetében). De beszélhetünk magas importhányadról akkor is, ha a gazdaság az ágazati fejlesztést hazai technológiai novumok hiányában importtechnológiával hajtja végre. Ekkor a nemzetgazdaságba beáramló technológia szintén az import növekedésében jelenik meg. Ebben az esetben azonban a magas importhányad nem rontja a gazdaság teljesítményét, sőt (!) – további növekedéséhez járul hozzá azzal, hogy technológiai innovációk bevezetésével és a hazai termelésben meghonosításával az ágazat nemzetközi versenyképességét javítja előrevetítvén egy későbbi exportnövekedést.

Az exporthányad és az importhányad kapcsán felmerülő kérdésekre választ adhat a **nettó külkereskedelmi bevétel** mutatója, amit az exportbevételek és az importkiadások különbségeként értelmezünk (a későbbiekben ezt külkereskedelmi mérleg néven fogjuk definiálni a 7. fejezetben).

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

Ez ugyanúgy lehet negatív, illetve pozitív érték. Ha tartósan negatív a nettó külkereskedelmi bevétel, akkor a nemzetgazdaság folyamatosan több terméket használ fel a termeléshez, mint amennyinek az ellenértékét elő tudja állítani és értékesíteni.

További mutatószámok bevonásával közvetlenebbül is mérhető az exportnak és az importnak a nemzetgazdaság összjövedelmére gyakorolt hatását. Az

exportmultiplikátor és az importthatárhajlam olyan viszonyszámok, amik az export és az import változását kapcsolják a nemzeti összjövedelem alakulásához.

Az **exportmultiplikátor** a nemzeti összjövedelem változását viszonyítja az exportteljesítményben bekövetkezett változáshoz. Ha Y_t adott évi nemzeti jövedelem és Y_{t-1} adott évet megelőző év nemzeti jövedelmének különbségét meghatározzuk és tesszük ugyanezt EX_t adott évi export és EX_{t-1} adott évet megelőző év exportja esetében is, akkor ezen két eredmény arányaként megkapjuk az exportmultiplikátort.

$$\frac{Y(t) - Y(t-1)}{EX(t) - EX(t-1)} = \frac{\Delta Y}{\Delta EX} = \text{exportmultiplikátor}$$

A magyar példát tekintve egy évről évre változó kép tárul elénk. 2001-hez képest 2002-ben az exportteljesítmény csökkent, míg a nemzeti jövedelem növekedett. Az export tárgyévi csökkenése miatt negatív az exportmultiplikátor erre az időszakra vonatkozóan, azaz a nemzeti jövedelmet jelentősen csökkentette az export csökkenése. Ezért a nemzeti jövedelem növekedésének okát nem az exportteljesítmény változása terén kell keresni. 2003-ban és 2004-ben azonban a magyar gazdaság exportteljesítményének egy egységnyi növekedése a nemzeti jövedelem 1,89-szoros és 1,17-szoros növekedését idézte elő. Azaz ezekben az években 1 forintnyi export 1,89 és 1,17 forint nemzeti jövedelmet generált. 2004 után azonban 1 forintnyi export már kevesebb, mint 1 forinttal járult hozzá a GDP növekedéséhez. Érdekes mindezen változásokat az import oldaláról is megnézni.

Az exportmultiplikátor társmutatója, az **importthatárhajlam** arra ad választ, hogy a nemzeti összjövedelem növekedése milyen importváltozásokat von maga után. A nemzeti jövedelemben t és $t-1$ évek relációjában bekövetkezett változás és az importban (M) ugyanezen t és $t-1$ években történő változások arányaként kapjuk meg az importthatárhajlamot.

$$\frac{IM(t) - IM(t-1)}{Y(t) - Y(t-1)} = \frac{\Delta IM}{\Delta Y} = \text{importthatárhajlam}$$

Mikor a magyar gazdaságra vetített exportmultiplikátor negatív volt, az importthatárhajlam is alacsony volt, azaz a nemzeti jövedelem növekedése nem vont maga után hasonló növekményű importváltozást. 2003-ban azonban már 1 forintos

GDP növekedés 0,73 forintos importnövekedést eredményezett. 2005-ben, 2006-ban és 2008-ban pedig a nemzeti jövedelem 1 forintnyi emelkedése már több mint 1 forinttal növelte az import forintban kifejezett értékét. Azaz a magyar gazdaság növekedéséhez ezekben az években igen nagy arányban volt szükség importtermékekre.

Az exportnak a nemzeti jövedelem generálásában bekövetkező hatások vizsgálatával látható, hogy az adott nemzetgazdaság milyen típusú termékekkel jelenik meg a világpiacon. Ha egy egységnyi exportváltozás nagy jövedelemváltozást generál, akkor az exportban olyan termékek vannak túlsúlyban, amikért a világpiac magasabb árat fizet (minőségük, technológiájuk, hozzáadott értékük vagy demonstrációs hatásuk miatt) – például Magyarország 2003-ban és 2004-ben. Azonban ha igen nagy mértékű exportnövekményre van szükség a nemzeti jövedelem csekély szintű emeléséhez, akkor az exporttermékek csak alacsony áron cserélnek gazdát a világpiacon (feldolgozatlanságuk, rosszabb minőségük miatt) – például Magyarország 2005 óta.

Az importtarhajlam viszonylag jó képet ad arról, hogy a nemzetgazdaságban megtermelt javaknak mekkora az import input igénye. Ha nagy mennyiségű importra van szükség a nemzeti jövedelem csekély szintű növeléséhez, akkor ez arra enged következtetni, hogy az importtermékek nagy részét a belső piac anélkül fogyasztja el, hogy azt exporttermékekbe építené (például Magyarország 2003-ban, 2004-ben vagy 2007-ben). Az importtermékek ekkor javarészt olyan területekre kerülnek, amelyek nem generálnak nemzeti jövedelemnövekedést. Alacsony vagy csökkenő tendenciájú import és GDP változás arány jelezheti egyrészt azt is, hogy a belső piac igényeit egyre inkább kielégíti a belföldi termelés, másrészt utalhat recesszióra is, mikor a nemzetgazdaság egyre kevesebbet termel és ehhez a termeléshez egyre kevesebb importra is van szükség, s a beáramló termékek maguk is csak kis mértékben változtatják a nemzeti jövedelmet.

2.3. Cserearány mutatók

A nyitottsági mutatókon túl az is vizsgálható, hogy hogyan változnak az exportált és importált termékek árai, ezek egymáshoz viszonyított aránya. Célszerű, ha egy ország külkereskedelmét úgy bonyolítja, hogy nettó exportbevétele pozitív legyen. Kíváncsú, hogy exporttermékeit magasabb áron tudja eladni a világpiacon, mint

amennyiért az importált termékeket beszerzi. Hogy ezen törekvése mennyire sikeres, azt a cserearány mutatókon keresztül lehet megvizsgálni.

A **külkereskedelmi cserearány** az egy adott nemzetgazdaság által exportált és importált termékek közötti arányokat fejezi ki. Meghatározható az exportált és importált termékek mennyiségének arányosításával, de ugyanúgy használatos az árak viszonyítása is.

A külkereskedelmi cserearány tartós romlása arra enged következtetni, hogy romlik a gazdaság exportteljesítménye. Ez a romlás fakadhat az export volumenének csökkenéséből, de abból is, hogy a világpiac egyre kevesebbet fizet az adott termékért. A külkereskedelmi cserearányok romlása leginkább azokat az országokat fenyegeti, ahol az importtermékek hozzáadott értéke meghaladja az exporttermékekét. Ilyenek például a nyersanyagtermelő vagy a feldolgozatlan vagy alacsony feldolgozottságú mezőgazdasági termékeket exportáló országok, ahol a legtöbb nyersanyag, valamint a mezőgazdasági termékek világpiaci árának folyamatos csökkenése és az export korlátozott volumene miatt az import árára fokozatos nő az exportéhoz képest. A romlás azonban változatlan exportárak és exportvolumen mellett is bekövetkezhet, ha az import ára vagy volumene növekszik. Példaként lehet állítani az energiahordozókban szegény országokat, amelyek cserearány mutatói romlanak, ha emelkedik a földgáz vagy a kőolaj világpiaci ára.

Sokkal boldogabb egy ország, ha a külkereskedelmi cserearánya tartósan javul. Ez bekövetkezhet akkor, ha növelni tudja változatlan árak mellett az export mennyiségét, azaz gyarapítja külpiacait, vagy változatlan mennyiség mellett termékei ára nő a világpiacon. A kőolaj- és földgáztermelő országok nagyon boldogok napjainkban, hiszen változatlan kitermelés mellett a kőolaj- és földgázárak emelkedése nagyobb exportbevételhez juttatja őket. Boldogságuk azonban nem áll szilárd talajon, hiszen exporttermékük ára az elmúlt húsz évben is több hullámban változott.

A külkereskedelmi cserearányok változását többféle mutatóval is mérni lehet. Ilyenek a nettó barter cserearány mutató, a bruttó barter cserearány mutató és a jövedelmi cserearány mutató.

A **nettó barter cserearány mutató** meghatározása során az export- és az importár változásait hasonlítjuk össze. Azaz ha az exportárindexet elosztjuk az importárindexszel, akkor megkapjuk a nettó barter cserearány mutatót.

$$\text{nettó barter cserearány mutató} = \frac{\text{exportárindex}}{\text{importárindex}}$$

A mutató gyengéje, hogy csak az árváltozásokat érvényesíti, a mennyiségi változásokat nem tudja kifejezni. Ha egy gazdaság változatlan árakon nagyobb mennyiséget exportál, akkor a nettó barter cserearány mutató nem tudja kimutatni az exportpozíciókban bekövetkező javulást, stagnáló állapotot mutat.

A **bruttó barter cserearány mutató** már a mennyiségekre koncentrál, az export termékek mennyiségét hasonlítja össze az importálttal. Azaz tárgyévi és bázisévi export mennyiségnek arányát (exportvolumen index) osztja a tárgyi és bázisévi importált mennyiség arányával (importvolumen index).

$$\text{bruttó barter cserearány mutató} = \frac{\text{exportvolumen-index}}{\text{importvolumen-index}}$$

Ennél a mutatónál mindenképpen meg kell állapítani, hogy meghatározása nem könnyű, hiszen nehezen vonható össze a különböző mértékegységekben elszámolt áruk együttes mennyisége. Például a földgázt m³-ben, a cementet tonnában, a fát erdei köbméterben számolják, az egységes mérésükre pedig lényegében nem található közös mértékegység. Felmerül még az a kérdés is, hogy a változatlan mennyiségű export és import, de azok változó árai mellett nem tudja pontosan kifejezni a cserearányokban bekövetkező elmozdulást.

Látható, hogy mind a nettó, mind a bruttó barter cserearány mutató esetében mérési nehézségekbe ütközünk. Egyik sem képes együttesen kifejezni az árak és a mennyiségek változásából fakadó cserearány változásokat, azok irányát. Ezért ha nemcsak egy-egy ágazat mennyiségváltozásból vagy árváltozásból fakadó cserearány változását akarjuk nyomon követni, akkor a jövedelmi cserearány mutatót vagy a bruttó jövedelmi cserearány mutatót kell megvizsgálunk.

A **jövedelmi cserearány mutató** az árváltozásokat kapcsolja össze az exportált termékek mennyiségi változásával. Így ha az exportárindex és az exportvolumen index szorzatát elosztjuk az importárindexszel, akkor megkapjuk, hogy az exportban bekövetkező mennyiségi és árváltozások hogyan viszonyulnak a változó importárakhoz.

$$\text{jövedelmi cserearány mutató} = \frac{\text{exportárindex} \times \text{exportvolumen-index}}{\text{importárindex}}$$

Azaz a jövedelmi cserearány mutatója rávilágít arra, hogy az export változásával mennyivel több vagy mennyivel kevesebb importterméket lehet beszerezni változatlan importárak mellett. Másként fogalmazva: ha csökken egy nemzetgazdaság exporttermékeinek ára, akkor a mutató megmutatja, hogy mennyivel több exportterméket kell termelni és értékesíteni a külpiacokon ahhoz, hogy változatlanok maradjanak a cserearányok. De mi a helyzet akkor, ha eközben az importárak is változnak? Az importárak nem konstansak, az exportárakhoz hasonlóan folyamatosan változnak. Ezért szükséges egy további mutató értékelése is.

A **bruttó jövedelmi cserearány mutató** az exportban bekövetkező mennyiségi és árváltozásokat arányosítja az importban megjelenő mennyiségi és árváltozásokkal.

$$\begin{aligned} &\text{bruttó jövedelmi cserearány mutató} \\ &= \frac{\text{exportárindex} \times \text{exportvolumen-index}}{\text{importárindex} \times \text{importvolumen-index}} \end{aligned}$$

Tehát az exportárindex és az exportvolumen index szorzataként megkapott exportérték indexet kell elosztani az importárindex és az importvolumen index szorzataként megkapott importértékindexszel ahhoz, hogy megkapjuk a bruttó jövedelmi cserearány mutatót. Az így kapott eredmény azt mutatja, hogy a megváltozott exportmennyiség és -ár mellett mennyivel több vagy kevesebb változó árú importtermék szerezhető be.

A bruttó jövedelmi cserearány mutató kifejezetten hasznos az előbbi kérdés megválaszolásában. Az importárak és az exportárak együttes változásakor megmutatja, hogy mennyivel kell növelni az export mennyiségét vagy mennyivel kell csökkenteni az importét (esetleg egyszerre csökkenteni az importot és növelni az exportot) ahhoz, hogy a nemzetgazdaság cserearány mutatói ne romoljanak vagy mérsékelt javulást érjenek el.

A cserearány mutatók tanulmányozásával már mélyebb ismereteket szerezhetünk egy nemzetgazdaság világgazdasági pozíciójáról. A külkereskedelmi tevékenység során

fellépő jövedelemváltozás trendjei pontosabban felvázolhatóak, és jobban rá is mutatnak az exportban vagy az importban jelentkező egyenlőtlenségekre, hiányosságokra.

3. táblázat Magyarország cserearány-mutatói (2001–2008)

	2001	2002	2003	2004
exportvolumen-index (A)	107,8	105,9	109,1	86,5
exportárindex (B)	110,1	101,4	108,7	116,5
importvolumen-index (C)	104	105,1	110,1	115,3
importárindex (D)	106,6	100,4	110,2	114,2
nettó barter cserearány mutató (B/D)	1,033	1,01	0,986	1,02
bruttó jövedelmi cserearány mutató ($B \times A / D \times C$)	1,071	1,018	0,977	0,765
	2005	2006	2007	2008
exportvolumen-index (A)	152,5	117,9	115,8	104,2
exportárindex (B)	110,6	125,5	111,2	106,3
importvolumen-index (C)	106,1	114,4	112	104,3
importárindex (D)	107,6	123,4	107,1	106,5
nettó barter cserearány mutató (B/D)	1,028	1,017	1,038	0,998
bruttó jövedelmi cserearány mutató ($B \times A / D \times C$)	1,477	1,048	1,074	0,997

Visszatérve a magyarországi példához: a 2004-es év kivételével az exportvolumen-index növekedést mutatott. Azaz a magyar gazdaság exportált termékeinek mennyisége 2004 kivételével folyamatosan növekedett. Az exportárak terén a 2004-es visszaesés nem figyelhető meg – itt az áremelkedés töretlen volt a 2001–2008 közötti időszakban. Azaz a magyar árukért a világpiacon egy időben csökkent a kereslet, de az exportált termékekért kapott ellenérték mindig magasabb volt az előző évinél. Az import növekedése mind mennyiségét, mind értékét tekintve töretlen volt. A nettó barter cserearány mutató ebben az időszakban a 2003-as és a 2008-as év kivételével nagyobb volt 1-nél, ami jelen esetben azt jelenti, hogy változatlan árak mellett a magyar gazdaság az exportált termékekért az exportálnál több importterméket volt képes megvásárolni. 2003-ban és 2008-ban veszteség érte a magyar gazdaságot, hiszen 1 egységnyi exportáruért kevesebb, mint 1 egységnyi

importáruhoz jutott. Ha Magyarország bruttó jövedelmi cserearány mutatóját vizsgáljuk, akkor nem vázolhatunk fel egyértelmű trendet. A bruttó jövedelmi cserearány mutató hol 1 felett, hol az alatt helyezkedik el. 2004-ben az exportteljesítmény romlása, 2008-ban pedig az import értékének növekedése rontotta a mutató értékét.

A fenti cserearány mutatók értelmében Magyarország exportált és importált termékei tekintetében nem állítható, hogy az ország minden esetben egyértelműen veszít vagy nyer a nemzetközi kereskedelemben. Egy igen nyitott gazdasággal állunk szemben, ahol az export jelentősen hozzájárul a nemzeti jövedelem növekedéséhez, és ahol az importkiadások a GDP nagy részét igénylik. A nemzetközi áru- és szolgáltatáscsere során sokkal inkább a cserearányok javulása, mintsem trendszerű romlása figyelhető meg – Magyarország a nemzetközi kereskedelemben való bekapcsolódással gyarapítani képes jövedelmét.

Fogalmak

- autarkia
- bruttó barter cserearány mutató
- bruttó jövedelmi cserearány mutató
- export
- exporthányad
- exportmultiplikátor
- import
- importhányad
- importhatárhajlam
- jövedelmi cserearány mutató
- külkereskedelmi cserearány
- külkereskedelmi nyitottság
- nettó barter cserearány mutató
- nettó exportbevétel
- nettó külkereskedelmi bevétel
- világgazdasági nyitottság

Kérdések

1. Hogyan befolyásolják az állami támogatások a nettó exportbevételt?
2. Ismertesse a külkereskedelmi nyitottság előnyeit és hátrányait! Keressen példákat az egyes esetekre!
3. Hasonlítsa össze a bruttó barter cserearány mutatót és a bruttó jövedelmi cserearány mutatót!
4. Milyen értelmezési nehézségekkel találkozhatunk a cserearány mutatók esetében?
5. Mit nem tudunk mérni a nyitottsági mutatókkal?
7. Mikor javulnak egy nemzetgazdaság cserearány mutatói?
8. A nyersanyag vagy mezőgazdasági termék exportra berendezkedett nemzetgazdaságoknak hogyan változnak a nyitottsági és cserearány mutatói exporttermékeik árának csökkenésekor vagy a világpiac szűkülése esetén?
9. Határozza meg Magyarország bruttó barter cserearány mutatóját és jövedelmi cserearány mutatóját a 2002–2007 közötti időszakban!

3. Nemzetközi szakosodás

A szakosodás, specializáció napjaink egyik legtermészetesebb, de a világgazdaság számos szereplője számára egyik legnehezebb kérdése. Ugyanis azon kérdésekre, hogy ki, mit, hol, mikor, hogyan és miért termeljen, számtalan jó válasz adható attól függően, hogy mely termelési tényezőket, környezeti, társadalmi, politikai, kulturális stb. elemeket vonjuk be a vizsgálatba.

Mielőtt azonban bővebb választ adnánk az előbbi kérdésekre, tekintsük át, mit is jelent a nemzetközi szakosodás fogalma, mi motiválja a világgazdaság szereplőit szakosodásra, milyen tényezők befolyásolják a szereplők döntéseit.

3.1 A szakosodást befolyásoló tényezők

A szakosodás vagy specializáció kifejezés arra utal, hogy valaki vagy valami egy adott vagy csekély számú dologra fordítja munkaerejét. Teszi ezt annak érdekében, hogy a mások által lehetőleg ennél eredménytelenebbül előállított jószág eladásából származó haszna nagyobb lesz, mintha termelési tényezőit más termék előállítására fordította volna.

Hogyan tudja a világpiac egyik szereplője eredményesebben előállítani az adott terméket, mint a másik? Mit jelent az eredményesség?

Jelen esetben az eredményesség a rendelkezésre álló termelési tényezőket, költséghatékonyságot, szaktudásbeli előnyt, alacsonyabb alternatív költséget (opportunity cost) jelent a jobb piaci és marketing ismeretek mellett.

A rendelkezésre álló termelési tényezők, mint a tőke, a munkaerő, a technológia és a föld/természeti erőforrások komoly befolyást gyakorolnak a termelési lehetőségekre. Hiányuk vagy korlátozott jelenlétük versenyhátrányt eredményez, külső forrásokból történő beszerzésük pedig jelentősen növeli a termék előállításának költségeit. Ezért a szakosodás, specializáció irányának meghatározásakor elsősorban azzal kell tisztában lennie a termelőnek, hogy az előállítani kívánt termékhez szükséges tőke, munkaerő, technológia, illetve természeti erőforrás elérhető-e számára. Az elért módjai, csatornái meghatározzák így magukat a termelési költségeket.

Akkor érdemes továbbá egy piaci szereplőnek az adott termék előállítására szakosodnia, ha azt alacsonyabb *termelési költségekkel* tudja előállítani, tehát alacsonyabb az állandó vagy a változó költsége, esetleg mindkettő.

A *szaktudásbeli előny* a termék előállítása során használt technológia mellett jelenti a munkás tudását és tapasztalatát, az ágazati hagyományokat és a tudományos-kutatási háttérrel is. Ezen előny a vonatkozó jószág előállítása során vagy előtt szerezhető meg, azaz az ilyen típusú előny megszerzése és tartós megtartása általában legalább középtávon értelmezhető.

Az *alternatív költség* esetében magának a termék előállítójának döntésén múlik a szakosodás. Többféle termék együttes termelése esetén az előzőekben említett tényezők megoszlának a terméktípusok között, mondhatni szétforgácsolódnak az erőforrások. Ezért a termelőnek át kell gondolnia, hogy melyik termék előállítása esetén tudja maximális hatékonysággal kihasználni a rendelkezésre álló termelési tényezőket.

A termelő döntését természetesen emellett egyéb tényezők is befolyásolják. Ilyenek lehetnek például

- a környezeti feltételek (éghajlat, lehetséges természeti katasztrófák veszélye, környezetvédelmi kérdések),
- a társadalmi körülmények (szegénység, analfabétizmus aránya, vidéki-városi lakosság aránya),
- a megcélzott piac (annak nagysága, telítettségi foka, vásárlóereje),
- a kulturális vonatkozások (vallási előírások, kulturális hagyományok tiszteletben tartása)
- vagy éppen a jogszabályi-politikai környezet (ezen környezet támogatja-e a vállalkozói tevékenységet és a szabad piacot, mennyire kiszámítható, tartós, kiegyensúlyozott).

3.2 A nemzetközi szakosodást magyarázó elméletek

A fent felsorolt tényezők egymásra hatását számos elmélet vizsgálja. Mindegyiknek célja, hogy lehetséges magyarázatot, vezérelvet találjon a nemzetközi szakosodás mikéntjére és hogyanjára. Mint láthattuk, a szakosodást befolyásoló tényezők igen sokfélék, együttesen, de külön-külön is képesek pozitív vagy negatív módon alakítani egy ország vagy vállalat specializációjának irányát. Természetesen az lenne a célravezető, ha létezne egy olyan modell, amely ezeket és a még lehetségesen megjelenő egyéb tényezőket is magába foglalná. Több tényező azonban egyenként is olyan összetett és nehezen kalkulálható (pl. a politikai vagy a társadalmi-kulturális környezet), hogy önmagában is csak több modellen keresztül jósolható meg alakulása.

A nemzetközi szakosodás módját, irányát magyarázni kívánó elméletek az egytől a többtényezős vizsgálatokig terjednek magukban hordozva természetesen a modellalkotással járó egyszerűsítéseket. Jelen fejezetben a klasszikus elmélet egytényezős modelljét, a többtényezős modellek közül a Heckscher-Ohlin-modellt, majd a számos kérdést felvető Leontief-paradoxont tárgyaljuk.

3.2.1 Korai elméletek

A spontán piaci mechanizmusokat előtérbe helyező **klasszikus elmélet** szerint a nemzetközi piacokon a megtermelt javak árát az azok előállítására fordított munka határozza meg. Azaz a termék ára lényegében azt fejezi ki, hogy egy munkásnak hány munkaórájába telik annak a bizonyos terméknek a létrehozása, s ő munkaóránként milyen jövedelmezésben részesül. A munkabér így elsődlegesen hat a termék piaci árára, s ezáltal a nemzetközi kereskedelemben kicserélt termékek árát, csereértékét a munkások órábéra határozza meg.

A klasszikus elmélet két kiemelkedő alakja, Adam Smith¹⁰ és David Ricardo¹¹ az országok közötti árufogalom természetének magyarázatakor kiindulópontnak a

¹⁰ Adam Smith (1723-1790): a klasszikus közgazdaságtan atyja. 14 évesen kezdi meg felsőfokú tanulmányait a Glasgowi University-n, majd folytatja az Oxfordi Egyetemen. Korai munkásságára nagy hatást gyakorolt David Hume. 1751-ben a Glasgowi University professzorának nevezik ki. 1776-ban jelenik meg a *Nemzetek gazdagsága* (*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*) című munkája, melyben a gazdasági liberalizmus elmélete mellett érvel. Elmélete szerint a munkamegosztás következtében létrejövő csere csak korlátozásoktól mentes piacon valósulhat meg. A korlátozásoktól mentes piac szabályait az ún. láthatatlan kéz írja, azaz a piac automatikus

termékek munkaórán és munkabérben kifejezett értékét tette meg. Az Adam Smith nevéhez fűződő abszolút előnyök, valamint a David Ricardóhoz kapcsolható komparatív előnyök elmélete mind ebből a feltételezésből indul ki.

Az abszolút és a komparatív előnyök elméletének megértéséhez nézzünk egy egyszerű számpéldát.

Adott két ország – Vietnam és Portugália. Mindkét országban azonos minőségű cipőt és bort állítanak elő. Portugáliában 1 munkaóra alatt 6 l bort és 3 pár cipőt, Vietnámban 4 l bort és 5 pár cipőt készítenek.

Határozzuk meg, hogy melyik ország melyik terméket fogja előállítani, számára melyik termék termelése és világpiaci értékesítése jár előnnyel, illetve több előnnyel!

A feladat megoldását kezdjük az ismert adatok, információk rendszerezésével!

Először nézzük meg az 1 munkaóra alatt előállított termékeket Portugáliában és Vietnámban:

1. táblázat Az 1 munkaóra alatt előállított termékek

	Vietnam	Portugália
Bor	4	6
Cipő	5	3

Hasonlítsuk össze az 1 munkaóra alatt előállított termékeket a két országban!

Az 1. táblázatban látható, hogy Vietnam 1 munkaóra alatt több cipőt állít elő, mint bort, Portugáliában pedig a borkészítés haladja meg a cipőgyártást. Azt is észre kell venni, hogy Portugália 1 munkaóra alatt több bort készít, mint Vietnam. Vietnam viszont 1 munkaóra alatt több cipőt állít elő, mint Portugália.

szabálymechanizmusok alapján működik. A korlátozásoktól mentes piacon az emberi munkaerővel előállított termékek szabad kereskedelme járul csak hozzá a nemzetek gazdagságának növekedéséhez.

¹¹ David Ricardo (1772-1823): Adam Smithel ellentétben közgazdasági ismereteit a gyakorlatban szerzi meg. Apja pénzügyi vállalkozásán keresztül korán kapcsolatba kerül a tőzsdével és a nagy londoni bankokkal. Természettudományi tanulmányai után Smith *Nemzetek gazdagsága* című könyvének hatására fordul az elméleti közgazdaságtan felé. 1810-től folyamatosan jelennek meg publikációi ebben a témában. James Mill, Jeremy Bethammal és Thomas Malthussal baráti kapcsolatok ápolta. 1817-ben jelent meg *A politikai gazdaságtan és az adózás elvei (Principles of Political Economy and Taxation)* című áttörő munkája, amiben vázolja a komparatív előnyök elméletét.

2. táblázat Abszolút előnyök meghatározása

	Vietnam	Portugália
Bor	4	6
Cipő	5	3

Most már tudunk válaszolni a kérdésre – melyik országnak melyik termékre érdemes szakosodnia, melyiket tudja előnyösebben termelni.

Ebben az esetben Portugáliának abszolút előnye van a borkészítésben, mivel egy munkaóra alatt több liter bort állít elő, mint Vietnam. Vietnam viszont 1 munkaóra alatt több cipőt gyárt, ami miatt Portugáliával szemben a cipőgyártásban neki van abszolút előnye.

Portugália így összes munkaerejét a bortermelésre fogja átcsoportosítani, s a cipőket az azok gyártását eredményesebben végző Vietnamtól fogja beszerezni. Míg Vietnamban megszűnik a bortermelés, s ezt a hiányterméket Portugáliától fogja beszerezni. A nemzetközi kereskedelem mindkét szereplője így azon termék előállítására összpontosíthatja munkaerejét, amelyiket előnyösebben tudja gyártani, ezáltal a gyártás során minden értelemben nagyobb hatékonyságot tud elérni, s a piac meghatározó szereplőjévé tud válni.

Adam Smith abszolút előnyök elmélete értelmében annak az országnak érdemes egy termék termelésére szakosodnia, amelyiknek abszolút előnye van annak előállításában. Másként fogalmazva: abszolút előnyről a két terméket és két országot összehasonlító smithi modell szerint akkor beszélünk, ha ugyanazt a terméket az egyik ország kisebb munkaráfordítással tudja előállítani, mint a másik (azaz egy termék előállításához kevesebb munkaórára van szükség, magasabb a munka termelékenysége).

Mi történne azonban egy olyan hipotetikus esetben, mikor egyik vagy másik országnak mindkét termék esetében abszolút előnye lenne? Melyikre szakosodjon, mikor mindegyiket a másik országnál hatékonyabban tudja előállítani? Esetleg ez az ország látná el a piacot mindkét termékkel, míg a másik országban mindkét termék gyártása megszűnne?

Természetesen minden ország igyekszik valamilyen termékkel megjelenni a világpiacon, valamilyen terméket másoknál előnyösebb feltételekkel előállítani. Továbbá az az eset is elképzelhető, hogy ha egy országnak minden termék esetében

abszolút előnye van, akkor sem fogja gyártani az egyiket, hanem minden erőforrását a másik ágazatba csoportosítja nagyobb hatékonyságot és nagyobb világpiaci részesedést érve el ezáltal.

Adam Smith abszolút előnyök elmélete tehát ezen kérdésekre feltételrendszere, a pusztán a munka termelékenységének vizsgálata miatt nem tud válaszokat adni. Ahhoz hogy egy ilyen esetben is megfelelően értelmezhető és a világkereskedelmi mozgásokat jobban magyarázó eredményt kapjunk, további tényezőket is be kell vonni a vizsgálatba.

Ezt tette David Ricardo, aki a komparatív előnyöket vizsgálva a termelékenység és az árak összehasonlításában kereste a megoldást.

Vegyük ismét egy példát!

Kanada és Spanyolország azonos minőségű búzát és bort állít elő. Kanadában 1 munkaóra alatt 6 l bort és 8 t búzát, Spanyolországban 4 l bort és 2 t búzát készítenek.

Kanadában a bortermelő munkások órábéra 2 euró, a búzatermelőké 3 euró. Spanyolországban a bortermelők óránként 1 eurót, a búzatermelő munkások pedig 4 eurót kapnak.

A feladat ugyanaz. Határozzuk meg, hogy melyik ország melyik terméket fogja előállítani, számára melyik termék termelése és világpiaci értékesítése jár előnnyel, illetve több előnnyel!

Kezdjük a feladatot ismételten az ismert információk rendszerezésével!

Írjuk fel, hogy melyik ország melyik termékből milyen mennyiséget tud előállítani 1 munkaóra alatt!

3. táblázat Az 1 munkaóra alatt előállított termékek

	Spanyolország	Kanada
Bor	4	6
Búza	2	8

Ha Smith abszolút előnyök elmélete alapján oldanánk meg a feladatot, akkor arra az eredményre jutnánk, hogy Kanadának mind a bor-, mind a búzatermelésben abszolút előnye van Spanyolországgal szemben (l. 4 táblázat).

4. táblázat Abszolút előnyök meghatározása

	Spanyolország	Kanada
Bor	4	6
Búza	2	8

Ebben az esetben Spanyolországban megszűnne a bortermelés és a búzatermelés is, és mindkét terméket Kanadától szerezné be. Viszont ha Spanyolországban megszűnik a termelés, akkor nem tud semmilyen termékkel megjelenni a világpiacon, amelyek csereértékként felléphetnének a Kanadából importált árukkal szemben. Azaz Spanyolorzágnak nem lenne forrása ezen termékek megvásárlására, Kanada pedig fizetőképes kereslet hiányában nem tudná hova exportálni a megtermelt bort és búzát.

Látható, hogy jelen számpélda alapján nem jönne létre nemzetközi kereskedelem, hiába szakosodna Kanada az abszolút előnnyel gyártott termékek előállítására. Spanyolország ekkor kereshetne más ágazatot, amiben abszolút előnye van, és arra szakosodva megteremthetné a csere feltételeit, de Smith két termékes és két országos modelljében ez már nem értelmezhető.

Spanyolország és Kanada nemzetközi szakosodási tendenciáinak és nemzetközi kereskedelmi pozícióinak megértéséhez egy olyan modellre van szükség, amelyik további tényezők bevonásával vizsgálja a két országban folyó termelést. David Ricardo komparatív előnyöket kereső modellje ezért a termékek előállítási idejét, költségeit, árait is tanulmányozza.

Hasonlítsuk össze először a két ország termelékenységét a bortermelés, valamint a búzatermelés vonatkozásában!

Ehhez határozzuk meg Spanyolország és Kanada relatív termelékenységét, azaz a spanyolországi bortermelés és a kanadai bortermelés arányait:

$$\frac{4 \text{ l (Spanyolország)}}{6 \text{ l (Kanada)}} = 0,67$$

Spanyolország és Kanada búzatermelésének aránya:

$$\frac{2 \text{ t (Spanyolország)}}{8 \text{ t (Kanada)}} = 0,25$$

A relatív termelékenység a bor esetében nagyobb ($0,67 > 0,25$). Ez az eredmény azt mutatja, hogy Spanyolországban nagyobb abszolút előnnyel tudják előállítani a bort, mint Kanadában, továbbá Kanadának a búzatermelésben kisebb az abszolút hátránya, mint bortermelésben.

Minden ország annak a terméknek a gyártására szakosodik, amelyiket hatékonyabban vagy kevésbé rosszabbul tudja előállítani egy másik országhoz vagy egy másik ágazathoz viszonyítva. Spanyolorzágnak egyértelműen nagyobb abszolút előnye van a bortermelésben, ezért erre fog szakosodni. Kanadának kisebb az abszolút hátránya a búzatermelésben, mint a bortermelésben Spanyolországhoz viszonyítva, ezért célszerű, ha nem a bortermelésre, hanem a búzatermelésre fordítja erőforrásait.

A komparatív előnyöket azonban nemcsak a relatív termelékenység alapján lehet értelmezni, hanem az árak alapján is. Tételizzük fel, hogy a termékek árát egyetlen tényező befolyásolja – az azokat előállító munkások bére. Ha ismerjük az órabérek, illetve az 1 munkaóra alatt előállítható termékmennyiséget, akkor könnyen kiszámolhatjuk egy termék árát, ha a munkás órabérét elosztjuk az egy óra alatt előállított termékek számával.

Azaz ha Spanyolországban 1 l bor ára $1 \text{ €} / 4 \text{ l} = 0,25 \text{ €/l}$ lesz. Hasonló módon megkapjuk a többi értéket is, amit az 5. táblázat foglal össze.

5. táblázat 1 kg festék, illetve 1 db ecset ára

	Spanyolország	Kanada
1 l bor ára	$1 \text{ €} / 4 \text{ l} = 0,25$	$2 \text{ €} / 6 \text{ l} = 0,3$
1 t búza ára	$4 \text{ €} / 2 \text{ t} = 2$	$3 \text{ €} / 8 \text{ t} = 0,375$

Az 5. táblázat alapján könnyen meghatározhatóak a bor, illetve a búza relatív árai. A spanyolországi bor ár és a kanadai bor ár arányai:

$$\frac{0,25}{0,3} = 0,83$$

A spanyolországi búza ár és a kanadai búza ár arányai:

$$\frac{2}{0,375} = 5,3$$

Spanyolországban a bor relatív ára (költsége) kisebb, mint a búzáé, azaz Spanyolországban az árak összehasonlítása alapján a bortermelésre kell szakosodnia, míg Kanada a búzatermelésre specializálódik. A termékek árai tekintetében Spanyolország a bortermelésben rendelkezik nagyobb abszolút előnnyel, míg Kanada a búzatermelést választva kisebb abszolút hátránnyal néz szembe.

A komparatív előnyök elmélete nemcsak két ország és két termék vonatkozásában teszi lehetővé a nemzetközi szakosodás irányának megállapítását. A számításokat több ország és több termék vonatkozásában is el lehet végezni, hiszen a kettőnél több tényezős relációkban is ugyanúgy megállapítható a szereplők egymáshoz viszonyított előnye és hátránya, azaz látható, hogy ki rendelkezik egy termék előállításában nagyobb abszolút előnnyel és kisebb abszolút hátránnyal.

David Ricardo komparatív előnyökről szóló elmélete kiküszöböli a smithi modell hiányosságait. Többtényezős összehasonlítást tesz lehetővé akkor is, ha a szereplők közül egynek minden termék vonatkozásában abszolút előnye van. A ricardoi modell szerint minden országnak annak a terméknek az előállítására kell szakosodnia, amelyikben nagyobb abszolút előnyt vagy kisebb abszolút hátrányt tud felmutatni. Ebben az esetben erőforrásait optimálisan tudja felhasználni, és sikeresen részt tud venni a nemzetközi csereügyletekben.

3.2.2 A Heckscher–Ohlin-modell

Adam Smith és David Ricardo azonban elméleteikben csak a munkára, annak értékére, termelékenységére összpontosítottak, s modelljeikbe nem építették be az egyéb termelési tényezőkkel kapcsolatos szakosodást befolyásoló elemeket.

Az Eli Heckscher¹² és Bertil Ohlin¹³ nevéhez fűződő ún. Heckscher–Ohlin-modell a termelési tényezők komplex vizsgálatára is alkalmas.

A smithi és a ricardoi modellek úgy tudták egymáshoz viszonyítani két ország kereskedelmi pozícióit, hogy termékeiket egy közös mértékegység alapján hasonlították össze. Azaz minden termék egy munkaóra alatt megtermelhető mennyiségét vagy munkabérben kifejezett értékét vették alapul. Lényegében a munka és annak ára szerepelt közös, az összehasonlításra alkalmas elemként. Mi a helyzet az olyan esetekben, amikor belép a tőkeigényesség vagy a termőföld mint termelési tényezők, amiknek az értékét nehezen lehet munkaórán vagy munkabérben kifejezni?

A **Heckscher–Ohlin-modell** két ország két termelési tényezőjét és két termékét hasonlítja össze ahhoz, hogy meghatározza az egyes nemzetgazdaságok komparatív előnyeit és így a nemzetközi szakosodás irányát. A föld, a munka és a tőke ára (földjáradék, munkabér és kamat), valamint az azokból felhasznált mennyiség lesz az összehasonlítás alapja. Két ország és két termék vonatkozásában először a termelési tényezők relatív felhasználását határozza meg, majd ennek alapján meghatározza, hogy melyik ország melyik termelési tényezőben relatív gazdagabb, azaz melyik ország relatív munka-, tőke- vagy termőföldben gazdag. Ha megtalálta azt a

¹² Eli Filip Heckscher (1879 -1952): svéd közgazdász. Az Uppsalai Egyetemen tanul, doktori fokozatát a Göteborgi Egyetemen szerzi meg 1907-ben. A stockholmi School of Economics professzora 1909 és 1945 között. Igen termékeny szerző, több, mint ezer publikációja jelent meg. Főként gazdaságtörténettel és politikai gazdaságtannal foglalkozott. Főbb művei az 1918-ban megjelent *The Continental System* és az 1931-es *Mercantilism*. A Heckscher–Ohlin-modell alapját 1919-es *Utrikeshandelns verkan på inkomstfördelningen – Några teoretiska grundlinjer (The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income)* című munkája jelentette. (fia, Gunnar Heckscher 1961 és 1965 között a svéd konzervatív párt vezetője volt.)

¹³ Bertil Ohlin (1899-1979): svéd közgazdász, politikus. A Lundi Egyetemen és a Harvardon tanul, 1924-ben doktori fokozatot szerez a Stockholmi Egyetemen. A Koppenhágai Egyetemen kezdi professori munkáját, 1930-tól a Stockholmi Egyetem professzora. 1938 és 1977 között parlamenti képviselő, 1944 és 1945 között kereskedelmi miniszter, 1944 és 1967 között a svéd liberális párt vezetője volt. Eli Heckscher tanítványaként továbbfejlesztette tanára nemzetközi kereskedelemre vonatkozó modelljét, amit 1933-as *Regionális és nemzetközi kereskedelem (Interregional and International Trade)* című munkájában fejtett ki. Munkásságát 1977-ben a James Meade-del közösen kapott közgazdasági Nobel-díjjal is elismerték.

termelési tényezőt, amiben az adott ország relatív gazdagabb, akkor megállapítása szerint az arra a termelési tényezőre épülő ágazatra kell szakosodnia. A szakosodás eredményeképpen ebben az ágazatban megnő a termékek relatív kínálata, azaz nemcsak a belföldi fogyasztást elégíti már ki, hanem olyan felesleg is keletkezik, amit külföldön tud értékesíteni. A másik termék termelése, amiben az ország relatív szegényebb, nem szűnik meg, a termelés a belföldi piaci keresletet egy részét elégíti csak ki.

Számszerűsítve: van két ország A és B , mindegyik rendelkezik két termelési tényezővel, munkával és tőkével. Két terméket állítanak elő, x terméket és y terméket. A termelési tényező mennyiségi és árányai a következők:

$$\frac{L(A)}{K(A)} > \frac{L(B)}{K(B)}$$

↓

$$\frac{w(A)}{i(A)} > \frac{w(B)}{i(B)}$$

és

$$\frac{L(x)}{K(x)} > \frac{L(y)}{K(y)}$$

ahol L a munka mennyisége,
 K a tőke mennyisége,
 w a munka ára, a munkabér,
 i a tőke ára, a kamat.

Mivel A országban a munka-tőke és a munkabér-kamat aránya meghaladja B országét, ezért A ország relatív munkában gazdagabb, B ország pedig relatív tőkében gazdagabb. Az x termék esetében a munka-tőke arány nagyobb, mint y termékénél. Az

x termék előállításához több munkára, mint tőkére van szükség, ezért x a munkaintenzív termék. A relatív munkában gazdagabb A ország így a munkaintenzív x termék gyártására szakosodik, míg a relatív tőkében gazdagabb B ország az y a tőkeintenzív terméket állítja elő.

A modell működésére nézzünk egy példát más termelési tényezőkkel! Kambodzsában és Laoszban rizst termelnek és a rizs tárolására alkalmas zsákot gyártanak. Kambodzsában 9 300 000, míg Laoszban 3 650 000 munkavállalóval számolhatunk. Laoszban a rendelkezésre álló termőföld 9 500 km², Kambodzsában pedig 37 000 km².

6. táblázat Tényezőarányok

	Kambodzsában	Laoszban
Munka (L)	9 300 000	3 650 000
Termőföld (T)	37 000	9 500
$\frac{L}{T}$	251,35	384,21

Kambodzsában alacsonyabb a munka és a termőföld aránya, mint Laoszban, ezért Laosz termőföld intenzív, míg Kambodzsában munkaintenzív termékekre fog specializálódni. Azaz Kambodzsában nő a munkaintenzív termékek kínálata a termőföldintenzív termékekhez viszonyítva – több zsákot fog gyártani, mint rizst termelni. Laoszban ezzel szemben a termőföldintenzív termék relatív kínálata fogja meghaladni a munkaintenzívét, tehát rizstermelés felülmúlja a zsákgyártást. A Kambodzsában és Laosz között létrejövő külkereskedelem során Kambodzsában munkaintenzív ágazatának termékét exportálja Laoszba, így a modell értelmében közvetve saját munkaerejét exportálja partneréhez. Laosz viszont termőföldintenzív termékét exportálja Kambodzsába, így közvetve termőföldjét exportálja partneréhez. A termelési tényezők aránya a két kereskedő fél között kiegyenlítődik a nemzetközi kereskedelemnek köszönhetően. Mivel a termelési tényezők „cseréje” kiegyenlítődést von maga után a termelési tényezők terén, ezért áruk kiegyenlítődése is végbemegy. A nemzetközi kereskedelem során hosszútávon a tényezőárak azonosak lesznek a cserében résztvevő partnerországokban.

Mindazonáltal meg kell említeni, hogy a modell ezeket az eredményeket a következő feltételezések mellett érte el:

- mindkét ország képes mindkét terméket előállítani. Ha termelési tényezők változnak, a kibocsátás a vonatkozó termék esetében ugyanolyan mértékben fog megváltozni. Azaz az inputokkal azonos mennyiségben fog változni az output is.
- azonos minőségben, azonos technológiával képes mindkét ország előállítani az adott termékeket. Mivel a modell hosszútávon gondolkodik, ezért ezen időtávlatban megvalósul a technológia kiegyenlítődése a két ország között.
- a nemzetközi kereskedelem kereskedelmi korlátok, tranzakciós költségek, szállítási költségek nélkül működik. Ezért a termékek külpiaci és belpiaci ára azonos, nem befolyásolják a fenti tényezők.
- tökéletes verseny és teljes foglalkoztatás érvényesül. Kizárja a monopolisztikus vagy oligopolisztikus versenyt, feltételezése szerint a piac egyik szereplője (sem eladói, sem vásárlói) oldalon nem képes méreténél fogva befolyásolni az árakat vagy a mennyiségeket. A termelési tényezők tökéletes kihasználása pedig nem teszi lehetővé a munkanélküliséget.
- a termelési tényezők egyszerre mobilak és immobilak. Feltételezése szerint a nemzetgazdaság keretein belül tökéletesen megvalósul a termelési tényezők mobilitása, azaz a termelési tényezők regionális és ágazati kiegyenlítődése figyelhető meg az országhatárokon belül. A munkaerő hiányos régiók és ágazatok könnyen munkaerőhöz juthatnak, a tőke megszerzése és a termőföldre való hozzájutás sem jelent gondot. Ezzel párhuzamosan állítja, hogy a termelési tényezők ténylegesen országhatáron belül maradnak, nemzetközi relációkban nem jelenik meg a termelési tényezők áramlása, azaz azok ebben a vonatkozásban immobilak.
- komparatív előnyök ismeretében mindegyik ország tovább folytatja mindkét termék termelését, az exportra nem termelő ágazat nem szünteti be tevékenységét, ahogyan ezt a ricardoi elmélet állította. A modell tehát a nemzetközi szakosodás alatt nem azt érti a korai elméletekkel ellentétben, hogy a komparatív előnnyel nem rendelkező ágazatot le kell építeni a nemzetgazdaságban, azt pusztán csak a belpiaci fogyasztáshoz kell igazítani.

Gyengeségei és a modellt ért kritikák pont annak alapvetéseiből származnak. Két ország ritka esetben képes teljesen azonos minőségű, tulajdonságú, egymással

tökéletesen helyettesíthető termékeket előállítani. Nehezen hasonlítható össze a szicíliai és a holland paradicsom ízvilága, de ugyanúgy bajban van a fogyasztó, ha a piacon beszerzett pólót akarja pár mosás után összehasonlítani egy divatház termékével, a műszaki cikkekről már nem is beszélve. Ezen minőségbeli különbségek az alkalmazott technológiából fakadnak. Nem mindegy ugyanis hogy milyen kutatás és fejlesztés áll egy termék mögött, mennyire új az a technológia, amivel előállítják vagy éppen mezőgazdasági termékek esetében milyen vegyszereket használnak, mennyi a napsütéses órák száma, milyen maga a termőföld stb.

Szintén említést érdemel a modell harmadik alapvetése, a külkereskedelem jellege. A modell nem számol szállítási vagy tranzakciós költségekkel, amik jelentősen növelik egy termék külpiazi árát és piaconként eltérővé is teszik. Az az idealizált kereskedelmi kapcsolat, amit a két ország között feltételez a modell, a tökéletes külkereskedelmet jelentené. Ha maga a nemzetközi kereskedelem tökéletesen működne, nem lenne szükség a Világkereskedelmi Szervezetre vagy a fair trade szervezetekre. Valójában a nemzetközi kereskedelmet a kereskedelmi korlátok, állami támogatások, politikai megfontolások szövevénye hatja át, amit a Heckscher–Ohlin-modellbe annak megalkotói nem építettek be: Bonyolultabb modellek már számolnak a kereskedelmi korlátokkal vagy az állami támogatásokkal, de a politikai megfontolásokat egyik sem képes modellezni.

A tökéletes verseny a monopóliumok, oligopóliumok vagy kartellek miatt szintén elképzelhetetlen, hiszen a világpiacnak, de még az egyes belpiacoknak is léteznek olyan meghatározó tényezők, amik komoly hatást gyakorolnak a piaci ár képzésére – gondoljunk csak pl. az OPEC-re, a hét nővérré vagy a Cairns-csoportra.

A munkanélküliség éppúgy jellemzője a világgazdaságnak, mint a régiók közti egyenlőtlen munkaerő megoszlás vagy vándorlás. A munkaerő sem homogén. Eltérő szaktudásról beszélhetünk még egy országon belül is, a nemzetközi munkaerő áramlás pedig nem minden esetben tudja pótolni ezt a hiányzó szaktudást, ahogyan ezt mutatják a tipikus bevándorló országok hiányszakmákat felsoroló gyorslistái is.

Legkomolyabb kritikáját mégsem a fair verseny be nem építése vagy a technológiai különbségek figyelembe nem vétele miatt kapta. Egy nemzetgazdaság külkereskedelmi tevékenysége, a tapasztalati tények mutatták meg, hogy a nemzetközi szakosodás nemcsak ezen vezérelv alapján mehet végbe.

3.2.3. A Leontief-paradoxon

Wassily Leontiefnek¹⁴ sikerült megtalálnia azt a gyakorlati példát, ami képes megcáfolni a Heckscher–Ohlin-modellt. Ezt a példát az Egyesült Államok szolgáltatta.

Az Egyesült Államok a világ egyik legtökegazdagabb országa. Így volt ez a második világháború után is, amikor Leontief az amerikai gazdaság input-output kapcsolatainak elemzése során felfigyelt arra, hogy az Egyesült Államok export-import adatai nem erre engednek következtetni. Lévén a világ többi nemzetgazdaságához mérten tőkében relatív gazdagabb ország, az Egyesült Államoknak tőkeintenzív termékeket kellett volna ebben az időszakban exportálnia, és munka-, illetve termőföld-intenzíveket importálnia. Az adatok szerint azonban az amerikai importban többségben voltak a vizsgált 1947-es évben a tőkeintenzív termékek.

„Ezek az adatok azt mutatják, hogy egymillió dollár értékű exportunk kevesebb tőkét és több munkaerőt tartalmaz, mint az az importtermék, amivel ezt a termelést helyettesíteni tudnánk. Amerika részvétele a nemzetközi munkamegosztásban inkább munkaintenzív, mint tőkeintenzív specializációján alapul. ... Az az általános nézet, hogy az Egyesült Államok gazdasága a tőketöbbleten és a relatív munkaerőhiányon alapszik, hibásnak bizonyul.”¹⁵

Tanulmányában Leontief rámutatott arra, hogy az amerikai gazdaság input-output adatai nem magyarázzák meg a paradoxont, azaz nem adnak magyarázatot arra, hogy „miért produktívabb az amerikai munka, mint a külföldi”. Az amerikai munkaerő nagyobb termelékenységének magyarázatát a racionálisabb munkaszervezésben és a termelési eszközök jobb hasznosításában, felhasználásában találta meg – „...a

¹⁴ Wassily Leontief (1906-1999) orosz származású amerikai közgazdász. Több tudományos tanácsadó testület tagja, 1932-től a Harvard University-n oktat, 1948-ban létrehozta annak gazdasági kutató projektjét. A kereslet és a kínálat statisztikai összefüggéseit és a gazdaság szerkezeti változásait kutatja. Összeállítja az amerikai gazdaság input-output táblázatait, mely kutatásának eredményeit a *Structure of the American Economy, 1919-1929* c. tanulmányával 1941-ben publikálja, majd a későbbiekben erre alapozva fejti ki a róla elnevezett paradoxont, amiért 1973-ban közgazdasági Nobel-díjat kapott. További kutatásaiban a gazdasági növekedés korlátaira, a társadalom- és gazdaságpolitikai tervezés metodológiai problémáira fókuszált.

¹⁵ Leontief, Wassily: Domestic production and foreign trade: the American capital position re-examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 97. (1953) pp. 331-349. <http://www.ucl.ac.uk/~uctpvhg/ECON1005/Readings/Leontief.pdf> .

vállalkozói lét, a szervezetek és a kedvező környezet ... jobban növelték az amerikai munka termelékenységét, mint az amerikai tőke hatékonyságát”.

Az amerikai gazdaság hatékony munkaszervezésének, az amerikai munkaerő szaktudásának és produktivitásának köszönhetően Leontief szerint létrejött egy olyan gazdaság, amely megcáfolja a Heckscher–Ohlin-modellt.

A nemzetközi szakosodás elméletei a termelési tényezőkbeli ellátottság alapján determinálják egy adott nemzetgazdaság helyét a nemzetközi kereskedelemben. Az elméletek értelmében a nemzetgazdaság csak a termelési tényezőiben jelentkező alapvető változás után tud a korábbi termékszerkezettől eltérni. Így ha egy nemzetgazdaság helyét keresi a nemzetközi kereskedelemben, és a helymeghatározását a szabad piaci mechanizmusoknak rendeli alá, akkor a szabad kereskedelemben megvalósuló tényezőáramlás nem teszi lehetővé számára, hogy új termékszerkezetet alakítson ki. Viszont az a nemzetgazdaság, amelyik megakadályozza a szabad piaci mechanizmusok érvényesülését, képessé válik termékszerkezete változtatására és a termelési tényezők nemzetgazdasági célok alá vonására – ahogyan azt a protekcionizmus esetében látni fogjuk.

Fogalmak

- abszolút előnyök elmélete
- Heckscher–Ohlin-modell
- komparatív előnyök elmélete
- Leontief-paradoxon
- nemzetközi szakosodás
- relatív tényezőellátottság

Kérdések, feladatok

1. Vesse össze a smithi és a ricardoi modellt!
2. Milyen problémák merülnek fel a smithi modell esetében?
3. Milyen tényezők befolyásolhatják a nemzetközi szakosodást?
4. Miért nem illenek bele az oligopóliumok a Heckscher–Ohlin-modellbe?
5. Hogyan befolyásolja a munkaerő, illetve a tőkeállomány növekedése egy gazdaság nemzetközi szakosodását a Heckscher–Ohlin-modell szerint?
6. Miért tartja különlegesnek Leontief az amerikai munkaerőt?
7. *A* ország és *B* ország cipőket és autókat gyárt. *A* országban 1 munkaóra alatt 1 pár cipőt, *B* országban 2 párat készítenek el. *A* országban egy autó legyártásához 40 munkaóra szükséges, *B* országban 50 munkaóra. *A* országban a cipőipari munkások órábéré 5 pénz, *B* országban 6 pénz. *A* országban az autóipari munkások órábéré 8 pénz, míg *B* országban 10 pénz. Állapítsa meg, hogy melyik ország rendelkezik abszolút előnnyel a cipő-, illetve az autógyártásban! A komparatív előnyök elmélete alapján vezesse le, hogy melyik országnak melyik termékre érdemes szakosodnia!
8. *C* ország és *D* ország számítógépeket és pénztárcákat gyárt. *C* országban a szakmunkások átlagos órábéré 10 €, *D* országban 11 €. *C* országban 1 € után 3 cent, *D* országban 5 cent kamatot lehet realizálni. Melyik ország melyik terméket fogja exportálni a Heckscher–Ohlin-modell értelmében?

4. Nemzetközi kereskedelem

A nemzetgazdaságok az áruk, szolgáltatások, termelési tényezők terén jelentkező feleslegüket a világpiacon vezetik le, hiányukat onnan pótolják. A nemzetgazdaság határain átlépő kereskedelmi tevékenységet, azaz a külkereskedelem minőségében, szabályaiban más, mint a belpiaci csere. Ez a külkereskedelem eltérő nemzetgazdaságok szereplői között zajlik, ahol nemcsak az aktorok, hanem a mögöttük álló nemzetgazdasági érdekek is igen különbözőek. A nemzetgazdaságok külkereskedelmi tevékenységét együttesen nemzetközi kereskedelemnek nevezzük.

Nemzetközi kereskedelemről azóta beszélünk, mióta az első kézművesek megpróbálták portékáikat más országokban eladni. Az ókori birodalmak kialakulásával egyre nagyobb volumenű lett, a középkorban pedig már új gyarmatbirodalmakat alakított ki. Az ipari forradalomig főként luxuscikkekre és rabszolgákra korlátozódott a kereskedelem, s csak az ipari forradalom hajnalán a nagy gyarmatbirodalmakon belül jött létre az ipari termelést szolgáló kontinensek közötti árucseré. A XVIII. századtól az európai ipari termelés megteremti a gyarmatok és az anyaország, valamint az európai országok közötti kereskedelem alapjait, amely kereskedelmi kapcsolatok a mai napig jellemzően jelen vannak. A fokozódó specializáció, az új technológiák, új iparágak és új nyersanyagok megjelenése mind növelik a nemzetközi kereskedelem volumenét. Az államok csak igen kis mértékben szabályozzák azt, a nemzetközi kereskedelem szabályozása pedig lényegében kimerül az anyaország és a gyarmatok közötti kereskedelem szabályrendszerének puha meghatározásában. Az 1929–1933 közötti gazdasági világválság megmutatta, hogy az államnak milyen fontos szerepe van a gazdasági folyamatok szabályozásában, koordinálásában. A nemzetközi kereskedelem szabályozása azonban multilaterális összefogást igényelt, amely multilaterális összefogásra még a Népszövetség sem volt képes.

A nemzetközi kereskedelem a II. világháború után –főként a dekolonizációs folyamatnak köszönhetően– rengeteg új szereplővel gyarapszik. A szereplők számának, a kereskedelem volumenének növekedése, a lényegében minden országban más piacra jutási szabályok valamiféle koordinálásának vagy szabályozásának szükségessége miatt multilaterális szervezet létrehozását

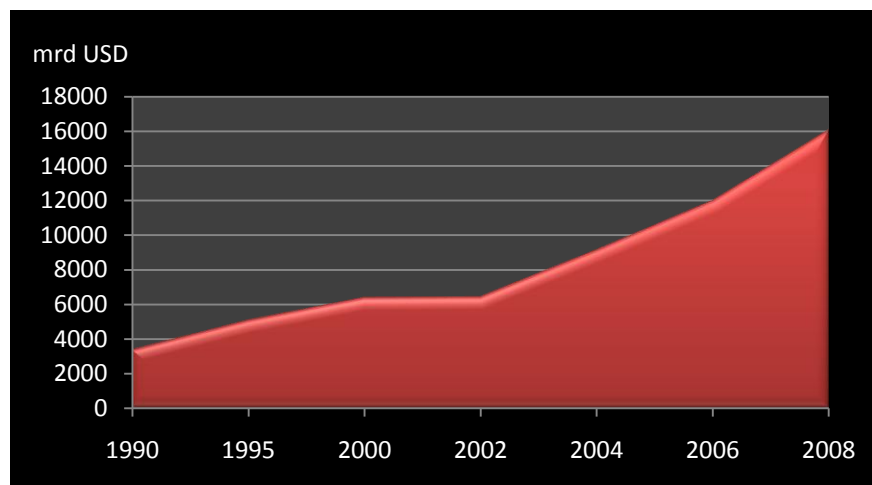
szorgalmazzák az államok. Ugyan multilaterális nemzetközi kereskedelmi szervezet nem jön létre, de az elvek és a szabályrendszer kidolgozására, meghatározására multilaterális megállapodás születik, amelyik majd csak az 1990-es évek közepén formálódik konkrét szervezetté.

A XX. század második felében nemcsak a nemzetközi kereskedelem volumene és a szereplők száma növekszik. Felvetődik a fejlett és kevésbé fejlett országok között kereskedelmi kapcsolatok jellegének kérdése, a technikai újítások szerepe, az olajárak drasztikus változásának problémája pedig az 1970-es évektől kezdődően.

De történelmi távlatok helyett koncentráljunk a jelenre! Mik a nemzetközi kereskedelem aktuális kérdései? Milyen problémákkal néznek szembe a nemzetközi kereskedelem szereplői?

Ha pusztán az elmúlt húsz évet vizsgáljuk, akkor is látható, hogy a világkereskedelem volumene drasztikusan növekszik évről-évre. (1. ábra) A növekedés 2002 után az 1990-es évekhez képest jelentősen felgyorsult. Az 1990-es években a szocialista rendszer felbomlása után a nemzetközi piacra kilépő, az átmeneti gazdaságok közé sorolt volt KGST-országok¹⁶ gyenge szereplése, valamint az 1989–1990-es világgazdasági recesszió érezteti hatását. Az ezredfordulós stagnálás után magukhoz térő fejlett gazdaságok, valamint a feltörekvő országok fokozódó gazdasági teljesítménye jelentősen növeli a nemzetközi kereskedelem volumenét.

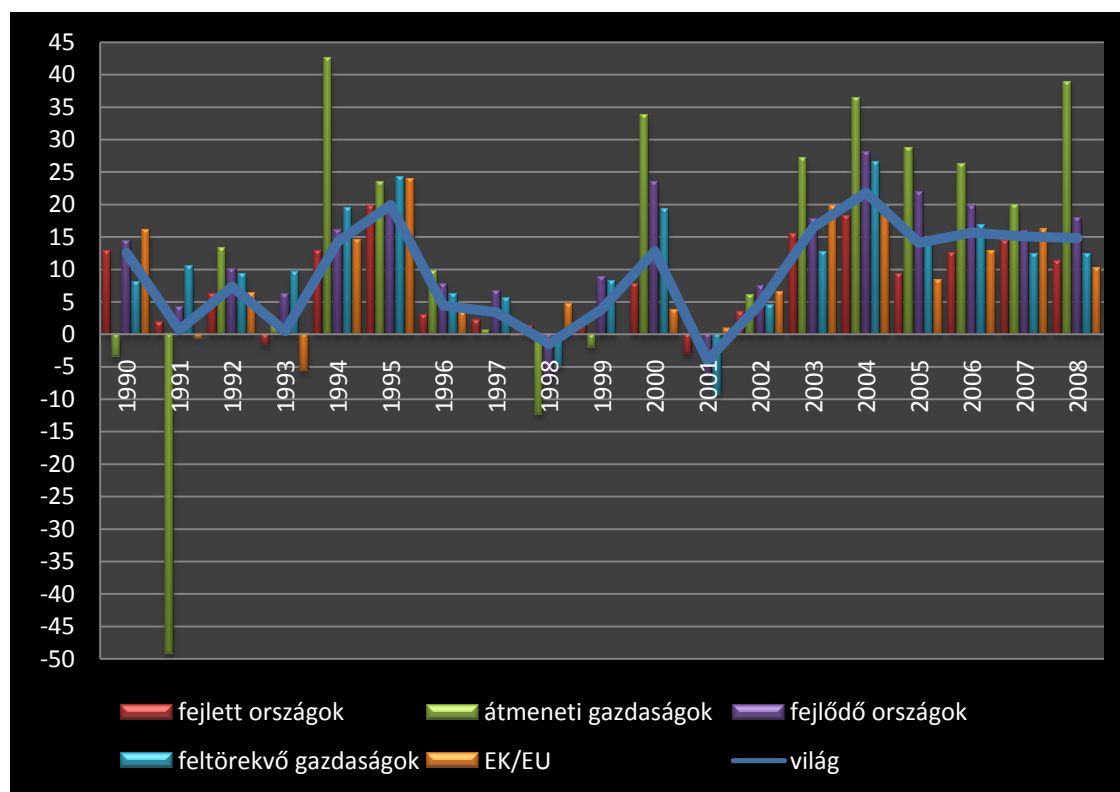
1. ábra A világkereskedelem volumenének alakulása 1990–2008 (mrd USD)



¹⁶ Kölcsönös Gazdasági Segítség Tanácsa. A volt szocialista országok 1949-ben létrehozott és 1991-ben megszüntetett gazdasági integrációs szervezete. Tagjai voltak: Albánia, Bulgária, Csehszlovákia, Jugoszlávia, Kuba, Lengyelország, Magyarország, Mongólia, Német Demokratikus Köztársaság, Románia, Szovjetunió, Vietnam.

Ez a növekedés azonban nem érint minden országot ugyanolyan mértékben. A 2. ábrán látható, hogy a világkereskedelem átlagos változásához képest milyen mértékben növekedett az egyes országcsoportok kereskedelmi teljesítménye. Az 1990-es évek elejének szolidabb növekedése után az 1997–1998-as válság, majd az ezredfordulós visszaesés ellenére a feltörekvő gazdaságok nagyobb mértékben növelték a kereskedelem volumenét az előző évhez képest, mint a fejlett országokban általában vagy magának az Európai Uniónak az esetében. Természetesen meg kell jegyezni, hogy a fejlett gazdaságok fejlettségi szintjéről egy magasabb szintre jutni több befektetést igényel, mint az alacsonyabb fejlettségű régiók egy fejlettségi szinttel feljebb jutása.

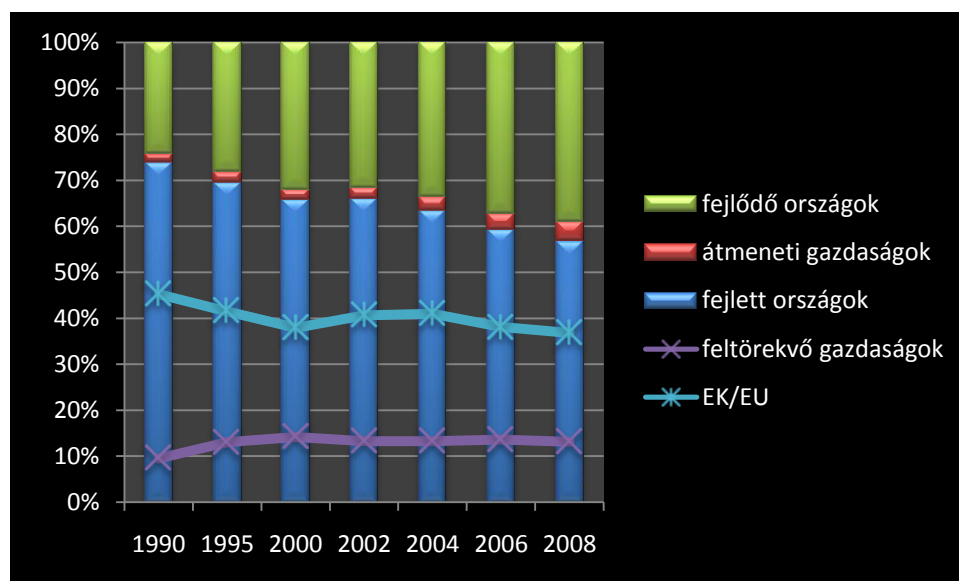
2. ábra A világkereskedelem változása 1990–2008 (%)



A számok mindazonáltal megmutatják, hogy a XXI. században a nemzetközi kereskedelem terén új hangsúlyos szereplőkkel kell számolni, akik jelentősen át fogják formálni a nemzetközi gazdasági erőviszonyokat.

Ha a 2. ábrát kissé átstrukturáljuk, másként építjük fel, akkor a számok már egy egészen másik kérdés felé irányítanak bennünket.

3. ábra A világkereskedelem megoszlása a fejlődő, a fejlett és az átmeneti gazdaságok között 1990–2008 (%)

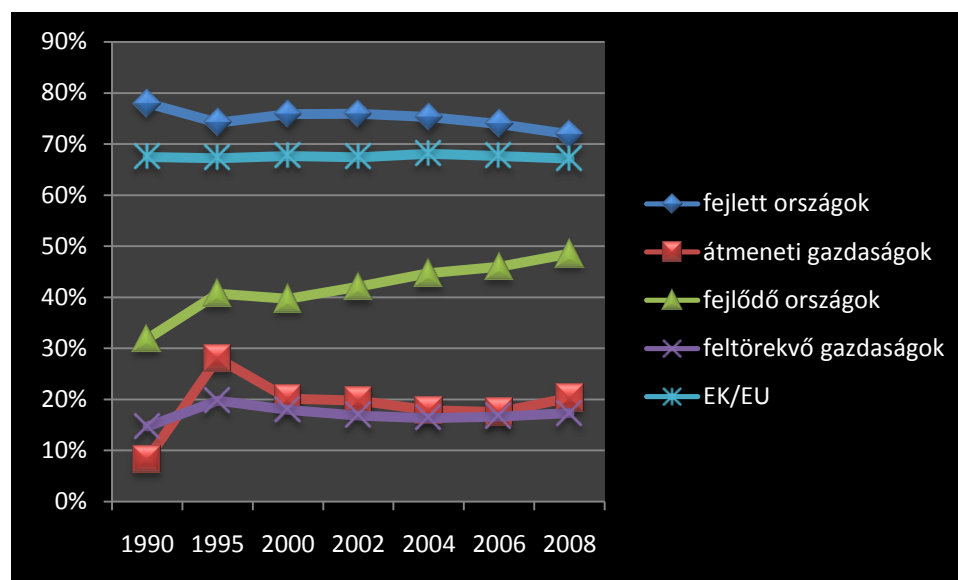


A 3. ábra adatai jobban mutatják a fejlett és a fejlődő gazdaságok közötti nemzetközi kereskedelmi viszonyt. A világkereskelemből a fejlődő országok évről-évre egyre nagyobb arányban részesülnek, s az átmeneti gazdaságok is mind jobb teljesítményt mutatnak. A fejlett országok az 1990-es több mint 70%-os arányról 2008-ra már 60% alá szorultak. A fejlődő országok közé sorolt feltörekvő gazdaságok részesedése a nemzetközi kereskedelemből állandósulni látszik az ezredforduló után, míg az Európai Unió részaránya fokozatosan csökken.

Az átmeneti gazdaságok nagyobb része a fosszilis energiahordozók kereskedelmének növelésével javítja pozícióját, míg a feltörekvő gazdaságok esetében az export és az import terén egyaránt növekedés tapasztalható. A feltörekvő gazdaságok belső növekedése mind több import input terméket igényel, melyek egy része nyersanyagként, más része az összeszerelésekhez szükséges alkatrészekként realizálódik. A nyersanyagbeszerzések növekedése javítja a nyersanyagexportőr fejlődő országok részesedését, ami általában növeli a fejlődő gazdaságok nemzetközi kereskedelmének arányát. Az alkatrészbeszerzések a fejlődők fejlettebb tagjainak egymás közti kereskedelmi mutatóit javítják, ami szintén hozzáadódik a fejlődő csoport teljesítményéhez.

Ha más aspektusból kissé jobban megvizsgáljuk a nemzetközi kereskedelem alakulását, akkor egy újabb fontos kérdéshez jutunk. Nézzük meg, hogy ki kivel kereskedik, azaz kik a világkereskedelem célországai!

4. ábra Országcsoporthoz tartozó kereskedelem aránya 1990–2008 (%)



A 4. ábra alapján már választ kaphatunk kérdéseinkre. Habár ahogyan a 3. ábra mutatta, folyamatosan növekszik a fejlődő és az átmeneti gazdaságok részesedése a nemzetközi kereskedelem egészéből, a megtermelt javakat nem saját csoportjukon belüli értékesítik. Az átmeneti gazdaságok és a feltörekvők esetében az országcsoporton belül megtermelt termékeknek csak igen kis része jut el saját országcsoportjuk piacaira. Az átmeneti gazdaságoknál ez a fosszilis energiahordozók magas exportarányával magyarázható, míg a feltörekvő országok exporttermékei inkább a fejlett országok fogyasztási igényeit elégítik ki. A fejlett országok közötti kereskedelem kis mértékben csökkent az ezredforduló után, ám még így is összes kereskedelmi tevékenységük több mint 70%-át egymás között bonyolítják. Az Európai Unió belkereskedelmének szintje állandónak mondható. A fejlődő országok esetében az egymás közti kereskedelem 1990-ben az összes kereskedelmi tevékenységnek csak a harmadára terjedt ki, 2008-ra viszont már közel a felére. A fejlődő országok termékei alacsonyabb feldolgozottsági szintjük és a fejlett országok piacvédő mechanizmusai miatt csak nehezen értékesíthetők a fejlett gazdaságokban. Az exportágazatok fejlesztése miatt fontos az új piacok keresése. A fejlődő országok

egymás közti kereskedelmének viszonylag alacsony szintje azt mutatja, hogy egymás piacainak meghódítása még további fejlesztési lehetőségeket rejt magában.

A nemzetközi kereskedelem fentiekben említett kérdései mind multilaterális szabályozást igényelnek. A szereplők folyamatos növekedése, a fejlettebb piacokra történő bejutás, a fejlődő országok pozíciójának javítása, a tisztességes versenykörnyezet megteremtése, az alacsony feldolgozottságú vagy feldolgozatlan termékek cseréje válaszokat várnak. A válaszokat a nemzetközi kereskedelem elveinek lefektetése és átfogó szabályozása jelenthetik.

4.1 A nemzetközi kereskedelem alapelvei

A nemzetközi kereskedelemben a partnerek egymással szemben sok esetben igen komoly kereskedelmi korlátokat alkalmaznak, esetleg az egymás iránt tanúsított magatartásuk nem megfelelő. A tisztességes verseny érdekében a nemzetközi kereskedelem alapelvei meghatározzák az alkalmazandó magatartásformákat. Az általános vámtarifa és kereskedelmi egyezményben (l. 4.2 fejezet) lefektetett elveknek fontos eleme a verseny nyertesei és vesztesei közötti kapcsolat átgondolása és a vesztesek helyzetének javítása is.

Az egyik legáltalánosabb elve a **diszkriminációmentesség**. A diszkrimináció jelenthet pozitív és negatív megkülönböztetést is. Sem egyik, sem másik értelmezése nem megengedett ezen elv értelmében a partnerek részéről. A pozitív diszkrimináció keretében a partnerek saját termelőiket vagy fogyasztóikat hozzák jobb helyzetbe a külföldi versenytársakhoz képest. Negatív megkülönböztetésre az import korlátozása a legalkalmasabb eszköz egyes ágazatokra, exportőr országokra vagy ország csoportokra koncentrálva.

A diszkriminációmentesség elvéből vezethető le a legnagyobb kedvezmény és a nemzeti elbánás elve is. A **legnagyobb kedvezmény elvének** érvényesüléséről akkor beszélünk, ha egy ország az egyik kereskedelmi partnerének megadott kedvezményeket más kereskedelmi partnereire is kiterjeszti. Lényegében egyenlővé teszi a partnereket ily módon, megszünteti a kedvezmények különbsége terén fennálló megkülönböztetést. Azaz például ha Niger a csádi teveszőr takaró esetében eltörli a mennyiségi korlátozásokat, azaz nem határozza meg a maximálisan importálható mennyiséget, akkor a teveszőr takarók mennyiségi korlátozásának

eltörlését kell alkalmaznia a más országokból származó teveször takaró import esetében is.

A legnagyobb kedvezmény elvének hatálya alá nem tartoznak a fejlődő országokbeli kereskedelmi partnereknek adott speciális kereskedelmi kedvezmények. Ha ugyanis például Japán Csád fejlettségét javítani akarja, akkor lehetővé teszi, hogy a csádi teveször takarók mindenféle kereskedelmi korláttól mentesen léphessenek be a japán piacra. Ugyanakkor a legnagyobb kedvezmény elve értelmében ezt a kedvezmény más teveször takaró importőr partnerekre is ki kellene terjesztenie. Márpedig az ausztrál teveször takaró készítőknél sokkal kisebb szüksége van ilyen jellegű fejlesztési támogatásra. Ezért a csádi teveször takarókra kiadott kereskedelmi kedvezmény esetében Japán kijelentheti, hogy ezt a kedvezményt a csádi gazdaság fejlesztése céljából adta, s nem alkalmazza rá a legnagyobb kedvezmény elvét.

A legnagyobb kedvezmény elve alól további kivételt jelentenek a regionális gazdasági integrációs szervezetek keretében adott kereskedelmi kedvezmények. Ezeket nem kötelező kiterjeszteni a szervezeten kívüli partnerre. Ha a legnagyobb kedvezmény elvét kellene alkalmazni az ilyen esetekben is, akkor például a lengyel-amerikai kereskedelmi kapcsolatokban is ugyanazon kedvezmények jelennének meg, mint amilyeneket Lengyelország az uniós tagállamoknak ad. Ekkor magának a regionális gazdasági integrációs szervezetnek a lényege szűnne meg – nem alkotna speciális szabályok alapján létrejövő kereskedelmi tömörülést a szervezet és nyújtana kedvezőbb kereskedelmi környezetet a tagok számára, mint ahogy azok amúgy a világ gazdaságban általában fennállnak.

A harmadik kivételt a szolgáltatások jelentik. A szolgáltatások esetében az államok akár ki is zárhatják belső piacukról a külföldi szereplőket, s ezzel nem sértik meg a diszkriminációmentesség általános elvét. De lehetővé tehetik csak egyes partnereknek, hogy belépjenek erre a piacra, míg másoknak ellehetetleníthetnek igen komoly kereskedelmi korlátokkal. Például nem ütközik a legnagyobb kedvezmény elvébe az, hogy Magyarország a közbeszerzési eljárásokra nem hívja meg a nem uniós tagállamok szolgáltatóit. De az is lehetséges, hogy Brazília telekommunikációs szektorába egyáltalán nem enged be amerikai vállalatokat. Mivel a szolgáltatások igen érzékenyen érinthetik a lakosság egészségügyi, oktatási vagy pénzügyi helyzetét (gondoljunk a kórházakra, iskolákra vagy bankokra mint szolgáltatókra), ezért az állam szuverenitását ezen a területen a legnagyobb kedvezmény elve nem csökkenti.

A **nemzeti elbánás elve** szintén a diszkriminációmentességből ered. A hazai és a külföldi termelők közé egyenlőségjelet tesz, ha az adott termék már belépett a belpiacra. Azaz a nemzeti elbánás elve a szellemi termékek kivételével nem teszi lehetővé, hogy a külföldi termékeket hátrányos megkülönböztetés érje a hazaiak javára. Például az új-zélandi alma megérkezik Magyarországra. Megfelel minden vele szemben támasztott kritériumnak, és fele annyiba kerül, mint a szabolcsi termelő almája. A vásárlók zöme az olcsóbb almát fogja preferálni, ami rontja a szabolcsi termelők piaci pozícióját. A magyar hatóságok ekkor a már az országban lévő új-zélandi almakészlettel szemben nem állíthatnak fel újabb kritériumokat, amiknek az nem tudna megfelelni, és ezért ki kellene vonni a forgalomból. Természetesen a fogyasztóvédelmi szabályok itt is kivételt jelenthetnek – ha utólag kiderül például az új-zélandi almáról, hogy ddt-vel permetezték, akkor közegészségügyi okokra hivatkozva ki lehet vonni a forgalomból a már az országban lévő készleteket is és meg lehet tiltani további értékesítését.

A diszkriminatív magatartás megállapítása nem könnyű feladat. Ami egyik oldalról pozitív megkülönböztetés, az a másik irányból negatív diszkrimináció. A **viszonosság elve** ezen pozitív és negatív kedvezmények kölcsönös kiterjesztését foglalja magába. Ennek értelmében az egyik fél által egyoldalúan adott kedvezményeket viszonzoznia kell a másik félnek. Például ha Japán egyoldalúan eltörölné az autóimportot sújtó korlátozásokat az amerikai gyártókkal szemben, akkor az amerikai félnek is illendő ugyanezt tennie a japán autóknál. Kivételt jelentenek azonban a fejlődő országoknak nyújtott egyoldalú kedvezmények. Ha egy fejlett ország kereskedelmi kedvezményben részesít egy fejlődő gazdaságot, akkor nem várja el, hogy a fejlődő ország hasonló kedvezményekben részesítse őt, hiszen akkor a fejlesztési segítség egy aránytalan piacnyitási kényszerré alakulna.

A viszonosság elve nemcsak pozitív esetekben jelenik meg. Ugyanúgy alkalmazzák egyes kedvezmények megvonásánál vagy új korlátok bevezetésénél. Ha az egyik ország új szabályokkal nehezíti egy másik piacra jutását, akkor a hátrányt szenvedő fél hasonló válaszlépéseket tehet. Például ha az Egyesült Államok a versenytárs brazil repülőgépgyártók kiszorítására 400%-kal növeli a repülőgépipportot sújtó vámokat, akkor Brazília is hasonló módon él az amerikai repülőgépgyártókkal szemben. Az ilyen jellegű diszkrimináció, aminek célja a hazai termelők versenyben tartása a külföldi termelők rovására, kereskedelmi háborúhoz vezethet, amiben a felek sorra zárják ki egymást termékről-termékre egymás piacáról.

Hogy ezen elvek megtartását ellenőrizni is tudják a kereskedelmi partnerek, azt a **nyilvánosság elve** biztosítja. Ennek értelmében az országoknak mindenki számára elérhetővé kell tenniük nemzeti kereskedelempolitikai szabályrendszerüket, a bi- és multilaterális kereskedelmi szerződéseiket. Ebből a partnerek és a még nem partnerek számára egyértelművé válik az a jogszabályi környezet, amivel ezen a piacon találkozni fognak, és követhető lesz a kereskedelmi korlátok eltérése minden relációban.

A **kereskedelem szabadabbá tétele** minden állam érdeke, de egyben küzd is ellene. A szabadabb, folyamatosan csökkenő kereskedelmi korlátokat jelentő környezet a versenyképes gazdaságok számára új piaci lehetőségeket jelent. Azonban a kevésbé versenyképesek érdeke az, hogy ez a nyitás minél lassabban történjen. Ezért az egyes korlátok csökkentését általában több ütemben határozzák meg. Leghamarabb a legversenyképesebb gazdaságoknak kell azt teljesíteniük, s a legkevésbé fejlettek azt csak utolsóként teszik meg. Meg kell jegyezni, hogy a nem vám jellegű kereskedelmi korlátok mérséklésében leginkább a kevésbé fejlett országok jeleskednek. Ők általában már a kitűzött határidő előtt teljesítik azt, míg a fejlett országok megvárják ezzel a legutolsó pillanatot, hogy saját termelőiket minél tovább tudják védeni a fejlett gazdaságokbeli versenytársakkal szemben.

A fejlődő és fejlett országok között fennálló szakadék az egyre liberalizáltabb kereskedelmi környezetben fokozatosan mélyül. A fejlett gazdaságok képesek gyorsan és hatékonyan alkalmazkodni a változó világ gazdasági körülményekhez és szabályrendszerhez, ám a kevésbé fejlettek számára ez nem minden esetben kivitelezhető nagyobb áldozatok nélkül. Az országok pedig áldozatul a növekvő szegénységnek, az exportágazatok elszoradását vagy stagnálását, a külföldi tőkével szembeni fokozott sérülékenységet hozzák. A fejlett gazdaságok a kereskedelmi korlátok változtatásával helyzetbe tudják hozni a kevésbé fejlettek exportágazatit. Számukra az adott kedvezmények nem jelentenek olyan mértékű hátrányt, mint amekkora előnyt realizálnak ebből a célcsoport termelői. A **fejlődés elősegítésének elve** ezért igen fontos helyet foglal el a nemzetközi kereskedelemben alkalmazandó elvek között, és képes bizonyos esetekben másokat felülbírálni.

Amennyiben ez az elvrendszer jogosultságot nyer a nemzetközi kereskedelemben, akkor létrejön egy olyan környezet, amiben **tisztességes és nyitott verseny** folytatható. A tisztességes és nyitott verseny pedig a specializáció elősegítésével, a piaci kudarcok csökkentésével javítja a hatékonyságot, növeli a jövedelmet és az

életszínvonalat. Az általános cél pedig az, hogy ezeket az elveket a kereskedelem minél több szegmensében alkalmazzák is.

A kereskedelem szabadabbá tétele, liberalizálása, a nemzetközi kereskedelem szabályrendszerének meghatározása vagy betartatása nem képzelhető el folyamatos konzultációk nélkül. A **konzultáció elve** ezért a világkereskedelem minden szereplője közti, a problémák feltárását és megoldását célzó párbeszédet jelent. A konzultációkkal elkerülhető a kereskedelmi háborúk kialakulása, az elveket nem követő országok visszaterelése a nemzetközi kereskedelem elv- és szabályrendszeréhez. A konzultáció elve különösen fontos a jelenlegi világgazdasági környezetben. A multilaterális megállapodások során létrejövő szabályok betartása ugyanis maguktól a felektől függ. Kikényszeríthetőségük gyenge, mivel a be nem tartásuk esetén szankciók alig foganatosíthatók. A megszegésből adódó haszon pedig lényegesen nagyobb az esetleges szankciók miatti veszteségnél.

A konzultáció elvén keresztül azonban javítható az államok szabálykövetési hajlandósága. Alaposan előkészített, hosszas tárgyalássorozatokon keresztül jönnek létre ugyanis a nemzetközi kereskedelem szabályai. Így a tárgyalássorozatok elvben lehetőséget adnak arra, hogy a végeredmény a legtöbb érintett fél érdekét tükrözze, a döntésekben megjelenjenek az egyes országcsoportok véleményei.

5. ábra A nemzetközi kereskedelem elvei



4.2 A nemzetközi kereskedelem szabályrendszere

Az 1929-es gazdasági világválság elbizonytalanította az államokat. Az addig folytatott laissez faire politika tarthatatlanná vált, helyét a protekcionizmus vette át. A protekcionista gazdaságpolitika folytán megerősödő és versenyképessé váló termelők már készen álltak arra, hogy ismét aktívan vegyenek részt a világkereskedelemben, amikor a második világháború hadigazdálkodás bevezetésére kényszerítette az államokat. A második világháború után ezért a világ vezető gazdasági hatalmait egy kiegyensúlyozott és stabil nemzetközi kereskedelmi környezet létrehozása vezérelte. Olyan szabályrendszert akartak megteremteni, ami meghatározza az egyes termékcsoportok kereskedelmi szabályait, az alkalmazható kereskedelmi korlátokat és egyfajta magatartási kódexként is funkcionál. Mivel igen eltérőek voltak az elképzelések és az érdekek, ezért nem jött létre egy kötött, kötelező szabályrendszeren alapuló, a szabályok be nem tartását szankcionálni képes nemzetközi szervezet. Helyette egy multilaterális megállapodás született, amelynek tetszés szerint bármelyik ország tagja lehetett.

Ez a megállapodás lett az **általános vámtarifa és kereskedelmi egyezmény** (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT). Az egyezmény kialakította a nemzetközi kereskedelem fentiekben már tárgyalt elvrendszerét és rendszeres miniszteri szintű találkozóiival a nemzetközi kereskedelem játékszabályait megalkotó és fejlesztő fórummá lépett elő.

A kezdetben eufórikus tárgyalási hangulat és megállapodási készség hamar alábbhagyott. Az eltérő állami érdekek komoly összeütközésbe kerültek, s láthatóvá vált, hogy a protekcionista kereskedelempolitikák liberalizálása hosszadalmas folyamatnak ígérkezik. A tárgyalások egyre hosszabbra nyúltak, az elért eredmények pedig alig mutattak előrehaladást a korábbiakhoz képest.

1. táblázat A GATT tárgyalássorozatai

	Forduló	Eredmény
1947	1. genfi forduló	vámtarifa szintjének csökkentése
1949	Annecy-forduló	vámtarifa szintjének csökkentése
1951	Torquay-forduló	vámtarifa szintjének csökkentése
1956	2. genfi forduló	vámtarifa szintjének csökkentése
1960-1961	Dillon-forduló	vámtarifa szintjének csökkentése
1964-1967	Kennedy-forduló	vámtarifa szintjének csökkentése dömpingellenes intézkedések
1973-1979	Tokió-forduló	vámtarifa szintjének csökkentése megfogalmazzák a mezőgazdasági termékek kereskedelmének problémáját előkerül a nem vám jellegű kereskedelmi korlátok kérdése – kétoldalú egyezmények születnek
1986-1994	Uruguay-forduló	WTO létrehozása TRIMS GATS TRIPS vámtarifa szintjének csökkentése – vám és nem vám jellegű korlátok tarifásítása mezőgazdaság: vámok, állami támogatások jelentős csökkentése, importkorlátozás textilipari kvóták meghatározhatók

Az 1. genfi fordulón a GATT-hoz csatlakozó államok azzal a szándékkal ültek össze, hogy az ipari termékek esetében csökkentsék a kereskedelmi korlátokat. A szolgáltatásokról és a mezőgazdasági termékekről nem esett szó. Maga a tercier szektor ebben az időben még nem ért el olyan fejlettséget, ami a szolgáltatások nemzetközi kereskedelmének szabályozását szükségessé tette volna. A mezőgazdaság pedig önmagában volt érzékeny terület, hiszen a lakosságnak ekkor még jelentős részét foglalkoztatta. Nemzetközi kereskedelmének liberalizálása

termelők sorát sorvasztotta volna el, hiszen a hazai termelők állami termelési támogatásokban részesültek azért, hogy jövedelmük megközelítse az ipari munkásokét, s így megtartsák a vidéki lakosságot. A hazai termelőket a határokon átmenő árukkal szemben is védték – protekcionista intézkedések sorával rontották az importáruk versenyképességét a hazai termelők javára.

Az 1. genfi forduló az ipari termékek vámtarifája szintjének jelentős, több mint 20%-os csökkentését hozta. Egészen a Kennedy-fordulóig nem beszélhetünk még csak ezt megközelítő vámtarifaszint csökkentésről sem – azok rendre 4% alatt maradtak.

Az 1970-es évek a világgazdaságban komoly fordulatot hoztak. Az aranydeviza rendszer összeomlása és az első olajválság technológiai és pénzügyi krízist okoztak a világgazdaságban. Emellett a volt gyarmati országok függetlenedése új szereplőkkel gazdagította a világpiacot. Az új szereplőknek teljesen más érdekei voltak, más problémákkal szembesültek. Esetükben a mezőgazdaság eddig nem tárgyalt kérdése vált érdekessé, mivel főként ilyen jellegű termékekkel tudtak részt venni a nemzetközi kereskedelemben. A GATT-hoz eközben egyre több állam csatlakozott, a tárgyalások mind hosszabbra nyúltak és bonyolultabbá váltak.

A *Tokió-fordulón* már ezen új kérdések szerepeltek. A fejlődő országok főként a mezőgazdaság, ezen belül is a trópusi termények és a nem vám jellegű kereskedelmi korlátok csökkentése terén voltak érdekeltek. Ezek az országok még kísérletet tettek arra is, hogy ők mint kevésbé fejletteket speciális és megkülönböztetett bánásmódot élvezzenek a kereskedelmi feltételek és szabályok tárgyalása során. A fejlettek ezzel szemben az ipari termékek és a szolgáltatások terén akartak eredményeket elérni. A fejlődők által javasolt témák számukra igen érzékenyek voltak, mivel a fejlett országok között találjuk a világ legnagyobb mezőgazdasági termelőinek jelentős részét.

A forduló eredménye végül az ipari termékek vámtarifaszintjének további csökkentése lett, ahol azonban a fejlett gazdaságok sorra kivételeket határoztak meg védvén saját érzékeny iparágait. Legnagyobb előrelépést a nem vám jellegű kereskedelmi korlátok csökkentése esetében értek el a tárgyaló felek. Igaz, hogy kétoldalúan, de megállapodások születtek az adminisztratív jellegű kereskedelmi korlátok úgymint az egészségügyi és biztonsági előírások, a szabványok, a környezetvédelmi kitételek, a csomagolási és címkézési feltételek terén.

A Tokió-forduló a nemzetközi kereskedelem szabályozási kísérleteinek két igen fontos problémájára vetett fényt. Egyrészt a fejlett országok gazdasági eredményeik

végezt olyan politikai súllyal rendelkeznek, amin a kevésbé fejlettek nehezen tudnak felülkerekedni. Ezért a fejlődő országok érdekei kevésbé jelennek meg a kialakított szabályrendszerben, s lényegében csak bilaterális megállapodásokon keresztül tudják azt érvényesíteni egy-egy fejlett országnál. A fejlődés elősegítésének elve tehát nem tudott érvényesülni. A másik problémát az jelentette, hogy a szolgáltatások és a mezőgazdaság kérdése rendre lekerült a napirendről, mivel a fejlett országok nem akarták ezen szektoraikat kitenni a nemzetközi versenynek. Az ipari termékek vámtarifaszintjének csökkentése a fejlettek számára könnyítette meg az egymás piacaira való bejutást, hiszen világgazdasági szinten versenyképes ipari termékkel csak elenyésző számú fejlődő ország rendelkezett.

A problémákat maga előtt görgette a GATT. A GATT történetének leghosszabb tárgyalássorozata úgy látszott, minden problémát fel tud oldani – ha nem is tökéletesen.

Az áttörést hozó *Uruguay-forduló* a nemzetközi kereskedelem szabályrendszerében az addigi legátfogóbb reformot alkotta meg. Új területekkel egészült ki az addigi szabályozás – bekerült a mezőgazdaság, a textilipar, a szolgáltatások és a szellemi termékek is.

A szellemi termékekre vonatkozó szabályozásokat külön egyezménybe foglalták. A **szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szóló megállapodás** (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPs) kiterjeszti erre a körre a diszkriminációmentesség elvét. A legnagyobb kedvezmény és a nemzeti elbánás elve így ugyanúgy vonatkozik a szellemi termékekre, mint például az iparcikkre. Foglalkozik a szabadalmakkal, földrajzi nevek terméknév-kénti használatával, márkajelzésekkel, az ipari titkokkal, az ipari formatervezéssel és a szoftverekkel, mely utóbbiak a nyomtatott termékekkel azonos védelmet élveznek. A szellemi termékekre vonatkozó nemzetközi szabályozás betartásának ellenőrzése és a betartás kikényszerítése mindazonáltal az egyes tagállami hivatalok feladata marad – így az ellenőrzés és a kikényszerítés a multilaterális szerződések gyengeségeitől mentesen tud folyni.

A szolgáltatásokat szintén külön egyezményben tárgyalja a korábbi GATT megállapodásból csak az elveket veszi át. A **szolgáltatások kereskedelméről szóló általános megállapodás** (General Agreement on Trade in Services, GATS) a legnagyobb kedvezmény elvét terjeszti ki a szolgáltatásokra, mindazonáltal megjegyzi, hogy a kormányzati szolgáltatások (ide értve a központi bankokat is) nem

tartoznak a megállapodás hatálya alá. Az egyes kormányoknak széleskörű jogokat biztosít a szolgáltatások kategorizálásában, a befektetői vagy biztosított érdekek védelmében. Lényegében az államok hazai szolgáltatóik és a szolgáltatások fogyasztóinak védelme érdekében hivatkozva korlátozhatják a versenyt alapos indokok mellett.

Az Uruguay-fordulón a textilipar is átfogóbb szabályozás alá került, mint korábban. Az általánosan elterjedt importkvótás védelem helyett a kvóták fokozatos csökkentését és tíz éven belüli megszüntetését írták elő, és megtiltották az exportőrök közötti diszkriminációt is – lényegében kiterjesztették erre az ágazatra is a GATT elveit.¹⁷

Ugyanígy a diszkriminációmentesség elve az, ami megjelent a **kereskedelemből kapcsolódó befektetésekről szóló megállapodásba** (Trade-Related Investment Measures Agreement, TRIMs). Fontos eredmény, hogy már maga a kérdés is külön megállapodás tárgyát képezi, és előrelépés, hogy ezen a területen nem engedi meg a mennyiségi korlátozások alkalmazását, azaz a befektetésekkel szemben a befogadó ország nem határozhat meg felső plafont.

Az elvek meghatározása, értelmezése és újabb területekre való kiterjesztése jelentős előrelépést hozott az Uruguay-fordulón. A GATT mellett létrejövő, egy-egy kérdéskört külön-külön szabályozó megállapodások, ha nem is teljes egészében oldották meg a felmerülő problémákat, de már azzal, hogy elszeparált problémakörként határozták meg azokat, utat nyitott a további tárgyalások előtt. Az Uruguay-fordulón sikerült az addig szabályozatlan kérdésekben minimál-megállapodásokat létrehozni, amik a további tárgyalások, egyeztetések alapjait jelentik.

A legnehezebben tárgyalható területnek a mezőgazdaság bizonyult. Az alapvető cél a mezőgazdasági termékek nemzetközi kereskedelmének liberalizálása lett volna. Ebben azonban voltak érdekelt és nagyon nem érdekelt államok. Az érdekelt feleket a tárgyalások kezdetén, pontosan a mezőgazdasági kérdéskörre specializálódott Cairns-csoport¹⁸ fogta össze. Ez a csoport, amelynek tagjai folyamatosan változnak, és megtalálhatóak köztük a legnagyobb mezőgazdasági exportőrök, ausztrál

¹⁷ A tízéves átmeneti időszak után, 2005. január elseje óta a textipari termék nemzetközi kereskedelmét már a GATT-on belül kezelik.

¹⁸ Az Uruguay-fordulón a Cairns-csoport tagjai: Kanada, Ausztrália, Új-Zéland, Thaiföld, Indonézia, Malajzia, Fülöp-szigetek, Argentína, Brazília, Kolumbia, Chile, Uruguay, Fidzsi-szigetek és **Magyarország**.

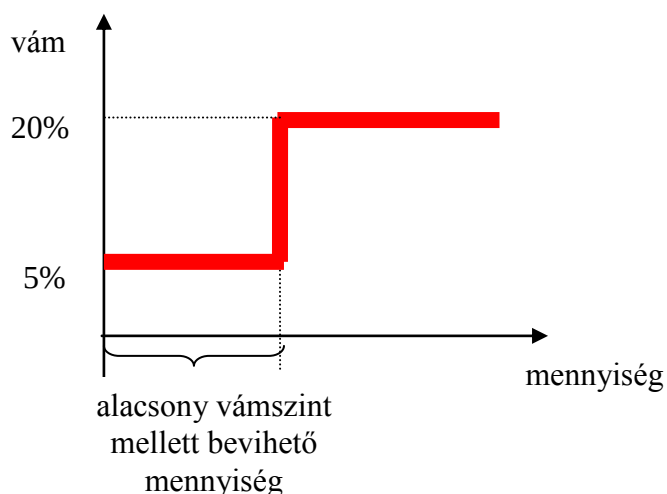
kezdeményezésre hozták létre a kelet-ausztráliai Cairnsben. Az ellenérdekelt felek azok a mezőgazdasági termelők voltak, akik liberalizálás helyett a korábbi állami támogatásrendszer megőrzését akarták megtartani, a liberalizálást pedig elkerülni. Az Egyesült Államok és az Európai Közösség/Európai Unió általában voltak liberalizálás-ellenesek. De a kettejük közti kiélezett mezőgazdasági verseny a tárgyalásokat is nehezítette, hiszen minden egyes liberalizálási lépéssel saját termelőik helyzetét ronthatták úgy, hogy közben nem ismerték, hogy a kereskedelmi ellenfél termelőinek helyzete jobban vagy kevésbé fog romlani. Ezen két fél szembenállása komolyan akadályozta a tárgyalások menetét, s mikor azok megtorpantak, különtárgyalásra volt szükség az EK és az Egyesült Államok között. Az 1992 végén született ún. Blair House megállapodásban a felek megállapodtak arról, hogy az EK/EU közös mezőgazdasági politikájának akkori reformja és az amerikai veszteségkompenzációs rendszer nem képezik a szabályozás részét, s a termékenkénti támogatáscsökkentések helyett általában csökkentik a mezőgazdasági szubvenciókat. Ezzel a megállapodással mindkét fél továbbra is meg tudta védeni saját termelőit, akik hosszabb időt kaptak arra, hogy a megváltozó világpiaci körülményekhez alkalmazkodjanak.

Nem szabad megfeledkezni a fejlődő országokról sem. A Tokió-fordulón sikertelenül képviselték érdekeiket, és újabb problémákkal is szembekerültek. A trópusi termények piacra jutási körülményeinek javítása mellett (amit a forduló meg is valósított) a mezőgazdasági termékek importköltségeinek csökkentése is jelentős kérdés volt számukra, mivel egyre többen váltak nettó élelmiszerimportőrökké. A fejlődő országok helyzetén javítani tudott a forduló, mivel előtérbe került a fejlődés elősegítésének elve, és a kevésbé fejlett országok számára hosszabb alkalmazkodási határidőket szabtak meg, a legkevésbé fejletteknek pedig nem kellett csökkenteniük a korlátozásokat – sőt, vám- és kvótamentességet kaptak.

De mit is jelentett ekkor az alapvető probléma, a mezőgazdaság liberalizálása? Leginkább a piacokra való bejutás lehetőségeinek javítását és az exportőrök versenyének tisztítását, valamint olyan GATT szabályozást, ami tényleg hatékonyan működtethető ezen célok elérése érdekében. Ezáltal csökkenthető lenne a nemzetközi mezőgazdasági termékkereskedelem torzultsága, megvalósulna a tisztességes verseny és a korábbi támogatásorientált helyett piaci alapú termelés alakulna ki. A külföldi termelők piacra jutási lehetőségeinek javítása érdekében vámcsoökkentést írtak elő. Ezért általános szabályként meghatározták a vámosítás, azaz a nem vám

jellegű kereskedelmi korlátok vámban történő kifejezését, majd ezen vámérték, vámszint fokozatos csökkentését. A fejlődő országoknak tíz év alatt 24%-kal, a fejletteknek hat év alatt 36%-kal kellett ily módon csökkenteni a vámtarifa szintjét, míg a legkevésbé fejlettekre a szabályozás nem vonatkozott. A vámosítás hirtelen hatásainak redukálásra bevezették a vámkvóta intézményét. A **vámkvóta** egy bizonyos mennyiségű importra a szabályokban meghatározott alacsony vámot alkalmazza, ám ezen mennyiség túllépése esetén minden további terméket már egy sokkal magasabb vámmal fognak sújtani, ami ezáltal jelentősen megnöveli a termék belpiaci árát.

6. ábra A vámkvóta működése



A másik kérdéscsoportot az exportőrök versenyének tisztítása jelentette, ahol két probléma merült fel. Az egyik a termelők közvetlen támogatása, a másik pedig az exporttevékenység támogatása. Mind a kettő komoly dilemmákat vet fel, hiszen az exporttámogatások a termelési költségeknél kedvezőbb exportárakat hoznak létre és így lehetővé teszik a világpiaci alatti áron történő kereskedést, ami dömpinghez vezethet. A termelők közvetlen támogatása, ha az a megtermelt mennyiség után járó támogatás, arra ösztönözheti a gazdákat, hogy minél többet termeljenek. Ez túltermeléshez vezet, ami meghaladja a belpiaci keresletet és a felesleg levezetése exporttámogatással kombinálva szintén dömpinghez vezethet a világpiacon. A dömping kiszorítja a többi termelőt – és nem azért, mert azok nem tudják tartani

versenyképességüket. Például az EK az 1980-as években komoly túltermelési válsággal szembesült a gabonafélék és a tejtermékek esetében, a felesleg levezetése pedig torzította a termékek világpiaci árát. A nem támogatott termelők nem tudták felvenni a versenyt az EK termelőivel, a versenyben maradás viszont a többi fél részéről is szubvenciókat követelt, ami már predesztinálta a mezőgazdasági termékek kereskedelmének végleges torzulását.

A támogatási rendszerekben ezért megkülönböztették a versenyt torzító és nem torzító eszközöket, és a versenyt torzító eszközök alkalmazását megtiltották. Így kiküszöbölhették a további túltermelési válságokat, hiszen a termelők ezt követően nem a termelés mennyisége és az export után kaptak támogatást, hanem az állat- és növényegészségügy, az élelmiszerbiztonság javítására, az infrastruktúra fejlesztésére, kutatásra, környezetvédelmi beruházásokra vagy termelés-csökkentésre és vidékfejlesztésre. A fejlődő országok esetében elismerték, hogy a termelők termelési mennyiség-növelést célzó támogatásait a gazdaság fejlesztése és az önellátási arány javítása érdekében nem kötelező csökkenteni, hiszen a csökkentés munkahelyek elvesztését, nagyobb importfüggőséget, alacsonyabb jövedelmet és életszínvonalat eredményezne.

Az Uruguay-forduló kifejezetten eredményesnek számított a nemzetközi kereskedelem szabályainak meghatározása terén, hiszen a szolgáltatások, a szellemi termékek, a mezőgazdaság és a textilipar esetében sikerült érvényesíteni a nemzetközi kereskedelem alapelveit. A megállapodások, kötelezettségvállalások betartásának nyomon követése érdekében egy új jelentési rendszert dolgoztak ki. A tagállamoknak rendszeres időközönként jelentést kell tenniük a megállapodások végrehajtásának menetéről és kereskedelem-politikájuk változásairól, céljairól, valamint megjelölniük a további tárgyalásokat igénylő területeket.

A szabályozási rendszer szerteágazósága és a résztvevők egyre nagyobb száma már nehezen volt kezelhető az Uruguay-fordulón. Egy átfogó szervezetre volt szükség, ami a létrejött megállapodásokon alapul és összefogja a GATT-hoz csatlakozott államokat. Az Uruguay-forduló résztvevői döntöttek a **Világkereskedelmi Szervezet** (World Trade Organization, WTO) létrehozásáról. A szervezet 1995. január 1-én jött létre hármas céllal:

- a GATT szabályrendszerének betartatása, betartásának ellenőrzése és továbbfejlesztése,

- ennek érdekében a korábbi tárgyalások folytatása újabb tárgyalássorozatok keretében,
- a tagállamok vitáinak tárgyalásos rendezése, a kereskedelmi viták kereskedelmi háborúktól mentes, békés megoldása.

Mivel az Uruguay-fordulón a szellemi termékek, a szolgáltatások és a kereskedelmi tevékenységhez kapcsolódó befektetések terén csak megkezdődött a szabályozás és lefektették az alapokat, valamint a mezőgazdaság terén is maradtak még megoldásra váró kérdések, a WTO égisze alatt 2001-ben megkezdődött a nemzetközi kereskedelem szabályrendszerének módosításáról folyó újabb tárgyalássorozat. Az ún. *dohai forduló* eleddig minden idők leghosszabbra nyúló fordulója.

Ezen a fordulón a fejlődő országok is egyre jobban hallatják hangjukat. Az Uruguay-fordulón meghatározott tarifalizálási és vámtarifa csökkentési határidők tekintetében a fejlett országokhoz képest jobban állnak, a fejletteknél nagyobb mértékben hajtották végre vállalásaikat. Azonban továbbra is nyomást gyakorolnak a fejlettebb államokra piacra jutási lehetőségeik javítása érdekében. A legkevésbé fejlett államok a teljes vám- és kvótamentesség elérését szorgalmazzák.

Az ezredforduló utáni évtizedben átrendeződő világgazdasági hatalmi struktúra a dohai fordulón is érezteti hatását. Nemcsak a fejlődő országok képviselik egyre jobban saját érdekeiket. A hivatalos tárgyalások előtt az érdekeiket egyeztető, az érzékeny témákat előre megtárgyaló ún. négyes fogat, azaz Kanada, az Egyesült Államok, az Európai Unió és Japán négyese is átalakult. A dohai forduló 2005-ös hongkongi konferenciája után ún. G6-á alakult Ausztrália, Brazília, India, az Európai Unió, az Egyesült Államok és Japán részvételével. 2006 folyamán azonban a nemzetközi kereskedelem új erős államcsoportja sem tud megállapodni a főbb tárgyalási pontokban, ezért a dohai forduló megreked, és csak az oszlói csoport (Norvégia, Új-Zéland, Kenya, Indonézia, Chile és Kanada) közbenjárására folytatódnak az egyeztetések. Az Európai Unió és az Egyesült Államok, illetve az Egyesült Államok és Japán közti éles kereskedelmi ellentétek tovább nehezítik a WTO-n belüli közös álláspont kialakítását. Olyan új erőpontok, mint Brazília, a 2001 óta tag Kína vagy India érdekei pedig messze eltávolodnak a klasszikus erőközpontok elképzeléseitől.

Az éles ellentéteket olyan területek képezik, mint a mezőgazdaság, a szellemi termékek, a regionális gazdasági megállapodások vagy az államadósságok kereskedelempolitikai eszközökkel történő kezelésének esetei.

A mezőgazdaság terén általában akarják javítani a piacra jutási lehetőségeket az exporttámogatások minden formájának csökkentésével, valamint a közvetlen termelői támogatások redukálásával, ha ezen utóbbiak jelentősen torzítják a kereskedelmet. A szellemi termékek esetében egy olyan rendszer kidolgozásáról folynak a tárgyalások, ami a földrajzi nevekből eredő márkanevek nemzetközi regisztrációján keresztül követné nyomon használatukat. Egy másik, korábban kevésbé érintett területen is előrelépéseket várnak.

A gyógyszeripari termékek szellemi tulajdonjogának kérdése és a gyógyszeripari termékek is napirenden van, hiszen számos olyan, főként fejlődő ország van, amelyik nem rendelkezik gyógyszeripari kapacitással, s ezeket a termékeket külföldről kell beszereznie. A biztonságos ellátás és a többgenerációs gyógyszerek gyártási és kereskedési lehetőségei mind az eredeti gyártó, mind a recipiens országok számára megoldandó kérdések.

A regionális kereskedelmi megállapodások számának növekedésével felmerült az ilyen megállapodásokban rögzített szabályok WTO-konformitása. A regionális megállapodásokat az államok azzal a céllal hozzák létre, hogy a már létező nemzetközi kereskedelmi környezetnél kedvezőbb körülmények között tudják piacra juttatni termékeiket. Ezekre a megállapodásokra harmadik felekkel szemben nem vonatkozik a legnagyobb kedvezmény elve, külön szabályokat állíthatnak fel az egymás közötti termékcserére. A nyilvánosság elve alapján ezeket a szabályrendszereket meg kell ismertetni a harmadik felekkel is, azonban a nemzetközi kereskedelmi szabályrendszer kikényszeríthetőségének hiánya miatt ezen megállapodások ütközhetnek a WTO szabályaival. Ezért a WTO, mint szervezet számára is fontos, hogy multilaterális együttműködésként szabálykövetésre bírja az államokat a regionális kereskedelmi rendelkezések megalkotása során.

Az elektronikus kereskedelem, valamint a kereskedelem és a környezetvédelem kérdései eddig kevésbé szabályozott területek voltak. Előbbi esetében célként fogalmazták meg a GATT elveinek kiterjesztését erre a területre is, míg utóbbinál a WTO szabályrendszerét akarják összehangolni a multilaterális környezetvédelmi megállapodásokkal. Ezen utóbbi téma igen kényes. A multilaterális környezetvédelmi egyezményekben a legnagyobb vállalásokat a fejlett országok tették, míg a feltörekvők számára az azokban foglalt szabályokat csak ajánlásokként fogalmazták meg. Ha a WTO szabályrendszerét összehangolnák a multilaterális környezetvédelmi megállapodásokkal, akkor a feltörekvő WTO-tag országok

számára kötelező vállalásként lépnének életbe azok a szabályok, amik addig csak ajánlás jellegűek voltak, s ez komoly pénzügyi terheket róna gazdaságukra. A környezetvédelem és a kereskedelem kapcsolatában megjelenő másik kérdés a halászat. A halfajok pusztulását, az egyedszám csökkenését eredményező túlhalászás vagy halászati technikák korlátozása összhangban lenne a multilaterális környezetvédelmi törekvésekkel, de a nagy halászati iparral rendelkező országok (pl. Egyesült Államok, Kanada, Japán, Európai Unió, Kína) mellett ez a fejlődő országok halászatból élő lakossága szempontjából is nehezen tárgyalható és összeegyeztethető téma. A környezetvédelmi ipar termékeinek nemzetközi kereskedelme szintén igényli a szabályozást.

A dohai forduló igen érzékeny témái közül talán a legkomolyabb érdekegyezést jelentő téma a korábbi fordulón is szereplő, nem mezőgazdasági termékekre vonatkozó általános vámtarifa csökkentés. A tagállamok célként tűzték ki, hogy a fejlődő országok támogatása végett velük szemben ne alkalmazzanak nem vám jellegű eszközöket és a vámtarifák szintjét is csökkentsék. A fejlődés elősegítésének elve tehát továbbra is jelentős szerepet kap a tárgyalásokon. A vámok esetében az érdekkülönbségek forrása nem is a fejlődő országoknak adandó kereskedelmi kedvezmények, hanem a különböző feldolgozottságú termékek vámtarifaszintje. A szerteágazó nemzetközi bedolgozó rendszerben ugyanis a hazai termelőket a vámtarifák csökkentése versenyhátrányba hozhatja. Ha ugyanis a félkész termékek (azaz a bedolgozóipar által előállított termékek) vámtarifája csökken, akkor a fejlett országokban a fejlődő gazdaságokból származó import félkész termékek olcsóbbá válnak a hazaiaknál, és a hazai termelők kiszorulnak a belpiacról. Továbbá ha a félkész termékek vámtarifaszintje meghaladja a nyersanyagok vagy a késztermékek vámtarifaszintjét, akkor szintén a hazai bedolgozók látják annak kárát. Ezért a fejlődő országoknak adandó kereskedelmi kedvezmények pontos meghatározása és a vámtarifaszint folyamatos csökkenése a fejlett országok termelőinek érdekeit együttesen sértik.

A 2008/2009-es pénzügyi világválság tovább merevítette az álláspontokat, az érdekek találkozását nehezíti a tagok csökkenő gazdasági teljesítménye miatti aggodalom. A dohai fordulón minden korábbi fordulónál több tag vesz részt, a témák egyre mélyebbek, az érdekcsoportok egyre nehezebben adják fel saját elképzeléseiket. Mindenesetre a WTO már magának a fordulónak a létezésével is elérte egyik célját. A nemzetközi kereskedelem szabályrendszeréről tárgyalásokat

folytat a 153 tagország, új problémákat vetnek fel és igyekeznek továbbfejleszteni a GATT-tárgyalások keretében megalkotott nemzetközi kereskedelmi szabályrendszert.

4.3 Szabad kereskedelem és protekcionizmus

A nemzetközi kereskedelem szabályrendszerének megalkotása során a szabad kereskedelem és a protekcionizmus küzdenek egymással. Szemben áll a hazai termelő védelme és a hatékony termelés révén szerezhető hasznok. Mielőtt részletesen áttekintenénk a szabad kereskedelem és a protekcionizmus melletti érveket és ellenérveket, meg kell jegyezni, hogy minden érv ellenérvvé válhat bizonyos helyzetekben és fordítva.

A laissez faire elve alapján a piaci szereplők az államtól csak korlátozott mértékű beavatkozást várnak el. Akadályok nélkül fejt ki hatását a termelési tényezők áramlása, semmi nem gátolja a nemzetközi árucserét. A piacokon a belföldi és a külföldi termelők azonos elbánásban részesülnek, a termékeket nem különböztetik meg. A piacokra való bejutást csak a termék versenyképessége határozza meg. Mindez a tökéletes **szabad kereskedelem** képlete, ami –tegyük hozzá– a nemzetközi kereskedelem szereplőinek érdekkülönbségei miatt csak elméletben létezik. Mégis szükséges foglalkoznunk a jelenleg csak elméleti síkon elképzelhető tökéletes szabad kereskedelemmel és megnézni előnyeit, illetve hátrányait, hogy látható váljon, hova juthat el a nemzetközi kereskedelem a kereskedelmi korlátok lebontásával.

Ha a kereskedelem mindenféle akadálytól mentes, akkor semmi nem gátolja a termelési tényezők szabad áramlását. A termelési tényezők megoszlását így csak az befolyásolja, hogy melyik ágazat képes hatékonyan versenyképes termékekkel kielégíteni a piaci igényeket. A versenyképességi kritérium azonban kissé árnyalja a képet. A piacokra való akadályok nélküli bejutás miatt az ár- és minőségi versenyben csak az a termék tud versenyben maradni, amelyik mögött folyamatos innováció áll. Az innovációnak ki kell terjednie a technológia, a minőség javítására, a teljes termelés költséghatékonyá tételére, hogy a termék fenn tudjon maradni a folyamatos ár- és minőségi versenyben. A kisebb vállalatok pontosan ezen a ponton tudják biztosítani életben maradásukat – a különleges fogyasztói igények kielégítésére termelt magas minőségű, akár egyedi termékek termelése a nagyvállalatokkal szemben piaci jelenlétet tud biztosítani számukra.

Az állam a szabad kereskedelem esetén nem alkalmaz semmilyen, a külkereskedelem szerkezetét vagy az ágazati export-import arányokat befolyásoló kereskedelempolitikai eszközt. Nem tesz szert a költségvetés sem a vámokból eredő extrabevételekre, nem támogatja a hazai termelőket a külföldiek rovására, de preferenciális elbánást sem biztosít a hátrányosabb gazdasági helyzetű államok termelőinek. A fogyasztók a belpiacon is a világpiaci árakon tudják megvenni a termékeket. Az árakban nem érvényesül a belföldi termelők támogatása ugyanúgy, ahogyan esetleg a fogyasztói árakat a magas világpiaci ártól védő szociális ártámogatások sem. Mivel az állam semmilyen kereskedelmet korlátozó eszközt nem alkalmaz, ezért megszűnik a lobbicsoportok érdekháborúja is. Nincsenek támogatott termelők és fogyasztók, ezért nincsen szükség a támogatásokért versengő érdekcsoportokra sem.

A gazdasági globalizáció valamilyen mértékben minden kereskedő államot sérülékennyé tesz. Minthogy a gazdasági globalizációnak nemcsak pozitív, hanem negatív hatásai vannak, a kormányok olyan kereskedelempolitikai intézkedéseket akarnak alkalmazni, amik az előnyöket maximalizálják, és a hátrányokat minimalizálják. Ezen törekvésük egyik megnyilvánulási formája a protekcionizmus. A **protekcionizmus** tehát állami kereskedelempolitikai intézkedések sorozata, amik az import korlátozásán keresztül a hazai termelőket és munkahelyeket védik a külföldi versenytársakkal szemben csökkentve a gazdaság világgazdasági kiszolgáltatottságát és függőségét.

Az importtermékek már azzal, hogy képesek bejutni egy másik piacra bizonyítják versenyképességüket. A belpiacon a hazai termelők termékeivel találkozáva azok versenytársai lesznek akár minőség, akár ár tekintetében. Amennyiben a hazai termelők kevésbé innovatívak vagy a belső gazdasági környezet magas termelési költségeket produkál, a külföldi termék előnyt fog élvezni a belpiacon a hazáival szemben. Ha a hazai termelők a belpiacon nem tudják eladni termékeiket, akkor ki kell lépniük a világpiacra. Azonban a magas hazai termelési költségek vagy az elmaradottabb technológia miatt a hazai termék a világpiacra sem tud eredményesen megjelenni. Ez pedig a hazai vállalkozások elsorvadásához vezet. Az importtermékek piacra jutásának korlátozásával ezek a hatások kiküszöbölhetőek.

A protekcionista beavatkozás így képes megőrizni a veszélyeztetett ágazatban a munkahelyeket, megvédeni a hazai termelőket a külföldiek támasztotta versenytől. Védi a hazai tőkebefektetéseket és az import csökkentése révén csökkenti a külföldi

termékfüggőséget is. Az import korlátozása egyfajta importhelyettesítési kényszert is ró a gazdaságra. A belföldi fogyasztók igényeinek kielégítése végett a korábban importált termékeket a hazai termelőknek kell saját termékeikkel helyettesíteniük. Mivel a hazai termelők drágábban tudják mindezt megtenni, ezért a fogyasztóknak a termékekért magasabb árat kell fizetniük, mint a protekcionista intézkedések előtt. Így a protekcionista intézkedések nemzetgazdasági árát a fogyasztók fizetik meg a megnövekedett árakon keresztül. A fogyasztók mellett az exportágazatok is potenciális finanszírozókká válhatnak. Ha az exportágazatok termékeinek magas az importinput tartalma, akkor az importhelyettesítés az ő költségeiket is emeli. Az exporttermékek árbeli versenyképessége ezzel megszűnik és az exportőr ágazatokra ezen versenyképesség elvesztésének kompenzálása végett hatalmas innovációs terhet ró.

Mivel csökken az exportképesség és a hazai termelőknek a belpiacon már nem kell szembenézniük a külföldi versenytársakkal, semmi sem ösztönzi a hazai termelőket a termelési tényezők optimális kihasználására vagy a versenyképességük javítására. A protekcionista intézkedések ezért csökkentik a hatékonyságot és rontják az innovációs képességet, a technológiai előrehaladás mértékét. Ezért az államnak alaposan át kell gondolnia, hogy mikor és milyen ágazatokra terjeszti ki ezt a védelmet.

A protekcionista intézkedések általánosan elterjedtek a mezőgazdaságban, a ruházati iparban és a növekedékiparokban.

A mezőgazdaság és a textilipar támogatása jellemző a fejlett országokra. A fejlett országokban a lakosság más szektorokhoz képest igen kis része dolgozik a mezőgazdaságban, a mezőgazdasági termékek alacsony világpiaci ára és a fejlett országok magas termelési költségei azonban arra kényszeríti a gazdákat, hogy egységesen, szervezeten lépjenek fel érdekeik érvényesítéséért. Kitűnő példa erre Japán rizspiaca, amit Japán nem akar megnyitni a külföldi termelők előtt. A gazdák nyomására a Világkereskedelmi Szervezet tárgyalásain pedig folyamatosan ragaszkodik ahhoz, hogy a japán rizspiacra ne vonatkozzon a nem vám jellegű intézkedések tarifikálása.

A ruházati ipar nem a termelők, hanem a munkahelyek szempontjából várja a protekcionista intézkedéseket. Az iparág sajátossága az egyszerű technológia és az ennek kezeléséhez szükséges alacsony képzettségű vagy képzetlen munkaerő. A fejlett országokban az általában magasabb technológiai színvonalú termelés képzett

munkaerőt igényel. A fejlett országok munkaerejének képzetlen részét ez az iparág képes felszívni és így csökkenteni a munkanélküliséget. A fejlett országok magas bérköltségei miatt a ruházati ipari termékek ára meghaladja a világpiacit. Szabadpiaci körülmények között a munkaerőben gazdag, alacsony bérköltségű (azaz a kevésbé fejlett) országok élveznének nagyobb komparatív előnyt az iparágban, ami a tőkegazdag országokban szükségesség teszi a protekcionista intézkedéseket a munkahelyek megőrzése érdekében. Az Európai Unió például saját ruházati iparának védelme érdekében korlátozza az unióba importálható ruházati termékek mennyiségét.

A növekedékiparok védelme egyaránt kivált protekcionista lépéseket a fejlett és a fejlődő országokból. Növekedékiparról egy új iparág meghonosításakor beszélünk. Az új iparág létrehozásához nemcsak technológia és tőke szükséges, hanem az azt kezelni tudó, abban szaktudással rendelkező munkaerőre is. A fejlett országokban a növekedékiparok már a technológia legmagasabb fokán álló termékek előállítására jönnek létre (pl. nanotechnológiára épülő ipar vagy űrkutatás), ezért az iparvédelem itt konkrétan a technológia védelmét szolgálja. A fejlődő országokban a növekedékiparokat importhelyettesítő céllal keltik életre. Ekkor a kifejlődő iparág belpiaci jelenlétének megerősítése végett importkorlátozást vezetnek be. A növekedékipar terméke egy versenytől védett helyzetet élvez. A versenytől védett helyzet hosszú távú fenntartása azonban megszünteti a termék versenyképességét. A növekedékiparok támogatásában a fejlődő országok könnyen beleeshetnek ezért a túlzott védelem csapdájába, és versenyképességüket elvesztve tartós védelemre szorulnak, világpiaci megjelenésre pedig nem számíthatnak. Azok a fejlődő országok, amik a növekedékiparon keresztül exportágazatot is ki akarnak fejleszteni, csak rövidtávú védelemben gondolkodhatnak, hiszen a terméknek folyamatosan hozzá kell szoknia a világpiac kielezett versenyéhez.

Protekcionista intézkedéseket további esetek is szükségessé tehetnek. Ha a gazdaság túlzott külpiaci függése negatív hatással van az ország nemzetközi fizetési mérlegére, akkor az import időleges korlátozása és az exportra termelés fokozása javíthat a mérlegen (l. A nemzetközi fizetési mérleg c. fejezetet). De nemzetbiztonsági, egészségügyi, környezetvédelmi érdekek miatt szintén indokoltá válhat az importtermékek piacra jutásának akadályozása.

2. táblázat A szabad kereskedelem és a protekcionizmus előnyei és hátrányai

szabad kereskedelem		protekcionizmus
igen	termelési tényezők optimális kihasználása	nem
igen	hatékony termelés	nem
igen	versenyképesség folyamatos javítása	nem
nem	hazai termelőket védi	igen
nem	hazai munkahelyeket védi	igen
igen	exportot ösztönzi	igen
igen	importot ösztönzi	nem
nő	világ gazdasági függőség	csökken

A Világkereskedelmi Szervezet célja a nemzetközi kereskedelem liberalizálása, a szabad kereskedelem gyakorlatának megvalósítása. A vám és nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök fokozatos leépítése, a nem vám jellegű eszközök tarifalizálása majd a vámtarifák csökkentése mind ebben az irányba mutat. A dohai forduló tárgyalásainak megtorpanása azonban azt jelzi, hogy a tagállamok érdekei éppen a kereskedelem szabadságfokának meghatározásában buknak el a legérzékenyebb területeken. A protekcionizmus nem törölhető ki a nemzetközi kereskedelemről.

A protekcionizmus és a szabad kereskedelem érdekes történelmi példája a reformkori Magyarország. A Habsburg Birodalmon belüli szabad kereskedelem a magyar területek mezőgazdaságát és a cseh-morva vidék iparát kapcsolta össze úgy, hogy az osztrák örökös tartományok kedvező feltételek mellett juthassanak mind mezőgazdasági, mind ipari termékekhez. A cseh-morva iparral nem tudta felvenni a versenyt az alig gyerekcipőben járó magyar ipar. Ezért midőn Kossuth Lajos a magyar területek függetlenedésének tervét készítette elő, döntő fontosságú volt ebben a koncepcióban a magyar ipar helyzetének megszilárdítása. Magyarország ugyanis egy esetleges függetlenedés után vélhetően ellenséges külpolitikai környezetben nem tudott volna a korábbi szabad kereskedelmi körülmények között hozzájutni a cseh-morva területek ipari termékeihez. Ezért Kossuth gazdasági programjában előkelő helyet kapott a protekcionizmus azzal a céllal, hogy a kicsírázó magyar ipart megvédje a külföldi (főként cseh-morva és német) versenytől,

és képessé tegye elsődlegesen a belpiac ellátására, majd egy esetleges külpiaci megjelenésre is. A szabadságharc elvesztése végleg megpecsételte Kossuth programjának sorsát, így a magyar gazdaságnak kényszerűen integrálódnia kellett a Habsburg birodalmi gazdaságba viselve a szabad kereskedelem szektorális fejlődést torzító hatásait.

4.4 A kereskedelempolitika eszközszerrendszere

A volumenében és értékében egyre növekvő, minőségében folyamatosan változó nemzetközi kereskedelem messze áll a klasszikus közgazdaságtan atyjainak feltételezéseitől. A tökéletes verseny korántsem érvényesült, a szabad kereskedelem elvei nem jelennek meg maradéktalanul. Holott az elméletek éppen azért szorgalmazzák a szabad kereskedelmet, mert az a specializáción és a termelési tényezők szabad áramlásán, majd kiegyenlítődésén keresztül maximalizálják a fogyasztói hasznosságot, a termelői hasznot, javítják a termelékenységét, megvalósulnak a méretgazdaságosság elvei és ezáltal növekszik a világ népességének jövedelme és jóléte is.

Mivel azonban a közgazdasági elméletek gyakorlati megvalósulását emberi és politikai tényezők befolyásolják, a gyakorlatban a nemzetközi kereskedelem távol áll a tökéletes szabad kereskedelemről. A nemzetközi kereskedelem résztvevői a lehetséges szabályozási korlátokon belül mindent megtesznek annak érdekében, hogy a versenytársak helyzetét rontsák, sajátjukat javítsák, s a hazai gazdaságot annak fejlődését biztosítva megvédjék. Ugyanakkor kevés olyan állam van, amelyik függetleníteni tudja magát a nemzetközi kereskedelemről, így amint kilépnek termelők a nemzetközi piacra, versennyel és ellenérdekekkel találkoznak.

Az állam egy jól alkalmazott, megválogatott kereskedelempolitikai eszközszerrendszerral képes megvédeni termelőit, azok versenyképességét a külföldi konkurenciától úgy, hogy közben a fogyasztókra sem ró aránytalanul nagy terheket, s mindeközben kiegyensúlyozott pénzügyi körülményeket teremtet. Az eszközszerbe tartoznak a vám és nem vám jellegű intézkedések, illetve a későbbi fejezetben tárgyalandó árfolyam-politika.

A kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásának célja ugyanúgy a kereskedelem korlátozása, mint annak támogatása. A korlátozás vonatkozhat az exportra és az importra is ugyanúgy, mint a támogatások. Közös céljuk a kereskedelem

volumenének, értékének és minőségének befolyásolása az adott gazdaság fejlődésének elősegítése érdekében. A kereskedelem feltételeinek definiálásával ugyanis az adott ország meghatározza mindazon eszközöket, amiket alkalmazni kíván a külföldi és hazai szereplőkkel szemben. Mint látni fogjuk, mindkét csoport esetében találhatók pozitív és negatív tartalmú intézkedések. De ezen intézkedéseknek csak akkor van létjogosultsága, ha azok nem ütköznek a nemzetközi vagy a regionális gazdasági szervezeten belüli kereskedelem szabályaival, illetve a bilaterális egyezmények keretében létrejövő rendelkezéseivel.

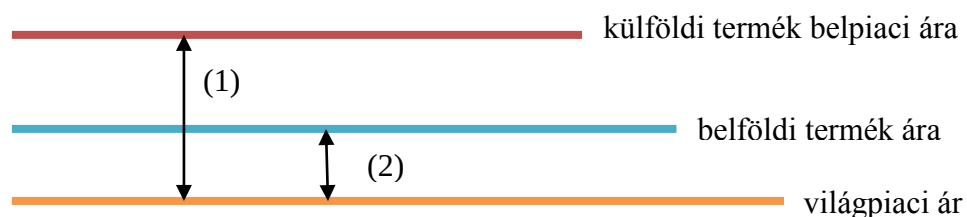
4.4.1. Vámok

A **vámok** egyfajta adóként értelmezhetők, amik a világpiaci árhoz képest növelik a termék belpiaci árát. A vámok kivetésének alapvető célja a belső piacra történő bejutás korlátozása, akadályozása. Az államok ugyanis természetesen saját termelőiket akarják helyzetbe hozni a belső piacon, s a külföldi termelőket csak olyan termékekkel beengedni, amiket a hazai termelők nem tudnak előállítani. Ez a védelem az árak mesterséges változtatásával történik.

A vámokat a termék értéke és típusa szerint szabják ki. Értékvámokról beszélünk abban az esetben, ha a vámtarifát a termék értéke szerint határozzák meg. A vámtarifa árunemek alapján történő meghatározása már nem a termék értéke alapján történik, hanem aszerint, hogy az adott termék melyik árucsoportba tartozik (pl. készruhákra 5%-os a vámtarifa, mindenféle bőrcipőre 3%-os stb.). Azonban a gyakorlatban az érték és az árunem szerinti vámmeghatározást is használják.

A leggyakrabban használt vámtípus az **importvám**. Az importvám a külföldi termék árát növeli a belföldön előállított termékekhez képest.

7. ábra Az importvám árváltoztató hatása



(1): a világpiaci ár és a külföldi termék belpiaci ára közti különbség (vám mértéke)

(2): a világpiaci ár és a belföldi termék ára közti különbség (vám minimális mértéke)

A külföldi exportőr a belföldi áraknál alacsonyabban kínálja termékét a világpiacon, ezért ha tökéletes verseny állna fenn, akkor a belföldi fogyasztók a külföldi terméket választanák annak ára alapján. Ekkor azonban a termék belföldi termelői nem tudnák eladni termékeiket. Ez a termelés felfüggesztését, a beszállítók leépítését és így munkahelyek megszűnését eredményezné. Mivel egy országnak sem érdeke, hogy belföldi termelői csődbe menjenek, ezért védi őket. Mégpedig úgy, hogy a világpiacról bekerülő termék árát mesterséges eszközzel, a vámmal megemeli olyan szintre, hogy a fogyasztók legalább azonos eséllyel válasszák a külföldi és a belföldi terméket. Azaz a vámmal a külföldi termék árát legalább a hazai termék belpiaci árának szintjére emelik. Ez az a minimális vámtarifa, ami kiegyenlíti a hazai és a külföldi termék árát. Ha a vámtarifa ennél magasabb, azaz a külföldi termék belpiaci ára meghaladja a belföldi termelő termékének árát, akkor a csupán az ár alapján választó fogyasztók a hazai terméket fogják preferálni a külföldi rovására.

Az importvámok ennek értelmében

- korlátozzák az importot, mivel a megnövekedett ár miatt a külföldi exportőr nem tudja már az elvárt mennyiséget értékesíteni a piacon.
- rontják az importcikk versenyképességét a belpiacon a hazai termékek javára. Ez azonban egy mesterséges versenyelőnyt generál a belföldi termelőknek, nem jeleníti meg a tényleges világpiaci viszonyokat. Mivel a hazai termelők nem kapnak ösztönzést a versenyképesség javítására, ezért lemaradnak a külföldi termelőktől, termékeik versenyképessége romlik.
- a költségvetési bevételek növelésére is alkalmas, hiszen a vámok a költségvetést gyarapítják. De költségvetési hatásaik nemcsak nominálisak. A nemzetközi fizetési mérleget is képesek javítani az import csökkenése révén.

Az importvámok esetében ezért egyszerre beszélhetünk fogyasztási, termelési, költségvetési és kereskedelmi hatásról.

Az importvámok *fogyasztási hatása* a belpiaci fogyasztás összetételének változásában látható. Azaz a fogyasztási hatás vizsgálatánál azt figyeljük, hogy importcikk és a belpiacon megtermelt termékek keresletének aránya hogyan változik. Az importvám megváltoztatja a fogyasztás szerkezetét a hazai termékek javára. Az importcikk fogyasztásának túlzott aránya lehet pozitív és negatív jelenség is. Pozitív, amennyiben például a lakossági fogyasztókat az import olcsóbb termékekhez juttatja – ám negatívumként ekkor számolni kell a hazai termelés

csökkenésével is az adott termékcsoporthoz. Az importtermékek exportinputként is szolgálnak. Az exporttermékek árát és versenyképességét jelentősen befolyásolja a beépített inputok beszerzési ára és minősége. Ha az árra koncentrálunk, akkor a vám emeli az importból származó inputok árát, ami növeli a termelési költségeket és így az exportálandó termék árát is. Ezzel az exportőr versenyhátrányba kerül a nemzetközi piacon. A vámok meghatározásánál ezért körültekintőnek kell lenni – meg kell vizsgálni azok fogyasztási hatásait.

A fogyasztási hatásokban rejlő veszélyek mellett a *termelési hatásokkal* is számolni kell. A vámok termelési hatása a hazai és a külföldi termelők belpiaci versenyének kimenetelében látható. Szélsőséges esetben ugyanis a magas importvámok arra ösztönözhetik a termelőket, hogy eddig versenyképtelen ágazatokat is fejlesszenek, hiszen még azok is alacsonyabb áron tudják ellátni a belpiacot, mint a külföldi termelők. Ekkor azonban számolni kell azzal, hogy az importhelyettesítés nem minden esetben hoz létre a külföldi termékkel minőségben és technológiában azonos terméket. Az importhelyettesítés pedig hosszú távon csökkenti az ország világgazdasági részvételét, a gazdaság egyre zártabbá válik. Mivel pedig a hazai termelőket semmi nem ösztönzi a versenyképesség javítására, ezért későbbi visszakapcsolódásuk a világpiacra nehézségekbe fog ütközni.

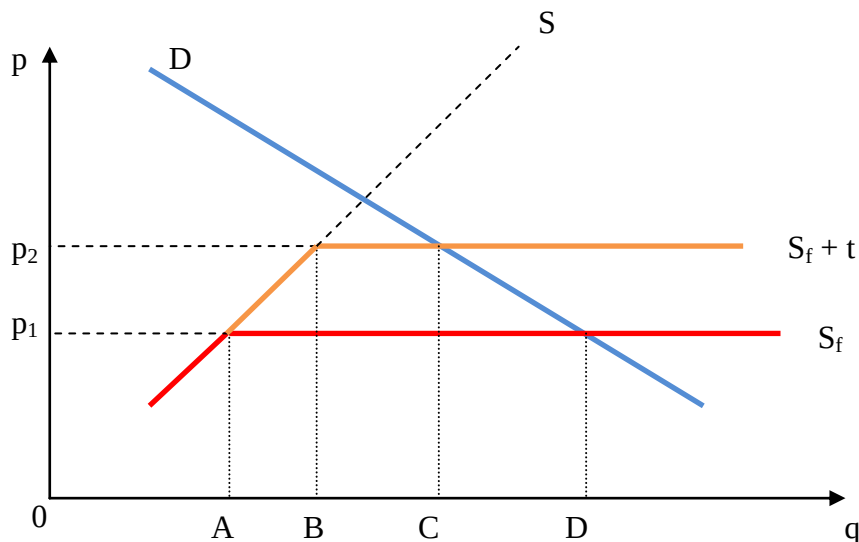
A termelési hatás közvetlenül kapcsolódik az importvámok kereskedelmi hatásához. A *kereskedelmi hatás* mértéke a külkereskedelem volumenében és a külkereskedelmi cserearányok változásában követhető. Az importhelyettesítés már önmagában képes csökkenteni a külkereskedelem volumenét, de a magasabb importárak miatt csökkenő fogyasztás is ugyanezt teszi. Az importvámok általában csökkentik a külkereskedelem volumenét. Inkább a külkereskedelmi cserearányok változása kérdéses. A jelentős világgazdasági súllyal rendelkező országok képesek az importvámokkal befolyásolni a világpiaci árakat, így a megváltozott árakon keresztül javíthatják cserearányaikat. Erről azonban csak az Egyesült Államok, Japán, Kína vagy az Európai Unió esetében beszélhetünk. A kisebb gazdaságok importvám gyakorlata nem befolyásolja a világpiaci árakat, az exportőrök árképzésére nincsenek hatással.

Nem szabad megfeledkeznünk az importvámok *költségvetési hatásáról* sem. Az importvámok azonnali bevételt jelentenek a költségvetés számára. Az azonnali hatás miatt az államok szívesen alkalmazzák ezt az eszközt költségvetési bevételeik stabil növelésére. A vámok csökkentése ezért nemcsak a termelői, fogyasztói és

kereskedelmi hatások miatt kényes kérdés minden ország számára, hanem a kieső költségvetési bevételek miatt is. A kevésbé fejlett országok számára ezért a kereskedelempolitika eszköztára nemcsak a világgazdasági pozíció javítására alkalmas, hanem az importvámok keretében komoly bevételi forrást jelent. Ez különösen azokban az államokban áll fenn, ahol igen rossz az adózási morál vagy annyira kevés a hivatalosan foglalkoztatott, annyira rosszul teljesítenek a hazai vállalatok, hogy ez a költségvetés legjelentősebb forrása a később tárgyalandó exportvámokkal egyetemben.

Nézzük meg az importvámok konkrét hatásait a 8. ábra segítségével!

8. ábra Az importvám termelési és kereskedelmi hatásai



Az importvámok bevezetése miatt a belpiaci fogyasztók magasabb árakkal szembesülnek. A magasabb árak a belföldi termelőket pedig a termelés növelésére ösztönzi. A piaci kereslet és kínálat találkozásánál végül egy az eredeti belpiaci árhoz képest magasabb ár fog realizálódni. Hogyan alakul ki ez a magasabb ár, hol találkozik a kereslet és a kínálat?

Legyen D a belpiac keresleti függvénye és S annak kínálati függvénye. Azaz a D görbe mutatja, hogy a hazai fogyasztók az adott termék iránt mekkora keresletet támasztanak. S görbe a belföldi termelők kínálatát mutatja. Látható, hogy az S és a D görbe metszéspontjában kialakuló ár és mennyiség lenne a belpiac külkereskedelem nélküli egyensúlya. Az S_f görbe a külföldi termelők kínálati görbéje p_1 ár, azaz a világpiaci ár mellett. Ha szabad kereskedelem valósulna meg, azaz nem léteznének a

belpiacra való bejutást korlátozó tényezők, akkor a belpiaci kereslet a D görbe és a p_1 ár metszéspontjánál kialakuló BC lenne. Ezt a keresletet együtt elégítené ki a hazai termelés, aminek mértéke OA , és AD jelzésű import.

Ha nem állnak fenn a szabad kereskedelem körülményei, akkor számolni kell a világpiaci árat a belpiacon módosító tényezőkkel.

Legyen t a kivetett vám mértéke. P_1 árat t vám p_2 szintre emeli. Az S_f+t görbe így azt mutatja, hogy a külföldi termelők a vámmal emelt világpiaci ár mellett mennyi terméket kínálnak a belpiacon. Az importvám miatt megemelkedett ár a belföldi fogyasztást OC mennyiségre csökkenti. Ebből a belföldi termelők kínálata OB , az import pedig BC mennyiség lesz.

Az importvám így nemcsak a belpiaci árat növelte meg, hanem növelte a belföldi termelők által a belpiacon eladott mennyiséget is, azaz növelni tudták termelésüket, és ezzel párhuzamosan magát az importot is csökkentette. Az importvám tehát elérte célját: támogatta a belföldi termelőket és rontotta a külföldi termelők belpiacra jutásának esélyeit.

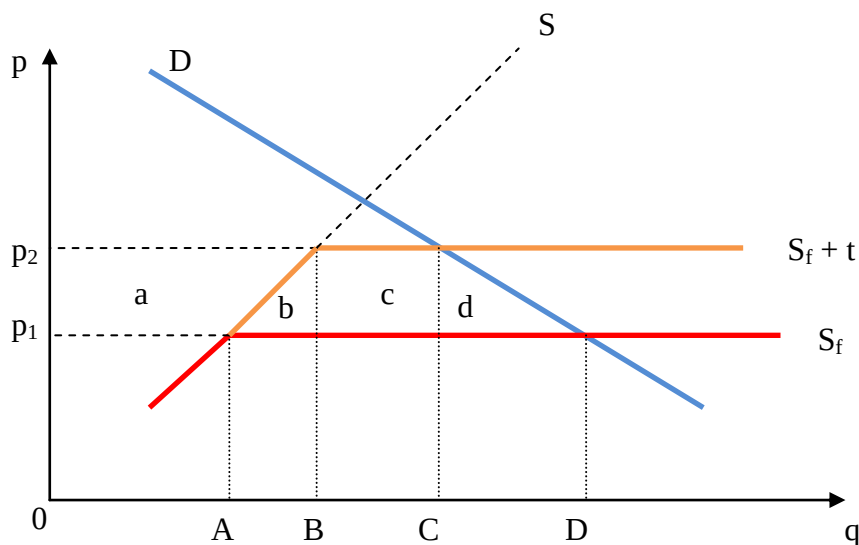
Felmerül azonban egy további kérdés: ki fizeti meg a vámot. Megfizetheti azt csak a fogyasztó, csak a külföldi termelő vagy a fogyasztó és a külföldi termelő egyaránt. Ha a vám mértékét a külföldi termelő teljes egészében ráterheli a világpiaci árra, akkor azt a fogyasztó fizeti meg. A külföldi termelő is állhatja a vámterhet. Ez esetben a vám nála költségnövekedést jelent, amely értelemszerűen csökkenti a vállalati profitot, azaz ő ekkor haszna csökkenésével is megfizetheti a vámot. A haszoncsökkenés mértéke függ a külföldi termelő elvárt hasznától és piacmegtartási hajlandóságától. Ha amúgy viszonylag magas haszonkulccsal dolgozik, akkor a vámmal együtt is tud hasznot termelni. Előfordulhat azonban az is, hogy a megszerzett piacon való megmaradás olyan fontos számára, hogy képes feladni elvárt hasznát, vagy hajlandó a termelési költségeknél alacsonyabb eladási ár miatt veszteséget realizálni ezen a piacon. Ezen utóbbi esetet csak igen versenyképes és tőkeerős vállalatok engedhetik meg maguknak.

Az exportőrök helyzetét a vámok komolyan befolyásolják. A fejlett országok termelői ebben az esetben is jobban tudnak alkalmazkodni. A fejlődő gazdaságok termelői számára azonban a vámok magának a piacra való bejutásnak is akadályai lehetnek, mivel nem tudják áraikat a megcélzott piacon olyan mértékben csökkenteni, hogy az a hazai termékek szintjére csökkenjen. Meg kell jegyezni, hogy a fejlődő országok termékei mögött általában alacsonyabb termelési költségek állnak.

Ezért exportáraikat alacsonyabban tudják tartani, mint a megcélzott fejlett ország piacán működő termelők. A fejlett országok a vámok alkalmazásával helyzetbe tudják hozni termelőiket az alacsonyabb termelési költségekkel dolgozó fejlődő országbeli termelőknél. Ahol azonban nem képesek az exportát olyan mértékben növelni a vámokkal, hogy az elérje legalább a hazai termelő termelési költségeit, ott egyéb kereskedelempolitikai eszközzel élnek az államok. Például az ázsiai országok alacsony munkabérre épülő textiliparával szemben az európai uniós termelőknek csak erős piacra jutási korlátok felállítása mellett marad tere az uniós textilpiacon.

A termelők azonban csak rövid ideig hajlandóak csökkenteni hasznukat – főként a piacra való bejutás elősegítése érdekében. Ezért előbb vagy utóbb a fogyasztóknak kell megfizetnie a vámok költségeit. Térjünk vissza előbbi ábránkhoz és egészítsük ki azt! Nézzük meg, mit és miért is fizetünk pontosan, amikor importterméket vásárolunk!

9. ábra Az importvám fogyasztói, termelői és költségvetési hatásai



A fogyasztók veszteségét a D keresleti görbe szabad kereskedelmi állapotot jelző p_1 és kereskedelmi korláttal terhelt p_2 közötti szakasza jelzi. A fogyasztói veszteség így az $a+b+c+d$ terület. Mivel a D keresleti görbe alatti teljes terület az összes hasznát, az S kínálati görbe alatti terület pedig a teljes költséget mutatja, ezért a D keresleti görbe jelzi a fogyasztók importfogyasztásból származó határhasznát. A keresleti görbe alatti és a kínálati görbe feletti terület jelöli mindazt a többletet, ami a fogyasztóknál realizálódik akkor, ha a terméket az egyensúlyi áron tudják beszerezni.

Ha változik az ár, változik a fogyasztói többlet is. Tehát ha az ár az importvám miatt p_1 -ről p_2 -re változik, akkor a fogyasztók által realizált haszon az $a+b+c+d$ területtel csökken.

A d terület jelöli azt a veszteséget, amit azért szenvednek el a fogyasztók, mert a fogyasztás mértéke, azaz a kereslet OD -ről OC -re csökken az ár növekedése miatt.

A c terület csak kvázi fogyasztói veszteség. A c terület ugyanis nem más, mint a vám mértékének és az importált termékek értékének a szorzata, azaz az az összeg, amit a külföldi termelő azért fizet, hogy bejusson a belpiacra. Ezt pedig az államnak fizeti meg, azaz a c jelzi a költségvetési bevételt. Mindez így csak kvázi fogyasztói veszteség, hiszen a költségvetési bevételeket a lakosság egészségügyi, szociális ellátására, infrastruktúra fejlesztésre, oktatásra stb. fordítja az állam. Így a magán fogyasztói veszteségek összességével megegyező mértékű közösségi jólét növekedés kompenzálja a vámok miatt keletkező fogyasztói veszteséget.

A b terület az alternatív költséget jelzi, azaz azt a költséget, amit a nemzetgazdaság azért szenved el, mert az exportágazatok helyett az importhelyettesítő ágazatba rendeli erőforrásait. Mivel a termelési tényezőket az exportképes ágazatokban sokkal hatékonyabban tudná kihasználni, ezért az importhelyettesítés csökkenti a hasznot, amit szintén a fogyasztó fizet meg.

Végül az a jelzésű terület szintén fogyasztói veszteséget jelenít meg. Ezt a veszteséget nevezhetnénk ágazattámogatási hozzájárulásnak is. Ez jelenti ugyanis mindazt a hasznot, amit az importhelyettesítő ágazat tud realizálni a megnövekedett ár és a növekvő kibocsátás szorzataként. Ezen az iparági hasznon nemcsak a tulajdonosok, hanem a menedzserek és a munkások is osztoznak. Azaz a fogyasztó az adott termék megvásárlásával a külföldi termelőn keresztül a belpiacon versenyző hazai termelőket támogatja.

Az importvámok hatása tehát igen összetett. Alapvető hatásuk azonban megkérdőjelezhetetlen: a vámokat a fogyasztókkal megfizettetve a belföldi termelők és a költségvetés felé tereli a fogyasztói többletkiadást. Ha a külföldi termelő piacszerzési céllal időlegesen átvállalja a vám terhének egészét vagy egy részét saját hasznát csökkentve, akkor a fogyasztói többlet nem, vagy csak részben csökken, de a belföldi termelők és a költségvetés ugyanúgy hozzájut elvárt bevételeihez.

A vámok mértékének változtatásában így két érdekelt és két ellenérdekelt felet találunk. Ellenérdekelt felek a fogyasztók, akik pénztárcájukon érzik a vámok csökkenését vagy növekedését, illetve a külföldi termelők, akiknél a vámok mértéke

erősen befolyásolja a belpiacon eladható termékek mennyiségét. Érdekelt felek pedig a külföldi termelők belföldi versenytársai és maga az állam. A külföldi termelők belföldi versenytársai nemcsak azért ellenzik a vámok csökkentését, mert az szabadabbá teszi a kereskedelmet, és ezáltal megkönnyíti a külföldi termelők belpiacra történő bejutását, de azért is, mert ezzel csökken a fogyasztók által fizetett ágazattámogatási hozzájárulás is. Az importtermékekkel versengő belföldi termelők ezért erős nyomást gyakorolnak az államra az importvámok mértékének megtartása vagy emelése miatt. Maga az állam az importvámok csökkentésével nemcsak jelentős bevételtől esik el, hanem termelőinek egy indirekt támogatását is megvonja vagy csökkenti. Ezért az importvámok csökkentése a nemzetközi kereskedelem egyik legkényesebb kérdése, és a legcsekélyebb mértékű vámcsökkentés is már komoly előrelépésnek tekinthető az ellentétes kereskedelmi érdekű államok tárgyalássorozatain.

3. táblázat Az EK/EU átlagos vámtarifái az ipari termékek esetében 1989–2008 (%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
fémáruk	1,6	2,2	1,6	1,7	1,5	1,6	1,8	1,3	1,0	1,4
ipari termékek	2,8	5,8	4,3	3,3	3,1	3,9	4,2	2,8	2,2	2,8
vegyipari termékek	4,9	7,2	4,7	4,5	4,1	4,2	3,9	2,1	1,9	2,4
gépi berendezések és járművek	2,3	4,3	2,4	2,4	2,2	2,1	2,4	1,5	1,1	1,3
egyéb ipari termékek	2,6	6,3	5,1	3,5	3,4	4,7	5,1	3,5	2,8	3,6
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
fémáruk	1,4	1,0	1,6	0,6	0,7	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8
ipari termékek	3,3	1,8	3,2	1,4	1,3	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5
vegyipari termékek	3,0	1,5	3,4	1,3	1,3	1,6	1,7	1,9	1,5	1,4
gépi berendezések és járművek	1,6	0,7	1,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6
egyéb ipari termékek	4,1	2,4	4,1	1,9	1,7	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9

Az EK/EU importvámtarifái esetében viszonylag alacsony vámtarifákról beszélhetünk az ipari termékek esetében. Az Egyesült Államok sokkal magasabb vámtarifákkal védi termelőit.

4. táblázat Az Egyesült Államok átlagos vámtarifái az ipari termékek esetében 1989–2008 (%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
fémáru	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	...	1,3	1,3	1,2	1,4
ipari termékek	5,5	5,5	5,6	5,5	5,3	...	4,7	4,5	4,5	4,5
vegyipari termékek	4,3	4,2	4,2	4,0	3,9	...	2,9	3,0	3,1	3,0
gépi berendezések és járművek	2,8	2,8	2,8	2,7	2,6	...	2,1	1,9	1,7	1,5
egyéb ipari termékek	6,9	6,8	7,0	6,9	6,7	...	6,1	5,9	6,0	6,0
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
fémáru	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	1,0
ipari termékek	3,8	3,8	3,7	3,8	3,4	3,2	3,2	3,1	2,8	3,0
vegyipari termékek	2,5	2,5	2,4	2,4	2,3	2,2	2,1	2,1	1,8	2,1
gépi berendezések és járművek	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,9
egyéb ipari termékek	5,2	5,2	5,1	5,2	4,6	4,4	4,4	4,2	3,9	4,1

Emellett a 3. és a 4. táblázat jól mutatja, hogy az Uruguay-fordulón meghatározott vámtarifa csökkentéseket milyen ütemben hajtotta végre az Európai Unió és az Egyesült Államok. Mindkét esetben jól nyomon követhető a vámtarifák alakulásában a nem vám jellegű korlátok tarifalizálása, majd a megnövekedett vámtarifák folyamatos csökkentése. A csökkentés mértéke közel azonos, egyedül a vegyipari termékek terén mutat eltérést, ahol az Egyesült Államok szerényebb mértékű redukciót hajtott végre. Mindazonáltal az Uruguay-forduló idején magasabb amerikai vámtarifák még a jelentős csökkentést követően is magasabbak maradtak az uniós átlagoknál. Ezért ha csupán a vámok hatásait vizsgáljuk, akkor elmondható, hogy az amerikai fogyasztók nagyobb haszonvesztést szenvednek el, mint uniós társaik.

Az importvámok termelési hatásának demonstrálására kitűnő példát nyújtanak Kína átlagos ipari vámtarifái. Az 1990-es évek elején még kiemelkedően magas vámtarifák rohamosan csökkentek. Az exportorientált kínai iparnak szüksége volt import input termékekre, amik a magas vámköltségekkel csökkentették a kínai termékek nemzetközi versenyképességét. A napjainkban közepes mértékűnek mondható vámtarifák nemzetközi összehasonlításban még mindig versenyhátrányt jelentenek az importált input termékekre épülő exportágazatoknak, de másik oldalról védik is a kínai belpiacot a külföldi termelőkkel szemben. (Kína 2001 óta a

Világkereskedelmi Szervezet tagja, ezért a megállapodásokban előírt vámtarifa csökkentések további redukciókat helyeznek kilátásba.)

5. táblázat Kína átlagos vámtarifái az ipari termékek esetében 198–2008 (%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
fémáru	...	...	...	16,3	15,8	14,9		8,4	5,9	5,9
ipari termékek	...	...	...	40,8	38,3	34,0		21,7	16,6	16,6
vegyipari termékek	...	...	...	28,9	28,0	24,9		15,6	12,2	12,2
gépi berendezések és járművek	...	...	...	32,4	30,9	26,9		18,0	15,0	15,1
egyéb ipari termékek	...	...	...	50,3	45,7	41,3	...	26,0	19,0	19,1
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
fémáru	6,0	5,9	5,2	...	4,0	3,8	3,8	3,4	3,5	3,2
ipari termékek	16,3	16,2	15,3	...	10,6	9,8	9,3	8,9	8,9	8,7
vegyipari termékek	12,3	12,3	11,5	...	8,1	7,7	7,4	7,0	7,0	6,8
gépi berendezések és járművek	15,0	15,0	14,4	...	8,7	8,1	7,8	7,4	7,6	7,0
egyéb ipari termékek	18,5	18,2	17,0	...	12,4	11,3	10,6	10,1	10,1	10,0

A fenti példák alacsony és közepes mértékű vámtarifái mellett meg kell említeni, hogy a fejlődő országok, és közülük is a legkevésbé fejlettek iparukat, saját termelőiket, igen magas importvámokkal védik, vagy azokat a költségvetési bevételek növelése miatt nem csökkentik. A költségvetési bevételek megtartása oka lehet a szudáni 13,7%-os, a ruandai 19,3%-os, a bermudai 19,5%-os, a gaboni 18%-os vagy a pakisztáni 14,1%-os átlagos ipari vámtarifa. Brazília 12,9%-os vagy Irán 23,4%-os ipari termékekre kivetett átlagos vámtarifája mögött viszont a hazai termelők védelme áll.¹⁹

A vámok azonban nemcsak a belpiacra való bejutás megnehezítésére alkalmasak. Az **exportvámok** az export korlátozására is használhatók. Minden ország számára előnyös, ha minél több termékkel tud megjelenni a világpiacon, ezért az exporttermékekre csak különleges esetekben vetnek ki vámot. Előfordul, hogy szükségessé válik bizonyos termékek belpiacra tartása. Ha a belpiaci árnál magasabb a világpiaci ár, akkor a termelőnek érdeke a terméket a belpiac helyett a világpiacon

¹⁹ 2008-as adatok.

értékesítenie. Ez viszont hiányt teremt a belpiacon, amely hiányt a világpiaci áron beszerzett drágább importtermékekkel tudnak csak pótolni. Ez a fogyasztók számára jelent hátrányt, ezért az exportvám ebben a formában a fogyasztók érdekeit védi. Növeli a fogyasztók kiadásait, s ha olyan termékről van szó, amely más exporttermék inputja, akkor növeli az exportterméket termelő költségeit és rontja világpiaci versenyképességét.

De alkalmazhatnak exportvámot akkor is, ha egy termékből stratégiai készletek felhalmozás válik szükségessé, vagy egy állam olyan szélsőséges pénzügyi helyzetben van, hogy költségvetésének minden bevételre szüksége van, ezért magát az exportot is megadóztatja.

A vámok kirovásuk okától függően szolgálhatják a termelők és a fogyasztók érdekeit is. Ám minden esetben mesterséges árakat hoznak létre, amik torzítják a világpiaci versenyt és ösztönzik a gazdaságtalan vagy versenyhátrányos termelés fennmaradását, csökkentik a specializációs hajlandóságot.

4.4.2 Nem vám jellegű intézkedések

A **nem vám jellegű intézkedések** nem emelik meg közvetlenül a termék értékét, áttételesen nehezítik meg a termék piacra jutását. Céljaik a vámok alkalmazásához hasonlóak, ám itt jobban előtérbe kerül a hazai termelők és a belpiac védelme a külföldi versenytársakkal szemben. A nem vám jellegű kereskedelmet korlátozó intézkedések közé soroljuk a mennyiségi korlátozásokat, az önkéntes exportkorlátozást, az exporttámogatásokat és az ún. paratarifális importkorlátozásokat (adminisztratív intézkedéseket).

A **mennyiségi korlátozások** az egy termékből a belpiacon értékesíthető legnagyobb mennyiséget határozzák meg. Egyik típusa az **importkvóta**, ami az importtermék ára helyett annak a belpiacon értékesíthető maximális mennyiségét határozza meg. A belpiacra bekerülő importtermék ára így alacsonyabb, mint amennyiért a hazai termelők kínálják az általuk megtermeltet. Ezért a fogyasztók az olcsóbb külföldi terméket fogják megvásárolni. Ez növeli a keresletet az importtermék iránt, aminek következtében a kvótában engedélyezett határon belül az importőr minden terméket el tud adni. Az importtermék ára a megnövekedő kereslet mellett folyamatosan nő mindaddig, amíg el nem éri a belföldi termelők termékeinek árát, és amíg nem ütközik az eladható mennyiség a kvótában meghatározott korlátba. Ezért az első,

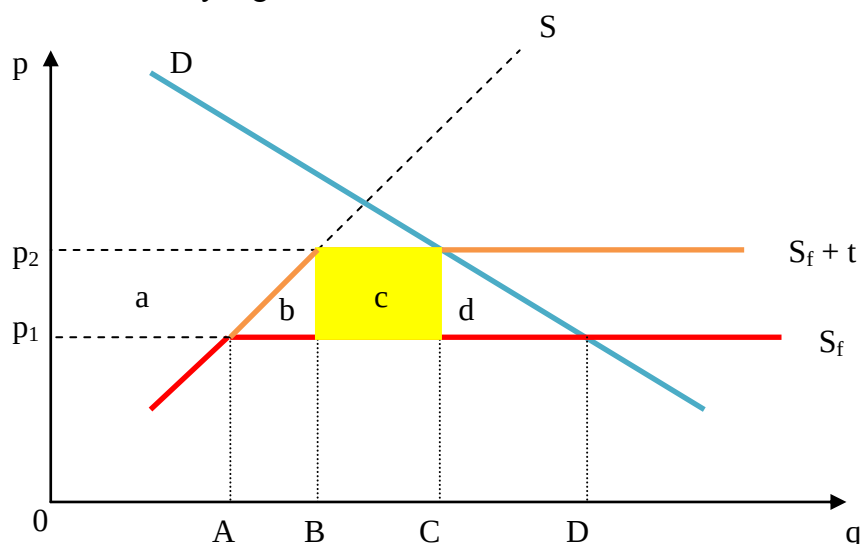
alacsony áron eladott és a kvóta szerint utoljára eladható termék ára között különbség keletkezik, s a növekvő árak miatt keletkező profit a külföldi termelőnél realizálódik. Az állam természetesen tisztában van azzal, hogy a kvóták meghatározásával költségvetési bevételtől esik el, mégis termelői érdekeit jobban tudja ezzel az eszközzel érvényesíteni, mint a vámokkal. A mennyiségi korlátozások ugyanis nem teszik lehetővé azt, hogy a meghatározott mennyiségen túl további termékek áramoljanak be a piacra, így a megnövekedett keresletet a kvóta kimerítése után a belföldi termelők elégíthetik ki. Emellett a belföldi termelők a kvóták ismeretében alakítani tudják a termelt mennyiséget, piaci árakat és kiszámíthatóbbá válik számukra a verseny.

A mennyiségi korlátozások egy másik fajtája az **önkéntes exportkorlátozás**. Míg az importkvótákat az importőr határozza meg, addig az önkéntes exportkorlátozás esetében az exportálható mennyiséget maga az exportőr ország szabja meg az importőrrel folytatott tárgyalások alapján. Az önkéntes exportkorlátozás sikeresebb lehet az importkvótánál, mivel fegyelmezettebb piaci magatartást alakít ki. A mennyiségek meghatározása ugyanis ebben az esetben a felek közti tárgyalások alapján az exportőr részéről történik, míg az importkvóta klasszikus esetében az importőr állam határozza azt meg saját termelői védelmének figyelembe vételével. Az önkéntes exportkorlátozásokkal elejét lehet venni az importkvóták kimerítése vagy túllépése miatt fellépő kereskedelmi háborúknak.

Mindazonáltal meg kell jegyezni, hogy az önkéntes exportkorlátozás mesterségesen befolyásolja a piaci kínálatot. Mivel meghatározza az exportkibocsátás felső határát, ezért az exportágazat képességeinél kevesebb terméket állít csak elő. A hatékonyság csökken, a méretgazdaságossági előnyök nem realizálhatóak. Az exportágazatból ezért a fel nem használt erőforrások más ágazatokba áramlanak át. Szabad kereskedelem mellett az exportágazat ezen erőforrásokat is hatékonyan fel tudná használni, éppen ezért nem kerülnek át azok más ágazatokba. Azzal azonban, hogy az önkéntes exportkorlátozás átirányítja az exportágazatban feleslegessé váló erőforrásokat, nem teszi lehetővé a rendelkezésre álló termelési tényezők optimális kihasználását, a termelőknek pedig veszteséget okoz. Az importkvóta az importőr ország részéről határoz meg korlátozásokat, s nem befolyásolja az exportőr termelési tényező felhasználását, mivel exportját nem korlátozza, ezért az importkvóta kevesebb veszteséget okoz az exportőr országnak.

Ha a megcélzott piac oldaláról közelítjük meg a mennyiségi korlátozások hatásait, akkor a 9. ábra segítségével láthatjuk, hogy a vámok hatásaihoz hasonló hatásmechanizmussal állunk szemben.

10. ábra A mennyiségi korlátozások hatásai



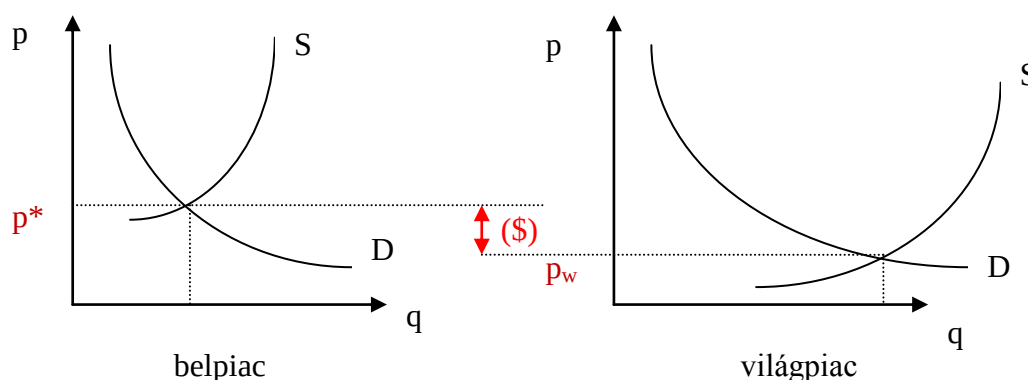
A mennyiségi korlátozások esetében a fogyasztók veszteségét szintén az $a+b+c+d$ területek jelzik, ahol a -val jelöljük a belföldi termelőknél az árak emelkedése miatt realizálódó hasznot, b -vel az alternatív költséget, d -vel pedig a fogyasztás szerkezetében bekövetkezett változást. A vámok és a mennyiségi korlátozások között eleddig a 9. ábra alapján eltérést nem vehetünk észre, ám ha megnézzük a c jelzésű szürke területet, akkor már nem a vámok jelentette költségvetési bevételről beszélhetünk, hanem az ún. kvótajáradékról. A *kvótajáradék* az importtal bekerülő termékmennyiség és a kvóta miatti áremelkedés (a belföldi ár és a világpiaci ár különbsége) szorzata. A járadék pedig ahhoz a szereplőhöz jut, aki az importtermékek behozatali engedélyével rendelkezik. Ha ez a külföldi termelő, akkor a kvótajáradék extrahaszonként nála realizálódik. De az importengedélyek tulajdonosai lehetnek külkereskedelmi cégek, külföldi kormányok de akár egy importra szakosodott belföldi vállalat is. Ezen utóbbi esetben a kvótajáradék belföldi szereplőt gyarapít.

A vámok és a mennyiségi korlátozások esetében is azonos mértékű veszteséget szenvednek el a fogyasztók, a hazai termelők ugyanannyival gyarapodnak, az alternatív költség és a fogyasztási szerkezet változásának mértéke is megegyezik. A

különbséget csupán az jelenti, hogy az importált termékek árkülönbözetéből eredő haszon költségvetési bevételként vagy az importőr hasznaként realizálódik-e.

Az **exporttámogatások** a nem vám jellegű kereskedelmi eszközök egyik legkedveltebb típusa. Exporttámogatásról akkor beszélünk, ha a belföldi termelő a világpiaci árnál magasabb áron tudja előállítani a terméket, és a termék belpiaci ára így meghaladja a világpiacit. Hogy a termelők a belpiacon feleslegként realizált termékeiket el tudják adni, szükség van az exportra. Ez viszont a világpiaci árnál magasabb áron nem lehetséges. Ezért az állam a belpiaci (p^*) és a világpiaci ár (p_w) közötti támogatásban (\$) részesíti a termelőt, akinek így a támogatás révén megtérülnek termelési költségei, és termékeit értékesíteni tudja a világpiacon is.

11. ábra Exporttámogatás mértéke



Az exporttámogatás önmagában képes túltermelést és a világpiaci árak torzulását okozni. A termékfelesleg exportálásának támogatása arra ösztönzi a termelőt, hogy fokozza termelését. Minél több támogatást kap, annál több terméket visz a világpiacra. A termelő ugyanis bármilyen magas költségekkel és haszonnal is számol, a tényleges költségei nem jelennek meg reálisan a világpiacra történő kilépésnél. Mindaddig, amíg az állam támogatja exportját, addig nem áll érdekében a termelési költségek csökkentése, saját versenyképességének javítása.

A termelési költségek és az exportár mesterséges elszakítása torzulást okoz a piacon, a nem támogatott termelők komoly versenyhátrányba kerülnek. Mivel a világpiaci

kereslet az olcsóbb exporttermék irányába tolódik el, ezért a támogatott exporttermékek világpiaci kínálatának növelésével leszorítható a termék világpiaci ára.

Ha feltesszük a kérdést, hogy a támogatott termelő miért nem tudna egyébként megjelenni a világpiacon, akkor eljutunk az exporttámogatások politikai és etikai vonatkozásaihoz. Az *exporttámogatások* rendszerét teljes egészében meg akarja szüntetni a nemzetközi kereskedelmi szabályozás. A magas termelési költségeik miatt a nemzetközi piacon versenyképtelen termelők mögött álló államok azonban erősen ellenzik a rendszer gyors leépítését. Saját termelőik védelme mögött az adott ágazat lobbicsoportjai és az ágazatokból élő lakosság életszínvonala és szavazatai állnak. Etikai szempontból leginkább a kevésbé fejlett gazdaságokkal szembeni magatartás egyik igen elítélhető formája. A fejlett országokban megfelelő költségvetési háttér áll rendelkezésre a magas termelési költségű termelők exportjának támogatására. A kevésbé fejlett országok forráshiány miatt nem tudják annyival támogatni saját termelőiket, hogy az ő exportáraik is erre a szintre csökkenjenek. Az amúgy termelési költség alapján versenyképes világpiaci áron megjelenni tudó exportőreiket így kiszorítja a világpiacról a fejlett országok támogatott termelője, akivel ezen a téren nem tudják felvenni a versenyt. A fejlődő gazdaságok ezért komoly versenyhátrányt realizálnak pont azokban az ágazatokban, ahol versenyelőnyre tudnának szert tenni. Az exporttámogatásra ugyanis azokban a szektorokban van általában szükség, ahol magas az élők munkája igénye. A fejlett országokban az élők munkájának magas a költsége, míg a fejlődőkben ez lényegesen alacsonyabb.

Az exporttámogatások esetében azonban nemcsak a támogatott termelők a nyertesek. Az etikai és politikai, gazdasági problémák mellett nem szabad megfeledkezni arról, hogy az exporttámogatások kvázi importtámogatásként is értelmezhetők. Az importárak olcsósága ugyanis az exportőr állami támogatásának köszönhető. Így az olcsón beszerezett importtermékek miatt csökkenő termelési költség vagy növekvő fogyasztói többlet jelentkezik, ahol ezek költségét mind az exportőr ország költségvetése állja. Mivel az olcsó import input termékek javítják az exportőrök versenyképességét, ezért az exporttámogatással egy ország saját potenciális versenytársait erősíti.

Természetesen ezzel párhuzamosan az az ágazat, amit támogat az exportőr országa, az más országokban sikertelenebbül szerepel a piacon, ám ha kellő exporttermékbe

kerül beépítésre, akkor összességében akár növelheti is a nemzetgazdasági jövedelmet.²⁰

Az Európai Unió és az Egyesült Államok közötti mezőgazdasági kereskedelmi vita egyik sarokkövét éppen az állami támogatások, ezek közül is az exporttámogatások rendszere jelenti. Az Uruguay-fordulón tett vállalások értelmében a WTO tagállamainak 2013-ig le kell építenie az agrártermékek állami támogatását. Ez sokkal érzékenyebben érinti az Európai Uniót, mint az Egyesült Államokat, aki az agrártermelők állami támogatása terén a közvetlen exporttámogatásokat jelentősen csökkentette, és az állami támogatások kétharmada már WTO-konform. Az EU évente megközelítőleg 2,3 milliárd eurót költ exporttámogatásra, ami az összes szubvenciók kiadás közel felét jelenti. Hozzá kell tenni, hogy az Uruguay-forduló kezdete óta világviszonylatban az összes exporttámogatás 80%-át az EK/EU adta. Mivel a WTO dohai fordulóján a mezőgazdasági csomagban szerepel a piactorzító szubvenciók teljes eltörlése, ezért ez a kérdés az Európai Unió érdekeit jobban sérti. A nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök közé sorolhatóak többek között még az exportfinanszírozási lehetőségek, az eredet-meghatározás szabályai és a paratarifális importkorlátozások.

Az **exportfinanszírozási lehetőségek** az exporttámogatások közvetett formái. Az exporthitel támogatások az exportőr külpiacon jutásának költségeihez nyújtanak kedvezményes hiteleket. Az állami támogatás mértékét a piacinál kedvezőbb kamat és banki adminisztrációs terhek, valamint lejáratidő jelentik. Kiterjed a forgóeszköz finanszírozást segítő export-előfinanszírozásra, beruházási hitelekre, a refinanszírozásra, az exportgaranciára. De ide sorolható az exportőri követelések megvásárlása is. Magyarországon ezt a tevékenységet a Magyar Export-Import Bank Zrt. végzi.

Az exportfinanszírozás különböző formái az exportágazatok pénzügyi helyzetének stabilizálásában tudnak segítséget nyújtani. Az exporttal kapcsolatos kockázatokat képesek mérsékelni, beszéljünk akár befektetési, piaci-kereskedelmi vagy akár árfolyamkockázatról. Mivel a finanszírozási lehetőségeket állami kézben lévő bank biztosítja, ezért a költségvetést terhelik ezek a tételek. A termelők számára ezen nem

²⁰ Az exporttámogatások egy sajátos formája az Egyesült Államokban alkalmazott ún. hiányfinanszírozás. Ezt a közvetlen kifizetést az amerikai termelők abban az esetben kapják meg, ha a piaci ár nem fedezi a termelési költségeket. A termelési költségek és a piaci ár közti különbség kifizetésével az exporttámogatásokhoz hasonlóan befolyásolják a piaci kínálatot és az árakat.

vám jellegű kereskedelempolitikai eszköz hatásai nem a fogyasztói árak változásában realizálódnak elsősorban, hanem a lehetséges kockázatok miatti veszteségek mérséklésében, csökkentésében. Az importőr ország fogyasztói számára mindez csak akkor okoz érezhető haszoncsökkenést, ha az exportfinanszírozási lehetőségeket igénybe vevő exportőr a piacra könnyebben bejut a kedvező finanszírozási lehetőségeknek köszönhetően, mint az ilyen kedvezményeket igénybe venni nem tudó más országbeli, de olcsóbb árakat produkáló versenytársa.

Az **eredet-meghatározás** a nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök egyik igen érdekes esete. Alapvető célja, hogy a hazai termékeket támogassa a külföldiekkel szemben úgy, hogy meghatározza, mi számít hazai terméknek. A „hazai” minősítést általában a termék inputtartalma alapján állapítja meg, és a nagyobb részt belföldi inputokból előállított termék kapja. Az inputtartalom meghatározása történhet egységalapon, a hozzáadott érték meghatározásával vagy a belföldi költségek arányának megállapításával.

Hatása a mennyiségi korlátozásokkal azonos, hiszen a belpiacra csak az eredet-meghatározási szabályoknak megfelelő termékek juthatnak, ami korlátozza az importot. A kormányzat ebben az esetben sem jut extra költségvetési bevételhez, a fogyasztók pedig kénytelenek a termékek árán keresztül megfizetni az alternatív költség, az ágazati támogatás és a fogyasztói veszteség költségeit. Az intézkedés tehát egyértelműen a hazai termelők védelme érdekében születik. Mindenesetre meg kell jegyezni, hogy a tudatos fogyasztók egyre népesebb tábora hajlandó megfizetni ezt az árat azért, hogy a belföldi termelőket támogassák, vagy hogy biztosak legyenek abban, a termék megfelel a belpiaci biztonsági előírásoknak. Ezért a belföldi termelők termékeinek saját védjegye van, amit a termékeken fel is tüntetnek a fogyasztók tájékoztatása végett.

12. ábra Magyar termékek védjegyei



A **paratarifális importkorlátozások**, amiket gyakran csak adminisztratív intézkedésekként említene, célja olyan előírási rendszer létrehozása, ami kifejezetten megnehezíti a külföldi termékek belpiacra jutását. Ide tartoznak az egészségügyi, környezetvédelmi vagy biztonsági előírások, valamint a vámjárási szabályok. Az egészségügyi, környezetvédelmi és biztonsági előírások szigorítása a belpiacról számos, az előírásoknak megfelelni nem tudó terméket tud kiszorítani, ám hatása nemcsak ebben áll. A fogyasztókat is védi az olyan termékekkel szemben, amiknek egészségkárosító, környezetromboló hatása lehet, vagy egyszerűen nem felel meg az átlagos fogyasztói biztonságos termékekkel szembeni elvárásainak.²¹

Megjegyzendő, hogy a paratarifális importkorlátozások kiválóan alkalmasak arra, hogy a regionális gazdasági integrációs megállapodások keretében a belpiacra könnyebben bejutó külföldi termékek által teremtett versenyhelyzetet korlátozzák. Talán a legjobb példát erre az Európai Közösség szolgáltatja, ahol a négy szabadság elvének²² gyakorlati érvényesülését éppen ezen nem vám jellegű intézkedések gyakori tagállami alkalmazása korlátozta.

Az Európai Közösség keretein belül a gazdasági unióvá válás előtt tornyosuló problémákat megfogalmazó 1985-ös belső piaci fehér könyv egy része éppen ezért a paratarifális importkorlátozások megszüntetését tűzte ki célul. Ennek keretében például közös európai szabványrendszert hoztak létre avégett, hogy a különböző nemzeti biztonsági előírások ne akadályozzák az áruk szabad mozgását. A közös és harmonizált szabványrendszernek megfelelő termékeket a CE felirattal látják el. A CE felirattal ellátott, tagállamból származó termékeket más tagállamok kötelesek elfogadni és azokat belpiacukra akadály nélkül beengedni. De ugyanezen belső piaci fehér könyv megtiltotta mindennemű vám és nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszköz alkalmazását is a más tagállamokból származó áruk esetében.

Végül, de nem utolsó sorban meg kell említeni a közbeszerzési eljárásokat, mint a kereskedelemkorlátozó intézkedések egy különleges formáját. A **közbeszerzési eljárások** szintén korlátozhatják a külföldi termelők belpiacra való bejutását. A közbeszerzési eljárások keretében az állam az általa megjelölt vállalatok, szervek,

²¹ Magyarországon az egészségügyi és biztonsági előírásoknak meg nem felelő termékeket a Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság szűri ki és teszi közzé listájukat és veszélyességük mértékjét honlapján (www.nfh.hu).

²² Az 1992-es maastrichti szerződéssel létrehozott, az egységes piac megvalósulását biztosító ún. négy szabadság elve az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő tagállamok közti szabad áramlását jelenti.

szervezetek, intézmények stb. részére meghatározza, hogy szükségleteiket milyen forrásból elégíthetik ki. A közbeszerzési eljárások meghatározásában az állam szuverenitását a nemzetközi kereskedelem általános szabályai, még a GATS sem korlátozza. A regionális gazdasági integráció magasabb fokára eljutott szervezetek esetében történhetnek a közbeszerzésekre vonatkozó, a szervezet minden tagállamára nézve kötelező jellegű előírások. Ilyen például az Európai Parlament és Tanács irányelvei a klasszikus ajánlatkérők beszerzéseiről (2004/18/EK), illetve a közszolgáltatói ajánlatkérők beszerzéseiről (2004/17/EK).

A közbeszerzési eljárások során tehát az állam maga rendelkezik arról, hogy a belföldi termelőket részesíti-e előnyben, vagy liberalizálja a közbeszerzési piacot. Ezen a területen általában a protekcionizmus győz, és az állam a saját termelőit támogatja ezekkel az állami megrendelésekkel. Még akkor is, ha a világpiacinál magasabb áron kínálják a terméket. Ebben az esetben természetesen a költségvetés veszteséget könyvelhet el, hiszen más forrásból olcsóbban beszerezhetné volna az adott terméket. Mégis az árkülönbözetnél nagyobb hasznot realizálhat a hazai munkahelyek megtartásával és a hazai vállalkozások támogatásával, hiszen csökkenti a munkanélküliséget, profithoz juttatja a hazai termelőket és adóbevételhez is jut.

4.4.3 Dömping

Ha dömpingről beszélnek, általában mindenkinek az alacsony árak jutnak az eszébe – tegyük hozzá, helyesen. A **dömping** a vám és nem vám jellegű intézkedések következményeként kialakuló árdiszkrimináció.

Árdiszkrimináció, mivel egyes fogyasztóknak magasabb árat kell fizetniük ugyanazon termékért, mint másoknak. Az árakban realizálódó megkülönböztetés a belföldi és a külpiazi fogyasztók között áll fenn, ahol utóbbiak alacsonyabb áron jutnak az adott termékhez. A diszkrimináció nemcsak a fogyasztókat érinti, hanem az ár alapján választó fogyasztókon keresztül a hasonló termékeket előállító egyéb termelőket is.

Nézzük meg, hogyan működik a dömping és milyen hatást gyakorol a fogyasztókra és a termelőkre, illetve az államokra!

A termék árát meghatározza a belpiaci kereslet és kínálat. Ahogyan ezt az előbbiekben láthattuk, az ár jelentősen változhat az importtermékek hatására, ám a legtöbb esetben a világpiaci ár fölött rögzül. A belföldi termelők nem tudják teljes

egészében kielégíteni a belpiaci keresletet, ezért szükség van az importra. A vám és nem vám jellegű intézkedések hatására a világpiaci árhoz egyéb költségek is adódnak, ami megnöveli az importtermékek árát a belpiacon. Ha a hazai termelő a világpiacon akarja értékesíteni a termékét, akkor így a belpiaci árhoz képest alacsonyabb lesz a világpiaci ár. A külföldi fogyasztó azonban csak akkor fogja az alacsonyabb világpiaci áron megkapni a vonatkozó terméket, ha országa nem alkalmaz importárat változtató intézkedéseket. Ha alkalmaz (és ez a legelterjedtebb eset), akkor a külpiacon is megnő a termék ára és a hazai fogyasztóhoz hasonló áron tudja majd azt beszerezni a külföldi fogyasztó is.

Dömpinggel akkor állunk szemben, ha ennek a folyamatnak a végén a külpiaci ár mégis jelentősen alatta marad a belpiacinak. A termelő részéről a magas belpiaci ár jóval meghaladja a termelési költségeket és profitot hoz. Ha termékét ennél az árnál alacsonyabban adja, azaz az exportár alacsonyabb, mint a belpiaci ár, akkor profitja csökken. A külföldi fogyasztó dömping fennállása esetén az alacsonyabb ár mellett kevesebb profitot, esetleg veszteséget termel a termelőnek, amit a termelő a hazai piacon megszerzett profittal kompenzál. Azaz ha dömpinggel állunk szemben, akkor a dömping termelői költségeit a belpiaci fogyasztó fizeti meg, a külföldi fogyasztó pedig jelentős hasznot realizál.

Dömpingről beszélünk akkor is, ha a termelő olyan árat állapít meg, ami nem fedezi a termelési költségeket. Ez akár a belpiacon is megtörténhet, nem szükséges feltétele a belföldi ár és az exportár közti jelentős különbség. Ekkor nem a fogyasztó fizeti meg a dömping költségét, hanem a termelő, aki nemhogy profitot nem tud realizálni, de termelési költségeinek is csak egy részét kapja vissza a belpiaci áron keresztül.

Teljesen ésszerűen merül fel a következő egyszerű kérdés: ha veszteséges vagy alacsony haszonnal jár a kül/belpiaci részvétel, akkor miért szorgalmazza azt a termelő. Többféle motivációról is beszélhetünk:

- piac megszerzése,
- versenytársak kiszorítása a piacról,
- termelési támogatás megszerzése,
- termékfelesleg levezetése,
- veszteségminimalizálás.

A piacok megszerzése olyan erős motiváció, hogy a termelők ezért rövidtávon képesek elfogadni a veszteséget. Ezzel párhuzamosan céljuk a versenytársak kiszorítása is, azaz a verseny csökkentése az adott piacon. A versenytársakkal

folytatott árversenynek és a piac megszerzésének azt a formáját, amikor rövidtávon a termelési költségek alatti áron kínálja a termelő a terméket vagy külpiacon esetében a belföldi árnál alacsonyabb exportárat alkalmaz, **rablódömpingnek** nevezzük. Ez átmeneti jelenség, hiszen hosszú távon megszűnik az a vállalat, ami termékei értékesítésével nem képes a termelési költségeket fedező bevételt produkálni. Miután a termelő elérte célját, és megszerezte az új piacot vagy kiszorította a nem kívánatos versenytársa(ka)t, a termék árát olyan szintre emeli, ami már fedezi a termelési költségeket és profitot is eredményez. A rablódömping költségét rövidtávon a termelő vállalja, hosszú távon azonban fizetik a fogyasztók a megemelkedett áron keresztül, valamint a piacról kiszorított versenytársak a piac elvesztésével.

A rablódömping tipikus eseteit láthatjuk például az áruházláncoknál. Nemcsak akkor alkalmazzák, amikor először jelennek meg egy országban, hanem vásárlóik csökkenése vagy a verseny erősödése során is. Megjelenésükkor „hihetetlenül alacsony árakkal” csábítják be a vásárlókat. Egy-egy terméket a beszerzési ár alatt kínálnak vagy kihasználva a beszállítók kiszolgáltatottságát, lenyomják a felvásárlási árakat. A vásárló az alacsony áron megszerezhető termék kedvéért ellátogat a boltba, ám ott nemcsak azt a terméket veszi meg, hanem egyéb termékeket is, amik ára már nem is olyan alacsony más boltokhoz képest. A vásárlók odaszoktatása azonban csak az egyik eset. Megtartásuk vagy számuk növelés érdekében az értékesítők időszakosan újra és újra élnek ezzel az eszközzel.

A termelési támogatások megszerzése és a termékfelesleg levezetése együttesen eredményezik a dömpinget. A nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásával az államok saját maguk akaratlanul is torzítják a nemzetközi kereskedelmet. A protekcionista gondolkodás alapja a hazai termelők védelme a külföldi versenytársakkal szemben. A gondolat dicső, de következményei más országok termelői számára már nem annyira azok. A termelési támogatások célja, hogy az állam a termelőknek közvetlenül juttatott forrásokon keresztül mesterségesen emelje jövedelmüket. Ezek a támogatások sokfélék lehetnek (pl. technológiaváltásra, állategészségügyre, környezetvédelemre, kapacitásnövelésre). Ám ha azt a termelők a megtermelt egységek után kapják, akkor az arra ösztönzi őket, hogy növeljék kapacitásukat, termelésüket. A termelés növekedése miatt a belpiaci kínálat felülmúlja a belpiaci keresletet, ami az árak csökkenéséhez vezet. Ha az árak csökkennek, akkor csökken a termelők bevétele is, ami további támogatások szükségességét helyezi kilátásba. Hogy az államok elkerüljék ezt az ördögi kört,

nemcsak a termelést, hanem a felesleg levezetését is támogatják, illetve korlátozzák az importtermékek beáramlását az amúgy is telített piacra.

A termékfelesleg levezetése csak a külpiacokon lehetséges, ahol erős versennyel kell szembenéznie a termelőnek. Újakat a fentebb említett módszerrel képes szerezni, és ha elég tőkeerős, akkor még versenytársai számát is csökkenteni tudja a kiszemelt piacon, ám ez elég valószínűtlen olyan termelők esetében, akik amúgy is támogatásra szorulnak bevételeik normalizálása érdekében. Piacra jutási esélyeiket az állam mesterséges eszközökkel segíti – exporttámogatásokkal és exportfinanszírozással. Az exportfinanszírozás közvetlenül csak hosszú távon képes megoldani a termékfelesleg levezetését. Rövidtávú megoldást az exporttámogatások szolgáltatnak, ahol a termelő a belpiaci árait az exporttámogatással csökkentve már a világpiaci vagy az alatti árral tud megjeleníteni a külpiacokon. Mivel az államok termelési támogatási politikája nem rövidtávú jelenség, ezért a termékfelesleg sem rövidtávú probléma. A támogatott exporttermékek tartósan jelen lesznek a világpiacon, és a világpiaci árat lefelé módosítják. Az exporttámogatásban nem részesülő termelők nem tudják tartani az árversenyt a támogatottakkal, ezért fokozatosan kiszorultak a piacról, vagy a bennmaradáshoz igen költséges innovációt kénytelenek végrehajtani. A nem támogatott termelők mellett maga a támogató állam az, ami megfizeti még ennek költségeit, és a külföldi fogyasztó, valamint a támogatott termelő élvezik annak hasznait. A hazai fogyasztók szintén rosszul járnak, hiszen a világpiaci árnál magasabb belpiaci áron keresztül szintén a termékfelesleg levezetésének finanszírozóivá válnak. Ezt a jelenséget **állandó dömping**nek nevezzük. Jellemző példái az uniós mezőgazdasági termelők helyzete főként az 1992-es közös agrárpolitikai reform előtt vagy az amerikai tejipar.

A veszteségminimalizálás szintén dömpinghez vezethet. A termelőnek bizonyos körülmények között le kell építenie készleteit, amit a telített piacon csak úgy tud megtenni, ha az árakat csökkenti. Az árak jelentős csökkentésével értékesíteni tudja a készletet, azonban profitja a jelentős árcsökkentés miatt nem keletkezik, esetleg veszteséget könyvel el. Ha azonban a készlete megmarad, akkor annak megsemmisítési vagy további raktározási költségei még ennél is nagyobb mértékű veszteséget eredményeznének számára. Ezért a kisebbik rosszat választva inkább termelési költségei alatt értékesíti a termékeket. Ekkor **szórványdömping**ről beszélünk. Jellemző példái a könyvkiadói készletek kiárusítása, a két nap múlva

lejáró májkrém akciós ára vagy a december 24-én este tízkor már 1000 Ft/db áron kínált fenyőfa.

A dömping az árak mesterséges változtatásán keresztül torzítja a kereskedelmet. A belföldi áraknál alacsonyabb exportárak hátrányt jelentenek a belföldi fogyasztónak és előnyt a külföldinek. A folyamatos innovációval versenyképességüket javító termelők az árversenyben hátrányt szenvednek a támogatott termelőkkel szemben, kiszorulnak a piacról vagy jelentősen csökken részesedésük. A kereskedelmi torzulások felszámolása és a tisztességes verseny megvalósítása érdekében az államok különböző dömpingellenes technikákkal élnek:

- a verseny tisztaságát felügyelő állami hatóságok pénzbüntetéssel sújtják a dömpingárakon értékesítő vállalatot. Magyarországon erre a Gazdasági Versenyhivatal jogosult.
- antidömping intézkedéseket vezetnek be, amik olyan súlyos terheket rónak az importőrre, így az importtermék ára már nem esik a belpiaci alá. 2005-től például az Európai Unió a kínai és a vietnami importcipőkre 16,5%-os, illetve 10%-os büntetővámot vetett ki, mivel a kínai és a vietnami cipőipar olyan mértékű állami támogatást élvezett, ami az unió belpiacához képest lényegesen alacsonyabb exportárakat jelenített meg.
- paratarifális importkorlátozásokkal akadályozzák a termék piacra jutását. Például új szabványokat határoznak meg vagy egészségügyi, környezetvédelmi indokokra hivatkozva zárják ki a piacról.
- a Világkereskedelmi Szervezet már az Uruguay-fordulón korlátozta a dömpinghez vezető állami támogatási rendszert. Megállapodásra jutottak továbbá a résztvevők abban is, hogy a GATT elvei alapján a dömping jelensége csak akkor áll fenn, ha az árképzés az importőr gazdaságban komoly kárt okoz. A kár mértékét az illetékes nemzeti hatóságnak alapos vizsgálat után kell megállapítania. Ha a dömping megállapítást nyert, akkor az importőr ország az exportőrt az árak emelésére kötelezheti a nemzetközi kereskedelem szabályai szerint. Meg kell jegyezni, hogy az államok óvatosan bánnak a dömpinggel, hiszen a dömpingellenes intézkedések viszontintézkedéseket vonhatnak maguk után, ami kereskedelmi háborúhoz vezethet. Ezért az érintett felek a kérdést igyekeznek tárgyalóasztal mellett rendezni és így nyomást gyakorolni a dömpingvétséget elkövető félre a gyakorlat felhagyása végett.

Mikor nem működik a dömping? A termelő nem tudja elérni célját a dömpinggel, ha erősek a belpiaci termelők, ha tudatos fogyasztókkal áll szemben, vagy kevésbé árérzékeny termék esetén.

Erős belpiaci versenytársak esetében a külföldi dömpingáron értékesített termékkel képes árversenyre kelni a hazai termelő. Rövidtávon piaca megőrzése érdekében hajlandó hasznát feladni, esetleges veszteséget elszenvedni. Ekkor a külföldi, dömpingáron érkező termékkel a külföldi termelő nem tud megfelelő piaci részesedést szerezni. Az elvártnál alacsonyabb piaci részesedés –és így bevétel– miatt a dömpingár alkalmazásakor keletkezett veszteségét sem tudja az elvart mértékben kompenzálni középtávon.

A tudatos fogyasztók számára az alacsony ár nem jelent kizárólagos választási kritériumot. Sok esetben fontosabb a minőség, az eredet, a hazai termelők támogatása, a tisztességtelen versenyben előnyt szerző vállalatok termékeinek elutasítása vagy éppen a termék „zöld” jellege. Előfordulhat ezért, hogy a fogyasztóknak ezért hiába kínálnak „hihetetlenül alacsony áron” egyes termékeket, nem fogják azt megvásárolni. A XXI. századra mindinkább jellemzőbb gazdasági nacionalizmus és a fejlett országokban a nem pusztán az ár alapján döntő fogyasztók egyre szélesebb rétegei csökkentik a dömpinggel elérhető nyereséget. Meg kell jegyezni, hogy a gazdasági nacionalizmus és a fogyasztói tudatosság erősítésében magának az államnak is jelentős szerepe van a civil szervezetek mellett.

A kevésbé árérzékeny termékek (például amikor erős a fogyasztók márkahűsége vagy minőségi elvárása) piacán szintén nehéz érvényesíteni a dömpingárak jelentette előnyt. A közép- és felsőkategóriás termékekkel szemben a fogyasztók már minőségi és márkanevhez kötődő elvárásokat fogalmaznak meg. Hiába kínál például egy eleddig ismeretlen gyártó dömpingáron mosógépeket, az AEG és Mile mosógépek piacát akciója nem fogja befolyásolni.

Fogalmak

- állandó dömping
- általános vámtarifa és kereskedelmi egyezmény
- diszkriminációmentesség
- dömping
- eredet-meghatározás
- exportfinanszírozási lehetőségek
- exporttámogatás
- exportvám
- fejlődés elősegítésének elve
- importkvóta
- importvám
- kereskedelem szabadabbá tételének elve
- kereskedelemhez kapcsolódó befektetésekről szóló megállapodás
- kereskedelempolitika eszközzrendszere
- konzultáció elve
- közbeszerzési eljárások
- legnagyobb kedvezmény elve
- mennyiségi korlátozások
- nem vám jellegű intézkedések
- nemzeti elbánás elve
- nemzetközi kereskedelem alapelvei
- nyilvánosság elve
- önkéntes exportkorlátozás
- paratarifális importkorlátozások
- protekcionizmus
- rablódömping
- szabad kereskedelem
- szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szóló megállapodás
- szolgáltatások kereskedelméről szóló általános megállapodás
- szórványdömping
- tisztességes és nyitott verseny

- vám jellegű intézkedések
- vámkvóta
- Világkereskedelmi Szervezet
- viszonyosság elve

Kérdések

1. Egyetért-e a következő állítással? Válaszát indokolja!

A XX. század végén az Európai Unió gazdasági unióvá vált, ami a gazdasági integráció egyik legmagasabb fokozata. A maastrichti szerződés óta az Európai Bíróság folyamatos jogértelmező munkájának is köszönhetően maradéktalanul érvényesül a négy szabadság elve. Azaz az Európai Unió tagállamai egymást közt a tényleges szabad kereskedelem állapotát élvezhetik.

2. Mutassa be a nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök hatásait az alábbi táblázat alapján!

	importkvóta	ingénes export- korlátozás	exporttámo- gató	import meg- hatá- rozás	exporttel támogatás	közbeszerzés	adminisztratív intézkedések
gyasztói többlet							
termelői többlet							
költségvetési bevétel							

3. Melyek a nemzetközi kereskedelem alapelvei?
4. Milyen céllal hozták létre a Világkereskedelmi Szervezetet?
5. Miért erősebb a fejlődés elősegítésének elve a diszkriminációmentesség elvénél?
6. Hogyan hat a fogyasztókra a vámemelése?
7. Mit jelent a vámok esetében a fogyasztói veszteség?
8. Hogyan támogatja a vámok bevezetése után a fogyasztói árakon keresztül a fogyasztó a hazai termelőket?
9. Miben különbözik a hazai termelők kínálati függvénye a zárt és a nyitott gazdaságban?

10. Mi a különbség a vámkvóta és a kvóta között?
11. Milyen ellenérveket tud felhozni a protekcionizmussal szemben?
12. Melyek a kereskedelempolitika nem vám jellegű eszközei?
13. Miért alkalmas az eredet-meghatározás a külföldi termelők belpiacra jutásának korlátozására?
14. Miért alkalmas a kvóta a külföldi termelők belpiacra jutásának korlátozására?
15. Miért alkalmas a közbeszerzés a külföldi termelők belpiacra jutásának korlátozására?
16. Miért alkalmasak a paratarifális importkorlátozások a külföldi termelők belpiacra jutásának korlátozására?
17. Mit értünk az importvám fogyasztási, termelési és költségvetési hatása alatt?
18. Hogyan befolyásolják az exporttámogatások a világpiaci árat?
19. Ki fizeti meg a dömping „árát”?
20. Mi a különbség a rablódömping és az állandó dömping között?

5. Nemzetközi tényezőáramlás

A termelési tényezők országok közötti szabad áramlása alapja a hatékony termelésnek, kereskedelemnek, a gazdaságok specializációjának. A föld, a tőke, a munkaerő mint klasszikus termelési tényezők mellett a gazdasági globalizáció XX. századi fokozódása, erősödése miatt beszélni kell a technológia, a kutatás és fejlesztés, az információ és a szellemi tulajdonjogok mint termelési tényezők nemzetközi áramlásáról is.

Ezen utóbbi csoport birtoklása komoly versenyelőnyt jelent egy-egy gazdaság számára. A tőkeerős, fejlett gazdaságok élen járnak a technológia, az információ és a szellemi tulajdonjogok terén. A fejlődő országok a legfejlettebb technológiához, kutatási-fejlesztési eredményekhez, szabadalmakhoz, termelési vagy pénzügyi információkhoz nehezen férnek hozzá. A fejlett gazdaságokból a fejlődő országokba ezeket már csak akkor telepítik, származtatják át, ha azok a termékek-görbe leszálló ágába kerültek. A fejlett országok tartós versenyelőnye pontosan ezen új termelési tényezők lényegében kizárólagos birtoklása miatt felülmúlhatatlan. Legalábbis annak tűnt egészen az 1990-es évekig, amikor is több fejlődőnek minősített ország olyan fejlődési bravúrt hajtott végre, amivel joggal kérheti felvételét a világgazdaság hangsúlyos szereplői közé. Ide tartoznak Kína, India, Brazília vagy Dél-Korea. Fejlődésükkel immáron birtokolják a negyedik termelési tényezőt, hiszen beszélhetünk kínai űrkutatásról, indiai szoftveriparról, brazil repülőgépgyártásról vagy a Hyundai Csoport világsikeréről.

A negyedik termelési tényező a XXI. században még fontosabb szerephez jut, hiszen a másik három termelési tényező optimális felhasználása nem lehetséges a negyedik birtoklása nélkül. Azok a gazdaságok vagy vállalatok, amik mind a négygel rendelkeznek, optimalizálni tudják a termelést és sikeresen veszik a világgazdasági változásokat, a recessziókat kisebb veszteséggel vészelik át. Külön kell említeni ebben a kontextusban a gazdaságokat és a vállalatokat. Előbbiek regionális összefogás révén erősíteni tudják pozícióikat és tovább erősítik a termelési tényezők hatékony ki- és felhasználását. (Ezen törekvésükkel a 6. fejezet foglalkozik). A vállalatok közül a multinacionális vállalatokra érdemes kitérni, amelyek éves bevétele meghaladja egy kisebb fejlődő ország bruttó nemzeti össztermékét és

globális jelenlétükkel a termelési tényezők olyan fajta kihasználását képesek megvalósítani, amire még az államok többsége sem képes. Ezért jelen fejezetet a multinacionális vállalatok térnyerésének vizsgálatával zárjuk.

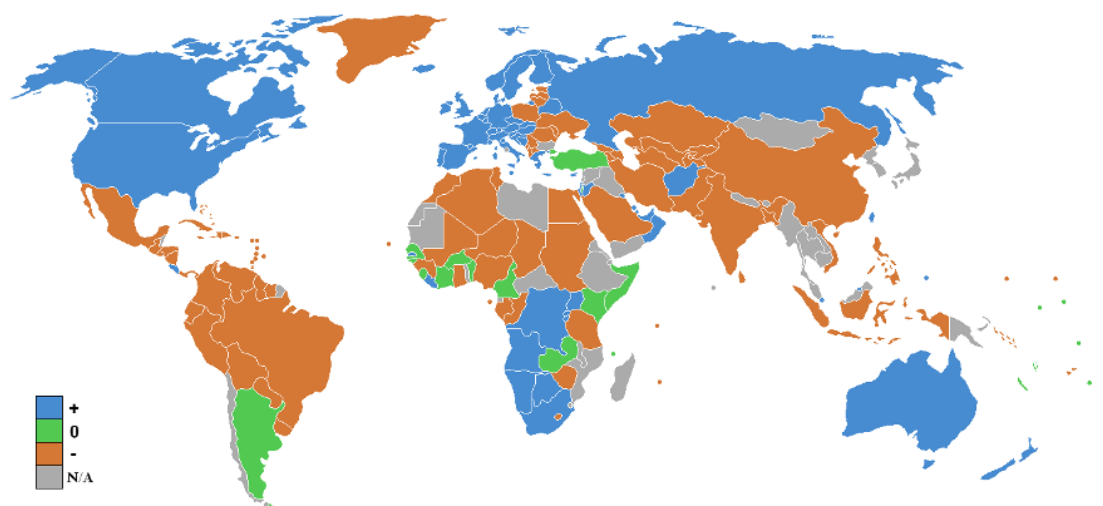
5.1 Nemzetközi munkaerő-áramlás

A világgazdaság fejlődésével nő a munkaerőigény is, akár képzett, akár képzetlen. A fejlett országok egyre alacsonyabb és a fejlődő országok magas reprodukciós együttthatói a XXI. századra átalakították a munkaerő nemzetközi áramlásának térképét. A fejlett országok nehezebben tudják alacsony reprodukciós együttthatójuk miatt újratermelni vagy belső forrásokból növelni munkaerejüket, míg a fejlődők magas reprodukciós együttthatói olyan munkaerő-felesleget hoznak létre, ami a magas munkanélküliség és a kilátástalan gazdasági helyzet miatt a lakosság elszegényedéséhez vezet. A fejlett országokban használt technológia képzett munkaerőt igényel, ezért a fejlett országok munkaképes korú lakosságának képzettsége igazodik ehhez. Ha a magas képzettséget igénylő munkák piacain a fejlett országokban hiány alakul ki, akkor a fejlett országok képzett munkaerő iránti igényüket nagyobb részben más fejlett országok munkaerejének elszívásából elégítik ki, és csak kisebb részben támaszkodnak a fejlődők képzettebb bevándorlóira. A képzetlen bevándorlók ezekben az országokban kevesebb eséllyel tudnak integrálódni a gazdaságba. Jellemzően saját vállalkozásaikkal, saját nemzeti közösségük vállalkozóinak munkásaiként, időszakos munkásként vannak jelen vagy a feketegazdaság foglalkoztatja őket.

Az ezredforduló óta lassul a világgazdaság növekedése, a fejlett országok a bővös 4% helyett már a 2%-os növekedéssel is elégedettek, ám 2008 óta annak is örülnek, ha az eredmény nem negatív. A húzógazdaságok növekedésének megtorpanása csökkenti a munkaerő-igényt, hiszen a munkanélküliség egyre nő. A potenciális célországok ezért egyre szigorúbb bevándorláspolitikai intézkedéseket hoznak, hogy a beáramló munkaerőt igényeiknek megfelelően tudják megszűrni. Ebben földrajzi adottságainak köszönhetően a legsikeresebbek Ausztrália, Kanada és Új-Zéland. Az Európai Unió a maga belső migrációjának problémájával is küzd a volt gyarmatokról és a Balkánról érkező illegális bevándorlók tömege mellett, az Egyesült Államok pedig bármennyire is próbálja befolyásolni a belépési szabályok szigorításával az érkezők számát, a mexikói határ fájó sebként tátong az ország déli felén.

A gazdasági visszaesés azonban nemcsak a képzetlen munkaerő esélyeit csökkentették, de a képzett bevándorlókra is egyre kisebb szükség van az infokommunikációs szektorban vagy az iparban.

1. ábra Nettó migráció²³ (2008)



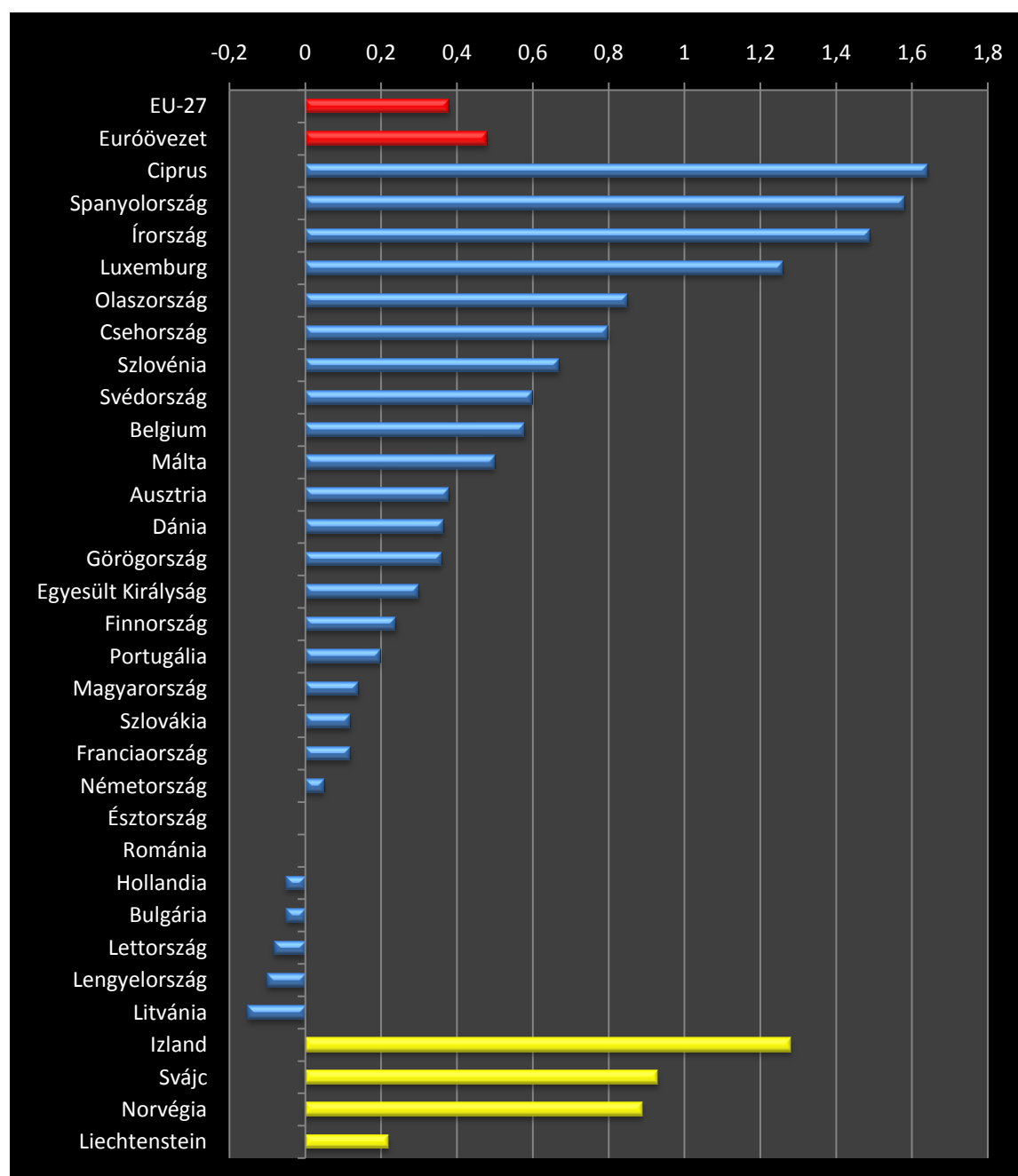
Jelmagyarázat: (+) – pozitív nettó migráció, (0) – stagnáló népesség, (-) – negatív nettó migráció, (N/A) – nincs adat.

Az 1. ábrán látható, hogy a tipikus célországok az angolszász államok mellett az Európai Unió 2004-es bővítés előtti tagállamai, a fejlettebb afrikai országok, az Öböl-országok, valamint Oroszország. A legnagyobb küldő országok között pedig ott találjuk Kínát, Indiát, a latin-amerikai államokat, a kevésbé fejlett arab országokat, valamint az Európai Unió tekintetében a 2004 után csatlakozott tagállamokat.

A munkaerő-áramlás kérdésében az Európai Uniónak igen speciális problémával kell megküzdenie. Nemcsak az egykori gyarmatokról beáramló munkakeresők árasztják el a fejlettebb tagállamokat. A 2004 után csatlakozottak közül kifejezetten magas a nyugat-európai országokban munkát kereső lengyelek, románok és lettek aránya, s a csatlakozásra váró országok közül sok balkáni és török bevándorló keres munkát a nyugati és északi tagállamokban.

²³ Nettó migráció alatt a beáramló (imigráló) és a kiáramló (emigráló) népesség különbségét értjük. Ezt a különbséget rendszerint az összlakosság és a bevándorlók arányában adják meg. Ha a nettó migrációs mutató negatív, akkor az országot többen hagyják el, mint ahányan bevándorolnak. Pozitív mutató esetében ennek fordítottja igaz. Ha a mutató 0, akkor a népesség stagnál, nincsen jelentős számbeli különbség az emigrálók és az imigrálók között.

2. ábra Bevándorlók aránya a lakosságon belül az Európai Unióban (%) (2007)



5.1.1 A migráció típusai

Ahhoz, hogy érdemben tudjuk vizsgálni a munkaerő mint termelési tényező nemzetközi áramlásának gazdasági hatásait, meg kell különböztetni a migránsok egyes csoportjait. A csoportok jellegzetességeik végett ugyanis eltérő hatást gyakorolnak a nemzetgazdaság fejlődésére.

Mivel a különböző csoportok egyidejűleg lehetnek jelen egy-egy országban, ezért a migráció nemzetgazdaságra gyakorolt hatása annak függvénye, hogy ezek a csoportok milyen arányt képviselnek a lakosságon belül. A nemzetgazdaság fejlődését kevésbé előmozdító csoportokat a potenciális célországok a bevándorláspolitikai segítségével igyekeznek kizárni vagy megnehezíteni bejutásukat. A migránsokat több szempont szerint is kategorizálhatjuk. Megkülönböztetünk képzett és képzetlen, illetve legális és illegális bevándorlókat.

Külön kell beszélni a menekültekről, akik háborús cselekmények, természeti katasztrófák, politikai üldöztetés miatt hagyják el országukat. Az ún. gazdasági menekülteket ki kell emelni ebből a kategóriából, mivel ők nem életük konkrét veszélyeztetése miatt kérik menedékjogot, hanem a rossz gazdasági körülmények elől „menekülve” keresnek munkalehetőséget.

1. táblázat Migránsok típusai

	legális	illegális
képzett	I	II
képzetlen	III	IV

A kategorizálási szempontok mátrixba foglalásával (1. táblázat) a migránsok négy fő típusát kapjuk. Ezek tanulmányozása felvázolja előttünk a munkaerő vándorlásának motivációt, hogy ezek a motivációk közvetlenül rávilágítsanak a lehetséges nemzetgazdasági hatásokra.

Az I. csoportba tartoznak azok a képzett bevándorlók, akik legális úton érkeznek a másik országba. Képzettségük folytán a hazájuknál jobb munkakörülmények és magasabb fizetés miatt hagyják el hazájukat. Vannak, akik hosszútávon képzelik el az ott tartózkodást, de vannak olyanok is, akik csak addig maradnak a célországban, amíg szerződés köti őket, vagy amíg jobb munkalehetőséget nem kapnak egy másik államban. A képzett bevándorlók esetében is előfordul illegális bevándorlás. A II. kategóriába főként azok tartoznak, akik munkavállalási vagy egyéb vízumuk lejártá után is a fogadó országban maradnak, így tartózkodásuk illegálissá válik.

A képzetlen, legális úton érkezők a III. csoporthoz tartoznak. Nem rendelkeznek a gazdaság technikai színvonalához mérten jól hasznosítható szaktudással vagy szakmai tapasztalattal. A hazájukban beszűkülő gazdasági lehetőségek miatt a jobb élet reményében mindenféle munkát hajlandóak elvégezni, hogy biztosítsák

megélhetésüket. Körükben jellemző, hogy a korábban bevándorló saját nemzetiségükhöz tartozók segítik gazdasági beilleszkedésüket, a kezdeti időszakban az ő vállalkozásaikban dolgoznak. A küldő országba csak akkor térnek vissza, ha az ottani gazdasági helyzet jelentősen javul. Ám vannak, akiknek annyira kilátástalanok a hazai életkörülményeik, hogy visszatérésükre nincsen esély. A családdal érkezők szándéka a tartós külföldi tartózkodás. Az egyedülállók általában mindaddig a fogadó országban maradnak, amíg munkalehetőség van. Ha ez a lehetőség megszűnik, akkor másik államban keresnek munkát. Tartózkodásuk ezért nem hosszú távú, keresetüket nem a fogadó országban költik el, hanem hazaviszik családjuknak, akiknek sok esetben ez az egyetlen jövedelemforrásuk.

A képzetlen bevándorlók (IV. csoport) körében magas az illegális bevándorlás aránya. Mivel otthoni gazdasági körülményeik folyamatosan romlanak, családjuk megélhetésének biztosítása érdekében az illegális határátlépéstől sem rettennek vissza. A III. csoporthoz hasonlóan érkehetnek családosan is, ekkor hosszú távú ottmaradási szándékkal, vagy egyedül a pénzkereseti lehetőség fennállásának idejéig. Meg kell említeni, hogy ebbe a kategóriába tartoznak a modernkori rabszolgák is, akiket vagy családjuk ad el az emberkereskedőknek vagy megtevesztés útján kerülnek erre a sorsra. Munkaerejüket pénzbeli ellenszolgáltatás nélkül bocsátják a munkaadó rendelkezésére, aki nemcsak munkaerejük, de életük felett is rendelkezik. Ingyen munkaerejükkel illegális módon minimálisra csökkentik a termelési költségeket, ami a termelőnek extraprofitot hoz. Sajnálatos módon ebbe a kategóriába mind több gyermek kerül.

Ha a migránsokat a fenti szempontok mellett még tovább csoportosítjuk származási hely vagy családi állapot szerint is, akkor eltávolodunk a klasszikus költség-haszon elemzéstől. A munkaerő mint termelési tényező nemzetközi áramlását nehéz modellezni, mert motiváció nem kizárólag közgazdasági jellegűek. A kivándorlást fontolgató egyének vagy családok nem gondolkodnak bonyolult modellekben, számukra nemcsak az elérhető kereset jelent csábító lehetőséget. A közgazdasági modellek nem tudják visszaadni például a politikai rendszerrel való elégedetlenséget, a társadalmi vagy kulturális kirekesztettséget, az egyedülálló fiataloknak az ismeretlen megismerése utáni vonzódását, de még az ígéret földjéről szóló mendemondákat sem. Ám az mindenesetre egyértelmű, hogy a munkaerő a rosszabb életkörülmények irányából vándorol a jobbak felé, azaz a munkaerő a fejletlenebb régióból a fejlettebbé áramlik. A munkaerő nemzetközi vándorlásának természetes

iránya igazolja a nemzetközi szakosodásra vonatkozó elméleteket és fordítva: a relatív tőkegazdag országok fogadó államok lesznek, míg a relatív munkában gazdagok kibocsátókká, küldő országokká válnak.

5.1.2 A migráció gazdasági hatásai

A migráció gazdasági hatásait célszerű külön a küldő, illetve külön a fogadó ország részéről megvizsgálni szétválasztva mindkét esetben a legális és az illegális bevándorlás, valamint a képzett és a képzetlen munkaerő eseteit.

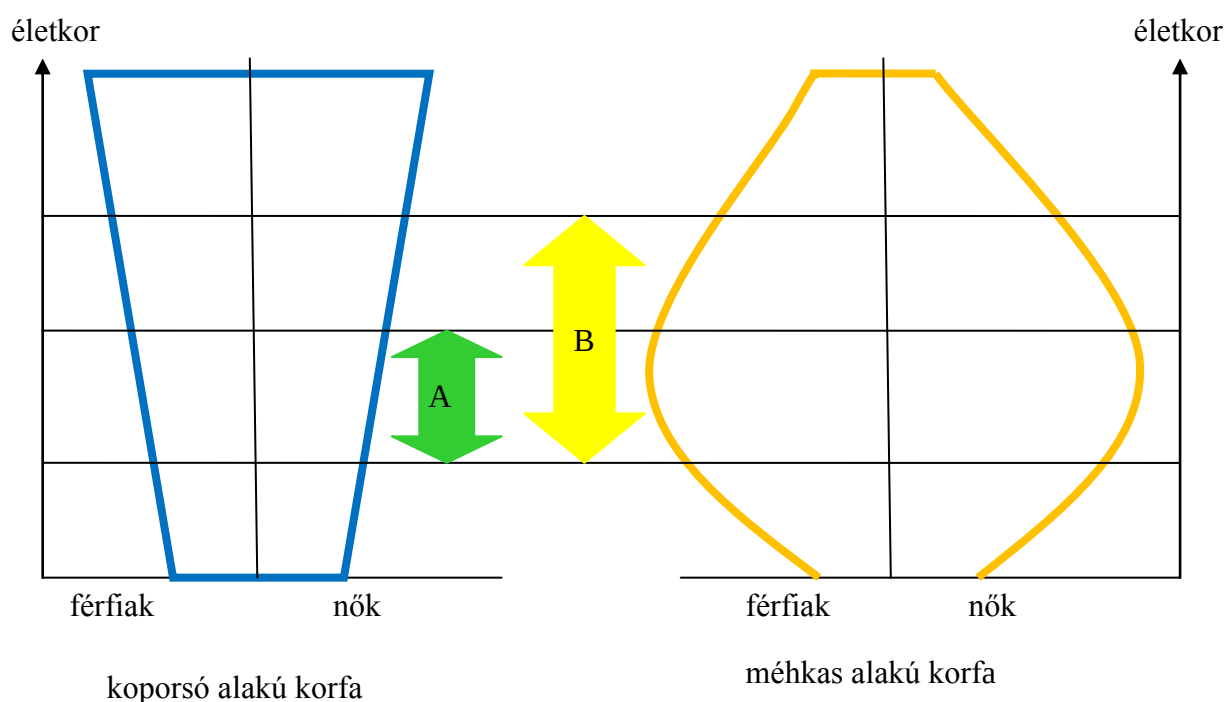
A fogadó ország azért teszi lehetővé a bevándorlást, hogy azokból a munkaerőpiac fellendítésével és a munkaerő frissítésével haszonra tegyen szert. Célja, hogy lehetőleg olyan munkaerőt szerezzen, aminek oktatási, képzési költségei nem őt terhelik, a szakmájában már tapasztalatot szerzett és így azonnal beilleszthető a helyi munkaerőpiacba. A bevándorló képzett munkaerő csökkenti a munkaerőpiac költségeit és az állam közjavakra fordított kiadásait. A legális úton érkező képzett bevándorló emellett amikor jövedelmet szerez, azután az adókat és a járulékokat helyben fizeti meg, így növeli a költségvetés bevételeit. Jövedelmének meg nem takarított részét a fogadó országban költi el, így növeli a fogyasztást és jövedelmet generál a helyi vállalkozóknak, illetve a fogyasztás utáni adókkal szintén az államot gazdagítja. A megtakarított jövedelmet helyi pénzintézetekben helyezi el. A legális úton érkező, de képzetlen munkaerő kisebb eséllyel talál megfelelő munkát, jövedelme alacsonyabb, így kisebb mértékű fogyasztást és állami bevételt generál. Mindazonáltal ha családosan érkezik, akkor gyermekei már jellemzően képzettséggé válnak, és aktívan részt tudnak venni a munkaerőpiacon.

Az illegális bevándorlók ezzel szemben akár képzetek, akár képzetlenek, legálisan nem foglalkoztathatók, ezért a feketegazdaság szívja fel őket. A feketegazdaságból az államnak nem származik bevétele (hacsak a hatósági bírságokat nem számoljuk). A munkavállalók nem vesznek részt a közteherviselésben, nem fizetnek adókat és járulékokat, ami az abban résztvevő állampolgároknak nagyobb terheket ró. Ráadásul növekvő számuk a határrendészeti kiadásokat is jelentősen növeli, hogy a szociális és kulturális feszültségekről ne is beszéljünk.

A megfelelően kialakított bevándorláspolitikai nemcsak az illegális bevándorlókat képes kiszűrni és kizárni. A tervezett bevándorlással feltölthetők a hiányszakmák és a koporsó alakú korfák méhkas alakúvá formálhatók.

Koporsó alakú korfa jellemzi azokat az országokat, ahol csökken a születésszám és ebből kifolyólag a munkaképes korú lakosság száma is. Az egyre csökkenő munkaerőállomány beszűkíti a gazdaságfejlesztési lehetőségeket és az aktív lakosságra aránytalanul nagy terheket ró a nem aktívak ellátása miatt. A fejlett országokra jellemző korfa komoly gondot okoz a munkaerő-piaci egyensúly kialakításánál, ezért a fejlett országok egy része arra törekszik, hogy a bevándorlási szabályokkal méhkas alakúvá formálja korfáját.²⁴ A méhkas alakú korfa esetében ugyanis a lakosságon belül a korcsoportok között a legnagyobb arányban a munkaképes korú lakosság van jelen. A munkaképes korú lakosságra így egyenként sokkal kevesebb teher jut az inaktívok ellátása végett. A kisebb teher pedig kisebb adókat és járulékokat jelent, ami csökkenti a vállalkozások bérterheit és növeli ezáltal a gazdaság versenyképességét. A méhkas alakú korfa jellemző a tipikus célországokra.

3. ábra Koporsó és méhkas alakú korfák



²⁴ A probléma egyéb megoldásai lehetnek a nyugdíjkorhatár emelése vagy az ellátórendszerek kiadásainak radikális csökkentése azok teljes átalakításával.

A 3. ábrán látható a koporsó és a méhkas alakú korfák munkaképes korú lakossága közti különbség. A munkaképes korú lakosság (*B*) lényegesen nagyobb a méhkas alakú korfa esetében, de különösen nagy az eltérés az *A* jelzésű sávban. Ez a sáv a fiatalabb munkaképes korú lakosságot jelenti. A koporsó alakú korfa elkerülése végett a célországok szorgalmazzák a képzett, tapasztalt bevándorlók maradását. Ha ezek a preferált bevándorlók családdal érkeznek vagy egyedülállóként érkezvén a célországban alapítanak családot, akkor a tapasztalatok azt mutatják, hogy szaporodási rátájuk meghaladja a helyi lakosságét. Így a jövőbeni munkaerőpiac növekedéséhez nagyobb mértékben járulnak hozzá, mind a helyi lakosság. Ezáltal a munkaerő-piaci kínálatot áttételesen is növelni tudja az állam, és ezen gyerekek esetében már lényegesen kisebbek lesznek a kulturális és nyelvi eltérésekből fakadó munkaerő-piaci és társadalmi problémák.

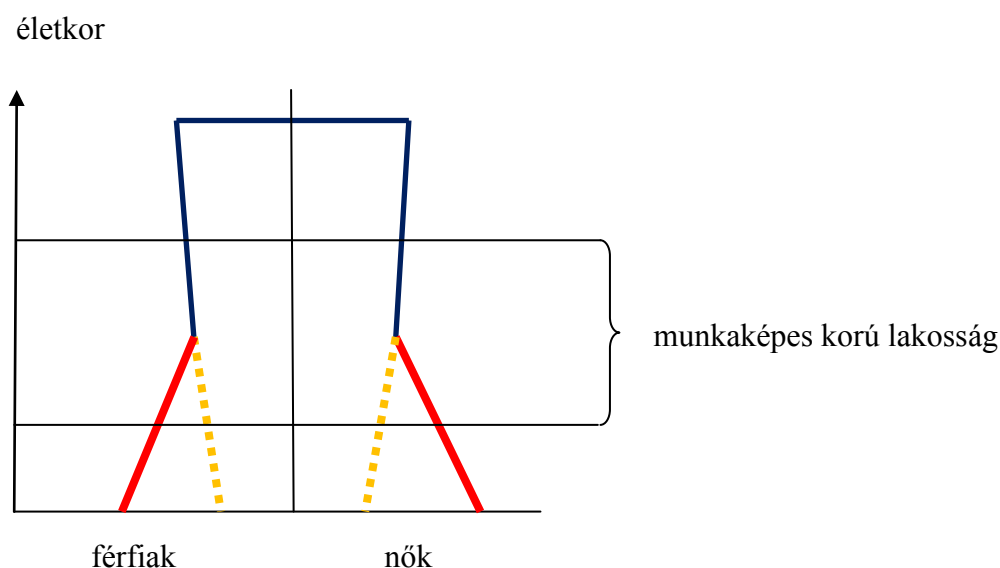
Ha a bevándorló –akár családostól, akár egyedülálló– nem kíván hosszú távon az országban maradni, akkor még jelentősebb lehet a gazdasági haszon. A rövidtávú tartózkodás ugyanis csak arra az időre terjed ki, amíg a gazdaságban a bevándorló munkát tud találni. Ha csökken a munkaerőpiacon a kereslet, akkor ezek a bevándorlók elhagyják a célországot és más munkaerőpiacon keresnek munkalehetőséget. Meg kell azonban jegyezni, hogy a fejlett országok erős szociális ellátórendszere nem ösztönzi az ország elhagyására a munkanélkülivé váló bevándorlókat, hiszen az ott kapott munkanélküli segély fedezni tudja megélhetési költségeit mindaddig, amíg újra munkát nem talál. Így a munkanélkülivé váló bevándorlók képesek nagy terheket is róni a költségvetésre.

A szakképzetlen bevándorlók szintén kettős hatást gyakorolnak a célország gazdaságára. Amennyiben illegálisan érkeznek, bérigényük alacsonyabb, mint a helyi munkaerőé, azaz még a minimálbért sem kell kifizetni nekik. A fejlett országok számára azonban amúgy is gondot jelent saját szakképzetlen munkaerőjük foglalkoztatása (l. ruházati ipar problémája a 4. fejezetben). A kívülről beáramló szakképzetlenek alacsonyabb bérigénye kiszorítja a helyi munkaerőpiacról a magasabb bérigényű helyi szakképzetlen munkaerőt, és így növeli a munkanélküliséget. A munkanélküli állampolgárok ellátása pedig a költségvetésre ró terheket. Tény, hogy ezen költségvetési terheket ellensúlyozni képes az immár alacsonyabb bérterhek mellett termelő, szakképzetlen munkaerőt foglalkoztató ágazatok termelésnövekedéséből (és így exportjából is) származó vállalati adótöbblet. Ám a negatív hatások között a szakképzetlen aktív lakosság politikai-

választói erejével, a szociális feszültség növekedésével is számolni kell a munkanélküli léttel járó egyéb, közgazdaságilag nehezen modellezhető tényezők (pl. munkakedv elvesztése, bűnözés növekedése, feketegazdaság növekedése) mellett.

A küldő ország gazdaságára a kivándorlás ugyanolyan ambivalens hatást gyakorol, mint a bevándorlás a fogadó országára. Egyrészt képes kezelni a munkaerő-piaci feszültségeket. Az aktív lakosság számának csökkentésével csökken a munkanélküliség és ezen keresztül a szociális feszültségek is. A kivándorlók támogatni tudják otthon maradt családtagjaikat, ami szintén további terheket vesz le az állam válláról. A külföldön szerzett hazaküldött bérek emellett a fizetési mérleget is javítják (l. 7. fejezet). Ám megjegyzendő, hogy ha a kiáramlók között magas a családok aránya, akkor a családok számának csökkenése miatt csökken az esetleges jövőbeni gazdasági fellendüléshez szükséges munkaerő is.

4. ábra A kivándorlás korfát érintő lehetséges hatásai



A 4. ábra mutatja a munkaképes korú lakosság számának változását az elvándorlás hatására. Nem növekvő szaporodási rátát feltételezve az elvándorlás szélsőséges esetben a szaggatott vonallal jelölt koporsó alakúvá alakíthatja a korfát. Ha kisebb az elvándorló családok aránya, és jellemzőbb csak a kereső családtag kivándorlása, akkor a folytonos vastag vonallal jelzett módon módosul a korfa. Az első esetben a gyermekek a fogadó ország korfájához adódnak hozzá és csökkentik a küldő

országbeli gyermekszámot. A második esetben a gyermekek a küldő országban maradnak és jelentik a jövőbeni munkaerőt.

A képzetlen munkaerő kiáramlása az országból rövidtávon több előnnyel jár a küldő ország számára, mint hátránnyal. Az igazi hátrányok akkor jelentkeznek, ha a küldő országból képzett munkaerő távozik. A munkaerő oktatása, képzése olyan közjóság, amihez minden adózó hozzájárul és hozzájárulásának gyümölcsét hosszú távon élvezni is szeretné. Az oktatás és képzés magas költségeit az emigrálók esetében a küldő ország fizeti, és hasznait a fogadó állam élvezi. Ezt a jelenséget **agyelszívásnak** nevezzük. Az agyelszívás nemcsak a diplomásoknál áll fenn, hanem minden olyan képzett munkaképes korúnál, akinek szakképzettségét a küldő államban is hasznosíthatni lehetne. A képzett munkaerőt a fogadó ország a kedvezőbb munkakörülményekkel és a magasabb fizetésekkel, jobb előmeneteli vagy szakmai fejlődési lehetőségekkel csábítja át. Emellett a képzett munkaerő a küldő országban képzettségénél fogva képes lenne munkát találni – hacsak nem sújtja recesszió a gazdaságot. A küldő országban dolgozva hozzájárul adójával és járulékaival az állami kiadásokhoz. Kivándorlása miatt az ottmaradó munkavállalókra viszont sokkal nagyobb teher nehezedik. Az államnak egy bizonyos összegre szüksége van az idősök nyugdíj- és egészségügyi ellátásához, valamint az oktatásához, az egészségügyi ellátásához és az egyéb közjóságok fenntartásához. A munkavállalók számának csökkenésével csökken a közterheket viselők száma, ami maga után vonja az adók és járulékok emelésének szükségességét. A növekvő bérterhek pedig rontják a gazdaság nemzetközi versenyképességét.

Ha megkülönböztetjük a rövid- és a hosszú távú emigráció hatásait, akkor árnyaltabb képet kapunk. Hiszen a képzett munkaerő kiáramlásával nemcsak a fenti problémák merülnek fel. A technológiai fejlődés alapját képező emberi agyak távozása magát a gazdasági fejlődést hátráltatja. Továbbá ha a kiáramlás bizonyos szakmákat jobban érint, akkor szektorális munkanélküliség léphet fel, aminek következtében csökken a termelés diverzifikáltsága is. Hosszú távú emigrációnál ezek a hatások komoly kárt okoznak a küldő ország gazdaságának. A képzett munkaerő rövidtávú kivándorlása azonban előnyös a gazdaság számára. A külföldön foglalkoztatott képzett munkaerő ugyanis a fogadó országban is képzi magát, további szakmai tapasztalatot szerez, új technológiákat ismer meg, esetleg vesz részt fejlesztésükben. Hazatérésük után ezek az egykori emigránsok olyan szaktudást és technológiai ismeretet visznek küldő országukba, amit az más forrásokból csak sokkal nagyobb költségekkel lenne képes

megszerezni. Kína vagy India tudatosan támogatja a fiatal munkavállalók rövidtávú kivándorlását a legújabb innovációk hazai meghonosítása céljából.

Mind a küldő, mind a fogadó ország esetében a kivándorlás gazdasági hatásai függenek a kivándorlás időtartamától, illetve a kivándorló lakosság képzettségétől. A gazdasági hatások mellett azonban a kulturális hatások is képesek komolyan befolyásolni a megszerezhető hasznok nagyságát. A bevándorlók és a helyi lakosság harmonikus együttélése kiegyensúlyozott társadalmi viszonyokat eredményez. A konfliktusok azonban elriasztják a bevándorolni szándékozó képzett munkaerőt is, ami miatt a nemzetgazdaság fejlődési forrásoktól esik el.

5.2 Nemzetközi tőkeáramlás

A nemzetgazdaságok között a gazdasági globalizáció egyre intenzívebb kapcsolatokat alakít ki. A nemzetközi kereskedelmi kapcsolatok gyorsabban létrehozhatók és fel is számolhatók. A tőkekapcsolatok esetében azonban már nehezebb az interdependenciát felszámolni. Ezért a nemzetközi tőkeáramlás fokozódásával nemzetgazdaságok közötti tartós relációk alakulnak ki. A II. világháború után a nemzeti pénzügyi piacok ezeknek a kapcsolatoknak köszönhetően egyre jobban összefonódtak. A pénzügyi piacok összefonódása olyan globális pénzpiaci integrációt hozott létre, ahol egyik gazdaság sem vonhatja ki magát egy földrajzilag távol eső régió pénzpiaci folyamatainak hatása alól. Ezért egy válságban jutott gazdaság vagy régió azonnali pénzügyi hatást gyakorol a világ többi részére is. Az állami és nemzetközi vagy regionális pénzügyi szabályozásrendszerek igyekeznek megakadályozni a válságokat vagy minimálisra szorítani azok negatív hatásait. Azonban az egyre újabb tőkeáramlási formákat és a tőketulajdonosok kifinomult befektetési döntéseinek motivációt csak lekövetni képesek. Az erős szabályozás egyébiránt maguknak az államoknak sem érdeke két okból is kifolyólag. Egyrészt a nemzetgazdaság tőkeállománya a tőkét elriasztó erős szabályozás folytán csökken, ami gátolja a gazdaság fejlődését. Másrészt maguk az államok is tőkeigénylőként jelennek meg a nemzetközi tőkepiacon, hiszen költségvetési hiányukat kénytelenek a belső források elapadása után valahonnan finanszírozni. A gazdaság tőkeállományának meghatározásakor különbséget kell tenni a felhalmozott és a beáramló tőke között. A felhalmozott tőke a gazdaságon belül keletkezik, azaz a felhalmozott tőke felhasználása a gazdaság számára nem más, mint

saját megtakarításainak újrahasznosítása. A fejlődés szempontjából azonban elérkezik egy olyan pont, amikor a belső felhalmozás már nem elégséges további kapacitásnöveléshez. A termelés növeléséhez külső forrásokra is szükség van. Ekkor jelenik meg a beáramló tőke, ami egy másik gazdaság felhalmozásából származik. A másik gazdaság felhalmozott tőkéjének egy részét a tőkehiánnyal küszködő gazdaság rendelkezésére bocsátja. Ezzel megvalósul a tőke nemzetközi áramlása.

A gazdaság tőkeállománya így egy nyitott gazdaság esetében három tényezőből áll: 1. a belső felhalmozás, 2. a beáramló tőke, amit egy másik gazdaság bocsát rendelkezésére, 3. illetve az a kiáramló tőkemennyiség, amit a vizsgált gazdaság áramoltat át egy másik gazdaságba. Mind a beáramló, mind a kiáramló tőke egyaránt képes növelni és csökkenteni is a gazdaság tőkeállományát. Hatásuk a tőkeáramlás motivációjától és típusaitól függ.

5.2.1 Nemzetközi tőkeáramlás típusai

Karl Marx a XIX. században a tőkét kölcsöntőkére és működő tőkére osztotta. Kölcsöntőke alatt értett minden olyan tőkeáramlást, amit a recipiens csak átmeneti időszakra vehet igénybe, s ezt az időszak végén a tőketulajdonos visszaigényli a kölcsönadott tőke árával együtt. A működő tőke áramlás alá sorolt minden olyan tőkeáramlást, ahol a tőke a recipiens gazdaságban marad, nem kell azt visszafizetni. Marx munkásságának ideje óta a nemzetközi pénzügyi piac jelentős átalakuláson ment keresztül, ezért a marxi fogalmak mellett további kategóriák bevezetésére volt szükség. Napjainkban a marxi alapvetést követően a nemzetközi tőkeáramlás két fő típusát különböztetjük meg: a hitel és a nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlásokat.

A **hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlás** tartósan nem marad a recipiens gazdaságban. Rövid-, közép- vagy hosszú távra nyújtja azt a tőketulajdonos. A lejáratí idő végén a gazdaságba beáramló tőkeösszege felül a kamatot, azaz a tőke használati díját, a tőke árát is vissza kell fizetni a tőketulajdonos részére. Azaz a gazdaságból a lejáratí idő végén a beáramlónál nagyobb összeg áramlik ki.

Hitel több forrásból is szerezhető a nemzetközi pénzpiacon. Az ún. **hivatalos források** közé soroljuk a kormányok által nyújtott hiteleket, a regionális gazdasági integrációk bankjainak és a nemzetközi pénzügyi szervezeteknek a hiteleit. A pénzpiac ezen szereplői a hitelnyújtáshoz feltételeket is támasztanak, azaz a leendő

recipiens gazdaság nem jut hozzá automatikusan az igényelt összeghez. A hivatalos hitelforrás és a hiteligénylő között létrejövő szerződés tételesen tartalmazza mindazon elvárásokat, amiket a donor fogalmaz meg a hitel hatékony, a gazdaságot ténylegesen fejlesztő felhasználás érdekében. Gondoljunk csak a Magyarországnak vagy Romániának juttatott 2009-es IMF-hitel kemény, költségvetési hiány csökkentését előíró feltételeire.

A feltételek miatt a politika csak végső esetben nyúl a hivatalos hitelforrásokhoz. A vállalatok számára pedig ezen hivatalos források sokszor el sem érhetők, vagy csak speciális esetek fennállása mellett kérhetik azokat (például a Világbank-csoporttól a fejlődő országokbeli befektetéseik kockázatának csökkentésére). A **nem hivatalos hitelforrások** szerepe ennél fogva egyre jelentősebb, és a nemzetközi pénzügyi piac fejlődésével egyre többértékű is. A nem hivatalos források közé a nemzetközi tőkepiaci forrásokat soroljuk. Ide tartoznak a kereskedelmi bankoktól felevett banki hitelek és az értékpapírpiacon keresztül realizált hitelek is.

Beszélni kell a hitel egy különleges formájáról, a segélyről is. A **nemzetközi segély** kategóriájába tartozik minden olyan hitel, amit a hitelnyújtó a tőke piaci árnál kedvezőbb körülmények között ad a recipiens gazdaságnak. A kedvezőbb körülmények a hosszú futamidőt, a kezelési költségek elengedését és a piacinál lényegesen alacsonyabb kamatot jelentik. Mivel a nem hivatalos hitelforrások piaci alapon helyezik ki tőkéjüket, részükről ilyen jellegű hitelnyújtás nem képzelhető el. A segélyeket ezért hivatalos hitelforrások adják. A segélyeket a recipienseknek tehát vissza kell fizetniük. Kivételt képez ez alól az az eset, amikor donorok a recipiens gazdaság különösen nehéz helyzete miatt elengedik a visszafizetési kötelezettséget. Mexikó esetében történt ez 1982-ben, mikor a mexikói hitelfelvétel adósságspirált generált, azaz a hitelfelvételre már azért volt szükség, hogy a korábbi hitelek törlesztő részleteit fizetni tudja az ország. De ugyanez történt Ecuadorral is 2008-ban.

A nemzetközi tőkeáramlások másik fő típusát a **nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlások** képezik. A hitelekkel szemben a nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlások esetében nem áll fenn visszafizetési kötelezettség. A tőke tulajdonosa ugyanis nem más részére adja át a tőkéjét egy meghatározott időszakra, hanem azt saját maga használja saját belátása szerint. A beáramló tőke tehát a gazdaságban marad, a költségvetést visszafizetési kötelezettség nem terheli.

A tőketulajdonos dönthet úgy, hogy lemond tőkéjéről és a továbbiakban azt a recipiens gazdaságnak adja át. Ezért a tőkeátruházásért a tőketulajdonos nem kér semmilyen járadékot, nem akar részesedni a profitból. A nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlásoknak ez a formája az **adomány**. Például amikor nemzetközi segélyszervezetek természeti katasztrófák vagy háborúk áldozatainak megsegítésére adománygyűjtést szerveznek, akkor a tőke tulajdonosai lemondanak a tőke feletti tulajdonjogukról ahogyan azt átadják a nemzetközi segélyszervezetnek. A donor tudja a felhasználás általános célját, például hogy kórházak újjáépítésére szánják az összegyűjtött pénzt, de afelett már nincsen irányítási jogosultsága, hogy az ő adományozott tőkéjét most kötszerre vagy téglára költi-e a recipiens. Azaz a donor az adomány átadása után már nem irányítja a tőke felhasználását, nem gyakorol felette ellenőrzést. Az adományok a recipiens gazdaság számára szabadon felhasználható források. A szabad felhasználás egyszersmind a hatékonyság rovására is mehet, hiszen a felhasználó nem minden esetben rendelkezik a hatékony tőkefelhasználás ismereteivel vagy szándékával. Az adományok általános problémája ezért, hogy a recipiens állam pazarlóan vagy nem az adományozási szándéknak megfelelően is felhasználhatja a tőkét. A humanitárius segélyszervezetek ezért az adományokat konkrét természetbeni javakra konvertálják, és ezeket juttatják el a recipienshez. További probléma, hogy mennyire követhető nyomon a természetbeni juttatások eljuttatása a megsegíteni kívántakhoz, a természetbeni javak eljutnak-e a tényleges szükséghelyzetben levőkhöz. A felhasználás hatékonyságának megítélése ezért igen eltérő lehet a donor, a közvetítő és a recipiens között. Ám a recipiensnek érdekében áll az adomány hatékony felhasználása, hiszen a donor további adományokat csak akkor ad neki, ha biztos abban, hogy tőkéjét az adománycélra fordítják.

A nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlás másik nagy kategóriáját azok a tőkeáramlások képezik, ahol a tőke tulajdonosa nem mond le a tőkéje feletti ellenőrzésről és a tőke használatáról. A tőke ellenőrzéséhez ragaszkodik, hiszen megfelelő gyarapodását nyomon akarja követni, felhasználásának hatékonyságát saját maga megítélni. A tőke használatáért pedig követelésekkel lép fel. Ide tartoznak a portfólió-beruházások és a közvetlen külföldi beruházások, amiket együttesen működő tőke áramlásnak is nevezünk kitágítva a marxi kategóriákat.

A **portfólió beruházások** (foreign portfolio investment, FPI) jellemzően rövidtávú befektetések. A tőketulajdonos célja a tőke megtérülési rátájának maximalizálása,

ezért rövidtávú, magas hozamú befektetéseket keres a vállalati részvények vásárlásakor. Mindazonáltal megjegyzendő, hogy a tőke tulajdonosa a magas kockázatot nem kedveli, hiszen tőkét befektetni, nem pedig elveszíteni akarja. Ezért diverzifikálja kockázatát, és moderált hasznot hozó, különböző kockázatú befektetéseket együttesen eszközöl. Ennek során a tőketulajdonos befektetéseivel tulajdonjogot szerez, tulajdonosi részesedése azonban olyan arányú, hogy nem képes a vállalati döntések érdemi befolyásolására.

A portfólió beruházások a kockázatok mérséklése miatt egyaránt áramlanak a magas kockázatú és az alacsony kockázatú gazdaságokba. A magas kockázatú gazdaságokban a kockázat és az előny forrása azonos. A kevésbé fejlett gazdaság a tőke számára magas megtérülési rátát biztosít, viszont a pénzpiacra is jellemző fejletlenség a tőke volumenének és értékének megtartásának kockázatát vonja maga után. Ezt a kockázatot képes kiegyenlíteni az igaz alacsonyabb megtérülési rátát produkáló, de fejlett pénzpiaccal rendelkező fejlett gazdaság. Ezért a portfólió beruházások a kockázatok mérséklése végett nemcsak a fejletlen, hanem a fejlett gazdaságokba is beáramlanak. A kockázatok emelkedése vagy a tőkeáramlási szabályok szigorítása azonban elrettenti a portfólió tőkét, ahogyan a tőke más típusait is. A kedvezőtlenre forduló befektetési viszonyok vagy a befektetett tőke értékének csökkenése a tőke kivonulását, más piacokra történő áthelyezését eredményezi. A portfólió beruházások rövidtávú célokat szolgálnak, a tőke tulajdonosa nem akarja hosszabb időszakra egy helyhez kötni tőkét. A portfólió beruházások, mint legmobilisabb beruházások ezért a befektetési környezet kedvezőtlen változásával egy időben képesek távozni az adott gazdaságból. A gyors tőkekivonás egyik napról a másikra fosztja meg a gazdaságot forrásainak egy típusától, ami pénzügyi és gazdasági válságot robbant ki. A nemzetközi pénzügyi piac globalizáltsága folytán pedig ez a válság már aznap éreztetheti a hatását a világ más gazdaságaiban is.

Az 1997–1998-as ázsiai és oroszországi pénzügyi válság a portfólió beruházások által kirobbantott válságok jellemző példái. Az orosz államadósság drasztikus növekedése miatt bekövetkező állameső miatt a befektetők féltek befektetett tőkéjük teljes elértéktelenedésétől. A portfólió beruházások lényegében mindjárt azután távoztak az országból, ahogyan a kormányzat bejelentette fizetéseképtelenségét. A délkelet-ázsiai válság a thaiföldi bát drasztikus gyengülése miatt robbant ki. A délkelet-ázsiai gazdaságok összefonódása miatt a nemzeti valuták sorra elértéktelenedtek, a portfólió beruházásokat a befektetők a lehető legrövidebb

idő alatt pedig eltávolították a térségből felve a befektetések nivellálódásától, és biztosabb befektetési közegbe helyezték azokat át.

A **közvetlen külföldi beruházások** (foreign direct investment, FDI) képezik a nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlás harmadik kategóriáját. A közvetlen külföldi beruházásokkal a tőke tulajdonosa a vállalatban olyan tulajdonhányadot birtokol, ami feljogosítja az érdemi döntések meghozatalára vagy képes irányítani, befolyásolni az érdemi döntések meghozatalát.²⁵ Mindez történhet új vállalat alapításával és egy meglévő vállalat megvásárlásával is. Jellegzetesen hosszú távú tőkeáramlás, aminek célja a vállalat feletti irányítás gyakorlása és ezen keresztül a tőke felhasználásának kontrollálása. Természetesen a megtérülési ráta itt is fontos szerepet játszik, ám a portfólió beruházásokhoz képest egyéb tényezőket is mérlegel a tőketulajdonos befektetési döntése meghozatala előtt. Ilyen tényezők lehetnek:

- a piac megszerzése. Ha korábban külső szereplőként nem tudott a kereskedelmi korlátok miatt megjelenni a termelő az adott piacon, akkor a közvetlen külföldi beruházás révén már belpiaci szereplővé válik. Így ki tudja kerülni a piacra jutási korlátokat és a hazai termelőkkel azonos előnyöket élvez. Példa erre a Suzuki magyarországi megjelenése. A japán Suzuki még az európai uniós csatlakozás előtt nyitotta meg gyárat Esztergomban. Magyarország uniós csatlakozásával a Magyarországon gyártott és az eredetkritériumok szerint magyar terméknek számító japán Suzuki uniós termékké vált élvezve az unión belüli szabad áruáramlás előnyeit.
- a szállítási költségek optimalizálása. A távoli piacokon a piacra jutás lehetőségeik rontja a magas szállítási költség. A termék árát növelő költségelem csökkenti a belpiacon a külső szereplő versenyképességét. A termelés egészének vagy az adott és a környező piacok ellátását biztosító termelés áthelyezésének költsége mellett a szállítási költségek csökkenése versenyelőnyt jelent a termelőnek más külpiaci versenytársakkal szemben. A Volkswagen termelési kapacitásának egy részét nemcsak azért helyezte át Kínába, hogy onnan az olcsó munkaerővel összeszereltetett autókkal szerezzen költségelőnyt a világpiacon, hanem azért is, hogy a kínai belpiacon és az délkelet-ázsiai regionális piacon eredményesebben tudjon szerepelni.

²⁵ A nemzetközi gyakorlatban eltérően határozzák a közvetlen külföldi beruházások kategóriáját. Az általános gyakorlat szerint a 20% alatti beruházásokat már portfólió beruházásnak minősítik.

- a helyi munkaerő felhasználása. A munkaerő szaktudása vagy az alacsony bérek versenyelőnyt biztosíthatnak a világpiacon. A tőketulajdonos a közvetlen külföldi beruházással ezeket a versenyelőnyöket meg tudja szerezni és javíthatja pozícióját a nemzetközi piacon. A rendszerváltás után a közép-kelet-európai országok nemcsak az alacsony bérek miatt voltak olyan vonzóak a külföldi befektetőknek. Az oktatás és a szakképzés magas színvonalának köszönhetően a lengyel, a cseh vagy a magyar ipari munkaerő komoly tőkevonzó képességgel rendelkezett.
- a kedvezőbb adózási feltételek. A tőke tulajdonosa lehetőleg minél nagyobb megtérülési rátát vár el befektetéseitől. Ezt elérheti a vállalati adóterhek csökkentésével is. A bérterhek szintén közvetlenül hatnak a megtérülési rátára. Ezért azok a gazdaságok, amelyek képesek kedvező adózási és járulékfizetési feltételeket biztosítani a tőketulajdonosoknak, tőkejövedelem növekedést produkálnak a tőke tulajdonosának és közvetlenül a versenyképesség javításán keresztül a vállalati bevételeket is növelik. Svájc az igen kedvező vállalati adórendszerével, valamint az alacsony bérterhekkel kedvelt célország a tőke számára. Szlovákia Magyarországgal szemben szintén hasonló előnyöket könyvelhet el.
- a presztízs. Vannak olyan gazdaságok, ahol egy nemzetközi szinten komolyan érvényesülni kívánó vállalatnak meg kell jelennie. Azaz a vállalat számára presztízskérdés a jelenlét. A presztízsberuházásoktól a tőketulajdonosok nem várják el a magas megtérülési rátát vagy az extraprofitot. Még az alacsony vagy negatív megtérülési rátát és profitot is hajlandóak elfogadni annak fejében, hogy bejussanak egy-egy piacra. Például Roman Abramovics orosz üzletember vagyonának gyarapodásához a Chelsea angol futballklub megvásárlása és tartós birtoklása sokkal kevésbé járul hozzá, mint olajipari befektetései.

A tőketulajdonosokat számtalan tényező motiválja egyidejűleg, amikor meghozzák befektetési döntéseiket. Ezek a motivációk négy, jellemző közvetlen külföldi beruházási formát hoznak létre.

I. A tőketulajdonos dönthet úgy, hogy *új vállalatot hoz létre* egy másik országban. Teheti ezt piacszerzési, presztízsi, adózási vagy költségoptimalizálási okokból kifolyólag egyszerre. Az új vállalat lehet teljesen új, ha a tőke tulajdonosa egy új ágazatba akarja befektetni eszközeit. Egy másik gazdaságban új vállalatnak minősül

az is, ha valójában már meglévő kapacitását terjeszti ki vagy telepíti át a tőketulajdonos. Ekkor leányvállalatok létrehozásáról és a termelés áthelyezéséről beszélünk. A leányvállalatok azok a külföldön alapított vállalatok, amelyek felett az anyavállalat ellenőrzést gyakorol. A leányvállalatok és az anyavállalatok egymással szoros tőke-, kereskedelmi, üzletvezetési és információs kapcsolatban állnak. A leányvállalatok alapításakor a fentebb említett tényezők mindegyike fennáll. A termelés áthelyezése mellett azonban elsősorban a költségoptimalizálás, azaz a szállítási, a munkabér, az adó stb. költségek csökkentése miatt dönt a tőketulajdonos. Ennek legtipikusabb példája, amikor a képzetlen vagy alacsonyán képzett munkaerőt felhasználó magyar vállalatok (elsősorban ruházati ipari vállalkozások) Ukrajnába vagy Romániába települtek át, ahol lényegesen alacsonyabbak voltak a termelési költségek jelentős hányadát jelentő munkabérek. Az áttelepüléssel felszámolták a magyarországi termelést.

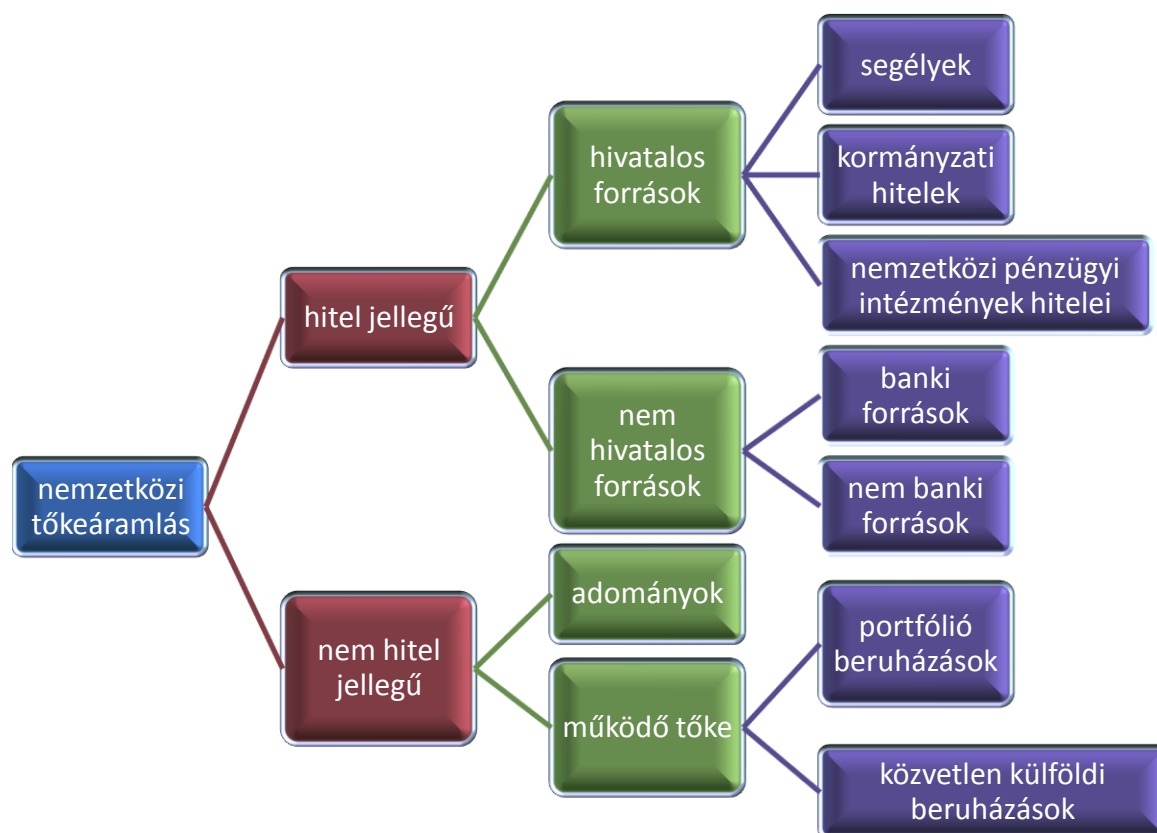
II. Az *anyavállalat és a leányvállalat szoros tőkekapcsolata* a közvetlen külföldi beruházások egy másik formája. Az igen sokféle okból telepített leányvállalatok átmenetileg vagy akár tartósan is likviditási problémákkal küzdhetnek. Jellemző ez a frissen alapított leányvállalatokra vagy azokra, amiket kizárólag piacszerzési vagy presztízs okokból hoztak létre. Ekkor az anyavállalat közvetlen külföldi beruházás formájában nyújt segítséget a leányvállalatnak, de a leányvállalatok is juttathatnak egymásnak tőketranszferet. Ez egy olyan viszonzatlan tőketranszfer, aminek elsődleges célja a likviditási gondokkal küzdő leányvállalat megmentése és megtartása.

III. A *felvásárlás* mint a közvetlen külföldi beruházások harmadik típusa szintén köthető bármelyik motivációs tényezőhöz. A felvásárlás a piacszerzés, a költségoptimalizálás vagy az adóterhek csökkentésének az új vállalatok alapításánál egyszerűbb formája. A felvásárlás célja ugyanis egy olyan vállalat, ami már az adott gazdaságban működik, rendelkezik működési engedéllyel, piaci kapcsolatokkal, értékesítési láncsal, input beszerzési csatornákkal és az ágazatban elvárt képzettségű munkaerővel, tapasztalt vezetéssel. A tőketulajdonos tehát egy kész vállalatba fekteti tőkéjét és szerzi meg felette az irányítás jogát, a tulajdonosi jogokat. Vagyis tulajdoni arányának megfelelően szavazhat a közgyűlésben, tagot delegálhat az igazgatótanácsba, illetve részesedik a vállalat által elért profitból. Így a külföldi tőke a célországban hazai gazdasági szereplővé válik annak minden előnyével együtt.

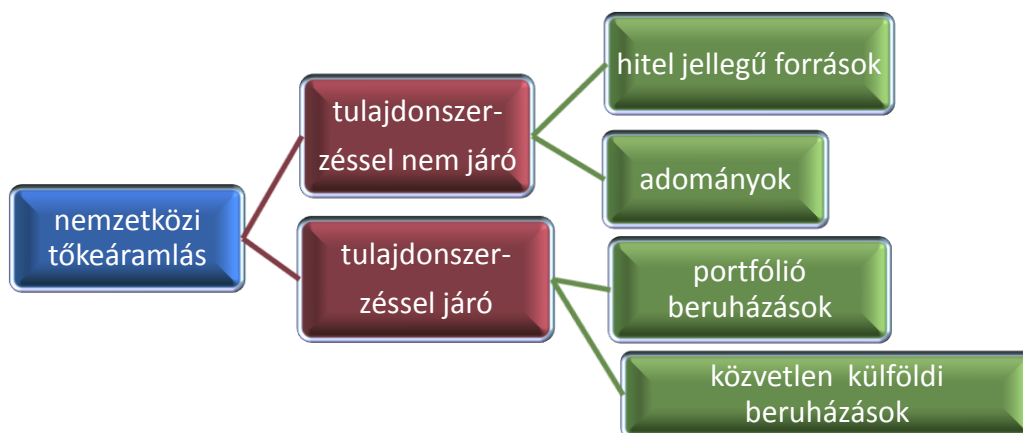
A piac megszerzésével összekapcsolódó felvásárlás egyik típusa az ellenséges felvásárlás. Ekkor a közvetlen külföldi beruházás egyetlen célja a vállalat feletti többségi irányítás megszerzése. A beruházó olyan vállalatot vásárol meg és szerzi meg irányítását, ami az ő eredeti vállalatának helyi vagy regionális versenytársa. Az irányítás megszerzése után a beruházó felszámolja a vállalatot, ami ezután már nem jelent további kihívást a tőketulajdonos eredeti vállalata számára.

IV. A tőketulajdonos a befektetett tőke utáni jövedelmét realizálhatja a vállalat értékének növekedésében, osztalék és profit formájában. A profit esetében a tőketulajdonos dönthet a profit vállalatból kivonása és bent tartása mellett is. A profit kivonása a célgazdaság tőkeállományát csökkenti, míg utóbbi forma nem csorbítja azt. Ekkor ugyanis a tőke tulajdonosa a vállalat profitjának újra beruházása mellett dönt. A *profit újra beruházása* tehát a közvetlen külföldi beruházások negyedik típusa.

5. ábra Nemzetközi tőkeáramlás típusai a visszafizetési kötelezettség szempontjából



6. ábra Nemzetközi tőkeáramlás típusai a tulajdonszerzés szempontjából

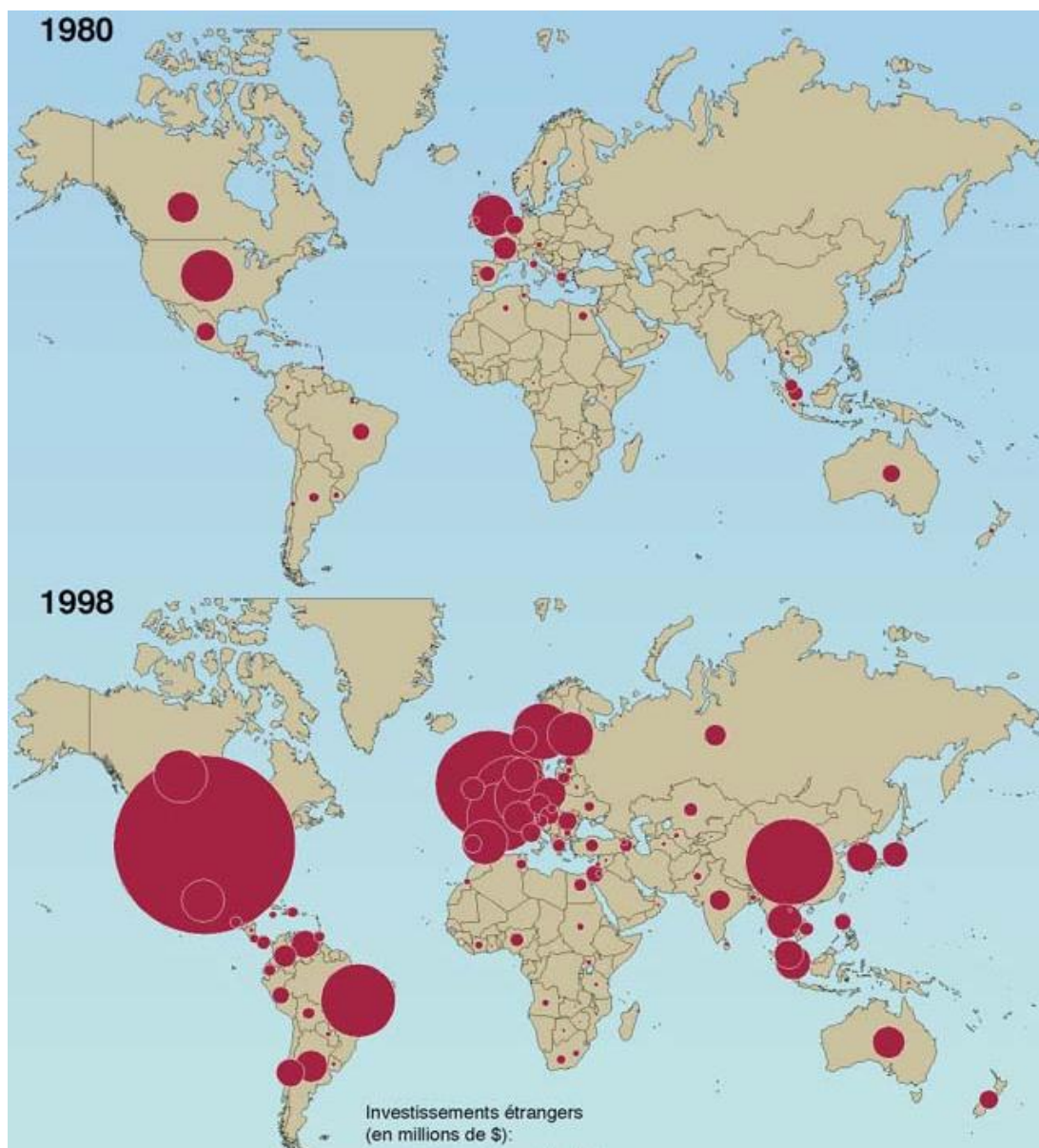


5.2.2 A működő tőke mozgásának iránya

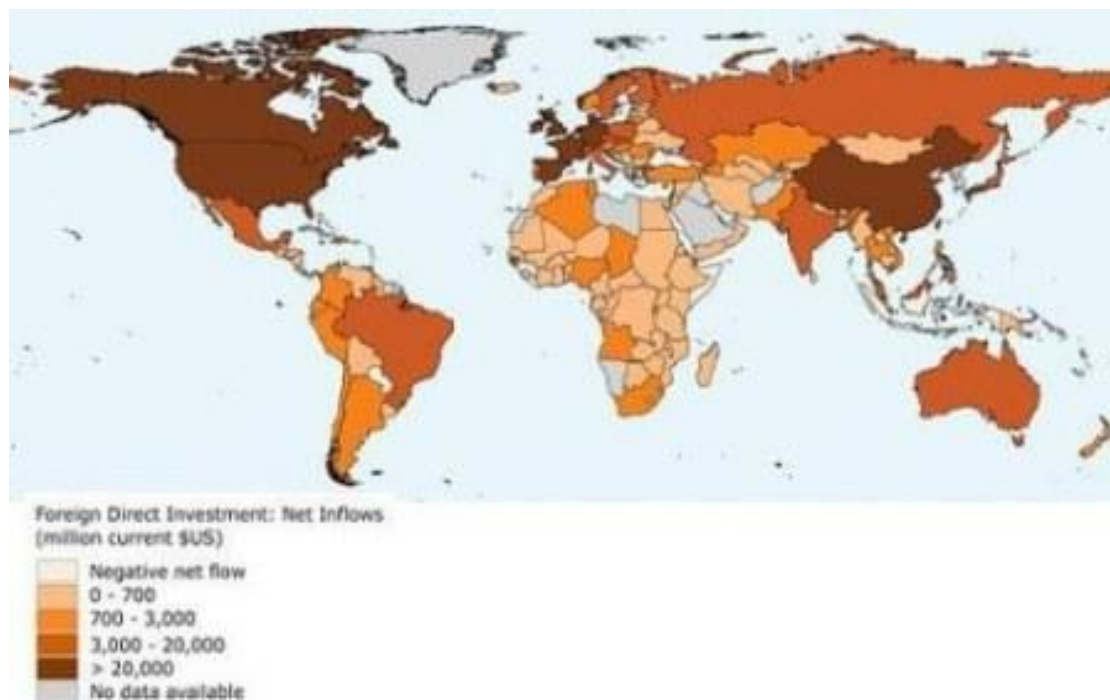
A tőke mozgását a klasszikus elmélet szerint a megtérülési ráták közti különbség motiválja. A munkában relatív gazdagabb országban a kisebb tőkemennyiség miatt magasabb a tőke ára, mint a tőkében relatív gazdagabb országban. Mivel a klasszikus elmélet szerint a tőke kizárólagos motivációja a megtérülési ráta maximalizálása, azaz a maximális profit elérése, ezért a tőke a tőkében relatív gazdagabb gazdaságból áramlik a tőkében relatív szegényebb gazdaság irányába. A klasszikus elmélet alapján tehát a fejlett országokból a fejlődő országok irányába kell áramolni a tőkének. A relatív termelékenység azonban jobban befolyásolja a képződő profitot, mint a tőkeellátottság. A profitmaximalizáló tőketulajdonos ezért a klasszikus elmélet feltevéseit módosítva a relatív termelékenység alapján határozza meg tőkéje befektetésének földrajzi helyét – ahogyan ezt a későbbiekben látni fogjuk.

A XIX. században vagy a XX. század elején még igaz tételt azonban a XX. század második felében a közvetlen külföldi beruházások gyakorlata megcáfolja. A közvetlen külföldi beruházás a fejlett országokat célozza meg, s csak kisebb arányban jelenik meg a fejlődő gazdaságokban (7. és 8. ábra). A közvetlen külföldi beruházás volumene és iránya is változást mutat a XX. század végére. A fejlett gazdaságok egyre nagyobb tőkeigénnyel lépnek fel, a fejlődők közül pedig a feltörekvő országok azok, ahol a közvetlen külföldi beruházásra szánt tőke kívánatos befektetési körülményeket talál.

7. ábra Közvetlen külföldi beruházások volumene 1980-ban és 1998-ban



8. ábra Közvetlen külföldi beruházások 2006-ban*



*: Minél sötétebb színű a terület, annál nagyobb a nettó közvetlen külföldi beruházás volumene.

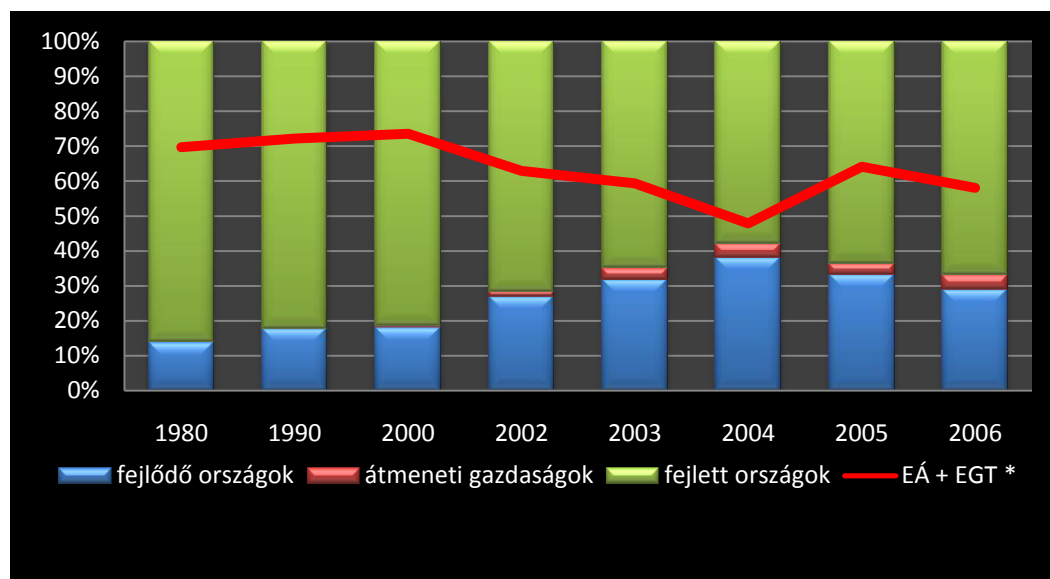
1980-ban Afrikában vagy Ázsiában alig jelent meg a hosszú távú befektetési lehetőségeket kereső külföldi tőke, Latin-Amerikában pedig lényegében csak az észak-amerikai gazdasággal akkor már egyre jobban összefonódó Mexikó, valamint az amerikai tőke célpontjainak számító Argentína és Brazília esetében beszélhetünk jelentősebb közvetlen külföldi beruházásokról. Az 7. ábrán a körök nagysága a befektetett tőke volumenét jelölik. Ez szintén kisebb volt 1980-ban, mint 1998-ban. A közvetlen külföldi beruházások révén érkező tőke volumene hatalmas növekedést mutat ebben a 18 évben. Ám nemcsak volumene, hanem iránya is változott. Még mindig vezetnek a bevitt tőke volumenét illetően a fejlett országok, de már Kína, Brazília, Argentína és a délkelet-ázsiai országok is a közvetlen külföldi beruházások jelentős importőreként jelennek meg. Habár a közvetlen külföldi tőkeberuházások áramlásának főiránya még mindig jobban mutat a fejlettek felé, mint a fejletlenek irányába –megcáfolva a klasszikus tételt–, a fejlődő országok mind nagyobb arányban részesülnek ebből, ami a nemzetközi pénzügyi integráció fokozódására is utal.

A közvetlen külföldi beruházások országcsoportonkénti megoszlását mutatják a 9-12. ábrák. A közvetlen külföldi beruházások mozgási irányának meghatározásakor nemcsak a célországokat érdemes megvizsgálni, de azt is, hogy honnan származik az oda érkező tőke. Ezért a továbbiakban megkülönböztetjük a beáramló és a kiáramló közvetlen külföldi beruházást, különbségüket pedig nettó közvetlen külföldi beruházásnak nevezzük.

A világ összes beáramló közvetlen külföldi beruházását tekintve (9. és 10. ábrák) arányaiban az ezredfordulóig célországgként a fejlett országok domináltak. Az ezredforduló után a fejlődő országok, valamint az átmeneti gazdaságok részesedése ugyan növekedést és csökkenést is mutat, ám a tendencia egyértelműen kirajzolódik. A fejlődő országokba és az átmeneti gazdaságokba a világ összes közvetlen külföldi beruházásra szánt tőkéjének mind nagyobb aránya áramlik. Érdemes külön megvizsgálni a fejlett országok és ezen belül is az Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség²⁶ teljesítményét. A fejlett országok csoportjának részesedése folyamatosan csökken, ám ezen két recipiens terület továbbra is kiemelkedően teljesít. Az Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség együttesen a közvetlen külföldi beruházásoknak több mint 50%-át szerzi meg, ami a források igen egyenetlen eloszlását mutatja. Japán, Kanada, Ausztrália vagy Új-Zéland csak a fennmaradó 10-30%-ot tudhatja magáénak a világ összes közvetlen külföldi beruházásra szánt befektetéséből.

²⁶ Az Európai Unió tagállamai, Liechtenstein, Norvégia és Izland között 1994-ben létrejött, a piacra jutási korlátokat csökkentő megállapodás. Az Európai Gazdasági Térség tagjai között érvényesül a négy szabadság elve, azaz szabadon áramlik a munkaerő, a tőke, az áru és a szolgáltatás. A tagok együttműködnek a fejlesztési, oktatáspolitikai, környezetvédelmi, fogyasztóvédelmi, kulturális kérdésekben, de együttműködésük nem terjed ki a mezőgazdaságra vagy a halászatra. Az Európai Gazdasági Térség nem működik vámunióként, nincsen közös kereskedelempolitikája.

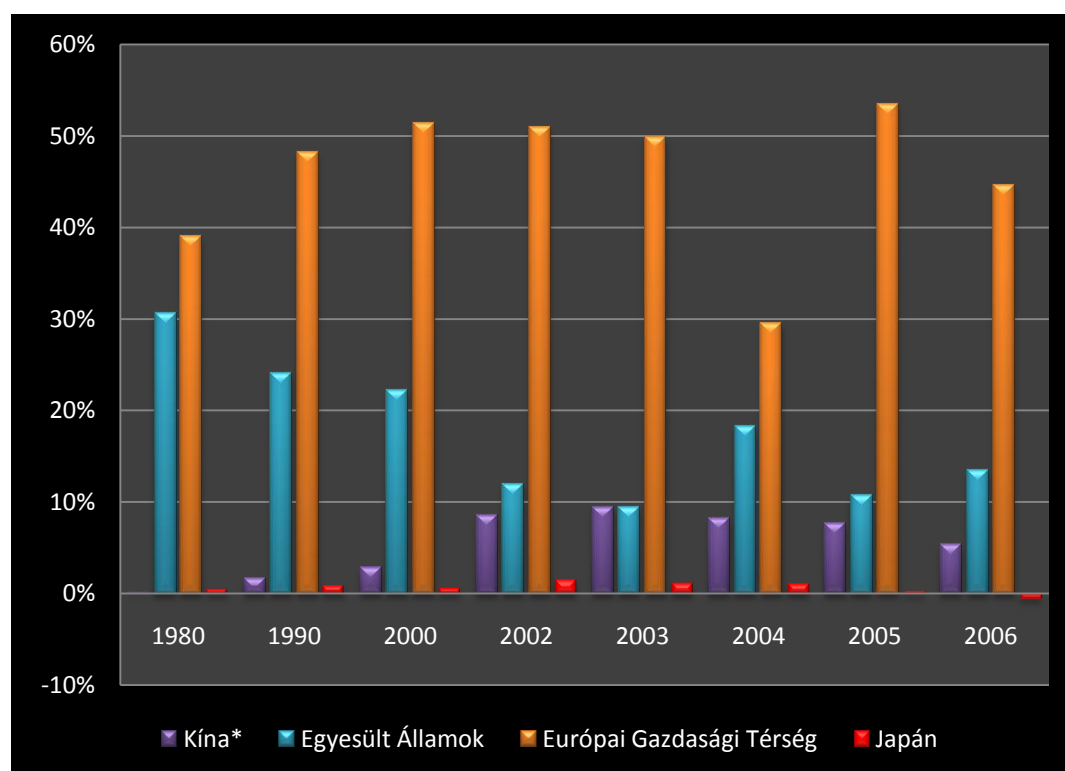
9. ábra Beáramló közvetlen külföldi beruházás aránya országcsoportonként (1980–2006. %-ban)



*: Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség

Az Európai Gazdasági Térség az Egyesült Államoknál nagyobb mértékben képes abszorbeálni a közvetlen külföldi beruházásokat (10. ábra). Az eltérés az ezredforduló óta egyre jelentősebb. Kína részesedése 2003-ban nagyobb volt, mint az Egyesült Államoké, 2005-ben pedig alig múlta alul. Kína az 1990-es évek óta a közvetlen külföldi beruházások kedvelt célországa. Kezdetben a japán és a hongkongi, majd az 1990-es évek végétől az európai és amerikai tőke is mind jobban érdeklődik a kínai hosszú távú befektetések iránt. Megjegyzendő, hogy Kína esetében a közvetlen külföldi beruházásnak a latin-amerikaihoz képest sokkal nagyobb aránya származik az új vállalatok alapításából, mint egyéb formákból. A 10. ábrán az Európai Gazdasági Térség, az Egyesült Államok és Kína mellett alig látható magasságba emelkedik csak a Japánba áramló közvetlen külföldi beruházások aránya.

10. ábra Japán, az Egyesült Államok, az Európai Gazdasági Térség és Kína* részesedése a világ összes beáramló közvetlen külföldi beruházásából (1980–2006) (%)



*: Hongkong és Makao nélkül

Japán számára az 1950-es évektől 1990-ig rohamosan fejlődő gazdaság olyan belső felhalmozást eredményezett, ami nemcsak a hazai vállalatok tőkeigényét volt képes kielégíteni. A japán bankok a világ legnagyobb nemzetközi hitelezői közé tartoznak úgy, ahogy a japán keirecuk (vállalatcsoportok) a világ legnagyobb befektetői közé. Japán emellett rendkívül protekcionista monetáris és kereskedelmi politikát folytat, ami megakadályozza egyes szektorokba (például a bankszektorba) a külföldi tőke beáramlását. Emiatt a nemzetközi tényezőmozgások szabályozására létrejött fórumokon folyamatos szembekerül a liberalizációt sürgető Egyesült Államokkal. 2006-ban Japánban a beáramló közvetlen külföldi beruházások mértéke negatív volt, azaz több közvetlen külföldi beruházásra szánt tőke hagyta el az országot, mint amennyi beáramlott. A 11. ábrán látható, hogy Japán esetében a közvetlen külföldi beruházásra szánt tőke kiáramlása is igen alacsony az Egyesült Államokhoz vagy az Európai Gazdasági Térséghez viszonyítva. Japán számára a belső felhalmozás biztosítja a kellő forrásokat és ezen felül még mindig maradnak szabad eszközök.

(Ezek a szabad források pedig sokkal kevésbé közvetlen külföldi beruházások, mint inkább hitelek formájában hagyják el az országot.)

A kiáramló közvetlen külföldi beruházások terén Kína az ezredforduló óta egyre inkább javítja pozícióját.²⁷ A rohamosan fejlődő kínai gazdaságban felhalmozódó tőke már nemcsak a belső felhasználást fedezi. Azok a kínai vállalatok, amelyek tartósan meg akarnak jelenni a világpiacon és betörni olyan piacokra, mint az amerikai vagy az európai uniós, közvetlen külföldi beruházásokkal kell jelen lenniük.

Amikor a kínai tőke a fejlett régiókban keres befektetési lehetőséget, akkor a nemzetközi pénzpiac egy különleges jelenségével állunk szemben. A tőke nemzetközi áramlásának természetes irányát a fentiek alapján a fejlett országok irányába történő elmozdulással azonosítottuk. Kína, mint feltörekvő gazdaság a fejlett országokban piacszerzési céllal keres befektetési lehetőségeket. A fejlődő országokból a fejlett országok felé történő tőkemozgást **perverz tőkeáramlásnak** nevezzük.

Kína a nemzetközi tőkeáramlásnak nemcsak ebben a formájában jeleskedik. A kínai hitelkihelyezések és portfólió beruházások a közvetlen külföldi beruházások arányánál jelentősebb mértékben vannak jelen a nemzetközi pénzügyi piacokon. Ennek köszönhetően például mára Kína vált az Egyesült Államok legnagyobb hitelezőjévé.

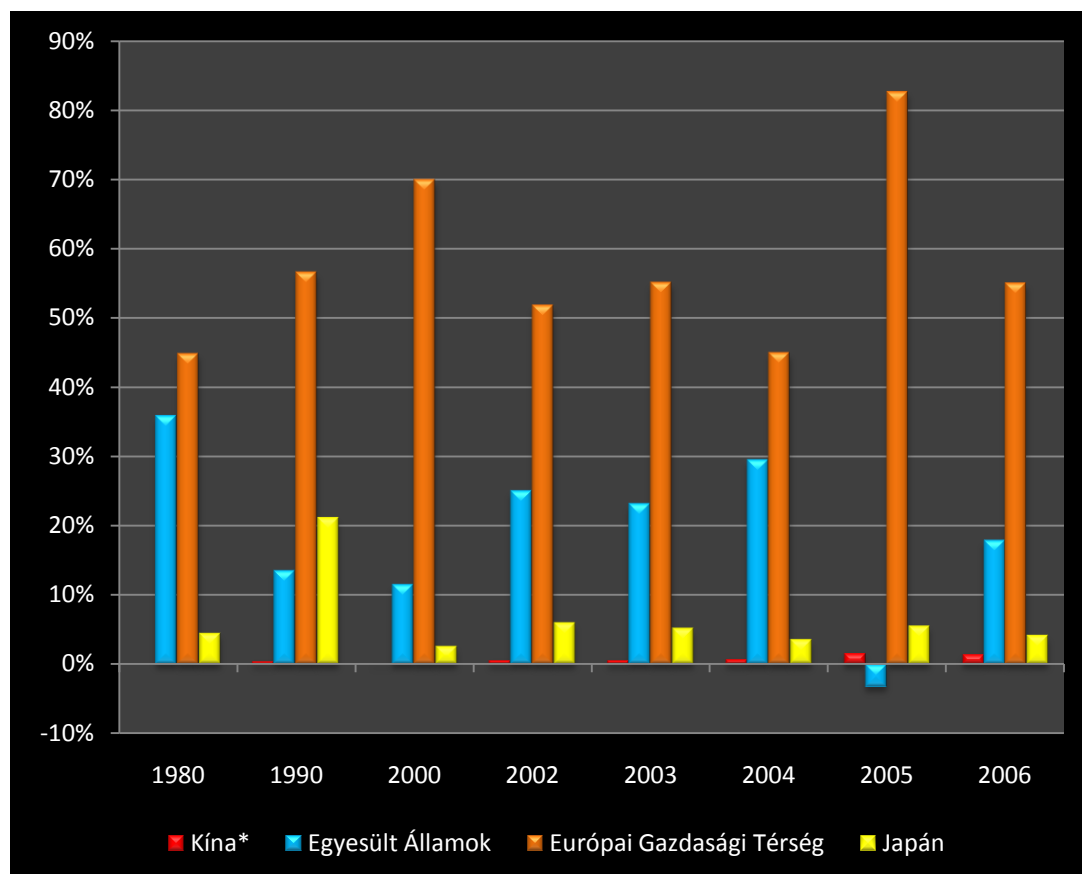
Visszatérve a közvetlen külföldi beruházásokhoz: említést kell tenni a kínai közvetlen külföldi beruházások egy sajátos motivációjáról. A kínai gazdasági fejlődés nyersanyagigényét a belső források már régóta nem tudják biztosítani. A kínai fejlődés nyersanyagigénye ezért növeli a nyersanyagok világpiaci árát. Az árak növekedése viszont rontja a kínai vállalatok versenyképességét. A vállalatok versenyképességük megőrzése és javítása érdekében jelentős közvetlen külföldi beruházásokat eszközölnek a bányászati iparban és a nehéziparban. Itt említendők meg a kelet-afrikai vagy az óceániai beruházások, de ide sorolható a 2009-es kínai-venezuelai beruházási egyezmény megkötése is.

A világ legnagyobb közvetlen külföldi beruházói azonban az Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség. A kiáramló közvetlen külföldi beruházások a

²⁷ Kína esetében meg kell jegyezni, hogy a külföldről beáramló, illetve az országból kiáramló tőke minősége és volumene nemcsak a piaci mechanizmusoktól függ. Az állami gazdaságtervezés minden lehetséges eszközzel ellenőrzi a tőkeáramlást és állítja azt politikai és gazdaságfejlesztési céljai szolgálatába.

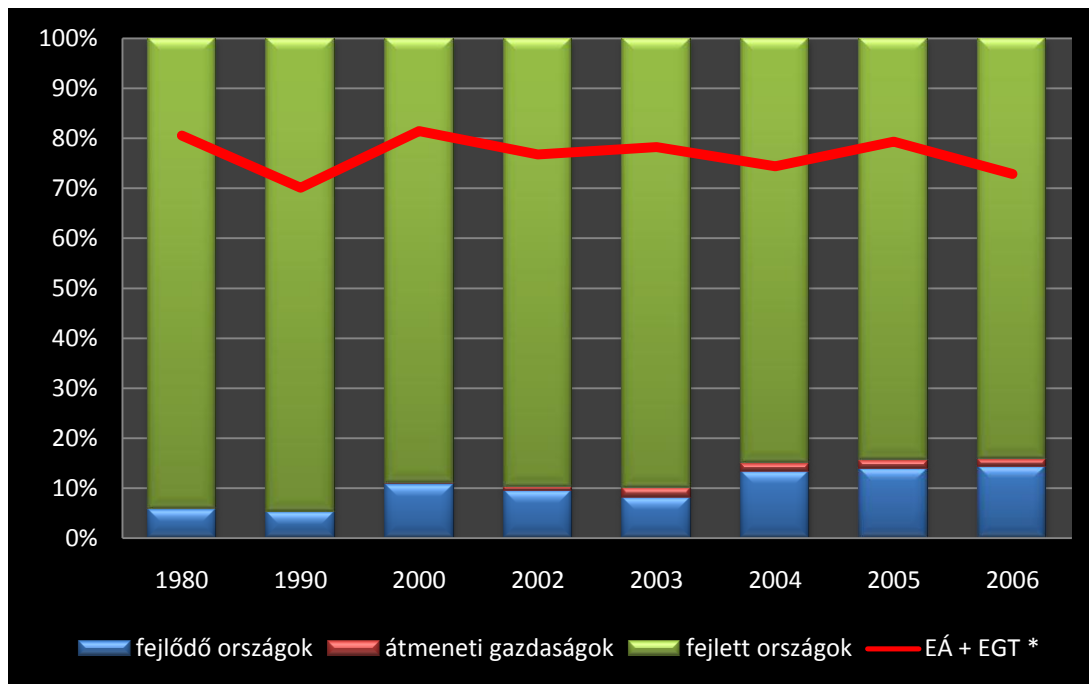
beáramlókhöz hasonlóan szintén nagyobb arányban vannak jelen az Európai Gazdasági Térségben, mint az Egyesült Államokban.

11. ábra Japán, az Egyesült Államok, az Európai Gazdasági Térség és Kína* részesedése a világ összes kiáramló közvetlen külföldi beruházásából (1980–2006) (%)



*: Hongkong és Makao nélkül

12. ábra Kiáramló közvetlen külföldi beruházás aránya országcsoportonként (1980–2006) (%)



*: Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség

A kiáramló közvetlen külföldi beruházásra szánt tőke aránya világviszonylatban az 1990-es világgazdasági recesszió hatására ugyan csökkent, de az ezredforduló után kiegyenlített az időszak hullámzó világgazdasági teljesítménye ellenére.

A fejlett országok a kiáramló közvetlen külföldi beruházások tekintetében megkérdőjelezhetetlen erőfölénnyel bírnak. A fejlődő országokkal vagy az átmeneti gazdaságokkal összehasonlítva a világ tőkeállományának hosszú távú befektetésre szánt része több mint 80%-ban a fejlett országokból származik. Az Egyesült Államok és az Európai Gazdasági Térség pedig a világ összes kiáramló közvetlen külföldi beruházásnak több mint 70%-át adja. Japán, Kanada, Ausztrália és Új-Zéland kiáramló közvetlen külföldi beruházásai csak az előlotti 10%-ot jelentik, ami 2006-ban már alacsonyabb, mint a fejlődő országok közvetlen külföldi beruházásainak aránya.

A közvetlen külföldi beruházások ki- és beáramlásánál a fejlődő országok mind nagyobb arányt képviselnek. Köszönhető ez egyrészt annak, hogy az ebbe a kategóriába sorolt feltörekvő gazdaságok fejlődése vonzza a közvetlen külföldi beruházásokat. Másrészt a tőkehiánnyal küzdő, de alacsonyabb fejlettségű fejlődő

országok a hosszú távú befektetésekre szánt tőkét az állami vállalatok magánosításával, azaz privatizációval próbálják becsalogatni. Ám a privatizáció nem hoz létre új kapacitásokat, csak a meglevőket optimalizálja. A fejlődésben elmaradottabb gazdaságoknak nemcsak a tőkehiánnyal, hanem importszükségleteik és hiányos exportlehetőségeik miatt a folyó fizetési mérleg negatívumával is szembe kell nézniük. Az importtöbblet finanszírozására a fejlődő országok hivatalos és nem hivatalos hiteleket kénytelenek felvenni.

Az átmeneti gazdaságok szintén mind jobban szerepelnek ezen a területen. Az ezredforduló után az átmeneti gazdaságokba beáramló közvetlen külföldi beruházások aránya stabil növekedést mutat ugyanúgy, ahogyan a kiáramlás is. Mindez az orosz gazdaság fejlődésével hozható összefüggésbe. A Vlagyimir Putyin elnöksége alatt megerősödő és mind jelentősebb világ gazdasági szerepre törekvő Oroszország képes volt olyan, az 1990-es évekhez képest kiszámíthatóbb befektetési környezetet létrehozni, ami már vonzóvá tette az országot a hosszú távú tőkebefektetések előtt. Az orosz gazdaság fejlődésével viszont már az oroszországi vállalatok is képessé váltak a hosszú távú befektetésekre szánt tőke kihelyezésre. 2009-ben például az osztrák OMV-től 1,4 milliárd euróért vásárolta meg a legnagyobb orosz olajipari vállalat, a Surgutneftegaz annak Mol-részvényeit. Így a Surgutneftegaz a Magyar Olaj- és Gázipari Nyrt-ben 21,2%-os tulajdoni hányadot szerzett.

A nemzetközi tőkeáramlás megváltozott iránya azonban nem reális megállapítás a portfólió beruházások esetében. A portfólió beruházások, mint rövid távú befektetések egyértelműen a magas megtérülési ráta irányába mozdulnak el. A pénzügyi befektetések további sajátossága, hogy a legkisebb piaci bizonytalanság vagy zavar esetében azonnal elhagyják az érintett piacot. Ez az igen gyors mozgási képesség lehetővé teszi a tőke tulajdonosának, hogy mindig a legmagasabb megtérülési ráta irányába mozdítsa el tőkéjét, s az értékvesztés veszélyekor azt azonnal kivonja, és más piacon fektesse be. A nemzetközi pénzügyi piaci integráció azonban napjainkban már olyan fokú, hogy a pénzügyi veszélyhelyzet elől menekülő portfólió beruházások nem találnak maguknak biztos helyet mindaddig, míg a piacok meg nem nyugszanak. A veszélyhelyzet ugyanis az integráltság folytán minden régiót érint. Ekkor a portfólió beruházásokra szánt tőkék nem a minél magasabb megtérülési rátát keresik, hanem azokat a befektetési lehetőségeket, azokat a piacokat, ahol a tőke értéke a legkisebb mértékben csökken. Amint a piacok

megnyugszanak, a portfólió beruházások ismét a legmagasabb megtérülési rátákat kezdik el keresni. A portfólió beruházások mozgásának irányát ezért nehéz egyértelműen meghatározni. Mozgási irányát a tőke értékvesztésének minimalizálása és a megtérülési ráta maximalizálása egyaránt változtatásra kényszeríti.

5.2.3 Miért preferálja a közvetlen külföldi beruházás a fejlett régiókat?

A tőketulajdonosok célja nemcsak a profit maximalizálása, de a tőke elvesztési kockázatának minimalizálása is. Ezért a tőketulajdonos több szempontot is figyelembe vesz a tőkekihelyezés során. A fenti kérdést így úgy is feltehetjük, hogy mivel rendelkeznek a fejlett régiók, amivel a fejletlenek nem.

Rendelkeznek egyrészt fejlett pénzpiaccal, ami szükséges a tőkeműveletek kiszámíthatóságához és stabilitásához. A fejlett pénzpiac biztosítja a befektetőket arról, hogy ha átmeneti zavar fel is lép a piacon, akkor is viszonylag belátható időn belül képes a pénzpiac nyugalmi állapotba kerülni, amikor a befektetések értéke biztos és állandó növekedést tud felmutatni. A fejletlen pénzpiacokon ezzel szemben a zavarok nem biztos, hogy csak átmenetiek. Ha a pénzpiacok intézményesülése még nem teljes, akkor a vállalati pénzforgalom, megtakarítások és hiteligények kezelését nem tudják ellátni a helyi bankok. A helyi értékpapír piac fejletlensége szintén megakadályozza a vállalt reális érték meghatározását. A pénzügyi szabályozás gyengeségei vagy a nemzeti valuta árfolyamának drasztikus ingadozása, az egyre növvő államadósság mind olyan tényezők, amik a stabil befektetési lehetőségeket kereső közvetlen külföldi beruházásra szánt tőkét szintén elrettentik.

Azoknak a régióknak, gazdaságoknak, amelyek közvetlen külföldi beruházáshoz akarnak jutni, először a befektetési környezetet kell megfelelően kialakítaniuk. Azaz átlátható és piacbarát jogszabályi környezetet kell kialakítaniuk, csökkenteni a vállalkozásokat terhelő bürokráciát és visszaszorítani a korrupciót. Az adórendszert célszerű úgy kialakítani, hogy a vállalatok mérsékelt profitot legyenek képesek realizálni az adó- és járuléktérhek lerovása után. A közvetlen külföldi tőkére igencsak rászoruló gazdaságok ezenfelül beruházási hozzájárulásokkal, adó- és járulékkedvezményekkel is támogatni tudják az új vállalatok alapítását.

A tőke tulajdonosa számba veszi továbbá az infrastruktúra fejlettségét is. A közlekedési, egészségügyi és oktatási-képzési infrastruktúra fejlettsége vagy az átlátható, egyszerűbb bürokrácia vonzóvá teszi a régiókat, hiszen a jó közlekedési

lehetőségek csökkentik a szállítási költségeket, az egészségügyi ellátás és az oktatás magas színvonala pedig a jó minőségű és hatékony munkaerő feltétele.

A társadalmi és politikai viszonyok szintén befolyásolják a befektetői döntéseket. A konfliktusokkal terhelt társadalmak potenciális veszélyforrást jelentenek a befektetőknek, hiszen a társadalmi konfliktusok a politikában is megjelennek és közvetlenül veszélyeztetik a vállalat munkaerő ellátását. A kiegyensúlyozott, kiszámítható politikai környezet a jogszabályi környezet stabilitását szavatolja és lehetővé teszi a jó lobbikapcsolatok kialakítását is. Nem meglepő, hogy az a diktatúra, amelyik felismeri a külföldi tőke igényeit, a diktatúra stabil politikai környezetét a befektetői környezet javítására fordíthatja. Ennek legjellemzőbb példája Kína.

A tőke tulajdonosai számára szintén nem elhanyagolható a piac méretéből adódó lehetőség sem. A fejlett országok fogyasztói társadalmi új piaci lehetőségeket nyitnak meg a vállalatok számára, a helyi termeléshez egyben helyi fogyasztókat is találnak. Például egy uniós tagállamban vállalatot alapító tőketulajdonos nemcsak az adott nemzetgazdaság piacára tud bejutni, de kitárulnak előtte az unió többi tagállamának kapui is, ami immáron félmilliárd potenciális fogyasztót jelent.

A tőkeállomány növekedése a recipiens gazdaságban fokozza a termelési lehetőségeket. További befektetéseket generál akár új vállalatok alapításával, akár a profit bent tartásával. A közvetlen külföldi beruházások beáramlásának jótékony hatásai kumulálódnak, a gazdaság fejlődik még több közvetlen külföldi beruházást vonz. A tőkeállomány növekedésével azonban csökken a tőke megtérülési rátája is. Minél később történik ebben a folyamatban a beruházás, az elérhető megtérülési ráta annál kisebb lesz. Ám ezt képesek kompenzálni mindazok az előnyök, amelyeket a kedvező befektetési környezet fogalmával azonosít a tőke tulajdonosa. A közvetlen külföldi beruházások egyre nagyobb volumenű beáramlása a gazdaságot fejleszti és a világ gazdaság centrumába helyezi. Mindezt a **közvetlen külföldi beruházások növekedési hatásaként** definiáljuk.

A tőke küldő országában a tőke állománya csökken, és ez beszűkíti a termelési lehetőségeket. Ahogyan a 9-12. ábrákon láttuk, a közvetlen külföldi beruházások nemcsak recipiensei, hanem legnagyobb kibocsátói is a fejlett országok. Mivel a fejlett országokból nemcsak ki, hanem be is áramlik a közvetlen külföldi beruházásként jelenlévő tőke, ezért a kiáramlás visszahúzó hatását enyhíti a növekedési hatás. A fejlett országok a tőkekoncentráció miatt még fejlettebbek

lesznek, amivel tovább nő a fejlődő és a fejlett gazdaságok közötti fejlődési szakadék. A fejlődő országokban és az átmeneti gazdaságokban ezért fontos, hogy a beáramló közvetlen külföldi beruházás mértéke meghaladja a kiáramlóét és együttesen növekedési hatást produkáljanak. A tőkehiányos fejlődő országok és átmeneti gazdaságok azonban a tőkéért folyó nemzetközi versenyben hátrányos helyzetben vannak. A perverz tőkeáramlás jelensége pedig a visszahúzó hatásokat erősíti a tőkeállomány csökkentésén keresztül.

5.2.4 A működő tőke beáramlásának hatásai a célországban

Az egykori gyarmatok felszabadulásuk után elutasították az egykori anyaországtól áramló külföldi működő tőkét, és a fejlődést vagy saját forrásaikból vagy a hidegháború két szuperhatalmához, a Szovjetunióhoz vagy az Egyesült Államokhoz közelítvén a szovjet vagy az amerikai tőkéből akarták finanszírozni. A belső források azonban nem voltak elegendőek a gazdaság fellendítéséhez, a szovjet tőke pedig az 1980-as évekre erőteljesen apadozott. A helyzetet tovább rontotta, hogy a dekolonizáció után az egykori gyarmati befektetéseket államosították. Az egykori anyaországi magántőke így gyarmati tulajdonba került. Ám az államosítás csak a fizikai eszközökre terjedt ki. A termelési és vezetési, kereskedelmi ismeretek hiányában, valamint az állami szabályozás gyengeségei és a korrupció miatt ezek az állami cégek korántsem tudtak olyan hatékony termelést folytatni, mint mikor az anyaországi tőketulajdonos kezében voltak.

A külföldi tőke a további államosítás veszélye miatt tartózkodott az új működő tőke elhelyezésektől, ami a helyi tőkeállomány stagnálásához, majd fogyáshoz vezetett. A fejlődő országok ezért a befektetői bizalom visszanyerése érdekében privatizálták a korábbi állami vagyont és a befektetési környezetet javító intézkedéseket hoztak. Be kellett látniuk, hogy nem vonhatják ki magukat a működő tőke beáramlása alól. A működő tőke ugyanis olyan területeket választ ki, amelyeket alkalmasnak vél a profittermelésre. A termelő tevékenységet végezni akaró tőketulajdonos bevitt tőkéjével javítja a nemzetközi fizetési mérleget (l. 7. fejezet), munkahelyeket teremt és tart meg. Emellett a termelés technológiai színvonalához megfelelő munkaerő hiánya esetén hajlandó a helyi munkaerőt is képezni. Ezért napjainkban egy gazdaság sem mondhat nemet az országhatárokon kopogtató működő tőkének. Ebben az esetben ugyanis nagyon is igaz a mondás: aki kimarad, az lemarad.

Ha egy gazdaság egyszer beengedi a működő tőkét, akkor szembe kell néznie annak minden negatív és pozitív következményével. A következmények elsősorban a portfólió beruházások (FPI) és a közvetlen külföldi beruházások (FDI) arányától függnék.

A közvetlen külföldi beruházások a már említett növekedési hatás következtében a világ gazdasági centrum irányába tolják el a gazdaságot. Hogy ez a közeledés milyen sebességű és tartósságú lesz, az több kérdéstől is függ:

- mekkora új kapacitást hoz létre? Az új kapacitás létrehozása új munkahelyeket teremt és növeli a GDP-t. Ha már meglévő vállalatot vásárol fel a tőketulajdonos, akkor is teremthet új munkahelyeket és a termelés bővítésével növelheti a GDP-t, de fennáll az ellenséges felvásárlás veszélye is.
- kiszorítja-e a hazai termelőket? Ha a külföldi tőke beáramlásának kizárólagos célja a piacszerzés, akkor mindent megtesz azért, hogy a belpiacról külföldi és hazai versenytársait kiszorítsa, vagy piaci részesedésüket jelentősen redukálja. A hazai termelők a kereskedelempolitikai eszközök változatos használata révén a külföldi versenytársakkal szemben képesek védett állapotba kerülni. A közvetlen külföldi beruházásokkal szemben azonban ilyen eszközök nem alkalmazhatóak, így a belpiacon a külföldi versenytárral minden világpiaci versenyelőnyt csökkentő technikai védelem nélkül kell szembenézniük.
- milyen ágazatba áramlik? Minél magasabb fokú technológiát és minél jobb minőségű munkaerőt igényel a tőke által kiválasztott ágazat, annál nagyobb mértékben képes ez az ágazat hozzájárulni a GDP növekedéséhez és a nemzetgazdaság fejlődéséhez.
- bekapcsolja-e a termelésbe a hazai kis- és közepes vállalkozásokat vagy igényeit csak saját erőforrásainak felhasználásával elégíti ki? A belföldi kis- és közepes vállalkozások a külföldi tőke által létrehozott termelési kapacitáshoz csatlakozván növelik kapacitásukat, megrendelésekhez jutnak. A megrendelések teljesítésére azonban csak abban az esetben lesznek képesek, ha meg tudnak felelni a megrendelő elvárásainak – képesek az innovációra, a termelési költségek csökkentésére, a minőségi termelésre, azaz a versenyben maradásra. Ha a beáramló tőke beszállítóként nem bíz meg belföldi kis- és közepes vállalkozásokat, akkor a nemcsak a nemzetgazdaság importját növeli, de korlátozza annak lehetőségét is, hogy a hazai kis- és közepes vállalkozásokat megrendeléseik révén technológiához juttassa, vagy további

munkahelyeket teremtsen – azaz áttételesen saját termelési kapacitásán túl tovább növelje a nemzetgazdaságot.

- létesít-e kutatás-fejlesztési központot? A kutatás-fejlesztési központok nemcsak a munkaerőpiac legmagasabban képzett tagjait képesek foglalkoztatni, de megakadályozzák az agyelszívást is. Emellett a gazdaságot olyan új technológiához juttatják, amit máshonnan csak igen magas költségek árán tudna megszerezni.
- anyacéget vagy leányvállalatot alapít? Az anyavállalat létrehozása presztízsjelleggel bír minden nemzetgazdaság számára. A leányvállalatok feletti irányítás központja további lépést jelent a világgazdasági centrum irányába történő elmozdulásban.
- milyen típusú munkaerőre van szükség? A munkaerő-piaci hatás a helyi munkanélküliség és az oktatás színvonala függvényében változik. Általában azonban a jobban képzett munkaerőt foglalkoztató közvetlen külföldi beruházással létrejövő vállalat jobban ragaszkodik az adott gazdasághoz, hiszen ezt a fajta munkaerőt pont itt találta meg. A képzetlen vagy alacsonyan képzett munkaerő ezzel szemben könnyen helyettesíthető.
- milyen exportteljesítményt produkál és mennyire növeli az importkiadásokat? Ha csak a belpiac ellátását tűzi ki maga elé célul a tőke, akkor ez nem növeli a gazdaság exportteljesítményét és nem növeli az import javakra fordítható valuta összegét sem. Ha a kizárólag a belpiaci ellátás céljából beáramló közvetlen külföldi beruházások a termeléshez emellett a helyi inputok helyett import inputokat használnak fel, akkor a gazdaság importkiadásait növelik és nem termelik meg annak ellentételezését. Az import növekedése pedig csökkenti a gazdaság tőkeállományát.
- hova kerül a profit? A gazdaság számára a legkedvezőbb forgatókönyv, ha a tőketulajdonos úgy dönt, hogy a keletkezett profitot visszaforgatja az adott gazdaságba és újabb beruházásokat eszközöl. Ám a tőketulajdonos dönthet úgy is, hogy visszaforgatás helyett osztalék formájában teljes profitját kifizeti.
- fennáll-e a termelés áthelyezésének veszélye? A termelés áthelyezésének veszélye minden gazdaságban fennáll. Minél magasabban képzett az alkalmazott munkaerő, minél versenyképesebb nemzetközi szinten a befektetési környezet, minél kedvezőbbek az adó- és járulékterhek, annál kisebb a valószínűsége annak, hogy a termelést más gazdaságba helyezi át a

tőketulajdonos. Azoknál a beruházásoknál, ahol a tőketulajdonos célja a stabil, moderált megtérülési ráta elérése, a megfelelő gazdasági környezet megtalálása után kisebb az áthelyezés veszélye.

Mindazonáltal a közvetlen külföldi beruházások kritikusai azzal érvelnek, hogy a megszerezhető előnyök mellett számolni kell a negatívumokkal is, amik akár az előnyöket is felülmúlhatják. A közvetlen külföldi beruházásokra támaszkodó gazdaságok a technológiához jutást túlságosan egysíkúvá teszik. Emellett a tőkeállomány növelésében túlsúlyba jut ez a forma és csökkenti a belső felhalmozás arányát, ami pedig ellensúlyozhatná. A túlzott függés továbbá megjelenik a munkaerőpiacon is, ahol a közvetlen külföldi beruházás révén bekerült tőke esetleges kivonulása a munkanélküliség ugrásszerű növekedéséhez és szektorális munkanélküliséghez vezet. Ha a gazdaság exportágazatait érinti ez a kivonulás, akkor pedig az importtermékek ellentételezése kerül veszélybe és vezet eladósodáshoz.

A nemzetgazdaságok természetesen mindezen előnyök és hátrányok alapos mérlegelése után döntenek a közvetlen külföldi beruházásra szánt tőke beáramlásának engedélyezéséről és ágazati megosztásáról. A portfólió beruházások esetében már nincsen ilyen egyszerű dolga az államnak. Mivel a működő tőke áramlás legmobilisabb formájáról van szó, ezért nyomon követése és hatásainak kalkulálása nagyobb kihívás az állam számára.

Azok a gazdaságok, ahol a portfólió beruházások aránya meghaladja a közvetlen külföldi beruházásokét, likviditási válságba kerülhetnek. A piac negatív változása arra ösztönzi a portfólió beruházások tulajdonosait, hogy befektetéseiket minél jobb áron eladva minél rövidebb idő alatt hagyják el az adott gazdaságot. Mivel az értékpapírpiacra a kínálat kezdi meghaladni a keresletet, az árak folyamatosan csökkennek, ami csökkenti a gazdaság tőkeállományának értékét is. A rövidtávú befektetések piaci sokkja a tőke meneküléséhez vezet, ami növeli a gazdaságban a munkanélküliséget, instabillá teszi a nemzeti valutát és növeli az adósságállományt. A közvetlen külföldi beruházások értéke is csökken, ám ezek a közvetlen külföldi beruházások képesek átvészelni ezt a likviditási válságot (például az anyavállalat és a leányvállalatok közti tőke-transzferrel). Mivel hosszú távú befektetési tervekkel rendelkeznek és a tőketulajdonosok megtérülési rátákról alkotott elképzelései is hosszú távúak, ezért csak hosszan elhúzódó válság esetén fontolják meg, hogy másik gazdaságba települjenek-e át.

A gazdaság fejlődéséhez szükség van a határokon túli, máshol felhalmozott tőkeállományra is. Viszont a külföldi működő tőke beáramlása folytán a gazdaság mindinkább függeni fog ettől. Ezért a gazdasági döntéshozóknak és jogszabály alkotóknak igencsak figyelni kell arra, hogy mikor, mekkora, milyen származású és milyen típusú tőkét engednek be a gazdaságba. A gazdasági válságok hatásainak csökkentése érdekében ezért az államok arra törekcszenek, hogy minimalizálják a portfólió beruházásokból származó tőkemennyiség arányát a közvetlen külföldi beruházások javára, illetve maximalizálják a közvetlen külföldi beruházásokon keresztül realizálható előnyöket.

5.2.5 Transznacionális vállalatok

A közvetlen külföldi beruházások fő forrásai a több országban jelenlevő transznacionális vállalatok. A **transznacionális vállalatok** (transnational corporations – TNCs) jellemzően két vagy több államban folytatják tevékenységüket, a vállalatcsoport egészére vonatkozó, globális stratégiát alkalmaznak. A leányvállalatok döntési rendszere szorosan kapcsolódik az anyavállalatéhoz, a leányvállalatok és anyavállalat között folyamatos az információáramlás és a forrás-, illetve a felelősség megosztás. A vállalat bármely egysége által szerzett információk vagy a vállalaton belüli folyamatok az anyavállalat és a leányvállalatok között szabadon áramolnak. Ez a leányvállalatok számára a célország gazdasági környezetében információs pluszforrást jelent az egyéb helyi vállalatokhoz képest. A forrásmegosztás rendszerével a transznacionális vállalat anyavállalatának vezetése a vállalatcsoport egyes részei között hatékonyan tudja elosztani a termelési tényezőket. Az egyik helyen hiányzó forrásokat pótolni képes egy másik leányvállalat felesleges forrásainak átcsoportosításával.

A vállalatcsoport egészére vonatkozó stratégia, információs és forrásmegosztási rendszer globális szemléletet tükröz. A transznacionális vállalatok a globális gondolkodás jegyében az egész vállalatcsoport érdekei alapján hozzák meg befektetési döntéseiket. A befektetések eltérő motivációjukat, ugyanúgy lehetnek piacszerzési, mint presztízs beruházási akciók. A transznacionális vállalat a megcélzott piacokon eltérő profitot képes elérni. Van, ahol ez a profit negatív, de olyan terület is van, ahol kiemelkedő az adott leányvállalat profittermelő képessége. A transznacionális vállalat leányvállalatai létrehozásával elfogadja, sőt, szorgalmazza

ezt a helyzetet. Célja ugyanis nem minden piacon a legmagasabb megtérülési ráta elérése, hanem a vállalatcsoport összes befektetéséből származó lehető legnagyobb nyereség elérése. Ezt a **globális profit** maximalizálásának nevezzük. A globális profitban gondolkodás tehát megengedi, hogy egyes leányvállalatok egy nyersanyaglelőhely megtartása, egy piac megszerzése vagy egy presztízsbetűzés miatt akár tartósan is veszteséget könyveljenek el. A vállalatcsoport érdekeit szolgálja ugyanis a stabil nyersanyag utánpótlás vagy a stratégiai szempontból fontos piacra való bejutás. A veszteséges leányvállalatok nyereséget tudnak termelni a transznacionális vállalatnak pusztán azzal, hogy egy adott gazdaságban jelen vannak, vagy kiszámítható input ellátást szolgáltatnak.

13. ábra Globális profit



Az anyavállalat és a leányvállalatok rendszerével létrejön az egységes szervezeti struktúra. Ezt a globális szervezetet az anyavállalat ellenőrzi, a leányvállalatok döntési szabadsága korlátozott. Mivel az anyavállalat menedzsmentje alakítja ki a transznacionális vállalat globális stratégiáját és dönt az egyes egységekkel szemben támasztott elvárásokról, igen fontos, hogy az anyavállalat melyik országban honos. Hiába van egy transznacionális vállalatnak Latin-Amerikában vagy Európában számos leányvállalata. Ha a döntési központ Japánban vagy az Egyesült Államokban van, akkor a leányvállalat japán vagy amerikai vállalatként fog működni, a honos ország szervezeti kultúráját és termelési elképzeléseit fogja átvenni a közvetlen külföldi beruházás révén a célországba. A döntési központok pedig igen koncentráltak. A világ legnagyobb transznacionális vállalatai a fejlett országok legfejlettebbjeiben honosak.

A világ húsz legnagyobb, nem a pénzügyi szektorban működő transznacionális vállalatának irányító központjai a világ nyolc országában koncentrálódnak. Ezek

közül is kiemelkedő az Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, Németország és Franciaország túlsúlya. A pénzügyi szektorban a világ húsz legnagyobb transznacionális vállalatának központjai a nem pénzügyi szektor transznacionális vállalataihoz képest sokkal „európaiabbak”. Igaz, hogy a világ legnagyobb pénzügyi szolgáltatójának döntési központja az Egyesült Államokban van, de a húszas listába felkerülnek olyan államok is több transznacionális vállalattal, amelyek a nem pénzügyi szektor esetében nem is szerepeltek a húszas rangsorban. Ilyenek Svájc, Olaszország és Belgium. Az Egyesült Államok vagy az Egyesült Királyság a nem pénzügyi szektorban sokkal több transznacionális vállalat anyavállalatának adnak otthont. Japán ebben a listában nem szerepel. Ez nem jelenti azt, hogy Japánnak ne lennének jelentős pénzügyi szolgáltatói. Japán esetében ugyanis a bankok és az ipari vállalatóriások összefonódásával létrejövő keirecuk (pl. Toyota, Mitsubishi, Sony) a nem pénzügyi szektor listáin szerepelnek.

A világ döntési központjai pusztán néhány országra korlátozódnak. Ha ezt a tényt összevetjük azzal, hogy a világ GDP-jének 60%-át tette ki 2008-ban a transznacionális vállalatok üzleti forgalma, akkor már érezhetjük, hogy miért fontos egy gazdaság számára az, hogy transznacionális vállalatok anyavállalatainak székhelyeként tartsák számon.

2. táblázat A világ 20 legnagyobb pénzügyi szektoron kívüli vállalata (2008)

	Vállalat neve	Anyavállalat székhelye	Ágazat
1.	General Electric	Egyesült Államok	villamossági és elektronikai berendezések
2.	Vodafone Group Plc.	Egyesült Királyság	telekommunikáció
3.	Royal Dutch/Shell Group	Hollandia / Egyesült Királyság	olajipar
4.	British Petroleum Company Plc.	Egyesült Királyság	olajipar
5.	ExxonMobil	Egyesült Államok	olajipar
6.	Toyota Motor Corporation	Japán	gépjárműi ipar
7.	Total	Franciaország	olajipar
8.	Electricité De France	Franciaország	villany-, gáz-, vízszolgáltatás
9.	Ford Motor Company	Egyesült Államok	gépjárműi ipar
10.	E.ON AG	Németország	villany-, gáz-, vízszolgáltatás
11.	ArcelorMittal	Luxembourg	fémfeldolgozó ipar
12.	Telefónica SA	Spanyolország	telekommunikáció
13.	Volkswagen Group	Németország	gépjárműi ipar
14.	ConocoPhillips	Egyesült Államok	olajipar
15.	Siemens AG	Németország	villamossági és elektronikai berendezések
16.	DaimlerChrysler AG	Németország / Egyesült Államok	gépjárműi ipar
17.	Chevron Corporation	Egyesült Államok	olajipar
18.	France Telecom	Franciaország	telekommunikáció
19.	Deutsche Telekom AG	Németország	telekommunikáció
20.	Suez	Franciaország	villany-, gáz-, vízszolgáltatás

3. táblázat A világ 20 legnagyobb pénzügyi szolgáltató vállalata (2008)

	Vállalat neve	Anyavállalat székhelye
1.	Citigroup Inc.	Egyesült Államok
2.	Allianz SE	Németország
3.	ABN AMRO holding NV	Hollandia
4.	Generali Spa	Olaszország
5.	HSBC Holdings PLC	Egyesült Királyság
6.	Société Générale	Franciaország
7.	Zurich Financial Services	Svájc
8.	UBS AG	Svájc
9.	Unicredito Italiano Spa	Olaszország
10.	Axa	Franciaország
11.	BNP Paribas	Franciaország
12.	Deutsche Bank AG	Németország
13.	American International Group Inc.	Egyesült Államok
14.	Credit Suisse Group AG	Svájc
15.	Swiss Reinsurance Company	Svájc
16.	Dexia	Belgium
17.	Crédit Agricole SA	Franciaország
18.	Natixis	Franciaország
19.	ING Groep NV	Hollandia
20.	Banco Santander SA	Spanyolország

4. táblázat Anyavállalatok és leányvállalatok számának regionális megoszlása (2008)

Régió	Anyavállalatok száma	Leányvállalatok száma
Fejlett gazdaságok	58 783	366 881
Európa	47 765	347 771
Európai Unió	43 492	335 577
<i>Németország</i>	6 115	11 750
Észak-Amerika	3 857	9 389
<i>Egyesült Államok</i>	418	5 664
Egyéb fejlett országok	7 161	9 721
<i>Japán</i>	4 663	4 500
Fejlődő országok	21 425	425 258
Latin-Amerika	3 533	39 737
Afrika	746	6 084
Ázsia	17 124	378 996
Dél-Ázsia	849	4 178
Délkelet-Ázsia	322	33 954
Nyugat-Ázsia	3 245	22 509
Kelet-Ázsia	12 708	318 355
<i>Kína</i>	3 429	286 232
Óceánia	22	441
Átmeneti gazdaságok	1 845	15 224
Délkelet-Európa	612	3 990
Független Államok Közössége	1 233	11 234
Világ összesen	82 053	807 363

Ha a transznacionális vállalatok regionális elhelyezkedését nézzük, akkor a fejlett gazdaságok megkérdőjelezhetetlen és utolérhetetlen előnnyel rendelkeznek az anyavállalatok terén. Európa –és ezen belül az Európai Unió– számbeli fölényrel rendelkezik az Egyesült Államokhoz vagy Japánhoz képest. Az Európai Unión belül Németország büszkélkedhet a legtöbb anyavállalattal. A fejlődő országok és az átmeneti gazdaságok jelentősen elmaradnak az anyavállalatok tekintetében. Viszont érdemes felfigyelni arra, hogy a fejlődő térségek közül Ázsia, és azon belül is Kelet-Ázsia birtokolja a legtöbb anyavállalatot. Kína a honos anyavállalatok számában vetekszik az Egyesült Államokkal.

A fejlett gazdaságok közül az Európai Unióban található a leányvállalatok több mint 90%-a. A négy szabadság elvének köszönhetően az Európai Unióban akadálytalanul lehet létrehozni leányvállalatokat egy másik tagállamban. Mivel az Európai Unió 27 szuverén egységből áll, ezért elméletben minden, az Európai Unió valamelyik tagállamában honos anyavállalat további 26 leányvállalatot hozhat létre, ha minden tagállamban jelen akar lenni. Ez az eset főként a szolgáltató szektorban képzelhető el. Ez tíz unióban honos transznacionális pénzügyi szolgáltató esetében már tíz anyavállalat és 260 leányvállalat. És ekkor még nem számoltunk azokkal az Európai Unió kívüli transznacionális vállalatokkal, amelyek például biztosítóként mindegyik tagállamban piacra akarnak jutni. Ha például egy hollandiai székhelyű biztosító leányvállalatot akar létrehozni az Egyesült Államokban, akkor elég egy nagyvárosban leányvállalatot alapítania és biztosítási ügynökök révén képes az egész amerikai piacot behálózni. Az Európai Unió esetében a leányvállalatok kiemelkedően magas száma ezért sokkal inkább a régió politikai széttagoltságának eredménye.

Ha a leányvállalatok számát tekintjük át, akkor a fejlődő országok számbeli fölényére kell felfigyelni. Afrika, Óceánia és Dél-Ázsia többszörösen elmaradnak a közvetlen külföldi beruházással létrehozott leányvállalatok tekintetében. Latin-Amerika az észak-amerikai anyavállalatok érdeklődésének köszönhetően az összes fejlődő országbeli leányvállalat 9,3%-át szerezte meg. Délkelet-Ázsia szintén jó pozíciót tudhat magáénak közel 8%-ával, ami a japán, hongkongi, tajvani, dél-koreai és szingapúri anyavállalatok térségbeli terjeszkedési politikájának köszönhető. Nyugat-Ázsia igaz, hogy ebben a rangsorban csak a harmadik helyen áll, de ebbe a térségbe tartozik Törökország, Izrael, valamint a szolgáltató szektorát közvetlen

külföldi beruházásokkal erősíteni kívánó Egyesült Arab Emírátsok és Kuvait is. Kelet-Ázsiába a fejlődő országokban létrehozott leányvállalatok közel 75%-a települt. Ezen a régió belül is egyértelmű fölényrel bír Kína, amely maga a fejlődő országokban jelenlevő leányvállalatok 67%-át tudhatja határain belül.²⁸ Kína ezek szerint olyan előnyöket tud önmagában felkínálni a transznacionális vállalatoknak, amilyen előnyöket a világon máshol csak kevés helyen tudnak azok megszerezni. Miért képes egy gazdaság birtokolni a transznacionális vállalatok leányvállalatainak 35%-át? Egyrészt az országban található regionális tényezőkülönbségek miatt a keleti országrész transznacionális vállalatai a belső-kínai régiókban is hoznak létre leányvállalatokat. Másrészt ez a gazdaság olyan előnyös tényező felhasználási opciókat kínál a transznacionális vállalatok számára, hogy azok igyekeznek ezt a lehetőséget minél inkább kihasználni a globális profit növelése érdekében.

A transznacionális vállalatok a közvetlen külföldi beruházások esetében figyelembe veszik a gazdaság tényező ellátottságát, a gazdaság fejlettségét, a humán tőke felhasználhatóságát, a gazdaság általános technológiai színvonalát. De számításaikba beemelik a politikai környezet stabilitását, a gazdasági és politikai vezetés tárgyalóképességét, korrupciós hajlandóságát. A közvetlen külföldi beruházásoknál fontos szempont a transznacionális vállalatoknál az is, hogy mennyire képesek megjelenni az adott piacon. Azaz milyen fejlettségű a belső piac, milyen típusú és mennyi árut képes felvásárolni, milyenek az igényei most és lesznek a jövőben. A belső piac mellett foglalkoznak az adott országban található, beszállítóként potenciálisan fellépő kis- és közepes vállalkozásokkal, azok ágazati megoszlásával, termelési kapacitásával, az alkalmazott technológiájukkal, pénzügyi stabilitásukkal.

Ha a közvetlen külföldi beruházások korábban említett motivációit és a transznacionális vállalatok fő érdeklődési szempontjait egybevetjük, akkor eljutunk a transznacionális vállalatok által eszközölt közvetlen külföldi beruházások motivációs

²⁸ Meg kell jegyezni, hogy önmagában a pusztán volumenvizsgálat nem hoz racionális eredményt. A gazdaság szerkezetének, tényezőellátottságának és a kormányzati motivációknak az együttese tudja értelmezni mélyrehatóbban az anyavállalatok és a leányvállalatok számszerűségét. Erre kitűnő példa a Holland Antillák vagy a Kajmán-szigetek esete. A kedvező adózási feltételekről híres Holland Antillákon 212 anyavállalatot és 220 leányvállalatot jegyeztek be, míg a Kajmán-szigeteken 442 anyavállalat és 778 leányvállalat székhelye található. Az adózási feltételek a profitmaximalizáló vállalatok számára igen vonzó lehetőség, ezért ha csak a létrehozott leányvállalatok és anyavállalatok számát néznénk, és nem rendelkeznenek háttér információkkal, akkor e két országot az Egyesült Államokkal vagy Japánnal együtt említenénk.

tényezőihez. Ezen tényezők két nagyobb csoportra bonthatók: a telephely kiválasztására és az internalizációra.

A *telephely kiválasztása* a piaccal és a termelési tényezőkkel kapcsolatos motivációkat foglalja magába. A piacra jutási lehetőségek javítása és a belépési korlátok áthidalása mellett a termelési tényezők megléte, mennyisége és azok ára válik fontossá a transznacionális vállalatok számára, amikor arról döntenek, hogy melyik országba helyezték leányvállalatukat. Az *internalizáció* a vállalat tevékenységéhez kapcsolódó kiszolgáló egységek vállalatba építése. A termeléshez szükséges inputok beszerzésétől a termék bevezetésén át a szervízhálózatiig a transznacionális vállalat igyekszik ellenőrzése alatt tartani a folyamatot. Természetesen az inputokat, a termék bevezetését megtervező szolgáltatást vagy a szervizelést a világpiacon is képes lenne beszerezni. Ám a pontatlan beszállítók vagy a nem megfelelő alkatrészeket használó szervizek komoly károkat okozhatnak a vállalatnak. Ezért a transznacionális vállalat a termék születésétől annak szervizeléséig minden folyamatot irányítása alatt akar tartani, hogy csökkentse a károkozás lehetőségét. A termelés háttérének biztonságos és optimális biztosítását az internalizáció folytán nem a piac, hanem a transznacionális vállalat egyes részlegei, leányvállalatai végzik. Ráadásul az internalizáció révén a piacinál alacsonyabb áron képes egyik leányvállalat a másiknak továbbadni a nyersanyagot vagy a félkész inputot, a szállítási, a könyvelési, az adminisztratív feladatok ellátását. Ezekben a leányvállalatok és anyavállalat közti elszámolási árakban az előállítási költség tükröződik. A világpiaci árhoz képest a piacra jutási költségek például nem szerepelnek benne ugyanúgy, mint a piaci alapon nyújtott hasonló szolgáltatásnál elvárt profit. A transznacionális vállalatok leányvállalatai és anyavállalata közti elszámolási árakat **transzferáraknak** hívjuk.

Az internalizáció és a telephely létrehozás révén a leányvállalatok és az anyavállalat között horizontális vagy vertikális integráció alakul ki. A *horizontális integráció*ban az adott terméket az anyavállalton kívül egy vagy több leányvállalat is előállítja. Például Volkswagen-csoportba tartozó Skoda autókat gyártanak Csehországban és Indiában is az európai, illetve az indiai piac igényei szerinti mennyiségben. Abban az esetben is horizontális integráció jön létre, ha az anyavállalat és a leányvállalatok mint különböző tevékenységeket folytató részlegek működnek egymás mellett.

A *vertikális integráció* keretében az anyavállalat és a leányvállalatok tevékenysége a nyersanyag kitermelésétől az értékesítésig minden termelési folyamatot magában

foglal. A termelés egymást követő szakaszait az egyes leányvállalatok végzik, a leányvállalatok így lényegében az anyavállalat beszállítóivá válnak. A vertikális integrációval a transznacionális vállalat képes csökkenteni a piaci alapú beszállítói hálózattal járó bizonytalanságokat. Azaz az anyavállalat biztos lehet abban, hogy időben, megfelelő minőségű és mennyiségű input fog rendelkezésre állni a termelés következő szakaszához. A vertikális integráció mindazonáltal kizárja annak lehetőségét, hogy a transznacionális vállalat termelési folyamatába a gazdaság más szereplői is bekapcsolódjanak. Ez nemzetgazdasági szempontból csökkenti a közvetlen külföldi beruházás értékét és gazdasági hasznosságát. A közvetlen külföldi beruházással létrehozott leányvállalat ugyanis nem a helyi kis- és közepes vállalkozásoktól szerzi be az inputot, hanem import formájában a transznacionális vállalat többi leányvállalatától. Mindez növeli a gazdaság importfüggőségét és kizárja a versenyből a gazdaság alapját jelentő hazai vállalatokat.

A horizontális integrációban működő transznacionális vállalatok ezzel szemben számos kis- és közepes vállalkozást foglalkoztatnak az adott gazdaságban beszállítókként. Ez nemcsak a munkahely teremtés és az import csökkentés szempontjából előnyös a gazdaságnak, hanem technológia szempontjából is. A transznacionális vállalatok ugyanis meghatározott minőségű és meghatározott technológiával előállított inputokat várnak el a beszállítóktól. Hogy a beszállítók eleget tudjanak tenni a mennyiségi és minőségi előírásoknak, folyamatosan meg kell tartani költségbeli és technológiai versenyképességüket, hiszen ennek elvesztése esetén más beszállítót választ a megbízó. A versenyképesség megtartása és javítása a kis- és közepes vállalkozásokat folyamatos innovációra kényszeríti, amivel elősegítik a gazdaság fejlődését.

5.2.6 Közvetlen külföldi beruházások elméletei

A működő tőke nemzetközi mozgásának modellezése a közgazdaságtan egyik legfiatalabb kutatási témája. A nemzetközi kereskedelemre vonatkozó elméletek nem alkalmazhatóak a nemzetközi tőke mozgás esetében. Az 1950-es években a portfólió beruházásokra koncentrálnak a megtérülési rátát helyezték a vizsgálatok középpontjába. Feltételezték, hogy a tőke tulajdonosára a profitmaximalizáló magatartás jellemző. Így a portfólió beruházások esetében igaznak bizonyult, hogy a magasabb megtérülési ráta irányába mozdul el a tőke. Nem számoltak a modellek

tranzakciós költségekkel vagy a fejlődő országokbeli befektetési környezet hiányosságaival. Ám a gyakorlat megcáfolta ezeket a kísérleteket. Egyrészt a nemzetközi tőkemozgás nem követte a klasszikus elméletet, hiszen a fejlett országok felé lényegesen több tőke áramlott, mint a kevésbé fejlett gazdaságok irányába. Másrészt nem számoltak a transznacionális vállalatok térhódításával, amik a nemzetközi piaci viszonyoktól eltérő módon kereskedtek az anyavállalat és a leányvállalatok között. Arra sem tudtak választ adni a korai elméletek, hogy miért jönnek létre ilyen vállalatok, miért szükséges a termelés több országba helyezése, szétáramlása.

A válaszokhoz más irányból kellett megközelíteni a kérdést. Ekkor fordultak a közgazdászok a közvetlen külföldi beruházások felé. A korai modellek tökéletes versenyt feltételeztek. Tökéletes versenyben pedig nincsen szükség a közvetlen külföldi beruházásokra, mivel az árucserén keresztül megvalósul a termelési tényezők optimális nemzetközi áramlása. A kérdést megfordították, és immár abból a feltevésből indultak ki, hogy a gyakorlatban nem valósul meg a tökéletes verseny. Ekkor pedig a nemzetközi tényezőáramlás nem lesz optimális, azaz szükség van pótlólagos tőkeforrásokra. Ez vezetett a közvetlen külföldi beruházások középpontba állításához.

A közvetlen külföldi beruházásoknál először a tőke tulajdonosa által birtokolt eszközöket vizsgálták. Feltételezték, hogy a tőkebefektetéssel létrejövő vállalat a tőke tulajdonosa számára bizonyos előnyöket hoz létre a piacon. Ilyen előnyök voltak a nyersanyaghoz való hozzáférés, a méretgazdaságosság kihasználása, az immateriális javak (például a márkanevek és védjegyek birtoklása vagy a menedzsment vezetési ismeretei) és a tranzakciós költségek csökkentésének lehetősége.

Raymond Vernon²⁹ 1966-ban közzétett **termék életciklus modellje** már a tőke tulajdonosának szemszögéből modellezi a közvetlen külföldi beruházások

²⁹ Raymond Vernon (1913-1999). Részt vett a Nemzetközi Valutalap létrehozásában, a Marshall-terv, valamint az általános vámtarifa és kereskedelmi egyezmény kidolgozásában. 1956-tól a Harvard University kutatója, tanára. 1965-től a Harvard Business School projektében a multinacionális vállalatok nemzetközi gazdasági szerepével foglalkozott, a vállalatok pénzügyi, szervezeti, termelési, marketing és kormányzati kapcsolatai között keresett összefüggéseket. 1981-től a Kennedy School Üzleti és Kormányzati Központjának meghatározó tagjaként kutatásait kiterjesztette a nemzetközi kereskedelmi rendszerre, a privatizációra és a multinacionális vállalatok szabályozására. Termék életciklus modelljét l.: International investment and international trade in product cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 1966 May, pp. 190-207.,

mozgásának irányát. Az amerikai vállalatok nemzetköziesedésének vizsgálatán keresztül jutott el a modell megalkotásához. Azt vizsgálta, hogy az amerikai vállalatok hogyan tudják uralni a nemzetközi kereskedelmet és képesek a fejlett országok között a legmagasabb jövedelmeket produkálni.

A termék életciklus modell alapja a fejlett ország innovatív termelője, aki új technológiát és ezzel új terméket hoz létre. Ezzel az új termékkel ki tudja elégíteni a fejlett ország magas jövedelmű fogyasztóinak igényeit. Hogy a fogyasztókat könnyebben elérje és csökkentse a termék bevezetésének kockázatait, saját országában kezdi meg a termelést. Ahogyan azonban a terméke iránt más országok fogyasztói is érdeklődést mutatnak, a termelést a másik országban is megkezdik. Ezzel a lépésével egyszerre használja ki a méretgazdaságosság nyújtotta előnyöket és jut be helyi vállalatként a piacra. Ahogyan mind több termelő figyel fel a termék iránti növekvő igényre és kezdi meg a termelést, úgy nő a versenytársak száma is. Ezek a versenytársak azonban a költségek csökkentése végett a termelést már kevésbé fejlett gazdaságokban folytatják, amivel lényegesen alacsonyabb áron képesek adnia a terméket az eredeti piacon is, mint a termék első termelője. Ez ellen a termék első gyártója úgy tud védekezni, ha a költségelőnyöket ő is kihasználja, és a termelést kevésbé fejlett gazdaságba helyezi át így nemzetköziesítve saját vállalatát.

Ezen folyamat során négy ciklust különíthetünk el: az új termék, az érett termék, a tömegtermék és a hanyatló termék ciklusait. Mindegyik ciklus más-más tényező felhasználást kívánja meg, más bevétel-költség arányt produkál, és eltérő exportteljesítményt mutat.

Az új termék ciklus (I.) az innovációval kezdődik. A tőke tulajdonosának az a célja, hogy technológiai újítások folytán olyan új terméket hozzon létre, ami új fogyasztói igényeket gerjeszt. A tőke tulajdonosa, a termék termelője egy magas jövedelmű fogyasztókra specializálódott piacon jelenik meg a termékkel, azaz egy fejlett gazdaságban lép színre. Mivel a fogyasztók magas jövedelemmel rendelkeznek, ezért képesek lesznek megfizetni az új termék magas árát is. Ebben a ciklusban ugyanis a termék előállításának költsége még igen nagy, hiszen finanszírozni kell a tőke tulajdonosának a kutatási fázist és a termékbevezetést. Emellett kezdetben a fogyasztói érdeklődés is alacsony, nem beszélhetünk nagy sorozatú gyártásról. A kis sorozat és a magas költségek együttesen magas árat generálnak. A termék életének

valamint The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979 No. 4. pp. 255–268.

első ciklusa végére már a termelő képes a költségeket meghaladó bevételt produkálni, a terméket pedig megismeri a piac és kialakul a fogyasztási igény is a termék iránt. Az első ciklus végén már más fejlett gazdaságok fogyasztói is felfigyelnek a termékre, megindul az export. A külföldi piacokon megjelenő új termék arra ösztönzi az ottani termelőket, hogy ők is hasonló vagy azonos termékkel álljanak elő, hiszen a termék iránt fogyasztói igény jelentkezett. Így megjelennek az első utánpótlók is a fejlett gazdaságokban.

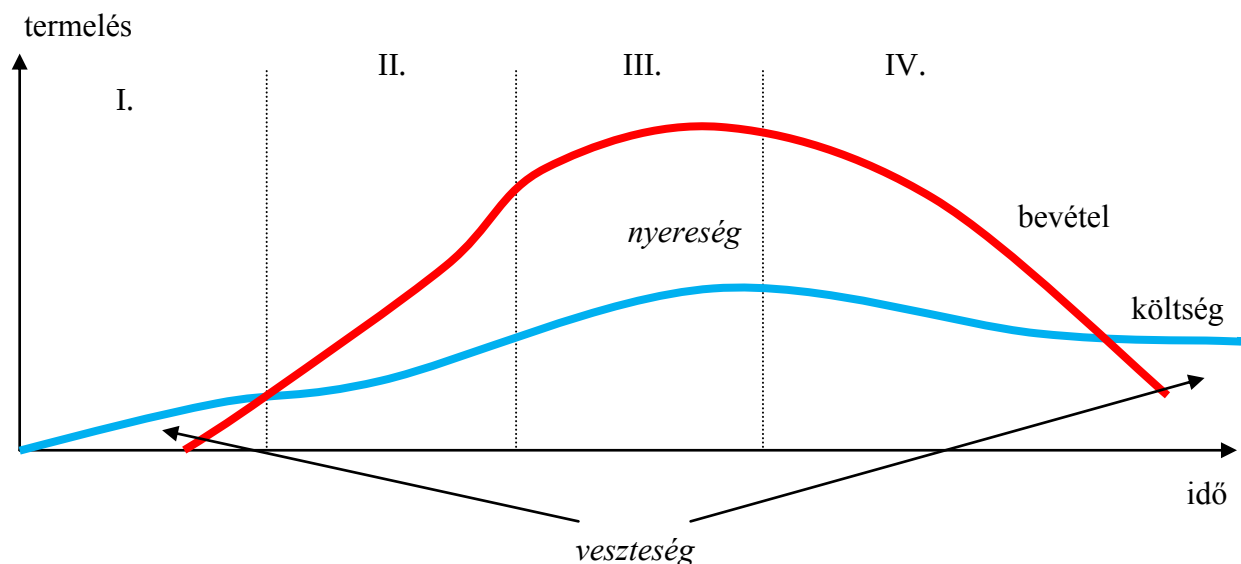
A II. ciklusban már az érett termékkel találkozunk. A piac ismeri, nemcsak a kifejlesztő gyártja, hanem már más fejlett gazdaságok tőketulajdonosai is felfigyeltek az új piaci lehetőségre. Az innovátor eközben exportját mind jobban képes növelni. Az eladott termékek számának növekedése csökkenti a fajlagos költségeket és növeli a bevételt, az elérhető nyereség egyre nagyobb. Az innovátor a minél nagyobb nyereség elérése érdekében a külföldi piacokon is erősebb pozícióba akar kerülni. Mivel az ottani utánpótlóknak a szállítási és a piacra jutási költségek szempontjából jelentős előnyük van, ezért az innovátor vállalat leányvállalatokat alapít ezeken a piacokon. Ekkor már képes a korábbinál alacsonyabb árakkal még nagyobb nyereségre szert tenni az újonnan meghódított piacokon. Az innovátor exportteljesítménye a ciklus végére eléri a legmagasabb szintet, míg a fejlett gazdaságokból származó utánpótlók kezdik telíteni saját hazai piacukat.

A III. ciklusban tömegtermelés jön létre, a termék mindenki által elérhető tömegtermék lesz. Az utánpótlók szintén erősödni akarnak és megőrizni versenyelőnyüket. Ezért olyan területekre helyezik át a termelést, ahol már alacsonyabb költségszint mellett tudnak még nagyobb nyereséget realizálni. A kisebb jövedelmű piacok kezdenek érdeklődést mutatni a termék iránt, s őket az utánpótlók alacsonyabb árakkal el tudják látni a termékkel. Elindul és fokozódik az utánpótlók exportja. Mindeközben a fejlett gazdaságok piacai telítődnek, a fogyasztók új termékek iránt kezdenek el érdeklődni. Ez az a pont, ahol az innovátor már elkezd bevezetni a továbbfejlesztett terméket, hogy újabb extraprofittal kecsegtető ciklust tudjon magáénak. Az innovátor exportja az eredeti termék esetében elkezd rohamosan csökkenni, az elérhető bevételek kezdenek közelíteni a termelési költségekhez. Az utánpótlóhoz hasonlóan a termelést igyekszik áttenni olyan helyre, ahol alacsonyabbak a termelési költségek. A tömegtermelés esetében pedig a termelési költségek csökkentését leginkább a munkabérek csökkentése jelenti. Így az alacsony bérszintű fejlődő gazdaságok is bekapcsolódnak a termelésbe és a III.

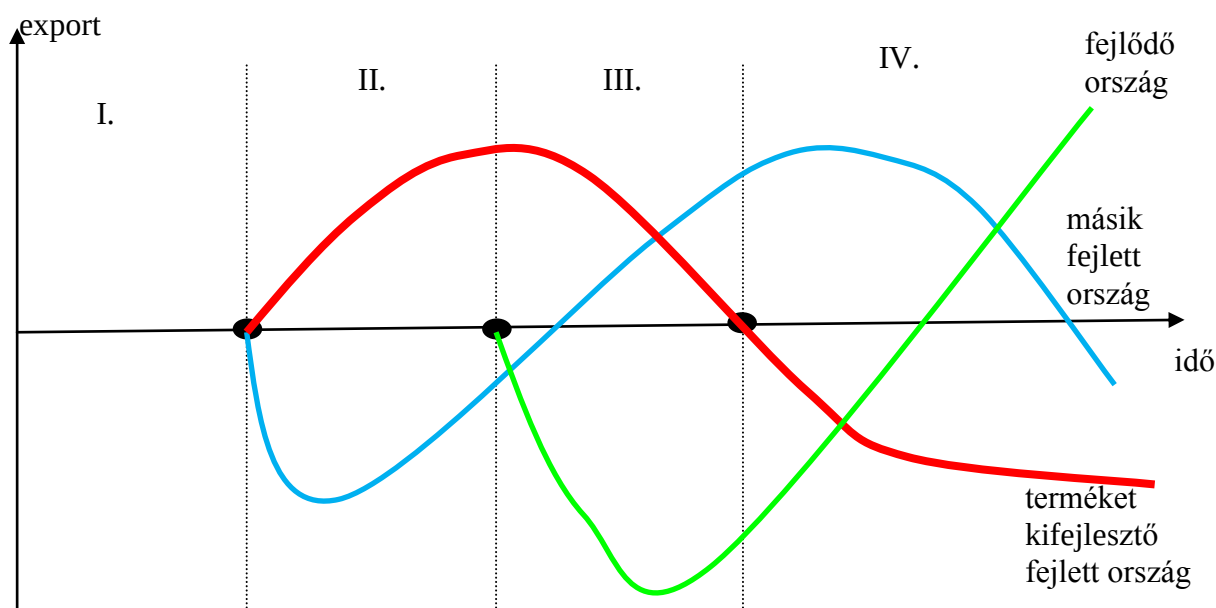
ciklusban már ők is hozzájutnak a termelési technológiához, magához az innovációhoz.

A IV., hanyatló ciklusban a méretgazdaságosság előnyeit már csak a fejlődő országokban létesült leányvállalatok képesek kihasználni. A fejlődő országok alacsony jövedelmű fogyasztói ekkor már képesek megfizetni a terméket. A fejlett gazdaságok utánzóinak exportteljesítménye is csökken, hiszen a fejlődő országokban már sokkal alacsonyabb költségek mellett tudják előállítani az adott terméket. Megjelenik az ún. off-shore értékesítés, amikor a hazai tőketulajdonos külföldi leányvállalata által olcsón előállított termék jut vissza a hazai piacra. Eközben fejlett gazdaságokban az innovátor új terméke már a II. ciklusba lép és exportpiacokat talál.

14. ábra Termék életciklusai költség és bevétel szempontjából



15. ábra Termék életciklusai export szempontjából



A termelés az egyes ciklusokban fokozatosan helyeződött át az alacsonyabb termelési költségű régiók felé. A termelési tényezők felhasználásában szintén változások történnek minden ciklusban. A termelés az I. ciklusban a humántőke fejlettségétől és az innováció, valamint a termékbevezetés költségeit finanszírozni képes tőke jelentésétől függ. A III. ciklusban már csökken a magasan képzett munkaerő iránti igény, a tömegtermelés az alacsonyabb képzettségű munkaerőre is képes építeni. A tömegtermelési szakaszban a korábbi ciklusok termékinnovációjához képest a termelési folyamat fejlesztése kerül előtérbe. A termelés optimalizálása, a szervezet fejlesztés és a menedzsment ismeretei válnak fontosabbá, hogy a beszükülő piacon még a lehető legnagyobb profitot legyen képes elérni az innovátor és az utánzó is.

Vernon modelljében tehát azt feltételezi, hogy egy gazdaság akkor kerül a legfejlettebbek közé és akkor képes folyamatosan fejlődni, ha jelen van három tényező: az innovációs képesség, az fejlesztéshez és kutatáshoz szükséges magasan képzett munkaerő, illetve a tőke. Ahol ez a három elem egyszerre jelen van, ott a gazdaság képessé válik csúcstechnológiai ipar létrehozására, fejlődését pedig a csúcstechnológiai ipar folyamatos fejlődési kényszere biztosítja. Minél több tényezőben szenved hiányt egy gazdaság, annál kisebb valószínűséggel tud lépést

tartani a fejlett gazdaságok fejlődési ütemével, s annál valószínűbb, hogy a tradicionális iparú, kevésbé fejlett országok csoportjához fog tartozni. Mindazonáltal ha ezekben a kevésbé fejlett régiókban rendelkezésre áll az innovációs képesség és a magasan képzett munkaerő, akkor a III. ciklusban a gazdaságba kerülő termékkel megszerzett technológia továbbfejlesztésével és felhasználásával képessé válhat saját termékek kifejlesztésére. Vernon elméletének eme értelmezését alátámasztják Japán és a kistigrisek (Hongkong, Tajvan, Dél-Korea és Szingapúr) fejlődése, akik kevésbé fejlett utánpótlásból innovátorokká váltak.

Ám meg kell jegyezni, hogy a vernoni elmélet bizonyos esetekben nem alkalmazható. Speciális, csak bizonyos piacokon megjelenő, azaz helyi igények kielégítésére készült termékek kis valószínűséggel lesznek képesek világpiaci hódításra. Ha a termék nem képes világpiaci hódításra, akkor maga a termelés áthelyezés sem működik, és nem jelenik meg az áthelyezésből és az exportteljesítmény fokozódásából adódó extraprofit sem. Például a Balatont ábrázoló 3D képeslapok nehezen adhatók el nemcsak világviszonylatban, de még Budapesten is. Szintén nehezen értelmezhető a vernoni elmélet a helyhez kötött ágazatokban. Ezek a nyersanyaglelőhelyre vagy természeti adottságra épülő ágazatok, melyek legjellemzőbb példái az idegenforgalom vagy a vízierőművek. Ezek termékeiket csak helyben vagy korlátozott távolságban tudják értékesíteni. De a kivételek közé sorolhatjuk az olyan termékeket is, amik előállításához minden ciklusban magasan képzett munkaerőre, magas jövedelmű fogyasztókra és jelentős tőke mennyiségre van szükség. Ilyen például az űrkutatás vagy a gyógyszeripar.

A tőke tulajdonosának motivációi és a termelés helyének kiválasztása bővítették az elméleti lehetőségeket. A következő lépcsőt az internalizálás modellekbe építése jelentette. Ekkor arra keresték a választ, hogy miért törekszenek a vállalatok arra, hogy minél több, akár a piacon is megszerezhető funkciót magukba olvasszanak. A közvetlen külföldi beruházások ekkor már a piacon is megszerezhető funkciók vállalatba építésének eszközeként jelentek meg. Ezzel párhuzamosan tovább vizsgálták a tökéletlen verseny jelenségét is, és a piaci zavarokkal is összekötötték a közvetlen külföldi beruházásokat. A piaci zavarok ugyanis megnehezítik, hogy a termelő a piacon szerezzon meg egyes funkciókat. Például a beszállítók, a marketing, a szállítás tökéletlen verseny esetén folyamatosan változtatják a termelési költségeket és befolyásolják az elérhető profitot. Egy beszállító felvásárlása, marketing osztály

létrehozása vagy egy szállítmányozási ágazat alapításával az anyavállalat saját leányvállalatai vagy részlegei számára teremt keresletet és alakít ki saját piacot.

A tulajdonosként birtokolt eszközök, a termelés helyének meghatározása és az internalizáció mint a közvetlen külföldi beruházások mozgási irányát együttesen magyarázó tényezők **John Dunning**³⁰ 1977-ben publikált **eklektikus elméletében** jelennek meg. A nemzetközi kereskedelemre vonatkozó Heckscher–Ohlin-modell a gyakorlatban is működőképesnek bizonyult a piaci alapú cserék esetében. Azonban a vállalatokon belüli kereskedelemre már nem volt alkalmazható. A nemzetközi kereskedelmet magyarázó elméletek mindamellett nem számoltak a gyakorlatban létező tranzakciós költségekkel és az információs asszimetriával.

Dunning kutatásai során felfigyelt arra, hogy az amerikai vállalatok nagy-britanniai leányvállalatai a helyi vállalatoknál jobb teljesítményt érnek el. Az amerikai és a brit vállalatok produktivitását vizsgálva az eltéréseket magyarázó tényezőket keresett. Elemzésébe beemelte a termelékenység javulásához hozzájáruló tulajdonspecifikus faktorokat, mint a felsővezetést, a technológiai képességet és a vállalkozói szellemet. Szintén vizsgálta a termelékenységhez hozzájáruló helyspecifikus tényezőket. Kutatásai eredménye azt mutatta, hogy az amerikai vállalatok tulajdonspecifikus előnyökkel rendelkeznek a brit vállalatokhoz képest. Ám kérdés maradt, hogy a vállalatok tulajdonspecifikus előnyeiket miért maguk használják ki a külföldi piacokon és miért nem adják el ott honos vállalatoknak. A nemzetköziesedett termelés és a közvetlen külföldi beruházások mozgási irányának magyarázatához ezért további tényezőként az internalizációt is be kellett emelnie.

³⁰ John H. Dunning (1927-2009) 1951-ben a Southampton University-n kezd tanítani, kutatásaiban a brit kormány gazdaságélénkítő politikáját vizsgálta. Az 1950-es években több amerikai ösztöndíjat is nyer. Ekkor a brit és az amerikai ipari beruházásokat elemzi és alapozza meg modelljét az amerikai és a brit vállalatok tulajdon- és telephelyspecifikus előnyeinek összehasonlításával. Raymond Vernon tanácsára 1968-ban elkezdi tanulmányozni, hogy a vállalatok hogyan képesek internalizálni az amerikai és a brit gazdaság tudásalapú előnyeit és azt közvetlen külföldi beruházásokká átalakítani. Eklektikus elméletét 1977-ben ismerteti. Kutatásait a beruházások fejlődési útjának vizsgálatával folytatja. Az 1980-as években az Academy of International Business elnöke, az 1990-es években az UNCTAD, az OECD és az Európai Bizottság tanácsadója. 1998-ban közzéteszi a legnagyobb ipari és szolgáltató vállalatok versenyelőny forrásairól szóló munkáját. Ezután kutatásaiban a globális kapitalizmus társadalmi és morális kérdéseivel foglalkozik. Eklektikus elméletét lásd: Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach. In B. Ohlin, P. Hesselborn, P. M. Wijkman (Eds.), *The international allocation of economic activity: proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*. The Macmillan Press Ltd., London, 1977, pp. 395–418.

Dunning elméletében tehát a termelés nemzetköziesítése és növelése három tényező együttes hatásaként valósul meg.

I. Tulajdon-specifikus előnyök (ownership advantages - **O**)

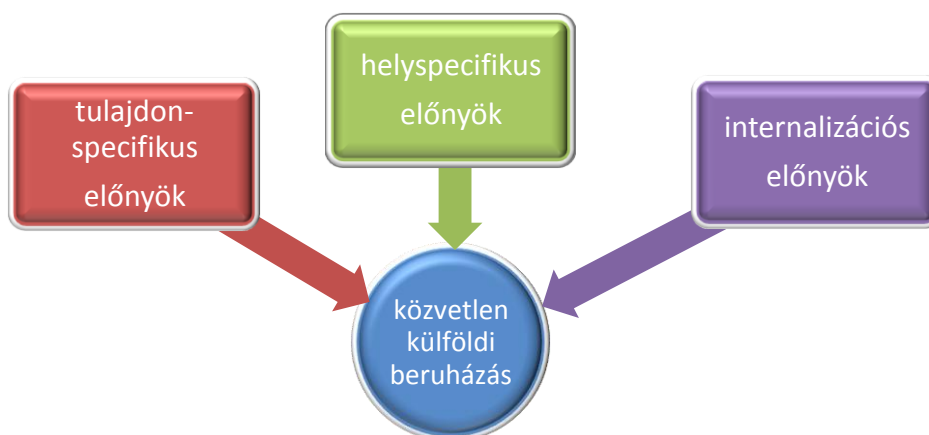
Néhány vállalat olyan nagy tudástőkével rendelkezik, amit más országokba veszteség nélkül át tud helyezni. Ha egy vállalatnak jó menedzserei vannak, jól ismert márkájú terméket gyárt, saját forrásokból képes az innovációra, akkor ezt a tudásbeli tőkét a más gazdaságokban létrehozott leányvállalatokban is kamatoztatni tudja. Ha ezt a tudást licencként eladná, akkor a tranzakciós költségek folytán kisebb haszonra tenné szert, mintha azt saját termelésének külföldi kiterjesztésében kamatoztatná. Emellett fennállna annak veszélye is, hogy megszűnik az adott ágazatban információs és tudásmonopóliuma. A szellemi tulajdonjogok védelmének nehézségei miatt pedig amúgy is magas az illegális másolat termékek készítésének kockázata.

II. Internalizációs előnyök (internalization advantages – **I**)

Ha egy licenc eladás helyett a saját felhasználást választja, akkor internalizációs előnyökre tesz szert. Így a piaci folyamatok helyett a piacinál sokkal nagyobb hatásokkal működő vállalati hierarchián keresztül valósítja meg ennek a tudásnak a leányvállalatok és az anyavállalat közti áramoltatását. Az internalizációval emellett csökkenti annak lehetőségét is, hogy a tulajdon-specifikus előnyök más vállalathoz átjussanak, és így potenciális versenytársat állítson magának. Mindazonáltal az internalizációval a vállalat jobban ki tudja használni a vállalati, az ágazati és a termelés helyéhez kapcsolódó előnyöket is.

III. Helyspecifikus előnyök (localization advantages – **L**)

16. ábra A közvetlen külföldi beruházások mozgási irányát meghatározó tényezők az eklektikus elméletben



Hogyan képes egy vállalat egy másik gazdaságban folytatott termeléséből ellátni egy piacot? Miért nem növeli a hazai vállalat exportját és látja el onnan a külföldi piacokat? A válasz a másik gazdaságban megszerezhető költségelőnyökben rejlik. A helyspecifikus előnyök a termelés és a piacra jutás költségeit hivatottak csökkenteni. A leányvállalatok létrehozásával az anyavállalat közelebb kerül a helyi piachoz, a fogyasztók igényeit helyi vállalatként képes kielégíteni. Továbbá a piacra településsel csökkenteni tudja a szállítási költségeket is és helyi termelőként az ottani helyi termelőkkel azonos elbánásban részesül szemben az importőri pozícióval. Így a szállítási költségek csökkentése mellett a piacra jutás korlátait is átlépi. Egy gazdaság helyspecifikus előnyei azonban nemcsak a termék eladása, hanem előállítás szempontjából is fontosak. Egyes gazdaságok helyspecifikus előnye a termeléshez szükséges inputok szempontjából lehet olyan nagy, hogy az odatelepülő termelés, a közvetlen külföldi beruházással létrehozott leányvállalat látja el az adott termékkel a világ- vagy regionális piacot. A helyspecifikus előnyökkel tehát a termeléshez szükséges inputok ára szintén redukálható.

A tulajdonspecifikus (O), a helyspecifikus (L) és az internalizációs (I) előnyök együttese miatt az eklektikus elméletet **OLI-paradigmának** is nevezzük.

A közvetlen külföldi beruházások mozgási irányának pontosabb meghatározása végett Dunning elméletének továbbfejlesztésében összeköti az országok fejlődési irányát a ki- és beáramló közvetlen külföldi beruházásokkal. A gazdaságok fejlődését négy részre bontva megalkotja a beruházás-fejlődési ciklus fogalmát.

A kezdeti szakaszban a gazdaság még nem tartozik a fejlett gazdaságok közé. Nincsen magasan képzett munkaereje, rossz az infrastruktúra és maga a befektetési környezet nem felel meg a közvetlen külföldi beruházások elvárásainak. A gazdaságban nem léteznek olyan vállalatok, amelyek tulajdonspecifikus előnyökkel rendelkeznek, vagy ha vannak is, akkor az a kevés vállalat sem alapít más gazdaságokban leányvállalatokat. Nincsenek olyan helyspecifikus előnyök sem, amelyek a közvetlen külföldi beruházásokat odacsábítanák. A fogyasztói igényeket importtal elégítik ki, az importhelyettesítő iparosítás még nem kezdődik el.

A második szakaszban a belpiac növekszik, és a fogyasztás eléri azt a mértéket, ami már vonzóvá teszi pusztán a piac méretei miatt a közvetlen külföldi beruházások számára a gazdaságot. Az első közvetlen külföldi beruházások célja az addig importált termékek belföldi termékekkel való kiváltása, azaz az importhelyettesítés.

A beruházások felhívják az állam figyelmét is arra, hogy szükség van a további munkaerőképzésre és infrastruktúrafejlesztésre. A javuló infrastruktúra, az olcsó, képzett munkaerő további közvetlen külföldi beruházásokat hoz a gazdaságba.

A harmadik szakaszban a befektetési környezet már maradéktalanul megfelel a külföldi tőketulajdonosok elvárásainak. Ezért ebben a szakaszban az államnak az a célja, hogy a helyspecifikus előnyöket kihasználva olyan közvetlen külföldi beruházásokat csalogasson a gazdaságba, amelyek magukkal hozzák tulajdonspecifikus előnyeiket. Ezek a helyi környezettől eltérő tulajdonspecifikus előnyök átszivárognak a helyi vállalatokba is. A helyi vállalatok így már saját tulajdonspecifikus előnyökkel felvértezve más gazdaságokba is juttathatnak tőkét közvetlen külföldi beruházásaikon keresztül, és kihasználhatják az ottani helyspecifikus előnyöket.

Ekkor lép a gazdaság a negyedik szakaszba, amikor maga is nettó beruházóvá válik, azaz a kiáramló közvetlen külföldi beruházás mértéke meghaladja a beáramlóét. A hazai vállalatok már világviszonylatban is erős tulajdonspecifikus előnyökkel bírnak, amit ki akarnak használni az internalizáció és más gazdaságok helyspecifikus előnyeinek kamatoztatása révén. A hazai vállalatok már mind több gazdaságban eszközölnek közvetlen külföldi beruházásokat.

A gazdaságba be- és a gazdaságból kiáramló közvetlen külföldi beruházások mértéke tehát attól függ, hogy a gazdaság pontosan melyik fejlődési stádiumban van. Dunning ennek okát abban látja, hogy ahogyan egy gazdaság mind magasabb fejlődési szintre ér, annál drágább lesz munkaereje és annál nagyobb mértékben használja fel saját erőforrásait. A beáramló közvetlen külföldi beruházások mértéke csökken, hiszen más gazdaságok jelentősebb helyspecifikus előnyökkel bírnak már.

Az eklektikus elmélet szerint minél nagyobb a vállalat tulajdonspecifikus és internalizációs előnye, valamint minél több helyspecifikus előnyre tud szert tenni az adott gazdaságban, annál nagyobb volumenű közvetlen külföldi beruházást fog eszközölni. A tulajdonspecifikus és az internalizációs előnyök minden olyan gazdaságba átvihetők, amelyik képes a vállalat profiljának megfelelő helyspecifikus előnyöket biztosítani.

Ha a vállalat nem talál olyan külső gazdaságot, ahol érvényesíteni tudná a helyspecifikus előnyöket, akkor nem alapít leányvállalatokat, hanem az anyavállalat végzi a termelést, és a külföldi piacokat export útján látja el. Ekkor a leányvállalatok

létrehozása helyett az export volumenének növelésére és a termelési folyamat hatékonyságának javítására fordítja a közvetlen külföldi beruházásra szánt tőkét.

Abban az esetben pedig, amikor a vállalat csak a tulajdonspecifikus előnyöket tudja érvényesíteni, de nem tud élni az internalizációs és a helyspecifikus előnyökkel, akkor a közvetlen külföldi beruházás helyett a tulajdonspecifikus előnyök eladása vagy bérbeadása mellett dönt.

A közvetlen külföldi beruházások mozgási irányát magyarázó termék életciklus és eklektikus elméletek összehasonlítása azok alapgondolata miatt nehézkes. A Vernon modellje a termék mögött rejlő technológia újszerűségét vizsgálva határoz meg egy determinisztikus utat a közvetlen külföldi beruházások számára. Dunning modelljében több az elágazási lehetőség, az út nem egyirányú. Éppen ezért a közvetlen külföldi beruházások nemzetközi mozgási irányának változásait is jobban, több variációban tudja magyarázni.

Fogalmak

- adomány
- agyelszívás
- globális profit
- hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlás
- hivatalos hitelforrások
- közvetlen külföldi beruházások
- közvetlen külföldi beruházások növekedési hatása
- nem hitel jellegű nemzetközi tőkeáramlások
- nem hivatalos hitelforrások
- nemzetközi segély
- OLI-paradigma
- perverz tőkeáramlás
- portfólió beruházások
- termék életciklus modell
- transzferár
- transznacionális vállalatok

Kérdések

1. Jellemzően melyek a nemzetközi munkaerő áramlás küldő országai?
2. Érvényesül-e a Heckscher–Ohlin-modell a nemzetközi munkaerő áramlás terén?
3. Mennyiben járul hozzá egy fogadó ország nemzetgazdasági fejlődéséhez a legális migráció?
4. Melyek a migráció hatásai a küldő állam vonatkozásában?
5. Milyen hatásai vannak az illegális migrációnak a küldő és a fogadó országban?
6. Mely országokra jellemző a méhkas alakú korfa? Hogyan alakul az ilyen országok munkaerő-piaci kínálata?
7. Hogyan tud egy ország fellépni az agyelszívás jelenségével szemben?
8. Mi a különbség a hitel és a nem hitel típusú nemzetközi tőkeáramlás között?
9. Mi a különbség az adomány és a segély között?

10. Mi a különbség a portfólió beruházások és a közvetlen külföldi beruházások között?
11. Mit jelent az adott nemzetgazdaság számára, ha a portfólió beruházások aránya meghaladja a közvetlen külföldi beruházásokét?
12. Egyetért-e a következő állítással? Válaszát indokolja! „A közvetlen külföldi beruházásokat és a portfólió beruházásokat egyaránt a minél magasabb megtérülési ráta képes egy adott nemzetgazdaságba csábítani.”
13. Hogyan képes egy nemzetgazdaság kedvező feltételeket teremteni a portfólió beruházások számára?
14. Hogyan képes egy nemzetgazdaság kedvező feltételeket teremteni a közvetlen külföldi beruházások számára?
15. Milyen tényezőket vesz figyelembe a tőketulajdonos, mielőtt tőkéjét közvetlen külföldi beruházás formájában viszi be egy nemzetgazdaságba?
16. Mi motiválja a tőketulajdonost, amikor tőkéjét közvetlen külföldi beruházás formájában viszi be egy nemzetgazdaságba?
17. Jellemezze a működő tőke nemzetközi mozgásának irányait!
18. Miért vonzzák a fejlett országok nagyobb arányban a működő tőkét?
19. Milyen előnyöket tudnak felmutatni a fejlett országok a fejlődőkhöz képest a tőkéjüket befektetni kívánó tőketulajdonosoknak?
20. Mit kell mérlegelnie egy nemzetgazdaságnak, amikor támogatja a közvetlen külföldi beruházások beáramlását?
21. Mit kell mérlegelnie egy nemzetgazdaságnak, amikor nem támogatja a közvetlen külföldi beruházások beáramlását?
22. Mit kell mérlegelnie egy nemzetgazdaságnak, amikor támogatja a portfólió beruházások beáramlását?
23. Mit kell mérlegelnie egy nemzetgazdaságnak, amikor nem támogatja a portfólió beruházások beáramlását?
24. Mit értenek a transznacionális vállalatok globális stratégia alatt?
26. Milyen esetekben dönt a transznacionális vállalat leányvállalat alapításáról?
27. Mi a különbség a vertikális és a horizontális vállalati integráció között?
28. Miért képes extraprofitot realizálni az innovátor Vernon termék életciklus elméletében?
29. Milyen szakaszokat különít el Vernon termék életciklus elméletében? Jellemezze ezeket a szakaszokat!

30. Hogyan kapcsolódik az off-shore értékesítés a tömegtermeléshez?
31. Milyen esetekben nem alkalmazható Vernon termék életciklus elmélete?
32. Milyen előnyökkel rendelkeznek a transznacionális vállalatok és leányvállalataik a nemzetközi piacon?
33. Hogyan kapcsolta össze Dunning az országok fejlettségét a tőke áramlásával?
34. Mit értett Dunning beruházás-fejlődési ciklus alatt?
35. Értelmezze az OLI-paradigmát!

6. Regionális gazdasági integrációs törekvések

A világgazdaság változásai, a fejlett és fejlődő országok közötti különbségek, a jellemzően magas Észak-Észak és az alacsony Dél-Dél kereskedelmi arány, a gazdasági globalizáció negatív hatásainak minimalizálása és a pozitívak maximalizálása arra ösztönzi az országokat, hogy hasonló gazdasági érdekű társakat keressenek. Ezek a hasonló érdekű országok gazdaságuk szerkezetében, külkereskedelmi nehézségeik terén, tőkeellátottsági vagy humán fejlettségi mutatóikban közel állnak egymáshoz. A nemzetközi gazdasági folyamatok hasonló módon érintik őket, szerzett előnyeik és tapasztalt hátrányaik arra ösztönzik őket, hogy együttesen próbáljanak meg fellépni érdekeik érvényesítésében. További céljuk, hogy gazdaságaikat külgazdasági pozíciójuk erősítése révén fejlesszék. A külgazdasági pozíció javítása igen nehézkesnek bizonyulhat, ha egy ország egymaga próbálkozik vele. Kevésbé tudja eladói vagy vevői minőségben befolyásolni a piacot. Sokkal sikeresebb, ha több állammal összefogva teszi azt. Ezért jönnek létre gazdasági integrációk, amelyek a tagok külgazdasági érdekeit képviselik a nemzetközi gazdasági kérdésekben, és segítik a tagok piacra, tőkéhez vagy munkaerőhöz jutási esélyeit.

6.1 Miért jönnek létre regionális gazdasági integrációk?

A **regionális gazdasági integrációk** alapvetően gazdasági együttműködési formák. A gazdasági integrációk azonban nem jöhetnek létre politikai együttműködés nélkül, így az egyes gazdasági integrációk nem csupán a gazdasági együttműködés mélysége, de az ehhez kapcsolódó politikai együttműködés (integráció) foka mentén is megkülönböztethetők. A regionális gazdasági integrációk az azonos gazdasági és politikai gondolkodású államokat fogják össze. A felek gazdasági fejlettsége hasonló, ezért az integráción belül megvalósulhat a szakosodás, munkamegosztás, ami segíti a rendelkezésre álló termelési tényezők optimális kihasználását. Az egymás közötti kereskedelem korlátainak fokozatos felszámolása növeli a piacméretet és megkönnyíti a tagok áruinak, szolgáltatásainak, munkaerejének vagy tőkéjének átjutását a többi tagország piacaira.

A regionális gazdasági integrációk elsődleges célja a tagok közötti kereskedelem liberalizálása. Ennek érdekében a felek egy többszintű folyamatot indítanak el, ahol minden egyes szinten egyre több, a kereskedelmet korlátozó tényező szűnik meg. Ennek a folyamatnak a keretében a piacok kiszámíthatóbbak, biztonságosabbak lesznek, javulnak az exportlehetőségek, a tagok könnyebben jutnak új piacokhoz, aminek következtében érdemes termelésüket növelni. Mindez azonban együtt jár a verseny fokozódásával, a versenyképesség javításának és fenntartásának szükségességével és a specializáció erősödésével. Ennek koordinálására integrációs szervezeti struktúra jön létre.

Az integrációs szervezet a tagállami szervezetek fölötti szinten áll, s így csökkenti a tagállamok kereskedelem-, gazdaság- és pénzügypolitikai szuverenitását. Ahogyan a kooperáció egyre magasabb foka valósul meg, maga a specializáció és az együttműködés is egyre sokrétűbb lesz, egyre több területet, ágazatot érint. Fokozatosan javul a gazdaságok hatékonysága, amin keresztül maga a jólét is növekszik. Ebben a tartós, hosszú távú együttműködésben azonban főként az állami szuverenitás célzott csökkentése miatt feszültségek is kialakulhatnak a tagok között, mivel eltérő tagállami érdekeiket kell összehangolni, majd feladni az együttműködés érdekében.

Ahogyan nő az integrációban résztvevő tagok száma, úgy válik egyre nehezebbé a döntéshozatal, jelennek meg az egyre különlegesebb nemzetgazdasági érdekek és alakulhat ki komolyabb fejlettségbeli különbség azon tagok között, akik jobban és akik kevésbé jól tudják hasznosítani a regionális gazdasági integrálódás előnyeit. Mivel azonban az integrációnak köszönhetően a tagok együttes nemzetközi politikai és gazdasági befolyása nő, ezért az integráció előnyeit kevésbé kihasználni tudó államok is jól járnak. Nehéz ugyanis egy magányos nemzetgazdaságnak megvédenie érdekeit a nemzetközi politika és gazdaság porondján, kivéve, ha az az Egyesült Államok, Japán vagy Kína.

6.2 Regionális gazdasági integrációk formái

A regionális gazdasági integrációk behálózzák a világot. Egy ország jellemzően nemcsak egy gazdasági integrációs szervezet tagja. Magyarország például tagja az Európai Uniónak, az Európai Gazdasági Térségnek, a Visegrádi Együttműködésnek, illetve a Duna Bizottságnak.

A gazdasági integrációs együttműködés során csökkenő nemzeti szuverenitás, valamint a kereskedelem liberalizálásának mértéke szerint határozhatjuk meg az egyes integrációk mélységét, azaz az integráció fokát. Ennek alapján beszélhetünk preferenciális vámövezetről, szabad kereskedelmi területről, vámunióról, közös piacról, egységes piacról, gazdasági unióról és politikai unióról.

A **preferenciális övezet**et létrehozó országok amellet kötelezik el magukat, hogy bizonyos termékcsoporthok esetében csökkentik vagy megszüntetik a kereskedelmi korlátokat ezáltal javítva egymás piacra jutási lehetőségeit. Preferenciális övezetként működik például az APEC és az ASEAN.

Az *APEC (Asian Pacific Economic Cooperation, Ázsiai–Csendes-óceáni Gazdasági Együttműködés)*³¹ esetében a tagok igen eltérő gazdasági fejlettsége és politikai érdekei miatt nehezen tud elmozdulni egy magasabb fokú integráció irányába. Célja, hogy az együttműködés révén csökkentse a tranzakciós költségeket, a kereskedelem és a tőkebefektetések terén folyamatos liberalizációt érjen el, valamint gazdasági és technikai kooperációt valósítson meg a tagok között. Céljait azonban csak mérsékelt ütemben tudja elérni, programjai megvalósítása rendre megtorpannak az amerikai-japán gazdasági ellentétek miatt. Viszont az orosz, a japán, az amerikai és a kínai politikai és gazdasági vezetők számára olyan fórumot teremt, ahol akár formálisan, akár informálisan is tárgyalhatnak az egymás közti gazdasági és politikai nézeteltérésekről.

³¹ Tagjai: Ausztrália, Brunei, Chile, Dél-Korea, Egyesült Államok, Fülöp-szigetek, Indonézia, Japán, Kanada, Kína, Malajzia, Mexikó, Oroszország, Pápua Új-Guinea, Peru, Szingapúr, Tajvan, Thaiföld, Új-Zéland, Vietnam.

1. ábra Az APEC tagországai



Az ASEAN (*Association of South East Asian Nations, Délkelet-Ázsiai Nemzetek Szövetsége*)³² szerepe szintén nagyobb politikai, mint gazdasági téren. A szervezet nemcsak a gazdasági kérdésekre fókuszál. Biztonságpolitikai, társadalompolitikai és kulturális területekre is kiterjed tevékenysége. Célja a tagok versenyképességének javítása, az egymás közti gazdasági kooperáció erősítése. A tervezett szabad kereskedelmi övezeti státust a vámok és egyéb kereskedelmi korlátok fokozatos leépítése révén 2012-re akarja elérni. Mivel tagjai között igen nagyok a fejlődésbeli eltérések, ezért a vámcsökkentéseket több ütemben valósítja meg, és a gyengébb gazdaságú államok számára az érzékeny ágazatokban átmeneti kivételi lehetőségeket biztosít a liberalizáció alól.

³² Tagjai: Brunei, Fülöp-szigetek, Indonézia, Kambodzsa, Laosz, Malajzia, Mianmar, Szingapúr, Thaiföld, Vietnam.

2. ábra Az ASEAN tagjai



A preferenciális övezeteken túllép a **szabad kereskedelmi terület**, ahol már megszűnnek a vámok és a mennyiségi korlátozások, de az adminisztratív jellegű kereskedelmet korlátozó intézkedések –mint kereskedelmet korlátozó tényezők– megmaradnak. A kereskedelem tehát a szabad kereskedelmi területen sem teljes mértékben liberalizált. Az elérhető előnyök általában attól függnek, hogy mekkora volt az eltörölt kereskedelmi korlátok mértéke. Az egykori alacsony tagok közti vámok eltörléséből nem származik túl nagy előnye egy tagnak, hiszen egy 3–5% körüli vám nem ró elviselhetetlen terheket a kereskedelem résztvevőire. Magas vámok esetében ez már sokkal jelentősebb eredmény. A vámokon túl meg kell nézni azon nem vám jellegű intézkedések összességét is, amelyek a kereskedelmet korlátozzák. Ezek mérséklésének folyamata vagy eltörlése már sokkal több előnnyel járhat a tagok számára, ha egymás piacaira akarnak bejutni. A tagok együttes piaca, azaz a szervezet belső piaca méreténél fogva teheti sikeressé az integrációt. A kisebb hazai piaccal rendelkező termelők szerencsés esetben jelentős fogyasztóerővel rendelkező megnövelt belső piacot kapnak. A belső piac megnövekedett fogyasztási

igényét azonban a távolságok miatt nem tudja minden tagország minden termelője azonos mértékben kihasználni. A szállítási költségek a távolsággal arányosan nőnek, ezért a piacra jutást nehezítheti a másik tagország számára a költségek és így az eladási ár növekedése.

A szabad kereskedelmi övezetek kapcsán felmerül az a kérdés is, hogy a könnyített kereskedelem mennyire csökkenti a versenyt, azaz mennyiben kedvez az oligopóliumok létrejöttének vagy egyes tagok szervezeten belüli szupremációjának. A tagok esetleges fejlettségbeli vagy gazdasági szerkezetben észlelhető különbségei miatt a még az integráció létrejötte előtt az exportban igen jól teljesítő országok könnyen uralhatják a teljes integrációs piacot. Így a kevésbé fejlett gazdasággal rendelkező vagy kevésbé versenyképes ágazatokat felvonultató tagok hazai termelői erős és a nemzetközi piacon is versenyképes termékekkel találják magukat szemben. A szabad kereskedelmi övezetek ezért alkalmasak az olyan tagok együttműködésének realizálására, ahol nagy a fejlettségbeli különbség, hiszen ez a lazább kooperáció lehetővé teszi azt, hogy bizonyos, egyes tagok számára gazdaságilag érzékeny területeket kiemeljenek a közös szabályozás alól. Erre az egyik legkitűnőbb példát a NAFTA szolgáltatja.

A *NAFTA (North American Free Trade Agreement, Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás)* Kanada, az Egyesült Államok és Mexikó gazdasági együttműködését serkenti. Az amerikai és a kanadai gazdaság több évtizedes, először a Nagy-tavak autóiparára épülő együttműködését a mexikói bedolgozóipar egészíti ki. Az olcsó mexikói munkaerő által előállított termékek kereskedelmi korlátok nélkül tudnak beáramlani az amerikai és a kanadai gazdaságba, ahol az amerikai és kanadai ipari termékek alapanyagait jelentik. A szabad kereskedelem azonban nem terjed ki minden termékre. A mezőgazdasági árukra külön kétoldalú megállapodások vonatkoznak, mivel mindhárom ország jelentős mezőgazdasági termelő, egymás potenciális versenytársai a térségben és a nemzetközi piacon is. Legnagyobb eredményeit az autóiparban, a számítógépiparban, a textiliparban és a befektetési korlátok eltörlésében érte el.

3. ábra A NAFTA tagállamai



A közel azonos fejlettségű, hasonló gazdasági problémákkal küzdő államok integrációjára a COMESA szolgáltat példát. A *COMESA (Common Market for Eastern and Southern Africa, Dél- és Kelet-afrikai Közös Piac)* csak nevében közös piac. Valójában tökéletes átmenetet képez a preferenciális és a szabad kereskedelmi övezetek között. A tagállamok folyamatosan törlik el az egymás közötti vámokat, a mennyiségi korlátozásokat és az adminisztratív jellegű kereskedelmet korlátozó intézkedéseket pedig egyszerre, lassú ütemben szüntetik meg. A COMESA új piacokat nyitott meg a tagok számára megvalósítva ezzel a Dél-Dél kereskedelem erősödését.

4. ábra A COMESA tagállamai



Amennyiben a vámok és a mennyiségi korlátozások megszüntetése mellett megvalósul egy közös külkereskedelem-politika is, **vámunió**ról beszélünk. A tagok a nem tagokkal szemben már egységes vámrendszert alkalmaznak, azaz közös külső vámokat alakítanak ki, és az együttműködést kiterjesztik azon közpolitikákra is, amelyek a legkevésbé terhelik a tagok együttműködését. A vámunióban a tagok egymás közti kereskedelmét még mindig korlátozzák az adminisztratív jellegű intézkedések, egyes ágazatokban még létezhetnek kétoldalú megállapodások.

A vámunióban a tagok által szerezhető előnyöket befolyásolja a külső vámrendszer is. A megszabható külső vámok mértékét a nemzetközi kereskedelem szabályai határozzák meg. A nem vám jellegű kereskedelmi korlátok meghatározásával azonban már a vámoknál hatékonyabban védhető a tagok együttes belső piaca. A vámunió esetében a közös külső vámrendszer kialakítása során még jobban

kiéleződhet a tagok közti esetleges ellentét. Bizonyos tagok ugyanis virágzó kereskedelmi kapcsolatokat ápolhatnak harmadik országokkal, amelyek a vámunió létrejötte után már sokkal nehezebben jutnának kereskedelmi lehetőségekhez. Ha azonban a kérdést a másik oldalról nézzük, akkor a közös külső vámrendszer közös nevezőt alakíthat ki az eltérő gazdasági érdekű tagok között is, ha példának okáért egy olyan erős gazdasággal szemben alkalmazzák azt, amelyik külön-külön mindegyik tag belpiacain rontaná a hazai termelők pozícióját. A latin-amerikai és az észak-amerikai államok közötti kereskedelmi ellentétek miatt ezen védekező mechanizmusra kiváló példát jelentenek a térség integrációs szervezetei.

A Mercosur (*Mercado Comun del Sur, Déli Közös Piac*)³³ célja a dél-amerikai országok közös piacának megteremtése. A dél-amerikai országok együttműködését az 1990-es évektől a sorozatos válságok nehezítették, ezért a kereskedelmi korlátok leépítése igen lassan valósult meg. Már maga a működés is igen különös, hiszen a Mercosur esetében nem beszélhetünk se kormányközi, se szupranacionális jellegről. Lényegében a tagállamok politikai és gazdasági felsővezetői közötti formális, és informális fórumokon születnek a döntések. Így a szervezeti bürokráciának vagy a karrierdiplomata tárgyalásainak lényegesen kisebb a súlya, mivel az együttműködést a mindenkori politikai vezetők akaratára hagyja. A politikai-gazdasági kooperáció azért lehet mégis oly sikeres a térségben, mert az export összetétele igencsak hasonló az amerikaiéhoz. A világpiacon komoly verseny alakul ki a mezőgazdaságban, az autó- és repülőgépiparban vagy a könnyűiparban ezen térség országai és az Egyesült Államok között. Így közös külső vámrendszerük jobban képes megvédeni őket az amerikai versenytárstól legalább a dél-amerikai piacon. A tőkebefektetések, a telekommunikáció vagy a cukoripar szintén ilyen érzékeny területek.

³³ Tagjai: Argentína, Brazília, Uruguay, Paraguay, Venezuela. társult tagok: Chile, Bolívia, Peru, Ecuador, Kolumbia.

5. ábra A Mercosur tagállamai



A vámunióon túlmutató **közös piac** az árukon és a szolgáltatásokon túl már a tőke és a munkaerő esetében is biztosítja a szabad áramlást. Ez a nemzeti szuverenitás további csökkentését igényli, hiszen olyan kényes témákat érint, mint a bevándorlás-politika vagy a pénzügyi tervezés. Mindenesetre komplementer, azaz egymás profilját kiegészítő gazdaságok számára kifejezetten előnyös ez az integrációs forma, mivel a piac termelési tényező igényeit, a termelési tényezők tér- és ágazatbeli eloszlását jobban tudja koordinálni, illetve nagyobb teret kaphatnak ebben a szabadpiaci folyamatok is. A hatékonyabb tényezőkihasználás külön-külön, de együttesen is növeli a résztvevő gazdaságok teljesítményét, javítja nemzetközi versenyképességüket, és fokozatosan csökkenti a fejlettségbeli különbségeket.

Mindazonáltal a gyakorlatban a tranzakciós költségek, az árszínvonalakat befolyásoló tényezők eltérése miatt nem minden esetben tud megvalósulni a tényezőköltségek és a tényezőárak teljes kiegyenlítődése. A tőke esetében a kiegyenlítődéseknek nagyobb a valószínűsége, ám a munkaerőnél ez annak szakképzettségétől és mobilitásától erősen függ. A közös piac mint gazdasági integrációs forma ennek okán leginkább a hasonló fejlettségű gazdaságok találkozásánál válhat sikeressé. Erre kitűnő példa a Caricom.

A Caricom (*Carribien Community, Karibi Közösség*)³⁴ a szabad kereskedelmi övezet irányából mozdult el a közös piac felé. Az áruk, szolgáltatások, a tőke és a munkaerő szabad mozgásának megvalósítása mellett közös kereskedelempolitikát is kidolgoztak. A hasonló exporttermékekkel rendelkező tagok a közös kereskedelempolitika kidolgozása során összehangolják világpiaci megjelenésüket is. Ez a közös kereskedelem és vámpolitika képes a kis nyitott gazdaságok számára mérsékelni a gazdasági globalizáció negatív hatásait. Ráadásul egyes politikáik (például külföldi tőkeberuházások, szellemi tulajdon védelme, árfolyam- és kamatpolitika, technológiatranszfer) összehangolása, illetve az erre vonatkozó jogszabályok harmonizálása révén kedvező befektetési környezetet is létrehoznak.

6. ábra A Caricom tagállamai



³⁴ Tagjai: Antigua és Barbuda, Bahama-szigetek, Barbados, Belize, Dominika, Grenada, Guayana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Saint Lucia, St. Kitts és Nevis, St. Vincent és a Grenadine-szigetek, Suriname, Trinidad és Tobago.

A Caricom egyes politikák összehangolásával már lépéseket tett az egységes piac kialakítása felé. **Egységes piacról** akkor beszélünk, ha létrejön a jogi és a gazdaságpolitikai harmonizáció, és megvalósul a kereskedelem teljes liberalizációja. A jogi és a gazdaságpolitikai harmonizáció feltételezi, hogy gazdasági gondolkodásában, problémáiban, jogi kultúrájában igen hasonló országok vesznek részt az integrációban. Az összehangolás komoly bürokratikus háttérrel igényel a tagállamok és a szervezet részéről is. A kereskedelmet korlátozó tényezők teljes eltörlése pedig már egészében megnyitja a tagállamok előtt egymás belpiacait, azok a továbbiakban semmilyen állami bürokratikus védelmet nem tudnak élvezni.

Az egységes piac egyik legjobb példája az Európai Unió³⁵ belüli együttműködés az 1992 és 1999 közötti időszakban. Az 1985-ös belső piaci fehér könyvben megfogalmazott, a tagok közti gazdasági kooperációt terhelő technikai, fiskális és fizikai akadályok 1992-re megszűntek. A fizikai akadályokat a termelési tényezők határokon átjutása jelentette. A közösségi kvóták meghatározása vagy az egységes biztonsági, környezeti és egészségügyi előírások fogantatása révén lényegében megszűntek a határok az áruk, szolgáltatások, a tőke és a munkaerő szabad mozgása terén. A technikai akadályokat az egységes európai szabványrendszer (CE) és a kölcsönös elismerés elvének alkalmazása teszik lehetővé. A fiskális akadályok lebontása jelentette talán a legnehezebb feladatot, hiszen itt a tagállami pénzügypolitikai szuverenitás csorbult. Az áfa harmonizálása a mai napig kényes kérdés az unióban, gyökerei az egységes piac kezdetére nyúlnak vissza. Ekkor vezették be az 5%-os szociális, 15%-os általános a 0–5%-os kivételek kategóriákat, de a dohányárak, szeszesitalok és az üzemanyag esetében nem sikerült megállapodásra jutni. A tagállamokban a vállalkozások és az egyének eltérő adóterhekkel szembesülnek. A problémát felvetette már a belső piaci fehér könyv is, hiszen mindez jelentősen befolyásolja a termelési tényezők szabad áramlását. A kérdés azonban a mai napig megoldásra vár. Az Európai Unió a technikai és a fizikai akadályok lebontása terén megvalósította az egységes piac létrehozásának kritériumait, és az akkori 12 tagállam esetében már közel járt a fiskális kérdés megoldásához is. A bővítések azonban (főként a 2004. és 2007. évi) olyan eltérő

³⁵ Tagállamai: Ausztria, Belgium, Bulgária, Ciprus, Csehország, Dánia, Egyesült Királyság, Észtország, Finnország, Franciaország, Görögország, Hollandia, Írország, Lengyelország, Lettország, Litvánia, Luxemburg, Magyarország, Málta, Németország, Olaszország, Portugália, Románia, Spanyolország, Svédország, Szlovákia, Szlovénia.

fejlettségű államokat emeltek be a tagok sorába, amelyek újabb problémákat vetnek fel a fiskális akadályok tényleges eltörlésénél (például egy egységes európai adórendszer bevezetésénél vagy az állami szubvenciók terén).

7. ábra Az Európai Unió tagállamai



Amikor a gazdasági integrációban résztvevő tagállamok egységesítik nemzeti gazdaságpolitikájukat és egységes irányítású gazdaságpolitikát hoznak létre, valamint a közpolitikákat közösségi szintre emelik, akkor már **gazdasági unió**ról beszélhetünk. Emellett a közös valuta, az annak fenntartásához szükséges közös monetáris politika és közös központi bank létrehozása pedig a **monetáris unió** létrejöttét jelzi.

Az Európai Unió 1999-ben gazdasági és monetáris unióvá alakult. Az Európai Monetáris Unió (EMU) 12 tagállamrésztételével jött létre.³⁶ A közös pénz és a közös pénz mögött álló közös monetáris politika végett az euróövezethez csatlakozó államok lemondanak önálló, nemzeti monetáris politikájukról. Az euróövezet pénzügyi rendszerének működéséért, a közösségi monetáris politika meghatározásáért és végrehajtásáért a Központi Bankok Európai Rendszere felel, amelyben az Európai Központi Bank mellett az uniós tagállamok jegybankjai is részt vesznek. Az Európai Központi Bank a közös monetáris politika tervezése mellett a stabil euróárfolyam fenntartásának felelőse. A közös monetáris politika feltételezi, hogy azonos gazdasági képességű államok vesznek részt a pénzügyi integrációban. Ezt a feltételt volt hivatott a maastrichti kritériumrendszer³⁷ biztosítani. Amely kritériumokat a monetáris uniós tagság feltételeként az államoknak teljesíteniük kellett. A közös valutával szembeni feltételeket tartani nem tudó tag ugyanis jelentősen gyengítheti a valuta árfolyamát és ezzel a többi tag gazdaságát is. (Görögország 2009-es költségvetési hiányának kiugróan magas mértéke beavatkozásra kényszerítette az uniós tagállamait, hogy megvédjék az euró stabilitását.) A gazdasági unióban (amilyen a nem euróövezeti tagállamok helyzete) megengedhető az eltérő fejlettségű államok együttes gazdaságpolitikai koordinációja, hiszen az együttműködésnek ebben az esetben pontosan az a célja, hogy ezeket az egyenlőtlenségeket belátható időn belül felszámolja. Azok a tagállamok, akik nem tudnak megfelelően alkalmazkodni ehhez az egységes irányvonalhoz, lemaradnak, gazdasági teljesítményük csökken, versenyképességben alulmaradnak a teljesen liberalizált piac egyéb szereplőivel szemben, ami a termelési tényezők aránytalan cseréjét vonja maga után.

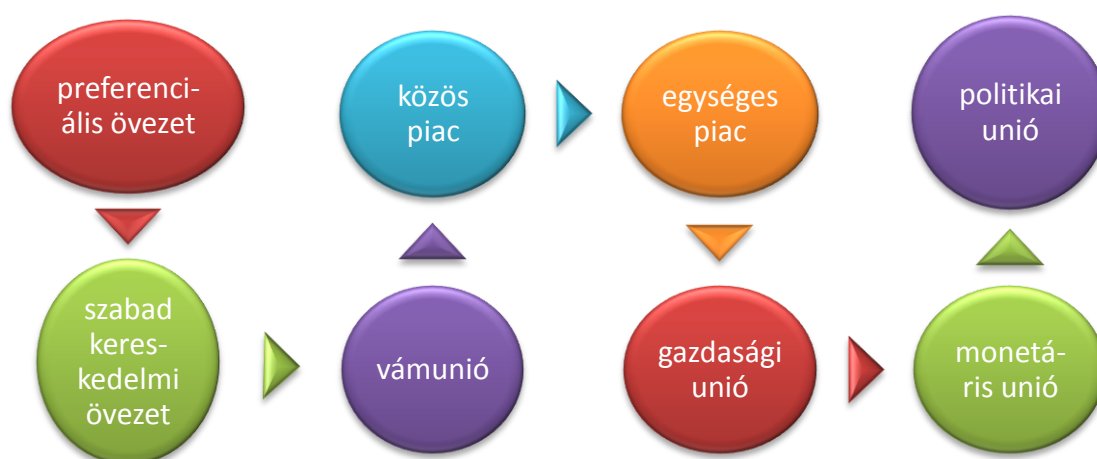
³⁶ Ausztria, Belgium, Finnország, Franciaország, Hollandia, Írország, Luxemburg, Németország, Olaszország, Portugália, Spanyolország. 2001-ben Görögország is csatlakozik az euróövezethez, majd 2007-ben Szlovénia, 2008-ban Málta és Ciprus, 2009-ben Szlovákia és 2011-ben Észtország.

³⁷ Az 1992-es maastrichti szerződésben meghatározott konvergencia kritériumok tartalmazzák az euróövezethez való csatlakozás feltételeit:

- az inflációs ráta a három legkisebb inflációs rátájú tagállam átlagos inflációs rátáját legfeljebb 1,5%-kal haladhatja meg.
- a költségvetési hiánynak nem szabad meghaladnia a GDP 3%-át.
- az államadósság nem lehet több a GDP 60%-ánál.
- a hosszú távú kamatszint a három legalacsonyabb kamatszintű tagállam átlagos kamatszintjét legfeljebb 2%-kal lépheti túl.
- két éven keresztül képesnek kell lenni biztosítani a nemzeti fizetőeszköz stabilitását.

Az integráció legmagasabb fokán a **politikai unió** áll, amikor már a tagállamok szupranacionális törvényhozással, kormányzással és bírósággal teljes szuverenitásukat feladják. A résztvevő államok közös akarattal vagy az egyik tagállam politikai és katonai szupremációjára folytán hozzák létre. Erre az együttműködési formára kitűnő példa az Amerikai Egyesült Államok vagy az Egyesült Arab Emírségek, de ide sorolható maga India is vagy Kína. A XX. századi történelemben további kísérletek is történtek politikai unió létrehozására. A Szovjetuniónak ezt az integrációs formát 70 éven át sikerült fenntartania. Szíria és Egyiptom 1958-as politikai egyesülése viszont alig négy évig tartott.

8. ábra Regionális gazdasági integrációk formái



Fogalmak

- regionális gazdasági integráció
- preferenciális övezet
- szabad kereskedelmi terület
- vámunió
- közös piac
- egységes piac
- gazdasági unió
- monetáris unió
- politikai unió

Kérdések

1. Mit jelent a közös külső vámrendszer a vámunió esetében?
2. Miért alkalmasabb a szabad kereskedelmi övezet a nagy fejlettségi különbségű tagok összekapcsolására, mint a vámunió?
3. Miért lehet alkalmas együttműködési forma a komplementer gazdaságok számára a közös piac?
4. Mi a különbség az egységes piac és a közös piac között?
5. Melyik gazdasági integrációs forma alkalmas az igen különböző fejlettségű államok összekapcsolására? Válaszát indokolja!
6. Melyik gazdasági integrációs forma nem alkalmas az igen különböző fejlettségű államok összekapcsolására? Válaszát indokolja!
7. Miért hoznak létre a nemzetgazdaságok regionális gazdasági integrációkat?

7. Nemzetközi pénzügyek

A nemzetközi kereskedelemhez és a termelési tényezők nemzetközi áramlásához az áruk, szolgáltatások és a termelési tényezők pontos ármeghatározására van szükség. Mivel minden gazdaság szuverén módon maga határozza meg, hogy mit tekint nemzeti fizetőeszközének, ezért a világ gazdaságban igen sokféle fizetőeszközt használnak. Hogyan téríti meg a határokon átmenő áruk, szolgáltatások és termelési tényezők ellenértékét a célország? Milyen elszámolási egységet használnak egymás között e felek a nemzetközi gazdasági folyamatokban? Hogyan tartja nyilván egy gazdaság ki- és beáramló javait? A nemzetközi pénzügyekről szóló fejezetben a korábbi fejezetekben tárgyalt kérdések mögötti pénzáramlás módjaival foglalkozunk.

7.1 Árfolyam

A valutaárfolyam, illetve annak változása az exportőrök bevételeit ugyanúgy megváltoztathatja, mint ahogy hatást gyakorolhat az importkiadások nagyságára, a működő tőke áramlásra, vagy befolyásolhatja a munkaerő vándorlását. Az árfolyam az ország hivatalos fizetőeszközét más országok fizetőeszközéhez vagy egyéb értékmérőkhöz (például aranyhoz) viszonyítva kifejezi az adott gazdaság teljesítményének változását a viszonyítási ponthoz mérten. Ezért a kormányzatoknak az a célja, hogy az árfolyam-politikán keresztül egyrészt reális képet adjanak a hazai és a külföldi gazdasági szereplőknek az ország gazdasági állapotáról, másrészt fokozzák a hazai gazdaság teljesítményét. Az árfolyam-politikán keresztül az egyes országok befolyásolni tudják a gazdaság növekedését, a belső és a külső egyensúlyt. Az árfolyam esetében beszélhetünk valutaárfolyamról és devizaárfolyamról. Valutaárfolyam alatt értendő egy adott gazdaság készpénzben megjelenő nemzeti fizetőeszközének árfolyama, míg a devizaárfolyam az adott nemzetgazdaság fizetőeszközével (valutájával) szemben fennálló számlakövetelés. Azaz a valuta a nemzetgazdaság készpénz formájában megjelenő fizetőeszköze, míg a deviza ennek számlapénz formája. Mivel azonban napjainkban a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban az elszámolások sokkal inkább számlapénzzel, mintsem készpénzzel történnek, ezért a továbbiakban árfolyam alatt a devizaárfolyamot értjük.

Az árfolyamot a nemzeti fizetőeszköz kínálata és az iránta megnyilvánuló kereslet relációja határozza meg, azok változása hat alakulására.

A kereslet alakulására hatást gyakorol az import, az áruexport nagysága, a külföldieknek nyújtott szolgáltatások, a külföldiek által eszközölt beruházások, a beáramló tőkejövedelmek vagy a befelé irányuló egyoldalú átutalások nagysága. Az exportőr az eladott áruért idegen fizetőeszközt kap, amit hazaira akar váltani (mert hazai fizetőeszközben fizeti a munkabért, a beszállítókat, az adót, stb.) Szempontunkból mindegy, hogy technikailag a hazai exportőr pontosan milyen pénzt kap az áruért: ha idegent, akkor ő maga lép fel kereslettel a hazai fizetőeszköz iránt, ha hazait, akkor a külföldi szereplő (az ottani importőr) tette ezt meg helyette. Az áruexport növekedése ennek fordítottjaként növeli a hazai valuta iránti keresletet, és csökkenti a külföldi valuta iránti felmerülő igényt. A külföldiek által igénybe vett szolgáltatások ugyancsak növelik a hazai valuta iránti keresletet, hiszen a külföldi fizetőeszközzel rendelkező személyek vagy vállalkozások kénytelenek nemzeti valutájukat annak a gazdaságnak a fizetőeszközüre cserélni, ahol a szolgáltatást igénybe veszik. A gazdaságba beáramló külföldiek által eszközölt beruházások ehhez hasonlóan növelik a keresletet, míg a kiáramlók ennek fordított analógiájára csökkentik a hazai fizetőeszköz iránti keresletet. A tőketulajdonosok jövedelmeiket szintén honos országuk fizetőeszközüben kívánják realizálni, ezért a működő tőke beruházások profitjának kiáramlása a hazai fizetőeszköz iránti igényt csökkenti, míg a külföldről hazahozott profit növeli a hazai valuta keresletét, akárcsak a beáramló egyéb jövedelmek. Ha a tőkeáramlás csak egy irányba, azaz külföldről hazra zajlik, azaz egyoldalú átutalások történnek, akkor a valuták átváltása növeli a hazai valuta iránti keresletet. A befelé irányuló transzferek –egyoldalú jövedelemátengedések–, ugyancsak növelik a hazai valuta keresletét. Ezen tényezők növekedése növeli a hazai valuta keresletét, míg csökkenésük csökkenti azt.

1. táblázat Nemzeti fizetőeszköz keresletének és kínálatának alakulása

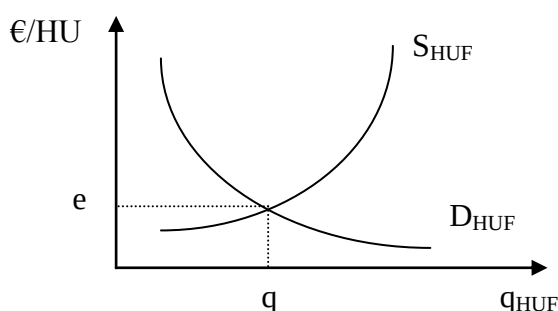
kereslet	kínálat
áruexport	áruimport
külföldiek által igénybe vett hazai szolgáltatások	hazaiak által külföldön igénybe vett szolgáltatások
tőke beáramlás	tőke kiáramlás
beáramló profit és egyéb jövedelmek	kiáramló profit és egyéb jövedelmek
egyoldalú átutalások kifelé	egyoldalú átutalások befelé

A nemzeti fizetőeszköz *kínálata* a fentiekből levezethetően a következőképpen épül fel: a hazai fizetőeszközt eladni szándékoznak

- akik áruimportot akarnak lebonyolítani,
- akik külföldön szeretnék szolgáltatást vásárolni,
- akik hazai jövedelmüket (tőke vagy egyéb) szeretnék külföldre utalni, valamint
- a kiáramló transzferek.

Ezek növekedése növeli a kínálatot, míg csökkenésük csökkenti azt.

1. ábra A nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet és kínálat

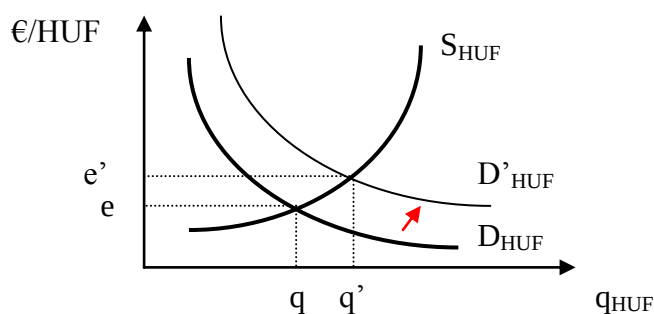


A hazai fizetőeszköz **árfolyama** kifejezi, hogy a külföldi fizetőeszköz egy egységéért a hazai fizetőeszköz hány egységével kell fizetni. Ha az eurót mint külföldi és a forintot mint hazai fizetőeszközt definiáljuk, akkor a 250 HUF/€ árfolyam azt jelenti, hogy 1 €-ért 250 forintot kell fizetni.

A nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet és kínálat találkozásánál megkapjuk az **egyensúlyi árfolyamot**. (1. ábra) A kereslet és a kínálat változásával a nemzeti fizetőeszköz külföldi fizetőeszközben kifejezett értéke is változik. Ezt fel-, illetve leértékelődésnek, vagy a nemzeti fizetőeszköz erősödésének, illetve gyengülésének nevezzük.

A nemzeti fizetőeszköz **felértékelődése**, erősödése akkor következik be, ha megnő a nemzeti valuta iránti kereslet, vagy csökken annak kínálata. Ekkor egy egységnyi külföldi valutáért kevesebb hazai valutát kell fizetni.

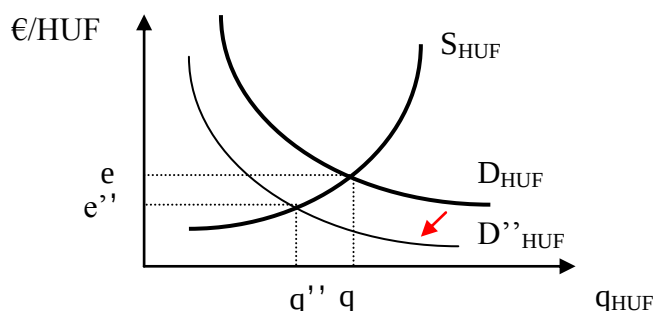
2. ábra Forint kereslet növekedés miatti felértékelődése az euróval szemben



A fenti példa alapján, ha nő a forint iránti kereslet és a forint kínálata változatlan (2. ábra), akkor az egyensúlyi árfolyam e -ről e' -re változik, azaz nő. Ekkor egy euróért kevesebb forintot kell fizetni, azaz a forint erősödik, felértékelődik az euróhoz képest. Legyen az euró/forint árfolyam $0,004 \text{ €/HUF}$, azaz 1 euróért 250 forintot kell fizetni. Ha a forint erősödik, felértékelődik, akkor 1 euróért már csak 200 forintot kell fizetni, azaz az euró/forint árfolyam $1\text{€} / 200 \text{ HUF} = 0,005 \text{ €/HUF}$ lesz. Tehát az euró/forint árfolyam növekszik, a forint/euró árfolyam pedig csökken.

A leértékelődés a felértékelődés inverz folyamata. **Leértékelődésről**, a nemzeti fizetőeszköz gyengüléséről akkor beszélünk, ha a nemzeti fizetőeszköz külföldi fizetőeszközben kifejezett értéke csökken.

3. ábra Forint kereslet csökkenés miatti leértékelődése az euróval szemben



Vegyük ismét a 004 €/HUF árfolyamot. Leértékelődésnél csökken a forint iránti kereslet változatlan kínálat mellett. A kereslet csökkenése a 3. ábrán e -ről e'' -re módosítja az egyensúlyi árfolyamot. Az euró/forint árfolyam csökken, egy euróért a korábbinál több forintot fognak elkérni a piacon.

A nemzeti fizetőeszköz értékváltozása az áruexport és az áruimport jövedelmezőségét és ezen keresztül volumenét is befolyásolja. Export esetében a felértékelődés bevételkiesést okoz. Ha az exportőrök az exporttermék árát nem hazai, hanem külföldi valutában határozzák meg, akkor a hazai valuta felértékelődésekor kevesebb hazai fizetőeszközt kapnak, mikor a külföldi importőr külföldi fizetőeszközben kifizeti a termék árát. Vegyük a következő példát: egy magyar kozmetikai cég Ausztriába szappant exportál. Az euró/forint árfolyam legyen 0,004 €/HUF. A cég egy darab szappan eladásából 250 forintos bevételre számít. De az exportárát jelen esetben euróban határozza meg, azaz 1 db szappant 1 €-ért fog exportálni. Ha a forint felértékelődik, és az euró/forint árfolyam 0,005 €/HUF lesz, akkor bevétele forintban már nem 250 forint lesz, hanem csak 200 forint.

0,004 €/HUF árfolyam $\rightarrow$ 250 HUF/€

1 db szappan ára 1 € = 250 HUF

ha a HUF felértékelődik, akkor

0,005 €/HUF árfolyam $\rightarrow$ 200 HUF/€

1 db szappan ára 1 € = 200 HUF

Amennyiben az exportőr külföldi valutában rögzíti az exportárat, hazai fizetőeszközének felértékelődésekor kevesebb hazai valutát fog kapni az exportált termék után. Ez bevétel kiesést eredményez az exportőrnek, csökkenti profitját. A bevételkiesést úgy tudja ellensúlyozni ebben az esetben, ha növeli a termék külföldi fizetőeszközben rögzített árát. Az árnöveléssel azonban rontja versenyképességét a külföldi piacon.

Ha ezt a kockázatot el akarja kerülni az exportőr, és a termék árát saját valutájában rögzíti, akkor saját valutájának felértékelődésekor növelnie kell az exportárat, ha ugyanolyan bevételt akar realizálni. Nézzük megint a kozmetikai vállalkozás esetét! Ha a szappan exportárat forintban határozza meg, akkor az az osztrák piacon 1 eurót fog jelenteni. Ha a forint felértékelődik, és a 004 €/HUF árfolyam 0,005 €/HUF-ra változik, akkor egy szappanért már Ausztriában már 1,25 eurót kell kérnie.

$$0,004 \text{ €/HUF árfolyam} \rightarrow 250 \text{ HUF/€}$$

$$1 \text{ db szappan ára } 250 \text{ HUF} = 1 \text{ €}$$

ha a HUF felértékelődik, akkor

$$0,005 \text{ €/HUF} \rightarrow 200 \text{ HUF/€}$$

$$1 \text{ db szappan ára } 250 \text{ HUF} = 1,25 \text{ €}$$

Ebben az esetben tehát az exportőr forintban mért bevételei nem változnak. Viszont a külföldi piacon magasabb árat kell kérnie a felértékelődés után az exporttermékért. A magasabb árral viszont versenyhátrányba kerül. Ezért versenyképességének megtartása érdekében csökkenteni kell az exporttermék árát. Ahhoz azonban, hogy bevételei ne csökkenjenek, az exportpiacon kieső bevételt a hazai piacról kell pótolnia.

Az exportőrök exportbevételei csökkennek a hazai fizetőeszköz felértékelődésekor. A hazai fizetőeszköz erősödése tehát rontja az áruexport jövedelmezőségét. Az áruexport volumene csökken.

Mi a helyzet az importtal? Az import számára a nemzeti valuta felértékelődése kedvező. Az importtermékért ugyanis a felértékelődés miatt kevesebb nemzeti fizetőeszközt kell fizetni. Ha például 1 kg Németországban gyártott feketeerdő sonka

0,004 €/HUF árfolyam mellett 6000 forintba került, akkor 0,005 €/HUF árfolyamon ugyanezért az 1 kg sonkáért már csak 4800 forintot kell fizetni.

0,004 €/HUF árfolyam $\rightarrow$ 250 HUF/€

1 kg sonka ára 6000 HUF = 24 €

ha a HUF felértékelődik, akkor

0,005 €/HUF árfolyam $\rightarrow$ 200 HUF/€

1 kg sonka ára 24 € = 4800 HUF

Természetesen ekkor a német élelmiszeripari vállalatnak kell vállalnia a bevételkiesést. Ha a forint felértékelődése után a sonka ára változatlan marad, akkor az szintén inflációs hatást gyakorol a gazdaságra.

A nemzeti valuta felértékelődése miatt az import olcsóbbá válik. A külföldi termelők így árbeli előnyt szerezhettek a piacon a hazai termelőkkel szemben. Az árérzékeny fogyasztók a hazai helyett a külföldi terméket fogják választani, ami tovább növeli az importot, azaz a gazdaság kiadásait. Mindazonáltal az import olcsóbbá válása azoknak a hazai vállalkozásoknak előnyére válik, akik import inputokat építenek be termékeikbe. Az olcsóbb import input csökkenti a termelési költségeket és versenyképesebbé teszi a hazai vállalkozásokat a világpiacon. Így előfordulhat, hogy az exportőrök a felértékelődés miatti bevételkieséseiket kompenzálni tudják az import inputok árcsökkenésével. Ez abban az esetben lesz így, ha magas az export termékek importtartalma. Szélsőséges esetben még az is elképzelhető, hogy az árfolyamváltozás egyáltalán nem hat az exportáló vállalatok jövedelmezőségére, ez akkor lesz így, ha olyan magas a termékek importtartalma, hogy ami elveszít a vállalat a felértékelődés után a bevételi oldalon, azt megnyeri a termelési költségek oldalán. A csak hazai inputokkal dolgozó, de termékeiket külföldön értékesítő vállalkozások nem tudják élvezni ezt az előnyt.

A leértékelődés ennek inverzeként működik. Az exportőr a hazai valuta leértékelődésével növelni tudja exportbevételeit. Vegyük ismét a szappangyártó cég példáját! 0,004 €/HUF árfolyam mellett 1 eurót kér a szappanért. Ez ezen az árfolyamon 250 forint bevételt jelent. A forint leértékelődik, azaz az euró/forint árfolyam csökken 0,0035 €/HUF szintre. Ekkor az 1 eurós szappan után a termelő

már nem 250 forint bevételt realizál, hanem 286 forintot, azaz minden egyes szappan után 36 forint többletet könyvelhet el.

A termelő dönthet úgy, hogy a külföldi piacon a hazai fizetőeszköz leértékelődése miatt keletkezett extraprofitját a külföldi piaci ár csökkentésére fordítja. Az árcsökkentés számára versenyelőnyt teremt a világpiacra, ami növeli az eladható mennyiséget, és ezáltal termelésnövekedést is generál. A hazai fizetőeszköz leértékelése kedvezően hat az exportteljesítményre, így gazdasági fejlődést generál. A nemzeti valuta leértékelése a gazdasági fejlődés fokozásának mesterséges eszköze. Ha az exportőrök nem csökkentik világpiaci áraikat, hanem extraprofitként realizálják az árfolyamnyereséget, akkor az extraprofitot célszerű versenyképességük növelésére fordítaniuk. A leértékeléssel jobb világpiaci pozícióba kerülő exportágazatok egy esetleges felértékelődés után ugyanis versenyképességet javító beruházások nélkül nem lesznek képesek bevételecsökkenésük kompenzálására.

Az importot a hazai fizetőeszköz leértékelése csökkenti. A leértékelés következtében több hazai valutát kell fizetni az importtermékekért. Így azok a hazai piacon megdrágulnak. A németországi feketeerdő sonka példájánál maradva legyen 0,004 €/HUF árfolyamon a sonka ára 6000 Ft/kg. Ha az euró/forint árfolyam 0,0035 €/HUF értékre csökken, akkor ez a sonka máris kilogrammonként 6857 forintba fog kerülni. Az importált sonka ára növekedni fog, és emiatt a fogyasztók egy része nagy valószínűséggel az olcsóbb, nem importált sonkákat fogja inkább keresni. A dráguló import tehát a hazai termelőket hozza helyzetbe. A fogyasztók a drágább importtermékek helyett az olcsóbb hazai termékeket fogják választani (amennyiben helyettesíthető az import hazai termékkel). A nemzeti valuta leértékelésével ezért a hazai termelők belpiaci pozíciója is erősíthető. Ám ez szintén mesterséges erősítés, ami nem kényszeríti a belföldi termelőket arra, hogy javítsák versenyképességüket a külföldi termelőkkel szemben.

A dráguló import az import inputokat használó ágazatoknak sem kedvez. Minél több import inputot épít termékeibe a hazai termelő, annál jobban nőnek termelési költségei a hazai fizetőeszköz leértékelődése miatt. Ha a termelő csak a hazai piacra termel, akkor a hazai inputokat felhasználó termelőkkel szemben versenyhátrányba kerül. Abban az esetben, ha az államnak módja nyílik az árfolyam befolyásolására, meghatározására, a hazai fizetőeszköz leértékelésével a kormányzat azt is el tudja érni, hogy a hazai termelők hazai inputokat használjanak, hazai beszállítókat alkalmazzanak. Mindezzel a hazai kis- és közepes vállalkozásoknak teremt új piacot.

A hazai fizetőeszköz leértékelődése növeli az exportbevételeket és csökkenti az importkiadásokat. A hazai termelőknek új piaci lehetőséget ad, az exportőröket pedig extraprofithoz vagy új fejlesztési forráshoz juttatja. A nemzeti valuta leértékelődésének időszakát a gazdaság szereplői fejlődésre, nemzetközi versenyképességük nemcsak árbeli, hanem minőségi fejlesztésére fordíthatják. A nemzeti valuta leértékelődése így hozzájárul a gazdaság fejlődéséhez. Azok a gazdaságok azonban, amelyek túlzott importfüggőségben szenvednek és nincsen az import kiváltására alkalmas hazai termelésük, a nemzeti valuta leértékelődése miatt nehezebb helyzetbe kerülnek. Exportbevételeik növekedése mellett importkiadásaik is nőnek. A hazai fizetőeszköz leértékelődése ezért számukra nem jelent akkora gazdaságfejlesztési potenciált.

Az árfolyammozgások hatást gyakorolnak a hazai infláció nagyságára is. A nemzeti fizetőeszköz gyengülése miatt az importtermékeket magasabb áron lehet csak beszerezni. Az import akár a belföldi végfogyasztóknál, akár belföldi termelők inputjaként szolgál, árnövekedése miatt növelik a fogyasztók kiadásait és a termelők termelési költségeit. A nemzeti valuta árfolyamának gyengülése így az importárak növekedésén keresztül inflációt generál, míg az árfolyam erősödése képes csökkenteni az inflációt.³⁸

A nemzeti valuta árfolyamváltozása a működőtőke beáramlása szempontjából is meghatározó. A portfólió beruházások jellemzően a magasabb megtérülési ráta irányába mozdulnak el. A megtérülési ráta mellett a tőketulajdonosok azonban

³⁸ Érdekes kérdés az energia- és nyersanyag importra szoruló gazdaságok esete. A nemzeti valuta felértékelődésekor az import energia és nyersanyag ára csökken. Az energia- és a nyersanyag felhasználás a lakosságot és a termelőket egyaránt érinti. Az energiaárak csökkenése miatt a lakosságnak kevesebbet kell költenie energiahordozókra, így jövedelmének nagyobb arányát képes egyéb fogyasztási javakra fordítani vagy megtakarítani. A gazdaság szintén profitál, hiszen olcsóbban jut inputforrásokhoz és így csökkenteni tudja termelési költségeit. A termelési költségek csökkentése pedig kompenzálni tudja az exportbevételek kiesését. Az exportőrök ugyanis alacsonyabb termelési költségek mellett az exportárakat is csökkenteni tudják. Az erős energia- és nyersanyagfüggőségben szenvedő országoknak ezért a nemzeti valuta felértékelődése képes jövedelmet generálni a kiadások átcsoportosítása révén. A hazai fizetőeszköz leértékelődése ezzel szemben az importált energia és nyersanyag árának emelkedését eredményezi. A lakosságnak többet kell költenie energiahordozókra, csökken megtakarítása és egyéb javakra fordítható jövedelme. A gazdaság is drágábban jut nyersanyagokhoz és energiához. A termelési költségek növekedését azonban ellensúlyozni tudja az exportbevételek növekedése. Ám a csak hazai piacra inputnyersanyagból vagy inputenergiából termelő vállalatok termékeiket a hazai piacon drágábban kell, hogy adják termelési költségeik növekedése miatt. Az energia- és nyersanyagárak változásának hatása a hazai fizetőeszköz felértékelődésének gazdaságot visszafogó, illetve leértékelődésének gazdaságot élénkítő hatását tompítja.

befektetésük biztonságát is szem előtt tartják. Minél kockázatosabb egy portfólió beruházás, annál nagyobb megtérülési ráta ellenében hajlandó a befektető tőkéjét rövidtávra rendelkezésre bocsátani. Az azonos országgokkázatú gazdaságokban a portfólió beruházásokat az az ország vonzza jobban, amelyik magasabb megtérülési rátát tud biztosítani a tőke tulajdonosainak. A nagy mennyiségű, rövidtávra beáramló tőke megnöveli a hazai fizetőeszköz iránti keresletet. A megnövekedett kereslet miatt a hazai fizetőeszköz felértékelődik.

A közvetlen külföldi beruházások a portfólió beruházásokhoz képest hosszú távú befektetések, ahol a tőke tulajdonosa hosszú távú, kiszámítható, mérsékelt és biztonságos megtérülési rátával számol. A beáramló tőke növeli a hazai fizetőeszköz iránti keresletet, és a portfólió beruházásokhoz hasonlóan felértékelődés következik be. A felértékelődés következtében a tőke tulajdonosa saját nemzeti valutájáért kevesebbet kap a célország valutájából. A beáramló tőke erősíti a hazai fizetőeszközt. A nemzeti fizetőeszköz árfolyama erősödik, de az árfolyam erősödése ugyanakkor csökkentheti a további tőkebeáramlás mértékét. Felértékelődés esetén a már jelen lévő külföldi a tőketulajdonos közvetlen külföldi beruházásából a célországban értékesebb valutát kap profitként, mint amilyen a befektetett valuta volt, és ez a profit repatriálása során kedvező eredményeket hoz a tőke tulajdonosának. Az erősödő hazai fizetőeszköz így megfordíthatja a közvetlen külföldi beruházások irányát is: a profitot célszerűbb lehet kivonni a befektetés helyéről és a tőketulajdonos honos gazdaságába vinni, mint újra befektetni a célországban.

Ha a tőketulajdonosnak az a célja, hogy egységnyi saját fizetőeszközéért minél több beruházáshoz jusson, akkor nem a felértékelődő, hanem az éppen leértékelődő valutájú gazdaságokban keresi a befektetési lehetőségeket. Mivel a leértékelődés következtében a valuta relatív olcsóvá válik, a külföldi tőketulajdonos tőkéjéért több célországbeli valutát kap. A több valuta pedig nagyobb beruházásra fordítható összeget jelent. Így saját tőkéjét a célország fizetőeszközének leértékelődése megnöveli. A profit repatriálása szempontjából ugyanakkor a leértékelődés kedvezőtlen a tőketulajdonos számára. A felértékelődés tehát csökkenti a működő tőke beáramlását és kedvez profit repatriálásának, míg a leértékelődés ösztönzi a beáramlást, de kedvezőtlen a tulajdonosi jövedelem realizálása szempontjából.

A közvetlen külföldi beruházások kapcsán azonban nem lehet állítani, hogy egyértelműen az árfolyam leértékelődéséhez vagy felértékelődéséhez vezetnek. A

hosszú távú beruházások hosszú távú várakozásokat rejtenek maguk mögött, amelyek nemcsak az elvárt profitra és az árfolyamnyereségre koncentrálnak. Ennél összetettebb motivációk irányítják. A hazai fizetőeszköz árfolyamát pedig akár hosszú, akár rövidtávon számos egyéb tényező alakítja, ezért nehéz kiszűrni a közvetlen külföldi beruházások kizárólagos hosszú távú hatását.

7.2 Árfolyamrendszerek

Az **árfolyamrendszer** az árfolyam-politika és az annak alakítására felhasznált eszközrendszer együttese. Az árfolyamrendszerek vizsgálatánál ezért egyszerre kell figyelni az árfolyam-politika motivációra, a célok eléréséhez szükséges rendszer meghatározására és az árfolyam céloknak megfelelő alakításához szükséges eszközökre. Az árfolyamrendszeren keresztül így az adott ország képes más országok valutájához képest meghatározni és alakítani saját fizetőeszközének értékét. Az árfolyamrendszer választásánál az állam meghatározza egyrészt, hogy fizetőeszközének értékét milyen értékmérőhöz igazítja, másrészt ki kell jelölnie gazdaságának azon sajátosságait, amelyeket leginkább és legkevésbé érintsen az árfolyam változása.

A hazai fizetőeszközt a pénzügyi kormányzat többféle értékmérőhöz is viszonyíthatja.

- Kötheti egyrészt az aranyhoz. Ekkor az arany egy unciájának értékét határozzák meg az adott fizetőeszközben – például 1945-ben egy uncia (31,1 gramm) arany 35 USD-t ért.
- De dönthet a pénzügyi kormányzat úgy is, hogy egy másik gazdaságban használt fizetőeszközhöz viszonyítja a nemzeti valuta értékét. Ekkor az amerikai dollárhoz, az euróhoz vagy a japán jenhez kötik a nemzeti fizetőeszközt. Azaz a dollár, az euró vagy a jen változása fogja meghatározni a nemzeti fizetőeszköz értékét. Magyarország 2008-ig az euróhoz kötötte a forint árfolyamát.
- Értékmérőként jelenhet meg maga a piac is. Ebben az esetben a devizapiaci kereslet és kínálat fogja csak meghatározni a nemzeti fizetőeszköz értékét. Ebben az esetben az állam elméletileg lemond az árfolyam-politikáról, mint gazdaságpolitikai eszközről.

A gazdaság sajátosságai szintén meghatározzák, hogy milyen jellegű és mértékű szabályozásra van szükség a nemzeti fizetőeszköz árfolyamának alakításához. A gazdaság nyitottsága, világgazdasági pozíciója, az export szerkezet vagy a portfólió beruházások aránya mind különféle hatásmechanizmusokkal módosíthatják az árfolyamot.

A nemzetgazdaság világgazdasági pozíciója, mérete a gyors árfolyamváltozások hatását képes tompítani vagy erősíteni. Egy erős és nagy, jelentős világgazdasági pozícióval rendelkező gazdaságot a gyors, rövid időn belül több irányba változó árfolyam kevésbé renget meg. Az ilyen gazdaságok ugyanis rendelkeznek annyi anyagi és szellemi tartalékkal, ami megőrzi versenyképességüket és így világgazdasági pozíciójukat is. Az erős gazdaságok ezért a nemzeti fizetőeszköz értékének alakulását nagyobb mértékben a piacra bízzák, és csak kisebb mértékben az állami szabályozós szervekre. A kisebb gazdaságok nehezebben tudnak védekezni az árfolyamváltozások hatásaival és a világpiaci folyamatok átalakulásával szemben. Ezért a kisebb gazdaságoknak célszerű olyan árfolyamrendszert választaniuk, amin belül lehetőségük van az árfolyam alakítására, a piaci hatások tompítására. Az állami szabályozásnak nagy szerepet szánunk, és gyakran egy jelentős világgazdasági pozícióval rendelkező ország valutájához viszonyítják saját nemzeti fizetőeszközüket.

A gazdaság nyitottsága és az exportszerkezet szintén befolyásolja az árfolyam állami szabályozásának mértékét. Ha a gazdaság nyitottságát a nemzeti és külföldi valutában bonyolított tranzakciók számában mérjük, akkor a nyitottsággal egyenes arányban nő a tranzakciók száma is. A tranzakciók során a nemzeti valuta kereslete és kínálata folyamatosan változtatja az árfolyamot. Ha az állam árfolyamszabályzó lépéseket tesz, akkor a (deviza)piaci folyamatokat az állam által meghatározott és változtatott árfolyam egyáltalán nem, vagy részlegesen, de legjobb esetben is csak késve tükrözi. Ez azért lehet probléma, mert ennek következtében piaci egyensúlytalansági helyzetek válhatnak tartóssá. Ezért minél nyitottabb egy gazdaság, annál célszerűbb egyre nagyobb teret engedni a piaci folyamatoknak az árfolyam meghatározásában és az állami szabályozó intézkedéseket csak a szélsőséges alakulások kiküszöböléséért alkalmazni.

Mindazonáltal a piaci folyamatoknak nagyobb mozgásteret engedő árfolyamrendszer az export és import változásaiból eredő fel- és leértékelődést kevesebb gazdaságtorzító hatással képes közvetíteni. A diverzifikált exportszerkezetű

gazdaságok az árfolyamváltozás hatásait jobban el tudják oszlatni a gazdaságban. Viszont azok az országok, amelyekben csak kevés ágazat vagy vállalat végez exporttevékenységet, nem tudják az árfolyamváltozásból eredő hatásokat eloszlatni a gazdaságban. Az árfolyamváltozás hatásai az egy-két vezető exportágazaton belül begyűrűznek a gazdaságba és jelentősen befolyásolják a nemzetgazdasági bevételt és kiadást. Ilyen gazdaságok például a nyersanyagexportőr országok vagy azok a fejlődő országok, amelyek kizárólag egy-egy termékkel (többnyire mezőgazdasági áruval) képesek csak megjelenni a világpiacon. Számukra előnyös lehet az árfolyamrendszer kizárólagos állami szabályozása, hiszen az állam a gazdaságfejlesztési stratégiájával összhangban tudja alakítani az exportból származó bevételeket, az importkiadásokat, az inflációt, a munkahelyteremtést vagy a hazai termelők belpiaci versenyképességét.

A nagyarányú portfólió beruházások nemcsak rövidtávú hatásuk, hanem gyors mozgathatóságuk miatt is igénylik az árfolyamrendszer állami szabályozását. A megtérülési ráta csökkenése, a várható felértékelődés vagy egy általános recesszió miatt hirtelen kivonuló nagyobb tőkeállomány jelentősen csökkenti a nemzeti fizetőeszköz iránti keresletet, és az árfolyam leértékelődéséhez vezet. A szabályozás jegybanki beavatkozással vagy a tőkemozgások korlátozásával képes tompítani ezt a hatást. Amennyiben azonban a nemzeti valuta értékét nagyjából a piaci mechanizmusok határozzák meg, a gazdaság kevésbé lesz képes védekezni a rövidtávú tőkeáramlások hatásaival szemben.

Az állami szabályozás csökkentése és a piaci folyamatok előtérbe helyezése indokolt viszont abban az esetben, mikor a fejlett hazai pénzügyi piac már integrálódott a globális pénzügyi piacba. Ekkor ugyanis a világgazdasági hatások azonnal érződnek a pénzpiacon keresztül a hazai gazdaságban. Az államilag szabályozott árfolyamrendszer viszont nem engedné érvényesülni ezeket a tendenciákat, ami miatt asszimetria mutatkozna az árfolyam és a gazdaság teljesítményének változásában.

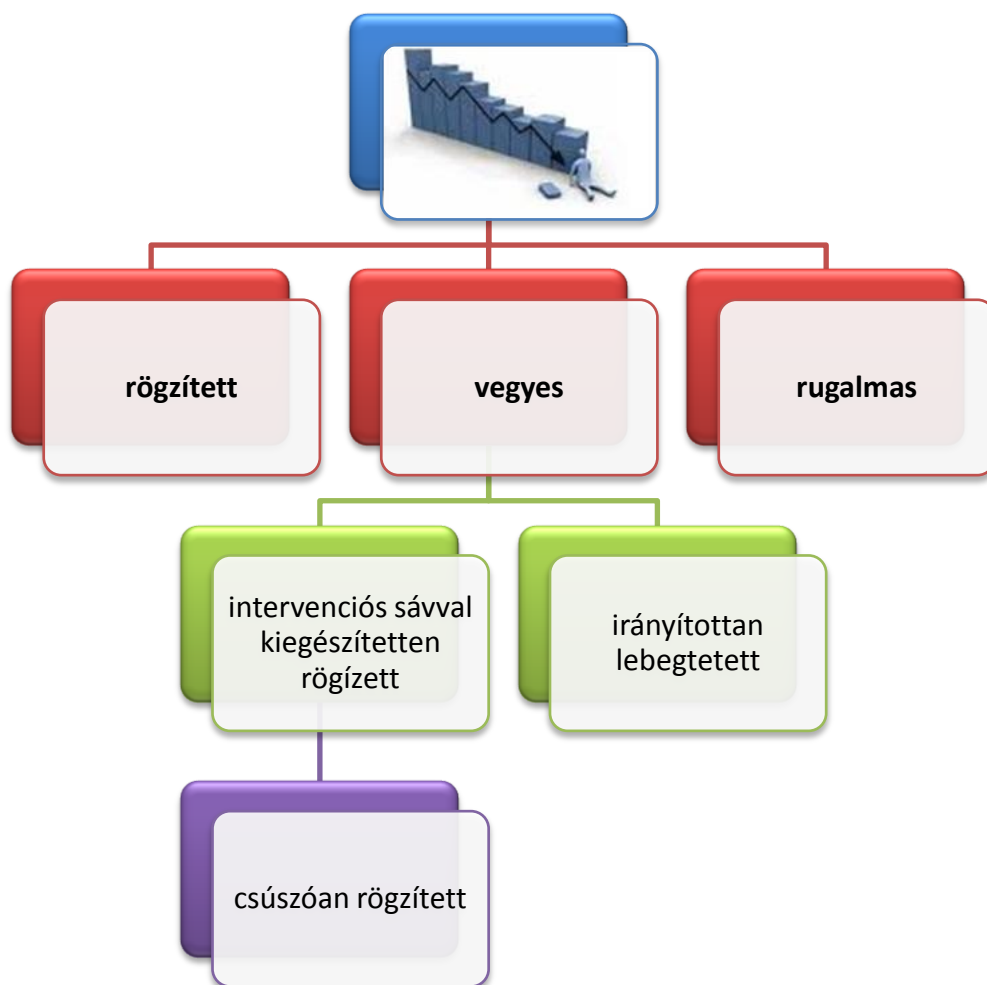
A tőke szabad áramlását feltételezve csak rugalmas árfolyamrendszer mellett lehet autonóm monetáris politikát folytatni. A rugalmas árfolyamrendszer ugyanis azáltal, hogy kiveszi a jegybanki célfüggvényből az árfolyamhorgonyt, lehetővé teszi, hogy az irányadó kamatlábakat a monetáris politika igényei szerint szabják. A monetáris politika fő célja az alacsony infláció lesz. Így az infláció alacsonyan tartásának céljához igazítja a jegybanki kamatszintet. Az árfolyam alakulása pedig a nemzetközi fizetési mérleg állományváltozásán keresztül valósul meg. Ezzel szemben rögzített

árfolyamrendszer esetén az árfolyamcél tekinteti elsődlegesnek a monetáris hatóság. A nemzetközi fizetési mérleg állományváltozása nem befolyásolja az árfolyamot. A jegybank nem az infláció változásában gondolkodik, hanem az árfolyamcélnek rendeli alá a kamatszintet.

7.3 Árfolyamrendszerek típusai

Az árfolyamrendszereket a piaci mechanizmusok és az állami szabályozás mértéke szerint kategorizálhatjuk. A skála egyik végén a piaci mechanizmusokat kizáró rögzített árfolyamrendszer áll, míg a másik végén a csak piaci alapon működő rugalmas árfolyamrendszer foglal helyet. A két végpont között a piaci és az állami befolyás mértéke szerint változó, ún. vegyes árfolyamrendszerek találhatók.

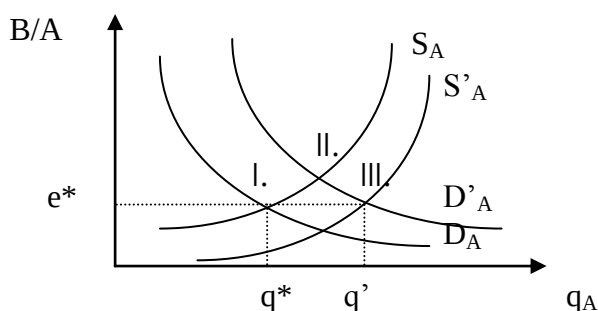
4. ábra Árfolyamrendszerek típusai



7.3.1 Rögzített árfolyamrendszer

A **rögzített árfolyamrendszerben** az árfolyamot az állam³⁹ határozza meg, a hivatalos tranzakciókban csak ezen az árfolyamon történhet az elszámolás. A piaci kereslet és kínálat változásai nem érezhetők az árfolyam alakulásán, hiszen maga az árfolyam rögzített. A jegybank (az állam) feladata a piaci folyamatok generálta egyensúlytalansági helyzetek kezelése – hiszen a piaci automatizmus, vagyis az ár (árfolyam) változása nem megengedett. Ha a rögzített ár(folyam) melletti túlkereslet lép fel, akkor a kínálati, míg ha túlkínálat, akkor a keresleti oldalon kell megjeleníteni, hogy mesterségesen megteremtse az egyensúlyt az általa előzetesen rögzített ár mellett. Túlkereslet esetén elad – vagyis idegen fizetőeszközt vásárol hazaiért cserébe (itt első körben technikai korláttal nem találkozunk), míg túlkínálat esetén vásárol, idegen fizetőeszközzel fizetve a hazaiért (itt technikai korlát a jegybanki (állami) devizatartalékok szintje).

5. ábra Rögzített árfolyamrendszer működése



A jegybank A ország nemzeti valutájának árfolyamát e^* árfolyamon határozza meg. Ehhez az árfolyamhoz D_A keresleti és S_A kínálati függvények mellett q^* pénzmennyiség tartozik (I.). Ha a hazai fizetőeszköz kereslete megnő (például az áruexport növekedése miatt), akkor nagyobb egyensúlyi mennyiség mellett magasabb ár jönne létre a piacon. A hazai fizetőeszköz felérétkelődne. (II.) A jegybank az árfolyamot e^* -ban határozta meg. Így az e^* ár melletti jelentkező keresleti nyomást (túlkeresletet) egyéb eszközökkel kell megszüntetnie, a fizetőeszköz árához nem nyúlhat. A jegybank ilyen esetben a „kínálati oldalra áll” és megnöveli a nemzeti valuta kínálatát. Teszi ezt úgy, hogy a nemzetközi pénzügyi

³⁹ Általában a jegybank vagy a jegybank és a kormányzat közösen.

piacon hazai fizetőeszközt ad el más országok fizetőeszközére cserélve azt. Így a jegybank devizatartalékai nőnek, és a nemzeti valuta kínálati függvényét S_A -ra módosítja (III.). Az árfolyam ismét a rögzített szintre tér vissza. Ha A ország valutája túlságosan felértékelődik, akkor jegybankja tehát más országok fizetőeszközét veszi meg a nemzetközi pénzügyi piacon a saját nemzeti valuta ellenében. Így a piacon megjelenik az a pótlólagos mennyiségű A országbeli valuta, amire szükség van a rögzített árfolyam megtartásához. A jegybank a kínálat módosítását devizapiaci intervencióval éri el.

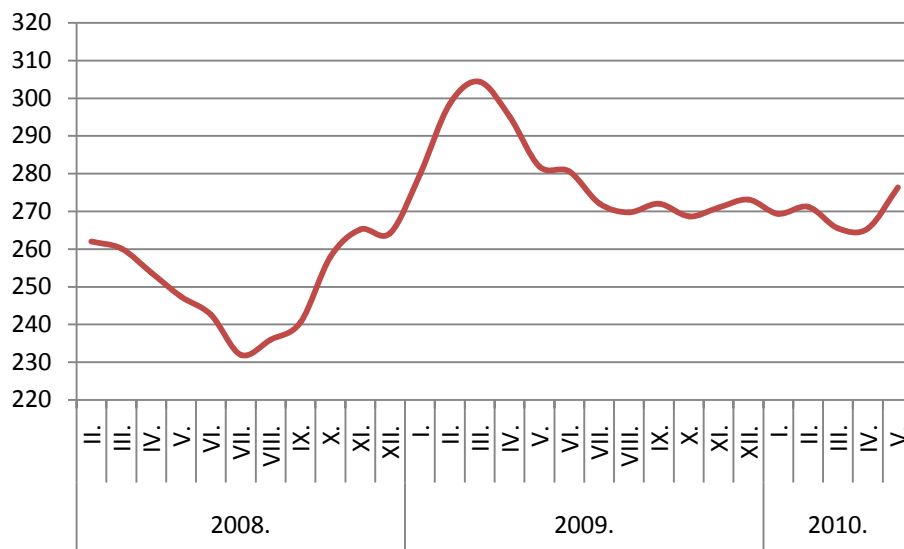
A **devizapiaci intervenció** a nemzeti valuta árfolyamának mesterséges alakítása. A jegybank egyrészt a nemzeti valuta értékének változtatása érdekében külföldi fizetőeszközt ad el vagy vesz a piacon. Az intervencióval a jegybank képes megvédeni a nemzeti fizetőeszköz árfolyamát, ki tudja küszöbölni a gazdasági folyamatokkal ellentétes árfolyammozgásokat és csillapítani a rövidtávú árfolyammozgásokat. A jegybank devizapiaci intervenciójával nemcsak az árfolyamot tudja befolyásolni, hanem saját devizakészleteit is – például külső likviditásának erősítésére vagy külföldi fizetőeszköz vásárlásával a hazai piac devizaellátásának javítására. Másrészt a jegybank élhet a jegybanki kamatszint változtatásának lehetőségével is. A nemzeti valuta iránti túlkereslet esetén csökkentheti a kamatszintet, amivel csökkenti a tőke beáramlását. Kevesebb beáramló tőke pedig csökkenti a nemzeti fizetőeszköz iránti keresletet. A túlkínálatnál a jegybank a kamatszintet emelve mesterségesen serkenti a tőke beáramlását, hogy a túlkínálatnak megfelelő keresletet támasszon.

7.3.2 Rugalmas árfolyamrendszer

A rögzített árfolyam működési mechanizmusával ellentétben a **rugalmas** vagy szabadon lebegő **árfolyamrendszerben** az árfolyamot a nemzeti fizetőeszköz keresletének és kínálatának változásai alakítják. (L. 1-3. ábra.) Ennek az árfolyamrendszernek az az előnye, hogy a szabad árfolyamváltozások a világgazdasági változásokhoz történő azonnali alkalmazkodásra kényszerítik a nemzetgazdaságot. Hátránya viszont, hogy a monetáris hatóság –mivel a piacnak adja át a nemzeti fizetőeszköz árfolyamának változtatását– lemond az árfolyampolitikáról, mint lehetséges gazdaságpolitikai eszközről.

A rugalmas árfolyamrendszerre példa a magyar forint, ami 2008. február vége óta szabadon lebeg. Értékét a mindenkori devizapiaci kereslet határozza meg.

6. ábra Forint árfolyama 2008. február – 2010. május között



7.3.3 Vegyes árfolyamrendszerek

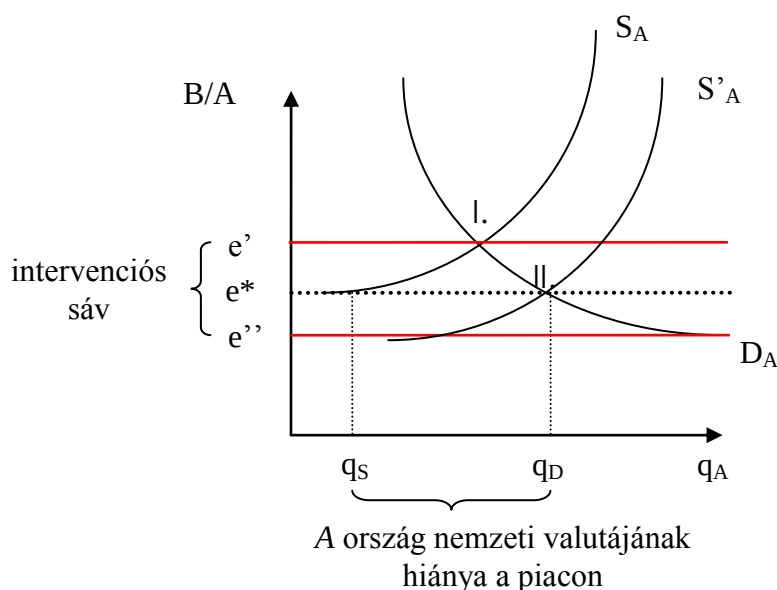
A legtöbb ország vegyes típusú árfolyamrendszert alkalmaz. A rögzített árfolyamrendszer piaci folyamatokat kiszorító és a rugalmas árfolyamrendszer minden piaci hatást szűrés nélkül beengedő jellege csak kevés gazdaság igényének felel meg. Mivel az államok célja a piaci folyamatok legalább minimális kontrollálása, ezért valamilyen szintű állami szabályozást alkalmaznak a nemzeti valuta árfolyamának alakulásában/alakításában. A kérdés már csak az marad, hogy milyen mértékű legyen ez a szabályozás.

A vegyes típusú árfolyamrendszerekben az állami szabályozás leginkább az intervenciós sávval kiegészítetten rögzített árfolyamrendszerben érvényesül. Az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer már sokkal inkább piaci vezérlésű, ahol az állam csak igen kis teret kap az árfolyam alakításában.

7.3.3.1 Intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszer

A sávos lebegtetésnek is nevezett **intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszer** a hivatalosan rögzített középárfolyam mellett megengedi, hogy a piaci folyamatok a rögzített értéktől korlátozottan eltérítsék az árfolyamot. A középárfolyamtól $\pm$ irányba egyaránt eltérhet az árfolyam. Az eltérés mértékét az árfolyamot szabályozó hatóság határozza meg. A középárfolyamhoz képest engedett pozitív és negatív irányú elmozdulást együttesen **intervenciós sávnak** nevezzük. Az intervenciós sáv alsó és felső határa között a nemzeti valuta szabadon mozoghat, értékét az iránta mutakozó piaci kereslet és kínálat határozza meg. Az állam csak akkor avatkozik bele az árfolyam alakulásába, ha az az alsó vagy a felső határ felé mozog, illetve eléri azt. Ha a nemzeti valuta árfolyama közelít az intervenciós sáv széléhez, akkor a piac egyben jelzést is küld a jegybank felé – a piacon jelentősen megváltozott a nemzeti valuta iránti kereslet vagy annak kínálata. Ekkor a jegybank devizapiaci intervencióval tereli vissza a középárfolyam irányába a nemzeti valuta árfolyamát. Mivel az intervenciós sávban a nemzeti valuta a piacon mutakozó kereslet változásának irányában szabadon mozoghat, ezért az intervenciós sáv szélessége egyben a piac szabadságának, valutaárfolyamot befolyásoló képességének mértékét is mutatja. Minél szélesebb az intervenciós sáv, annál nagyobb szabadságot kapnak a piaci folyamatok a nemzeti fizetőeszköz árfolyamának alakításában. Az államéhoz képest a piac befolyásoló szerepe azonban az intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszerben kicsi. Minél szélesebb a sáv, annál nagyobb szerepet kap a piac, minél szűkebb, annál kisebb szerepet. Az állam számára viszont az intervenciós sávon belül mozgó valutaárfolyam jó indikátor. Kifejezi ugyanis, hogy az állam mennyire pontosan képes a deklarált középárfolyammal kifejezni a piaci valutaigényeket.

6. ábra Intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszer működése felértékelődés esetén



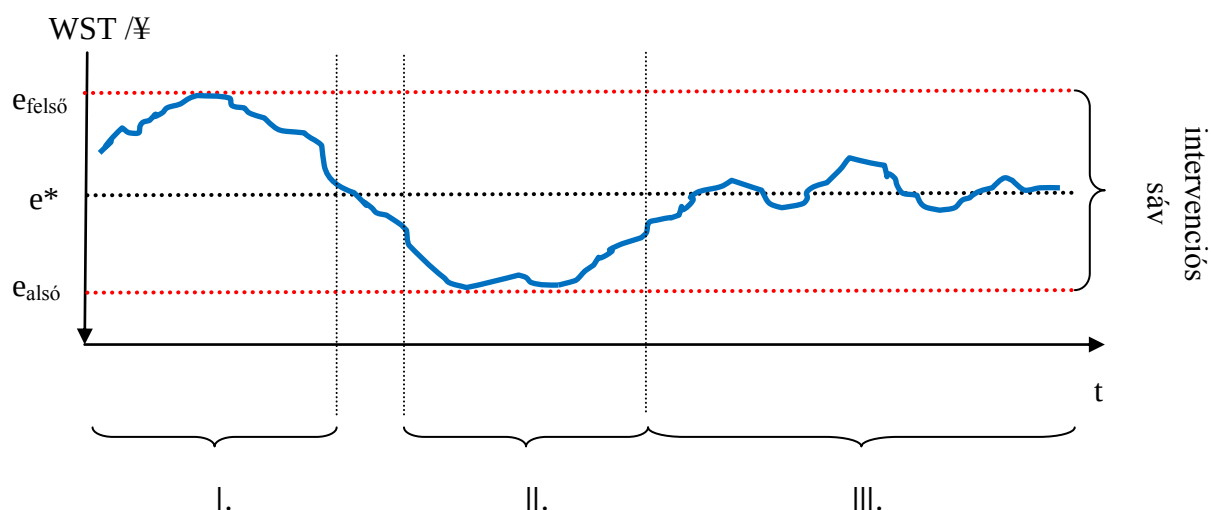
Amennyiben a nemzeti valuta árfolyama az intervenciós sáv széléhez (e') ér (I.), a jegybanknak devizapiaci intervenciót kell végrehajtania. Ennek során $q_D - q_S$ mennyiségű nemzeti fizetőeszközt juttat a piacra, hogy növelje a nemzeti valuta piaci kínálatát. A középárfolyamhoz akkor tud visszatérni, ha a $q_D - q_S$ mennyiséggel látja el a piacot. Ha ennél kevesebbel, akkor az árfolyam a középárfolyam (e^*) és az intervenciós sáv felső szélé közé kerül. Ha $q_D - q_S$ mennyiségnél nagyobb volumenű az interveniált összeg, akkor az a középárfolyam és az intervenciós sáv alsó szélé (e'') közé helyezi az árfolyamot, ami már leértékelődéshez vezet. Minél szélesebb az intervenciós sáv (e' és e'' közötti sáv), annál nagyobb lesz az intervenció mértéke.

Ha tartósan a felülértékelési szakaszban (e' és e^* között) található a nemzeti fizetőeszköz árfolyama, akkor az államnak célszerű a középárfolyamot ebbe a szakaszba áthelyezni, azaz a nemzeti fizetőeszközt felértékelnie. Ezzel egyrészt reálisabb képet mutat a gazdaságról, másrészt csökkenti annak veszélyét, hogy a valuta árfolyama megközelíti az intervenciós sáv szélét. Ha az intervenciós sáv szélét eléri az árfolyam, akkor az árfolyamcél megtartása érdekében a jegybanknak devizapiaci intervenciót kell végrehajtania. Ha a nemzeti valuta tartósan a felülértékelési szakaszban helyezkedik el, akkor ez az intervenció folyamatos. A jegybank tehát folyamatos nemzeti valuta eladásra kényszerül, ami növeli a jegybank

devizataralékait. Mindazonáltal a hazai fizetőeszköz-kínálat folyamatos növelésének lehet inflációs hatása. Ezzel szemben, ha a nemzeti valuta tartósan az alulértékelési szakaszban (e'' és e^* között) található, akkor szintén devizapiaci intervenció szükséges az árfolyam védelme érdekében. Viszont ekkor hazai fizetőeszközt kell vásárolnia, amit csak saját devizataralékainak eladása révén tud megtenni. A devizataralékok technikai korlátként jelennek meg, előbb-utóbb elfogy a jegybank devizataraléka. Ezért célszerű az államnak olyan középárfolyamot meghatároznia, ami a piaci igényeket is figyelembe veszi. Hiszen a devizataralékok változása vagy az infláció növekedése nem kívánt gazdasági helyzetet idéz elő.

Nézzük meg a rendszer működését egy hipotetikus példa keretében! Elképzelt példánkban a nyugat-szamoai tala (WST) árfolyamát a japán jenéhez rögzítették. Pápua Új-Guinea a japán jenhez viszonyítva a tala árfolyamát példánkban rögzítse 100 WST/¥ középárfolyamon. Az intervenciós sávot $\pm 10\%$ -ban határozza meg. Azaz a tala árfolyama a középárfolyamtól $+10\%$ -kal és -10% -kal térhet el. Ekkor az intervenciós sáv felső határa 110 WST/¥, az alsó határa 90 WST/¥ lesz.

7. ábra Tala/jen árfolyam alakulása intervenciós sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszerben



Az I. szakaszban a tala tartósan leértékelődik a jenhez képest. A nyugat-szamoai jegybanknak az árfolyamcél megtartása érdekében devizapiaci intervenciót kell végrehajtania. Mivel a tala kereslete csökkent a piacon, ezért növelnie kell a keresletet. A jegybank jen tartalékait a nemzetközi devizapiacra talára váltja, talát

vásárol a piacon. Így növeli a kina keresletét. A tala elkezd erősödni. Feltéhetnénk, hogy a jen eladás ugyanakkor a jen kínálatát is növeli, így a jegybanki akció nem csak a tala keresletére, de a jen kínálatára is hat. Feltételezésünk elméletileg helytálló, gyakorlatilag azonban mivel a jen mögött egy erős, jelentős világgazdasági súllyal rendelkező ország áll és a yen összpiaci kínálatához képest a nyugat-szamoai jegybank eladása csepp a tengerben, így a jen kínálata a gyakorlatban nem fog változni.

A II. szakaszban a tala tartósan felértékelődne a jenhez képest. A nyugat-szamoai jegybanknak ahhoz, hogy a talát az e^* középfolyam felé visszaterelje, a kínálatot kellene erősítenie, vagyis talát eladva jent kellene vásárolnia a nemzetközi devizapiacon. Így a nyugat-szamoai jegybank jen tartalékai nőnének, és a piacon nőne a tala kínálata. A jegybanki akció a tala kínálata mellett ismét csak elméletileg hat a jen keresletére. Tekintettel a két gazdaság és a két fizetőeszköz viszonyára, a jen kereslete gyakorlatilag a nyugat-szamoai jegybanki vásárlás miatt nem fog nőni.

A III. szakaszban a tala árfolyama már kisebb ingadozásokkal mozog a középfolyam körül. Ekkor a piaci mechanizmusok szabadon alakíthatják a sávon belül az árfolyamot. Nincsen szükség a jegybank devizapiaci intervenciójára, hiszen az állam jól meg tudta határozni azt a tala/jen árfolyamot, amit a piaci is egyensúlyi árfolyamnak tekint.

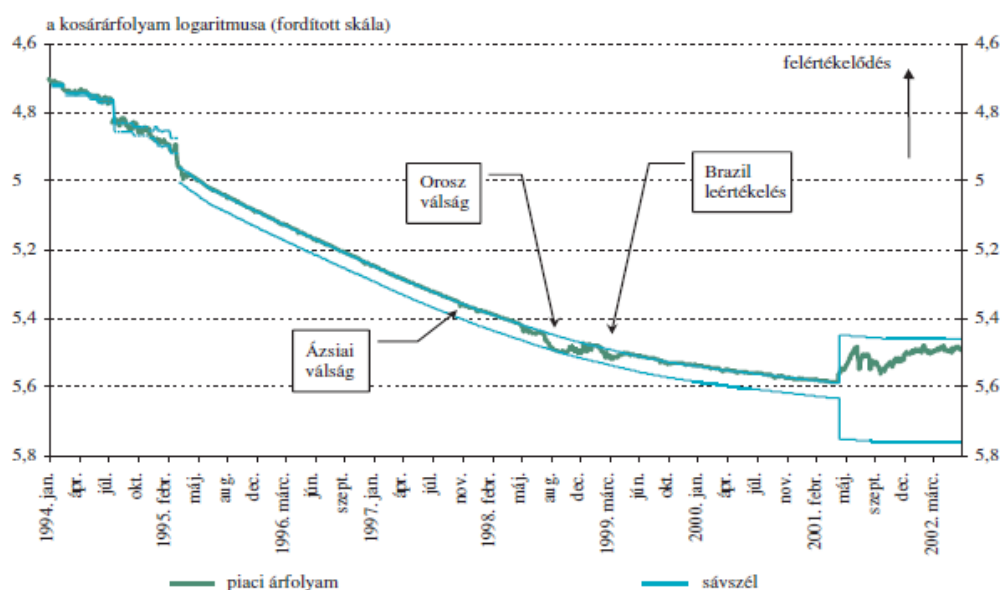
7.3.3.2 Csúszóan rögzített árfolyamrendszer

Az intervenció sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszerben felmerülő problémákra megoldást jelenthet az intervenció sáv szélesítése, ami a piaci mechanizmusoknak nagyobb teret enged a nemzeti fizetőeszköz értékének meghatározásában. De alkalmazható a sáveltolás is, ami a középfolyam módosításával az intervenció sávot nem szélesíti, hanem az eredeti méretben hagyva mozgatja. Az intervenció sávval kiegészítetten rögzített árfolyamrendszer egyik változataként megjelenő **csúszóan rögzített árfolyamrendszerben** a jegybank a középfolyam változtatásával kerüli el a piaci zavarokat, az infláció növekedését vagy devizatartalékainak szélsőséges változását. Rendszeres időközönként, előre bejelentett időpontban és mértékben hajtja végre a jegybank a középfolyam módosítását. Ezzel nemcsak a nemzeti valutával szembeni spekuláció esélyeit csökkenti, de közrejátszik az árfolyam stabilabbá tételében is. Az árfolyam-stabilitás

pedig kedvez a külkereskedelmi ügyleteknek. A csúszóan rögzített árfolyamrendszerben viszonylag szűk intervenciós sávban mozog a nemzeti fizetőeszköz árfolyama. A piacnak igen kis szerep jut az árfolyam változtatásában. Ez egyben a csúszóan rögzített árfolyamrendszer hátránya is. Ha az állam nem határozza meg megfelelően a középárfolyamot és a leértékelés mértékét, illetve a leértékelési periódusokat, akkor az árfolyam könnyen áttörheti a sáv széleit. A leértékelés előre bejelentése miatt az előre nem látható gazdasági változásokra pedig nem tud reagálni az állam árfolyam-korrekcióval. Ha ebben a rendszerben az állam mégis az előre bejelentettől eltérő idejű vagy mértékű árfolyam-módosítással él, akkor hitelességén esik csorba. Ekkor viszont a piac nehezen bízik meg ismét az állam monetáris szabályozó hatóságának lépéseiben. A csúszóan rögzített árfolyamrendszer további hátránya, hogy a gazdasági sokkokra merevsége miatt nem tud azonnali választ adni. Egy szélesebb intervenciós sáv vagy egy nem rögzített árfolyamrendszer a piaci mechanizmusok beengedésével azonnal igazítani tudja az árfolyamot. A csúszóan rögzített árfolyamrendszer viszont csak lassan és rugalmatlanul képest mindezt megtenni.

Magyarország a forint árfolyamának alakítására 1995 és 2001 között a csúszóan rögzített árfolyamrendszert használta.

9. ábra A forint árfolyamának alakulása 1994–2002



A forint árfolyamát ebben az időszakban az Európai Unióban elszámolási egységként használt ECU-ből és az amerikai dollárból álló valutakosárhoz viszonyították. 2000-től viszont már csak az euróhoz. A kétszámjegyű infláció mérséklése volt a csúszóan rögzített árfolyamrendszer bevezetésének fő indoka. A piac számára előre nyilvánosságra hozott leértékelési ütem és időpont stabilizálta a forint árfolyamát, és ezen keresztül 2001-re 10%-ra szorította vissza az inflációt. A forint árfolyama kiegyenlítően mozgott jellemzően a $\pm 2,25\%$ -os intervenció sáv felülértékelési részében. Jelentős ingadozások csak a világgazdasági sokkok idején jelentkeztek. Az 1997 végi ázsiai pénzügyi válság ugyan még nem éreztetett nagyobb változást, de mikor egy évvel később Oroszország bejelentett fizetéseképtelenségét, a forint addig nem látott mélyrepülést élt át. Mire ismét visszatért a felértékelődési szakaszba, a brazil real drasztikus leértékelése a fizetéseképtelenség rémével fenyegetve újra megrázta a nemzetközi pénzügyi piacokat, és a forint leértékelődéséhez vezetett. Az alkalmazkodási szakaszt követően a forint ismét visszaállt az intervenció sáv felértékelődési részébe. Ám ez egyre költségesebbé tette a csúszóan rögzített árfolyamrendszer fenntartását. A jegybanki beavatkozási költségek növekedése és az infláció 10% körüli állandósulása a csúszóan rögzített árfolyamrendszer feladásához vezetett 2001 őszén.

7.3.3.2 Irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer

A vegyes típusú árfolyamrendszerek közül a piacnak a legtöbb teret az **irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer** adja. Alapvetően a piaci mechanizmusok határozzák meg a hazai fizetőeszköz árfolyamának alakulását. A nemzeti valuta keresletének és kínálatának változása szabadon alakíthatja az árfolyamot. A jegybank akkor avatkozik be a nemzeti valuta kínálati oldalának módosításával, ha az árfolyam rövid időn belül többször, nagy arányban mozdul el. A rövid időn belüli nagy arányú leértékelődést vagy felértékelődést a jegybank devizapiaci intervencióval hárítja el. A jegybank azonban csak a rövidtávú folyamatokba avatkozik bele, hosszú távon az árfolyam alakulását nem befolyásolja. A piac tehát az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszerben a hosszú távú folyamatok terén szabadságot kap, míg a rövidtávú alakulásokat a jegybank devizapiaci intervenciója is befolyásolja. Az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer annál rugalmasabb, minél kevesebbszer

kerül sor devizapiaci intervencióra. Az állami beavatkozás esetleges – nem rendszerszerű, hanem egyedi és átmeneti

Az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer egyik legnagyobb kihívása, hogy megteremtse a piaci szereplők és a jegybank közötti bizalmat. Ha létezik ez a kétoldalú bizalom, akkor a piaci mechanizmusok képesek egyensúlyban tartani az árfolyamot. Ha a bizalom megbomlik egyik vagy másik oldalról, akkor az árfolyam gyorsan és több irányban változik.

Jóllehet az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszerrel az ország sokkal gyorsabban és könnyebben le tudja követni a világgazdasági változásokat, de egyben el is szigeteli azoktól. A világgazdasági recesszió csökkenti a gazdaságok inputigényét, és ez hatással van az exportőrök teljesítményére is. Recesszió idején az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer mellett a gazdaság exportteljesítménye és importigénye azonnal képes alkalmazkodni a megváltozott világgazdasági körülményekhez. Az exporttermékek csökkenő kereslete miatt nem nő meg túlzott mértékben az import, hiszen a piacon csökken a nemzeti valuta iránti kereslet, és ez leértékelődéshez, egyben pedig az import drágulásához vezet. Az exportjövedelem és az importkiadás így az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszerben már rövidtávon is képes egyensúlyt teremteni a gazdaság exportja és importja között.

7.4 Történelmi árfolyamrendszerek

A XIX. század végétől az államok egységes, a világgazdaság minden szerelőjénél alkalmazott árfolyamrendszer fenntartására törekedtek. Egy közös, minden ország által használt árfolyamrendszer nemcsak a nemzetközi kereskedelmi és tőke tranzakciók lebonyolítását könnyítette meg, de a nemzeti fizetőeszközök árfolyamát is kiszámíthatóvá tette.

Az 1876 és 1914 között működő ún. **aranystandard rendszer** a rögzített árfolyamrendszer elvei mentén működött. A rendszer létrehozásának az volt a célja, hogy megkönnyítse a nemzetek közötti egyre nagyobb mértékű kereskedelem és a hozzá kapcsolódó pénzügyi tranzakciók lebonyolítását. Az aranystandard rendszerben az értékmérő szerepét az arany töltötte be. Minden ország nemzeti fizetőeszközét az arany értékéhez kötötte. Azaz meghatározták, hogy az arany 1 unciája a nemzeti fizetőeszköz hány egységét éri. A nemzeti bankok tartalékaikat aranyban tartották. Ez az aranytartalék garantálta a nemzeti valuta értékét. A nemzeti

valutát bármikor szabadon át lehetett váltani aranyra. A jegybankoknak kötelezettségük állt fenn bármekkora összegű arany nemzeti valutára váltása vagy bármekkora mennyiségű arany nemzeti valutára váltása esetében.

Mivel minden valutát aranyalapra helyeztek, azaz az aranyban mérték az értékét, ezért az arany, mint közvetítő eszköz kifejezte a valuták egymáshoz viszonyított értékét is. Ha például az amerikai dollár értékét 1 uncia arany = 10 \$ árfolyamon határozták meg és a magyar koronaét 1 uncia arany = 20 korona árfolyamon, akkor az amerikai dollár és a magyar korona árfolyama $10 \$ / 20 \text{ korona} = 0,5 \$/\text{korona}$ volt.

Az aranystandard rendszerben a rögzítés miatt a nemzeti banknak folyamatos intervenciót kellett végrehajtani a hivatalos árfolyam megtartása érdekében. Amennyiben ugyanis egy gazdaságnak tartósan nőtt az exportteljesítménye, megnőtt a kereslet a nemzeti fizetőeszköz iránt. Ez pedig növelte a jegybank aranyszükségletét és aranytartálékait. A tartós árfolyam-korrekció miatti tartaléknövekedés inflációhoz vezetett. A pénzkínálat növekedése azonban csökkenti az adott országban a kamatlábat. A befektetők a tőke megtérülési rátájának csökkenése miatt eladják valutájukat a jegybanknak, ami azt köteles aranyra váltani. Az aranyat a befektetők másik országba viszik át, és ott helyi fizetőeszközre váltják és fektetik be. Az aranytartalék így csökken a kamatlábat csökkentő gazdaságban. Az inflációs nyomás ugyan megszűnik, számolni kell a nagymértékű kiáramló működőkével. Az árak rövidtávú növekedése és a működőtőke kiáramlása összességében a versenyképesség romlását eredményezi, ami csökkenti az exportteljesítmény és csökkenti így a nemzeti valuta iránti keresletet is.

Az aranystandard rendszer fenntartásának két feltétele volt, amelyek közül az egyik megbomlott, és a rendszer felbomlásához vezetett. Az egyik feltétel a világ aranykészleteinek növekedése. A növekvő világkereskedelemhez egyre több aranyra volt szükség. A másik feltétel a hivatalos árfolyamok megtartása volt. Ezt a második feltételt azonban az államok nem vették figyelembe, amikor saját érdekeik és a rendszer fenntartása között kellett döntenük. Az első világháború előtti fegyverkezés és a háború kezdetének költségei miatt az államok a bankóprás eszközhöz nyúltak. A folyamatosan növekvő pénzkínálat miatt a hivatalos árfolyam elszakadt az aranytartalék és a forgalomban lévő nemzeti fizetőeszköz közötti aránytól. Az aranytartalék és a forgalomban lévő nemzeti valuta közti egyensúlyi arány, mint a rendszer feltétele nem tudott már teljesülni.

Az aranystandard rendszer után a két világháború közti évtizedek gazdasági válsága, a válságra adott eltérő nemzetgazdasági válaszok, az Egyesült Államok világpolitikai elszigetelődés és az egyre inkább széttartó világgazdasági érdekek megakadályozták az egységes nemzetközi pénzügyi rendszer megalkotását és működtetését. Ám a második világháború után, mikor a szövetséges hatalmak egy új nemzetközi rend és rendszer alapjait fektették le, a nemzetközi pénzügyi rendszer kérdése is napirendre került.

1944-ben az amerikai Bretton Woods-ban ültek össze a szövetséges hatalmak képviselői, hogy aláírják a második világháború utáni pénzügyi és gazdasági rendszer alapintézményeinek létrehozásáról szóló megállapodást. A megállapodás értelmében a későbbiekben létrehoznak:

- egy nemzetközi kereskedelmi szervezetet (ez a szervezet nem jött létre, helyette a *GATT*-ot írták alá),
- a *Nemzetközi Valutaalapot (International Monetary Fund, IMF)* és a *Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bankot (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD)* mint a nemzetközi pénzügyi folyamatok felett őrködő és a háború utáni újjáépítés pénzügyi körülményeit kialakító szervezeteket, illetve
- egy a nemzetközi kereskedelmi tranzakciók lebonyolítására alkalmas árfolyamrendszert. Ez az árfolyamrendszer az **aranydeviza rendszer**, ami az intervenciós sávval kiegészítetten rögzített árfolyamrendszer történelmi példája lett.

Az aranydeviza rendszer működésének alapja az amerikai dollárra mint kulcsvaluta és a jegybankok folyamatos devizapiaci intervenciója volt.

Mit jelentett az amerikai dollár kulcsvaluta szerepe? A **kulcsvaluta** olyan nemzeti fizetőeszköz, amit tartalékeszközként és nemzetközi fizetési tranzakciókban is lehet használni. Mögötte erős, fejlett pénzügyi rendszerrel és jelentős világgazdasági súllyal rendelkező, stabil gazdaság áll, ahol az állam garantálja, hogy az adott nemzeti fizetőeszközt korlátlanul át lehet váltani más valutákra. Az amerikai gazdaság az 1940-es évek közepén egyedülként maradéktalanul megfelelt ezeknek a kritériumoknak. Az Egyesült Államok a második világháború után megkérdőjelezhetetlenül a világ legerősebb gazdaságú állama volt. Az amerikai gazdaság képes volt ezért garantálni a dollár stabil árfolyamát. A dollár értékét az aranyhoz rögzítették. 1 uncia arany 35 amerikai dollárt ért. Az amerikai dollár

korlátlan mértékű aranyra válthatóságát az amerikai jegybank, a Federal Reserve (Fed) garantálta.

A többi ország nemzeti fizetőeszközének árfolyamát az amerikai dollárhoz kötötte. A nemzeti fizetőeszközök árfolyama az így meghatározott középárfolyam körüli intervenciós sávban mozoghatott. Amennyiben a nemzeti fizetőeszköz árfolyama elérte a sávszéleket, a jegybankoknak be kellett avatkozniuk és dollár eladással vagy vétellel kellett a nemzeti fizetőeszköz árfolyamát visszaterelni a sávba. Az aranydeviza rendszerben ezért a jegybankok tartalékaikat amerikai dollárban, aranyban és (1969-től) SDR-ben⁴⁰ tartották.

Az aranydeviza rendszer az amerikai gazdaság folyamatos növekedésére és az amerikai dollár értékállóságára épült. Azonban ez a feltételezés a gyakorlatban több problémát is felvetett.

Ha a nemzeti fizetőeszköz átlépte az intervenciós sáv széleit, akkor a jegybanknak intervencióval kellett azt visszaterelnie a hivatalos árfolyam felé. Például a svéd korona felértékelődésekor a svéd jegybanknak⁴¹ svéd koronáért kellett amerikai dollárt vásárolnia. Így nőttek a Riksbank dollártartalékai, de fennállt a svéd korona inflálódásának veszélye is. A Riksbank megtarthatta a dollárt, de a Fednél akár aranyrudakra is cserélhette azt. Ha azonban a svéd külgazdasági teljesítmény romlik, azaz a svéd export alulmúlja az importszükségletet, akkor a svéd korona iránti kereslet csökken. A svéd korona leértékelődésénél csökkenteni kell a piaci kínálatát, és a Riksbank devizapiaci intervenció során dollártartalékaiból svéd koronát vásárol. Tehette ezt úgy, hogy közvetlenül dollártartalékait használta fel, de úgy is, hogy aranytartalékait a Fednél dollárra váltotta, és hajtotta végre aztán az intervenciót. A rendszer lényege tehát a dollár és az arany korlátlan átválthatósága volt. Ehhez a dollárnak igen stabil valutának kellett lennie.

⁴⁰ Az SDR (*Special Drawing Right*) a Nemzetközi Valutaalap által 1969-ben létrehozott mesterséges tartalékeszköz. Árfolyamát egy az amerikai dollárt, a japán jent, az eurót és a brit fontot tartalmazó valutakosár alapján állapítják meg. A Valutaalap tagállamai hivatalos tartalékot képezhetnek SDR-ből. Ha adósságrendezés vagy devizapiaci intervenció miatt a jegybanki tartalékokat kell felhasználni, akkor ezt a tartalékeszközt az egyes tagállamok egymás közti megállapodás útján számolják el vagy átváltják egyéb kulcsvalutára a nemzetközi pénzügyi piacon. Mikor egy ország az IMF tagja lesz, egy meghatározott összeget (kvótát) kell letétbe helyeznie az IMF-nél. Ennek negyede konvertibilis valutában teljesítendő, háromnegyede pedig saját nemzeti fizetőeszközében. Az IMF-fel szembeni tartalékpozíció a tagállam IMF-hez befizetett kvótájának saját valutában befizetett része. Ezt a tagállam súlyos eladósodás esetén visszafizetés terhe nélkül veheti igénybe.

⁴¹ Sveriges Riksbank – a világ legrégebbi központi bankja.

A világgazdaságban a dollár iránti kereslet azonban folyamatosan nőtt. Mivel a dollár a nemzetközi pénzügyi és kereskedelmi tranzakciók univerzális elszámolási eszköze volt, ezért a tranzakciók növekedésével a dollár iránti igény is nőtt. A kereslet növekedését pedig követnie kellett a kínálat növekedésének is. A Fednek ki kellett elégítenie a világ dolláréhségét. Az amerikai gazdaság fejlődése és az amerikai kormányzat hidegháborús katonai kiadásai tovább fokozták a forgalomban lévő dollár iránti igényt. A kínálat növekedése miatt a dollár leértékelődött az 1960-as évek végére az aranyhoz képest. Mivel azonban a rendszer biztosította a korlátlan dollár–arany konverziót az 1 uncia arany = 35 dolláros árfolyamon, ezért az értéktelenedő dollártól mindenki próbált megszabadulni, és értékálló aranyra váltani azt. 1968-tól bevezették a kettős aranypiacot – egyet a rögzített 1 uncia arany = 35 dolláros árfolyamon a jegybankok számára, s egy másikat a dollár leértékelődéséhez mért aranyárfolyamon. 1973-ban a Fed levette az aranyalapról az amerikai dollárt, azaz megszüntette a dollár árfolyamának aranyhoz rögzítését és a dollár korlátlan aranyra válthatóságát. 1974-ben nemzetközi megállapodás keretében demonetizálták az aranyat. Ettől kezdve az arany már nem tartozott a monetáris eszközök közé. Nem lehetett egy nemzeti fizetőeszköz árfolyamát sem az aranyhoz rögzíteni, az arany csak mint tartalékeszköz funkcionálhatott. A dollár levétele az aranyalapról és az arany demonetizálása az aranydeviza rendszer végét jelentette.

Az aranydeviza rendszer összeomlása után az irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer igen népszerűvé vált. Az aranydeviza rendszerbeli rögzített árfolyamrendszer kötöttségeihez képest az államok szabadon gyakorolhatták monetáris politikájukat. Az aranydeviza rendszer megmutatta, hogy a világgazdaság egyre komplexebb folyamatai miatt nem lehet csupán egy kulcsvalutát alkalmazni. Az egységes árfolyamrendszer pedig nem képes kifejezni az eltérő gazdaságpolitikával és monetáris elképzelésekkel rendelkező államok érdekeit. Az aranydeviza rendszer összeomlása után a nemzetközi közösség nem tudott újabb kísérletet tenni egy egységes nemzetközi pénzügyi rendszer létrehozására. Minden ország maga határozta meg, hogy milyen árfolyamrendszert kíván alkalmazni. A nemzeti fizetőeszköz árfolyamának meghatározásakor szabadon dönthetett mindenki, hogy milyen mértékben bízza a piacra az árfolyam alakulását vagy azt, hogy kívánja-e rögzíteni valamelyik erős gazdaság fizetőeszközéhez saját valutájának árfolyamát. A dollár kulcsvaluta szerepe nem szűnt meg, de mellette még számos kulcsvaluta is

megjelent. Ilyen az angol font, a japán jen, az euró vagy az euró bevezetése előtt a német márka, a francia frank.

7.5 Konvertibilitás

Az árfolyamrendszer kiválasztásán keresztül befolyásolható a nemzetközi kereskedelemből és tőkemozgásból származó haszon és veszteség. A nemzeti fizetőeszköz forgalmának szabályozása szintén könnyítheti vagy nehezítheti a gazdasági szereplők részvételét a nemzetközi kereskedelemben és tőkemozgásban. A gazdasági tranzakciók elszámolásai során a nemzeti valuta többféle módon cserélhet gazdát.

A gazdasági tranzakciók elszámolásai történhetnek kétoldalú fizetési forgalommal, többoldalú fizetési forgalommal és konvertibilis valután keresztül. A kétoldalú vagy bilaterális fizetési forgalmat két, egymással gazdasági kapcsolatot létesítő ország hozza létre. Az egymás közti áru- és szolgáltatáskereskedelem, valamint tőkemozgás elszámolásában folyamatosan történik a követelések és a tartozások kiegyenlítése. A többoldalú vagy multilaterális fizetési forgalmat általában regionális gazdasági integrációkban használják. Ekkor az egyik országban keletkezett követelés bármelyik másik tagországban elszámolható egy mindenki által elfogadott közös elszámolási egységen keresztül. A konvertibilis valután keresztüli elszámolás a követeléseket és a tartozásokat nemzeti fizetőeszközben képes kezelni. Nincsen szükség közvetítő valutára vagy a jegybankok közötti elszámolási műveletekre.

A kereskedelmi és tőkekapcsolatok mögötti tranzakciók növekedése a bilaterális és a multilaterális elszámolási rendszerekben nehézségekbe ütközik, hiszen az elszámolási területen kívüli féllel is létesíthet az adott ország gazdasági kapcsolatot. Továbbá a gazdaság szereplői tőkéjük járadékához, exportált termékeik és szolgáltatásaik ellenértékéhez saját nemzeti valutájukban minél kevesebb tranzakcióval akarnak hozzájutni. A gazdaság szereplői számára a legoptimálisabb esetben saját nemzeti valutájuk korlátlanul átváltható bármely más ország fizetőeszközeire ezzel is egyszerűsítve a felek közötti elszámolást. A nemzeti fizetőeszköz más fizetőeszközökre való korlátlan átválthatóságát **konvertibilitásnak** nevezzük.

A nemzetközi áru- és szolgáltatáskereskedelem mögötti pénzügyi tranzakciók gördülékenyebbé tétele végett a Nemzetközi Valutaalapot létrehozó megállapodás⁴² VIII. cikkelyének 4. bekezdésében az áru- és szolgáltatáskereskedelem terén szorgalmazza a nemzeti fizetőeszközök konvertibilissé tételét. A nemzetközi tőkeáramlás esetében ezt a kitételt nem alkalmazza. Ezen a területen tagállamainak széleskörű autonómiát biztosít, hogy a rövidtávú spekulatív tőkeáramlásokat a vegyes típusú és a rögzített árfolyamrendszert alkalmazó országok ki tudják védeni. A nemzeti valuta konvertibilissé tételével a jegybank vállalja a nemzeti valuta korlátlan átválthatóságát. A konvertibilitás korlátozásával az állam viszont képes befolyásolni a nemzeti valuta iránti kereslet és kínálat alakulását. A konvertibilitás *korlátozható*:

- *a jegybankra* – ekkor csak a jegybanknak van joga korlátlanul más fizetőeszközökre váltani a nemzeti valutát. A jegybank az egyedüli meghatározója ekkor a nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet változásának.
- *csak áruforgalomra* – ekkor csak az exportált és importált áruk ellenértékének rendezésében áll fenn a nemzeti valuta korlátlan átválthatósága. A nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet az áruforgalom alakulásától függ.
- *csak devizakülföldiekre* – ekkor a nemzeti fizetőeszközt korlátlanul csak a nem rezidensek, a külföldi székhellyel rendelkező vállalkozások és szervezetek, valamint a devizabelföldiek külföldi vállalkozásai válthatják át más fizetőeszközökre. A nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet változása már elválzik az áruforgalomtól, kiterjedhet a tőkemozgásokra is.
- *csak devizabelföldiekre* – a korlátlan átválthatóság csak a rezidensekre és a hazai vállalatokra, szervezetekre, valamint a külföldi vállalatok és szervezetek helyi vállalataira vonatkozik. A nemzeti valuta keresletét szintén befolyásolhatják az egyének devizaigényei és a hazai tőkebefektetések.

A **korlátozott konvertibilitás** maga után vonja a **többes árfolyamrendszer** kialakulását. Többes árfolyamrendszerről akkor beszélünk, ha más árfolyamrendszerben határozzák meg a nemzeti valuta árfolyamát a gazdaság egyes szereplői számára. Például más árfolyamot használ a jegybank a kereskedelmi bankoknak továbbadott deviza esetében, vagy más árfolyam vonatkozik az

⁴² Agreement of the International Monetary Fund.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/index.htm>

áruforgalomra, mint a lakossági devizabeszerezésekre. A többes árfolyamrendszerben csökkenthet a nemzetközi pénzügyi piacon bekövetkező változás hazai gazdaságra gyakorolt hatása, ám fennáll annak is a veszélye, hogy a reálgazdasági teljesítményt nem tudja kifejezni a hivatalos árfolyam.

Mindazonáltal a nemzeti valuta korlátozott konvertibilitásának meghatározása képessé teszi az államot a külgazdasági kapcsolatok ellenőrzésére és irányítására. Ez olyan országok számára fontos, ahol törekény az általános gazdasági egyensúly (például a szocialista országok gazdaságai) vagy rendkívüli gazdasági helyzet lép fel (például a két világháború közötti gazdasági világválság). Ilyen esetekben szükség van a deviza-beáramlás állami szabályozására a belső piac és a hazai termelők védelme érdekében.

Azok a gazdaságok, amelyek kiegyensúlyozott export- és importteljesítménnyel rendelkeznek, megengedhetik a gazdaság szereplőinek, hogy egyéni keresletüknek megfelelő külföldi és belföldi fizetőeszközzel rendelkezzenek. A nemzeti valuta iránti keresletet így nem az állam alakítja a nemzeti fizetőeszköz konvertibilitásának korlátozásán keresztül, hanem maga a piac. A teljes, korlátozásoktól mentes konvertibilitás ezért a rugalmas vagy szabadon lebegő árfolyamrendszert alkalmazó országokra jellemző. A kulcsvaluták esetében pedig elengedhetetlen, hogy a mögöttük álló jegybank garantálja az adott fizetőeszköz korlátlan átválthatóságát, azaz teljes konvertibilitását.

7.6 Nemzetközi fizetési mérleg

A nemzetközi kereskedelem és tényezőáramlás által kialakított világgazdasági pozíció összegzésére eddig több alkalmas elemzési módszert is tárgyaltunk. Az áruk, szolgáltatások nemzetközi cseréjét és az ezekhez kapcsolódó pénzmozgásokat, a nemzetközi tőkeáramlást azonban egységesen is számba lehet venni. Erre a számbavételre a nemzetközi fizetési mérleg keretében kerül sor. A nemzetgazdaság egészének külfölddel folytatott kereskedelmét és tőkekapcsolatait a kettős könyvelés szabályai alapján számba vevő rendszere a **nemzetközi fizetési mérleg**. Megmutatja nemzetgazdaságból a nemzetközi kereskedelem és tényezőáramlás folytán kiáramló, és a nemzetgazdaságba beáramló pénzmennyiséget, azaz a nemzetgazdaság kiadási és bevételi oldalát a külfölddel szemben. Ebből meghatározható az ország nemzetközi pénzügyi pozíciója és fizetőképessége. A nemzetközi fizetési mérleg

célja a rendszerezés, a nemzetgazdaság és a külföld között lezajló gazdasági folyamatok egységes elszámolási keretbe foglalása. A nemzetközi fizetési mérlegbe bekerül a gazdaság minden szereplőjének nemzetközi tevékenysége. Így nemcsak a magánszféra tranzakciói jelennek meg, hanem a kormányzatéi is, illetve a nemzetközi szervezetek, szervek és a kormányzat vagy magánszféra közti relációk is.

7.6.1 A nemzetközi fizetési mérleg sorai

A nemzetközi fizetési mérleg soraiban tételesen számba vehetők az adott naptári évre vonatkozó tranzakciók.

1. Áruk

A nemzetgazdaság áruexportját és -importját veszi számba ez a sor. Mivel az áruexport jövedelmet generál, ezért + előjellel a követel oldalra kerül. A nemzetgazdasági jövedelmet csökkentő import – előjellel a tartozik oldalon jelenik meg.

2. Szolgáltatások

A fizetési mérleg ezen sorába a szolgáltatáskereskedelemmel kapcsolatos pénzmozgásokat rögzítik. Az árukhoz hasonlóan a szolgáltatásexport is jövedelmet generál, ezért + előjellel a követel oldalra kerül. A szolgáltatásimport csökkenti a nemzetgazdasági jövedelme, ezért – előjellel a tartozik oldalon számolják el.

3. Termelési tényezők nemzetközi jövedelemtranszferei

A munkaerő és a tőke mint termelési tényezők nemzetközi cseréjéhez kapcsolódó jövedelemáramlások kerülnek a nemzetközi fizetési mérlegnek ebbe a sorába.

A munkából származó nemzetközi jövedelemtranszferek közé számítják mindazon pénzmozgásokat, amit a rezidensek egy másik gazdaságból kapnak, illetve amit a rezidensek egy másik ország munkavállalóinak fizetnek. Rezidensnek számít a fizetési mérleg tekintetében minden olyan jogi és természetes személy, ami és aki a megélhetését biztosító munkát az országban végzi és életvitelszerűen ott tartózkodik. A definíció alapján az egy évnél hosszabb idejű külföldi munkavállalásokból származó jövedelmet nem sorolják ehhez a tételhez. Ilyen időtávon ugyanis már a külföldön munkát

vállalónak munkavállalási vagy letelepedési engedélyt kell kérnie a fogadó országtól, így kiesik a rezidensek köréből. A munka, mint termelési tényező nemzetközi áramlásából származó jövedelmek közé ezért csak az egy évnél rövidebbi, azaz az idénymunkákból származó jövedelmeket sorolják.

A tőke, mint termelési tényező nemzetközi áramlásából származó jövedelemtranszferek szintén a fizetési mérleg 3. fősorában jelennek meg.

4. Egyoldalú átutalások

Az egyoldalú átutalások közé sorolják mindazokat a pénzmozgásokat, amikért a donor nem vár ellenszolgáltatást. Ide tartoznak egyrészt az 5. fejezetben tárgyalt adományok, másrészt a vendégmunkások külföldről hazautalt jövedelmei és a magánszemélyeknek vagy jogi személyeknek külföldről juttatott ajándékok. Szintén ide sorolandók a háborús jóvátételként fizetett és kapott összegek, hiszen ezekkel a pénzmozgásokkal szemben sem áll fenn visszafizetési kötelezettség. Megjegyzendő, hogy ebben a sorban kerülnek elszámolásra a nemzetközi szervezeteknek fizetett tagdíjak is, valamint a nemzetközi szervezetektől kapott, visszafizetési kötelezettséggel nem járó juttatások is – például az Európai Uniótól kapott transzferek, Magyarország tagkénti befizetési kötelezettségei az Európai Unió vagy az Egyesült Nemzetek Szervezete felé.

5. Közvetlen külföldi tőkebefektetések

A nemzetközi tőkemozgások körébe tartozó hosszú távú befektetésekhöz kapcsolódó pénzáramlásokat számolják el ebben a sorban. A követelések között jelennek meg + előjellel a nem rezidens tőketulajdonosok beáramló közvetlen külföldi beruházásai, míg – előjellel a tartozik oldalon a rezidens tőketulajdonosok kiáramló közvetlen külföldi beruházásai. A fizetési mérleg statisztika szempontjából a 10%-os vagy afeletti tulajdonosi részesedést megtestesítő befektetések kerülnek ide.

6. Portfólió befektetések

A közvetlen külföldi beruházások és a hivatalos tartalékeszközök kivételével minden egyéb pénzügyi eszközhöz kapcsolódó pénzmozgást ide sorolnak. A követeléseknél jelennek meg a nem rezidens tőketulajdonosok portfólió

befektetései, míg a tartozik oldalon a rezidens tőketulajdonosok e célú pénzmozgásai.

7. Egyéb befektetések

A sem a közvetlen külföldi beruházásokhoz, sem a portfólió befektetésekhöz, sem a hivatalos tartalékeszközökhöz kapcsolódó pénzmozgások jelennek meg itt. Úgy, mint a bankközi, a kereskedelmi hitelek, a nemzetközi szervek, szervezetek vagy egyes országok által nyújtott hitelek, a valutával és a betétekkel folytatott pénzügyi műveleteket kísérő pénzáramlások.

Ennek értelmében a nemzeti fizetőeszköz országon kívülre áramlása nyújtott hitelnek, majd visszaáramlása kapott hitelnek minősül. A rezidens tőketulajdonosok által külföldre juttatott hiteleket a tartozik, a nem rezidens tőketulajdonosoktól kapott hiteleket pedig a követel oldalon tartják nyilván.

8. Hivatalos devizatartalékok

A jegybank rendelkezésére álló és azonnal mozgatható eszközöket sorolják ide, amiket felhasználva a jegybank képes a nemzeti fizetőeszköz árfolyamát befolyásolni, és rendezni az ország fizetési kötelezettségeit. A jegybank tartalékait aranyban, kulcsvalutákban és SDR-ben tarthatja. A Nemzetközi Valutaalappal (IMF) szembeni tartalékpozíció is a tartalékok között szerepel.

9. Tévedések és kihagyások

A kettős könyvelés alapján az összes bevételnek és az összes kiadásnak meg kell egyeznie, azaz a nemzetközi fizetési mérleg egyenlegének nullának kell lennie. A számbavételi hibák miatt azonban az egyenleg csak ritka esetben lesz nulla. Hogy korrigálják ezt a hibát, egy külön sort vezettek be a fizetési mérlegbe, ami utolsó sorként a számbavétel végén teremti meg az egyensúlyt a kiadási és a bevételi oldal között. Ez a tévedések és kihagyások sora.

2. táblázat A nemzetközi fizetési mérleg fősorai

	követel	tartozik
1. Áruk		
2. Szolgáltatások		
3. Termelési tényezők nemzetközi jövedelemtranszferei		
4. Egyoldalú átutalások		
5. Közvetlen külföldi tőkebefektetések		
6. Portfólió befektetések		
7. Egyéb befektetések		
8. Hivatalos devizatartalékok		
9. Tévedések és kihagyások		

7.6.2 A nemzetközi fizetési mérleg részei

A nemzetközi fizetési mérleg résztételei a soroknál bővebb és összetettebb információt tudnak szolgáltatni. Így külön vizsgálható a nemzetközi fizetési mérleg két fő része: a folyó fizetési mérleg és a tőke- és pénzforgalmi mérleg. A folyó fizetési mérlegen belül elkülönítjük a külkereskedelmi mérleget, míg a tőke- pénzforgalmi mérlegen belül a hivatalos tartalékeszközök mérlegét.

3. táblázat A nemzetközi fizetési mérleg részei

	követel	tartozik
1. Áruk		
A. Külkereskedelmi mérleg (1)		
2. Szolgáltatások		
3. Termelési tényezők nemzetközi jövedelemtranszferei		
4. Egyoldalú átutalások		
I. Folyó fizetési mérleg (1+2+3+4)		
5. Közvetlen külföldi tőkebefektetések		
6. Portfólió befektetések		
7. Egyéb befektetések		
8. Hivatalos devizatartalékok		
B. Hivatalos tartalékeszközök mérlege (8)		
II. Tőke- és pénzforgalmi mérleg (5+6+7)		
9. Tévedések és kihagyások		
Nemzetközi fizetési mérleg (I+II+III+IV)		

7.6.2.1 Külkereskedelmi mérleg

A **külkereskedelmi mérleg** (X) az összes áruexport és az összes áruimport különbözeteként határozható meg. A bruttó nemzeti össztermék részét alkotó külkereskedelmi mérleg alakulása ezért közvetlenül alakítja a nemzetgazdaság makrogazdasági teljesítményét.

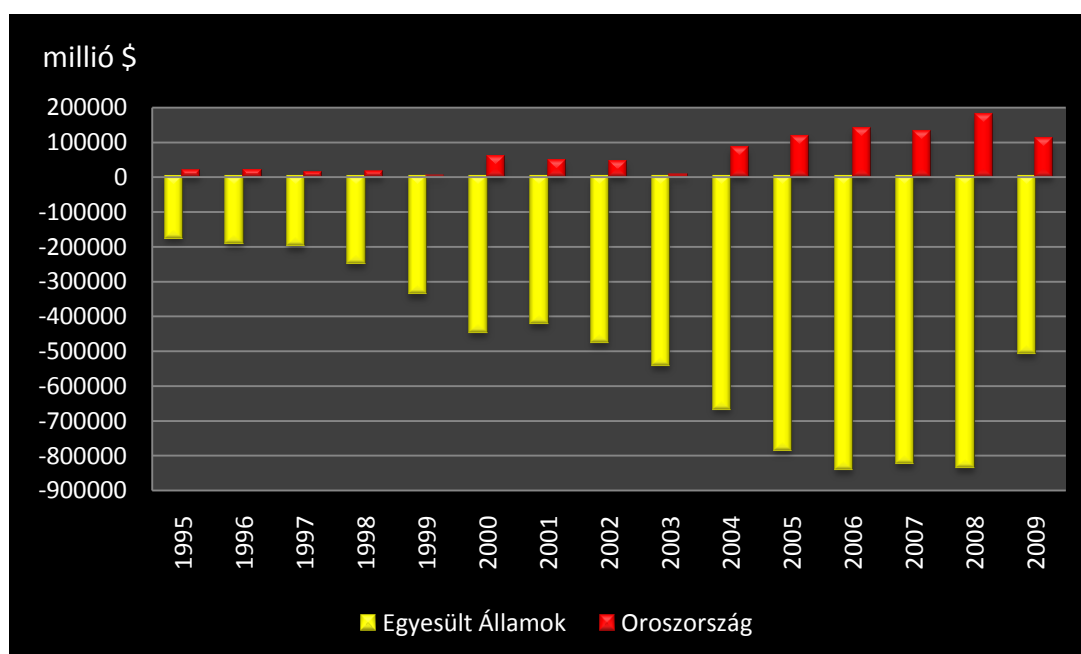
$$GDP = C + I + G + (EX - IM)$$

$$GDP = C + I + G + X$$

Az áruimport növekedése csökkenti a nemzetgazdaság makrogazdasági teljesítményét, ha nem áll párhuzamban az áruexport hasonló volumenű növekedésével. Ha az áruexport meghaladja az áruimportot, a külkereskedelmi mérleg pozitív lesz. Ekkor **aktív külkereskedelmi mérleg**ről beszélünk. Ha az áruexport alulmúlja az áruimportot, a külkereskedelmi mérleg negatív, azaz passzív lesz. **Passzív külkereskedelmi mérleg** esetén a nemzetgazdaság több jószágot fogyaszt el, mint amennyit megtermel, míg aktív külkereskedelmi mérlegnél a fogyasztás alacsonyabb a termelésnél.

Mivel az aktív külkereskedelmi mérleggel rendelkező gazdaságok exportteljesítménye meghaladja az importot, ezért arra a következtetésre is juthatunk, hogy az ilyen gazdaságok képesek a világpiacon olyan termékekkel megjeleni, amelyek iránt fokozott kereslet mutatkozik, áruik versenyképesek. Ám mindez elhamarkodott megállapításnak tűnhet, ha összevetjük például Oroszország és az Egyesült Államok külkereskedelmi mérlegét.

10. ábra Oroszország és az Egyesült Államok külkereskedelmi mérlege 1995–2009 (millió \$)



Oroszország 1995 óta aktív külkereskedelmi mérleggel rendelkezik, míg az Egyesült Államok külkereskedelmi mérlege rendre negatív. Lehet-e ezen adatok alapján azt állítani, hogy az orosz áruk a világpiacon versenyképesebbek, mint az amerikaiak? Egyes szektorokban nyilvánvalóan igaz lehet ez a megállapítás, ám a gyakorlat azt

mutatja, hogy az aktív külkereskedelmi mérleg nem minden esetben a versenyképes gazdaság teljesítményének következménye. Oroszország külgazdasága főként a nyersanyagok exportjára épül, ami biztosítja az aktívumot. Ám a feldolgozatlan nyersanyagok exportja nem jelent kutatás-fejlesztési forrást a gazdaság számára vagy hoz létre a termékélet görbe első szakaszán található termékeket. Ezzel szemben az Egyesült Államok vállalatai rendre állnak elő globális méretekben is nívumnak számító termékekkel.

A külkereskedelmi mérleg vizsgálatakor tehát nemcsak az áruk exportjának és importjának volumenét kell vizsgálnunk. A pontosabb következtetések levonása érdekében kiegészítő információkra is szükségünk van. Figyelembe kell venni az adott ország árfolyam-politikáját, a partnergazdaságokat és az áruexport, valamint áruimport szerkezetét úgy a partnerek, mint az árufőcsoportok tekintetében.

7.6.2.2 A külkereskedelmi mérleg egyensúlya

A külkereskedelmi mérleg akkor van egyensúlyban, ha az áruexport volumene megegyezik az áruimportéval. Azaz a gazdaság annyi külföldi árut vesz, amennyiért saját áruival fizetni képes. Ekkor nem kerül a gazdaság adós pozícióba, nem kell hitelekkel finanszírozni az importtöbbletet.

Az egyensúly helyreállítása történhet automatikusan és mesterségesen. A mesterséges utat az állam gazdaságpolitikai aktivitása jelenti. Az állam a folyó fizetési mérleg vagy a külkereskedelmi mérleg kívánt alakulása végett az árfolyam alakításával, a kamatok változtatásával, befektetés-ösztönzéssel, a hazai termelőket védő jogszabályi környezettel, járulékcsökkentéssel, adócsökkentéssel vagy emeléssel stb. képesek befolyásolni az export és az import mennyiségét az áruk, szolgáltatások és a termelési tényező esetében. (Ennek tárgyalását azonban a Gazdaságpolitika c. tárgyra hagyjuk.)

Jelen esetben a folyó fizetési mérleg, azon belül is a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát automatikusan, azaz állami beavatkozás nélkül helyreállító mechanizmusokkal fogunk foglalkozni. A mechanizmusok vizsgálata során a külkereskedelmi mérlegre fogunk koncentrálni, azaz az áruk exportjának és importjának kiegyenlítődéséhez vezető hosszú távú folyamatokra. A modellek a következő feltételezések mellett értelmezhetőek.

- rugalmas vagy szabadon lebegő árfolyamrendszert használnak a kereskedelmi partnerek.
- a jegybank semmilyen eszközzel nem avatkozik be az árfolyam változásánál.
- mindegyik fél fizetőeszköze konvertibilis.
- az áruk ára felfelé és lefelé is rugalmasan reagál a változásokra.
- a két partner csak egymással kereskedik.
- az áruk vám és nem vám jellegű szabályozásoktól mentesen, szabadon áramlanak a két partner között.
- egyik fél sem alkalmaz protekcionista politikát.

A következőkben két eltérő koncepciójú modellt láthatunk, amelyek a külkereskedelmi mérleg egyensúlyának helyreállítását két különböző faktor változásán keresztül mutatják be. Ezek a rugalmas árfolyamrendszeren keresztül létrejövő egyensúly modellje és a nemzeti termék változásával létrejövő egyensúly modellje.

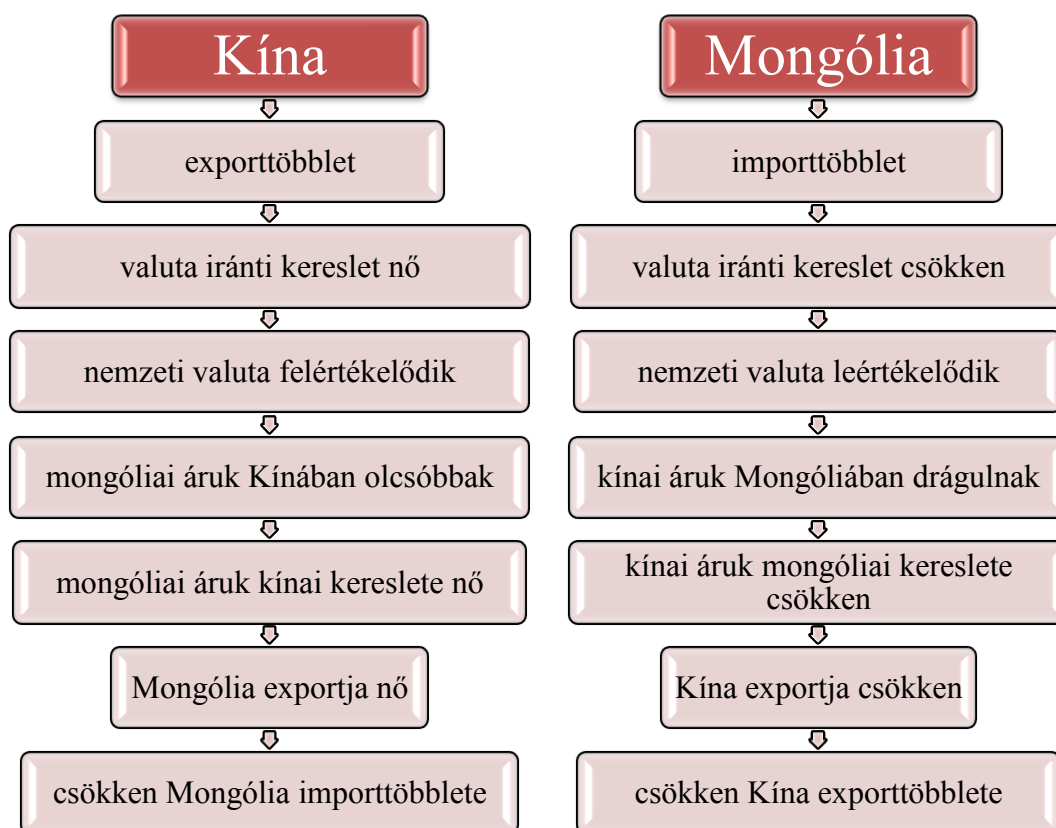
Rugalmas árfolyamrendszeren keresztül létrejövő egyensúly

A **rugalmas árfolyamrendszeren keresztül létrejövő egyensúly** modelljében az egyensúlyt a nemzeti fizetőeszköz iránti kereslet változása hozza létre. A hazai valuta iránti kereslet változása az árfolyam változásán keresztül hatást gyakorol az exportált és az importált áruk árára. Az árak növekedése vagy csökkenése pedig megváltoztatja az export és az import mennyiségét ezzel hozva létre a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát.

Példánkban szerepeljen Kína és Mongólia, akik csak egymással kereskednek. Kína Mongóliával szemben exporttöbblettel rendelkezik, azaz Kína több árut exportált, mint amennyi mongóliait importált. Mivel a kétszereplős modellben a külkereskedelem zéró összegű játék, ezért Mongólia importtöbbletet könyvelhet el – Mongóliában több kínai árut használnak fel, mint amennyi mongóliai áru megjelenik a kínai piacon. Kínában az exporttöbblet miatt megnő a kínai jüan iránti kereslet, ezért a nemzeti valuta felértékelődik. Ezzel szemben a mongol tugrik kereslete csökken, a tugrik leértékelődik. A jüan felértékelődése miatt a mongóliai importárak olcsóbbá válnak Kínában, ezért a mongol áruk további piacokat tudnak szerezni maguknak Kínában. Mivel megnő Kínában a kereslet az olcsóbbá vált mongol áruk iránt, ezért Mongólia exportteljesítménye javul, csökken az importtöbblet, helyreáll a mongol áruk exportja és az importált kínai áruk közötti egyensúly. Ezzel szemben

Mongóliában a tugrik leértékelődése miatt drágábbá válnak a kínai importárak. A dráguló kínai importárak iránti kereslet ezért csökken Mongóliában, Kína ezért nem tud a korábbival megegyező mennyiségű árut exportálni. A kínai áruk mongóliai importjának csökkenése a mongóliai importtöbbletet csökkenti, ami létrehozza a mongóliai exportárak és a kínai importárak közötti egyensúlyt Mongólia külkereskedelmi mérlegében.

11. ábra Rugalmas árfolyamrendszeren keresztül létrejövő egyensúly



Azaz a fenti példában a partnergazdaságok külkereskedelmi mérlegének egyenlőtlenségei automatikusan, állami beavatkozás nélkül helyreálltak pusztán a piaci mechanizmusok által. A nemzeti valuta iránti piaci kereslet és kínálat az egyedüli faktor, ami a rugalmas árfolyamrendszeren keresztül létrejövő egyensúly modelljében képes az exportált és az importált áruk mennyiségét befolyásolni, majd a mennyiségi változásokon keresztül csökkenteni az aktívumot és mérsékelni a passzívumot. Mindeközben egyik fél jegybankja sem tett a nemzeti valuta értékváltozását megakadályozó vagy befolyásoló lépéseket, az árak feltételezett

rugalmassága pedig biztosította, hogy az árfolyammozgások az árakon keresztül érvényesülni tudjanak.

A nemzeti termék változásával létrejövő egyensúly modellje

A nemzeti termék (GDP) változásával létrejövő egyensúly modellje az export és az import nemzeti terméket növelő és csökkentő hatásán keresztül értelmezi a külkereskedelmi mérleg egyenlegének változásait. A hangsúly az exportált és az importált árukra helyeződik.

Példaként álljon Kanada és Mexikó esete. A két ország csak egymással kereskedik, csak egymás piacára exportálnak és importtermékeiket is egymástól szerzik be. Ebben a relációban Kanada exporttöbbletre tesz szert, Mexikó pedig importtöbblettel rendelkezik. Kanadában az exportált termékek értéke meghaladja az importáltakét. Kanada az exporttöbblet révén több jövedelemre tesz szert, mint amennyit az importált javakért kifizet Mexikónak. Így Kanada nemzeti terméke nő. Ezzel ellentétben Mexikónak exportjából kevesebb bevétele van, mint amennyit az importtermékekért ellentételeznie kell. Ezért Mexikó nemzeti terméke apad. (Meg kell jegyezni, hogy ebben az esetben Mexikó hitelfelvételre kényszerülne akkor, ha a folyamatos importtöbblet miatt nemzeti jövedelme már a minimális szintre csökkenne, azonban jelen modell csak a külkereskedelmi mérleget vizsgálja, amibe nem tartoznak bele a tőkemozgások.)

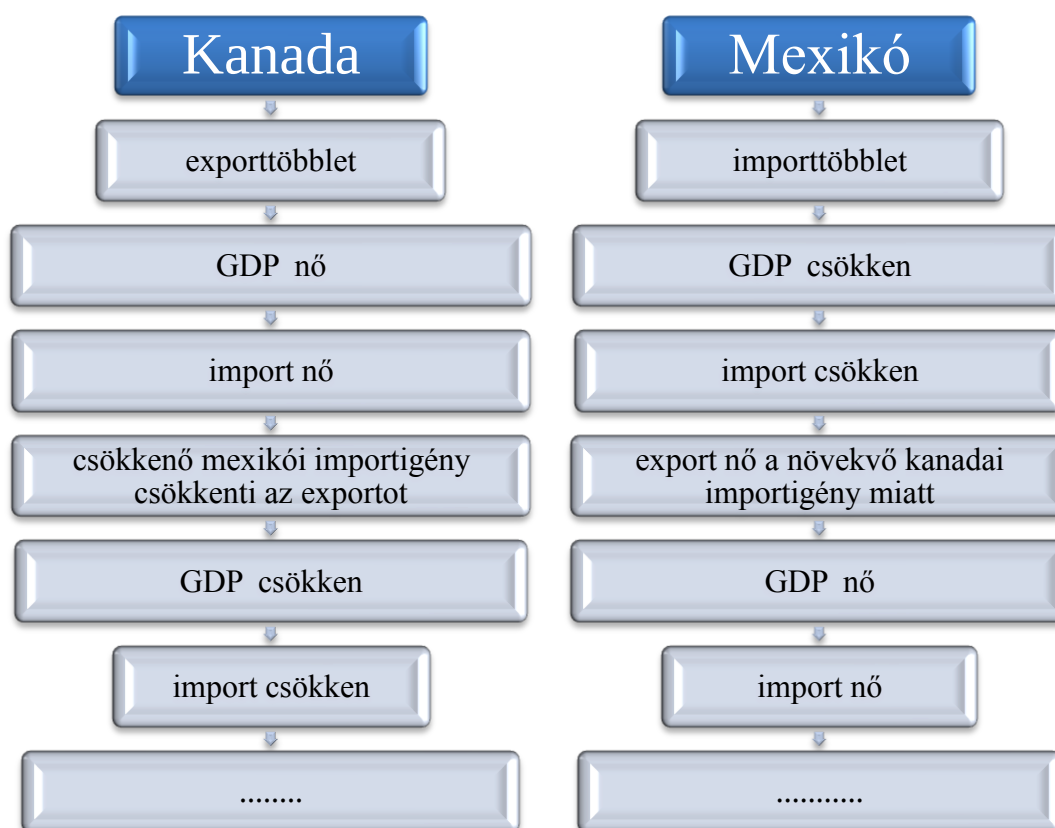
Kanada növekvő nemzeti terméke lehetővé teszi, hogy a kanadai ipar és a kanadai fogyasztók egyaránt növeljék fogyasztásukat. A növekvő fogyasztási igény –meghaladván a kanadai belgazdaság termelési lehetőségeit– növeli a Mexikóból származó termékek iránti keresletet. A növekvő kereslet új lehetőséget jelent a mexikói gazdaságnak. Modellünkben a mexikói gazdaság ugyanis csak akkor jut az importfogyasztását ellentételező jövedelemhez, ha növeli exportteljesítményét. A mexikói termékek iránti kanadai kereslet növekedése ösztönzi az exportot, és ezen keresztül növeli a mexikói nemzeti terméket is. A mexikói GDP növekedése mindinkább képes fedezni az importkiadásokat, míg végül az export fellendülése immáron exporttöbbletet is okoz.

Ezzel szemben Kanada a GDP csökkenését éli meg. A kanadai nemzeti termék növekedése –mint ahogyan arról már szó volt– kitágítja az importlehetőségeket is. Azonban mexikói piacra termelő kanadai vállalkozások a mexikói nemzeti termék

apadása miatt folyamatosan csökkenő keresletet látnak. Mexikó csökkenő importigénye pedig kétszereplős modellünkben a kanadai gazdaság exportlehetőségeinek szűkülését eredményezi.

Kanada számára exportjának csökkenése egyre csökkenti a nemzeti terméket, azaz az importszükségleteit egyre kevésbé képes fedezni. Mikor eléri a kritikus pontot, azaz mikor nemzeti terméke már nem elég az import fedezéséhez, akkor kénytelen csökkenteni importigényeit és ezen keresztül importkiadásait.

12. ábra Nemzeti termék (GDP) változásával létrejövő egyensúly



Ebben a zárt, kétszereplős modellben az importkiadások fedezésének képessége befolyásolja az egyensúly alakulását. Tényleges egyensúly a két gazdaság között csak akkor valósulna meg, ha mindkét országnál az exportbevételek megegyeznének az importkiadásokkal. Ekkor ugyanis nem lenne sem a nemzeti termék fokozatos növekedését generáló exporttöbblet, sem a nemzeti termék folytonos apadását előidéző importtöbblet sem. Amíg a modellben a két gazdaságban nem valósul meg

az exportbevételek és az importkiadások egyensúlya, addig váltakozva hol exporttöbblettel, hol importtöbblettel kell megbirkózni a nemzetgazdaságoknak.

A vizsgált külkereskedelmi mérleg az áruk és szolgáltatások mozgását összegzi, a tőke mozgásokra nem terjed ki. Ezért a nemzetgazdaság rendelkezésre álló jövedelmét a modellben nem lehet tágítani a hitelfelvétel lehetőségeivel. Azaz a nemzeti termék (GDP) változásával létrejövő egyensúly modellje a két nemzetgazdaság közötti árucserét olyan zéró összegű játékként kezeli, ahol nem képzelhető el a passzív külkereskedelmi mérleggel rendelkező gazdaság nemzeti jövedelmének növekedése.

7.6.2.3 A J-görbe

Az előbbieken tárgyalt modellek a külkereskedelmi mérleg egyensúlyát egyrészt a nemzeti termék, másrészt a valuta iránti kereslet változásán keresztül értelmezték. A modellek ismertetett feltételrendszerük fennállása esetén képesek a várható áruexport és -import mozgásokat előre vetíteni.

A gyakorlatban a piac nem reagál minden esetben azonnal a fennálló változásokra. A piaci információk nem jutnak el azonos időben a piac minden szereplőjéhez, a szereplők nem mindig az elvárt módon reagálnak és maga a kormányzat és a jegybank információmonopóliumát kihasználva is képes befolyásolni a piaci folyamatok időbeli kimenetét. Ezért meg kell jegyezni, hogy a vázolt mechanizmusok további korlátját jelenti maga az idő is.

A piaci reakciók időbeli eltérése miatt a külkereskedelmi mérleg nem reagál azonnal a változásokra – legyen szó automatikus mechanizmusokról vagy irányított gazdaságpolitikai intézkedésekről. A külkereskedelmi mérleg egyenlegének időbeli változását a J-görbe írja le.

Az előző modellekben feltételezett rugalmasság rövidtávon nem érvényesül a gyakorlatban. Az áruk és szolgáltatások exportjában és importjában megjelenő keresleti görbék rövidtávon inkább mondhatók rugalmatlannak, mint rugalmasnak. Rugalmasként csak közép- és hosszú távon értelmezhetőek. A keresleti görbék rövidtávú rugalmatlanságát elsősorban az okozza, hogy a piac csak késleltetve képes reagálni a nemzeti valuta leértékelésére. A nemzeti valuta értékváltozása a mindennapi külkereskedelmi forgalomban nem érezteti azonnal a hatását, mivel a külkereskedelmi ügyletek mögött álló szerződések előre meghatározott időtávon

rendezik a fizetési és szállítási feltételeket. Az esetleges árfolyamváltozásokat a szerződő partnerek csak a szerződések lejárta vagy új szerződések megkötése után tudják érvényesíteni. Ez pedig időt vesz igénybe. Ez alatt az idő alatt még a nemzeti valuta árfolyamváltozás előtt árfolyamon történnek az elszámolások, amik továbbra is a korábbi irányba mozdítják el a külkereskedelmi mérleg egyenlegének alakulását. A külkereskedelmi mérleg egyenlege csak akkor kezd el az árfolyam változtatáskor elvárt irányba elmozdulni, ha a külkereskedelem résztvevői elszámolásaikba már a megváltozott árfolyamot építik be.

Tételezzük fel, hogy egy ország külkereskedelmi mérlege passzív, azaz az importkiadásokat nem tudják fedezni az exportbevételek. A külkereskedelmi mérleg javításához

- vagy növelni kell a nemzetgazdaság exportbevételeit, hogy ellensúlyozni tudják az importkiadásokat,
- vagy csökkenteni kell az importkiadásokat az elérhető exportbevételek szintjére.

Az exportbevételek növelése megtörténhet újabb ágazatok exportképessé tételével, új exportpiacok keresésével, a kutatás és fejlesztés erősítésével, első generációs termékek termelésével, új technológia meghonosításával vagy a termelési költségek közvetlen csökkentésével (például munkabérek csökkentésével vagy a fizetendő adók és járulékok mérséklésével). Az exportbevételek növelésének ezen módozatai azonban hosszabb idő után érzékeltetik csak hatásukat. Ha a külkereskedelmi mérleg passzívumát a gazdaság rövidtávon kívánja legalább null szaldóvá változtatni, akkor egy gyors módszerre van szükség – ez pedig az árfolyam-politikán keresztül elérhető hatás.

A nemzeti fizetőeszköz leértékelése következtében a hazai termelők változatlan, külföldi valutában kifejezett exportárak mellett több hazai fizetőeszközt kapnak termékeikért. Például egy magyar konzervgyár a Németországba 1,57 euróért exportált barackkonzervért 270 HUF/€ árfolyamon 423,9 forintot kap, míg 280 HUF/€ árfolyam mellett bevétele 439,6 forint lesz. Magasabb bevétele pusztán az árfolyamváltozásnak köszönheti, nem annak, hogy terméke minőségéért a német piac magasabb árat hajlandó fizetni. (Észre kell venni, hogy az exportőrök bevételeinek növekedése mesterségesen gerjesztett növekedés, ami mögött nem áll technológiai vagy egyéb jellegű újításból származó teljesítmény, ami hosszú távon lenne képes nemzetközi és belpiaci versenyképességet biztosítani a termelőknek.[!])

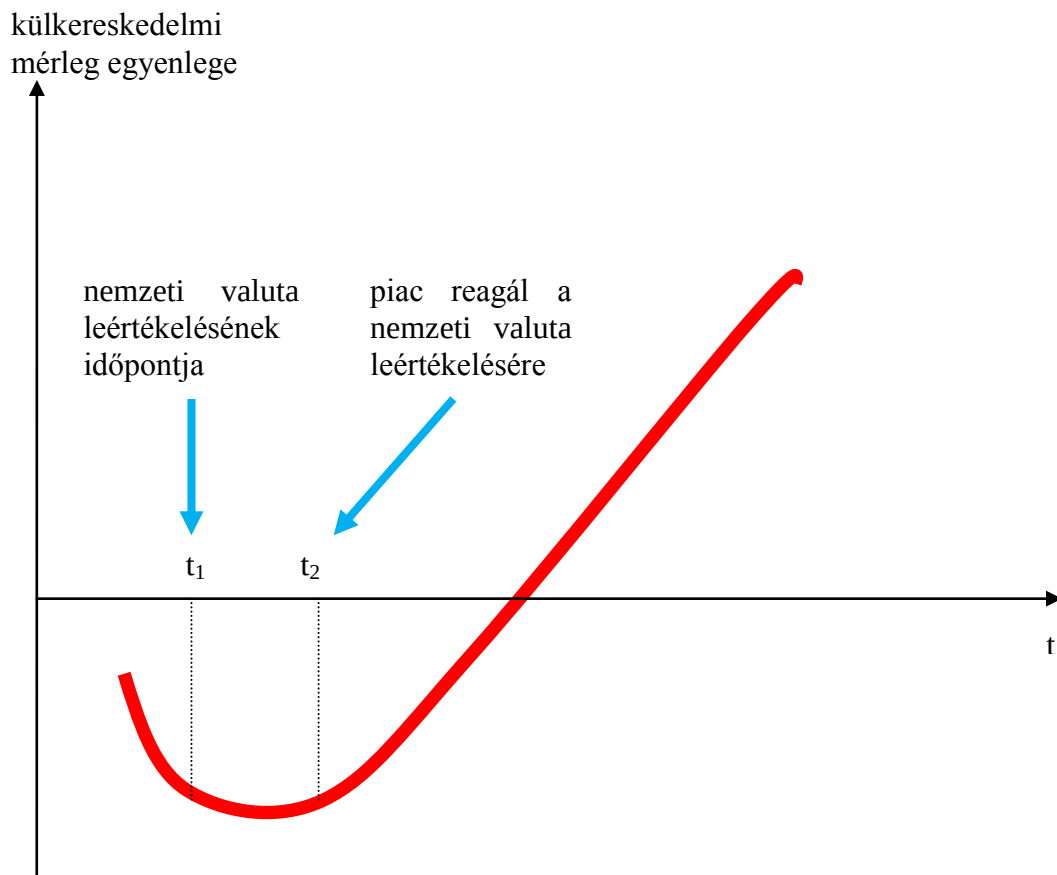
Mivel a hazai termelők a nemzeti valuta leértékelése következtében magasabb exportbevételeket képesek realizálni, ezért a nemzeti valuta leértékelése nominálisan képes javítani a külkereskedelmi mérleg passzívumán. Ezzel párhuzamosan az importált termékek terén is változás történik. A nemzeti valuta leértékelése miatt az importált termékekért több hazai valutát kell fizetni. Azaz ha egy magyar vállalat hűtőgépeihez hőfokszabályzót Romániából 34 lejért szerzi be, akkor 65 HUF/RON árfolyamon ezért 2210 forintot kell fizetnie, míg a forint leértékelése után kialakuló 70 HUF/RON árfolyam mellett ez az összeg már 2380 forint lesz.

Az importtermékek árának növekedése növeli az import inputtermékekkel dolgozó ágazatok termelési költségeit. Ha az így előállított terméket csak belföldön értékesítik, akkor a termelési költségek növekedését a termelő a fogyasztói árak növekedésén keresztül tudja realizálni. A fogyasztói árak növekedése pedig inflációhoz vezet. Amennyiben termelünk az előállított termékek javarészét exportálja, úgy a termelési költségek növekedését képes ellensúlyozni az exportbevételek árfolyamváltozás miatti növekedése.

Megjegyzendő, hogy az importárak növekedése miatt a közvetlen fogyasztásra beáramló vagy belpiacon értékesítendő termékekhez felhasznált import mennyisége az árnövekedés miatt csökkenni fog. A csökkenő importmennyiség mérsékli a nemzetgazdaság importkiadásait, amit így már képes fedezni a megnövekedett exportbevétel.

A nemzeti valuta leértékelése az exportbevételek növelése és az importkiadások csökkenése miatt a külkereskedelmi mérleget javítja. A külkereskedelmi mérleg javulása azonban nem jelentkezik azonnal a külkereskedelmi szerződések korábban említett sajátossága miatt. Ezért a nemzeti valuta leértékelése után még a külkereskedelmi szerződések miatt a leértékelés előtti árfolyamon elszámolt áru- és szolgáltatáskereskedelem tovább rontja a külkereskedelmi mérleget. Mikor azonban a piaci szereplők külkereskedelmi forgalmukban már képesek az új árfolyamot érvényesíteni, a külkereskedelmi mérleg passzívuma csökken, a külkereskedelmi mérleg javulni kezd. Ezt a jelenséget nevezi a szakirodalom **J-görbe hatásnak**.

13. ábra J-görbe



7.6.2.4 Folyó fizetési mérleg

A külkereskedelmi mérleg pusztán az áruforgalom vizsgálatával nem tud pontos képet adni egy ország világgazdasági pozíciójáról. Nem beszél ugyanis sem a szolgáltatások nemzetközi kereskedelméről, sem a termelési tényezők nemzetközi áramlása során szerezhető jövedelmekről. Mindezeket a folyó fizetési mérleg már figyelembe veszi.

A **folyó fizetési mérleg** egy adott naptári évre vonatkozóan mutatja az áruexport és áruimport mellett a szolgáltatások exportját és importját, valamint a termelési tényezők nemzetközi áramlásából származó bevételeket és kiadásokat, illetve a nemzetgazdaságnak juttatott vagy onnan kiáramló egyoldalú átutalásokat. Azaz a folyó fizetési mérleg egy adott évre vonatkozóan számba veszi a gazdaság belföldi és külföldi szereplői közti reálgazdasági és pénzügyi tranzakciókat.

A tranzakciók eredményeit a kettős könyvelés szabályai szerint bevételi és kiadási oldalon is rögzíti. A folyó fizetési mérlegben bevételi oldalon (+) regisztrálják az áru- és szolgáltatásexportot, az országba beáramló jövedelmeket és a kapott egyoldalú átutalásokat. A kiadási oldalon (-) szerepel az áruk és szolgáltatások importja, az országból kiáramló jövedelmek és a kifizetett egyoldalú átutalások. A negatív előjel finanszírozási szükségletre és a nemzeti valuta iránti csökkenő keresletre, a pozitív előjel pedig forrásra és a nemzeti fizetőeszköz iránti növekvő keresletre utal.

A folyó fizetési mérleg lényegében az adott gazdaság külfölddel szembeni jövedelemáramlási pozícióját mutatja. Ezért a folyó fizetési mérleg szaldója megmutatja a nemzeti jövedelem fogyásának vagy gyarapodásának tendenciáit.

$$GNDI = C + I + G + \text{folyó fizetési mérleg egyenlege}$$

A tartós passzívumon a gazdaság export-teljesítményének javításával vagy importigényének csökkentésével lehet változtatni. A termelési tényezők nemzetközi áramlásából származó jövedelem növekedése vagy csökkenése szintén javíthat vagy ronthat a folyó fizetési mérlegen.

7.6.2.5 Tőke- és pénzforgalmi mérleg

A **tőke- és pénzforgalmi mérleg** a gazdaság vagyommérlege, ami megmutatja a gazdaság tőkeellátottságának változását az adott naptári évben. A tőke- és pénzforgalmi mérleg részeit képezik a közvetlen külföldi tőkebefektetések, a portfólió befektetések és a hitelviszonyokat megtestesítő pénzmozgások. Pozitív előjellel veszik számba a beáramló, negatív előjellel pedig a kiáramló közvetlen külföldi befektetéseket, portfólió beruházásokat és hiteleket. A külföldiek által birtokolt hazai aktívákat tehát a követel, a hazai tőketulajdonosok külföldi aktíváit pedig a tartozik oldalon regisztrálják.

A tőke- és pénzforgalmi mérleg a folyó fizetési mérleghez hasonlóan lehet aktív vagy passzív. Amíg a külföldről érkező tőke meghaladja a gazdaságból kiáramlót, addig javítja ez a tétel a tőke- és pénzforgalmi mérleget. Azonban ha egy ország elveszíti tőkeabszorbeáló képességét, és csökken a beáramló tőke mennyisége – de ezzel párhuzamosan nem csökken a tőke kiáramlása –, akkor romlik a tőke- és

pénzforgalmi mérleg pozíció. Ezért a tőke- és pénzforgalmi mérleg szempontjából fontos az egész gazdaság tőkevonzó képességének fenntartása is.

Aktív tőke- és pénzforgalmi mérlegről akkor beszélünk, ha a külföldi tőketulajdonosok által birtokolt hazai aktívák volumene meghaladja a hazai tőketulajdonosok által birtokolt külföldi aktívákat. Az aktív tőke- és pénzforgalmi mérleg ezért nem minden esetben kívánatos a gazdaság számára:

- ha a külföldi tőketulajdonosok hitel formájában juttatnak tőkét az országba, akkor ugyan javul a tőke- és pénzforgalmi mérleg, de a hitelek nem garantálják önmagukban a gazdaság fejlődését. Erre kitűnő példát szolgáltat a külföldi fizetőeszközben felvett lakáshitel, ami ugyan rövidtávon jövedelemhez juttatja az építőipart, de az árfolyam kedvezőtlen változása miatt veszélybe kerülhet a hitel visszafizetése, fizetőképtelenség alakulhat ki a lakosság körében. Általában ide sorolhatóak a nemzeti jövedelem növekedését középtávon sem szolgáló kormányzati kiadások fedezése céljából felvett hitelek. Ráadásul a hitelek állományát növelheti a nemzeti valuta leértékelődése is, ami szintén az aktívum felé tereli a tőke- és pénzforgalmi mérleget.
- ha magas a külföldi tőketulajdonosok portfólió beruházásainak aránya az adott gazdaságban, akkor a tőke- és pénzforgalmi mérleg szintén javul. Ám a portfólió beruházások sajátossága a gyors mozgás. Piaci zavarok vagy bizonytalanságok ezeket a gyorsan mozgatható tőkéket kivonulásra készíthetik, ami tovább rontja a piaci zavarok miatt amúgy is nehézségekkel küzdő gazdaság helyzetét. (L. 5. fejezet)
- a tőke- és pénzforgalmi mérleg akkor is javul, ha a külföldi tőketulajdonosok befektetéseik során jelentős összegű nemzeti fizetőeszközhöz jutnak. Ekkor fennáll annak a veszélye, hogy piaci bizonytalanságok miatt hirtelen elvesztik érdeklődésüket a befektetők a nemzeti valuta iránt, és gyorsan el akarják azt adni. Ez megnöveli a nemzetközi pénzügyi piacon a hazai valuta kínálatát, ami miatt a jegybanknak devizapiaci intervencióval kell élnie az árfolyam kiigazítása érdekében a nem a lebegő árfolyamrendszert alkalmazó országok esetében.

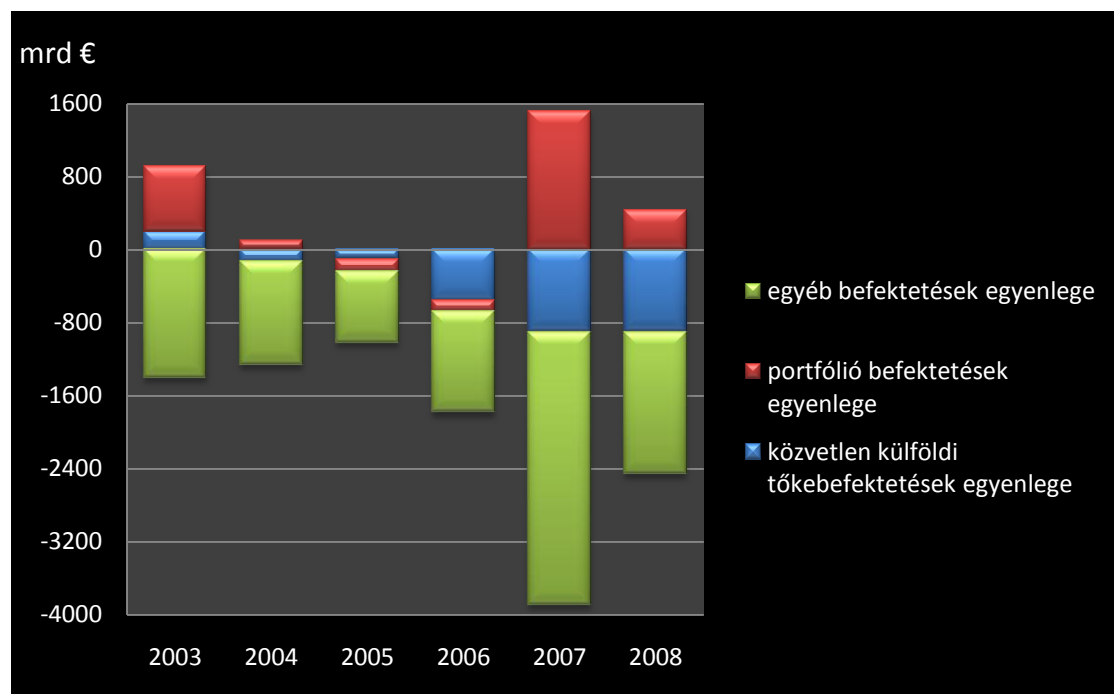
A passzív tőke- és pénzforgalmi mérleg ezzel szemben azt jelenti, hogy a hazai tőketulajdonosok által birtokolt külföldi aktívák meghaladják a külföldiek által birtokolt hazai aktívák összegét, azaz az ország hitelezői pozícióban van. A

tőkeexport ebben az értelemben annak ellenére, hogy javíthatja egy ország nemzetközi gazdasági pozícióját, a tőke- és pénzforgalmi mérleg romlását idézi elő. A tőkeexport szempontjából viszont érdemes megvizsgálni, hogy milyen szerkezetű a kihelyezett tőke.

Példaként nézzük meg Németország tőke- és pénzforgalmi mérlegét a 2003 és 2008 közötti időszakban!

Németország esetében például a tőke- és pénzforgalmi mérleg tartós passzívuma figyelhető meg. A tőke- és pénzforgalmi mérlegben a legnagyobb arányban az egyéb befektetések jelennek meg (pl. az EU kasszájába befizetett összegek vagy a kihelyezett magán és kormányzati hitelek). A portfólió befektetések és a közvetlen külföldi beruházások aránya változik, de jellemző, hogy a portfólió beruházások pozitív előjelük miatt inkább beáramlanak a német gazdaságba, mintsem onnan ki. A stabil, erős német gazdaság nagyobb volumenben vonzza a külföldi tőketulajdonosok portfólió beruházásait, mint amennyi portfólió beruházást a német rezidensek eszközölnék külföldön.

14. ábra Németország tőke- és pénzforgalmi mérlege 2003–2008 (mrd €)



Németország több külföldről beáramló tőkejövedelmet tudhat magáénak, mint amennyit a németországi rezidensek külföldre áramoltatnak – azaz Németország

nettó tőkeexportőr. Példáján látható, hogy a passzív tőke- és pénzforgalmi mérlegben igen fontos a különböző időtávú és célú tőkemozgások szétválasztása, hiszen az egyes befektetési formák igen eltérő hatást képesek hosszú és rövidtávon gyakorolni úgy a recipiens, mint a donor gazdaságra.

A passzív tőke- és pénzforgalmi mérleg az adott naptári évre vonatkozó jövedelem beáramlást jelent. Így várható, hogy a következő években a folyó fizetési mérleg 3. sorának (termelési tényezők nemzetközi jövedelemtranszferei) egyenlege növekedést fog mutatni. A passzív tőke- és pénzforgalmi mérleg tehát a folyó fizetési mérleg jövőbeni javulását vetíti előre.

7.6.2.6 Hivatalos tartalékeszközök mérlege

A **hivatalos tartalékok mérlege** a jegybank által birtokolt hivatalos tartalékeszközök állományát mutatja meg az adott naptári évben.

Rugalmas, szabadon lebegő árfolyamrendszer esetében a folyó fizetési mérleg egyenlege megegyezik a tőke- és pénzforgalmi mérleg egyenlegével (ahogyan azt láttuk a 12. ábrán az Egyesült Államok esetében). A rugalmas árfolyamrendszerben ugyanis a nemzeti valuta árfolyamának változását nem a jegybank irányítja a hivatalos tartalékok felhasználásával történő devizapiaci intervenciók keretében, hanem a piac határozza meg.

Mihelyst azonban a jegybank bármilyen szerepet is vállal a nemzeti fizetőeszköz árfolyamának alakításában úgy, hogy ahhoz a hivatalos tartalékeszközöket használja, megszűnik a fenti egyenlőség. Ekkor a hivatalos tartalékeszközök mérlegének egyenlege fog megegyezni a folyó fizetési mérleg és a tőke- és pénzforgalmi mérleg egyenlegének összegével.

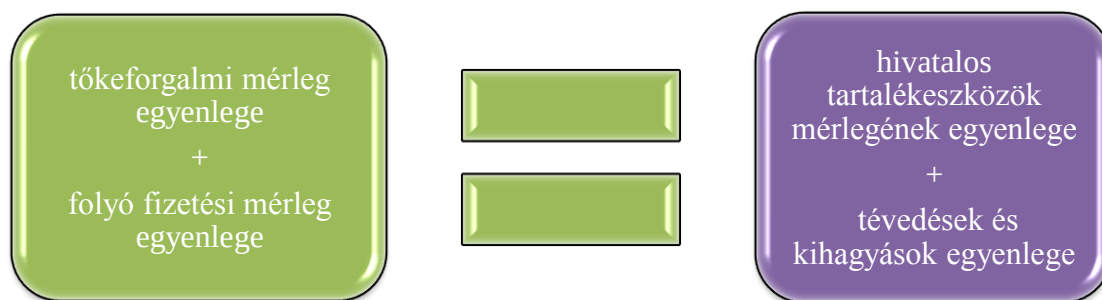


Rugalmas árfolyamrendszer esetében elvileg nincsen szükség az árfolyam befolyásolása céljából hivatalos tartalékeszközökre. A fenti azonosság így:

$$\text{folyó fizetési mérleg egyenlege} + \text{tőkeforgalmi mérleg egyenlege} = 0$$

$$\text{folyó fizetési mérleg egyenlege} = -\text{tőkeforgalmi mérleg egyenlege}$$

Meg kell jegyezni, hogy az adatszolgáltatási és számbavételi hibák miatt beiktatott tévedések és kihagyások nevű sor egyenlegét szintén figyelembe kell venni a fenti azonosságoknál. Ha tökéletesen működne a statisztikai rendszer, nem létezne fekete- vagy szürkegazdaság és minden ügyletet azonnal kiegyenlítenének a partnerek, akkor nem lenne szükség erre a sorra. Ezek miatt azonban a fenti azonosságot a következőképpen kell kiegészíteni:



Azaz a folyó fizetési mérleg és a tőke- és pénzforgalmi mérleg összeállítása során keletkező hibákat a tévedések és kihagyások nevű sor ellentétes előjelű egyenlege korrigálja fenntartva a folyó fizetési mérleg, a tőke- és pénzforgalmi mérleg és a hivatalos tartalékeszközök mérlege között fennálló azonosságot.

Ahogy az előző alfejezetekben láthattuk, a nemzetközi fizetési mérleg egyes részeinek aktívuma vagy passzívuma kívánt és nem kívánt gazdasági hatásokkal jár. Minden ország célja, hogy nemzeti összjövedelmét tartósan növelve fejlessze a gazdaságot. Bizonyos esetekben a gazdaságpolitikai tervezés célja kevésbé az aktív, mint inkább a passzív nemzetközi fizetési mérleg. Példa lehet erre a tőkehiányos gazdaság, amit csak külföldi tőke bevonásával lehet pótolni. Ennek ellenére azonban minden ország arra törekszik, hogy nemzetközi fizetési mérlege egyensúlyban legyen.

Fogalmak

- ➡ aranydeviza rendszer
- ➡ aranystandard rendszer
- ➡ árfolyam
- ➡ árfolyamrendszer
- ➡ csúszóan rögzített árfolyamrendszer
- ➡ devizapiaci intervenció
- ➡ egyensúlyi árfolyam
- ➡ egyoldalú átutalások
- ➡ felértékelődés
- ➡ folyó fizetési mérleg
- ➡ hivatalos tartalékok mérlege
- ➡ intervenció sáv
- ➡ intervenció sávval kiegészített rögzített árfolyamrendszer
- ➡ irányítottan lebegtetett árfolyamrendszer
- ➡ J-görbe
- ➡ J-görbe hatás
- ➡ konvertibilitás
- ➡ korlátozott konvertibilitás
- ➡ kulcsvaluta
- ➡ külkereskedelmi mérleg
- ➡ leértékelődés
- ➡ nemzetközi fizetési mérleg
- ➡ rögzített árfolyamrendszer
- ➡ rugalmas árfolyamrendszer
- ➡ többes árfolyamrendszer
- ➡ tőke- és pénzforgalmi mérleg

Kérdések

1. Milyen tényezők befolyásolják a nemzeti fizetőeszköz keresletét?
2. Milyen tényezők befolyásolják a nemzeti fizetőeszköz kínálatát?
3. Mit jelent az árfolyam erősödése?
4. Mit jelent az árfolyam gyengülése?
5. Hogyan változtatja meg az exportőr bevételeit a nemzeti fizetőeszköz leértékelése?
6. Hogyan alakítja a külkereskedelmi mérleg szaldóját a nemzeti fizetőeszköz felértékelése?
7. Hogyan befolyásolja az árfolyamot az exportszerkezet?
8. Melyek az árfolyamrendszerek fő típusai?
9. Mi a különbség a rögzített és a rugalmas árfolyamrendszerek között?

10. Milyen típusú árfolyamrendszerben kapja a legkisebb beleszólást a piac az árfolyam alakulásába?
11. Mutassa be a devizapiaci intervenció szerepét rögzített árfolyamrendszerben!
12. Mi a különbség az intervenciós sávval kiegészítetten rögzített és a csúszóan rögzített árfolyamrendszerek között?
13. Miért szükséges a piac és az állam közti bizalom a csúszóan rögzített árfolyamrendszerben?
14. Mikor érdeke az államnak, hogy nemzeti fizetőeszközét konvertibilissé tegye?
15. Mikor érdeke az államnak a nemzeti fizetőeszköz korlátozott konvertibilitása?
16. Miért van szükség a nemzetközi fizetési mérlegben a tévedések és kihagyások sorára?
17. Melyek a nemzetközi fizetési mérleg fő sorai?
18. Hogyan jöhet létre a rugalmas árfolyamrendszeren keresztül a külkereskedelmi mérleg egyensúlya?
19. Hogyan kerülhet egyensúlyba a külkereskedelmi mérleg a nemzeti termék változásával?
20. Hogyan változik a külkereskedelmi mérleg szaldója a nemzeti fizetőeszköz leértékelésének hatására?
21. Milyen előnyei és hátrányai vannak az aktív tőke- és pénzforgalmi mérlegnek?