

SCIENTIA RERUM POLITICARUM

Nemzetközi gazdaságtan



ELEKES ANDREA

Dialóg Campus

NEMZETKÖZI GAZDASÁGTAN

SCIENTIA RERUM POLITICARUM

Sorozatszerkesztők
Kiss György és Kis Norbert

Elekes Andrea

NEMZETKÖZI
GAZDASÁGTAN

DIALÓG CAMPUS KIADÓ ❖ BUDAPEST

A mű a KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001
„A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés”
című projekt keretében jelent meg.

Szakmai lektor
Benczes István Zsolt

© Dialóg Campus Kiadó, 2018
© Szerző, 2018

A mű szerzői jogilag védett. Minden jog, így különösen a sokszorosítás, terjesztés és fordítás joga fenntartva. A mű a kiadó írásbeli hozzájárulása nélkül részeiben sem reprodukálható, elektronikus rendszerek felhasználásával nem dolgozható fel, azokban nem tárolható, azokkal nem sokszorosítható és nem terjeszthető.

Tartalom

Bevezető	9
I. Nemzetközi kereskedelem	11
1. Klasszikus és neoklasszikus kereskedelmi elméletek	12
1.1. Merkantilizmus	12
1.2. Az abszolút előny elve	14
1.3. A komparatív előny elmélete	19
1.3.1. Komparatív előny és nemzetközi kereskedelem	25
1.4. Specifikus tényezők és jövedelemeloszlás	27
1.4.1. A Ricardo–Viner-modell	27
1.5. Heckscher–Ohlin-elmélet (tényezőellátottság)	33
2. Újabb kereskedelmi elméletek	36
2.1. Termékélelciklus-elmélet	36
2.1.1. Termékélelciklusok	36
2.1.2. A kormányok élelciklusa	37
2.2. Kompetitív előny	38
2.3. Versenyképesség	41
2.3.1. A nemzetek versenyképessége	42
2.3.2. Az intézményi háttér versenyképességi szerepe	44
2.3.3. A versenyképesség mérése	46
2.3.4. Tanuló társadalom	46
2.3.5. Választék és méretgazdaságosság	48
2.3.6. Ágazaton belüli és ágazatok közötti kereskedelem	49
3. Nemzetközi kereskedelempolitika	53
3.1. A nemzetközi kereskedelempolitika eszközei	54
3.2. A kereskedelempolitikai eszközök jóléti hatása	56
3.2.1. A vámok jóléti hatása	57
3.2.2. Az importkvóta jóléti hatása	61
3.2.3. Az exporttámogatás jóléti hatása	61
3.2.4. A kereskedelempolitika bővülő eszköztára	64
4. Nemzetközi kereskedelempolitikai együttműködés	64
4.1. Szabadkereskedelem	64
4.2. Protekcionizmus	66
4.3. A protekcionizmus „kínálati” és „keresleti” oldala	68
4.4. Protekcionizmus vs. szabadkereskedelem	69
4.5. Nemzetközi kereskedelempolitikai koordináció	70
4.5.1. Alapelvek, eredmények	71
4.5.2. Kivételek, speciális rendelkezések	73

4.5.3.	Preferenciális kereskedelmi megállapodások és a WTO	75
4.5.4.	Érzékeny területek, speciális megállapodások	78
4.5.5.	Vitarendezési eljárás	85
4.5.6.	A Doha-(fejlesztési)forduló	86
II.	Nemzetközi tényezőáramlás, nemzetközi termelés	89
1.	Nemzetközi munkaerő-áramlás	89
1.1.	A migráció formái, okai, korlátai	89
1.2.	A migrációs döntés közgazdaságtani háttere	92
1.3.	A munkaerő-áramlás gazdasági hatásai	95
1.4.	Migrációs politika	96
2.	Nemzetközi tőkeáramlás	98
2.1.	Külföldi közvetlen beruházás	99
2.2.	Nemzetközi kölcsön- és hitelkapcsolatok	104
2.2.1.	Nemzetközi hitelek	105
2.2.2.	A nemzetközi eladósodásból adódó problémák	108
2.3.	Portfólióberuházás	110
3.	Nemzetközi termelés	114
3.1.	A külföldi piacra lépés formái	114
3.2.	A multinacionális vállalat létrejötte és a nemzetközi termelés	120
3.3.	Értékláncok és globális termelési hálózatok	122
3.4.	Új gazdaságföldrajz	125
III.	Nemzetközi pénzügyek	135
1.	A fizetési mérleg	135
2.	Devizaárfolyamok és devizapiacok	141
2.1.	Árfolyamok	141
2.2.	A valuta kereslete és kínálata, az egyensúlyi árfolyam	143
2.2.	Kamatparitás	147
2.3.	Vásárlóerő-paritás	149
2.4.	A valutapiac	151
2.5.	Árfolyamrendszerek	152
3.	A nemzetközi pénzügyi rendszer fejlődése	154
3.1.	Az aranysz tenderd működése	155
3.2.	Tartalékvaluta-sztenderd	159
3.3.	Aranydeviza-sztenderd	160
3.3.1.	Fizetésimérleg-deficit és -többlet – rögzített árfolyamrendszer esetén	160
3.3.2.	Fizetésimérleg-deficit és -többlet – lebegő árfolyamrendszer esetén	161
3.3.3.	Valutaválság	161
3.4.	A Bretton Woods-i rendszer	162
3.5.	A Bretton Woods-i rendszer összeomlása	165
3.6.	Nemzetközi Valutaalap (International Monetary Fund, IMF)	167
3.6.1.	Az IMF adminisztratív felépítése	168

3.6.2.	SDR-allokáció az IMF-tagállamoknak	169
3.6.3.	IMF-feltételeesség	169
3.5.1.	IMF-hitelezés	169
3.6.4.	Az IMF-hitelezés története	170
3.7.	Az elveszett évtized	171
3.8.	Az ázsiai pénzügyi válságtól a 2008. évi gazdasági válságig	172
3.9.	Az IMF-hitelezés politikai gazdaságtana	173
IV.	Nemzetközi fejlesztés	177
1.	Fejlődés	177
1.1.	Gazdasági növekedés	177
1.2.	A negyedik ipari forradalom és a növekedés	180
1.3.	Humán fejlődés	184
1.4.	Strukturális változás	185
2.	A Világbank	187
2.1.	A Világbank-csoport	187
2.1.1.	International Development Association (IDA)	188
2.1.2.	International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)	188
2.1.3.	Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)	188
2.2.	Hitelezési korszakok	188
2.2.1.	Infrastruktúra-projektek	188
2.2.2.	Szegénység elleni küzdelem	189
2.2.3.	Gazdaságpolitikai hitelezés	189
2.3.	A washingtoni konszenzus	190
2.4.	Újabb kihívások	191
2.4.1.	Környezetvédelem	191
2.4.2.	Átfogó fejlesztési keret (Comprehensive Development Framework, CDF)	191
2.4.3.	A szegénység csökkentését célzó stratégia	192
2.4.4.	Korrupció	192
2.4.5.	A közelmúlt változásai	192
3.	Globális gazdasági kormányzás és fejlődés	192
	Felhasznált irodalom	197

Vákát oldal

Bevezető

Napjaink globalizált világában aligha maradt olyan terület, amelyre ne lennének hatással a világgazdasági folyamatok, összefüggések. E folyamatok ismerete különösen fontos az államigazgatás, a közigazgatási intézményrendszer szakemberei számára, akik a döntések előkészítése, meghozatala vagy végrehajtása során elkerülhetetlenül kapcsolatba kerülnek más országok, nemzetközi vállalatok, szervezetek, intézmények stb. képviselőivel. E könyv célja olyan ismeretek rövid, tömör, lényegre törő, ám az alapvető összefüggéseket mégis érthetően feltáró átadása, amelyek révén a leendő vagy gyakorló közigazgatási szakemberek képesek lesznek arra, hogy döntéseik során ne csak saját szakterületük szempontjait, hanem azokat a szélesebb értelemben vett világgazdasági, nemzetközi gazdaságtani összefüggéseket, tendenciákat is figyelembe tudják venni, amelyek alapvetően határozhatják meg döntéseik potenciális hatásait, következményeit.

A nemzetközi gazdaságtan alapozó jellegű, általános elméleti és módszertani tárgy. A kurzus során a hallgatók többek között a következő kérdésekre kapnak választ: Miért és mivel kereskednek az egyes nemzetek? Befolyásolhatja-e sikeresen az állam a vállalatok versenyképességét? Milyen eszközökkel biztosíthatja a hazai iparág(ak) védelmét? Kinek előnyös és kinek hátrányos egy-egy kereskedelempolitikai eszköz alkalmazása? Mi motíválja a vállalatok nemzetközi piacra lépését? Milyen előnyöket és milyen hátrányokat jelent ez a befogadó ország számára? Miért megy külföldre a munkaerő? Milyen előnyök és hátrányok jelentkeznek a munkaerő-migrációval kapcsolatban a küldő és a fogadó országban? Mire kell figyelni a külföldi valutában/devizában megvalósuló üzletek során? Mit értünk árfolyamkockázat alatt? Milyen előnyei és hátrányai vannak a különböző árfolyamrendszereknek? Mivel a tankönyv elsősorban államtudományi, közigazgatási képzésben részt vevő hallgatók számára íródott, ezért a kérdések megválaszolásakor kiemelt figyelmet kap az állam szerepe.

A nemzetközi gazdaságtan a közgazdaságtan egyik területe. Amíg a mikroökonómia középpontjában elsősorban a fogyasztó és a termelő, a makroökonómiának pedig a nemzetek szintjén jelentkező folyamatok állnak, addig a nemzetközi gazdaságtan a nemzetközi gazdasági összefüggésekre koncentrál. A tankönyv az utóbbi elméleteit alapvetően négy fő területre bontva mutatja be: nemzetközi kereskedelem és kereskedelempolitika, nemzetközi termelés és tényezőáramlás, nemzetközi pénzügyek és nemzetközi fejlesztés.

A tankönyv erősen támaszkodik néhány alapvető nemzetközi és hazai szakirodalomra,¹ ám igyekszik megteremteni az egyensúlyt az elmélet és a gyakorlat között, ezért kiemelt figyelmet fordít egyes gazdaságpolitikai összefüggések bemutatására. E célt alapvetően hazai gazdasági, gazdaságtörténeti esetek segítségével valósítja meg.

¹ BENCZES István – CSÁKI György – SZENTES Tamás (2009): *Nemzetközi gazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó; BLAHÓ András et al. (2008): *Világgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó; CARBAUGH, Robert (2008): *International Economics*. Mason (OH), Southwestern College Publishing; CSÁKI György (2011): *A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai*. Budapest, Napvilág Kiadó; KRUGMAN, Paul R. – OBSTFELD, Maurice (2002): *International Economics. Theory and Policy*. Boston (MA), Addison–Wesley; REINERT, Kenneth A. (2011): *An Introduction to International Economics. New Perspectives on the World Economy*. Cambridge, Cambridge University Press; SZENTES Tamás (2005): *Világgazdaságtan I. Elméleti és módszertani alapok*. Budapest, Aula Kiadó.

I. Nemzetközi kereskedelem

Arra a kérdésre, hogy miért kereskednek a nemzetek, számos válasz adható: eltérő erőforrás-ellátottság, különböző természeti adottságok, különbségek a technológiai színvonalban, hatékonyság és méretgazdaságosság, piac-, illetve választékbővítés. A nemzetközi kereskedelmi elméletek megmagyarázzák, miért fontos a nemzetközi kereskedelem az egyes országok számára. Leírják a világkereskedelem szerkezetét, segítik a gazdaságpolitika kialakítását. A világgazdasághoz hasonlóan a kereskedelmi elméletek is folyamatosan változnak, fejlődnek.



A 11–13. századi városok kialakulásában nagy szerepet játszottak a kereskedelmi utak és a vásáros helyek. Az úthálózat központjai a királyi székhelyek voltak. Az első, fallal körülvett városias települések Esztergomban, Székesfehérváron és Óbudán jöttek létre. A városi polgárság kialakulásában meghatározó tényezők voltak a túlnépesedett Nyugat-Európából betelepült „latin” (francia, vallon, itáliai) és német kereskedők. A 13. századtól királyi kiváltságok (vámmentesség, árumegállító jog, országos vásár tartása) segítették elő a városok fejlődését. A 11–13. században a Magyarországra irányuló kereskedelem főként luxuscikkeken (keleti fűszerek, textilek, ékszerek) alapult. A kivitel főként agrártermékekből, rézből és ezüsből állt.

A városok gazdasági életében mindvégig a kereskedelem volt a meghatározó elem. A magyarországi városi polgárság vezető rétegét zömmel német eredetű, távolsági kereskedelemmel foglalkozók alkották. Az Anjou-kor folyamán megjelentek az első céhek, amelyek a kézműipar jelentősebb súlyáról tanúskodtak. A 14. században az ország külkereskedelmi kapcsolatai elsősorban Velence, Dél-Németország és Lengyelország felé irányultak. Az Anjou uralkodók számos birodalmi városnak adtak kiváltságokat a magyarországi kereskedelemre.²

² A kötetben szereplő fényképes dokumentáció a szerző saját fotóiból áll. A szöveg forrása: Magyar Nemzeti Múzeum.

1. Klasszikus és neoklasszikus kereskedelmi elméletek

1.1. Merkantilizmus

A modern közgazdaságtan legkorábbi előzménye a merkantilizmus, amely egyrészt mint gyakorlati gazdaságpolitika, másrészt mint az azt közvetlenül megalapozó elméleti rendszer jött létre a 16–17. század nyugat-európai viszonyai között. Mint neve is jelzi, alapvetően kereskedelmi elméletről van szó.³ A merkantilista nézetek szerint az ország gazdasági jóléte a birtokában lévő nemesfémek (arany, ezüst) mennyiségével mérhető. A pénz a prosperitás, a presztízs, a nemzet erejének forrása, ezért pozitív kereskedelmi mérlegre kell törekedni. (Az export értéke haladja meg az import értékét, hogy kereskedelmi többlet jelentkezzen.) E cél elérése érdekében magas vámokat vetettek ki az importált feldolgozott termékekre. Az exporthoz ugyanakkor szükség volt importált nyersanyagokra, így az azokra vonatkozó vámtételeket alacsonyan tartották.



Magyarországon kevés út rendelkezik olyan komoly múlttal, mint a 86-os számú főút Rédics–Zalalövő–Szombathely közötti szakasza. A Magyarország nyugati részén húzódó észak–dél irányú főút nyomvonala már évezredekkel ezelőtt a földrész hadászati és kereskedelmi szempontból fontos útvonala volt, amely a történelem folyamán szinte mindvégig megőrizte jelentőségét. A Borostyánút vagy Borostyánkőút egy ókori kereskedelmi útvonal volt, amelyet legfőképp borostyánkő szállítására használtak. A borostyánkővet a Balti-tenger partjától szállították a kontinensen át a Visztula és a Dnyeper folyókon Itáliába, Görögországba, a Fekete-tengerhez és Egyiptomba már jóval időszámításunk kezdete előtt is. A Borostyánkőutat az 1. század elején (Tiberius császár uralkodása alatt) építették ki kavicsalapozással, bazaltburkolattal, hét méter szélességben. A római uralom négy évszázada alatt folyamatosan gondozták, többször átépítették. A Közép-Európából az Adria felé irányuló forgalom még sokáig – a római időköt követően egészen a 20. század elejéig – az ősi Borostyánkőút nyomvonalán bonyolódott le, mert az Alpok hágóin keresztül vezető utak akkor még alig voltak járhatók.⁴ (A fotón az Aquincumi Múzeum romkertje látható, 2016. augusztusában.)

³ A merkantilizmusról lásd bővebben: SZENTES (2005): *i. m.*

⁴ *Borostyánút*. Forrás: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Borosty%C3%A1ln%C3%BAt> ((A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

Alapvető célkitűzés volt, hogy a nemzetek önellátók legyenek. Ennek megvalósítása érdekében az új iparágakat alapítókat támogatta az állam. Körültekintően ugyan, de ösztönözték a nehéz körülmények között működő mezőgazdaságot is. Így csökkent az importélelmiszer iránti igény, a prosperáló gazdaságok pedig adózási alapot jelentettek.

A külpiacok feletti ellenőrzés megteremtése érdekében tengeri erőre is szükség volt. A saját flotta egyrészt növeli a nemzet hatalmát és presztízsét, másrészt nem kell más nemzetektől hajót bérelni. Nagyon fontos szerepük volt ebben az időszakban a gyarmatoknak is. Ezek biztosították a nyersanyagot, valamint a felvevő piacot az ipari termékek számára.

A gazdaságpolitikát, így a kereskedelempolitikát is az erőteljes állami beavatkozás jellemezte. Ennek egyik legszélsőségesebb formája az államilag támogatott kereskedelmi monopólium volt. Úgy vélték, hogy addig, amíg az országon belül folyó kereskedelem az alacsonyabb áron vásárlás és a magasabb áron történő eladás révén előnyös a kereskedők számára (más társadalmi rétegek kárára), addig a külkereskedelem az egész ország jólétét növeli. A külkereskedelemben egy nyer-veszít (azaz zéró összegű) „játékként” tekintettek. *Az exportőr nyer, az importőr veszít.* Az export pénzt hoz az országba, az importtal pedig kikerül az országból a pénz.

A nemzetközi csere egyenlőtlenségén és a rendszeres pénzbeli többletbevétel nélküli elmélet gyengeségei viszonylag hamar nyilvánvalók lettek. Egyre többen vették észre, hogy a kiegyensúlyozott kereskedelmi mérleg mellett a külkereskedelem is lehet mindkét fél számára előnyös, és az ország gazdagságát a pénzmennyiség helyett a megtermelt javak tömegében kezdték kifejezni.⁵

A merkantilizmus egyes elemei napjainkban is megfigyelhetők. A neomerkantilizmust többnyire erőteljes exportösztönzés (akár a hazai valuta árfolyamának mesterségesen alacsony szinten tartásával is), az importkorlátozás, a tőkemozgás ellenőrzése jellemzi. A neomerkantilista gazdaságpolitika célja a kormányzat rendelkezésére álló külföldi valutatartalék növelése a hatékonyabb monetáris, költségvetési politika érdekében.



Magyarországon mindez sokkal később zajlott le, mint a világgazdaságban. A hazai ipar és kereskedelem a 19. századtól indult igazán fejlődésnek. Az Országgyűlés 1840-ben teremtette meg az ehhez szükséges jogi feltételeket: ekkor született meg a kereskedelmi, a váltó- és a cégformákról szóló törvény. 1844-ben *Védegylet* néven országos mozgalom indult a hazai ipar támogatására, a külföldi termékek bojkottálására.

⁵ A fiziokratizmusról lásd bővebben: SZENTES (2005): *i. m.*

1.2. Az abszolút előny elve⁶

*Abszolút előnyről akkor beszélünk, ha egy ország, vállalat vagy egyén mindenki másnál alacsonyabb egységköltséggel tud előállítani egy terméket vagy szolgáltatást. Az abszolút előny koncepciója Adam Smith 1776-ban megjelent, *A nemzetek gazdagsága (Wealth of Nations)* című művében szerepelt először. Itt fogalmazta meg, hogy amennyiben egy külföldi ország a saját előállítási áránál alacsonyabban tud ellátni egy országot valamely termékkel, jobban teszi, ha onnan vásárol, és az így felszabaduló erőforrásokat olyan termékek gyártására fordítja, amelyek termelésében abszolút előnnyel rendelkezik. Az abszolút előny tehát a kereskedelem lehetőségét hordozza magában. *Smith szerint az országoknak azokat a termékeket kell termelniük, amelyeket illetően abszolút előnnyel rendelkeznek (specializáció), és ezeket kell exportálniuk más országok által előállított termékekért „cserébe”.* A kereskedelem így nyertes-nyertes szituáció lehet.*

Amennyiben elfogadjuk e megállapítást, nincs más dolgunk, mint hogy megtaláljuk azokat a termékeket, amelyek előállításában a leghatékonyabbak vagyunk. Ez egyben arra a kérdésre is megadja a választ, hogy vajon miért exportál vagy importál egy adott terméket egy-egy ország.

Kiindulásként megfogalmazott feltevésünkben szerepel egy termék (rizs), és két ország (Japán és Vietnam). Rizst sok országban termelnek, de az egyszerűség kedvéért csak Vietnammal és Japánnal foglalkozunk. Vietnam olcsóbban tudja megtermelni a rizst, mint Japán. Amennyiben ez igaz, Japán Vietnamból fogja exportálni a rizst. A háttérben *a kereskedelemről származó nyereség (gains from trade)* húzódik meg, amelynek Vietnamban és Japánban egyaránt jelentkeznie kell. E nyereség motiválja az egyes országokat arra, hogy bekapcsolódjanak a nemzetközi kereskedelemben.

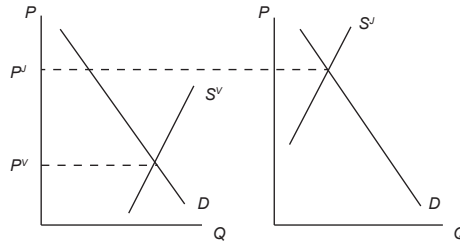
Az elemzés során azzal az egyszerűsítő keresletoldali feltevéssel élünk, hogy a keresleti feltételek mindkét országban azonosak. Azaz megegyeznek a preferenciák és a jövedelmek, és a kereslet mindkét országban ugyanúgy reagál az árak változására. Ez azt jelenti, hogy a rizs keresleti görbéje így mindkét országban azonos. Azért élhetünk ezzel a feltevéssel, mert a kereskedelem háttérben elsősorban azok a különbségek állnak, amelyek a kínálati feltételek területén mutatkoznak meg. A kereskedelmi elméletek zöme épp az országok közötti kínálatoldali különbségek valamelyikére vezeti vissza a nemzetközi kereskedelmet. Feltételezzük, hogy Vietnam kínálati görbéje kevésbé meredek, azaz Vietnam minden ár mellett több rizst kínál, mint Japán.

Vajon mi lehet ennek az oka? Az egyik lehetőség az, hogy Vietnam *korszerűbb technológiát* alkalmaz, mint Japán, ezért a rizstermelés munkatermelékenysége Vietnamban magasabb. Ez a lehetőség azonban aligha érvényes erre a két országra. Egy másik lehetőség az, hogy a rizstermeléshez használt *inputok ára* Vietnamban alacsonyabb. Ez azt jelenti, hogy Vietnam jobban el van látva a rizstermeléshez szükséges tényezőkkel (rendelkezésre álló földterület és mezőgazdasági munkaerő), mint Japán. Esetünkben ez utóbbi tűnik valószínűbbnek.

A kínálati görbe pozitív meredeksége az ár és a kínált mennyiség közötti pozitív kapcsolatot mutatja. A kínálati feltételek eltérését az mutatja, hogy Vietnam minden ár mellett

⁶ Az abszolút előny elvének bemutatása Reinert (2011) vonatkozó fejezetén alapul. Az ott bemutatott elméleti leírás lett kiegészítve további magyarázatokkal, példákkal.

többet termel (kínál), mint Japán (lásd: 1. ábra). A kínálati és keresleti görbék metszéspontjai határozzák meg a két piacon a rizs egyensúlyi árát (P^V és P^J). Mivel nincs kereskedelem, a két árat autarkiaárnak nevezzük. Az *autarkia* az az állapot, amikor egy országnak nincs gazdasági kapcsolata más országokkal.



1. ábra

A rizs piaca Vietnamban és Japánban

Forrás: REINERT (2011): i. m., 23.

A példában Vietnam autarkiaára alacsonyabb, mint Japáné: $P^V < P^J$. A nemzetközi kereskedelem elmélete szerint ez azt jelenti, hogy Vietnamnak abszolút előnye van Japánnal szemben a rizstermelésben. Az *abszolút előny* tehát azt jelenti, hogy az adott ország valamely termékét minden más országnál hatékonyabban állítja elő. (Ugyanannyi vagy kevesebb erőforrással nagyobb outputot, vagy megfordítva: adott outputot kevesebb erőforrással állít elő. Lásd a 2. ábra leegyszerűsített példáját.)

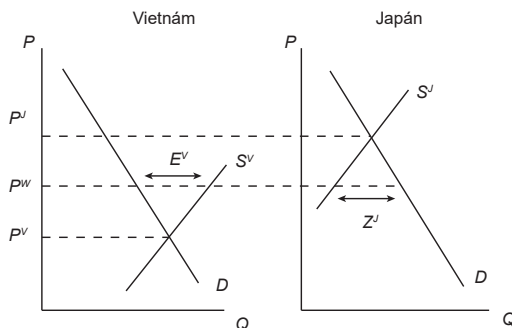


2. ábra

Abszolút előny (abszolút hatékonyság)

Forrás: saját szerkesztés

Az abszolút előny a két ország kínálati feltételeinek eltérését tükrözi. Az abszolút előny jelenléte teszi lehetővé a nemzetközi kereskedelmet. Visszatérve az eredeti példához: amennyiben Japán és Vietnam felhagy az autarkiaával, és kereskedni kezdenek egymással, a rizs világpiaci ára valahol a két autarkiaár között alakul: $PV < PW < PJ$. Vietnam azt tapasztalja, hogy a rizs ára a világpiaci szintre emelkedik (PV-ről PW-re), nő a kínált mennyiség, miközben a hazai kereslet csökken (lásd: 3. ábra). A kínált és keresett mennyiség különbsége képezi Vietnam rizsexportját (EV). Japánban a rizs ára a világpiaci ár szintjére csökken (PJ-ről PW-re). A csökkenő árakra a kínálat csökkenéssel, a kereslet növekedéssel reagál. A világpiaci ár mellett a Japánban kínált és keresett rizs mennyisége közötti különbség képezi Japán rizsimportját (ZJ).



3. ábra

A rizs piaca Vietnámban és Japánban nemzetközi kereskedelem esetén

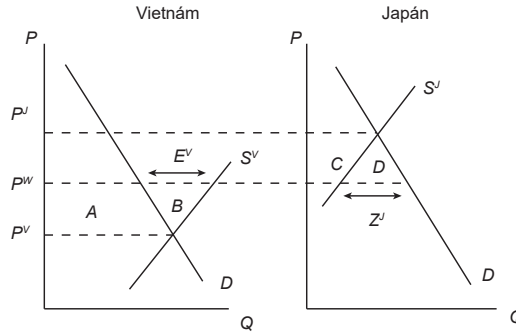
Forrás: REINERT (2011): i. m., 24.

Az abszolút előnnyel rendelkező ország (Vietnam) növeli a kínálatát, és exportra is termel, míg kereskedelmi partnere (Japán) visszafogja kínálatát, és importálja a terméket. A változás hátterében a technológia és az adott termék termeléséhez szükséges termelési tényezők komparatív szintje áll, amelyek alapvetően meghatározzák adott ország adott szektorának inputárait. A példában azt láthatjuk, hogy Vietnámban alacsonyabb a rizstermelésre alkalmas földterület és a munkaerő ára. *A technológia és a tényezőellátottság területén mutatkozó eltérés ezért meghatározza a két ország közötti abszolút előny szerkezetét.* Az abszolút előny ily módon kereskedelmet generál.

Felmerülhet a kérdés, hogy vajon *mi biztosítja a világpiaci egyensúlyt*, esetünkben azt, hogy a Vietnam által exportált mennyiség megegyezik a Japán által importált mennyiséggel? A válasz az, hogy amennyiben Vietnam exportja (EV) kisebb lenne, mint Japán importja (ZJ), túlkereslet lenne a világ rizs piacán, ami a világpiaci árak emelkedésével járna. A világpiaci ár növekedésére Vietnam az export növelésével, míg Japán az import csökkentésével reagál, így a túlkereslet fokozatosan megszűnne. Amennyiben Vietnam exportja (EV) nagyobb, mint Japán importja (ZJ), azaz túlkínálat van a piacon, a PW addig csökken, amíg a világpiaci ismét egyensúlyba kerül.

Vajon érdemes feladni az autarkiát? Ahogy az autarkiát feladva Vietnam megkezdí a rizs exportját, csökken a hazai túlkínálat, ezért a termelők az árak emelkedését tapasztalják, amire a kínálatuk növelésével reagálnak (elmozdulás a kínálati görbe mentén). A magasabb ár és a nagyobb értékesített mennyiség következtében az A+B területtel *nő*

a termelői többlet. A fogyasztók ugyanakkor keresletük csökkentésével reagálnak az árak emelkedésére (elmozdulás a keresleti görbe mentén). A magasabb árak és a kieső fogyasztás miatt a *fogyasztói többlet* az A területtel *csökken*. (Lásd: 4. ábra.)



4. ábra

A nemzetközi kereskelemből származó előnyök a rizs piacán

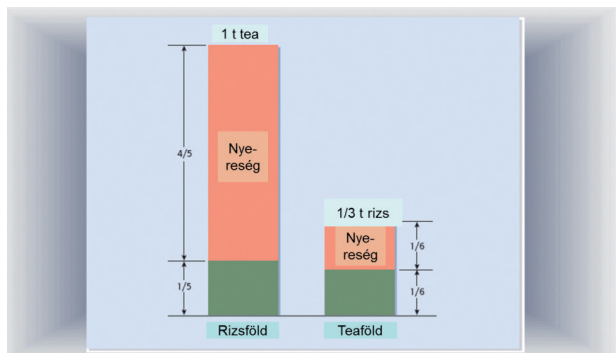
Forrás: REINERT (2011): i. m., 27.

Mit jelent mindez Vietnam számára? A termelői többlet az A+B területtel nőtt, míg a fogyasztói többlet az A területtel csökkent. *A termelők nyeresége nagyobb, mint a fogyasztók vesztesége.* A gazdaság egésze számára a nemzetközi kereskelemből származó *nettó jóléti nyereség* a B terület. Azaz Vietnam egyértelműen nyer azáltal, hogy exportörként megjelenik a világpiacon.

Most nézzük meg Japánt! Ahogy az autarkiát feladva importörként megjelenik a rizs világpiacán, a termelők az árak csökkenését tapasztalják, amire kínálatuk csökkentésével reagálnak (elmozdulás a kínálati görbe mentén). Az alacsonyabb ár és értékesített mennyiség következtében a *termelői többlet* területe a C területtel *csökken*. A fogyasztók ugyanakkor a keresett mennyiség növelésével reagálnak a csökkenő árakra, a *fogyasztói többlet*⁷ területe ezért a C + D területtel *nő*. *A fogyasztók nyeresége meghaladja a termelők veszteségét.* A gazdaság egésze szempontjából a jóléti nyereség mértékét a D terület [$D = (C + D) - C$] mutatja. Japán számára tehát előnyös importörként belépni a világpiacra.

Az autarkiából a nemzetközi kereskedelem irányába történő elmozdulás nettó jóléti nyereséget jelent az érintett ország számára. Ez a nettó jóléti nyereség a kereskelemből származó nyereség (gains from trade). E kereskelemből származó előnyöket „számszerűsíti” az 5. ábra.

⁷ Fogyasztói többlet akkor keletkezik, ha a piaci ár magasabb, mint amennyit a fogyasztó maximálisan fizetni hajlandó a termék egységéért. Mértéke tökéletes verseny esetén a legnagyobb, monopolpiaci esetén a legkisebb.



5. ábra

Az abszolút előnyön alapuló specializáció és a nemzetközi kereskedelemről származó előnyök

Forrás: saját szerkesztés

Autarkia esetén Rizsföld egységnyi erőforrással $1/5$ tonna teát tudna előállítani. Amennyiben lemond a teatermelésről és erőforrásait odacsoportosítja, ahol a leghatékonyabb, azaz a rizstermelésbe, egységnyi erőforrással 1 tonna rizst tud előállítani. 1:1-hez cserét feltételezve a *nemzetközi kereskedelemben* az 1 tonna rizst 1 tonna teára tudja cserélni. Ez azt jelenti, hogy a specializáció, a nemzetközi kereskedelem révén $4/5$ tonna teával *többet tudnak fogyasztani az ország lakosai*, úgy, hogy közben a felhasznált erőforrások mennyisége nem változik. Hasonló jóléti nyereség mutatható ki Teaföld esetében is, amely terület egységnyi erőforrással csak $1/6$ tonna rizst tudna előállítani. Amennyiben erőforrásait a leghatékonyabb területre összpontosítja, $1/3$ tonna teát tud termelni, amit $1/3$ tonna (tehát a korábban említett mennyiség kétszeresének megfelelő) rizsre tud cserélni. *A nemzetközi kereskedelem révén tehát egyidejűleg mindkét ország nettó jóléte javul.*



A külkereskedelemben a legfontosabb behozatali cikket a 15–16. században a posztó és az előkelő rétegek igényeit szolgáló, finom itáliai kelmék képezték. Ezen kívül jelentős mennyiségű kés és fűszer forgalmáról vannak még adatok. Míg korábban az import ellenértékét a magyar nemesfémbányászat adta, a 15. század folyamán egyre nagyobb lett a marhakereskedelem részesedése a külkereskedelemben. (A képen egy kazula látható Kassáról, a Szent Erzsébet templomból. Anyaga: itáliai bársony, készült: 1400 körül.)

A világ országainak kínálati feltételeiben mutatkozó eltérések az abszolút előny egymást kiegészítő (komplementer) szerkezetét eredményezhetik. Az abszolút előnynek ez a komplementer jellege eredményezheti ugyanakkor a nemzetközi kereskedelem komplementer szerkezetét. A kereskedelemből származó előnyök koncepciója fontos összefüggésre világít rá. Míg a merkantilisták úgy vélték, hogy a nemzetközi kereskedelem nyer-veszít szituáció az érintett országok számára (aki exportál, az nyer, aki importál, az veszít), *a kereskedelemből származó előnyök elmélete szerint a kereskedelem kölcsönösen előnyös lehet az érintett országok számára*. Adódhatnak persze olyan speciális helyzetek, amikor a kereskedelem nyer-veszít helyzet, ám ez nem igaz általában a kereskedelem egészére.

Az abszolút előny elve segítségével a jól ismert kínálat-kereslet elemzési kereten belül érthetjük meg a nemzetközi kereskedelem lényegét. Jól szemlélteti, hogy a kereskedelem hozzájárul az általános jólét növekedéséhez az érintett országokban. A koncepciónak azonban vannak *korlátai*. Nem tudja kezelni azt a helyzetet, amikor egy országnak semmiben sincs abszolút előnye, ezért exportálni sem tud. Mit termeljenek ezek az országok? Erre a kérdésre csak a komparatív előny elve (lásd később) adja meg a választ. Az elmélet azt sugallja, hogy az ország egésze számára előnyös a kereskedelem. Nem mondja azonban azt, hogy mindenki nyer a kereskedelemmel. Mindkét országban lesznek nyertesei és vesztesei a szabadkereskedelemnek. (A kifejtett felvetésben például a japán rizstermelők és a vietnámi fogyasztók számára egyaránt kedvezőtlen a kereskedelem.) Nagyon fontos az is, hogy az abszolút előny nem állandó. A termelés növekedésével erősödik a szűkösen rendelkezésre álló erőforrásokért zajló verseny, ami megemeli a termelési költségeket, megszüntetve az abszolút előnyök egy részét. Megfordítva: ahogy a termelés csökken, csökken az inputok iránti kereslet, így azok ára és általában a termelési költség, ami az abszolút előny forrása lehet.⁸

1.3. A komparatív előny elmélete⁹

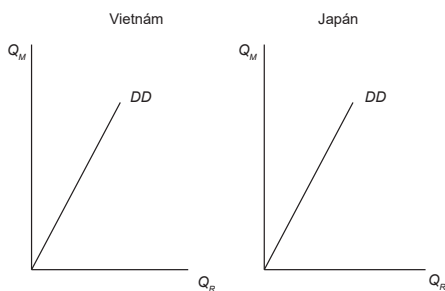
A komparatív előny elvét David Ricardo fogalmazta meg először (*Principles of Political Economy and Taxation* című művében) 1817-ben. *Egy országnak komparatív előnye van egy termék előállításában, ha az adott termék gyártásának más termékekben kifejezett alternatív költsége alacsonyabb, mint más országokban (azaz nagyobb a relatív hatékonyság)*.

A korábbi példánál maradván elmondható, hogy Vietnam számára a rizs fontos exportcikk, és a hazai fogyasztás is jelentős. A vietnámi jövedelmek növekedésével azonban egyre többen gondolnak arra, hogy rizsen kívül mást is meg tudnának vásárolni, például egy motorkerékpárt. A motor és a rizs példáján keresztül foglaljuk össze a komparatív előny koncepciójának lényegét.

Vegyük ismét Vietnámot és Japánt! Mindkettő termel rizst, és motort is gyártanak. A két termék keresletéről feltételezzük, hogy mindkét országban ugyanolyan fix arányban vásárolják őket. A vízszintes tengelyen jelenik meg a rizs (QR), a függőleges tengelyen pedig a motor (QM) mennyisége. Mivel a két termék fogyasztása ugyanazt a rögzített arányt követi, egy origóból kiinduló egyenessel jeleníthetjük meg a keresletüket (lásd: 6. ábra).

⁸ Bővebben lásd: REINERT 2011.

⁹ A komparatív előny elméletének bemutatása Reinert (2011) vonatkozó fejezetén alapul. Az ott bemutatott elméleti leírást egészítettem ki további magyarázatokkal, példákkal.



6. ábra

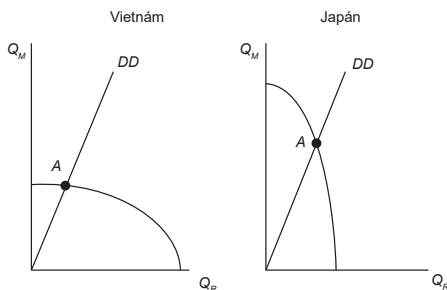
A rizs és a motor kereslete Vietnamban és Japánban

Forrás: REINERT (2011): i. m., 34.

A két termék iránt megnyilvánuló preferencia változásával az egyenesünk „elfordul”, hajlásszöge változik. A jövedelem változásával fel-le mozgunk az egyenes mentén. Az így történő elmozdulásra a gazdasági jólétben bekövetkező változásként is tekinthetünk.

A kereskedelemre többnyire a kínálati feltételekben mutatkozó különbségek miatt kerül sor. Ezért gyaníthatóan eltérő kínálati feltételek adottak. Prognosztizálható, hogy erőforrás- vagy technológiai adottságok miatt Vietnamban a termelési lehetőségek határa¹⁰ (production possibilities frontier, PPF) a rizs irányába tolódik el, míg Japánban a motorok irányába. Hogyan alakul ki ez a termelési szerkezet?

Lehet, hogy Vietnamban a rizstermelés technológiája, míg Japánban a motorgyártás technológiája a fejlettebb. Az is lehet, hogy Vietnam jobban el van látva a rizs termeléséhez szükséges tényezőkkel (föld és munkaerő), Japán pedig a motorgyártáshoz szükséges tényezőkkel (tőke). A termelési lehetőségek határa és a keresleti görbe metszéspontját az A pont jelöli (lásd: 7. ábra).



7. ábra

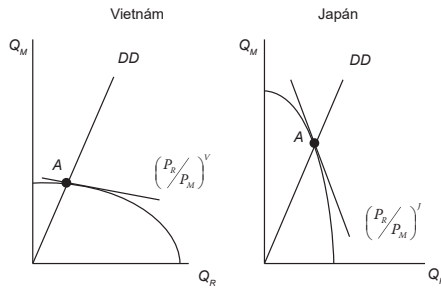
A kereslet és a termelési lehetőségek határa Vietnamban és Japánban

Forrás: REINERT (2011): i. m., 35.

¹⁰ A termelési lehetőségek határgörbéje azt mutatja meg, hogy az erőforrások teljes kihasználtságát, illetve azok különböző kombinációját feltételezve mennyi termék állítható elő egy-egy országban. A görbe egy-egy pontjához húzott érintő meredeksége megmutatja, hogy az egyik termék hány egységéről kell lemondani a másik termék termelésének egységnyi növelése érdekében. A hatékony termékkombinációk a görbén helyezkednek el. A görbe alatti pontok esetén nem teljes az erőforrás kihasználás. Görbe feletti termékkombináció pedig csak a kiinduló feltételek változása (például nemzetközi kereskedelem megengedése) esetén lehetséges.

Abszolút előny esetén a keresleti és kínálati görbék metszéspontjával határoztuk meg a rizs árát. Mit tehetünk akkor, ha két termékünk van? A DD görbék a két gazdaság keresleti oldalát, a PPF görbék a gazdaságok kínálati oldalát jelentik meg. Hogyan határozzuk meg az árakat? A PPF adott pontban vett meredeksége *megmutatja, hogy az erőforrások átcsoportosítása miatt mennyi motor gyártásáról kell lemondanunk ahhoz, hogy egységnyivel növeljük a rizstermelést*. A meredekség tehát a rizstermelés *alternatív költségét (opportunity cost)* mutatja meg.

A szabadpiacok, a tökéletes verseny és a termelési tényezők teljes kihasználása mellett a relatív árak teljes mértékben tükrözni fogják az alternatív költségeket. A PPF meredeksége abban a pontban, ahol a keresleti egyenes metszi, megegyezik a rizs relatív árával ($P_R \div P_M$). Ezt a PPF-hez az A ponton keresztül húzott érintő meredekségével tudjuk meghatározni. Az A pontok jelenítik meg a világpiactól elzárt, két autark ország termelési szerkezetét. (Lásd: 8. ábra.)



8. ábra

Relatív árak Vietnámban és Japánban, autarkia

Forrás: REINERT (2011): i. m., 36.

Az A pontokon áthaladó érintőket összehasonlítva megállapítható, hogy a relatív árakat meghatározó egyenes meredeksége Vietnam esetében kisebb. Ez azt mutatja, hogy a rizs alternatív költsége Vietnámban alacsonyabb, mint Japánban. (Vietnámban kevesebb motorról kell lemondanunk, hogy egységnyivel növelhessük a rizstermelést, mint Japánban.) Autarkia esetén ezért a következő egyenlőtlenség írható fel:

$$\left(\frac{P_R}{P_M}\right)^V < \left(\frac{P_R}{P_M}\right)^J$$

Az összefüggés arra utal, hogy a rizs relatív ára Vietnámban alacsonyabb. Ez az egyenlőtlenség tükrözi a *komparatív előny (comparative advantage)* lényegét. A gazdaságok eltérő kínálati feltételei eltérő relatív autark árakat eredményeznek, ami komparatív előny jelenlétére utal. Ezek az eltérések teszik lehetővé a nemzetközi kereskedelmet.

A komparatív előny elmélete szerint a kereskedelem kölcsönösen előnyös lehet, ha minden nemzet annak a terméknek a termelésére szakosodik, amelynek termelésében relatíve hatékony. „Amennyiben egy országnak jelentős előnye és szakértelme van pl. a gépgyártásban, ami lehetővé teszi, hogy szomszédjainál lényegesen kevesebb munkaráfordítással állítsa elő a terméket, megteheti, hogy e termékekért cserébe a hazai szükségleteket kielégítő gabona egy részét importból szerzi be, még akkor is, ha a földje termékenyebb, és kevesebb erőforrással tudnák megtermelni a gabonát, mint amennyivel az az ország termeli, ahonnan importál.”



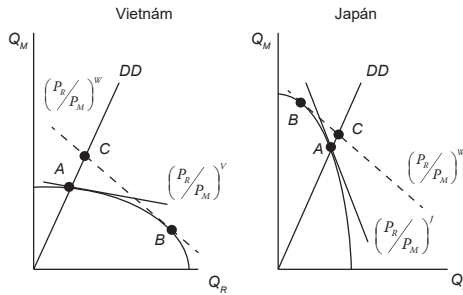
Kereskedők, bankházak alkalmi vagy állandó társulásai már az ókori római és görög világban megjelentek. Az első intézményes formák a 11. századi Itáliában alakultak ki, de hasonlókkal találkozunk északon, a Hanza-városokban, valamint a Földközi-tenger keleti partvidékein, a levantei kereskedők világában is. Az első cégek zömmel családokon belül szerveződtek. A kereskedők külön réteget alkottak. Gildékbe tömörültek (ez volt a kereskedőcéhek elnevezése), házaikat megjelölték, és saját szimbólumaikat használták. A késő középkori Magyar Királyságban a Thurzó–Fugger-cég volt a leghíresebb, amely 1495-ben a magyar réz bányászatára és kivitelére alakult meg. A nagy földrajzi felfedezések és a gyarmatosítás megindulása nyomán kialakult a világkereskedelem. Megnövekedett a kereskedelmi cégek száma, létrejöttek az első részvénytársaságok. Magyarországon a 18. században jelentős görög kereskedőtársaságok alakultak. Ekkoriban kezdtek kialakulni a kereskedelem intézményei, szétváltak a kereskedelmi és a pénzügyi műveletek, a kis- és a nagybani kereskedelem ágazatai. A kereskedelem a 19. századtól már szakosodott, és állandósultak a legfontosabb cégformák: egyéni cég, társas cég (részvénytársaság, betéti társaság, szövetkezet). A korlátolt felelősségű társasági forma a 20. században jelent meg. A cégbejegyzés intézményét hazánkban az 1840. évi törvények alapozták meg.¹¹

A példánkban Japán lehet az az ország, amelyiknek a rizstermelés és a motorgyártás terén is abszolút előnye van. Ricardo elméletét követve, amennyiben Japánnak komparatív előnye van a motorgyártásban, akkor is érdemes a rizst importálnia, ha a rizstermelésben abszolút előnye van. Amennyiben a két ország – a nemzetközi kereskedelemről származó előnyöket felismerve – felhagy az autarkiával, és kereskedni kezdenek, a rizs világpiaci relatív ára $(PR \div PM)^w$ az autark arányok között fog alakulni:

$$\left(\frac{P_R}{P_M}\right)^V < \left(\frac{P_R}{P_M}\right)^w < \left(\frac{P_R}{P_M}\right)^I$$

A világpiaci relatív árakat tükröző egyenesek PPF érintési pontjai határozzák meg Vietnám és Japán új termelési pontjait. E pontokat B-vel jelöljük (lásd: 9. ábra). A PPF mentén az A pontból B pontba történő elmozdulás Vietnámban a rizstermelés növekedését mutatja, míg Japánban a motorgyártását. Ezt nevezzük *termelési specializációnak* (*specialization in production*).

¹¹ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.



9. ábra

Autarkia és komparatív előny Vietnámban és Japánban

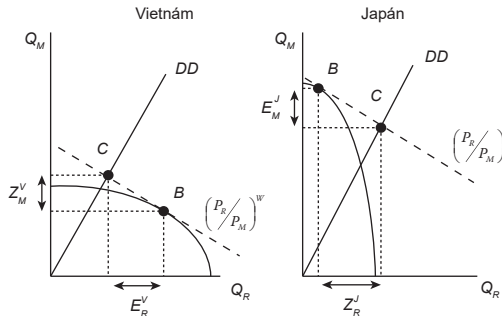
Forrás: REINERT (2011): i. m., 37.

Miközben egy ország az autarkiaról a kereskedelemre vált, termelési szerkezetét úgy alakítja át, hogy abban a hangsúly azokra a termékekre kerüljön, amelyek termelésében komparatív előnye van. Ez egyben a legfontosabb oka annak, hogy miért szánják rá annyira nehezen magukat egyes országok a piacnyitásra. *A szerkezetváltási folyamat során felszabaduló munkaerőt és a többi erőforrást ugyanis a gazdaság egy másik szektorába kell áthelyezni.*

A fogyasztás mindkét országban a keresleti görbe mentén alakul. Annak pontos nagyságát (C pont) a világpiacon árányokat tükröző szaggatott vonal és a keresleti görbe metszéspontja határozza meg, hiszen most már a fogyasztás és a termelés is a világpiacon árányok függvénye. A B és C pontoknak ezért rajta kell lenniük a világpiacon árányokat tükröző egyenesen.

Az autarkiatól eltérően nemzetközi kereskedelem esetén a fogyasztási és termelési pont eltérhet egymástól. A hazai termelésnél nagyobb keresletet importból elégítik ki, a hazai fogyasztást meghaladó termelés pedig exportálható.

Visszatérve a példához: Vietnámban a rizstermelés meghaladja a fogyasztást. A különbség: EVR. (Lásd: 10. ábra.) A motorok gyártása azonban elmarad a keresett mennyiségtől, ezért importra van szükség: ZVM. Japánban a motorok gyártása haladja meg a hazai fogyasztást, a különbséget exportálják: EJM. A rizstermelés viszont elmarad a kereslettől, ezért a hiányzó mennyiséget importálják: ZJR.



10. ábra

Kereskedelem Vietnám és Japán között

Forrás: REINERT (2011): i. m., 38.

Jól látható, hogy az országok kínálati feltételeiben mutatókozó különbségekre visszavezethető komparatív előny komplementer kereskedelmi szerkezetet eredményez. Felmerülhet a kérdés, hogy mi biztosítja az exportált és az importált mennyiségek egyensúlyát? Ennek megválaszolása érdekében tegyük fel, hogy a rizs vietnámi exportja kisebb, mint amennyi rizsimporthra Japánnak szüksége van. Két ország esetén ez azt jelenti, hogy hiány (túlkereslet) van a világpiacon. A hiány miatt a rizs világpiacon emelkedni kezd, a $(PR \div PM)^w$ egyenes meredekebbé válik. A növekvő világpiacon árra mindkét ország a termelés növekedésével reagál, azaz mindkét ország esetében a rizs irányába tolódik el a termelési szerkezet a PPF mentén. Ez a folyamat addig tart, amíg a túlkereslet meg nem szűnik.

Az abszolút előny elve azt a következtetést sugallta, hogy ha egy országnak semmiben sincs abszolút előnye, nem tud mit exportálni. A komparatív előny elve más eredményre vezet. *Az abszolút előny hiánya nem zárja ki, hogy egy országnak komparatív előnye legyen egy terméket illetően.* A példából láthattuk, hogy bár Vietnamnak abszolút hátránya volt a rizstermelést illetően, mégis exportálni kezdte a rizst, mert komparatív előnye volt a terméket illetően.

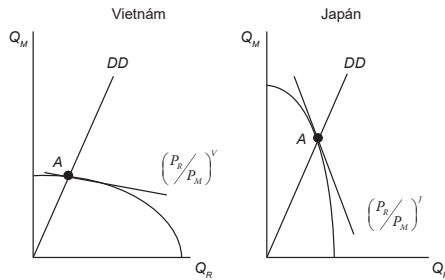
„Vietnam néhány évvel ezelőtt még szinte teljes egészében agrárország volt, és a népességének még ma is mintegy 65%-a a mezőgazdaságból él. A nemzeti össztermékhez azonban itt is ennél jóval kisebb arányban járul hozzá az agrárszektor, alig 20%-kal. A vietnámi parasztek kevés géppel dolgoznak, kézzel végzik a legnagyobb területet jelentő rizstermelés legtöbb munkafázisát. A legáltalánosabb igavonó a bivaly, bár a szántást már részben kis traktorokkal végzik. A gyors ütemben növekvő lakosság foglalkoztatása nem is lenne megoldható, ha hirtelen termelékenységjavulás állna be a mezőgazdaságban. Igaz, erre ma még sem pénz nincsen, sem a területi adottságok – a kis parcellákra szabdaltnak öntözhető rizstáblák – nem kedveznek igazán a gépesítésnek. Tény azonban, hogy – az elmaradott technológia ellenére – nemrégén még importra szoruló Vietnam ma már több mint 4 millió tonna rizst ad el a világpiacon. A vietnámi mezőgazdaságban az öntözéses gazdálkodás az élet alapja. Az öntözés pedig a folyókból való vízkivétel és a rizstáblákhoz való eljuttatást követeli meg. [...] Mivel a lakosság életben maradása egyet jelentett a rizstermeléssel, a parasztek számára természetes volt az összefogás kényszere és a vízgazdálkodás megkövetelte fegyelem maradéktalan betartása. Sokan ezzel a tradícióval magyarázzák az itt élők összefogásra való hajlamát.

A földtulajdon ügye Vietnamban is viták és gondok forrása. Részben rendezett a helyzet a bérlettel, és erőteljes a földvagyon védelme is. Ez utóbbi azonban gyakorta a céllal ellentétes hatású, mert a termőfölddel való takarékoskodás olyan jól sikerült, hogy az ipari beruházáshoz igényelt parcellák ára már magasabb Vietnamban, mint az eddig rekordot tartó Japánban.”¹²

Adott komparatív előnyszerkezet mellett az érintett országok lemondhatnak az autarkia-ról a nemzetközi kereskedelem javára. A kérdés az, érdemes-e. A 11. ábrán látható, hogy nemzetközi kereskedelem esetén a C fogyasztási pontok jobbra felfelé helyezkednek el az autarkia A fogyasztási pontokhoz képest. Jól látszódik az ábrán, hogy *egyidejűleg nő*

¹² VARGA Gyula – CSÁK Erika – ÁGH Attila (2010): *Vietnam. A felszálló sárkány országa*. Budapest, Kossuth Kiadó.

mindkét termék fogyasztása, ezért feltételezhetjük, hogy a kereskedelem hatására mindkét országban nő a jólét.



11. ábra

Autarkia és komparatív előny Vietnámban és Japánban

Forrás: REINERT (2011): i. m., 37.

Fontos ismét megjegyezni, hogy a kereskedelemből származó előny a társadalom egésze szintjén jelentkezik. Ez nem jelenti azt, hogy a nemzetközi kereskedelem mindenki számára előnyös lenne. Vannak olyan csoportok, amelyek számára kedvezőtlen hatásokat hoz. E csoportok ellenezni fogják a szabadabb nemzetközi kereskedelmet. A japán rizstermelők például hagyományosan erősen ellenezték a rizs importját. Ellenállásuk annyira erős volt, hogy a GATT Uruguay-fordulója keretében a mezőgazdasági piacok liberalizálására irányuló tárgyalások során külön kivételként megtarthatták a japán rizsimportra vonatkozó, erősen korlátozó intézkedéseket. (Igaz, néhány év múlva e kivételt törölték.)

1.3.1. Komparatív előny és nemzetközi kereskedelem

Az elmúlt években sok szó esett a *komparatív előnyön alapuló nemzetközi kereskedelem környezetre gyakorolt hatásairól* is. A nemzetközi kereskedelem szinte mindig hatással van a környezetre. Sokak vélekedésével ellentétben azonban a kapcsolat nem mindig negatív. A szabadabb kereskedelemnek egyaránt lehet jó és rossz hatása.

A nemzetközi kereskedelem alapvetően három módon befolyásolhatja a környezetet: a skála- vagy növekedési hatás révén, a tevékenység-összetételi hatáson keresztül és technikai hatással. A *növekedési hatás* arra a lehetőségre utal, hogy a kereskedelem ösztönzőleg hathat általában a gazdasági tevékenységre, aminek viszont környezeti hatásai lehetnek. A kereskedelem például egy-egy szűkösen rendelkezésre álló természeti erőforrás általános használatára, esetleg a környezet szennyezésére ösztönöz. Fordított U alakú kapcsolatot feltételezhetünk, ami azt jelenti, hogy a környezeti terhelés kezdetben nő, majd csökken a gazdasági tevékenység (GDP) növekedésével párhuzamosan. Az összetételhatás arra a tényre utal, hogy a kereskedelem következtében megváltozik az országok elhelyezkedése a termelési lehetőségek határa görbéjén. Ez a hatás változatlanul tartja a gazdasági tevékenységet és a termelési technológiát. A komparatív előny szerkezetétől függően a szennyező szektorok (például vegyipar, fémek) teljes kibocsátáson belüli része vagy nő, vagy csökken. A fizikai tőkében és természeti erőforrásokban intenzív szektorok

jellemzően sokkal szennyezőbbek, mint a humán tőkében intenzív szektorok. A *technikai hatás* mind a gazdasági tevékenység szintjét, mind annak szektorális összetételét változatlanul tartja. Arra utal, hogy változhat egy szektor szennyezőanyag-kibocsátása, időnként épp jó irányba. A technikai hatás sikerei elsősorban a légszennyezés területén mutatkoztak. Idetartozik a zöld vagy környezetbarát technológiák terjedése is.¹³

Zöld technológia: lehetőségek és veszélyek – az állami beavatkozás szükségessége

A fenntarthatóságra történő áttérés óriási lehetőséget jelent az innováció, a növekedés szempontjából. Meg kell azonban említeni, hogy veszélyei is vannak, mint azt például a Volkswagen világméretűvé nőtt botránya is mutatta. A konszern körüli botrány 2015-ben robbant ki, amikor az amerikai környezetvédelmi hatóság bejelentette, hogy a Volkswagen az elmúlt hat évben úgy manipulálta dízelüzemű autóinak szoftverét, hogy a teszteken a kibocsátott nitrogén-dioxid mennyisége a határ alatt maradjon, normálüzemben azonban az autók emissziós értékei jóval a határérték fölött voltak. Ez az ügy ráirányítja a figyelmet a piaci és társadalmi hasznosság közötti résre. Arra a tényre, hogy a piaci érdekek nem feltétlenül és nem mindig egyeznek meg a társadalmilag kívánatos célokkal. E példa is mutatja, hogy a vállalatok olyan innovációkkal is növelhetik piaci erejüket, amelyek valójában egy társadalmilag elérni kívánt cél érdekében hozott szabályozás kijátszására irányulnak. Ezért van szükség állami beavatkozásra, ipar- és fejlesztéspolitikára. E politikák feladata azon pozitív externáliák beazonosítása, ahová érdemes erőforrásokat átcsoportosítani, mert az ott keletkező tudás, új eredmény a gazdaság más ágazataiba is tovagyűrűzhet. Az olyan iparpolitika, amely az erőforrások szektorok közötti átcsoportosításával előnyben részesít egy-egy területet vagy technológiát, segítheti a még fejlődő (de hosszabb távon versenyképessé váló) területek fejlődését. Ugyanakkor – a hagyományos technológiát alkalmazók ellenállása miatt – épp az ilyen politikák bevezetése, elfogadtatása a legnehezebb. Holott a tiszta/zöld technológia kutatása területén keletkező pozitív, tovagyűrűző hatások sokak szerint legalább olyan nagyok lehetnek, mint a robotika, az információs technológia vagy a nanotechnológia esetében. (A fotón látható: Lenkei Balázs: eScart [elektromos meghajtású, univerzális városi jármű és szállítóeszköz], Múcsarnok, 2017.)



¹³ Bővebben lásd: REINERT (2011): *i. m.*

1.4. Specifikus tényezők és jövedelemeloszlás

A komparatív előny elmélete a termelési költségekről, a hatékonyságról szól. Fő következtetése: a komparatív előnyök mentén történő specializáció esetén az erőforrások hatékonyabb allokációja miatt mindenki nyer a kereskedelem révén. Nő a globális jólét, ha a nemzetek erőforrásait azokra a területekre koncentrálják, amelyeken a legjobbak (vagy ahol a legkisebb a lemaradásuk), és vásárolnak azoktól, akik ugyanezt teszik más termékeket illetően.

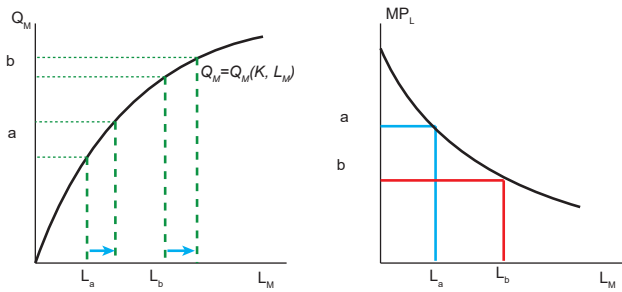
A világ országainak többsége elkötelezett a szabadkereskedelem mellett, ugyanakkor aligha van olyan ország, amely egyáltalán ne avatkozna be a nemzetközi kereskedelemben bizonyos hazai szektorok védelme érdekében. *Ahhoz, hogy megértsük a kereskedelem politikai gazdaságtanát, nemcsak az ország egészét tekintve kell megvizsgáljunk a kereskedelem hatásait, hanem meg kell vizsgálni az adott országon belüli jövedelemelosztási hatásokat is.*

1.4.1. A Ricardo–Viner-modell

A Ricardo–Viner modell már több tényezővel dolgozik, lehetőséget teremtve arra, hogy árnyaltabb képet kapjunk a nemzetközi kereskedelem jóléti hatásairól. E modell eredményei is alátámasztják, hogy a nemzetek nyernek a nemzetközi kereskedelem révén, ugyanakkor sokkal egyértelműbbé válik, amit korábban csak sejtettünk: nyertesek és vesztesek egyaránt vannak. A modell két terméket (ipari termék és élelmiszer), három tényezőt (tőke, munkarő, föld), két nemzetet, tökéletes versenyt, valamint állandó skálahozadékot¹⁴ feltételez. Az ipari termékek (M) előállításához tőkére (K) és munkaerőre (L) van szükség. Az élelmiszer-termelés (F) földet (T='terre') és munkaerőt igényel. A föld és a tőke egyaránt specifikus, azaz egy-egy szektorhoz köthető tényező. A modell keretében földet csak az élelmiszerek előállításához, míg tőkét csak az ipari termékek termeléséhez használnak.

A munka az a tényező, amelyet mindkét szektor felhasznál. Esetében (mint minden más tényezőnél) érvényesül a csökkenő hozadék elve. *A munkaerő-felhasználás növelésével csökken a munka határterméke, tehát az újabb munkaerő mindig egyre kisebb mértékben járul hozzá a teljes kibocsátás növeléséhez* (lásd: 12. ábra). Ahogy nő a munkaerő felhasznált mennyisége az M (F) szektorban, úgy csökken a munka határterméke, és nő meg valamely másik (korlátozottabban rendelkezésre álló) tényező határterméke. (Olyan ez, mint a szülinapi torta esete. Az első szelet torta jól esik. Talán a második is, de már nem annyira, mint az első. A harmadik szelet torta után kezdjük érezni, hogy esetleg jobb lenne, ha inkább innánk valamit. Egy idő után telítődünk. Ilyenkor az újabb szelet torta elfogyasztása már inkább csökkenti az „összhaszon” érzetünket, és a preferenciarendszerünkben egészen más jellegű szükségletek kerülnek előtérbe.)

¹⁴ Állandó skálahozadék esetén annyiszorosára nő a termelés, ahányiszorosára növeljük a termeléshez szükséges erőforrások mennyiségét.

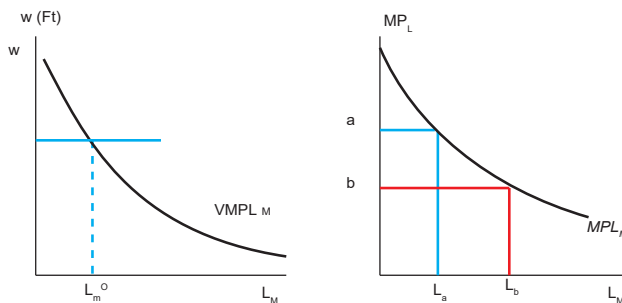


12. ábra

A munka csökkenő hozadéka és a munka határterméke (MPL)

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.* alapján saját szerkesztés

Vajon mitől függ, hogy mennyi munkaerőt fog alkalmazni az *M* szektor, vagyis meddig érdemes újabb és újabb munkaerőt foglalkoztatni? Ahhoz, hogy erre a kérdésre válaszolni tudjunk, meg kell határoznunk a munka határtermékének az értékét, vagyis azt, hogy mennyivel járul hozzá az újabb munkaerő az előállított termék értékéhez. A valóságot rendkívüli mértékben leegyszerűsítve ehhez legalább két tényezőt kell ismernünk: az adott szektorban termelt termék árát (PM), valamint a termék előállításával kapcsolatban felmerülő költséget, a munkabért (w). Mekkora tehát a munka határtermékének az értéke az *M* szektorban, azaz mennyivel járul hozzá az újabb munkaerő az előállított termékhez? A választ megkapjuk, ha az *M* termék árát megszorozzuk a munka határtermékével *M* szektorban ($VMPL_M = PM \times MPL_M$). A vállalat tehát addig növeli a munkaerő foglalkoztatását amíg az újabb egység által előállított érték (határtermékérték) egyenlővé nem válik a munkaerő költségével ($w = VMPL_M$). (Lásd: 13. ábra.)



13. ábra

A munka határtermékértéke (VMPL)

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.* alapján saját szerkesztés

Mivel a szektor célja a profit maximalizálása, a munkaerő kereslete addig nő, amíg az újabb egység által előállított érték egyenlővé nem válik az újabb egység költségével: $PM \times MPL_M = w$. Ezt követően ugyanis az újabb munkaerő költsége már magasabb lenne, mint amennyivel hozzá tudna járulni az előállított termék értékéhez, azaz veszteséget jelentene a vállalat számára. Ugyanez igaz az *F* szektorra is.

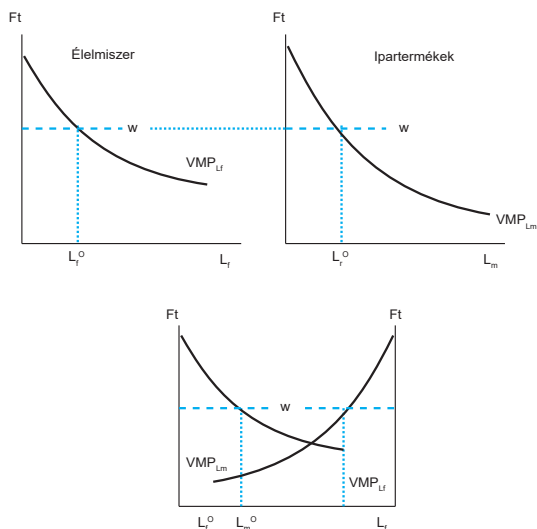
„A termelékenységi különbségek érzékeltetésére vegyük Észak- és Dél-Korea példáját! E két, mesterségesen elválasztott országot két ideológia, két intézményrendszer, egy nyelv, homogén populáció, közös kulturális gyökerek jellemezik. A prosperitás, az élet-színvonalbeli különbségek égbekiáltók: amíg északon az életet szó szerint nélkülözés és gyakran éhezés kíséri, és (a fejlett Dél-Korea világában csak a háborús időkből) ismert jegyrendszer jellemzi, addig délen modern, demokratikus állam üzemel. Ebben a modern piacgazdaságban az egy főre jutó jövedelmek hatszorosát teszik ki annak, amit az északi szomszédban jelentenek a statisztikák. Ugyanazon képzettségű és korú munkás hatszor akkora értéket tud létrehozni Dél-Koreában, mint északi szomszédja, mert a munkáját kiszolgáló gépek, tudások, szervezetek és intézmények ezt a jóval nagyobb teljesítményleadást lehetővé teszik. Csak így lehet megmagyarázni, hogy ugyanaz a munka többet ér a fejlettebb övezetben, mint az elmaradottban, ahogy azt is, hogy e munkáért adott kompenzáció is ugyanannyiszor többet ér. A termelő, szolgáltató vállalat figyeli a dolgozó termelékenységét, és adott esetben módosítja, a meglévő tőke/munka arányt eltolja a tőke javára (a munka kárára), ha az utóbbi túl drága ahhoz képest, hogy munkaadójának mennyi jövedelmet termel.

Ez a helyettesítés a világ vezető vállalatainál mindennapos. Az embert géppel, robottal, informatikával váltják ki. A versenyképes vállalat, aki helyettesít, teljesítményt javít, olcsóbban vagy ugyanazon áron jobb árut tud kínálni, mint korábban. A jólétnövekedés tehát úgy valósul meg, hogy kevesebb munkából (átlagbérből) lehet majd megvenni az adott terméket. Ez a helyzet a számítástechnikai termékek tömegeinél (laptop, mobiltelefon stb.).

Ha például autógyárban vagyunk, akkor ha egy szalag mellett dolgozó munkás a végső termelésből csak egy töredéket termelhet, egy hónap átlagosan mondjuk pl. »egy huszad darab autót gyárt«, az irodista pedig egy harmincad darabot. Legyen az autó ára 6 millió forint. Ekkor 300 eft (6mft/20), illetve 200eft (6mft/30) az a határ ameddig a munkaadó elmehet a szalagnál, illetve az irodában dolgozó bérezésben, hiszen veszteséget nem akar termeltetni az új dolgozóval. E korlát csak azt mondja, hogy a munkaadó alapesetben nem fizethet a dolgozónak többet annál a pénzjövedelemnél, amit neki az illető munkája az autógyártásban a piacon termel. Látni kell, hogy a munkaerő »határárában« is benne vannak a végtermék, az autó iránti aktuális kereslet hatásai is, vagyis nemcsak termelékenység, hanem a gyártott termék iránti kereslet és piaci értékítélet is befolyásolja a munkabért. Minél nagyobb értéket képvisel a termék, annál nagyobb esély az azt előállító munkás magasabb bérezésére. A fejlett, magas jövedelmű országok leginkább azért tudnak magasabb feldolgozóipari béreket kínálni, mert valóban termelékenyebbek a műhelyben, a gyártósoron, továbbá az azt kiszolgáló összes egyéb vezetői, mérnöki, pénzügyi inputokban.¹⁵

Vajon megegyezik-e a két szektorban keresett munkaerő mennyisége a rendelkezésre álló munkaerő mennyiségével ($LF + LM = L$)? A kérdés megválaszolásához az úgynevezett *Beaker-diagram* trükkje alkalmazható, azaz forgassuk el F szektor ábráját, majd csúsztassuk össze a két ábrát! (Lásd: 14. ábra.)

¹⁵ MAGAS István (2015): *Magyar bérek. Észak- vagy Dél-Korea?* Forrás: www.portfolio.hu/users/elofizetes_info.php?t=cikk&i=210683 (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

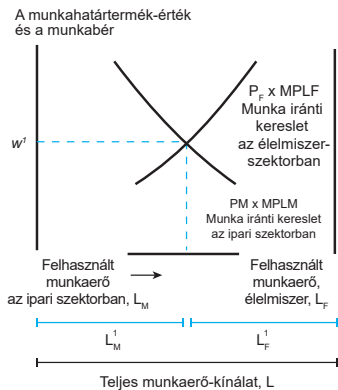


14. ábra

A Beaker-diagram

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.* alapján saját szerkesztés

Ez az úgynevezett *Beaker-diagram* vagy más néven *specifikus tényező modell*, amely megadja a bérszint nagyságát, ha ismerjük a két szektor, tehát az élelmiszer-termelés (M) és az ipari termelés (F) árait. (Lásd: 15. ábra.)



15. ábra

Árak, bérek és munkaerő-allokáció (Beaker-diagram)

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.* alapján saját szerkesztés

Felvetődhet a kérdés, hogy honnan jönnek az árak. Az árakat a termékek relatív kereslete és relatív kínálata határozza meg – éppúgy, mint Ricardo modelljében.

Tegyük lehetővé a modellben a felek közötti nemzetközi kereskedelmet! A szabadkereskedelem azt jelenti, hogy az importtermékek korlátozás nélkül jöhetnek be a hazai

piacra. Mivel megjelenik a termék külföldi kínálata is, fokozódik a verseny. A kereslet elsősorban a legversenyképesebb (legalacsonyabb költségű, legalacsonyabb árú) szállító fogja kielégíteni. E modellben a költséget és ezen keresztül a termék árát a termeléshez felhasznált tényező (föld, munkaerő, tőke) ára határozza meg. Az élelmiszer-termeléshez földre van szükség, ezért ennek költsége, így az előállított termékek ára várhatóan azokban az országokban alacsonyabb, amelyekben nagy mennyiségben áll rendelkezésre mezőgazdasági termelésre alkalmas földterület. Amennyiben nincs korlátozva a nemzetközi kereskedelem, azaz semmilyen piaci torzítás nem érvényesül, a földben gazdag ország exportja megjelenik a mezőgazdasági földterülettel korlátozottabban rendelkező ország piacán. Az élelmiszereket előállító országban csökkent a termék túlkínálata, ami az árak emelkedésével jár, a másik országban pedig nő a termék kínálata, ami az élelmiszerárak csökkenését eredményezi. A nemzetközi kereskedelem hatására megváltozik a termékek relatív ára. A termőföldben gazdag országban érdemes erőforrásokat átcsoportosítani az élelmiszer-termelésbe, míg a tőkében gazdag országban a tőkeintenzív termékek termelésébe. *A tőkében gazdag ország ezért tőkeintenzív, míg a földdel jól ellátott ország e tényezőkben intenzív termékek termelésére szakosodik.* A nemzetközi kereskedelem következtében a relatív árak közeledni fognak egymáshoz az érintett piacokon.

E modell szerint úgy tekinthetünk a nemzetközi kereskedelemre, mint a tényezők nemzetközi kereskedelmére. Az exportált és importált termékbe beépülő tőke, munka és föld nemzetközi kereskedelme valósul meg. A relatíve tőkegazdag ország relatíve tőkeintenzív termékeket exportál, míg termőföldintenzív termékeket importál. A komparatív előny elve tehát itt is érvényesül.

Nemzetközi kereskedelem nélkül (önellátás esetén) a megtermelt és fogyasztott termékek köre azonos ($DM = QM$ és $DF = QF$). Amikor lehetséges a nemzetközi kereskedelem, a megtermelt és fogyasztott termékek kosara eltérhet (például több élelmiszert fogyaszthatnak, mint amennyit megtermelnek). A fogyasztás értékének azonban ekkor is meg kell egyeznie a termelés értékével. *Az egyes országok importját az általuk exportált termékekből származó bevétel korlátozza (költségvetési korlát).* (Igen gyakran előfordul, hogy egyes országok értéket tekintve is többet fogyasztanak, mint amennyit megtermelnek, ebben az esetben azonban a hiányt hitelből kell fedezni. Ez azonban már a nemzetközi pénzügyekhez tartozó kérdés.)

A relatív árak változása egyes társadalmi csoportokat negatívan (a termőföldben gazdag országban a tőkeintenzív termékek termelőit, a tőkében gazdag országban pedig az élelmiszer-termelőket), másokat pozitívan (a termőföldben gazdag országban az élelmiszer-termelőket, a tőkében gazdag országban pedig a tőkeintenzív termékek termelőit) fog érinteni. *Az biztos, hogy a nyertesek többet nyernek, mint amennyit a vesztesek veszítenek.* Elméletileg lehetséges egy olyan *transzferrendszer*, amely révén *Pareto-optimális* (az erőforrások átcsoportosításával tovább már nem növelhető) lesz a nemzetközi kereskedelem (például a nyertesek kompenzálják a veszteseket). A gazdagabb országokban a kormányzatnak megvannak az eszközei az előnyök megosztására. Munkanélküliség esetére biztosítás, társadalmi jóléti rendszerek, progresszív adózás stb. A szegényebb országok azonban nem tudnak ilyen rendszereket működtetni, ezért a kereskedelemből származó veszteségek számukra sokkal nagyobb terhet jelenthetnek.

A liberalizáció, az alacsonyabb importárak vesztesei (hazai termelők) gyakran lobbiznak protekcionizmusért, a hazai termelés védelméért, sokszor sikeresen. *Olsen aszim-*

metriatétele szerint a liberalizáció vesztesei (a hazai termelők) általában kevesen vannak, földrajzilag koncentráltan helyezkednek el, ezért politikailag könnyen szervezhetőek. A liberalizáció nyertesei (a hazai fogyasztók) ugyanakkor sokan vannak, alacsony az egy főre jutó nyereség, földrajzilag gyakran szétszórtan helyezkednek el, ezért nehezen szervezhetőek. A liberalizáció potenciális vesztesei gyakran megnyerik a politikai csatát, és védelmet kapnak az olcsó importtal szemben, holott a társadalom egésze számára a szabadkereskedelem lenne optimális. Jó esetben a nemzeti kormányok a lakosság jólétét kívánják maximalizálni. Ezért szem előtt kellene tartani, hogy a jövedelemelosztási hatások nem specifikusak a nemzetközi kereskedelmet illetően. Általában tehát jobb szabaddá tenni a kereskedelmet és kompenzálni a veszteseket, mint akadályozni a nemzetközi kereskedelmet. (A kivételekről később, a nemzetközi kereskedelempolitikáról szóló fejezetben lesz szó.)



Olsen-aszimmetria – cukorárak az Európai Unióban

Az egyik legtipikusabb példa Olsen aszimmetriatételeire az Európai Unió cukorpiaca. Az EU cukorpiaci rendtartása, azaz a cukorrépa-termelés szabályozása jelentős mértékben eltért más szántóföldi növények rendtartásától. Ez a szektor elvileg költségvetés-semleges volt (elvileg sem termelési, sem exporttámogatás nem járt). A szabályozás alapja az úgynevezett cukorkvóta volt, tehát nem az árakat, hanem a megtermelt mennyiséget szabályozták. A megtermelhető mennyiség korlátozása révén az árak jóval a világpiaci árak szintje fölött alakultak a közösség piacán.

A magas árak természetesen kedvezők voltak a termelők számára, ám azt a fogyasztóknak kellett megfizetniük. Egy-egy fogyasztóra lebontva a többletköltség nem érte el azt a szintet, hogy miatta a fogyasztók felemeljék a hangjukat. Ám a fogyasztókra összességében jelentős többletterhelés hárult a rendszer finanszírozása, fenntartása érdekében. A piaci rendtartás módosításában ennek ellenére elsősorban nem a fogyasztók ellenállása kényszerítette ki. A magas árak természetesen a termelés növelésére ösztönözték a termelőket, ám a többletet nem lehetett a közösség területén értékesíteni, hanem támogatás nélkül kellett exportálni, ezáltal megnövelve a világpiaci kínálatot. Tény, hogy ez az export nem részesülhetett támogatásban. Ám a versenytársak szerint a többletkínálat a mennyiségi korlátozás piactorzító hatása miatt keletkezett, és a hazai piacon kiemelkedően magas árakat élvező uniós termelők könnyebben viselték el az általuk lenyomott alacsonyabb világpiaci árakat a harmadik országok piacán. Ez komoly nemzetközi viták forrása lett. Egy idő után a termelők egy csoportja is érezni kezdte a kvóták kedvezőtlen hatásait. Az igazán haté-

kony termelők esetében ugyanis a mennyiségi korlátozás megakadályozta a méretgazdaságossági előnyök teljesebb kihasználását, a hatékonyság javítását, hosszabb távon pedig a növekedést. A kvóták eltörlésére 2017-ben került sor, ám már azt megelőzően is fokozatosan csökkentették azt a referenciaárat, amely alatt nem léphetett be az importcukor az EU piacára. A verseny fokozódása drámai hatásokkal járt az unió piacán. A cukorgyárak száma jelentős mértékben csökkent, miközben nőtt a megmaradt üzemek kapacitása. Magyarországon egyetlen gyár maradt, a kaposvári. A korábban védelmet nyújtó kvóták megszűnését követően várhatóan fokozódó verseny szempontjából érdemes megjegyezni, hogy jelenleg az EU legtöbb cukorrépatermelő tagállamában a termésátlag jelentős mértékben haladja meg a hazai átlagot, ami a hazai vetésterület további csökkenését eredményezheti.¹⁶ (A fotón: néhány termék cukortartalma.)

Mint minden modellnek, ennek is vannak korlátai. A specifikus tényezők és a munka közötti különbségtétel rövid távon elfogadható, ám hosszú távon nem. A Heckscher–Ohlin (a továbbiakban: H–O) modell (amelyet széleskörűen alkalmaznak például a kereskedelem USA béreire vagy az európai munkanélküliségre gyakorolt hatásainak elemzésére) elkerüli ezt a mesterséges megkülönböztetést.

1.5. Heckscher–Ohlin-elmélet (tényezőellátottság)

(Eli) Heckscher és (Bertil) Ohlin szerint a komparatív előny a nemzetek tényezőellátottsági különbségeire vezethető vissza. Minél bőségebb egy termelési tényező kínálata, annál alacsonyabb a költsége. *Az egyes országok ezért azokat a termékeket fogják exportálni, amelyek intenzíven használják fel a bőségesen rendelkezésre álló tényezőket, és olyan termékeket importálnak, amelyek termelése során intenzíven használták fel a relatíve korlátozottan rendelkezésre álló termelési tényezőket.* A termelési tényezők költsége területén mutatkozó különbségek a termékek egymáshoz viszonyított (relatív) áraiban is tükröződni fognak.

A relatív termékárak két nemzet közötti eltérése a komparatív előnyt tükrözi, és a kölcsönösen előnyös kereskedelem alapját képezi. A Heckscher–Ohlin-elmélet egyrészt megpróbálja megmagyarázni, hogy mire vezethető vissza a komparatív előny, azaz magyarázatot ad a relatív termékárak különbségére (Heckscher–Ohlin-tétel). Másrészt, megvizsgálja a nemzetközi kereskedelem tényezőjövödelmekre gyakorolt hatásait a két országban (lásd: Heckscher–Ohlin–Samuelson-tétel).

A modell nem más, mint Ricardo komparatív előny-elméletének neoklasszikus felülvizsgálata. A modell két termelési tényezővel dolgozik (munkaerő és tőke), és mind a termék-, mind a tényezőpiacon tökéletes versenyt feltételez.

Az elmélet szerint az erőforrás-ellátottság terén lévő különbségek a kereskedelem kizárólagos forrásai. A komparatív előnyt befolyásolja az erőforrások kapcsolata (relatív ellátottság a termelési tényezőkkel) és a termelés technológiája (tényezőintenzitás). Fontosak az arányok is. Milyen arányban állnak rendelkezésre a különböző termelési tényezők az egyes országokban, illetve milyen mértékben használják fel azokat a különböző termékek

¹⁶ Az ábra forrása: *15 étel, amiben elképesztő mennyiségű cukor van* (2014). www.szeretlekmagyarorszag.hu/15-etel-amiben-elkepeszto-mennyisegu-cukor-van (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

gyártása során? (A vizsgálni kívánt kérdések miatt az elméletet a *tényezőarány elméletének* is nevezik.)

Tegyük fel, hogy van két ország, amely azonos technológiai színvonallal és preferenciarendszerrel rendelkezik. A hazai ország (H) relatíve gazdag munkaerőben, míg a külföldi ország relatíve gazdag földben. A munkaerő-ellátottságot a munka (L) és a föld (T) hányadosaként határozzuk meg. A magasabb $L \div T$ ráta munkaerő-gazdagságra utal (csak az eltérés iránya fontos, az abszolút mennyiségek nem számítanak).

Két termék adott (ruha és élelmiszer), két tényező (föld és munkaerő), valamint két ország. (Ezért szokták a modellt $2 \times 2 \times 2$ modellnek is nevezni.) Mindkét szektor felhasználja mindkét termelési tényezőt. Mindkét tényező teljesen mobil a szektorok között. Feltételezzük, hogy a ruhagyártás (C) sokkal munkaintenzívebb, azaz a földhöz (T) viszonyítva több munkaerőt használ, mint az élelmiszeripar (F) minden tényezőarány $w \div r$ (munkabér és bérleti díj hányadosa) mellett. A C és F szektor relatív tényezőfelhasználása eltérő. A relatív intenzitás azt is jelenti, hogy a $PC \div PF$ (a két termék relatív ára, azaz a ruhaipari termékek élelmiszeripari termékekhez viszonyított ára) nő a $w \div r$ (munkabér és bérleti díj hányadosa) növekedésével. Ez akkor fordulhat elő, ha növekednek a munkabérek és/vagy csökken a föld bérleti díja. Mivel a ruhagyártás relatíve intenzíven használ munkaerőt, a növekvő $w \div r$ arány relatíve megdrágítja a ruhaipari termékeket. Minél magasabb a munka relatív költsége, annál magasabb lesz a munkaintenzív termék relatív ára.

Ezzel el is jutunk a *Stolper–Samuelson-tételhez*, amely a globalizációról folyó viták egyik legfontosabb tétele. Amennyiben nő a munkaintenzív termék relatív ára, a munka jövedelme mindkét termék árához viszonyítva megnő, míg a másik tényező jövedelme csökken ($PC \div PF \uparrow$; $w \uparrow$ és $r \downarrow$). A veszteségek így már sokkal specifikusabbak, könnyebben beazonosíthatók: egyértelművé válik, ki nyer, és ki veszít a relatív árak változásával. Amennyiben csökken a bérleti díj, intenzívebben használják a földet. A növekvő felhasználás miatt a föld határterméke mindkét szektorban csökken (az újabb egységnyi földterület egyre kisebb mértékben járul hozzá az össztermelés növekedéséhez), míg a munka határterméke mindkét szektorban nő. *A tényezők jövedelme mindig azok határtermékéhez igazodik.* Ebben az esetben tehát a földtulajdonos lesz az, aki veszít. Az egyre nagyobb mértékű földhasználat miatt a munkaerő relatív mennyisége csökken, s ezért az „felértékelődik”. Egyre több élelmiszer termeléséről kell lemondani a ruházati termékek újabb egységgel történő növelése érdekében. Így érvényesül a csökkenő hozadék elve a Ricardo–Viner-modellben, ám kevésbé átlátható módon, hiszen oly sok minden változik (relatív tényezőhasználat, valamint a munkaerő és a föld allokációja). *A Stolper–Samuelson-tétel szerint tehát amennyiben nő a munkaintenzív termék relatív ára, a munka jövedelme mindkét termék árához viszonyítva megnő, míg a másik tényező jövedelme csökken.*

Mi történik nemzetközi kereskedelem esetén, ha eltérő a két ország tényezőellátottsága? Tegyük fel, hogy külföld a hazai országhoz képest gazdag földben, ugyanakkor a hazai ország munkaerőben gazdag külföldhöz képest. Tegyük fel továbbá, hogy szabadkereskedelem van. Mivel a munkaerő-intenzív termék keresletének egy része a munkaerőben gazdag országból származik, a munkaerő relatív ára emelkedni kezd a munkaerőben gazdag országban, míg csökken az inkább termőföldet használó országban. A termőfölddel kapcsolatban ennek épp az ellenkezője történik. A termőföldben gazdag ország ezért termőföldintenzív terméket, míg a munkaerőben gazdag ország munkaintenzív terméket exportál. Az egyes országok tehát jellemzően olyan termékeket exportálnak, amelyek az adott országban relatíve

bőségesen rendelkezésre álló tényezőt használják fel intenzíven. Ez a *Heckscher–Ohlin-tétel*, amely egyben arra is utal, hogy az árukereskedelem tulajdonképpen a termékekbe beépülő tényezők kereskedelme (a kereskedelem tényezőtartalmú megközelítése). *A Heckscher–Ohlin-tétel szerint az országok azokat a termékeket fogják exportálni, amelyek intenzíven használják fel az adott országban bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezőt.*

A H–O-hipotézis Paul A. Samuelson által továbbfejlesztett változata (*a Heckscher–Ohlin–Samuelson-tétel*) szerint a relatív tényezőellátottságon alapuló nemzetközi munkamegosztás addig tart, amíg a relatív tényezőárak (az egyensúlyi mechanizmusok eredményeként) ki nem egyenlítik egymást. A relatíve szűkében lévő tényezők tulajdonosait jövedelemvesztés érí, ezért részükről nő a „kereslet” a protekcionista intézkedések iránt. A H–O-elmélet alapján látható, hogy a relatív tényezőárak kiegyenlítődése a termelési tényezők nemzetközi áramlása nélkül is bekövetkezhet. Ebben az esetben a termékek piaca helyettesíti a termelési tényezők piacát.

A Heckscher–Ohlin-modell érvényességét Wassily Leontief tesztelte 1951-ben. Kiinduló feltevése az volt, hogy mivel az Egyesült Államok a világ tőkében leggazdagabb országa, exportját a tőkeintenzív, importját a munkaintenzív termékeknek kell dominálniuk. A tőke és a munka arányát az USA exportjának és importjának 1 millió dollár értékű reprezentatív kosarában (1947) vizsgálta. Eredményei azonban azt mutatták, hogy az USA importja tőkeintenzívebb, mint az exportja. A kiinduló hipotézist nem sikerült bizonyítani, ezért a kapott eredményeket *Leontief-paradoxonnak* nevezték el. A paradoxonhoz számos dolog hozzájárulhatott. 1947 még túl közel volt a második világháborúhoz. A modell nem tudta kezelni a háború idején kialakult hadi gazdálkodás, az erőteljes protekcionizmus torzító hatásait a nemzetközi kereskedelem, a piac és árak terén. Problémát okozhatott az is, hogy a kéttényezős modell (tőke és munka) túlzott leegyszerűsítés, számol még a természeti erőforrásokkal sem. Nem vette figyelembe, hogy mi is áll valójában az egyes tényezők mögött. A munkaerőnél például egyszerűen a fizikai munkaerő került előtérbe, figyelmen kívül hagyva a humán tőkét. Ráadásul előfordulhat, hogy egy termék munkaintenzív az egyik (jellemzően alacsony bérköltségű) országban, miközben tőkeintenzív egy másik (többnyire magas bérköltségű ország) országban, azaz a tényezőintenzitás megfordulhat. Tény, hogy Leontief nem tudta alátámasztani a modell érvényességét. A koncepció mégis egyike azoknak a modelleknek (igaz, jelentősen továbbfejlesztett változatában), amelyeket a mai napig meglehetősen sokan használnak a nemzetközi kereskedelem szerkezetének elemzésére, magyarázatára.

1.6. Ellenőrző kérdések: klasszikus és neoklasszikus kereskedelmi elméletek

1. Mitől függ, hogy mennyi munkaerőt fog alkalmazni egy szektor?
2. Mi határozza meg a munkabér szintjét?
3. Milyen hatással lehet a nemzetközi kereskedelem a környezetre?
4. Milyen előnyök származnak a nemzetközi kereskedelemből?
5. Milyen típusú előnyöket különböztetünk meg a nemzetközi munkamegosztásban?
6. Mi a különbség az abszolút és a komparatív előny között?
7. Mi a Heckscher–Ohlin-modell lényege?

8. Melyek a relatív tényezőellátottságon alapuló külgazdasági szakosodás feltételezett következményei?
9. Mi az a Leontief-paradoxon, és milyen kérdéseket vet föl a tényezőellátottságon alapuló kereskedelmi elméletekkel kapcsolatban?
10. Mit mond ki a Stolper–Samuelson-tétel?
11. Miért sikeresek a protekcionizmusért lobbizó termelői csoportok?

2. Újabb kereskedelmi elméletek

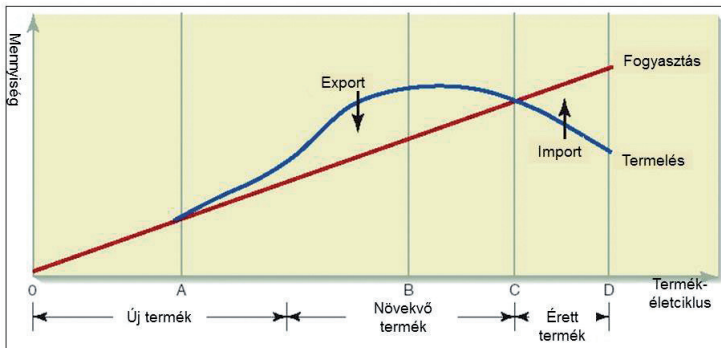
A hagyományos elméletek az eltérő adottságokkal rendelkező országok kereskedelmét magyarázták. Az új kereskedelmi elméletek továbblépnek, és a hasonló adottságokkal rendelkező országok közötti kereskedelemre is próbálnak magyarázatot adni. Az új kereskedelmi elméletek közös jellemzője, hogy – szakítva a hagyományokkal, és jobban tükrözve a valóságot – nem tökéletes versenyt feltételeznek a termékipiacokon. Az alábbiakban az új kereskedelmi elméletek néhány irányzatát mutatjuk be.

2.1. Termékélelciklus-elmélet

A termékélelciklus-elméletet eredetileg Raymond Vernon alkotta meg az 1960-as években. Meglátása szerint a termékek négy szakaszon mennek át „életútjuk” során: bevezetés, növekedés, érettség és hanyatlás. (Lásd: 16. ábra.)

2.1.1. Termékélelciklusok

Vernon úgy vélte, hogy az új termékeket jellemzően az Egyesült Államokban és más magas jövedelmű országokban vezetik be, és kezdik el fogyasztani először. Ahogy a termékek egyre érettebbé, kiforrottabbá válnak, először a fogyasztás, majd a termelés jelenik meg más országokban is. Amikor a termék előállítását sztenderdizálttá válik, a termelés jellemzően fejlődő országokba tevődik át. *Vajon mi az oka annak, hogy az új termékek többnyire a fejlett országokban jelennek meg, és csak a későbbiek során terjednek át kevésbé fejlett országokba?* Ennek számos oka lehet. Az új termékek kifejlesztése jelentős kutatási és fejlesztési ráfordításokkal jár, amit valahogyan finanszírozni kell. Nem elég az új terméket kifejleszteni. Meg kell teremteni a termék iránti keresletet, azaz olyan piacra is szükség van, amely akarja, és finanszírozni is tudja az új terméket. Fontos szempont lehet a szabadalmi védelem is. Mivel az új termékek, eljárások kifejlesztése jelentős munka- és tőkebefektetéssel jár, ezek megtérülése szempontjából fontos, hogy a terméket lehetőleg minél később kezdjék el utánozni. Ebben nagy segítség lehet a szabadalmi védelem, amelynek megszerzése és érvényesítése lényegesen könnyebb lehet a fejlettebb országokban. Az elmélet gyakorlatilag az *innováció alapuló komparatív előny* alakulását mutatja be. Ez az előny *annál kevésbé bizonyul tartósnak, minél gyorsabb a technológia nemzetközi áramlása, illetve minél nagyobb az (adott technológia alkalmazására képes) országok termelési költség-szintjei közötti különbség.*



16. ábra

A Vernon-féle termékélelciklusok

Forrás: saját szerkesztés

A termékélelciklusok magyarázata:

1. *Bevezetés (új termék, 0A):* az adott termék újdonságnak számít, kereslete csak lassan nő, a terméket bevezető ország (Vernon példájában az Egyesült Államok) export-monopóliumot élvez.
2. *Növekedés (növekvő termék, AB):* a kereslet dinamikusan nő, a terméket más országok „másolni” kezdik (megindul a technológia relatív avulása), az innovációs fölényen alapuló komparatív előny csökken.
3. *Érettség (érett termék, BC):* a termék „tömegcikké” válik, erősödik az ár- és költségverseny; a terméket bevezető ország exportrészesedése fokozatosan csökken.
4. *Hanyatlás (CD):* csökken a termék iránti hazai kereslet (már nem számít újdonságnak), a terméket eredetileg bevezető ország elveszíti komparatív előnyét, az adott terméket kifizetődőbb importálnia. A kereskedelem a termékérettség későbbi szakaszában nő; amikor igazán megjelenik a méretgazdaságosság, csökkennek a költségek és az árak.

2.1.2. A kormányok élelciklusa

Az alapvetően vállalatokra, termékekre kidolgozott élelciklus-elmélet kormányokra is alkalmazható. Azok a kormányok, amelyek nem képesek innovációra, állandó megújulásra, azt kockáztatják, hogy országuk lemarad, hiszen a nemzetek között épp olyan éles verseny folyik, mint a vállalatok között. Versenyeznek a beruházásokért, a tehetségekért, a növekedésért, a globalizációból adódó lehetőségek kihasználásáért. A vállalatok működéséről kidolgozott élelciklus-elmélet ezért sok tanulsággal szolgálhat a kormányok számára. A jövőnkét alakító nagyvállalatok példája rámutat, hogy a fennmaradás kulcsa az állandó innováció, a lehetőségek megragadása, a dinamikus, vállalkozó szellemű viselkedés.

Az üzleti szemléletű innováció egyik kulcsterületét a képességek, készségek alkotják. A vezető vállalatok folyamatosan komoly összegeket fordítanak arra, hogy alkalmazottaik

pontosan olyan készségekkel rendelkezzenek, amelyeket a piac igényel. Ugyanezt kell tenniük a kormányzatoknak is: folyamatosan meg kell újítani a képességeket, készségeket, és ösztönözni kell az innovációt a saját alkalmazottakat illetően éppúgy, mint a gazdaság fő szektorait és az alapokat, tehát az oktatási rendszert illetően. Azok a kormányok, amelyek nem gondoskodnak arról, hogy az új generációk rendelkezzenek mindazokkal a készségekkel, amelyek ahhoz szükségesek, hogy a maguk idején vezetőkké válhassanak, arra kárhoztatják őket, hogy elfogadják más, innovatívabb társadalmak vezető pozícióját.

Mire a jelenlegi általános iskolások felnőnek, jelentős részük olyan területeken fog dolgozni, amelyek ma még nem is léteznek. Fontos kérdés ezért, hogy hogyan készítjük fel gyermekeinket ezekre az időkre. Hogyan tudjuk biztosítani, hogy országunk ne csak napjainkban, hanem az elkövetkező évtizedekben is versenyképes legyen? A válasz: *a kreativitás, az elemzési és a kommunikációs készségek fejlesztésével. Ezek azok a területek, amelyek nehezen gépesíthetők, automatizálhatók, ahol az emberi készségek leginkább és leghatékonyabban egészíthetik ki a gépek hatékonyságát.*

A másik fontos terület, ahol a kormányzat az innováció motorjává válhat, a *beruházási prioritások* meghatározása. Itt is érdemes követni a vállalati gyakorlatot, és *egyre több erőforrást átcsoportosítani a szellemi termékek területére, a tudás és a készségek fejlesztésére*, amelyek aztán szellemi termékként épülnek be a szolgáltatásokba, termékekbe. A hosszú távú stratégiai gondolkodás a kormányok részéről is azt követeli meg, hogy erőforrásaikat egyre inkább az oktatásra, a kutatásra és a fejlesztésre csoportosítsák át.

Az Egyesült Államok és az Európai Unió egyaránt óriási összegeket fordít a kutatás és fejlesztés finanszírozására, hogy tartani tudja vezető pozícióját. Sokan úgy vélik, hogy Szingapúr, Malajzia és Dél-Korea gyors fejlődésének hátterében is az a stratégiai döntés állt, amelynek értelmében a közkiadásokat az infrastruktúra „kemény” formái (utak, vasutak, kikötők stb.) helyett annak „puhább” formája, a tudásgazdaság kiépítésére fordították.

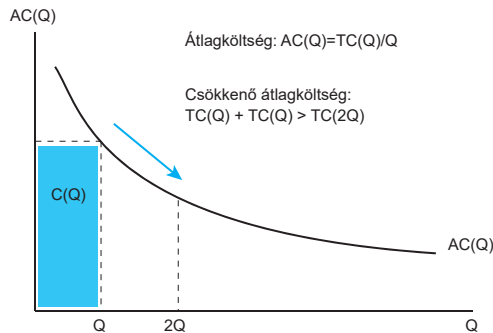
Az innovatív kormányok vonzzák a tehetséget, hatékonyan teljesítenek, folyamatosan megújítják rendszereiket és szolgáltatásaikat. Ezzel lehetővé teszik, hogy állampolgáraik kihasználják a bennük rejlő lehetőségeket, hozzájáruljanak országuk növekedéséhez, és sikeresen jelenjenek meg a világpiacon. A kormányzatok esetében az innováció tehát létkérdés. Csak az innovatív kormányok tudnak a világban zajló változások élére állni, ők azok, akik nem öregszenek.¹⁷

2.2. Kompetitív előny

Amennyiben a piac nem tökéletes, a vállalatok kompetitív előnyre tehetnek szert a méretgazdaságosságból adódóan. Ez lehet *belső vagy külső*. Előbbiről akkor beszélünk, amikor a méretgazdaságosságból adódó előny vállalaton belüli tényezőkre vezethető vissza. *A belső méretgazdaságosság önmagában azt jelenti, hogy a termelés növelésével az átlagköltség (a termékegységre jutó összes költség) csökken.* (Lásd: 17. ábra.) Ennek oka viszonylag könnyen belátható. A teljes költség (TC) két fő részre bontható: fix és változó költségre.

¹⁷ Bővebben lásd: MAKTOUM, Mohammed bin Rashid Al (2015): *Innovate or Stagnate*. Forrás: www.project-syndicate.org/commentary/government-corporate-innovation-by-mohammed-bin-rashid-al-maktoum-2015-02?barrier=accessreg (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

A fix költség a költségeknek az a része, amelynek nagysága független a termelés méretétől. A gyárral, a gyártósorokkal, a termeléssel kapcsolatos bérleti díjakat, licenc díjakat stb. akkor is ki kell fizetni, ha egyáltalán nincs termelés. A változó költségek ugyanakkor, mint arra a nevéük is utal, a termelés növelésével növekednek. Egy-egy újabb munkaerő felvétele például a munkabérével (és annak járulékaival) emeli meg a változó költségeket. *A méretgazdaságosság forrása ezért alapvetően a termékegységre jutó fix költség csökkenése.* Minél többet termel a vállalat, annál több termékegységre oszlik szét a termelés fixköltsége. A termelés növelése azonban korlátokba ütközhet. Nem elég ugyanis a termékeket megtermelni, azokat el is kell tudni adni. Kis ország esetén a vállalatok gyorsan beleütközhetnek a hazai piac méretéből adódó problémákba. Ahhoz, hogy kihasználhassák a méretgazdaságosságból adódó előnyöket, külföldi piacra kell lépniük. Kis országok, kis hazai piaccal rendelkező országok esetében a hatékonyság javítása szempontjából ezért létfontosságú a nemzetközi kereskedelem.



17. ábra

Méretgazdaságosság

Forrás: saját szerkesztés

Külső méretgazdaságosság esetén az átlagköltség csökkentésének lehetősége, azaz a méretgazdaságossági előny vállalaton kívüli, alapvetően valamilyen iparági tényezőre vezethető vissza. Ilyen tényező lehet például az iparági klaszter (vállalatok földrajzi koncentrációja), a verseny az iparágban, a beszállítók között, illetve elsőként lépni a piacra.

Az egy iparághoz tartozó vállalatok földrajzi koncentrációja esetén a vállalatok számára előnyös lehet, hogy méretüknél fogva a klaszterbe vonzhatnak egy-egy speciális *beszállítót*. Vannak olyan szolgáltatások, termékek, amelyek esetében a szolgáltató, termelő nem szívesen mozdul el eredeti telephelyéről. Amennyiben azonban földrajzilag koncentrált kereslet alakul ki, fontolóra veheti az elmozdulást, ami jelentős szállítási és egyéb költségmegtakarításokat eredményezhet, ráadásul az iparág vállalatai együttesen kedvezőbb vásárlási feltételeket érhetnek el. Versenyelőnyhöz juttathat egy-egy iparágat vagy iparági klasztert az úgynevezett *munkaerőpool* is. A pool mind a vállalatok, mind a munkaerő számára hasznos lehet. Ez lényegében azt jelenti, hogy az adott földrajzi helyre koncentrállódó, hasonló tevékenységet végző cégek munkaerőigénye is hasonló. Ezért ha az egyik vállalatnál éppen elbocsátás van, a másiknál viszont munkaerőre van szükség, gyakorlatilag azonnal rendelkezésre áll a megfelelő ismeretekkel rendelkező munkaerő, nincs szükség hosszadalmas betanításra. (Egy iparág-specifikus válság esetén ugyanakkor az előny

hátrányba fordulhat, hiszen tömeges elbocsátásokra kerülhet sor.) A munkaerőpool, tehát az iparág-specifikus ismeretekkel rendelkező munkaerő földrajzi koncentrációja segíti a tanulást, az új ismeretek, megoldások terjedését is. Ez nemcsak a munkaerő vállalatok közötti fizikai mozgása miatt van így, hanem akár a közös szabadidős tevékenységek során folytatott beszélgetések is előnyökkel járhatnak.



„A szövetkezés a középút a tőkésék uralma és a szocializmus között. A kapitalizmus az általa követelt csaknem korlát nélküli szabadság és a szocializmus által kívánt túlságos sok béklyó és a belőle eredő szabadság hiánya között igyekszik a haladás útját okosan biztosítani [...] a szövetkezés úgy a konzerválásnak, mint a haladásnak az eszköze.” (Károlyi Sándor)

A szövetkezeti mozgalom úttörői 1844-ben, az angliai Rochdale-ben alakították meg mozgalmukat. A példa ereje az alapelvben rejtett: élvezni kell mindazt az előnyt, amelyet a nagybani és közös vásárlás nyújt, kerülni kell az indokolatlan árdrágítást és a felesleges közvetítéseket, a profit nagy részét pedig vissza kell téríteni a tagoknak. A királyi Magyarországon először a budai és pesti hivatalnokok alakítottak fogyasztási szövetkezetet 1863-ban Pest-Budai Fogyasztási Egylet néven. 1892-ben alakult meg a városlakók ellátását szolgáló Köztisztviselők Fogyasztási Szövetkezete. A legnagyobb, vidékre is kiterjedő szövetkezet a Hangya Termelő, Értékesítő és Fogyasztási Szövetkezet volt, amelyet a Magyar Gazdaszövetség égisze alatt 1898-ban Károlyi Sándor alapított. A grófhoz sok pártoló csatlakozott, így a kezdeti nehézségek ellenére 1898-ban megnyílt a Bars megyei Brogyánban az első bolt. Az ezredik üzletet ünnepélyes keretek között Dömsödön nyitották meg 1911-ben. A Hangya kiterjedt hálózatával jelentős szerepet töltött be az európai szövetkezeti mozgalomban. A falvakban nem volt hagyománya a kereskedelemnek, így az üzleteket a helyi értelmiségiek irányították, bevonva a nagygazdákat és a helyi kisiparosokat, és a szövetkezeti központ felügyelte őket. A Hangya boltok vegyesboltként működtek, így ellátták az egyes falvak szükségleteit. A közös beszerzés miatt olcsón tudták árulni cikkeiket. A Hangya ipartelepeket is létesített a szövetkezeti boltok ellátására. 1916-ban alakult meg a Hangya Ipari Rt. Az ipartelepeken élelmiszert, vegyipari és háztartási cikkeket gyártottak.

A gazdasági világválság súlyosan érintette a szövetkezeteket, ennek ellenére a mozgalom fejlődött. 1939-ben a fejér megyei Tordason szövetkezeti mintafalut létesítettek, volt benne szövetkezeti központ, vendéglő, bolt, több raktár, gazdakör, könyvtár és kultúrház, valamint tanintézet. A második világháború idején a Hangya tőkéje az államhoz került,

így elveszítette autonómiáját. A háború után azonban a földműves-szövetkezetek létrehozásával ismét feléledt a mozgalom. Megalakult a SZÖVOSZ (Szövetkezetek Országos Szövetsége). 1967-től a földműves-szövetkezetek elnevezése és politikája megváltozott, immáron ÁFÉSZ (Általános Fogyasztási és Értékesítő Szövetkezet) néven vált ismertté. A vidék áruellátásában rendkívül nagy feladatot láttak el az ÁFÉSZ-boltok. Az 1970-es évekre Skála néven megnyílt az első szövetkezeti áruház is. A szövetkezeti mozgalom ma sem tűnt el. Legismertebb üzlethálózata COOP (kooperálni, szövetkezni) néven működik Közép-Európában.¹⁸

Az *iparágon belüli verseny* hiányában a hazai vállalat(ok) elkényelmesedhet(nek). Nincs olyan tényező, amely innovációra, a költségek csökkentésére kényszerítené a vállalat(oka)t. A versenytársak megjelenése a költségek csökkentésére, a minőség javítására, új termelési, szolgáltatási eljárások bevezetésére szorítja a hazai vállalatot. Ez egyrészt az iparági átlagköltség csökkenését, másrészt kedvezőbb árat és termékminőséget jelent a fogyasztók számára.

Jól ismert tény, hogy a monopol- vagy monopóliumhoz közeli állapotban lévő vállalatok magasabb árat kérnek a termékeikért, és kevesebbet termelnek, mint tökéletesen versenyző társaik. *A verseny fokozásában, a monopolerő csökkentésében meghatározó szerepe van az államnak.* A verseny növelésére alapvetően két mód kínálkozik: vagy hazai versenytárs teremtésével, vagy a piac megnyitásával, a nemzetközi kereskedelem szabadabb tételével. Elképzelhető, hogy rövid távon az első megoldás hoz kedvezőbb eredményeket, ám hosszabb távon az innovációra, a költségek csökkentésére irányuló nyomás szabadkereskedelem esetén a legerősebb.

A fentiek alapján könnyen belátható, hogy a nemzetközi kereskedelem révén egyrészt nő a kereslet (változatok cseréje), másrészt (a több országba irányuló megnövekedett értékesítés miatt) a méretgazdaságossági előnyök érvényesülnek, azaz a nemzetközi kereskedelem hozzájárul az egyes országok nemzeti jólétének a növekedéséhez. *Az új kereskedelmi eleméletek szerint tehát a kereskedelem akkor is előnyös lehet, ha nincs eltérés az erőforrás-ellátottságot és a technológiát illetően az érintett országok között.*

2.3. Versenyképesség

A gazdasági életben folyó verseny nemcsak több különböző jellegű és nagyságrendű résztvevő között, hanem több különböző szinten is folyik: az azonos használati célú termékek és szolgáltatások, valamint termelési tényezők piacának szintjén, az azonos gazdasági ágazatok különböző vállalatai közötti verseny szintjén, a különböző iparágak, illetve tevékenységek szintjén, országokon belüli regionális szinten, a nemzetközi regionális integrációk szintjén és nem utolsósorban világgazdasági szinten.

Beszélhetünk: *a)* egyes termékek és szolgáltatások (illetve termelési tényezők) versenyképességéről; *b)* az egyes vállalatok, intézmények versenyképességéről; *c)* egyes országok, nemzetek versenyképességéről; *d)* régiók versenyképességéről.

Termékek és szolgáltatások versenyképessége esetén a versenyképesség egyszerre függ a termék áráról és fizikai minőségétől. Felöleli a megfelelő piackutató, marketing-

¹⁸ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.

és reklámtevékenységet, a potenciális vevők tájékoztatását és az értékesítést szolgáló hálózat meglétét is. Magában foglalja az utólagos szervizelési és alkatrészellátási lehetőség biztosítását is. A vállalat képes az előbbieket szerint meghatározott értelemben versenyképes termékek, szolgáltatások folyamatos előállítására és piaci értékesítésére. E közben aggregált profitrátája hosszabb távon sem marad el az adott piacon versenyző más vállalatok átlagos profitrátájától, másfelől piaci részesedése sem csökken. A modern nagyvállalatok, különösen a transznacionális vállalatok célja az összvállalati profitráta emelése, a vállalat tőkevagyonának növelése, nemzetközi hálózatának bővítése, a piaci részesedésének növelése, az új kutatási eredmények és technikák megszerzése, a legjobban képzett és viszonylag olcsó munkaerő megszerzése, a vállalat hírnevének növelése.

Különbséget kell tenni világgazdasági verseny és az országok világgazdasági versengése között. A *világgazdasági verseny* az egyes országok vállalatai és az általuk piacra vitt termékek és szolgáltatások versenyét jelenti. Az *országok világgazdasági versengése* tágabb fogalom: versengés a fejlődési folyamatban való előrehaladás és a fejlődés fenntarthatósága tekintetében; versengés a technológiai forradalmak nyomán nyíló új lehetőségek kihasználása és a világgazdasági változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás terén; versengés a dinamikus gazdasági szektorok, illetve tevékenységek kifejlesztése és támogatása terén; verseny a külső fejlődési erőforrások megszerzéséért, bevonásáért; verseny a transznacionális vállalatok becsalogatásáért, fejlesztéséért.¹⁹

2.3.1. A nemzetek versenyképessége

Michael Porter *The Competitive Advantage of Nations* című, 1990-es művében fogalmazta meg a sokakat foglalkoztató kérdést: *vajon mi az oka annak, hogy bizonyos országokban működő vállalatok versenyelőnyre tehetnek szert, és tarthatnak fenn a világ legjobbjaival szemben?* A kompetitív előnyt alapvetően négy tényező határozza meg: tényezőellátottság; keresleti feltételek; kapcsolódó és támogató iparágak, valamint a vállalati stratégia, szerkezet és verseny.

Az alapvető tényezők (munkaerő, természeti erőforrások, fizikai tőke) többnyire adottnak tekinthetők. Sokkal fontosabbak az olyan összetett tényezők, mint például a fejlett infrastruktúra, a speciálisan képzett munkaerő, a jól fókuszált kutatóintézetek. Porter különbséget tesz általános és speciális tényezők között.

Az általános tényezők különböző iparágakban használhatók fel, míg a speciális tényezők ágazatspecifikusak. A tartós kompetitív előny hátterében általában valamilyen *speciális*, kifinomult *tényező* áll. A hazai keresletet illetően Porter három tényezőt hangsúlyoz: *a kereslet összetétele, a kereslet nagysága és növekedési mintája, valamint a nemzetköziesedés mértéke*. A kifinomult, igényes, korai hazai kereslet hozzájárul a vállalat sikeréhez. A hazai beszállítók korszerűbb inputokkal láthatják el a multinacionális vállalatot, ami a vállalat és a beszállítók közötti, hosszabb múltú együttműködésre vezethető vissza. Ez a koordináció kedvezően hat az innovációra a vállalatnál és a beszállítóknál egyaránt. E lehetőség kiemeli a vállalatok közötti kapcsolatok fontosságát. Versenyképességi előny forrása lehet a versenyképes hazai beszállítói kör.

¹⁹ Bővebben lásd: BLAHÓ et al. (2008): *i. m.*

Az országok között eltérések mutatkoznak a vezetési/irányítási rendszereket és filozófiákat, valamint a tőkepiaci feltételeket illetően. Az olyan intézményi környezet, amely lehetővé teszi, hogy a vállalatok hosszú távon gondolkodjanak, pozitívan járulnak hozzá a versenyképességhez. Kapcsolat mutatható ki az éles hazai verseny, valamint az iparági versenyképességi előny között. Piaci körülmények között az allokációs hatékonyság biztosítása érdekében nélkülözhetetlen a vállalatok közötti verseny. Porter a dinamikus, technológiai hatékonysággal kapcsolatban is hangsúlyozta a hazai verseny jelentőségét.

A nemzeti versenyképesség tehát egy ország termelékenységét meghatározó intézmények, politikák és tényezők összességét takarja. A termelékenység áll a középpontban, mert a növekedési modellek szerint hosszú távon a termelékenység a legfontosabb tényező, amely meghatározza egy ország és lakosainak jólétét.

Vajon *milyen tényezők határozzák meg a termelékenységet?* Adam Smith elmélete (1776) óta a közgazdászok elméleti és gyakorlati úton is számos lehetséges tényezőt azonosítottak. Ezek között vannak olyanok, amelyek vállalati szinten hatnak, míg más tényezők a vállalatokon kívül. Az *intézményi keretekre* – amelyek többek között a munkamegosztást és a nemzetközi kereskedelmet is lehetővé teszik – már Smith is felhívta a figyelmet, a legutóbbi időkben pedig a (digitális) összekapcsolódást (connectivity) emelik ki az üzleti innováció egyik meghatározó forrásaként. Idetartozik még többek között a makrogazdasági stabilitás, a korrupció (vagy annak hiánya), a biztonság, az oktatás, a munkaerő egészségi állapota, a jogszabályi környezet, a pénzügyi fejlettség, a tehetségek hatékony „kezelése”, megfelelő ösztönzők a vállalati kutatás-fejlesztésre, a piac mérete, a nők munkapiaci részvétele, valamint modern termelési és elosztási technikák alkalmazása.



„»A dotkom biznisz fellendülésének éveiben – a 2000-es év elejéig – technológiai cégeknek adtam tanácsot: miként tudják növelni az eladásait, hogy lehet több felhasználójuk, hogyan növelhetik szervezetségüket. Amikor aztán a buborék kipukkadt, abban adtam tanácsot a technológiai cégeknek, hogy miképpen csökkenthetik a költségeiket, milyen módon tudnak hatékonyan működni, illetve szükség esetén hogyan tudnak új tevékenységre váltani.« (László Bock: *A Google titok*, részlet)

A magyar származású, de 1972-ben Romániában született Bock László még gyermekként a családjával emigrált az Egyesült Államokba. 33 évesen, 2006-ban igazolt a keresőóriáshoz. Vezetése alatt a Google a HR-szakma úttörőjévé vált azzal, hogy statisztikát és kutatási eredményeket is felhasznál a mindennapi munkában.”²⁰

²⁰ HÁHNER Petra (2015): *Magyar csinált forradalmat a Google-nél*. Forrás: www.uzletresz.hu/penzogy/20150520-google-bock-laszlo-innovacio-hr.html (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

2.3.2. Az intézményi háttér versenyképességi szerepe

Az intézményi környezet versenyképességet befolyásoló szerepét már nagyon régen felismerték. Egyrészt az intézményrendszer határozza meg a jogilag kényszerítő erejű *szabályokat* (rendeleteket, törvényeket stb.), illetve gondoskodnak azok betartatásáról. Másrészt az intézményrendszerhez köthetők egyes *nem formális kötelezettségek* is, például viselkedési normák, üzleti etika, de akár a vállalatirányítási normák is. Mivel meghatározza, hogy az egyén hogyan szervezi önmagát és gazdasági tranzakcióit, az intézményrendszer a társadalom alapját képezi.

Az intézményrendszer nemzeti eltérései sok tekintetben megmagyarázzák a technológia, valamint a fizikai és humán tőke területén mutatkozó különbségeket, illetve az azokból adódó jövedelmi eltéréseket. Meghatározó szerepük van abban, hogy megfelelő ösztönző rendszert dolgozzanak ki, illetve csökkentsék a bizonytalanságot, kiszámítható környezetet teremtve ezzel a gazdasági tevékenységek számára.

A piaci szereplők csak akkor hajtanak végre beruházásokat, ha úgy vélik, hozzájutnak majd munkájuk, befektetéseik hozadékához anélkül, hogy további időt vagy pénzt kellenek fordítaniuk vagyonuk védelmére vagy mások szerződéses kötelezettségeinek nyomom követésére. Ez informálisan *az adott társadalmat jellemző bizalom szintjén*, formálisan pedig a legalább alapszintű biztonságot, valamint a tulajdonjog érvényesítését biztosító *intézményrendszeren* múlik.

Mindez az intézményrendszer politikai berendezkedésétől és hatalmi struktúrájától függ.²¹ Alapvető kérdés, hogy *mennyire átlátható a rendszer, mennyire hatékony a közszféra*, milyen ellenőrzések, elszámolások léteznek. A közgazdasági irodalom nagy jelentőséget tulajdonít a *tulajdonjog kikényszeríthető védelmének*, hiszen csak az eszköz és az általa termelt jövedelem fölötti ellenőrzés jogának megfelelő biztosítása esetén ösztönözhető a beruházó további beruházásokra, innovációra, kereskedelemre.

Amennyiben a fizikai vagy pénzügyi tulajdon megszerzése vagy értékesítése nem biztonságos, az visszafogja a tranzakciókat és ezen keresztül a gazdasági növekedést. A tulajdonjog védelmének hiánya a legális piacokról az informális piacokra terelheti a piaci szereplőket. *A tulajdonjog megfelelő védelme és a gazdasági tevékenységek nyilvántartása nélkül elképzelhetetlen az erős piacgazdaság.* Mindez például előfeltétele a hitelfelvételnek, az értékesítésnek vagy egy vitás ügy rendezésének. A tulajdonjog védelmének biztosítása ezért az állam egyik kulcsfontosságú feladata.

Az állam egy másik ilyen alapvető funkciója az állampolgárok *biztonságának* garntálása. Enélkül nehezen képzelhető el legális gazdasági tevékenység. Az erőszak, a szervezett bűnözés, a rablás stb. távol tartja a beruházókat, a tőke és a munka nem megfelelő allokációját eredményezi, piacra lépési korlátot képezhet.

²¹ Bővebben lásd például: ACEMOGLU, Daron – GALLEGO, Francisco – ROBINSON, James A. (2014): Institutions, Human Capital and Development. *The Annual Review of Economics*, Vol. 6. 875–912.; ACEMOGLU, Daron – GALLEGO, Francisco – ROBINSON, James A. (2005): Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. In AGHION, Philippe – DURLAUF, Steven eds.: *Handbook of Economic Growth*. Vol. I. New York, Elsevier.

Nagyon sok múlik az *intézményrendszer minőségén*. Az intézményrendszer sokféle-képpen jellemezhető, érdemes azonban kiemelni néhány szempontot. Az első a korrupció és a jogtalan befolyásolás mértéke, ami alatt szélesebb értelemben a hatalommal való vissza-élést értjük (egyéni nyereségszerzés céljából). *A korrupció megakadályozza az erőforrások leghatékonyabb felhasználását, és több tekintetben is a növekedés ellen hat.*

- Csökkenti a beruházási kedvet, mert a piaci szereplők egyfajta adóként tekintenek a korrupcióra.
- A humán tőke nem megfelelő allokációját eredményezi, mert a tehetség járadék-kereső tevékenységet folytat a produktív munka helyett.
- Adóbevétel-kiesést jelent.
- A közkiadások nem megfelelő szerkezetét eredményezi, mert túl nagy a kísértés, hogy a hivatalnokok a közjő támogatása helyett olyan területekre allokálják a pénzt, ahol nagyobb a megvesztegetés, illetve az abból származó nyereség lehetősége.
- A közbeszerzési folyamatok nem megfelelő volta miatt romlik az infrastruktúra és a közszolgáltatások minősége.

Az intézményrendszer minőségét meghatározó másik fontos tényező a közszféra hatékonysága: *hatékony adminisztratív szolgáltatások és stabil politikai környezet*. Az adminisztratív hatékonyság a felesleges „papírmunka” hiányára utal az üzleti folyamatokban, például az adózást, engedélyek beszerzését illetően. A túlzott bürokrácia csökkenti a beruházási kedvet és a vállalati hatékonyságot. A politikai stabilitás a jövővel kapcsolatos bizonytalanság csökkentésén keresztül hat a termelékenységre, növeli a tervezhetőséget, ami az erőforrások jobb allokációját, a kutatás-fejlesztési kiadások növekedését, így gyorsabb technológiai fejlődést eredményezhet.

A minőségi intézményrendszer endogén módon meghatározott, azaz a humán kapcsolatokat meghatározó szabályai a hatalmon lévők döntéseiből adódnak, akiket az általuk meghatározott szabályok alapján választanak. *A hatalmi ágak szétválasztásának fontossága*, különösen, ami az igazságszolgáltatás függetlenségét illeti, már régóta ismert. Alapvető szerepe van abban, hogy megakadályozza a hatalmon lévők abszolút hatalomhoz jutását, illetve azt, hogy úgy alakítsák ki a gazdasági intézményeket, hogy az a saját érdekeiket szolgálja a társadalom többsége helyett.

A közintézmények minőségén túl meghatározó lehet a gazdasági tevékenységeket illetően a *vállalati etika*, illetve az *irányítási sztenderdek*. Az erős vállalatirányítási sztenderdek két módon is hozzájárulhatnak a hatékonyság növeléséhez. Lehetővé teszik, hogy a részvényesek ellenőrzést gyakoroljanak a vállalat fölött, és a részvényérték a vállalati termelékenység növelésével maximalizálható. Az erős sztenderdek lehetővé teszik a menedzserek és tulajdonosok érdekeinek összehangolását, korlátozzák a befektetői kockázatot. Ez növeli a befektetői kedvet, és csökkenti a vállalat tőkeköltségét.²²

²² *The Global Competitiveness Report 2015* (2015). Forrás: www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

2.3.3. A versenyképesség mérése²³

Egy ország világgazdasági versenyképessége nem sűrithető egyetlen mutatóba. Mivel valamely ország versenyképessége nem független más országok teljesítményétől, *a versenyképesség mérésére szolgáló mutatószámok csak relatív értelemben, más országokhoz viszonyítva értelmezhetők.* Az egyes országok világgazdasági versenyképességének alakulása függ a világgazdaság szerkezetében, erőviszonyaiban, intézményi rendszerében és gravitációs centrumának helyzetében stb. bekövetkező változásoktól is.

Mind a fejlődés gazdaságtanában, mind a versenyképesség nemzetközi irodalmában egyre elfogadottabb az a megközelítés, amely több, részben mennyiségi, részben minőségi mutatószám együttese alapján értékeli (rangsorolja) az országok versenyképességét. A Világgazdasági Fórum két összetett mutatószámot tesz közzé évről évre: a növekedési versenyképességi indexet (Growth Competitiveness Index, GCI) és az üzleti versenyképességi indexet (Business Competitiveness Index, BCI).

A GCI azokat a tényezőket, illetve körülményeket összesíti, amelyek a nemzetgazdaságok közép- és hosszú távú növekedése szempontjából fontosak. Az index *három összetett változót* tömörít.

1. Az ország *makrogazdasági környezetét* (stabilitását) jellemző mutató (GDP-százalékban mért költségvetési kiadások, hitelképesség stb.).
2. Az ország *közüntézményeinek állapotát* jelző mutatót (korrupció mértéke, szerződési és jogi viszonyok).
3. Az ország *technológiai színvonalát* (innováció, IKT fejlettsége, technológiai transzfer).

A BCI az aktuálisan *fenntartható termelékenységi színvonalat* meghatározó mikrogazdasági feltételeket értékeli. Két fő összetevője van: a vállalatok fejlettségét a vállalatok működési gyakorlatával és stratégiájuk kifinomultságával mérik; az adott ország üzleti környezetét pedig az országok három csoportjára (alacsony, közepes és magas jövedelmű országok) vonatkozóan határozzák meg. Nem derül ki ugyanakkor az, hogy milyen az egyes országok világgazdasági pozíciója az aszimmetrikus interdependenciák szempontjából, valamint a gravitációs központhoz viszonyítva. Még kevésbé jelenik meg a társadalmon belüli kohézió, az egyenlőtlenségek, a kirekesztés, a diszkrimináció mértéke és általában a szociális jólét és biztonság kérdése.²⁴

2.3.4. Tanuló társadalom

Solow szerint *a növekvő jövedelem nem a tőkefelhalmozás, hanem a technológiai fejlődés következménye.* Annak megtanulása, hogyan lehet jobban, hatékonyabban megoldani a problémákat. Míg a termelékenység javulásának egy része drámaian új felfedezések ered-

²³ Bővebben lásd például: SZENTES Tamás (2006): *Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció I.* Budapest, Akadémiai Kiadó; SZENTES Tamás (2012): A „nemzeti versenyképesség” fogalma, mérése és ideológiája. *Magyar Tudomány*, 173. évf. 6. sz. 680–691.

²⁴ Bővebben lásd: SZENTES Tamás (2008): Nemzeti fejlődés és versenyképesség a mai világgazdaságban. In BLAHÓ et al: *Világgazdaságtan.* Budapest, Akadémiai Kiadó. 123–144.; *The Global Competitiveness Report 2015* (2015): *i. m.*

ménye, sok esetben egy-egy kisebb jelentőségű lépés húzódik meg a háttérben. Érdemes tehát megvizsgálni, hogyan tanulnak a társadalmak, *mit lehet tenni a tanulás támogatásának érdekében* – beleértve a tanulás tanulását is. A piacgazdaság sikerének egyik kulcsa annak innovációs képessége. Egyes közgazdászok szerint (például Schumpeter) helytelen a versenyző piacok középpontba helyezése. Sokkal inkább a piacokért és nem a piacokon folyó versenyről van szó. Véleményük szerint a piacok megszerzéséért folyó verseny az innováció motorja. Érvelésük alapján egy sikeres monopolista hosszabb távon mindenképpen magasabb életszínvonalat eredményez, hiszen a piac egészét uralja.

A monopóliumok és az egy adott piacon meghatározó szereppel bíró vállalatok (mint például a Microsoft) azonban akár ellentétes hatással is lehetnek az innovációra. Amennyiben nem felügyelik őket versenyhivatalok, versenyellenes magatartást tanúsíthatnak monopolerejük megerősítése érdekében. Ráadásul *pusztán piaci alapon nem biztos, hogy elég hatékony és megfelelő irányú a kutatás és a tanulás*. A magánérdek nem feltétlenül esik egybe a társadalmi érdekekkel. *A vállalatok számára nyereségesek lehetnek az olyan innovációk is, amelyek a piaci erejük növelésére, a szabályok kijátszására vagy járadékok jogtalan megszerzésére irányulnak*. (Erre példa a korábban már említett Volkswagenbotrány is. Ezzel a névvel illetik az autók kibocsátásával kapcsolatos, törvényileg előírt határértékek megkerülését szolgáló, sorozatos manipulációk és ezek politikai befolyásolás útján történő bebiztosításának kombinációját. Az ügy háttérében az állt, hogy a Volkswagen AG egy szabálytalan „kerülőberendezést” használt dízelgépjárművei motorvezérlésében, hogy megkerülje az Egyesült Államok-beli kibocsátási normákat. Az ügy később a világ más részein is problémákat eredményezett.)

Általában elmondható, hogy a rövid távú hatékonyságot előtérbe helyező politikák nem feltétlenül megfelelőek a hosszú távú innovációs/tanulási perspektívák szempontjából. Ez különösen igaz a fejlődő és feltörekvő piacok esetén. *A sikeres iparpolitika képes azonosítani a pozitív externáliák forrásait, azokat a szektorokat, amelyekben a tanulás más szektorokba tovagyűrűző hatásokkal járhat. Ezeket a területeket érdemes beavatkozni*. Az állam segítheti a tanulási folyamatot, ha iparpolitikája keretében beavatkozik az erőforrások szektorok közötti elosztásába, például előnyben részesít egyes technológiákat. (Bevezetésükkor e politikák jellemzően erős kritikával szembesülnek.) A tanulás jelentősége szektoronként eltérő lehet, az ipari termelés területén jellemzően erőteljes. A tanulásból származó előny – beleértve a sikerhez szükséges intézményi fejlődést is – más gazdasági tevékenységekbe is tovagyűrűzhet. Ezekben az esetekben akár protekcionista intézkedés bevezetése is indokolt lehet. Felmérések azt mutatják, hogy az állami kutatási projektek átlagos gazdasági hozama többnyire nagyobb, mint a magánszektor projektjei esetében. Elsősorban azért, mert az állam nagyobb mértékben támogatja az alapkutatást. Ilyen kutatások eredménye volt például az internet létrehozása vagy a DNS felfedezése.

Amennyiben *a gazdaságpolitikát a tanulás szemüvegén keresztül* nézzük, sok kérdés egészen más megvilágításba került. A pénzügyi piacok liberalizációja például megnehezítheti egy, a fejlődés szempontjából nagyon fontos készség kialakulását: az erőforrások elosztásának és a kockázatok kezelésének a készségét. A szellemi tulajdonjog védelme ösztönzőleg hat a kutatási beruházásokra, de a titkosításra is. Arra ösztönzi a vállalatokat, hogy maximalizálják a kollektív tudásból nyerhető hasznot, és egyúttal minimalizálják a hozzájárulásukat. Ilyen esetben az innováció üteme csökkenhet.

A tanulási folyamatok előtérbe kerülésével még inkább hangsúlyossá válik a rövid és hosszú táv közötti különbség. A rövid távon hatékony erőforrás-allokáció hosszabb távon gátolhatja a tanulást, ami akár alacsonyabb életszínvonalat is eredményezhet. Különösen fontos lenne e hatások figyelembevétele a fejlődő országok esetében, ahol a Washingtoni Konszenzussal (lásd később) összefüggő fejlesztési politikák során gyakran épp a rövid távú hatékonyságra helyezik a hangsúlyt, csökkentve ezzel a tanulási folyamatból adódó hosszabb távú előnyök mértékét.²⁵

2.3.5. Választék és méretgazdaságosság

Az 1970-es évekig korlátozott volt a matematikai eszköztár (számítógépek, adatbázisok stb.), ezért nem meglepő az a sok leegyszerűsítés és a H–O-modell dominanciája. A hetvenes években egyre több tanulmány kezdte cáfolni az egyszerű H–O-modellt. Egyre többen mutatták ki, hogy a világkereskedelem zöme iparágon belüli és többnyire olyan országok között zajlik, amelyek hasonló relatív tényezőellátottsággal rendelkeznek. Vajon miért kerülnek nemzetközi forgalomba ugyanannak az iparágnak a termékei? Miért jelent meg a márkázott termékek kereskedelme? Milyen kapcsolat van a fogyasztói preferencia és a termelési költségek között a nemzetközi kereskedelemben? Hogyan versenyeznek a vállalatok, amikor a termékek differenciáltak, és érvényesülnek a méretgazdaságossági előnyök? Többek között ezekre a kérdésekre keresték a választ az új kereskedelmi elméletek képviselői.

Két dolog került előtérbe: a változatosság (választék) és a méretgazdaságosság. Vajon mit jelent ez a két tényező a piaci szereplők számára? A választék szemléltetése érdekében tegyük fel, hogy adott két ország és két autótípus, utóbbi esetében – az egyszerűség kedvéért – legyen az egyik piros, a másik kék. Az egységköltség 10 darab autó gyártása esetén 30 USD/egység, 20 egység esetén 18 USD/egység, azaz érvényesül a méretgazdaságosság, hiszen a termelés növekedésével az egységköltség csökken.

A fogyasztó ugyanakkor előnyben részesíti a választékot. Amennyiben van lehetősége választani a termék különböző típusai közül, hajlandó többet fizetni a termék egységéért. Ha nincs választék, azaz a terméknek csak egy típusa van a piacon, 80 dollárt hajlandó fizetni egy egységért. Amennyiben biztosítják számára a választás lehetőségét, 90 dollárt hajlandó fizetni egy egységért.

Vajon autarkia, azaz nemzetközi kereskedelem nélküli helyzetben érdemes-e az adott országnak mindkét típust legyártania az autóból? Amennyiben úgy döntenek, hogy csak kék vagy csak piros autót, azaz egy típust gyártanak, akkor kihasználható a méretgazdaságossági előny, tehát alacsonyabb egységköltséggel számolhatunk. A fogyasztó azonban nem tud választani, ezért csak 80 dollárt hajlandó adni egy autóért. Az egy autón elérhető haszon így: $80 - 18 = 62$ USD. Amennyiben 10 piros és 10 kék autót gyártanak, nem tudják kihasználni a méretgazdaságosságból származó előnyöket, az egységköltség magasabb. A fogyasztó választhat, ezért hajlandó magasabb árat fizetni. Az egy autón elérhető haszon ekkor: $90 - 30 = 60$ USD. Az adott ország lakosai tehát akkor járnak jobban, ha az autóból csak egy típust gyártanak.

²⁵ Bővebben lásd: STIGLITZ, Joseph (2014): *Creating an Innovation Society*. Forrás: www.socialeurope.eu/innovation-society (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

Nemzetközi kereskedelem esetén összeadódik a két ország teljes kereslete, illetve kínálata. A kereslet növekedése mindkét ország számára lehetővé teszi, hogy többet termeljen abból, amiben a legjobb. A termelés növekménye az egymás közötti kereskedelemben kerül. Most tegyük fel, hogy mindkét ország 20 db azonos típusú autót gyárt: az egyik 20 piros autót, a másik 20 kék autót, majd 10-10 autót elcserélnek. Ebben az esetben a méretgazdaságossági előny és a választék egyszerre van jelen. Az egy autón elérhető haszon: $90 - 18 = 72$ USD. A kereskedelemből származó előny egyértelmű: $72 - 62 = 10$ USD/autó.

E rövid példán keresztül megérthető, miért helyezte Paul Krugman a változatok földrajzi koncentrációját a középpontba. *Krugman szerint az erőforráskorlátok és a tökéletlen verseny magyarázza, hogy a hasonló adottságú nemzetek egyedi változatokat készítenek.* Egy nemzet nem tud minden terméket vagy egy termékből minden típust előállítani, és a közvetlen verseny elkerülése érdekében egyébként is kedvezőbb, ha minél egyedibb termékeket gyárt, majd azok egy részét mások által termelt más típusokra cseréli. Így jutunk el a változatok cseréjéhez, az iparágon belüli kereskedelemhez.

2.3.6. Ágazaton belüli és ágazatok közötti kereskedelem²⁶

Ágazatok közötti kereskedelem esetén egy ország vagy exportál, vagy importál egy adott terméket. Ágazaton belüli kereskedelem esetén a kérdéses országnak exportja és importja is van a termékből. Az ágazatok közötti kereskedelem a komparatív előnyre, az eltérő technológiai, tényezőellátottsági feltételekre vezethető vissza.

Az ágazaton belüli kereskedelemnek két fő formája van. A különböző autótípusok kereskedelme horizontális ágazaton belüli kereskedelmet takar, forrása a termékdifferenciálásra való törekvés. A *horizontális* kifejezés arra utal, hogy a termékek feldolgozottsági szintje megegyezik. A termékdifferenciálás itt arra utal, hogy az autó két változata eltérő.

Az ágazaton belüli kereskedelem másik típusa a *vertikális kereskedelem*. Kína például számítógép-alkatrészeket importál, majd azokat végső terméké, számítógéppé szereli össze. Az importált alkatrészek az exportra kerülő számítógépet megelőző feldolgozottsági szintet képviselnek, a számítástechnikai ágazat szempontjából azonban ugyanabba az ágazatba tartoznak. Ennek az az oka, hogy a vállalatok a termelési folyamatot feldarabolják, és egyes feladatokat külföldön végeztetnek el. Ez egyben a nemzetközi termelésre, termelismegosztásra is példa. Ez viszonylag új jelenség, fő megjelenési formája a részek és alkatrészek növekvő mennyiségű nemzetközi kereskedelme.

A „feldarabolást” gyakran úgy végzik el, hogy a végső összeszerelésre olcsó munkaerővel gazdagon ellátott országban kerüljön sor, ami erősen emlékeztet a komparatív előnyök alapján történő specializációra. Egyesek szerint a termelés feldarabolásakor csak arról van szó, hogy új formában jelenik meg a komparatív előny. Elsősorban a részek és alkatrészek, és nem annyira a késztermékek területén. A horizontális ágazati kereskedelem okainak fel-

²⁶ REINERT (2011): *i. m.* alapján.

tárásában tehát nem sokat segít a komparatív előny, rávilágít azonban a vertikális ágazaton belüli kereskedelem egyes okaira.²⁷

Az ágazaton belüli kereskedelem mennyiségét illetően eltérők a becslések attól függően, hogy milyen módszert és mennyire aggregált adatokat alkalmaznak. A világkereskedelem körülbelül $\frac{1}{3}$ -a ágazaton belüli. Különösen nagy jelentőséggel bír az ágazaton belüli kereskedelem a feldolgozóipar területén. Ez annál jellemzőbb, minél kifinomultabb a gyártási eljárás. A kifinomultabb gyártási eljárások nemcsak a végső termékek nagyobb mértékű differenciálását teszik lehetővé a horizontális kereskedelemben, hanem a (vertikális kereskedelem szempontjából) a termelési folyamat feldarabolására is nagyobb lehetőséget kínálnak. Egyes országok és egyes ipari termékek körében az ágazaton belüli kereskedelem aránya elérheti a 70%-ot is. Az ágazaton belüli kereskedelem az alacsony és a magas jövedelmű országok között éppúgy megvalósulhat, mint magas jövedelmű országok között.

Ázsiában az ágazaton belüli kereskedelem az újonnan iparosodott országok (Szingapúr, Hong Kong és Dél-Korea) és a feltörekvő piacú országok (például Malajzia, Thaiföld, Fülöp-szigetek és Indonézia) között jellemző. Növekvő az ágazaton belüli kereskedelem Japán és más ázsiai országok, valamint Kína és fő kereskedelmi partnerei között. Más régiók ugyanakkor kimaradtak ebből a folyamatból. Nyugat-Ázsia (ideértve a Közel-Keletet is) és Afrika nagy része alig vesz részt az ágazaton belüli kereskedelemben. Ez az egyik legjellemzőbb eltérés az említett régiók és a világ többi részének nemzetközi kereskedelmi szerkezetét illetően.

Az ágazaton belüli kereskedelem világkereskedelmi részesedésének növekedése fontos hatással van a növekvő kereskedelemhez alkalmazkodó gazdaságokra. *A komparatív előnyön alapuló ágazatok közötti kereskedelem az importszektorok zsugorodásával, az exportszektorok terjeszkedésével jár.* Ez egyúttal azt is jelenti, hogy az erőforrásoknak és elsősorban a munkaerőnek a zsugorodó szektorokból a terjeszkedő szektorokba kell áramolniuk a munkanélküliség elkerülése érdekében. Ez nem mindig egyszerű, és gyakran kísérik protekcionista törekvések. Ágazaton belüli kereskedelem esetén egészen más lehet az alkalmazkodási folyamat. Az adott szektorban *egyszerre nő az import és az export, a munkaerőnek ezért nem feltétlenül kell szektorok között mozogni.* Horizontális ágazaton belüli kereskedelem esetén a munkaerőpiaci alkalmazkodásra a termékpiaci rések között kerül sor. Az Egyesült Államok autószektorának alkalmazottai például egy másik típusú autó terjeszkedő szektorába áramolhatnak a növekvő import miatt. Vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetén a munkaerőpiaci alkalmazkodásra a termelés különböző szakaszai között kerül sor. A számítástechnikai ágazatban például a munkaerő az alkatrészek és a végtermék gyártása helyett már csak bizonyos alkatrészek gyártása területén tud el-

²⁷ Megjegyzendő ugyanakkor, hogy nem mindegy, hogy az adott ország a lánc mely részén kap helyet. A fejlesztési és a marketing/értékesítési részben vagy a közbelső termelői részben. A különböző területeken eltérő mértékben ugyan, de jelentkezhet a komparatív előny. Bővebben lásd: PARK, Albert – NAYYAR, Gaurav – LOW, Patrick (2013): *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review.* Hong Kong, Fung Global Institute and World Trade Organization.

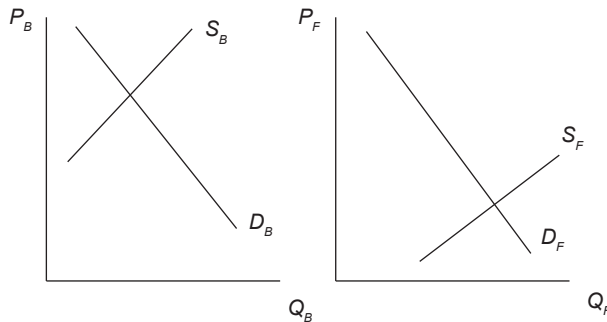
helyezkedni. Ágazaton belüli kereskedelem esetén könnyebbnek tűnik az alkalmazkodás. A kereskedelem formáit az *alkalmazkodás* alapján a következők szerint jellemezhetjük:

- ágazatok közötti kereskedelem esetén: alacsony (egyáltalán nem könnyű);
- vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetén: közepes;
- horizontális ágazaton belüli kereskedelem esetén: magas (egyszerű).

A világkereskedelemben való részvétel ezért mind a munkaerő, mind a politika szempontjából egyszerűbbnek tűnik az ágazaton belüli kereskedelem esetén.

Miért van szükség ágazaton belüli kereskedelemre? A horizontális ágazaton belüli kereskedelmet az USA sajtkereskedelmén keresztül vizsgáljuk meg. Meg kell engednünk a termékdifferenciálást a sajtokat illetően. Kétféle sajtot feltételezünk: kéksajt (B) és gyorsétermi sajt (F). Van két különböző termékünk és két különböző piacunk saját árakkal és mennyiségekkel.

A 18. ábra a két sajt piacát mutatja az USA-ban. A függőleges tengelyen a sajt ára (P_B és P_F), a vízszintes tengelyen pedig a mennyisége (Q_B és Q_F) jelenik meg. Az USA háztartásai mindkét fajta sajtot fogyasztják, és az amerikai vállalatok mindkét fajta sajtot előállítják. A keresleti görbék (D_B és D_F) negatív meredekségűek.



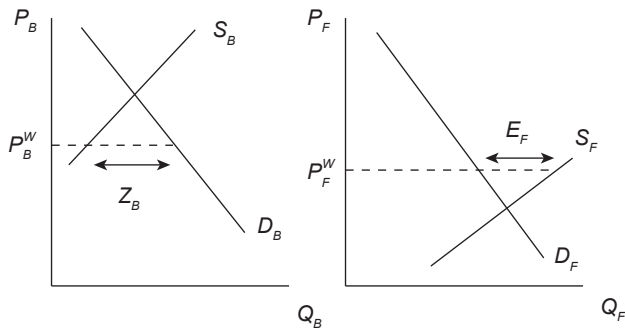
18. ábra

Sajtpiac az USA-ban

Forrás: REINERT (2011): *i. m.*, 51.

A sajtok kínálatát az S_B és S_F görbék jelentik meg, ezek pozitív meredekségűek. Az USA gyorsétermi sajtjának kínálati görbéje (S_F) esetén minden árhoz nagyobb kínált mennyiség tartozik. Ez azt mutatja, hogy több vállalat állít elő ilyen sajtot, mint kéksajtot.

Az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy az USA nincs hatással a világpiaci árakra (P_{WB} és P_{WF}). (Lásd 19. ábra.) Ezért, bár a minőségi különbség az árakban is tükröződik ($P_{WF} < P_{WB}$), az USA E_F mennyiségű gyorsétermi sajtot exportál, és Z_B mennyiségű kéksajtot importál. Megvalósul tehát az ágazaton belüli kereskedelem, az USA importál, és exportál is sajtot.



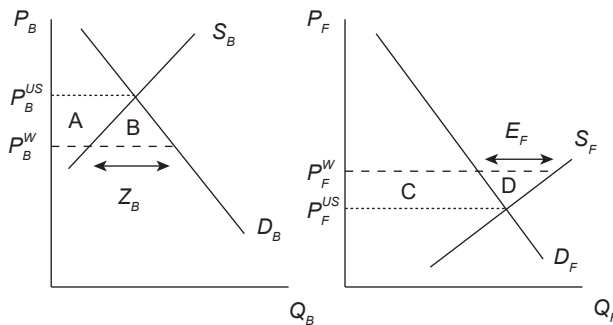
19. ábra

Az USA sajtpiaca, ágazaton belüli kereskedelem

Forrás: REINERT (2011): i. m., 52.

Vajon előnyös az USA számára az ágazaton belüli kereskedelem? A 19. ábra a kéksajt USA-beli autark árait mutatja (P^{US_B} és P^{US_F}). Ahogy az USA feladja az autarkiaát a kereskedelem érdekében, a fogyasztói többlet területének növekménye (A + B) meghaladja a termelői többlet csökkenését (A).

A gyorséttermi sajt esetében a termelői többletnövekmény (C + D) meghaladja az USA fogyasztók többletének a csökkenését (C). (Lásd: 20. ábra.) Az ágazaton belüli kereskedelemről származó előnyt a B + D terület jeleníti meg. *Az ágazaton belüli kereskedelemről tehát éppúgy nyereség származik, mint az ágazatok közötti kereskedelemről.*



20. ábra

Az ágazaton belüli kereskedelemről származó nyereség

Forrás: REINERT (2011): i. m., 52.

Az ágazatközi kereskedelem a komparatív előnyt tükrözi. Az ágazaton belüli kereskedelem nem tükrözi a komparatív előnyt. Az országokat a méretgazdaságosság tartja vissza attól, hogy teljes választékot termeljenek. A feldolgozóipar ágazaton belüli kereskedelmének szerkezete pontosan nem megállapítható, az ágazatközi kereskedelem szerkezetét viszont alapvető különbségek határozzák meg. Az ágazatközi és az ágazaton belüli kereskedelem aránya attól függ, hogy a partnerek mennyire hasonlók egymáshoz.

Ágazaton belüli kereskedelem esetén egy ország egyszerre csökkentheti termékei számát, és növelheti a belföldi fogyasztók rendelkezésére álló választékot. Az ágazaton belüli kereskedelem haszna akkor nagy, ha a méretgazdaságosság jelentős, a termékek pedig erősen differenciáltak (fejlett iparcikkek). Ekkor a jövedelemelosztási hatások valószínűsége csekély. A nagyon különböző országok között, valamint a csekély méretgazdaságosság és termékdifferenciálódás mellett működő szektorok kereskedelme politikailag továbbra is problematikus, itt jellemzően korlátozzák a nemzetközi liberalizációt.²⁸

2.4. Ellenőrző kérdések: új kereskedelmi elméletek

1. Ismertesse az életciklus-elmélet lényegét és egyes szakaszait!
2. Miből ered az iparágon belüli kereskedelem növekvő jelentősége?
3. Mi a különbség a belső és a külső méretgazdaságosság között?
4. Milyen következtetések adódnak az életciklus-elméletből a kormányok számára?
5. Milyen tényezők határozzák meg a kompetitív előnyt?
6. Milyen tényezőkre vezethető vissza a külső méretgazdaságosság?
7. Milyen szintjei vannak a nemzetközi versenyképességnek?
8. Milyen tényezők határozzák meg a nemzetek versenyképességét?
9. Milyen szerepe van az intézményrendszernek a versenyképességben?
10. Milyen növekedésgátló hatásai vannak a korrupciónak?
11. Hogyan mérhető az országok nemzetközi versenyképessége?
12. Hogyan válhat a tanulás (a tanuló társadalom) a növekedés forrásává?
13. Mit jelent a változatosság és a méretgazdaságosság a piaci szereplők számára?
14. Mi a különbség az ágazaton belüli és ágazatok közötti kereskedelem között?
15. Mikor nagy az ágazaton belüli kereskedelem haszna?

3. Nemzetközi kereskedelempolitika

A (kül)keresedelempolitika az országhatáron áthaladó áruk, szolgáltatások és szellemi termékek forgalmának az állam által meghatározott célok elérése érdekében történő szabályozása. E célok elérése érdekében az állam különböző kereskedelempolitikai eszközöket alkalmazhat. A hagyományosan alkalmazott eszközök közé tartoznak a vámok és egyéb határintézkedések; a különböző támogatások; az adók és az úgynevezett nem vám jellegű intézkedések.

²⁸ Bővebben lásd: REINERT (2011): *i. m.*



A magyarság a honfoglalás előtt is kereskedett az úgynevezett kereskedő törzsek (kálizok, kabarok) közvetítésével. Ők a letelepedés után is fenntartották a vásár intézményét. Szent István király „vásártörvénye” királyi monopóliummá tette a vásártartást, napjaul pedig a vasárnapot jelölte ki. Innen ered a vasárnap szavunk. A király a vásárvámokból nagy jövedelemre tett szert. A középkorban országszerte megszorodtak a vásárok, már szombaton is, majd a hét bármelyik napján tarthatták őket. A kereskedés főként csere útján vagy valamilyen értékközvetítővel zajlott.²⁹ (A fotón az ősmagyarország vándorlása látható. Magyar Mezőgazdasági Múzeum, 2017. szeptember.)

3.1. A nemzetközi kereskedelempolitika eszközei

A nemzetközi kereskedelem szabályozására leggyakrabban alkalmazott eszköz a vám. *A vám adójellegű fizetés, amely megemeli a vámhatáron áthaladó áru árát.* A vámok számos módon csoportosíthatók (jogi értelemben, kivetés célja szerint, meghatározás módja szerint stb.)

Jogi értelemben megkülönböztetünk autonóm vagy szerződéses vámot. Az *autonóm vám* valamely szuverén ország gazdaságpolitikai céljai érdekében egyoldalúan alkalmazott vám, annak mértékét az azt alkalmazó ország bármikor egyoldalúan megváltoztathatja. A *szerződéses vám* nemzetközi megállapodás keretében rögzített, amelynek mértéke csak a szerződő felek beleegyezésével változtatható meg.

A meghatározás módja szerint lehet érték-, *specifikus vagy vegyes vám.* Értékvám esetén az importár százalékában (például az importár 5%-a), specifikus vám esetén pedig az áru természetes mértékegységére vetítve határozzák meg (például 10 EUR/t) a vám mértékét. A specifikus vám független az importártól, ezért csökkenő importárak esetén nagyobb védelmet biztosít a versenyképes importtal szemben. Vegyes vám esetén a két alaptípus valamilyen „keverékét” alkalmazzák.

A kivetés célja alapján beszélhetünk *fiskális* (a költségvetés bevételeinek növelése céljából kivetett) vagy (a piacvédelem érdekében alkalmazott) *védővámokról.* Fiskális céllal napjainkban már csak nagyon ritkán alkalmaznak vámokat, ezért a továbbiakban csak a védővámokkal foglalkozunk részletesebben.

²⁹ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.



István király kezdte el a pénzverést, és ő vetette ki az első adókat. Míg az államalapításig külföldi pénzeket, de leginkább állatpénzt (tinót) használtak, innentől a fő forgalmi pénz az ezüstdénár lett. Az Árpádok idején a magyar királyok kétféle fő jövedelmi forrással rendelkeztek. A nagyobb részt a királyi földbirtokok jövedelmei tették ki, amelyek a királynak mint földesúrnak jártak. Ezek voltak a domaniális jövedelmek. A kisebb részt azok jövedelmek jelentették, amelyek a királyt felségjogon mint uralkodót illették meg. Ezek voltak a regáléjüvedelmek. Ilyenek voltak a vámok, a bányabér (urbura), a pénzverési, a kényszerpénzbeváltási (kamara haszna, *lucrum camerae*) jövedelmek stb.

Károly Róbert igyekezett a megcsappant kincstárat a regáléjüvedelmekre alapozva feltölteni, ám mindezt úgy, hogy közben az ország gazdasági érdekeit is szem előtt tartotta. A visegrádi királytalálkozó (a Károly Róbert magyar király által összehívott, Luxemburgi János cseh király és Nagy Kázmér lengyel király részvételével 1335. október végén és november elején megrendezett diplomáciai találkozó) eredményeképpen megszűnt a Lengyelország és Csehország közötti ellenségeskedés, helyette a három ország között szövetség és kereskedelmi együttműködés jött létre. A találkozó egyik célja az volt, hogy a résztvevők elsimítsák ellentéteiket, és gazdasági, politikai együttműködésben állapodjanak meg Bécs árumegállító joga ellenében. Új kereskedelmi utakat jelöltek ki, hogy kikerüljék a bécsi vámot. A Buda–Brünn-útvonal főbb állomásai Esztergom, Nagyszombat és Holics voltak. Buda és Brünn teljes árumegállító jogot kaptak. A lengyel–orosz kereskedelem magyarországi központja Kassa lett. Vezettek innen utak Krakkóba, keletre Oroszország, valamint a kun–román–tátár területeken keresztül Genova fekete-tengeri mellékei felé. Ez az együttműködés olyan sikeres volt, hogy a három királyság gazdasága ebben a korban virágkorát élte. (A fotón a Visegrádi Palotajátékok láthatók, 2011. július 9-én.)

A védővámok között megkülönböztethetünk nevelővámot, piacbiztosító vámot, antidömping- és kiegyenlítő vámot, valamint taktikai és harci (retorziós) vámot. A nevelővám a még nem versenyképes, de fejlődőben lévő iparág (infant industry) védelmét szolgálja. A piacbiztosító vámot jellemzően a már nem versenyképes termékek védelmére alkalmazzák. Antidömping- és kiegyenlítő vám alkalmazásának lehetősége a dömping, illetve a támogatott export ellensúlyozásaként merülhet fel. Taktikai vámot az egyes országok tárgyalástechnikai szempontból alkalmazhatnak (vámok megemlése a tárgyalások előtt, hogy legyen miből alkudni), míg a harci (vagy retorziós) vám célja a büntetés, valamilyen kereskedelempolitikai szabályozási sérelem megtorlása.

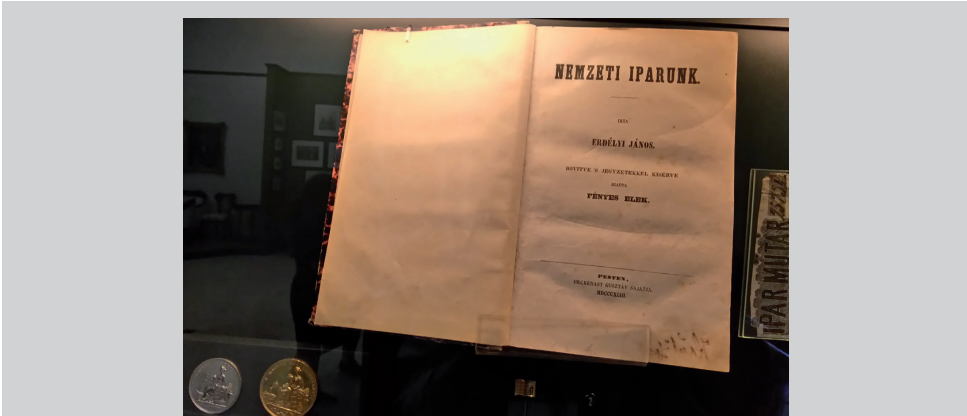
A támogatások közül kiemelhető a *termelési támogatás*, amely azonban a GATT/WTO tagállamai esetében ma már kizárólag egyes mezőgazdasági termékek termelésénél alkalmazható, ám ott is szigorú szabályok betartása mellett. Szélesebb körben alkalmazott, de szintén a szigorúan szabályozott eszközök körébe tartozik az exporttámogatás. Az *exporttámogatás* a költségvetésből fizetett támogatás, amelynek célja a hazai termékek piaci pozíciójának javítása a nemzetközi piacokon.

A nem vámjellegű korlátozások közül kiemelkednek a különböző *szabványok*, *humán-, állat- és növényegészségügyi előírások*, valamint a nemzetközi kereskedelem *mennyiségi korlátozása*. Utóbbi az import mennyiségének közvetlen korlátozását jelenti. A szabályozás kvóták, illetve vámkvóták meghatározásával történhet. *A kvóta abszolút mennyiségi korlátot jelent*: a benne meghatározott mennyiségen felül nem hozható be importtermék az adott ország piacára. A *vámkvóta* ennél enyhébb korlátozás, hiszen az abban meghatározott mennyiségű árura valamilyen nemzetközi szerződésben rögzített vám- és egyéb kedvezmény vonatkozik. Az import a vámkvóta mennyiségének elérése után is folytatható, ám arra már az eredeti, magasabb vámtéher érvényes. A kvóták mindkét típusa engedélyköteles, import csak importengedély birtokában lehetséges.

A nemzetközi kereskedelempolitika egyik legdrasztikusabb eszköze az *embargó*. Általában a politikai vagy gazdasági kapcsolatok kedvezőtlen alakulása esetén alkalmazzák. Célja egy-egy ország elszigetelése, működésének megnehezítése. Az embargó három fő típusa különböztethető meg: vonatkozhat kizárólag a fegyverek kereskedelmére, jelenthet gazdasági és pénzügyi szankciókat, valamint irányulhat a magánszemélyek belépésének korlátozására (vízum vagy beutazás). Szintén stratégiai érdekből kerülhet sor a vámok olyan szintre történő emelésére, amikor annak mértéke gyakorlatilag teljes mértékben kizárja az importot. Ez az úgynevezett *tiltó-, avagy prohibítív vám*.

3.2. A kereskedelempolitikai eszközök jóléti hatása

A kereskedelempolitikai eszközök bevezetésére általában a hazai termelők védelme/támogatása érdekében kerül sor. Nagyon fontos azonban, hogy lássuk a bevezetni kívánt eszközök teljes társadalmi, az egész nemzet jólétére gyakorolt hatását. Egy-egy kereskedelempolitikai eszköz bevezetését ezért mindig költséghaszon-elemzésnek, más néven jóléti elemzésnek kell megelőznie a potenciális hatások felmérése, értékelése érdekében.



A hazai ipar és kereskedelem a 19. századtól indult számottevő fejlődésnek. Az Országgyűlés ehhez 1840-ben teremtette meg a szükséges jogi feltételeket: ekkor született meg a kereskedelmi, a váltó- és a cégformákról szóló törvény. 1844-ben *Védegyelet* néven országos mozgalom indult a hazai ipar támogatására, a külföldi áruk bojkottálására. Még abban az évben felállították a Gyáralapító Társaságot, és felmerült az Iparcsarnok gondolata. 1845-ben a Pesti Kereskedő Testület Duna-parti épületében, a Lloyd-palotában megnyílt a Gabona- és Kereskedelmi Csarnok, amely később, 1864-ben Pesti Áru- és Értéktőzsdévé alakult át. A kereskedelmi és iparkamarák felállítására a szabadságharc miatt nem került sor, ezek Magyarországon csak 1850-ben, egy császári pátens nyomán jöttek létre. A kiegyezés után a kereskedelmet külön minisztérium irányította. Rendezték a pénzügyeket, a közlekedés- és mérésügyet. 1872-ben megszüntették az iparszabadságot gátló, elavult céhrendszert. Gombamód szaporodtak a cégek, gyárak, bankok. Az 1873-ban egyesített főváros az ipar és a kereskedelem központjává vált.³⁰

3.2.1. A vámok jóléti hatása

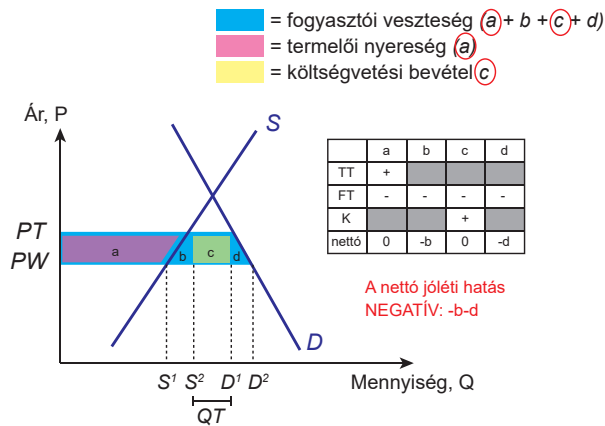
A vámot a vámhatárt átlépő árura vetik ki, ám fontos látni, hogy ez nem csak az importtermék árát emeli meg. Amennyiben az importterméket vám terheli, a hazai termelő egészen a vámmal növelt importár szintjéig növelheti saját termékének árát az importőr országban. A magasabb ár veszteség a fogyasztó számára. A fogyasztók kevesebbet tudnak vásárolni magasabb áron, *csökken* az úgynevezett *fogyasztói többlet* (lásd: 21. ábra). A magasabb ár ugyanakkor nyereséget jelent az importőr ország termelője számára, *nő a termelői többlet*. A vámmal biztosított piacvédelem és az így kialakuló magasabb ár azt a jelzést küldi a piaci szereplők számára, hogy érdemes erőforrásokat csoportosítani ebbe az ágazatba. Ez a piaci viszonyokba való beavatkozás *komoly torzításokat okozhat, hiszen erőforrásokat vonhat el más, egyébként hatékonyabb területektől, megakadályozhatja a komparatív előny elvének érvényesülését.*

A torzításokat tükröző úgynevezett *holtteherveszteség* (*Harberger-háromszögek*) két fő részből tevődik össze: *termelőstorzítási veszteség* (b) + *fogyasztástorzítási veszteség*

³⁰ Forrás: Kiscelli Múzeum.

(d) (lásd: 21. ábra). A termeléstorzítási veszteség abból adódik, hogy a magasabb árakra reagálva a termelők erőforrásokat csoportosítanak át ebbe az ágazatba, forrásokat vonva el más, egyébként hatékonyabb területektől. Ráadásul a mesterségesen magasán tartott árak miatt olyan termelők is termelhetnek, akik egyébként nem lennének versenyképesek. A magasabb ár kedvezőtlen a fogyasztóknak, hiszen a korábbi terméket magasabb áron kapják meg, ráadásul egyes fogyasztók kiszorulhatnak a fogyasztásból, ha nem tudják finanszírozni a terméket (fogyasztástorzítási veszteség).

További tételként merül fel a költséghaszon-elemzés során az importált termékek-re kivetett vámokból származó költségvetési bevétel összege. E három tételt (fogyasztók vesztesége, költségvetési bevétel, termelők nyeresége) kell egymással szembesíteni, és ezek összegeként adódik egy-egy kereskedelempolitikai eszköz nettó jóléti hatása.



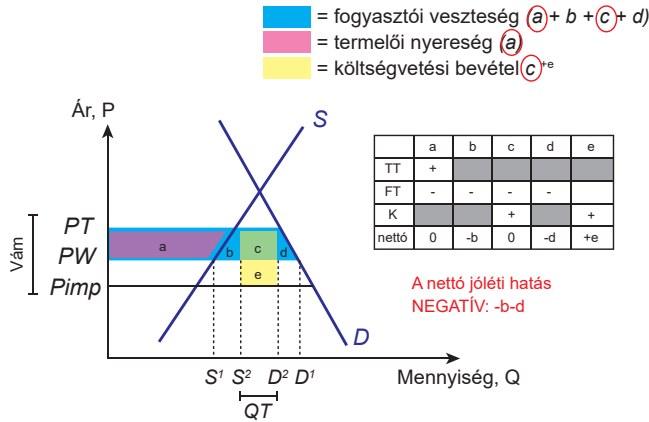
21. ábra

A vám jóléti hatása (kis ország esetén)

Forrás: saját szerkesztés

Kis országok esetén elmondható, hogy a vám nettó jóléti hatása minden esetben negatív, azaz a fogyasztók vesztesége nagyobb, mint a termelői nyereség és a vámokból származó költségvetési bevétel összege.

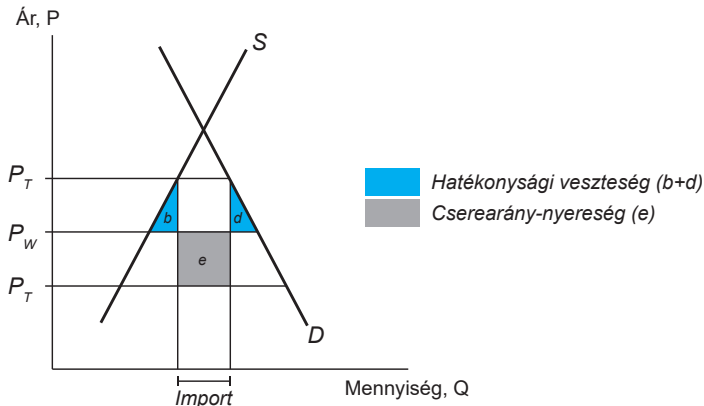
Nagy hazai piaccal, erős alkuerővel rendelkező országok esetében a helyzet némileg más. Amennyiben az importőr képes áthárítani a vámteher egészét vagy annak egy részét az exportőrré, az az importár csökkenését eredményezi, ami nyereség forrása lehet a nemzeti jólét szempontjából. Ez az úgynevezett cserearány-nyereség (lásd: 22. ábra). (Nettó barter cserearány: exportárindex/importárindex.) Amennyiben a cserearány-nyereség nagyobb, mint a vámokkal mesterségesen megemelt hazai árak által okozott hatékonyságvesztés, a vám növelheti az importőr ország jólétét. Fontos hangsúlyozni, hogy ez a helyzet csak alacsony vámok esetén állhat elő (lásd: optimális vámok).



22. ábra
A vám jóléti hatásai (nagy ország)

Forrás: saját szerkesztés

Az exportőrre át nem hárítható vám mértékével megemelkednek a hazai árak. A vám alkalmazásából adódó magasabb ár tehát nagy országok esetén is torzításokat eredményez (lásd: 23. ábra). A kis országokhoz képest annyiban más a helyzet, hogy az exportőrre áthárított vámteher miatt kisebb mértékben emelkednek az árak, illetve az importárak csökkenése javuló cserearányt eredményezhet az importőr ország számára. *Nagy ország esetében* ezért a korábbiakon túl (termelők nyeresége, fogyasztók vesztesége, költségvetési bevétel) egy további tényezőt, a cserearány javulásából származó nyereséget is figyelembe kell venni. *A cserearány javulásának mértéke attól függ, hogy a vámot kivető ország a vám mekkora részét tudja áthárítani az exportőrre, azaz mennyire tudja lenyomni az exportárát.*



23. ábra
A vám nettó jóléti hatása (nagy ország esetében)

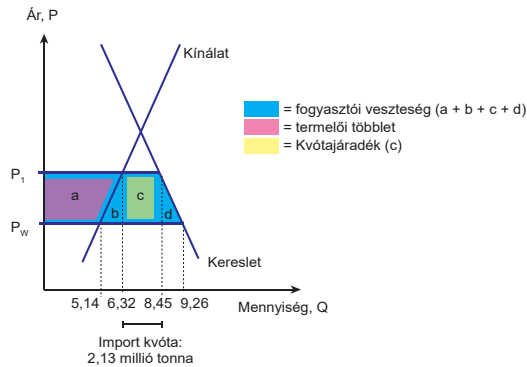
Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): i. m. alapján saját szerkesztés



A budapesti Harmincad utca egy vámról kapta a nevét. A harmincadvám Árpád kori eredetű, ez volt a királyi kincstár legfontosabb jövedelemforrása. Lényege, hogy az országba behozott vagy innen kivitt áruk értékének a harmincad része a királyi kincstárat illette. Első hivatkozása egy 1209. évi oklevélben található (a varasdiak harmincadmentessége kapcsán). Egy 1235-ben kelt oklevélben II. András Jolánta nevű leányának hozománya (12 000 márka ezüst) fejében az ország egész harmincadjövedelmét lekötötte Jakab aragóniai király részére – ami ekkor évi 1500 márkát jelentett. Kezdetben az ország legforgalmasabb belföldi piacain az eredetileg királyi, de később egyházi testületeknek eladományozott vásárvám helyett vezették be. Külkereskedelmi vámként történő bevezetése – az ország északi részén felállított új harmincadhivatalokhoz kapcsolódóan – Károly Róbert nevéhez köthető, de ebben az időszakban még mint belföldi pótlólagos vásárvám is szerepelt. Általános külkereskedelmi (be- és kiviteli) vámként Zsigmond király 1405. évi dekrétumától számítható. A külkereskedelem a tartományurakkal folytatott háború idején erősen lehanyatlott. Fellendítése érdekében Károly 1316-ban általános menlevelet adott ki a délről érkező kereskedők számára. A két fő nemzetközi kereskedelmi útvonal közül az egyik ekkor délre, Dalmácián keresztül Itáliába, a másik Bécsen keresztül nyugatra vezetett. Az eddigi belső vámok helyett – amelyek elajándékozás révén zömmel magánkézbe jutottak – egy új külkereskedelmi vámra, a harmincadvámra alapozta a vámbevételeket. Ezt a fő kereskedelmi utak mentén a nagyobb városokban szedték. Mértéke kezdetben a kivitt és behozott áruk értékének 1%-a volt. Idővel magába olvasztotta a régi nyolcvanadhatárvámot is. Mértékét Luxemburgi Zsigmond idejében 3,33%-ra emelték fel. Az 1467. évi országgyűlés Hunyadi Mátyás kérésére felváltotta a koronavámmal (vectigal corone). A 15. század végétől a kiváltságosok – a nemesség és az egyháziak – ismét nem fizették, csak saját termelésű és szükségletű áruik után. A termelés fejlődése, a kereskedelmi élet fellendülése a 18. század során indokoltta tette a harmincadvám reformját. Mivel a magyar rendi országgyűlés a nemesség megadóztatásának semmilyen formáját nem volt hajlandó elfogadni, a bécsi központi kormány – az állami jövedelmek fokozása céljából – a vámdíjakat emelte fel, természetesen az osztrák érdekek szem előtt tartásával. A magyar mezőgazdasági termékekre óriási kiviteli vámokat határoztak meg, így azok külföldön versenyképtelenné váltak. Ezt a szomorú emlékü, de nagy múltú vámot Pesten a Harmincad Hivatal szedte a róla elnevezett Harmincad utcában. A hivatal épülete nagyjából a mai Gerbaud Cukrászda helyén állt.

3.2.2. Az importkvóta jóléti hatása

Az importkvóta korlátozza az adott évben a termékből a kérdéses országba importálható mennyiséget. Hatását tekintve a vámokhoz hasonlóan működik. Mivel az import mennyisége nem emelkedhet egy bizonyos szint fölé, az import csak korlátozottan versenyzik a hazai termékekkel. Ez lehetőséget ad arra, hogy a hazai árakat mesterségesen a világgiazi ár fölé tartassák a kvótát alkalmazó országban. Ez *kedvező a termelők számára* (a termelői többlet nő), *kedvezőtlen a fogyasztók számára* (a fogyasztói többlet csökken) – éppúgy, mint a vámok esetében. A nettó jóléti hatás azonban eltérően is alakulhat, mert nem feltétlenül keletkezik költségvetési bevétel. *A jóléti hatás attól függ, hogy ki birtokolja a kvóta keretében történő importáláshoz szükséges engedélyt.* Költségvetési bevétel csak akkor keletkezik, ha a kormányzat aukción értékesíti az importengedélyt (azaz a legtöbbet ajánlónak kerül az engedély). (Lásd: 24. ábra.) Amennyiben az engedély aukció nélkül kerül az importőr-höz vagy a külföldi exportörhöz, akkor náluk realizálódik az úgynevezett *kvótajáradék*. (Ez mint többletjövedelem abból származik, hogy a kvóta birtokosa világgiazi áron szerzi be az árut, ám a kvótát alkalmazó ország a magasabb, belső árán értékesíti.)



24. ábra

A kvóta jóléti hatása (kis ország)

Forrás: KRUGMAN–OBSFELD (2002): i. m. alapján saját szerkesztés

Amennyiben a kvótákhoz tartozó engedélyek aukció nélkül kerülnek a termék importőréhez, a holtteherveszteség mértéke a $-(b + d)$ területtel azonos, a kvótajáradék az importőrnél marad. Amennyiben a kvótához tartozó engedély aukció nélkül az exportörhöz kerül, a holtteherveszteség mértéke a $-(b + c + d)$ terület, a kvótajáradék külföldre kerül. Látható tehát, hogy a mennyiségi korlátozás, ebben az esetben *a kvóta nettó jóléti hatása mindig negatív*. A mennyiségi korlátozások alkalmazását (a vámkvóta és az embargó kivételével) a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) tiltja.

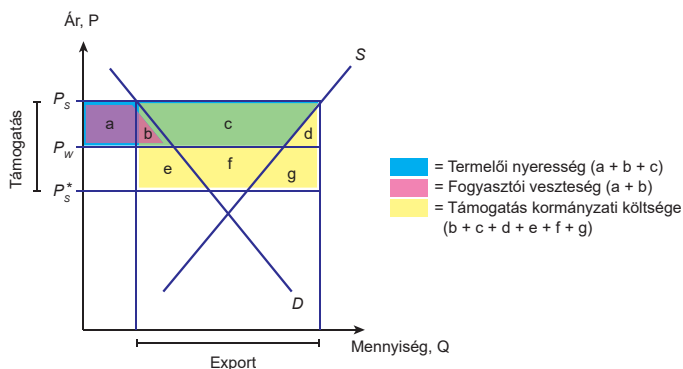
3.2.3. Az exporttámogatás jóléti hatása

A hagyományos értelemben vett exporttámogatás ritkán áll önmagában. Többnyire olyan országok alkalmazzák, amelyek vámokkal és más importkorlátozó eszközökkel tartják

magasan a hazai árakat. A világgpiaci árnál magasabb belső ár termelésre ösztönöz, ami viszonylag gyorsan túlkínálatot eredményezhet a hazai piacon. A túlkínálat (felesleg) a hazai árak csökkenését váltaná ki. Mivel a kezdeti beavatkozás célja többnyire épp az, hogy a magasabb árak révén megfelelő jövedelem-színvonalat biztosítsanak a termelőknek, az árak csökkenése nem fogadható el. A belső árknál alacsonyabb világgpiaci árak mellett viszont egyetlen termelő sem érdekelt az exportban. *E hagyományos, a nemzetközi kereskedelmet leginkább torzító exporttámogatási formára tehát alapvetően azért van szükség, hogy áthidalja a magasabb hazai és az alacsonyabb világgpiaci ár közötti különbséget.* Ez a rendszer segít fenntartani a mesterségesen magas hazai piaci árakat, illetve a nem hatékony termelést.

A támogatás hatására az export világgpiaci ára (PS^*) csökken, de a veszteséget áthidalja a hazai vállalatoknak nyújtott támogatás ($PS^* + \text{támogatás} = P_s$). (Lásd: 25. ábra.)

A magasabb hazai ár természetesen jó a hazai termelőknek, tovább növekedhet a hazai termelés, az export (feltéve, hogy a belső árat nem veszélyezteti az import). A támogatás e formájával kapcsolatban két dolgot érdemes kiemelni. Egyrészt, mivel a támogatást az adott ország költségvetéséből finanszírozzák, annak *nettó jóléti hatása minden esetben negatív*: $-(b + d + e + f + g)$. [Holttehervesztés: $-(b + d)$; cserearányromlás: $-(e + f + g)$.] Másrészt a világgpiacra zúdított nagy mennyiségű támogatott export lefelé nyomja a világgpiaci árakat, sértve a támogatás nélkül exportálók érdekeit. Ez nemzetközi ellenállást válthat ki. Nem véletlen tehát, hogy az exporttámogatásnak ez a hagyományos formája a GATT/WTO keretében szigorúan szabályozott, és ma már kizárólag egyes mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekre alkalmazható.



25. ábra

Az exporttámogatás jóléti hatása

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): i. m. alapján saját szerkesztés

Kevésbé drasztikus, az árakat és a kereskedelmet *kevésbé torzító formája a támogatásnak az exporthitel, illetve az exportpromóció*. Mint minden támogatásnál, ezek esetében is felmerül azonban a kérdés, hogy *kit érdemes támogatni*. E tekintetben a nemzetközi gyakorlat eléggé megoszlik. Az USA a leginkább rászoruló kisebb vállalkozásokat támogatja. Úgy vélik, ezek a vállalkozások még nem rendelkeznek külföldi működési tapasztalatokkal, ismeretekkel, egyedül nem tudnak, vagy nem akarnak a versenytársak által könnyen utánozható know-how-ba investálni és/vagy nem rendelkeznek elegendő pénzügyi erőforrással. A kisvállalkozások esetében ugyanakkor gyakran nem megfelelő a hatékonyság, minőségi

problémák vannak, rossz a vevőszolgálat, vagy egyéb belső feszültségek merülhetnek fel. Brazília és Dél-Korea például ezért a nagy, legversenyképesebb vállalatokat támogatja. Úgy vélik, esetükben sokkal biztosabb a befektetés sikere. A kritikusok szerint ugyanakkor a nagyobb vállalatok nem feltétlenül szorúlnak rá a támogatásra, hiszen már kiléptek a nemzetközi piacra, rendelkeznek a sikeres külpiaci részvételhez szükséges információkkal és pénzügyi erőforrásokkal. Esetükben az állami támogatás extra ajándék. Úgy tűnik, az igazi célpont a közepes méretű vállalkozás lehet, amelyeknek gyakran csak egy kis támogatásra van szükségük a kilépéshez. Sok közülük meglehetősen hatékony, ám profitjuk nem fedezi teljes egészében az export fix költségét. Gyakran az idejétmúlt IT-rendszer vagy a piackutatási kapacitások gyengesége okozza a problémát, ám ezek a vállalkozások egy kis segítséggel versenyképessé válhatnak a nemzetközi piacon.



Az ipari és kereskedelmi vásárok célja az, hogy a fejlődő ipar bemutatkozhasson a nagyközönség előtt. Magyar cégeknek először az 1873-as Bécsi Világkiállításon, majd az 1885-ös Országos Kiállításon, azt követően pedig az 1896-os Millenniumi Kiállításon nyílt erre lehetőségük. Ezután jelentősen megsaporodott a hazai kiállítások száma, országsszerte árumintavásárokat, mezőgazdasági bemutatókat tartottak. Ezeket egy-egy szakmán belül vagy településhez kötődve szervezték a különböző iparegyesületek, hazai iparpártolók. A kiállítások jó alkalmat adtak az amúgy is reklámra szoruló magyar termékek bemutatására, de más haszonnal is jártak. A gyártók, kereskedők a szakmai konzultáció mellett versenyeztették is termékeiket, azokért különböző érmeket, díjakat, címetek kaptak, amelyeket a későbbiekben reklámozásra használtak: feltüntették számláikon, számológépeiken, hirdetéseiken.

A hazai iparosok és kereskedők külföldön is megmérettették magukat. Rendkívül rangos díjnak számított a „császári és királyi udvari szállító” cím, amelynek adományozása a kereskedelmi miniszter hatáskörébe tartozott. Olyan országosan elismert, valamint nagy tőkével rendelkező cégek és kereskedők kaphatták meg 500, majd 1000 korona befizetése ellenében, akik kiváló termékeket gyártottak, és ezekkel a budapesti és bécsi udvart is ellátták. Több neves hazai kereskedő más európai vagy épp ázsiai uralkodók hivatalos szállítójává is vált. A századforduló után megsokasodtak a hazai iparpártoló mozgalmak, az 1930-as években pedig a Nemzeti Munkahét keretén belül mutatkoztak be és vonultak fel az iparos kereskedők Budapest utcáin. Kereskedelmi, ipari és mezőgazdasági vásárokat a mai napig rendeznek világszerte.³¹ (A fotón: Ezredévi Kiállítás, 1896. Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum, 2017. július.)

³¹ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.

3.2.4. A kereskedelempolitika bővülő eszköztára

A jóléti elemzések ismeretében (összefoglalásként lásd az 1. táblázatot) már talán nem meglepő, hogy a kereskedelempolitika hagyományos eszközei folyamatosan nemzetközi feszültségek forrásai. Rendszeresen szerepelnek a nemzetközi kereskedelmi tárgyalások napirendjén. Alkalmazásuk visszaszorítását illetően komoly előrelépések történtek (lásd később).

1. táblázat

Egyes kereskedelempolitikai eszközök jóléti hatásai

	Termelői többlet	Fogyasztói többlet	Költségvetés	Nettó jólét
Vám	+	-	+	-
Export-támogatás	+	-	-	-
Kvóta	+	-	0 (járadék)	Járadék függvényében változó, alapvetően negatív

Forrás: saját szerkesztés

A hagyományos kereskedelempolitikai eszközök jelentőségének csökkenésével párhuzamosan *megnőtt a nem hagyományos kereskedelempolitikai eszközök jelentősége*. A *nem vámjellegű intézkedések* olyan eszközök, amelyek gazdasági hatással vannak a nemzetközi kereskedelemre, befolyásolhatják annak mértékét, az árakat vagy mindkettőt. Ezek lehetnek technikai korlátok (szabványok, állat- és növényegészségügyi intézkedések); értékesítésre, disztribúcióra vonatkozó korlátok; származási szabályok stb. Ezek az eszközök nem vagy kevésbé torzítják az árakat és a kereskedelmet, ám gyakran komoly költségvonzatuk van. A megfelelés különösen nagy terhet jelenthet a kevésbé fejlett országok számára.

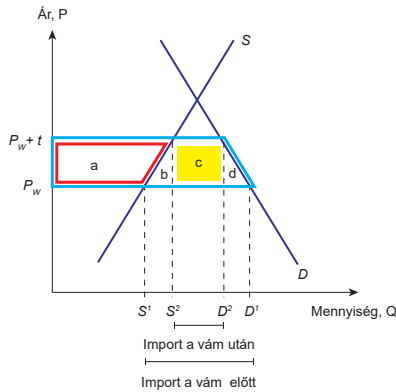
4. Nemzetközi kereskedelempolitikai együttműködés

4.1. Szabadkereskedelem

A szabadkereskedelem az az állapot, amikor egy ország kormánya semmilyen formában nem korlátozza, hogy az ország állampolgárai (és üzleti vállalkozásai) mit vásárolnak más országokból, illetve mit értékesítenek külföldre. A kereskedelmi elméletek és a kereskedelempolitikai eszközök jóléti hatásainak elemzése is rámutatott, hogy számos érv hozható fel a szabadkereskedelem mellett. Ezek az érvek gazdaságiak (hatékonyság, méretgazdaságossági és versenyképességi hatások, beruházási hatások) és politikaiak (protekciónizmus magas költsége, döntéshozatali kudarc, korrupció, lobbizás, jövedelemelosztási hatások) egyaránt lehetnek.

A *hatékonysági érv* tulajdonképpen a *vám költséghaszon-elemzésének a fordítottja* (lásd *A kereskedelempolitikai eszközök jóléti hatása* című 3.2. alfejezetet). A szabadkereskedelem, ebben az esetben a vámok eltörlése, kiküszöböli a vámok holtteherveszteségét, és megfordítja a cserearányhatásokat. Kis ország esetében a vám nettó veszteséget okoz a gazdaság számára

(b + d). (Lásd: 26. ábra.) Éppen ezért a vám megszüntetése egyértelmű nyereség. A vámok eltörlésével csökken a hazai ár (P_w+t -ről P_w -re), ez kedvezőtlen a hazai termelőknek, akik termelésük csökkentésével reagálnak (csökkenő termelői többlet), nő a hazai fogyasztás (növekvő fogyasztói többlet), csökken a vámokból származó költségvetési bevétel. Mivel a vámokból adódó fogyasztói veszteség meghaladja a termelői többlet és a költségvetési bevétel növekedésének az összegét, joggal feltételezhető, hogy a vámok eltörlésével a fogyasztók többlet nyernek, mint amennyit a termelők és a költségvetés együttesen veszítenek.



26. ábra

A vám eltörlésének jóléti hatásai

Forrás: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.* alapján saját szerkesztés

Nagy ország esetén ismét más egy kicsit a helyzet. A vámok eltörlése felszámolja ugyan a torzítások által okozott hatékonyságvesztést, ám a nagy ország elveszíti az importár csökkenéséből adódó cserearány-nyereséget. Kijelenthető tehát, hogy *a kis országok számára a vám megszüntetése egyértelmű nyereség*, míg nagy ország esetében a hatékonysági torzítások megszűnése és a cserearányromlás egymáshoz viszonyított nagysága dönti el, hogy pozitív vagy negatív lesz-e a nettó jóléti hatás.

A szabadkereskedelemnek *dinamikus, hosszabb távon jelentkező hatásai* is vannak. Amennyiben a nemzetközi kereskedelem korlátozás nélküli, a vállalatok nagyobb piacokkal számolhatnak, sokkal jobban ki tudják használni a *belső méretgazdaságosságból* származó előnyöket. Szabadkereskedelem mellett mind a komparatív, mind a kompetitív előnyök szabadon érvényesülhetnek. A *növekvő verseny* a hatékonyság javítására, a költségek csökkentésére, a minőség javítására, folyamatos innovációra kényszerítheti a hazai vállalatokat, ami összességében nemzetközi versenyképességük növekedését eredményezheti.

A hatékonyság javulása kedvezően hat a *beruházásokra*. Azok a területek, ahol javul a termelés hatékonysága, egyre vonzóbbá válnak a beruházók számára. Az új beruházások révén nemcsak a termelés nő, hanem a humán, a fizikai és a tudástőke felhalmozódása is. A kiinduló statikus nyereség így kereskedelemindukált, beruházásvezérelt növekedést generálhat.

A kereskedelempolitikai eszközök jóléti elemzése rámutatott, hogy *a szabadkereskedelemtől való eltérés hagyományosan mért költségei magasak*. Ráadásul, mint az előbbiekből látható volt, számos közvetett, hosszabb távon jelentkező, nem vagy csak nehezen szám-

szerűsíthető haszna is van a szabadkereskedelemnek. Ezeket a hasznokat is figyelembe kell venni a szabadkereskedelem és a protekcionizmus szembesítése során.

A protekcionizmus hatással van az erőforrások elosztására (azon keresztül a termelésre és a jólétre). Egy-egy protekcionista eszköz (vámok révén magasan tartott hazai árak, támogatások stb.) olyan jelzést küldhet a piac felé, hogy érdemes az adott szektorba erőforrásokat átcsoportosítani. Ez a lépés erőforrásokat vonhat el más, egyébként hatékonyabb területektől, torzításokat okozhat a termelésben és a kereskedelemben egyaránt. A nem körültekintően tervezett állami beavatkozás megakadályozhatja a komparatív és kompetitív előnyök érvényesülését.

További problémát okoz, hogy a szabadkereskedelemtől eltérő megoldások kudarcot vallhatnak a politikai döntéshozatali rendszerben. Minden olyan esetben, amikor valamilyen járadék vagy többletjövedelem realizálására van lehetőség, felmerül a korrupció veszélye. Erős érdekcsoportok – gyakran populista érveket hangoztatva – olyan politikákat fogadtatnak el a kormánnyal, amelyek csak kevesek érdekeit szolgálják, a többségnek károsak. Olsen ezt a kollektív cselekvés közjószágjellegével magyarázta: *az összességében jelentős, ám egyénenként kis veszteséggel járó politikai döntések nem találnak komoly ellenállásra (Olsen-aszimmetria)*. Egy-egy lobbicsoport termelői általában jól szervezhetők, földrajzilag koncentráltan vannak jelen, így érdekeiket jól tudják képviselni. A fogyasztók ugyanakkor földrajzilag szétszórtan helyezkednek el, az egy fogyasztóra jutó veszteség nem annyira látványos, ezért nehezen szervezhetők. Így előfordulhat, hogy a politikusok – engedve egyes lobbicsoportoknak – elfogadják a szavazók jólétének némi csökkenését, ha azért például több kampánypénzhez jutnak.³²

4.2. Protekcionizmus

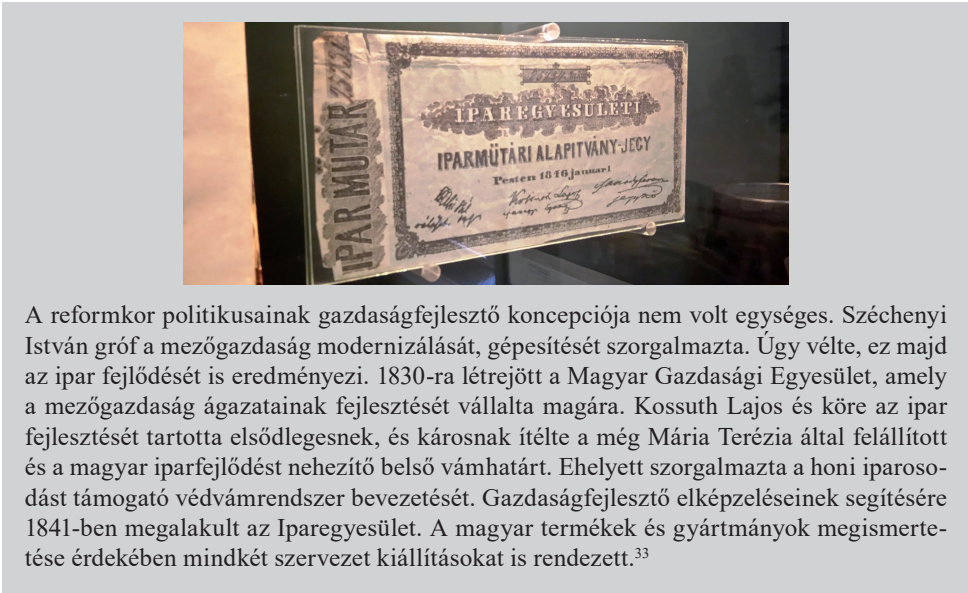
A kereskedelmi elméletek és a jóléti elemzések egyaránt azt mutatják, hogy *a társadalmi jólét szempontjából a szabadkereskedelem az optimális választás. Valójában azonban a legtöbb ország beavatkozik a nemzetközi kereskedelemben*. Ennek épp úgy lehetnek gazdasági (cserearányérv, belföldi piaci kudarcok) és politikai (munkahelyek védelme, tisztességtelen külföldi versennyel szembeni védelem, fogyasztóvédelem, külpolitikai célkitűzések) okai, mint a szabadkereskedelmet illetően.

A cserearányérv kizárólag nagy piaccal, alkuerővel rendelkező országok számára szolgáltathat alapot a nemzetközi kereskedelemben történő beavatkozásra. Esetükben létezhet egy tő pozitív, de nagyon alacsony mértékű *optimális vám*, amely mellett a jólét nagyobb lehet, mint a szabadkereskedelem mellett. A jóléti nyereség – mint az a korábbiakban látható volt – abból származik, hogy az importőr ország képes a vámteher egy részét vagy teljes egészét áthárítani az exportőrré. Amennyiben az érintett exportőr továbbra is be akar jutni az adott ország piacára, kénytelen csökkenteni az értékesítési árát, hogy a vámmal növelt termékárával még versenyképes tudjon maradni a piacon. Az így alacsonyabbá váló importár cserearány-nyereséget eredményez az importőr ország számára.

Indokolt lehet a beavatkozás *a fejlődő iparágak védelme*, illetve *a stratégiai ágazatok támogatása* érdekében is. Mindkét esetben elmondható, hogy nagyon nehéz beazonosítani

³² Bővebben lásd: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.*

a védeni, támogatni kívánt ágazatokat. A fejlődő iparágak esetén olyan tevékenységeket kell a jelenben beazonosítani, amelyek – bár pillanatnyilag még nem versenyképesek a nemzetközi piacokon – a szükséges fejlesztéseket, a méretgazdaságossági előnyök kihasználásához szükséges termelési szint elérését követően képesek lesznek felvenni a versenyt a világgpiac többi szállítójával. Stratégiai ágazat esetében olyan ágazatokat kell beazonosítani (és támogatni) a jelenben, amelyek olyan fejlesztéseket, ismereteket halmoznak fel, amelyek más szektorokba tovagyűrűzve az egész gazdaság növekedését segíthetik.



A reformkor politikusainak gazdaságfejlesztő koncepciója nem volt egységes. Széchenyi István gróf a mezőgazdaság modernizálását, gépesítését szorgalmazta. Úgy vélte, ez majd az ipar fejlődését is eredményezi. 1830-ra létrejött a Magyar Gazdasági Egyesület, amely a mezőgazdaság ágazatainak fejlesztését vállalta magára. Kossuth Lajos és köre az ipar fejlesztését tartotta elsődlegesnek, és károsnak ítélte a még Mária Terézia által felállított és a magyar iparfejlődést nehezítő belső vámhatárt. Ehelyett szorgalmazta a honi iparosodást támogató védvámrendszer bevezetését. Gazdaságfejlesztő elképzeléseinek segítségével 1841-ben megalakult az Iparegyesület. A magyar termékek és gyártmányok megismertetése érdekében mindkét szervezet kiállításokat is rendezett.³³

Fontos azonban megjegyezni, hogy még ha várhatók is tovagyűrűző hatások vagy méretgazdaságosságból származó előnyök, a *protekciónizmus* akkor sem a legjobb, hanem a *második legjobb megoldás*. A gazdaság belső működésének tökéletlenségei indokoltá tehetik a külső gazdasági kapcsolatokba való beavatkozást. Ám a protekciónizmus túl zavaros. A második legjobb megoldás elmélete szerint a legjobb megoldás az externáliát előállító tevékenység közvetlen támogatása vagy a kedvezőtlen tevékenység megadóztatása. A problémákat ott kell kezelni, ahol azok keletkeznek, azaz csak akkor érdemes kereskedelempolitikai eszközöket alkalmazni, ha a piac tökéletlensége miatt a probléma az érintett részpiacon nem kezelhető. Ekkor a vám jólétnövelő hatású lehet (a keletkező holtteherveszteség ellenére). A beavatkozásra, a protekciónizmusra vonatkozó döntés meghozatalakor azonban nagyon körültekintően kell eljárni. A protekciónizmus ugyanis sok esetben rendkívül csábító megoldás lehet. Könnyen előnyben részesíthető a belső politikákkal szemben, mert a társadalom nem ismeri ennek valós költségeit. Az ipar ugyanakkor sokszor szereti a protekciónizmust, hiszen egyrészt védelmet kap az importversennyel szemben, másrészt élvezheti a magasabb árakból adódó előnyöket (amelyeket valójában a fogyasztók vagy a külföldi szállító finanszíroz).

³³ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

4.3. A protekcionizmus „kínálati” és „keresleti” oldala

A kereskedelem politikai gazdaságtana szerint kínálat- és keresletoldali tényezők egyaránt fontosak lehetnek a protekcionizmus „piacán”. A *”kínálati” oldalon a nemzeti kormányok állnak. Két fő irányzat különböztethető meg: a realizmus és az intézményi megközelítés.*

A nemzetközi kapcsolatok realista megközelítése a globális kormány hiányát hangsúlyozza. Az öröklötten anarchikus kapcsolatokat így a vezető országok befolyása határozza meg. *A realizmus az erő, a hatalom szemüvegén keresztül tekint a kereskedelemre,* ami pedig a biztonsági és technológiai vonatkozásait hangsúlyozza. A realizmus szerint ki kell használni az ebben rejlő lehetőségeket a nemzet erejének növelése érdekében. A védelemmel kapcsolatos termékek kereskedelme például csökkentheti a hatalmat, ezért ezt szigorúan ellenőrizni kell a már kialakult együttműködések keretében. A csúcstechnológia is kettős felhasználású, rendelkezhet védelmi jellegű tulajdonságokkal is. Éppen ezért arra is szigorú szabályozás vonatkozhat.

A nemzeti kormányok gyakran realista szemmel tekintenek a szénhidrogénekhez és az ásványkincsekhez való hozzáférésre is, és ez az oka a protekcionista intézkedések bevezetésének. *Az ilyen lépéseket alkalmazó kormányok többnyire biztonsági együttműködések, szövetségek szempontjából közelítik meg a nemzetközi kereskedelmet.*

Az intézményi megközelítés a társadalomtudományok szinte mindegyikéhez kapcsolódik. Középpontjában az adott társadalmi, politikai, gazdasági rendszer játékszabályai állnak. Az intézményi megközelítés szerint *annál nagyobb a kereskedelempolitikai változás valószínűsége, minél központosítottabb a döntéshozó hatalom.*

A lobbisoportmodellek egyike a tényezőalapú megközelítés. A protekcionizmust célzó nyomás oka, hogy a tényezőtulajdonos veszítene a kereskedelem liberalizálása révén. Egy másik megközelítés szerint a nyomás egy egész szektorból érkezik, szorosan kapcsolódva a specifikustényező- (tényezőellátottsági) modellhez.

A vállalati megközelítés a nemzetközi kereskedelmi és tőkeemobilitási kitétségre irányítja a figyelmet. Az exportorientáltabb és a multinacionális vállalatok kevésbé tartanak igényt protekcionista lépésekre (lásd: 2. táblázat).³⁴

2. táblázat

A protekcionizmus megközelítései

Központban	Neve	Lényege
Ország	Realizmus	A nemzetközi kereskedelemhez biztonsági externáliák kapcsolódnak, amit az érintett országnak kezelnie kell.
Ország	Intézményi	A kormányzat intézményi struktúrája meghatározza a kereskedelmi kimeneteket.
Tényező	Heckscher–Ohlin-model Stolper–Samuelson- elmélet	Tényezőmobilitás esetén egyes tényezők tulajdonosai veszíthetnek a nemzetközi kereskedelmi liberalizálásával.

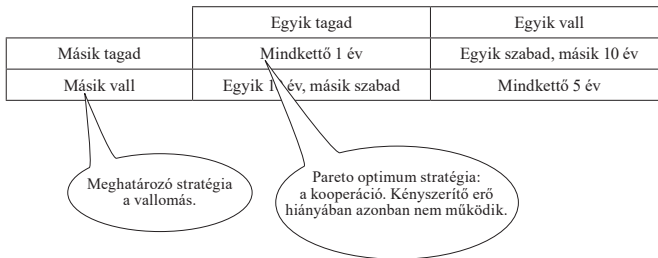
³⁴ Bővebben lásd: REINERT (2011): *i. m.*

Központban	Neve	Lényege
Szektor	Specifikus tényező model	Szektorspecifikus tényezők esetén attól függ, hogy nyer vagy veszít a tényező, hogy export- vagy import-orientált szektorhoz kapcsolódik.
Vállalat	Vállalati	A vállalatok nemzetközi kereskedelmi és tőkemobilitási kitettsége határozza meg a kereskedelmi liberalizációval kapcsolatos álláspontot.

Forrás: REINERT (2011): i. m.

4.4. Protekcionizmus vs. szabadkereskedelem

A protekcionizmus-szabadkereskedelem vita sok tekintetben a klasszikus „fogolydilemmára” emlékeztet. Ennek lényege, hogy hogyan viselkedik két fogoly: egymás ellen vallanak, vagy együttműködnek. Amennyiben racionálisan viselkednek, és csak a saját hasznukat tartják szem előtt, akkor mindkét fogoly a másik ellen fog vallani, még akkor is, ha a kooperációval nagyobb lenne az összhasznuk (lásd: 27. ábra). Ismétlődés nélküli „játékot” feltételezve nincs olyan kényszerítő erő, amely a számukra optimális irányba befolyásolná a döntésüket.

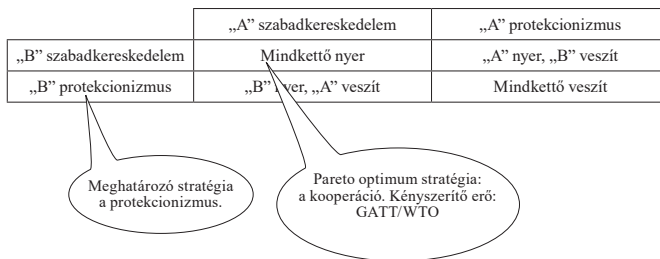


27. ábra

A fogolydilemma

Forrás: saját szerkesztés

A protekcionizmus-szabadkereskedelem vita annyiban más, hogy itt elvileg van kényszerítő erő, ami az optimális irányba mozdítja el a döntéseket, ez pedig a Kereskedelmi Világszervezet (WTO). (Lásd: 28. ábra.)



28. ábra

Szabadkereskedelem vs. protekcionizmus

E játékelméleti megközelítésből jól látszik, hogy *egy-egy ország csak akkor nyerhet a protekcionista politikán, ha az összes többi ország inaktív, azaz nincs retorzió.* Amint szembeül más országok protekcionizmusával, nemcsak a globális jóléti hatás lesz negatív, hanem külön-külön az egyes országok nemzeti jólétére gyakorolt hatás is (mint minden más, „szemet szemért”-stratégia esetében). Mindez kiemeli a nemzetközi koordináció jelentőségét. *A globális nyereség ugyanis akkor maximális, ha az országok együttműködnek (nincs protekcionizmus).* Ez hosszú távon csak akkor valósítható meg, ha az együttműködés keretében büntetést rónak ki azokra, akik eltérnek a megállapodástól.

4.5. Nemzetközi kereskedelempolitikai koordináció

A Kereskedelmi Világszervezet (angol nevének rövidítésével: WTO) 1995 óta a nemzetközi kereskedelempolitikai koordináció legfontosabb intézménye és fóruma. Szabályokon alapuló, a tagállamok által irányított szervezet. *A döntéseket a tagállamok kormányai hozzák, a szabályok tárgyalások eredményei.*

A szervezet meglehetősen hosszú folyamat eredményeként jött létre. A nagy gazdasági válság idején, valamint az 1940-es években bevezetett szélsőséges protekcionizmusról (vámok, mennyiségi korlátozások, kötött devizagazdálkodás, militáris protekcionizmus stb.) fokozatosan kiderült, hogy nem váltotta be a hozzá fűzött reményeket. Belső feszültségek, munkanélküliség, fizetésimérleg-problémák jellemezték a világ számos országát. Egyre többször merült fel *a világpiacon kapcsolatok fejlesztésének, a világgazdaság újjászervezésének igénye* már a második világháború befejezése előtti időszakban is. A Nemzetközi Kereskedelmi Szervezet (ITO) létrehozásáról szóló tárgyalások az ENSZ keretében indultak. E szervezet végül nem jött létre. Helyette 23 ország írta alá az eredetileg ideiglenesnek tervezett (az ITO megalakulásáig érvényes) Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodást (GATT) 1947-ben.

A GATT preambulumban rögzítették *a megállapodás főbb céljait:* az életszínvonal emelése, teljes foglalkoztatás, a reáljövedelem és a tényleges kereslet növelése, a világ erőforrásainak minél teljesebb körű hasznosítása, valamint az áruk termelésének és cseréjének bővítése. A megállapodás négy részből áll (lásd: 3. táblázat), igaz, a IV. részt csak később, 1965-ben csatolták hozzá.

3. táblázat

Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodás (GATT)

I. rész	II. rész	III. rész	IV. rész
Multilaterális egyezmény, legnagyobb kedvezmény elve	Magatartási és eljárási szabályok	„Intézményi kérdések”	Kereskedelem és fejlesztés, 1965
Szerződésvámok			

4.5.1. Alapelvek, eredmények

A megállapodásban rögzítették a legfontosabb *kereskedelempolitikai alapelveket*, amelyek (eltérő mértékben ugyan, de) napjainkban is alapját képezik a különböző területek szabályozásának.

A legnagyobb kedvezmény elve szerint, ha valamely szerződő fél piacra jutási kedvezményt biztosít valamelyik másik szerződő félnek, ezt a kedvezményt az összes többi szerződő félre is ki kell terjesztenie. *A viszonyosság elve* alapján minden ország számot tarthat arra a kedvezményre a másik féltől, amelyet ő adott annak (és jogosult olyan védelemre, amit a másik alkalmazott vele szemben). *A nemzeti elbánás elve* értelmében az importra vonatkozó szabályozás nem lehet kedvezőtlenebb a hazai termékre vonatkozóknál. *A nyíltvárosság elve* előírja a GATT/WTO-tagállamok haladéktalan értesítését minden új kereskedelempolitikai lépés esetén. *A konzultáció elve* tárgyalási kötelezettséget jelent. A vitás ügyeket konzultáció, nem pedig kereskedelmi háború révén kell rendezni.

A GATT preambulumban megjelölt célkitűzéseket elsősorban a nemzetközi kereskedelem liberalizálásával, a protekcionista eszközök visszaszorításával kívánták elérni. *A liberalizációs tárgyalásokra úgynevezett tárgyalási fordulók keretében került sor.* Eddig nyolc lezárt forduló volt. Az első öt párhuzamos bilaterális tárgyalások (például Németország Franciaországgal és Olaszországgal) keretében zajlott. A 6. multilaterális kereskedelmi megállapodást, a Kennedy-fordulót 1967-ben zárták le. A forduló eredményeként 35%-kal csökkent az aláíró országok átlagos vámszínvonala. A Tokió-fordulót (1979) követően tovább csökkentették a vámokat, és a tárgyalásokat kiterjesztették a nem vámjellegű korlátozásokra. Az igazán nagy fordulatot azonban az Uruguay-fordulót lezáró megállapodás hozta (1994). Az Uruguay-forduló (1986–1994) eredményeként tovább liberalizálták az importot (35–38%-os vámcsökkenés), megállapodtak a textilkereskedelmi kvóták megszüntetésében (2005. január 1-jéig), és a tárgyalásokat olyan új területekre is sikerült kiterjeszteni, amelyekről korábban nem voltak hajlandók tárgyalni az érintett országok. Először született megállapodás a szolgáltatást és kereskedelmet (Szolgáltatás-kereskedelmi Megállapodás, GATS), a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásait (TRIPS), valamint a mezőgazdasági termékek kereskedelmét (Mezőgazdasági Megállapodás) illetően.

Komoly előrelépés történt az intézménykérdések területén is: 1995-től megkezdte működését a Kereskedelmi Világszervezet (WTO). *A WTO-t a nemzetközi kereskedelem globális vagy közel globális szinten történő szabályozására hozták létre, célja a nemzetközi kereskedelem liberalizálása.* A kereskedelmi megállapodások tárgyalásának, a kereskedelmi viták rendezésének fóruma (lásd: 4. táblázat).

4. táblázat

A WTO

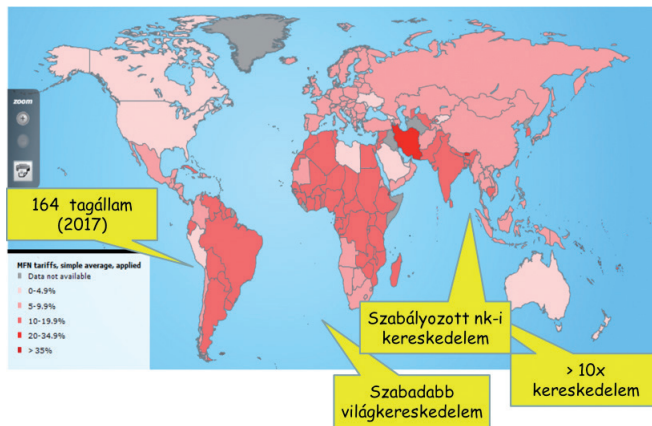
WTO átfogó megállapodás		
GATT 1994 (árúk, mezőgazdaság, SPS, TBT, TRIMs, textil és ruházat, vámérték, behajózás előtti ellenőrzés, antidömping, származási szabályok, emporgedélyezés, támogatások és kiegyenlítő intézkedések, védőzáradék)	GATS (Szolgáltatás-kereskedelmi megállapodás)	TRIPs (Szellemi tulajdonjog kereskedelmi vonatkozásairól szóló megállapodás)
LNK, NEMZETI ELBÁNÁS		
Transzparencia		
Viszonosság, konzultáció		

Forrás: saját szerkesztés

Az Uruguay-fordulót lezáró megállapodás hat fő részből állt össze: az átfogó megállapodásból (a WTO-t létrehozó), a három fő területre vonatkozó megállapodásról (termékek, szolgáltatások és szellemi tulajdonjog), az új vitarendezési eljárásról szóló részből, valamint a nemzeti kereskedelempolitikák felülvizsgálatából.

Rögzítették a *WTO alapelveit*. A *diszkriminációmentesség* érdekében előírják a legnagyobb kedvezmény (angol rövidítéssel MFN, magyar rövidítéssel LNK) és a nemzeti elbánás elvének alkalmazását. Ez utóbbi mindhárom WTO-megállapodásban megtalálható (GATT: Article 3; GATS: Article 17; TRIPs: Article 3), bár az alapelvet mindegyikben kicsit másként alkalmazzák. Az alapelvet illetően eltérés (kivétel) csak preferenciális megállapodás, fejlődő országok, valamint bizonyítottan tisztességtelen verseny esetén lehetséges. A *szabadkereskedelmet* a kereskedelmi korlátok csökkentésére irányuló tárgyalásokkal próbálják meg előmozdítani. A *kiszámíthatóságot* és *átláthatóságot* célozza a szerződéses kötelezettségek, a kereskedelmet akadályozó tényezők használatának korlátozása, a szabályozási keretek (például az átláthatósági kötelezettség) meghatározása a főbb kereskedelmi megállapodásokban, valamint a kereskedelempolitikai felülvizsgálati mechanizmus (Trade Policy Review Mechanism). A szerződéses kötelezettségek is a kiszámíthatóságot szolgálják. A mezőgazdasági és nem mezőgazdasági termékek esetében rögzített maximális vámok például megakadályozzák, hogy a tagállamok a megállapodásban rögzített szint fölé emeljék vámtételeiket. A multilaterális kereskedelmi rendszer révén a kormányok azt szeretnék elérni, hogy stabilabb és kiszámíthatóbb legyen az üzleti környezet. A stabilitás, a kiszámíthatóság kedvezően hat a beruházásokra, a munkahelyteremtésre, a hatékonyságra, és a fogyasztók élvezhetik a versenyből származó előnyöket (választék és alacsonyabb árak). A *tisztességes verseny támogatása* a legnagyobb kedvezmény, és a nemzeti elbánás elvének alkalmazásán keresztül, valamint a tisztességtelen kereskedelem elleni szabályok (például antidömping) révén valósul meg. A WTO-tagállamok több mint háromnegyede fejlődő vagy átmeneti gazdaságú ország, ezért különösen nagy hangsúlyt fektettek a tárgyalások során a *fejlődés és a gazdasági reformok ösztönzésére*. A fejlődő országok nagyobb rugalmasságot élveznek a szerződéses kötelezettségek (vámok és támogatások csökkentése) implementációja terén.

A GATT/WTO a gyakran hallható problémák ellenére *komoly eredményeket* ért el a nemzetközi kereskedelem globális koordinációja területén. (Lásd: 29. ábra.) A vámok és támogatások csökkentésén és szintjük szerződéses rögzítésén túl liberalizálták a közbeszerzési eljárásokat, szabályozták az importengedélyezési rendszereket, keretek közé szorították a nem vámjellegű korlátozásokat (szabványok, növény-, állat- és humán egészségügyi előírások), megindult a nem vámjellegű korlátozások vámosítása, vámokkal történő kiváltása (kiszámíthatóság, átláthatóság) stb. Az egyik legfontosabb eredmény azonban az, hogy a szerződéses kötelezettségek megakadályozzák, hogy a tagállamok a protekcionizmus legdurvább eszközeihez nyúljanak vissza egy-egy gazdasági válság esetén. Ezt tapasztalhattuk a legutóbbi pénzügyi és gazdasági válság idején is.



29. ábra

A GATT/WTO tevékenységének eredményei

Forrás: saját szerkesztés a WTO honlapja alapján

A WTO-tagállamok számának növekedésével a tárgyalások is egyre bonyolultabbak, egyre nehezebb betartani a WTO „semmi nincs elfogadva, amíg minden el nincs fogadva” alapelvét. Ez a fordulók időtartamának növekedésében is tükröződik. A *Doha fejlesztési forduló* (DDA) tárgyalásai 2001-ben kezdődtek, és számos alkalommal jutottak holtpontra egy-egy érzékeny terület miatt. A forduló során további liberalizációt szeretnének elérni a mezőgazdaság és a szolgáltatások területén. Kiemelt jelentőséget kapott a fejlődő országok érdekeinek fokozott figyelembevétele, és munkacsoportok alakultak olyan érzékeny területeken folytatandó tárgyalásokra, mint a környezetvédelem, a versenypolitika, a beruházási szabályok és különböző társadalmi ügyek.

4.5.2. Kivételek, speciális rendelkezések

Számos olyan eset van, amikor az érintett országok mentesülnek a diszkriminációmentesség és/vagy más kötelezettségvállalások alól. Ezek az úgynevezett megengedett kivételek,

amelyek esetén az alapelvektől való eltérés GATT-kompatibilis, legális. *A legfontosabb kivételek: a kiegyenlítő intézkedések (trade remedies) és a szabadkereskedelmi övezetek.*

A *kiegyenlítő intézkedésekre* vonatkozó szabályozás lehetővé teszi, hogy az alkalmazott vámtételeket a szerződéses szint fölé emeljék, és azokat diszkriminatív módon alkalmazzák. Erre akkor kerülhet sor, ha az importőr tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatát kívánják ellensúlyozni ezzel, mert e gyakorlat zavarokat okozott az importtal versenyző hazai vállalatok számára.

A *dömpingellenes intézkedések* védelmet nyújtanak az importtal versenyző hazai vállalatoknak, ám csak akkor, ha bizonyítani tudják, hogy az import valóban dömpingnek minősül. Dömpingről akkor beszélünk, ha

- az árut a külföldi piacon a hazai árnál alacsonyabb áron értékesítik;
- az árut a külföldi piacon az átlagköltségnél alacsonyabb áron értékesítik;
- hazai piaci értékesítés hiányában egy másik külföldi ország piacán érvényes árnál alacsonyabb áron értékesítik.

Azt a százalékos értéket, amennyivel az aktuális árat megemelik az indokolt árszint elérése érdekében, dömpingárrésnek nevezik. Bármelyik importtal versenyző iparág kérheti a dömping elleni védelmet a saját kormányától. A védőintézkedések bevezetéséhez két feltételnek kell teljesülnie:

- az adott országnak bizonyítania kell, hogy valóban dömpingről van szó;
- bizonyítani kell azt is, hogy az importtal versenyző vállalatokat hátrányosan érinti, és/vagy anyagi veszteséget okoz a dömpingáron érkező import. Az anyagi kár lehet csökkenő bevétel, csökkenő profit, csökkenő foglalkoztatás vagy a csökkenő jólét bármilyen más jele.

Amennyiben mindkét feltétel teljesül, dömpingellenes vám alkalmazható, amelynek mértéke megegyezik a dömpingárrésszel. A dömpingeljárás során különböző dömpingárréseket határoznak meg. Az árrések akár vállalatonként is eltérhetnek egy-egy országot illetően. E vállalatok termékeire eltérő mértékű vámot vetnek ki. A dömpingellenes vámok max. öt évig érvényesek, ezt követően felülvizsgálatra (sunset review) kerül sor, amely során ellenőrzik, továbbra is fennáll-e a dömping veszélye. Amennyiben igen, a dömpingellenes vámok alkalmazási időszaka meghosszabbítható.

A *kiegyenlítő vámok* célja, hogy védelmet biztosítsanak azoknak az importtal versenyző vállalatoknak, amelyek bizonyítani tudják, a külföldi kormányzat támogatja, hogy az importált termék exportját. A támogatás ezért kifejezetten az adott termék exportjára irányul. Ez az úgynevezett specifikus támogatás. Az általánosan (hazai és export piacra termelő vállalatoknak egyaránt) elérhető támogatások ebből a szempontból nem számítanak.

Az importtal versenyző vállalatok két dolgot tehetnek: fordulhatnak közvetlenül a WTO-hoz, a vitarendezési eljárás keretében, vagy a saját kormányuktól kérhetik a probléma rendezését.

Mindkét esetben bizonyítaniuk kell, hogy *a)* a külföldi kormány exporttámogatást nyújtott; *b)* a támogatott import kárt okozott az importtal versenyző vállalatok számára.

Amennyiben mindkét feltétel teljesül, kiegyenlítő vám (countervailing duty) alkalmazható. Ennek mértéke megegyezik a támogatás nagyságával. A kiegyenlítő vámok max. öt évig maradhatnak, ezt követően felülvizsgálat során vizsgálják meg, hogy továbbra is

szükség van-e ezekre. Amennyiben a külföldi ország továbbra is támogatja az exportot, a kiegyenlítő vámok alkalmazása meghosszabbítható.

Védőintézkedések (safeguard measures) akkor léptethetők életbe, ha az importtal versenyző hazai vállalatok bizonyítani tudják, hogy

- egy adott termék hirtelen megnövekvő importja zavarokat okozott a termék piacán;
- a hirtelen megnövekvő import jelentős károkat okoz a hazai importtal versenyző vállalatok számára.

Amennyiben mindkét feltétel teljesül, az adott ország vámok vagy kvóták révén védheti meg a hazai vállalatokat. Amennyiben vámokat alkalmaznak, akkor azokat diszkriminációmentesen kell alkalmazni, minden ország szállítóját egységesen érinti. Kvóták alkalmazása esetén azonban egyes kereskedelmi partnerek előnyben részesíthetők. A védőintézkedések is csak átmenetileg – max. négy évig – alkalmazhatók. Mivel a védőintézkedések semlegesítenek egyes korábbi kedvezményeket, kompenzáció igényelhető az adott országtól.

Egyes országok több utat is követnek a kereskedelmi liberalizáció terén. A multilaterális megközelítés alapvetően a GATT-ra jellemző, amely keretében sok ország egyidejűleg csökkenti a kereskedelmi korlátozásokat. Az alternatív megközelítés a regionalizmus, amely keretében két vagy több ország dönt az egymás közötti kereskedelmi korlátozásokról.

A *szabadkereskedelmi megállapodás* elvileg minden termékre kiterjedő szabadkereskedelmet céloz. Gyakorlatilag azonban általában több kivétel is van:

- ritkán alkalmazzák azonnal, általában fokozatosan, 10–15 év alatt lép életbe;
- a szabadkereskedelmi megállapodás esetén a liberalizáció időnként nem terjed ki egyes termékekre.

Bár a bilaterális és regionális szabadkereskedelmi megállapodások ellentétesek a GATT LNK alapelveivel, a GATT (kivételként) mégis engedélyezi azokat, csak notifikációs kötelezettség van. A háttérben megbúvó logika: a szabadkereskedelmi megállapodások megfelelnek a GATT szellemének, hiszen kereskedelmi liberalizációt céloznak.

4.5.3. Preferenciális kereskedelmi megállapodások és a WTO

A *preferenciális kereskedelmi megállapodások* (preferential trade agreement, PTA) *megszegik a diszkriminációmentesség alapelvét*, amely magában foglalja a legnagyobb kedvezmény és a nemzeti elbánás elvét. *Ennek ellenére a WTO bizonyos esetekben engedélyezi az eltérést.* Ilyen körülmények közé tartozik a szabadkereskedelmi övezet (free trade areas, FTA), a vámunió (customs union, CU) és azok a köztes megállapodások, amelyek belátható időn belül szabadkereskedelmi övezet vagy vámunió létrehozásához vezetnek. Fontos megemlíteni, hogy a kivétel ellenére a WTO-tagállamok minden olyan esetben *kompenzációs igény*vel léphetnek fel, amikor egy preferenciális kereskedelmi megállapodás a korábbiakhoz képest rontja a piacra jutási feltételeiket az érintett országokat illetően. (Ilyen igény a közép- és kelet-európai országok EU-csatlakozásakor is felmerült.)

Eredetileg a fenti megállapodások *regionális kereskedelmi megállapodásokként* (regional trade agreements, RTAs) szerepeltek, a WTO ma is ezt a kifejezést használja. A kilencvenes évektől azonban számos olyan szabadkereskedelmi megállapodás jött létre,

amelyek földrajzilag egymástól távol eső területeket fedtek le, ezért ezekre egyre inkább a *preferenciális kereskedelmi megállapodás* (a továbbiakban: PTA) kifejezés használatos.

A GATT–WTO XXIV. cikkelye teszi lehetővé az ilyen típusú megállapodásokat. Az indoklás szerint a szabadkereskedelem maximalizálja a világ jólétét, és a PTA egy lépés a szabadkereskedelem felé, azaz mindenképpen jólétnövelő hatású. Először Viner (1950) és Byé (1950) kérdőjelezte meg ezt az állítást. Felhívták a figyelmet a preferenciális megállapodások *kereskedelemtéremtő és -terelő hatásaira*. Kereskedelemtéremtésről akkor beszélünk, ha a PTA létrehozása következtében a magasabb költségű szállítót alacsonyabb költségű szállító váltja le. Kereskedelemtérelésről pedig akkor, ha a PTA létrehozása következtében az alacsonyabb költségű szállítót magasabb költségű szállító váltja le. A kereskedelemtéremtés jólétet növelő, míg a kereskedelemtérelés jólétet csökkentő hatású. A két hatás egymáshoz viszonyított nagysága dönti el, hogy támogatandó-e a PTA vagy sem.

A preferenciális kereskedelmi megállapodások potenciális kereskedelemtérelő hatása belátható egy egyszerű számpéldán keresztül. Magyarország marhahúst importál. Lehetséges partnerei: Franciaország és Új-Zéland. Az egységkosztégeket, a vámmal növelt importárat, valamint a magyar–francia vámunió hatását a 5. táblázat foglalja össze.

5. táblázat
A vámunió és a kereskedelemtéremtés I.

1 kg marhahú költség (Ft) 50%-os LNK vám mellett	Magyarország	Franciaország	Új-Zéland
Egységköltség	90	80	70
HU ár 50%-os vám	90	120	105
HU ár HU-F vámunió mellett	90	80	105

Forrás: saját szerkesztés

Az 5. táblázat adataiból jól látszik, hogy világgpiaci (torzítatlan) viszonyok mellett az új-zélandi szállító a legversenyképesebb. Ha a hazai termelők védelme érdekében azonban Magyarország 50%-os vámot alkalmaz, akkor ezzel a lépéssel megszünteti a külföldi szállítók versenyelőnyét. Egy magyar–francia vámunió létrehozása azonban jelentős mértékben változtatja meg a helyzetet. A vámunió következtében a francia exportra nem vonatkozik a magyar vámtéher, így az új feltételek között a francia szállítók a legversenyképesebbek. Mivel alaphelyzetben hatékonyabbak a hazai termelőknél, drágább szállítót váltunk ki olcsóbbal, így kereskedelemtéremtésről beszélhetünk.

100 tonna (100 000 kg) marhahús importját feltételezve a teljes költség a vámunió előtt:

$$90 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 9 \text{ millió forint}$$

Teljes költség a vámunió után:

$$80 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 8 \text{ millió forint}$$

$$\text{Megtakarítás} = 1 \text{ millió forint}$$

Nézzünk meg egy másik példát, amikor Magyarország 25%-os vámot alkalmaz, ezúttal vajra!

6. táblázat
A vámunió és a kereskedelemterelés II.

1 kg vaj költsége (Ft) 25%-os LNK	Magyarország	Franciaország	Új-Zéland
Egységköltség	90	80	70
HU ár 50%-os vám	90	120	87,5
HU ár HU-F vámunió mellett	90	80	87,5

Forrás: saját szerkesztés

100 tonna vaj importját feltételezve a teljes költség a vámunió előtt:

$$70 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 7 \text{ millió Ft}$$

Teljes költség a vámunió után:

$$80 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 8 \text{ millió Ft}$$

$$\text{Veszteség} = 1 \text{ millió Ft}$$

A 25%-os vám mellett még érvényesülni tud az új-zélandi exportőrök versenyképessége. A magyar–francia vámunió azonban megszünteti ezt a helyzetet. A vámunió következtében ezúttal a leghatékonyabb szállítót drágább szállítóra cseréltük, azaz kereskedelemterelés történt. A vámunió ezúttal azt jelenti, hogy a kívülálló országot negatívan diszkrimináltuk a vámunió létrehozásával. A fenti példa is alátámasztja, hogy önmagában a vámunió (preferenciális megállapodás) nem feltétlenül jólétnövelő hatású.

A nem diszkriminatív (minden partnerre egyformán érvényes) vámcsökkentés általában kevésbé torzító (lásd: 7. táblázat).

7. táblázat
Nem diszkriminatív vámcsökkentés

Marhahús költsége egyoldalú vámcsök.	Magyarország	Franciaország	Új-Zéland
Egységköltség	90	80	70
HU ár 50%-os vám	90	120	87,5
HU ár 80%-os vámcsökkenés (10%-os vám) esetén	90	80	87,5

Forrás: saját szerkesztés

100 tonna marhahús importját feltételezve a teljes költség a vámcsökkentés előtt:

$$90 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 9 \text{ millió Ft}$$

Teljes költség a vámcsökkentés után:

$$77 \text{ Ft} \times 100 \text{ tonna} = 7,7 \text{ millió Ft}$$

$$\text{Megtakarítás} = 1,3 \text{ millió Ft}$$

A számításokból jól látható, hogy ebben az esetben az egyoldalú vámcsökkentés által elérhető jóléti nyereség nagyobb, mint a vámunióból adódó nyereség. Nem jelenthető tehát ki egyértelműen, hogy a vámunió minden esetben jólétnövelő hatású. Mint sok más esetben, a költséghaszon-elemzést újra és újra el kell végezni. Egy ilyen típusú eredmény ugyanis félrevezető következtetésekre ad lehetőséget. A számítás egyetlen termékre lett elvégezve,

így nem lehet általánosítani. Felhívja viszont a figyelmet arra, hogy minden kereskedelem-politikai eszköz alkalmazásakor nagyon körültekintően kell eljárni.

A regionalizmus (vagy inkább preferencializmus) és a multilateralizmus két alternatív kereskedelem-politikai opció. *Amikor a világ nagyobb gazdaságai kevésbé elkötelezettek a multilateralizmus iránt, a multilaterális törekvések megakadnak. Általában ilyenkor irányul a figyelem a preferenciális opcióra*, megnő a regionális együttműködések száma. Valójában a WTO-nak szinte az összes tagállamáról elmondható, hogy legalább egy preferenciális megállapodásnak is tagja.

Mivel a preferenciális megállapodások a legnagyobb kedvezményes bánásmódnál kedvezőbb feltételeket biztosítanak, időnként nagy lehet a csábítás, hogy kívülálló országok egy kedvezményezett ország piacán keresztül jussanak be egy egyébként magasabb vámtételű országba. Az ilyen típusú vámarbitrázs elkerülése érdekében a PTA-tagállamok általában *származási szabályokat* alkalmaznak. A származási szabály voltaképpen annak az eszköze, hogy meg lehessen azt az országot határozni, ahonnan az áru származik. Tehát nem azt az országot, ahonnan az árut feladták, hanem azt, ahol a terméket termelték vagy feldolgozták. A kedvezményes származási szabályokat azért kell alkalmazni, hogy a kedvezményes elbánást annak az országnak a származó terméke kapja meg, amelyiknek a kedvezményt szánták.

Némely termék világosan egy adott országból származik, mivel azt teljes egészében ott állították elő helyi anyagokból. Legtöbbször azonban az áruk olyan termékek, amelyeket az adott országba behozott, nem származó (azaz nem kedvezményezett) termékek feldolgozásával vagy megmunkálásával állítanak elő. Amennyiben a terméknek származó helyzetet kell elérnie, a feldolgozásnak eléggé lényegesnek kell lennie ahhoz, hogy a termék az adott országbeli származást és így a kedvezményes piacra jutási lehetőséget elnyerje. Ezért a termékek minden kategóriájára feltételeket állapítottak meg.

4.5.4. *Érzékeny területek, speciális megállapodások*

Az Uruguay-forduló, amely az utolsó lezárt forduló, 1986-ban kezdődött. E forduló során sok új terület került napirendre. A vámok folyamatos csökkentése az ipari termékekre koncentrált. A lezárt fordulók eredményeként a nyolcvanas évek közepére a fejlett országok átlagos vámszínvonala 5–10% között alakult. Egyre kisebb tér maradt a további liberalizációra, nem véletlen tehát, hogy olyan új *területek* (például mezőgazdaság, textilipar, szolgáltatások, szellemi tulajdonjog) is előtérbe kerültek, amelyek korábban nem voltak napirenden.

Mezőgazdasági Megállapodás (Agreement on Agriculture, AoA)

A mezőgazdaság védelme és támogatása az 1930-as nagy gazdasági válság idején teljessé vált ki. Nemcsak a vámokat növelték, mint a többi termék esetében, hanem ár- és jövedelemtámogatási programok sorát vezették be az egyes országokban. Az első GATT-megállapodás tárgyalása során speciális kivételeket határoztak meg a mezőgazdaságot illetően. A mezőgazdaságban – többek között – az *exporttámogatás* is fennmaradhatott. Az exporttámogatás általános esetben kiegyenlítő vám alkalmazását vonja maga után. Az agrárgazdasági szektor kivételével.

Ez lehetővé tette, hogy magasan tartsák a mezőgazdasági termékek hazai árait. Amikor a (támogatott) magas hazai árak többletet eredményeztek, exporttámogatással, dömpingáron zúdították a felesleget a nemzetközi piacra. Ez erősen torzított mezőgazdasági piacokhoz vezetett. A fejlődő országoknak ezekkel az alacsony árú, támogatott termékekkel kellett versenyezniük. *Az Uruguay-forduló egyik legfontosabb célkitűzése az volt, hogy e területen is visszaszorítsák a vámok, a kvóták és a belső támogatási programok szerepét.* Az Egyesült Államok eredetileg az összes kereskedelemtorzító támogatás fokozatos megszüntetését szerette volna elérni. Ennél azonban sokkal szerényebb eredmény született. A fordulón kitűzött végső határidőket többször átlépték, mivel egyes országok vonakodtak megtenni a támogatásokkal kapcsolatos kötelezettségvállalásaikat. A megállapodásból adódó főbb kötelezettségek a következők:

1. A vámokon kívüli korlátozások (többek között a kvóták) megszüntetése érdekében a mezőgazdasági importra vonatkozó korlátozásokat vámokká kellett alakítani (*vámositás*). A vámok ugyanis sokkal átláthatóbb rendszert eredményeznek, és a későbbi tárgyalások során könnyebben kezelhetők.
2. A *vámokat* (az újonnan létrehozottakat is) átlagosan 36%-kal (fejlődő országoknak: 24%-kal, legkevésbé fejlett országoknak: 0%-kal) kellett *csökkenteni*.
3. A legfontosabb termékek esetében legalább *minimális piacra jutást* kellett biztosítani az import számára. Az érzékeny mezőgazdasági termékek esetében sok ország az importot teljes egészében kizáró kvótarendszert működtetett. A minimális piacra jutást a hazai fogyasztás százalékában meghatározott vámkvóták keretében biztosították. A vámkvóta keretében érkező importra alacsony, a vámkvótán kívüli importra magas vám vonatkozik.
4. Az *exporttámogatásokat* nem sikerült teljesen megszüntetni. A fejlett országoknak 2001-ig 36%-kal kellett csökkenteni az exporttámogatásra fordított költségvetési kiadásait, a támogatott mennyiséget pedig 21%-kal.
5. A *belső támogatások* esetében megkülönböztettek kereskedelmet nem torzító, zöld dobozos (green box) intézkedéseket, illetve kereskedelmet torzító, sárga dobozos (amber box) támogatásokat. A zöld dobozos támogatások mentesültek a támogatás-csökkentési kötelezettség alól. A sárga dobozos támogatásokat illetően meghatározták a támogatás úgynevezett aggregált mértékét (total aggregate measures of support, AMS). A fejlett országoknak 6 év alatt 20%-kal kellett csökkenteni az AMS értékét. A fejlődő országok esetében a csökkentést hosszabb időszak alatt és kisebb mértékben (13%) kellett végrehajtani.

Általános Szolgáltatáskereskedelmi Megállapodás (General Agreement on Trade in Services, GATS)

A szolgáltatáskereskedelem egyre nagyobb jelentőséggel bír a nemzetközi kereskedelemben. A szállítással, biztosítással, pénzügyekkel és egészségüggyel kapcsolatos szolgáltatások a világkerkedelem több mint 20%-át teszik ki. Az „átlátszó” jellegük miatt a szolgáltatásokat gyakran láthatatlan kereskedelemnek is nevezik. Mivel a szolgáltatások áramlása láthatatlan, a szolgáltatáskereskedelmet nem vámokkal, hanem adminisztratív előírásokkal

szabályozzák.³⁵ *A szolgáltatások kereskedelmének négy fő formája* (módozata) különbözethető meg:

1. Forgalom posta, telefon, fax vagy internet útján: ez a határon átnyúló szolgáltatás (cross-border supply of services, 1. módozat).
2. Külföldi állampolgárok utaznak egy adott országba: külföldi fogyasztás (consumption abroad, 2. módozat).
3. Külföldi leányvállalat létrehozása: kereskedelmi jelenlét (commercial presence, 3. módozat).
4. Külföldi állampolgárok utaznak külföldre, és ott nyújtanak szolgáltatást: természetes személyek jelenléte (presence of natural persons, 4. módozat).

A GATS olyan specifikus kötelezettségvállalások összessége, amelyeket a tagállamok a piacra jutást, a piacra jutási korlátozásokat és a nemzeti bánásmóddal kapcsolatos kivételeket illetően tettek bizonyos szolgáltatási területeken. *Amennyiben nem határoztak meg kivételt, az adott szolgáltatási területen az LNK és a nemzeti elbánás elve érvényesül.*

Textilkereskedelmi Megállapodás (Agreement on Textiles and Clothing, ATC)

Miközben a vámok folyamatosan csökkentek az 1950–1970-es években, a textilipari import esetében egy másik eszköz használata terjedt el: az önkéntes exportkorlátozás. önkéntes exportkorlátozás (voluntary export restraint, VER). Ennek fennállása esetén az adott ország maga szabályozza az adott termékből adott időszak alatt egy másik ország piacára exportálható mennyiséget. Az önkéntes szó félrevezető, hiszen e korlátozást többnyire az importőr ország kényszeríti rá az exportőr országra. Ezt az eszközt alkalmazták kezdetben a pamut textíliákra, majd a szintetikus anyagokra is. Eredetileg a japán exportra terjedt ki, ám hamarosan Délkelet-Ázsia számos országában megjelent. Az önkéntes exportkorlátozást egészen a Textilkereskedelmi Megállapodás (Multi-Fiber Agreement, MFA) aláírásáig alkalmazták (1974). A megállapodásban kvótákat rögzítettek a legfontosabb exportőröktől a legnagyobb importőrökhöz áramló exportot illetően. A megállapodást időnként megújították, ami jelentős visszalépést jelentett a kereskedelmi liberalizációt illetően.

Az Uruguay-forduló részeként döntés született a megállapodás fokozatos hatályon kívül helyezéséről. A megállapodást integrálták a tárgyalásokba, és átnevezték Textil- és Ruházati Megállapodássá (Agreement on Textiles and Clothing, ATC). Megállapodás született arról, hogy *10 év alatt (2005. január 1-jéig) megszüntetik a kvótákat. A vámok azonban sok ország esetében továbbra is meghaladják az átlagos vámszínvonal mértékét.*

A szellemi tulajdonjog kereskedelmi összefüggéseiről szóló megállapodás (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS)

A szellemi tulajdonjog védelme kiterjed az írott anyagok (copyrights), találmányok (szabadalmak), valamint a márkanevek és logók (trademarks) védelmére. A kérdéses művek,

³⁵ Bővebben lásd: JANCsik András (2003): A nemzetközi szolgáltatáskereskedelem liberalizációja. *Külgazdaság*, 47. évf. 2. sz. 53–83.

márkák megalkotásával kapcsolatos befektetések védelme érdekében a legtöbb ország monopól rendelkezéseket léptetett életbe. Az ilyen típusú védelem kikényszerítése azonban meglehetősen egyenetlen képet mutat a világon, ami jelentős mértékű hamisítási és kalóztevékenységet eredményez.

A TRIPS célja, hogy egyidejűleg ösztönözze a kereskedelmet, és megvédje a szerzőket, alkotókat, befektetőket és vállalatokat munkájuk, beruházásaik vagy azok egy részének ellopásától. A szellemi tulajdonjog olyan eszköz, amely az adott ország jogrendszere által egy találmányhoz vagy alkotáshoz rendelt jogokban ölt testet. A TRIPS a szellemi tulajdonjog hat formáját különbözteti meg: szerzői jog, védjegy, földrajzi árujelző, szabadalmak, formatervezési minta, növényfajta-oltalom.

A „szellemi tulajdonjog kereskedelmi összefüggései” megnevezés arra a tényre utal, hogy a tulajdonjog „ellopása” csökkenti a kérdéses termék kereskedelmi forgalmát. Az Egyesült Államok és az Európai Unió nyomást gyakorolt, hogy a szellemi tulajdonjog kérdése napirendre kerüljön a tárgyalásokon. A fejlődő országok – élükön Indiával és Brazíliával – ellenezték ezt. A TRIPS a diszkriminációmentesség elvét írja elő a szellemi tulajdonjogot illetően. Bármilyen kedvezményt nyújt a szellemi tulajdonjogot illetően egy ország a másikkal, azt az összes többi tagállamnak is biztosítania kell.



A Zwack-márka megalapítása Zwack József nevéhez fűződik, aki az 1840-es években nyitotta meg Pesten, a Marokkó-udvarban (a mai Erzsébet téren) likörgyárát a szeszfőzési szabályok megváltoztatása miatti gazdasági lehetőségek kiaknázására. A termelés hamar fel-futott. Az 1880–1885 között rendezett világkiállításokon a Zwack termékek két aranyérmét és több elismerő kitüntetést is nyertek. 1881-ben bejegyezték az első védjegyoltalom alá vett likőrjüket, a kor csodalova után nem kis marketingérzékkel elnevezett Kincsem likört. Két évvel később pedig szintén szabadalmi oltalom alá került az új Unicum keserűlikőr.

1866-ban Zwack József testvére Maximilian betársult az üzletbe, és a cég ettől kezdve Zwack József és Társa Likőr-, Rum- és Eczetessentia Gyár néven működött tovább. 1892-ben a cég kinötte korábbi telephelyeit, a Duna partjára költözött, a termelésnek mai napig is otthont adó, korszerű Soroksári úti Zwack üzembe. A vállalat ekkor vette fel a Zwack J. és Tsai nevet, mivel az alapító Zwack József öccse, Miksa és fia, Lajos is tár-

sult az üzletbe. A századfordulóra a cég európai hírű likörgyártó lett, tekintélyes üzletet bonyolított. 1914-ben már a harmadik Zwack generáció is belépett az üzletbe, Zwack Lajos legidősebb fia, Béla is üzlettárs lett, míg a kisebbik Zwack unoka, János 1926-ban csatlakozott a céghez. A cégalapító Zwack József 1915-ben hunyt el. A két háború között mintegy 220 féle italt állított elő az üzem, a Zwack márka szilárd lábakon álló, híres, jó minőségű termécsaláddá vált. 1933-ban a cég szerződést írt alá a New York-i Kraus Bros vállalattal a Zwack-italportfólió és miniatűr palackok amerikai értékesítésére. A Zwack volt az első magyar italcég, amely folyamatosan megjelent termékeivel az Egyesült Államok üzleteiben.

A fordulatot a második világháború jelentette. A Zwack család tagjai svéd útlevelet kaptak Wallenbergtől. A gyárban pedig a nélkülözések miatt visszaeső kereslet mellett egy 1944-es bombatámadás tett jövátételten károkat. A termelés 1945-ben, a romos gyár két épen maradt helyiségében indult újra, és megkezdődött az újjáépítés. 1948-ban az államosítás az időközben teljesen rendbe hozott Zwackot is érintette, tulajdonosaitól kárpótlás nélkül elvették a gyárat. A Zwack-család és a cég története évtizedekre kettévált. A gyárban csak az idősebb Zwack-fivér, Béla maradt alkalmazottként, amíg feleségével együtt mint osztályidegeneket ki nem telepítették őket. A termelés a párt által kinevezett „megbízható” vezetéssel, a tervezőbizottság keretei között folytatódott.

Az 1950-es években az USA-ban élő Zwack János precedensértékű pert indított és nyert a Zwack név és az Unicum márkavédjegy kizárólagos használatáért, így meg tudta akadályozni, hogy a magyar állami cég ezeket felhasználva exportálhassa italait a nyugati államokba, sőt a Zwack név használata belföldön is megszűnt.

A politikailag nehéz időköt az állami tulajdonú gyár átvészelte, teljesítette a felülről meghatározott terveket is. A forradalom leverése után a gyár dolgozói közül többen diszsidáltak. A forradalom utáni megtorlás időszakát a politikai légkör enyhülése, gazdasági reform követte. Az Unicum Likörgyár a szeszipar átszervezése és a nem az eredeti recept alapján készülő Unicum ellenére is jól működött. A szocializmus „legvidámabb barakkjának” tartott Magyarországon a további politikai enyhülés növelte a keresletet az Unicum iránt, a hiánygazdaság miatt azonban továbbra is nehéz volt hozzájutni.

Zwack Péter Amerikában eredményes újításokat vezetett be a borimport területén. A Zwack név ismertségének fenntartása érdekében pedig leszerződött a Jim Beam céggel a Zwack gin és Zwack vodka amerikai gyártására és forgalmazására. 1970-ben visszavért Európába. A családi vállalkozást irányította, Zwack liköröket exportált az USA-ba és Nagy-Britanniába. Rövid bécsi tartózkodást követően Firenzében telepedett le. A rendszerváltáskor az egykori nagyvállalkozók közül elsőként Zwack Péter tért haza, és rövidesen megalapította az Undenberggel közösen a Zwack Unicum Budapest Kft.-t, amely az egykori Zwack gyártelepen kezdett működni. 1991-ben aztán a teljes Budapesti Liköripari Vállalatot privatizálta – ugyancsak az Undenberggel közösen –, és megalakult a Zwack Unicum Rt. A később tőzsdére is bevezetett társaság ma Nyrt. formában működik. 2009-ben az Unicum tagja lett a Superbrands csoportnak.³⁶

A TRIPS sok termék és szolgáltatás költségét megemelte. Indiának és sok más fejlődő országnak lényegesen többet kell fizetniük egyes gyógyszerekért. Ez kedvezőtlen jóléti hatással van az adott országokra, különösen a legszegényebbekre. Rövid távon a TRIP jövedelemtranszfert testesít meg a fejlődő országok fogyasztóiról a fejlett országok termelői felé.

³⁶ Forrás: Zwack Múzeum és Látogatóközpont, Wikipédia.

Sok fejlett ország exportját egyre inkább *tudásintenzív termékek és szolgáltatások* dominálják. Problémát okozhat, hogy a tudás gyakran könnyen elválasztható magától a terméktől vagy szolgáltatástól. A legújabb rákgyógyszer gyártási eljárása például függetleníthető magától a terméktől. Ugyanez elmondható az okostelefonokról és sok más termékről is. A leválaszthatóság jelentős mértékben növeli a *másolás kockázatát*. Az új termékek, szolgáltatások fejlesztői, a tudásintenzív termékek és szolgáltatások gyártói szabadalmi védelemmel, szerzői jogvédelemmel védekezhetnek a termék és a tudás illegális szétválasztásával szemben, így biztosíthatják kutatás-fejlesztési tevékenységük megtérülését.

Az ilyen típusú korlátozások azonban megemelik a termékek, szolgáltatások árát. A nemzetközi kereskedelmet illetően ez különösen nagy terhet jelent a fejlődő országok számára, hiszen a termelési eljárás ismeretében és kedvezőbb adottságaikat kihasználva valószínűleg lényegesen olcsóbban tudnák előállítani a terméket. *A korlátozások miatt sok esetben épp a fejlődő országok fogyasztóinak kell magasabb árak formájában megfizetniük a fejlett országok kutatás-fejlesztésre fordított* (gyakran jelentős összegekkel támogatott) *kiadásait*. Így a nemzetközi kereskedelem során ezekben az esetekben is jövedelemtranszfer valósul meg a szegényebb országok irányából a fejlett országok irányába. Túl azon, hogy ez globális hatékonyságvesztéssel eredményez, egyes gyógyszerek esetében akár életekbe is kerülhet, mert a betegek nem tudják finanszírozni a magasabb gyógyszerárakat.

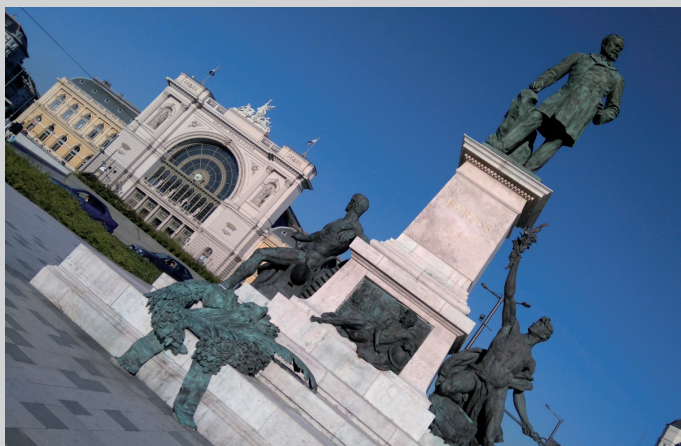
A multilaterális kereskedelmi liberalizáció alapvető célja a jólét növelése. A TRIPS esetében azonban hiányozhatnak ezek a jóléti nyereségek, különösen rövid és középtávon. Egyes közgazdászok szerint a TRIPS egy jólétsökkentő, „nem kereskedelmi” témakör, amelynek semmi keresnivalója nincs a WTO keretein belül. *Mások szerint a TRIPS a fejlődő országok számára is előnyös lehet.* Az előny forrása a növekvő beáramló FDI és technológiatranszfer, a növekvő hazai innováció. A TRIPS rövid távú költségek ellenében hosszú távú előnyöket generál.

Információtechnológiai Megállapodás (1996)

A megállapodás megszünteti a vámokat az általa lefedett IT-termékekre. A mindenén áthatoló érzékelés, a mobil platformok, a fejlett algoritmusok, a következő generációs robotika következtében környezetünk sokkal interaktívabb, intelligensebb és automatizáltabb lesz. Ez a technológiai fejlődés alapvető változásokat hozhat, nem meglepő ezért, hogy igen széles a lefedett termékek köre.

Egyéb megállapodások

Az egyéb megállapodások közül kiemelhető az Állat- és Növényegészségügyi Megállapodás; a támogatásokra és kiegyenlítő intézkedésekre vonatkozó megállapodás; a kereskedelemmel kapcsolatos beruházási intézkedésekről szóló megállapodás (Agreement on Trade-Related Investment Measures, TRIMS); az importengedélyezésről szóló megállapodás; a vámérték meghatározásáról szóló megállapodás; a származási szabályokról szóló megállapodás; a különböző plurilaterális megállapodások (nem minden tagállam írta alá), például civil repülés, kormányzati beszerzés, tejtermékek.



Bellusi Baross Gábor (Baross Gábor János Jusztin) magyar politikus, a korszerű magyar kereskedelem és közlekedés megalapítója. A vasútügy fejlesztése terén elért eredményei miatt „vasminiszternek” nevezték, kora Széchenyi István közlekedéspolitikai eszméinek megvalósítóját tisztelte benne. Baross Gábor a nemzeti gazdaságpolitikának rendelte alá közlekedéspolitikáját. A vasúti áruszállítás tarifarendszerének átalakításával a magyar mezőgazdaság versenyképességét, az ipar és a kereskedelem szempontjait tartotta szem előtt – akár a vasút jövedelmezőségének kárára is. Közlekedéspolitikusként célja volt a vízi közlekedés fejlesztése, a fluviai kikötő kiépítése és az Al-Duna hajózhatóvá tétele. A Vaskapu csatorna megnyitását (1896) már nem élte meg, de a beruházás elindítása az ő érdeme. (A német vámháború miatt a monarchiának Németország elkerülésére az Alpok hegyláncain keresztül Svájc felé meg kellett építenie az arlbergi vasútvonalat. Ez a munka Ausztriára hárult, így egyedül Magyarországnak kellett megoldania az Al-Duna szabályozásának feladatát, létrehozva az egységes dunai hajózóútvonalat. Ez volt az évszázad egyik legjelentősebb belvízi hajózást segítő európai beruházása.) Az ő nevéhez fűződik az ipari szakoktatás fejlesztése, a posta és a távírda egyesítése, a Budapest–Bécs közötti telefonkapcsolat kiépítése, valamint a Postatakarékpénztár megalapítása (amelynek révén az ország számos településére sikerült eljuttatni a banki szolgáltatásokat).

1889-ben kereskedelemügyi miniszter lett. Ezzel felügyelete alá kerültek az ipari, kereskedelmi, vám-, tengerészeti és szabadalmi ügyek, továbbá az Országos Magyar Királyi Statisztikai Hivatal. Iparbankot hozott létre, majd 1890-ben bevezette az áruvédjegyet. Új kereskedelmi és iparkamarák alapítását segítette, Szeged, Marosvásárhely, Nagybánya, Győr és Besztercebánya ekkor kapott új kamarát. A hazai ipar védelme és fejlesztése érdekében elsőként dolgozott ki rendeleteket a közszállításokra. Első rendelete 1887-ben jelent meg, ez a vasúti munkálatok, illetve szállítások terén szabályozta az állami beszerzések módját és feltételeit. Továbbfejlesztett második rendeletét a halála után, 1893-ban hirdették ki, és 1907-ig, a közszállítási szabályzat megalkotásáig ez tartalmazta minden közmunka és közszállítás „vállalatba adásának” a szabályait. Az állami megrendelések biztosításával új vállalatok és új iparágak megteremtését segítette elő. Közel száz gyár alapítását, illetve működését támogatta, nevéhez fűződik többek között a magyar gumiiipar megteremtése is. A Magyar Ruggyaárúgyár, a Taurus elődjének tulajdonosa Baross Gábor olyan ígéretet kapott, hogy három évig a MÁV minden gumiigényét a gyártól vásárolja, ha azt Magyarországon állítja elő. A szakképzés szintén érdeklődési körének központjába

tartozott. Több mint félszáz iskolát alapítottak tevékenységének köszönhetően. Létrehozta a Kereskedelmi Múzeumot, amely kezdetben mintaraktárként működött, ily módon szolgálva a hazai termékek népszerűsítését, a piacorientált termelést.

Perspektivikus céljai, tenni akarása, hazaszeretete, szolgálni tudása – mai szóhasználatnál: menedzserszemlélete – a jelenkor emberének is tanulsággal szolgál. Életrajzírója, Petrasovics László 1892-ben megjelent könyvében tömören jellemzi Baross Gábor politikusi, képviselői tevékenységét: „Nem kicsinyes pártpolitikai vagy önző célokért való küzdelemben látta ő a képviselői kötelességek teljesítését, hanem abban a törekvésben, mely mindenben a nemzetnek akar hasznára válni.”³⁷

Környezetvédelem

1991-ben a GATT reaktiválta a hosszú ideje alvó állapotban lévő Környezetvédelmi Intézkedések és a Nemzetközi Kereskedelem Munkacsoportot (EMIT). 1995-ben az EMIT helyét a Kereskedelem és Környezet Bizottság (Committee on Trade and Environment, CTE) vette át. Sok fejlődő ország attól tart, hogy a „zöld protekcionizmus” keretében további (környezetvédelmi alapú) korlátozásokat léptetnek életbe az exportjukat illetően. E tagállamok szerint a környezetvédelmi kérdések nem kereskedelmi témakörök, ezért semmi keresnivalójuk nincs a WTO napirendjén. A környezetvédelmi tárgyalások során a „one size fits all” (egységes) megközelítést alkalmazták az összes WTO-tagállam környezetpolitikája esetében.

A növekvő mértékű kereskedelem pozitív és negatív hatással egyaránt lehet a környezetre. A kereskedelem vezérelte növekedés, illetve az abból adódó jóléti növekedés nem feltétlenül jelenti a környezet minőségének javulását. A magasabb jövedelmek, a növekvő jólét csak nemzetközi együttműködéssel eredményezheti a környezet minőségi javulását. Az ösztönző és megtorló intézkedések megfelelő kombinációját tartalmazó nemzetközi megállapodások kidolgozása és elfogadtatása már önmagában is nehéz feladat. Különösen akkor, amikor a kormányok többsége támogatásban részesít egyes szennyező, erőforrás-felhasználó szektorokat és energiaforrásokat. Mindez jelentős mértékben járul hozzá a nemzetközi kereskedelem negatív környezeti hatásaihoz.

4.5.5. Vitarendezési eljárás

Az Uruguay-fordulót lezáró Marrakesh Megállapodás új vitarendezési eljárást vezetett be. A viták a vitarendezési testülethez (Dispute Settlement Body, DSB) kerülnek. A testületben minden tagállam egy fővel képviselteti magát. A találkozók során lehetőségük van az egyes országoknak arra, hogy panasszal éljenek valamely más ország kereskedelmi gyakorlatát illetően.

Ebben az esetben az egyik ország (panaszos) regisztráltatja a vitás ügyet a DSB-nél. Az első lépés az érintett tagállamok közötti konzultáció. Amennyiben hatvan napon belül

³⁷ Petrasovics László jellemzése Baross Gáborról. Idézi: TARJÁN M. Tamás: *1848. július 6. Baross Gábor születése*. Forrás: www.rubicon.hu/magyar/nyomathato_verzio/1848_julius_6_baross_gabor_szuletese/ (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

nem sikerül rendezni az ügyet, a panaszos fél egy panel felállítását kérheti. A panel 3–5 független, kereskedelmi ügyekre szakosodott jogászból áll, akiknek kifejezetten az a feladatuk, hogy döntsenek a kérdéses ügyben. A panelnek általában hat hónapja van arra, hogy megállapítsa, megszegte-e a kötelezettségeit a vitarendezési eljárás alá vont ország. A vitarendezési testület ezt követően hatvan napon belül konszenzussal fogadja el a jelentést, kivéve, ha valamelyik fél fellebbez. Ekkor az ügy a fellebbezési testülethez (Appellate Body) kerül. A testület hét olyan szakértőből áll, akik elismert illetékességgel rendelkeznek a jog, a nemzetközi kereskedelem területén és az érintett kérdéseket illetően. Éppúgy, mint a panel jelentésénél, a fellebbezési testület is szinte automatikusan fogadja el a vitarendezési testület jelentését.

Amennyiben a testület úgy találta, hogy a kérdéses ország valóban megszegte WTO-kötelezettségeit, két megoldás lehetséges. Az egyik a megfelelés (compliance). Ebben az esetben a megtámadott ország végrehajtja azokat a szükséges jogszabályi változtatásokat, amelyek a WTO-konformitáshoz kellenek. A másik lehetőség a kedvezmények szüneteltetése (suspension of concessions). Időnként a bepanaszolt fél nem hajlandó módosítani, vagy a megadottnál több időre van szüksége. Ebben az esetben a panaszos ország szüneteltetheti a korábbi kedvezményeket. A panaszos fél ezúttal megszegheti saját kötelezettségei egy részét, de kizárólag a bepanaszolt országot illetően.

Nagyon sok ország jelent már meg a vitarendezés egyik, másik vagy mindkét oldalán. A két leggyakrabban megjelenő fél: az Egyesült Államok és az Európai Unió. A legismertebb vitás ügyek pedig a következő termékekkel kapcsolatban jelentkeztek: banán, acél, hormonkezelt marhahús és kereskedelmi repülés. A WTO vitarendezési eljárása eddig egészen jól működött, jelentős mértékben járul hozzá a nemzetközi kereskedelemről adódó kockázatok csökkentéséhez.

4.5.6. A Doha-(fejlesztési)forduló

A WTO-tagállamok két évente miniszteri találkozót tartanak, amelyen legalább a kereskedelmi miniszterek részvételével megtárgyalják a WTO-ügyeket. 1999-ben Seattle-ben (Washington, USA) került sor a találkozóra. Sokan úgy vélték, itt az ideje egy új fordulónak. A seattle-i miniszteri konferencia (az úgynevezett millenniumi forduló) sikertelenül zárult. Ennek oka részben a WTO és a globalizáció elleni tüntetés volt, másrészt a fejlett és fejlődő tagállamok nem tudtak megállapodni arról, milyen témakörök kerüljenek napirendre.

Az új forduló megnyitására végül a 2001. évi miniszteri konferencia keretében került sor Dohában (Katar). A fordulót sikeresen megnyitották, a háttérben azonban tovább folytak a viták arról, hogy mi kerüljön a napirendre. Az alábbi célkitűzéseik voltak: a kereskedelmi korlátozások további csökkentése az áruk, szolgáltatások és mezőgazdasági termékek területén; a nemzetközi beruházások támogatása; a szellemi tulajdonjog védelme. Napirendre került a tagállamok jogaival és kötelezettségeivel kapcsolatos eljárások javítása is. A tagállamok úgy döntöttek, hogy a végső megállapodásban különös hangsúlyt kell fektetni azokra a változásokra, amelyek a fejlődő országok és a hátrányos helyzetben lévők pozíciójának javítását célozzák. A Doha-fordulót ezért Doha Fejlesztési Fordulónak is emlegetik.

A napirendek tisztázására a 2003. évi miniszteri csúcson került sor (Cancún). Az unió ragaszkodott hozzá, hogy az úgynevezett *szingapúri kérdések* (versenypolitika, kormányzati

beszerzések átláthatósága, a kereskedelem technikai feltételeinek javítása és a beruházások napirendre kerüljenek. Az Európai Unió és az Egyesült Államok nyilvánosságra hozták a mezőgazdasági tárgyalásokkal kapcsolatos tervezetet is. A fejlődő országok csoportjai az összes felvetést elleneztek.

Cancúnban megalakult *a fejlődő országok egy új csoportja, a G20*. A csoport élén Argentína, Brazília, Kína, India és Dél-Afrika állt. A csoport a világ népességének több mint kétharmadát, a mezőgazdasági termelőknek pedig több mint 60%-át képviselte. Hátározottan elleneztek az EU/USA mezőgazdasági tervezetet. Történt némi előrelépés 2004 júliusában (2004. júliusi csomag). A csomag megerősítette az elkötelezettséget a mezőgazdasági tárgyalások iránt, és foglalkoztak néhány, a fejlődő országok szempontjából fontos kérdéssel (például gyapottámogatások). A belső támogatások és a vámok csökkentésével kapcsolatban elfogadták az úgynevezett lépcsős megközelítést, valamint az exporttámogatások megszüntetését.

A fejlődő országok úgy vélték, hogy a fejlett országok támogatásai miatt alacsony világpiaci agrárárak megakadályozzák komparatív előnyeik érvényre juttatását, és hátráltatják gazdasági fejlődésüket. A mezőgazdaság továbbra is a legerősebben támogatott szektor a világon. A magas vámok mellett a legtöbb ország nyújt valamilyen támogatást a termelőinek, és ezek hatással vannak a világpiaci árakra, illetve a nemzetközi kereskedelemre. Nehéz (vagy inkább megvalósíthatatlan) vállalkozásnak tűnik a fejlett országok termelőit rávenni arra, hogy mondjanak le hosszú múltra visszatekintő támogatásaikról.

A fejlett országok elvileg hajlandók lettek volna nagyobb mértékben csökkenteni a mezőgazdasági támogatásaikat, de csak akkor, ha a fejlődő országok jelentős mértékben csökkentették volna a nagyon magas vámjaikat, és növelték volna a szerződéses vámok arányát. A fejlődő országok ugyanakkor úgy vélték, hogy mivel ez egy fejlesztési forduló, nem is kérhetnének tőlük kereskedelempolitikai változtatásokat, sokkal inkább a fejlődő országok piacra jutási esélyeinek javítására kellene koncentrálni.

2006 júliusában az USA, az EU, Japán, Brazília, India és Ausztrália közötti tárgyalások megszakadtak, és Pascal Lamy, a WTO főigazgatója felfüggesztette a tárgyalásokat. 2007 júniusában a tárgyalások alapvetően az USA, az EU, India és Brazília miatt szakadtak meg. A nézeteltérés a mezőgazdasági és ipari piacok megnyitása, illetve a fejlett országok támogatásainak csökkentése körül alakult ki. A tárgyalásokat csak 2008 júliusában folytatták, ám néhány napi tárgyalást követően a különleges védőzáradék körül kialakult vita miatt ismét holtpontra jutottak. A fejlődő országok (élükön Indiával) szerették volna elérni, hogy a különleges védőzáradék értelmében speciális vámot vethessenek ki, ha az import mennyisége túlzottan megnő, vagy túl alacsonyak az árak. *2015 decemberében Kenyában megállapodás született arról, hogy a fejlett országok azonnal, a fejlődő országok pedig 2018 végéig szüntetik meg exporttámogatásaikat. A Doha-forduló továbbra sincs lezárva.* Nehéz 153 tagállam számára elfogadható megoldást találni.

4.6. Ellenőrző kérdések: nemzetközi kereskedelempolitika

1. Melyek a szabadkereskedelem/protekciónizmus mellett felhozható érvek?
2. Melyek a szabadkereskedelem/protekciónizmus ellen felhozható legfontosabb érvek?
3. Melyek a protekciónizmus legismertebb eszközei?

4. Miért avatkozhatnak be a kormányok a nemzetközi kereskedelembé?
5. Melyek a legismertebb és legelterjedtebb, nem vámjellegű kereskedelmi korlátok?
6. Ismertesse a GATT létrehozásának céljait!
7. Ismertesse a GATT kereskedelmi alapelveit!
8. Melyek a WTO céljai, főbb megállapodásai?
9. Adja meg a kereskedelempolitika definícióját, sorolja fel a funkcióit!
10. Hogyan csoportosíthatók a vámok?
11. Milyen célja lehet a védővámoknak?
12. Mi a vám, milyen jóléti hatásai vannak?
13. Mi a mennyiségi korlátozás, és milyen jóléti hatásai vannak az alkalmazásának?
14. Mi az exporttámogatás, milyen jóléti hatásai vannak?
15. Mit mond ki a második legjobb megoldás elmélete?
16. Mit jelent a fogolydilemma a nemzetközi kereskedelemben?
17. Mi a különbség a GATT és a WTO között?
18. Hogyan tekint a realizmus a nemzetközi kereskedelemre?
19. Milyen intézményi megközelítéseket ismer a nemzetközi kereskedelmet illetően?
20. Mi a szerződéses vám?
21. Milyen GATT-kivételeket ismer? (diszkriminációmentesség)
22. Mit takarnak a *kereskedelemtéremtés* és *kereskedelemtérelés* fogalmak?
23. Milyen főbb témakörök kerültek fel a WTO Doha-fordulóján?

II. Nemzetközi tényezőáramlás, nemzetközi termelés

Ebben a fejezetben a munkaerő és a tőke nemzetközi áramlásának alapkérdéseit, valamint a termelés egy részének vagy egészének külföldre helyezésével kapcsolatban felmerülő kérdéseket tekintjük át.

1. Nemzetközi munkaerő-áramlás

A világgazdaságban jelentős liberalizációs folyamatok zajlottak le a kereskedelem, az FDI (külföldi közvetlen beruházás, angol rövidítéssel: FDI) és a pénzügyi áramlások területén. Nem került azonban erre sor a munkaerő áramlását illetően. *Az emberek mozgását korlátozó intézkedések többnyire fennmaradtak, időnként még szigorodtak is.* A munkaerő-áramlás bizonyos típusai ennek ellenére növekedtek az idők során, érdemes tehát alaposabban megvizsgálni e folyamatokat.

1.1. A migráció formái, okai, korlátai

A nemzetközi munkaerő-áramlásnak számos *formája* lehetséges. Reinert (2011) a migráció kilenc formáját különbözteti meg. *A magasan képzett munkaerő tartós migrációja* állandó tartózkodást jelent a célországban, jellemzően Ausztráliában, Új-Zélandon, Kanadában, az Egyesült Államokban vagy az Európai Unió valamely országában. Az ilyen típusú migrációt elsősorban a multinacionális vállalatok humánerőforrás-politikája motiválja. A fő forrásországok: Kína és India. *A magasan képzett munkaerő ideiglenes migrációját* hasonló tényezők motiválják, mint az állandó tartózkodást, és gyakran csak politikai okok állnak az ideiglenesség hátterében: a külföldi kormányzat nem hajlandó állandó letelepedési engedélyt adni.

Mennyiségét tekintve sokkal fontosabb *az alacsonyán képzett munkaerő ideiglenes migrációja*. Az alacsonyán képzett munkaerő ideiglenes migrációjának célterületét elsősorban a fizikai munkát igénylő foglalkozások, az építőipar, a háztartás, valamint a gondozás (gyermek, idősek, betegek) jelentik. *A családok migrációja* az állandó letelepedési lehetőséggel rendelkező családtagok migrációját követi. A migrációnak e formája a legjelentősebbek egyike. Többnyire az alacsony és közepes jövedelmű országokból a magas jövedelmű országokba történő áramlás jellemzi.



1550-ig a törökök az általuk elfoglalt magyar területeken tizenegy szandzsákot hoztak létre. Az elfoglalt várakba és a nagyobb közigazgatási centrumokba oszmán katonaságot helyeztek, illetve különféle hivatalokat telepítettek, nyomukban pedig mohamedán kereskedők és kézművesek érkeztek. A hódítókkal érkező oszmán kereskedők és kézművesek tevékenysége révén a muszlimok életmódjának megfelelő, őket kiszolgáló új iparágak is meghonosodtak. A mindennapi élet egyszerű használati tárgyai mellett Magyarországon is megjelentek a keleti eredetű luxustárgyak.

A török megszállás és a meg-megújuló harcok az első évtizedekben nem okoztak mélyreható károsodást. Az elhagyott települések viszonylag gyorsan újranepesültek, a népesség a háborús körülmények közepette is igyekezett folytatni a munkáját. Ennek sikeres voltát mutatja, hogy az 1560-as években Magyarország volt a világ legnagyobb húsexportőre. Sőt, a tartós közép-európai húskereslet serkentőleg hatott egyes mezővárosok fejlődésére, kialakult egy tőkeerős kereskedőréteg.

A magyarországi szabad királyi városok (Pozsony, Kassa, Nagyszombat, Eperjes, Lőcse) a távolsági kereskedelem fő szervezői és a céhes keretek között szerveződő kézművesipar központjai voltak. Eredetileg német polgárságuk a magyar kapcsolatok következtében egyre inkább elmagyarosodott. Bekapcsolódtak az élőállat exportálásába, és a Magyarország felé irányuló iparcikk-behozatal közvetítésébe.³⁸ (A fotón a Rudas gyógyfürdő látható, Budapest egyik, nagyrészt a török hódoltság idejéből megmaradt török fürdője.)

A migráció speciális formája az *etnikai, vallási vagy nemzeti hovatartozáson alapuló migráció*. Legismertebb és legellentmondásosabb megnyilvánulási formája Izrael visszatérési törvénye (Law of Return). Külön csoportot képeznek a *menekültjogot kérők*, akiknek az 1951. évi genfi konvenció biztosít bizonyos jogokat üldöztetés alapos gyanúja esetén. Idetartoznak többek között azok az emberek, akik háború, éhínség vagy környezeti katasztrófa miatt menekülnek a szomszédos országokba.

Az *illegális migráció* szándékos és nem szándékos (emberkereskedelem) egyaránt lehet. A világ egyes részein (például Észak-Amerika vagy Afrika egyes részei) meglehetősen nagy jelentősége van az ilyen típusú migrációnak. A *vízummentes migráció* azokra a közös pia-

³⁸ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

cokra jellemző, amelyekben a munka és a tőke szabad áramlása egyaránt érvényesül. A legjellemzőbb példa erre az Európai Unió, de megtalálható Ausztrália és Új-Zéland között is.

Politikai és közigazgatási szempontból a migráció valamennyi formája fontos, ám nem mindegyiknek van jelentősége a nemzetközi termelés szempontjából. Ez alapján az alacsonyan képzett és a magasán képzett munkaerő migrációját érdemes kiemelni.

A migráció hátterében álló *okok* tehát változatos képet mutatnak. Gazdasági és egyéb szempontok egyaránt állhatnak a háttérben. Külföldi munkavállalásra ösztönözhet a magas hazai munkanélküliség, de a migrációt leginkább meghatározó tényezők egyike a relatív bér is, különösen a képzetlen munkaerő relatív bére. Ezt a külföldi és a hazai bér hányadosaként határozzuk meg: $rw = wF \div wD$. Minél magasabb ez a relatív bér, annál többen szeretnének külföldön dolgozni. A nem gazdasági tényezők között említhetők a katasztrófák, a háborúk, a járványok, az éhínség, az üldözés, a jobb megélhetési feltételek, az egészségesebb életkörülmények, a családegyesítés, a kalandvágy, illetve a személyes érvényesülés.



A 19. században jelentős eredmények születtek a gazdaságban, a közlekedés, a kohászat, a bányászat, a mezőgazdaság és malomipar területén a feltalálók, a tudományágak és az ipar szoros együttműködéséből. A Ganz-gyár elektromos osztályának megszervezésével (1878) egy új ágazat indult virágzásnak, találmányok sora tette nevéssé és eredményessé a magyar elektromos ipart. Az 1880-as évektől kezdve az egyenlőtlen fejlődés, a telekaprozódás és a tőkehiány miatt megnőtt a tönkrement parasztgazdaságok száma. Az új nincstelenek és agrárproletárok napszámosként, kubikusként dolgoztak a városokba költözve, az ipari munkásság tartalékseregeként, főként a nagy építkezéseken. Aiknek itthon nem jutott munka, azok az Európán végigvonuló nagy társadalmi mozgásba bekapcsolódva, a jobb megélhetés reményében vándoroltak ki Amerikába. Nemzetiségi megoszlás szerint a kivándorlók egyharmad része volt magyar anyanyelvű, a többséget a nem magyar népesség alkotta.³⁹

³⁹ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

A munkaerő migrációját ugyanakkor számos tényező *korlátozhatja*. Ilyen hatású tényező lehet a célország bevándorlási politikája, a letelepedésre vonatkozó előírások, a munkavállalásra vonatkozó szabályok, a nyelvi korlátok, a szülőföldhöz, családi kapcsolathoz való ragaszkodás, az anyanyelvhez, a nemzeti kultúrához való kötődés, valamint a félelem az idegen környezettől, bizonytalanságtól.

1.2. A migrációs döntés közgazdaságtani háttere

A munkaerő nemzetközi áramlását a neoklasszikus elmélet a relatív tényezőellátottság eltéréseivel és az arra visszavezethető határtermelékenységgel magyarázza. Tegyük fel, hogy két országunk (Belföld és Külföld) és két termelési tényezőnk (termőföld és munkaerő) van! Mindkét ország egy terméket állít elő (kibocsátás). Külkereskedelem nincs, a gazdaságok vagy csak a termőföld, vagy csak a munkaerő mozgásán keresztül integrálódhatnak egymással. Mivel a termőföld – szinte definíciószerűen – nem mozoghat, integrációra csak munkaerő-áramlással kerülhet sor.

A termőföld (T) és a munkaerő (L) szűkösen rendelkezésre álló erőforrások. Így minden egyes ország kibocsátása attól függ, hogy ezek a termelési tényezők milyen mennyiségben állnak rendelkezésre. Tegyük fel, hogy Belföld és Külföld ugyanazt a technológiát alkalmazza, de eltérő termőföld/munkaerő arány mellett. *Ha Belföld a munkaerőben (relatív) gazdag ország*, akkor Belföld munkásai *kevesebbet keresnek*, mint külföldi társaik, a termőföld jövedelme viszont Belföldön magasabb, mint Külföldön. Ez a helyzet feltétlenül ösztönzi a tényezők mozgását. Belföld munkásai Külföldre szeretnének költözni, Külföld termőföld-tulajdonosai pedig Belföldre szeretnék áthelyezni termőföldjüket.

Amennyiben a munkások mozogni tudnak a két ország között, egy részük Belföld helyett Külföldön kezd el dolgozni. Ez a mozgás csökkenti Belföld munkaerő-állományát, ami Belföld reálbérszintjének emelkedését eredményezi. A kivándorolt munkaerő ugyanakkor növeli a munkaerő-állományt, és csökkenti a reálbért Külföldön. Ha a munkaerőmozgásnak nincs akadálya, akkor *ez a folyamat mindaddig tart, amíg a munkaerő határterméke a két országban egyenlő nem lesz.*

A nemzetközi munkaerő-áramlás így *elméletileg a reálbérszintek konvergenciájához vezet*. A reálbérek Belföldön nőnek, Külföldön csökkennek. A kiáramló munkaerő Külföld kibocsátását növeli, míg Belföld kibocsátása csökken. Külföld azonban többet nyer, mint amennyit Belföld veszít, ezért a globális kibocsátás szintje összességében növekszik.

A nemzetközi kereskedelmi liberalizációhoz hasonlóan itt is beazonosíthatók *a folyamat vesztesei*. Azok, akik eredetileg Belföldön dolgoztak volna, Külföldön magasabb reálbérekhez jutnak, Külföld eredeti munkavállalói ugyanakkor a korábbinál alacsonyabb reálbéreket kapnak. Hasonló folyamat zajlik le a termőföld-tulajdonosok körében is: Külföld termőföld-tulajdonosai jól járnak, hiszen a nagyobb munkaerő-kínálat miatt a relatíve szűkösebbé váló termőföld járadéka emelkedik, míg Belföldön a munkaerő csökkenő mennyisége miatt megnő a termőföld relatív mennyisége, s a csökkenő határtermék miatt csökken a termőföld-tulajdonosok jövedelme.

Meg kell említeni, hogy ez a folyamat csak korlátozások nélküli, tökéletesen versenyző piacokon zajlik le a fent leírt módon. *Minden piaci torzítás, minden korlátozás csökkenti a reálbérek konvergenciájának az esélyét.*

A jobb és stabilabb megélhetés, a reálbérek, valamint a javuló társadalmi és gazdasági státusz reményén túl *a migrációs döntést befolyásolhatja a fiatal népesség növekedése, a pénzügyi források, az oktatás színvonala, valamint a kivándorlók hálózata is.*

A fiatal népesség növekedése a kivándorlók számának növekedését eredményezi. Részen azért, mert a fiatalok kockázatvállalóbbak, másrészt pedig azért, mert a migrációból származó előnyök csak hosszabb távon jelentkeznek, s a fiatalok nagyobb valószínűséggel élnek meg a migráció nettó hatásainak pozitívvá válását. A társadalom korösszetétele ezért hatással van a migrációs döntésre.

A kivándorlás költsége igen magas lehet. Nemcsak az egyik országból a másikba utazás közvetlen költségeit tartalmazza, hanem a saját ország elhagyásának alternatív költségét és egy új országban történő megtelepedés kockázatát is. E költségek miatt sok szegényebb ember nem tudja finanszírozni a migráció költségét. A legszegényebbek ezért kevésbé hagyják el hazájukat, mint azok, akik egy kicsit jobb helyzetben vannak.

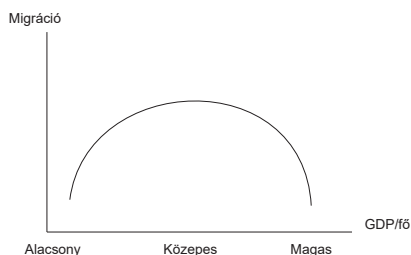
Megfigyelhető az is, hogy az *oktatás színvonalának* emelkedésével nő a migrációs hajlandóság, az emberek jobban szem előtt tartják gazdasági és társadalmi lehetőségeiket. Az oktatási színvonal emelkedésével könnyebben be tudják szerezni és fel tudják dolgozni az információkat, megfontoltabb döntéseket tudnak hozni.

Minél több és jobb minőségű információ áll rendelkezésre, annál nagyobb a migrációs hajlandóság. Az információk a célországra vonatkoznak. A potenciális migránsnak tudnia kell valamit a külföldi országot jellemző társadalmi-gazdasági viszonyokról. Az információ gyakran migránsoktól származik. *A migránsok hálózatának* bővülésével nő a minőségi információk áramlása.

Ahogy nő az egy főre jutó GDP, csökken a csecsemőhalandóság, nő az oktatás színvonala és a fiatal népesség aránya. Az első sikeres kivándorlásokat követően nő a minőségi információ mennyisége is. *Ahogy az egy főre jutó jövedelem alacsony szintről közepes szintre emelkedik, egyre többen vándorolnak ki. Ahogy az egy főre jutó jövedelem közepes szintről magas szintre emelkedik, növekedhet a hazai gazdaság vonzereje.*⁴⁰

A fejlettségi szintek találkozásánál *migrációs csúcs* alakul ki. (Lásd: 30. ábra.) A migrációs csúcs figyelmeztet bennünket arra, hogy bármennyire is kedvezőtlenek a politikai és ökológiai körülmények, relatíve kicsi az alacsony jövedelmű országokból származó migráció. A migráció zöméért a közepes jövedelmű országok a felelősek, s ugyanez igaz a csúcsközeli migrációra is. Viszonylag alacsony egy főre eső GDP mellett a gazdasági fejlődés ösztönzőleg, nem pedig visszatartóan hat a migrációra. A globalizáció tehát hozzájárulhat az alacsony jövedelmű országok fejlődéséhez, ám a fejlődés a migráció növekedését vonhatja maga után.

⁴⁰ Lásd bővebben: REINERT (2011): *i. m.*



30. ábra

Migrációs csúcs

Forrás: REINERT (2011): i. m., 194. alapján saját szerkesztés

A multinacionális vállalatok gyakran helyezik ki kutatás-fejlesztési tevékenységük egy részét olyan országokba, amelyekben nő a tudományos és mérnöki tehetség szerepe. Mozdulhat azonban maga a tehetség is. Ez eredményezi a *magasan képzett munkaerő ideiglenes vagy tartós migrációját*. Az ilyen típusú migráció leginkább a magas jövedelmű országok szakértelmet igénylő technológiai fejlődéséhez köthető. Magasan képzett migráns munkaerőt elsősorban nagyobb, külföldi tulajdonú és export révén nemzetköziesedett vállalatok alkalmaznak.

Napjaink képzett migránsai jellemzően eltérnek a hátrahagyott közösség tipikus tagjaitól. A forrásország adófizetői általában jelentős összegeket fordítottak a képzésükre, azt remélve, hogy majd közösségük érdekeit szolgálják. A magasan képzett, tehetséges munkaerő kivándorlását *agyelszívásnak* (brain drain) is nevezzük. Ez arra a jelenségre utal, amikor az alacsony jövedelmű országok elveszítik humán tőkéjük egy részét, mert az más országokba vándorol. Különösen veszélyes az agyelszívás a fejlődő országok egészségügyi szektorát illetően.

Az utóbbi időszakban ellentétes folyamat, azaz *visszavándorlás* is megfigyelhető, amely során a technológiai és vállalkozói készségek transzferére kerül sor a forrásország irányába. A visszatérő kínai és indiai migránsoknak például fontos szerepük van a high-tech klaszterek kialakításában Tajvanban, Kínában és Indiában.

Vannak arra utaló jelek, hogy az agyelszívás „agykörforgássá” alakulhat. Amikor a külföldön tanult kockázatitőke-befektetők saját országukban hajtanak végre beruházást, a befogadó gazdaságban szerzett közvetlen tapasztalataikat a periférikus régiókba továbbítják. Ezek a többnyire elsők között visszatérő emberek gyakran megtalálhatók a hazai politika tanácsadói között. Amikor a tapasztalt mérnökök és menedzserek ideiglenesen vagy tartósan visszatérnek, széles körű szakmai és oktatási tapasztalatokat hoznak. Ezek a régiókon átívelő műszaki közösségek beindíthatják a helyi vállalkozásokat. A visszatérő migránsok pozitív hatással lehetnek az FDI-beáramlásra is. A vállalkozások hozzájuk köthető fellendülése azt a jelzést küldheti a multinacionális vállalatok számára, hogy megérték a feltételek a lokációs előnyök kiaknázására. Amennyiben a visszavándorlás hozzájárul a forrásország fejlődéséhez, mindenképpen üdvözlendő és támogatásra érdemes folyamatról van szó.

Bár a technológiai fejlődés szempontjából nyilván érdekesebb a magasan képzett munkaerő migrációja, aránya a globális migráción belül viszonylag kicsi. Sokkal jelentősebb az *alacsonyan képzett munkaerő migrációja*. *Politikai szempontból ez a migráció egyik*

legellentmondásosabb területe. Az alacsonyan képzett munkaerő migrációja többé-kevésbé követi a normál migrációs döntéshozatal menetét. A keresleti oldalon azonban vannak speciális jellemzők. Ezek egyike a célország demográfiai trendje. Mivel a születések száma a természetes utánpótlás szintje alá csökkent, számos fejlett országnak a népesség abszolút értelemben vett csökkenésével kell szembeesülnie. Ez megnövelheti a munkaerő iránti igényt.

További meghatározó keresletoldali tényező a termelékenységgjavulásnak ellenálló, alacsony képzettséget igénylő, kereskedelmi forgalomba nem kerülő szolgáltatás. *A szolgáltatások egyes típusai ellenállnak a termelékenység javulásának.* (Nehéz például növelni a hajvágás hatékonyságát.) Ezt a jelenséget nevezik *Baumol-hatásnak*. Ez a hatás más, alacsony képzettséget igénylő szolgáltatásoknál is jelentkezik. Jellemzően olyan szolgáltatásokról van szó, amelyek nem kerülnek kereskedelmi forgalomba. *E szolgáltatások jelenléte és nem kereskedelmi jellege arra utal, hogy elvégzésük miatt folyamatosan növekvő lesz az igény a munkaerő iránt.*

E két keresletoldali tényező, valamint a kínálatoldali változások azt eredményezik, hogy az alacsonyan képzett munkaerő migrációja a világgazdaság fontos részét képezi. Az alacsonyan képzett munkaerő migrációja már régóta része az Európai Unió és az Egyesült Államok gazdaságának. Az utóbbi időben azonban megnőtt az alacsonyan képzett munkaerő migrációja iránti igény a Közel-Keleten és Kelet-Ázsiában is.

Az alacsonyan képzett munkaerő migrációja esetében sokkal nagyobb a valószínűsége annak, hogy az illető a menekült vagy a nem dokumentált kategóriába esik. Az illegális bevándorló helyzete politikailag bizonytalan, de gazdaságilag vonzó alternatíva a vállalatok számára, hiszen e munkások *nem rendelkeznek alkuerővel.* Az illegalitás miatt *kizsákmányolás és bántalmazás célpontjai lehetnek.* A forrásországban a toborzó ügynökségek és brókerek jelentős összegeket kérhetnek el a leendő migránsoktól, akik közül sokan vélik úgy, hogy érdemes kifizetniük ezt az összeget, holott csak kevesen kapnak garanciát arra vonatkozóan, hogy a foglalkoztatás feltételei az ígértek szerint alakulnak. Sok esetben nem így történik, gyakoriak a tragédiák.

1.3. A munkaerő-áramlás gazdasági hatásai

A munkaerő migrációjával kapcsolatban nem kerülhető meg az a kérdés, hogy *hogyan mérhető a gazdasági növekedés szempontjából meghatározó* munkaerő távozásának hatása, hogyan csökkenthető a migrációból származó előnyök (Külföld és Belföld közötti) aszimmetriája. A munkaerő (különösen a magasan képzett munkaerő) migrációját illetően a *fő problémát* az okozza, hogy addig, amíg *a képzéssel kapcsolatos költségek* a kibocsátó országban jelentkezik, annak „hozama”, azaz termelésének GDP-hez, adófizetésének költségvetési bevételekhez való hozzájárulása a befogadó országban jelentkezik.

Az aszimmetria a gyakorlatban alapvetően két módon csökkenthető: a külföldön szerzett jövedelmek egy részének hazautalásával, illetve a bevándorlók jövedelmének pótlólagos megadóztatásával s az abból keletkező bevételt a kibocsátó országnak pénzügyi segélyként átutalva. Hosszabb távon *az aszimmetria csökkenésének irányába hat a külföldről hazatérő munkaerő is,* amely – a külföldön megszerzett ismereteit, kapcsolatrendszerét, felhalmozott tőkéjét kihasználva – a távozása előtti szintnél nagyobb hatékonysággal termel, azaz nagyobb mértékben járul hozzá kibocsátó országa kibocsátáshoz, a GDP növekedéséhez.

Amikor a migránsok külföldön kezdenek dolgozni, nem szakítanak meg minden kapcsolatot a forrásországgal. A mobiltelefonok és az elektronikus átutalások világában a családi, baráti és egyéb kapcsolatok fenntartása sokkal könnyebb, mint néhány évtizede. A kapcsolattartás egyik formája a migránsok jövedelemátutalása az otthon maradt családtagok számára. A kilencvenes évek közepe óta az ilyen típusú utalások drámai mértékben megemelkedtek. A növekmény nagy része a közepes jövedelmű országokba irányult. Egyes országokban és régiókban meghaladja a beáramló FDI mértékét. A fejlődő (alacsony és közepes jövedelmű) országokba irányuló hazautalások összege jelentősen meghaladhatja a hivatalos fejlesztési támogatások (ODA) összegét is. *A hazautalásoknak jelentős pozitív hatása lehet a fejlődő országokban, sokszor sokkal hatékonyabb a jövedelemtranszfer, mint a külföldi segély.*

A pozitív hatás kapcsolódik a migránsok hálózatához. A migrációs hálózatok segíthetnek abban, hogy a hazautalásokat *fejlesztésre* fordítsák (például mikrovállalkozásokra). A jövedelemforrások diverzifikálása révén a hazautalások a *kockázatmenedzsment* funkcióját is betölthetik a fejlődő országok szegény háztartásai esetében. Egyes esetekben a *humán tőke fejlesztéséhez* is hozzájárulhatnak, némileg enyhítve az agyelszívásból adódó negatív hatásokat.

A hazautalások a migrációra építő nemzetközi termelés potenciálisan pozitív hatásként jelennek meg. Önmagukban nem tekinthetők nemzetközi termelésnek, ám fejlesztési szempontokból komoly lehetőségeket rejtenek magukban.⁴¹

1.4. Migrációs politika

A nemzetközi kereskedelemről (WTO), a nemzetközi pénzügyektől (Nemzetközi Valutaalap, angol rövidítéssel: IMF) és a nemzetközi fejlesztéstől eltérően a migrációs politikának sokáig nem volt multilaterális szervezete. 2016-ban az ENSZ-család részeként kezdte meg működését a Nemzetközi Migrációs Szervezet (International Organization for Migration, IOM). Tevékenysége a migráción kívül kiterjed a humanitárius segítségnyújtásra (beleértve a biztonságos élelmiszerellátást is), a közegészségügyre és a munkapiacokra.

A migrációs politika az esetek többségében azonban egyelőre a nemzetállamok hatáskörébe tartozik. A nemzetközi kereskedelem és a nemzetközi pénzügyek piacorientáltságával szemben a migrációs politikát a beavatkozás, a szigorú nemzeti szabályozás jellemzi. Az 1951-ben aláírt genfi konvenció és a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (International Labor Organization, ILO) egyes konvenciói keretében nemzetközi irányelveket határoztak meg a menekültekre nézvést. A Nemzetközi Migrációs Szervezet a migrációs politika egyes területein biztosít kormányközi koordinációs lehetőséget.

2001-ben a berni kezdeményezés keretében konzultációk kezdődtek, amelyek célja a legjobb migrációs politika gyakorlati irányelveinek kidolgozása volt. A berni kezdeményezést az ENSZ Nemzetközi Migráció Globális Bizottsága (GCIM) felállítása követte 2003-ban. 2006-ban szintén az ENSZ keretében jött létre a United Nations High-Level Dialogue (HLD) on International Migration and Development.

⁴¹ Bővebben lásd: REINERT (2011): *i. m.*

A nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos migrációt a GATS szabályozza (4. módzat). A GATS a szolgáltatás-kereskedelem négy formáját különbözteti meg: határon átnyúló kereskedelem (cross-border trade, 1. módzat); fogyasztók mozgása (movement of consumers, 2. módzat); kereskedelmi jelenlét – FDI (commercial presence, 3. módzat) és természetes személyek mozgása (movement of natural persons, 4. módzat).



Természetes személyek mozgása – idegenforgalom és belügy. A hidegháború éveitől kezdve a keleti blokkon belül, Nyugaton és a tengerentúlon is nyilvántartást vezettek minden egyes személyről, aki átlépett az országhatárokon. A hazánkba érkező külföldiek adatait, utazásuk időtartamát, helyét és célját a Külföldiek Ellenőrző Országos Központi Hatóság (KEOKH) rögzítette, amely szervezet 1930-tól működött. Emellett az állambiztonsági szervezet nagy erőket mozgósított a külföldi vendégek, különösen a „nyugati gondolkodást és életnívót közvetítő”, „kémgyanús” elemek és az emigránsok ellenőrzésére. Az informátorok elsősorban a rendszeresen visszatérő külföldiek viselkedéséről, kapcsolatairól jelentettek: kivel mikor találkoznak, milyen okból vannak itt, miről beszélnek, mikor jönnek legközelebb az országba. A kiemelt éttermekben, szállodákban, ahol sok külföldi megfordult, az üzletvezetőket is megfigyelték, sok esetben az alkalmazottak, pincérek, mixerek jelentettek róluk. Az idegenforgalom a hatvanas évektől – részben gazdasági okokból, részben a konszolidáció jegyében – központi kérdéssé vált, fejlesztésének háttérében a devizabevételek növelésének reménye állt. Ekkortól célozták külön a nyugati, a keleti és a belföldi vendégeket, akik más-más árú és minőségű kiszolgálásban részesültek. Sőt, szállodák is épültek kifejezetten nyugati vendégeknek, az elsők között a Budapest Szálló (1967) és a Duna-Intercontinental Szálló (1967–1969).⁴² (A fotón az InterContinental látható Budapesten, 2017 júliusában.)

⁴² Forrás: Ügynök a bárpultban. A vendéglátás és az állambiztonság kapcsolata a szocializmusban. Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum, időszakos kiállítás, 2017. július.

A természetes személyek mozgása ideiglenes, kereskedelmi jelenléttel nem járó szolgáltatás nyújtása magánszemélyek által egy külföldi országban. A GATS 4. módozatának keretében külön protokoll szabályozza a munkaerő mozgását. A szabályozás alapvetően a multinacionális vállalatok alkalmazottainak vállalatcsoporton belüli mozgására vonatkozik. Így alapvetően a fejlett országok és a magasan képzett munkaerő, és nem annyira a fejlődő országok és az alacsony végzettségű munkaerő érdekeit védi.

A migrációs politika multilaterális szabályozásának szükségességét illetően megoszlanak a vélemények. Pritchett szerint például a politikai realitásokra tekintettel a migrációs politika területén igazi előrelépés csak bilaterális alapon érhető el.⁴³

1.5. Ellenőrző kérdések: nemzetközi munkaerő-áramlás

1. Ismertesse a nemzetközi tényezőáramlás fő formáit!
2. Melyek a migráció fő formái?
3. Milyen motivációk állhatnak a migráció hátterében?
4. Milyen tényezők korlátozhatják a migrációt?
5. Közgazdaságtani értelemben meddig érdemes a munkaerőnek külföldön munkát vállalnia?
6. Megvalósul-e a reálberek országok közötti konvergenciája?
7. Milyen költségek és előnyök jelentkeznek a (gazdasági) migrációt illetően a kibocsátó és a befogadó országban?
8. Mire utal a migrációs csúcs?
9. Mit jelent az agyszívás? Milyen következményei lehetnek?
10. Mit jelent az agykörforgás?
11. Mit jelent és milyen következménye van a Baumol-hatásnak?
12. Hogyan kezelhető a migráció negatív gazdasági hatása a kibocsátó országban?
13. Hogyan járulhatnak hozzá a külföldön munkát vállalók a kibocsátó ország fejlődéséhez?

2. Nemzetközi tőkeáramlás

A nemzetközi tőkeáramlásnak *három fő formája* különböztethető meg: *külföldi közvetlen tőkeberuházás, portfólióberuházás és kölcsöntőke*. Külföldi közvetlen beruházás alatt a külföldön hazai vállalkozó (outward), illetve belföldön külföldi vállalkozó (inward) által végzett beruházást értjük. Külföldi közvetlen beruházás esetén a beruházó közvetlen irányítást, ellenőrzést szerez a vállalat fölött. Portfólióberuházás esetén hazai természetes vagy jogi személy külföldi kibocsátású értékpapírt vásárol, vagy hazai kibocsátású értékpapírt vásárolnak külföldiek. Kölcsöntőke alatt azt a hitelt vagy kölcsönt értjük, amelyet egy másik ország államának, jogi vagy természetes személyének nyújtanak vagy külföldről vesznek fel.

⁴³ PRITCHETT, Lant (2006): *Let Their People Come. Breaking the Gridlock on International Labor Mobility*. Center for Global Development. Forrás: www.cgdev.org/sites/default/files/9781933286105-Pritchett-let-their-people-come.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

A tőkeáramlás formájától függően némileg eltérnek a nemzetközi tőkeáramlás főbb indítékai is. A kölcsöntőke esetében a korlátozott hazai finanszírozási források kiegészítése, az adósságszolgálat állhat leginkább a háttérben. A portfólióberuházás célja a magasabb tőkehozadék, a kockázat diverzifikálása. A külföldi közvetlen beruházás motivációja lehet a magasabb tőkehozadék, a kockázat diverzifikálása, az erőforrások megszerzése, a hatékonyság növelése, a piacszerzés, illetve különböző stratégiai célok.



Európa gazdasági térképéről egyenlőtlen fejlettségi szintű zónák, ezek kölcsönhatása, térségünkre nézve előnytelen munkamegosztás és jelentős időeltolódás olvasható le. A 18. század második felében elinduló fejlődés a reformkorban új erőre kapva – egy egységesülő közép-európai birodalmi piac keretei között – mégis lendületesen fejlődő nemzetgazdaságot hozott létre. A 19. század második felében lejátszódott az ipari forradalom, és a technikai fejlődés élvonalát jelentő eredmények is születtek Magyarországon. A vasúthálózat gyorsuló kiépülése, a gőzhajózás fejlődése révén Magyarország a szállítási forradalmát, az ipari forradalom első hullámát élte. Mindezek segítségével és a birodalom belső vámhatárainak eltörlése nyomán felgyorsult a magyar nemzeti piac formálódása a pest-budai központ körül, és megszülettek a külföldi tőke beáramlásának előfeltételei. (Az intézkedéseket társadalmi ellenszenv fogadta. A népszerűtlenség oka az volt, hogy a modernizáció lehetőségét egy idegen önkényuralmi rendszer mintegy „szuronyok hegyén” nyújtotta.)⁴⁴

2.1. Külföldi közvetlen beruházás

A klasszikus elméletek szerint a tőke az abban gazdag országokból a tőkeszegény országokba áramlik, mert ott a magasabb határtermelékenység miatt magasabb hozam realizálható. A posztkeynesiánus reformista irányzat (később mások is) ugyanakkor már a tőke „perverz” nemzetközi áramlásáról beszél. A második világháborút követően ugyanis megváltozott a tőkeáramlás földrajzi szerkezete, a triád (Észak-Amerika, Nyugat-Európa, Távol-Kelet) vált az elsőszerű célponttá. A tőke inkább a már fejlett, tőkében gazdag országok felé áramlott. Ez alapvetően azzal magyarázható, hogy a technológiai fejlődés megnöveli a tőke határtermelékenységét, így a fejlett országokban egyidejűleg nőtt a munkaerő és a tőke határterméke.

⁴⁴ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.



Kuny Domokos egy budai keramikus volt a 18. században. Kuny Domokos 1784–1785-ben telepedett le Budán. Üzeme, Buda első kerámiagyára, fajanszmanufaktúrája a mai I. kerületben volt. Kuny keménycserép tárgyaihoz új edénymázatot talált fel, amelynek gyártására nehezen ugyan, de kiváltságot nyert. Találmányát a bécsi udvarnak kívánta eladni, azonban a szükséges vizsgálatokra felkért magyar szaktekintélyek elítélően nyilatkoztak mázáról, mérgezőanyag-tartalma miatt gyárát zár alá kívánták vetetni. Kuny ekkor maga záratta be üzemét, s bécsi keramikusokat, vegyészeket keresett fel. Évekbe telt, mire bizonyítani tudta, hogy az általa feltalált új máz jó minőségű és nem mérgező. Mindezek, továbbá a megfelelő nyersanyagok, valamint a korszerű festéklőrlő malom hiánya, illetve szállítóinak megbízhatatlansága végül arra késztették, hogy Buda első manufaktúráját végleg bezárassa. Kuny Domokos 1814-ben valamennyi budai ingatlanát gyárával együtt eladta, és Bécsbe költözött.⁴⁵ (A fotón fajansztárgyak láthatók Kuny Domokos budai manufaktúrájából. Kiscelli Múzeum, 2017. július.)

A második világháború és a hatvanas évek közepe közötti időszakban a nemzetközi működő tőke több mint 80%-a amerikai (USA) eredetű volt. A működő tőke alapvetően két fő területre irányult: egyrészt a feldolgozóiparba, ahol az alacsonyabb helyi termelési és szállítási költségekből adódó előnyöket kihasználva az elsődleges cél a fogadó ország piacának kiszolgálása volt, másrészt a kitermelőiparba, azzal a céllal, hogy kedvező áru nyersanyagokkal, nyerstermékekkel lássák el az anyavállalatot és a világpiacot. A nyolcvanas évektől egyértelműen látható volt, hogy a klasszikus elméletek nem érvényesülnek a tőke nemzetközi áramlását illetően. A működő tőkeáramlás kétharmada fejlett országok között valósult meg. Jelentősen megnőtt az EK-n belüli, az Egyesült Államokba irányuló és a Japánból kiinduló működő tőke áramlása, miközben a fejlődő országok jelentősége marginális maradt. 1990-re Japán részesedése 11%-ra nőtt, míg az USA részesedése a globális, kifelé irányuló FDI-állomány 20%-ára esett vissza.

⁴⁵ Forrás: Kiscelli Múzeum.

A kilencvenes években a nemzetközi működőtőke-áramlás dinamikája már nagyobb volt, mint a GDP-nek, a nemzetközi nagyvállalatok forgalmi és termelési teljesítményének, valamint a nemzetközi kereskedelem bővülésének az üteme. Az ipari output növekedését a kelet-ázsiai (elsősorban japán) bázissal rendelkező multinacionális vállalatok FDI-növekedése követte.

Új trendnek számított a harmadik világból származó multinacionális vállalatok szerepének növekedése. Ez a trend azt a tényt tükrözte, hogy a fejlődő országok akkoriban kezdték el enyhíteni az FDI-tőkeáramlás korlátozására vonatkozó előírásaikat. Óriási dinamikával bővültek a fejlődő világbeli multinacionális vállalatok.

Ebben az időszakban a vállalatfelvásárlás és -összeolvadás mértéke meghaladta a zöldmezős beruházások nagyságát. Már korábban is tapasztalható volt, hogy az a tipikus elvárás, miszerint a fejlődő országok nettó befogadói a tőkének ott, ahol azt viszonylag magas megtérüléssel fektetik be, nem feltétlenül érvényes a világgazdaság egészére. A kétezres évektől azonban már az is nyilvánvalóvá vált, hogy a tőkét sem feltétlenül a (viszonylag alacsony megtérüléssel jellemezhető) fejlett országok biztosítják.

A működő tőke áramlása rekordszintet ért el 2000-ben, majd a 2001–2004. évek visszaesése következtében 2005-re annak szintje alig haladta meg a 2000. évi szint 50%-át. 2007-től újabb dinamikus növekedés következett, amit elsősorban egy fúziós és felvásárlási hullám (különösen a pénzügyi és távközlési szektorban) vezetett. A pénzügyi és gazdasági válság következtében a tőkeáramlás ismét visszaesett, és bár a válságot követően újra emelkedni kezdett, 2017-ig még nem érte el a válság előtti szintet.

Az ipari output növekedését a kelet-ázsiai (elsősorban japán) bázissal rendelkező multinacionális vállalatok FDI-növekedése követte. 1960-ban az USA dominálta a globális FDI-t. 1990-re Japán részesedése 11%-ra nőtt, míg az Egyesült Államok részesedése a globális, kifelé irányuló FDI-állomány 20%-ára esett vissza. Új trendként megfigyelhető a harmadik világból származó multinacionális vállalatok szerepének a növekedése. Jelentős mértékben nőtt a fejlődő országokban bázissal rendelkező multinacionális vállalatok FDI-tevékenysége. Ez a trend azt a tényt tükrözte, hogy a fejlődő országok akkoriban kezdték el enyhíteni a működő tőke áramlásának korlátozására vonatkozó előírásaikat.

A működő tőke áramlása, azaz a *közvetlen külföldi beruházás* során a döntéshozók számos tényezőt vesznek figyelembe. Ilyen lehet:

- a megcélzott ország piacának nagysága és struktúrája,
- a munkaerő minősége és a termelékenységéhez viszonyított bérköltsége,
- az egyéb termelési költségek,
- a természeti erőforrások elérhetősége,
- a befogadó ország befektetési támogatásai és adókedvezményei,
- a regionális kereskedelmi megállapodások.



Weiss Manfréd vállalkozástörténetének legfőbb állomásai: gabonakereskedelem, malomipar, ingatlanbefektetés Újlipótvárosban, az első magyar konzervgyár megalapítása, 1887-től töltenytárak a császári hadseregek, jelentős szerep a Magyar Ipari és Kereskedelmi Bankban, 1892-ben a Csepel Művek megalapítása, majd Izidor Mauthnerral, az ismert osztrák textilgyárossal közösen megalapította az ország legnagyobb textilüzemét (Magyar Textilipari Rt.) a Rózsahegyen. Sikerének titka merész befektetési stratégiája volt, illetve a hadügyminisztérium megrendelése. A bővítéseket és az újdonságokat mindig recesszióban vezette be, a kezdeti nehézségek így egybeestek az amúgy is elkerülhetetlen pangással, és amikor a gazdaság újra mozgásba lendült, már előállt az új produktummal. Ezenkívül mindig a potenciális és nem az aktuális kereslettel számolt. Ennyiben hazárdjátékos volt. A világháború üzletileg előnyös volt számára. 1912-ben a Rothschild-féle Witkowitz-művekkel együttműködve megalapította mamutvállalatát, a Csepeli Acél Műveket, és a bécsi hadügyminisztérium támogatásával legyőzte konkurensét, a Pénzügyminisztérium támogatását élvező Diósgyőri Vas- és Acélműveket. A háború első éveiben 13 millió koronát investált a Csepel Művekbe, míg a kormány a két állami vasműbe összesen csak 3 millió koronát.⁴⁶ (A fotón: Csepel, 2016. augusztus.)

A külföldi közvetlen tőkeberuházásnak előnyei és veszélyei egyaránt lehetnek. Az előnyök közül kiemelhető:

- a finanszírozási források bővülése,
- a foglalkoztatási lehetőségek bővítése,
- hozzájutás fejlett technikához, technológiához,
- korszerű szervezési, menedzselési, piackutató, információs és elszámolási ismeretek,
- külpiaci kapcsolatok fejlesztése,
- kockázatmegítélés javítása,
- nemzetgazdasági hatékonyság javítása.

⁴⁶ LAKNER Judit (1993): Zsidók a magyar gazdasági életben 1760–1945. *Múlt és Jövő*, 1. sz. 111–115.

A külföldi közvetlen tőkeberuházás három pénzügyi szakadékot segít áthidalni: finanszírozási forrásként áthidalja a szándékolt és a szükséges beruházások, valamint a helyileg mobilizálható megtakarítások közötti különbséget. Növeli a devizaállományt, javítja a fizetési mérleget.⁴⁷ Segít áthidalni a megcélzott költségvetési bevételek és a beszedett adók közötti rést, azaz a költségvetési szakadékat.

A fizetési mérlegre gyakorolt hatás a következő egyenlettel írható fel:

$$Bd = (X + K) - (Ck + Cr + R + D)$$

Bd: létrejött leányvállalat (lv) fizetési mérlegre gyakorolt nettó hatása

X: leányvállalat exportjának értéke

K: leányvállalathoz kapcsolódó tőkebeáramlás összege

Ck: termeléshez importált tőkejavak, beruházási eszközök értéke

Cr: rendszeresen importált termékek

R: külföldön, külföldnek fizetett járadékok; műszaki és menedzseri szolgáltatások díja

D: leányvállalat bevételeiből a tőkeexportőr országba átutalt osztalék, kamat.

Az egyenlet alapján jól látható, hogy annál előnyösebb a külföldi közvetlen beruházás, minél nagyobb a vállalathoz kapcsolódó nettó tőkebeáramlás, illetve minél nagyobb a vállalat exportteljesítménye. A pozitív hatásokat csökkenti a termeléshez importált tőkejavak, beruházási eszközök értéke, a rendszeresen importált termékek értéke, a külföldön, külföldnek fizetett járadékok, a műszaki és menedzseri szolgáltatások díja, valamint a leányvállalat bevételeiből a tőkeexportőr országba átutalt osztalék, kamat.

Még árnyaltabb képet kapunk a külföldi közvetlen beruházásokról a következő egyenlet segítségével:

$$RV = W + Li + Pd + TI$$

RV: az adott országban „visszatartott” érték

W: a leányvállalatnál kifizetett bérek összege

Li: helyi eredetű inputelemek értéke

Pd: helyi részvénytulajdonosoknak jutó profit

TI: befizetett helyi adók összege.

A helyi hozzáadott értékhez való hozzájárulást megkapjuk, ha a visszatartott értéket elosztjuk a leányvállalat összes exportjával. A leányvállalatok *adott ország GDP-jéhez való hozzájárulását* tehát úgy kapjuk meg, ha összeadjuk a vállalatnál felhasznált helyi eredetű inputtermékek, a vállalat által az adott ország állampolgárainak kifizetett bérek, a helyi részvénytulajdonosoknak járó profit és az adott országban befizetett adók értékét. Legalább ilyen fontos kérdés az is, hogy mi történik a keletkező profittal. Minden ország abban érdekelt, hogy az anyavállalat lehetőleg a leányvállalat országában fektesse be a keletkező profitot, tovább javítva a hatékonyságot, illetve újabb munkahelyeket teremtvé.⁴⁸

⁴⁷ A fizetési mérleg statisztikai kimutatás, amely egy adott ország rezidens és nem rezidens gazdasági szereplői között egy meghatározott időszakban lezajló reálgazdasági és pénzügyi műveletek számbavételére szolgál. (Bővebb kifejtését lásd később.)

⁴⁸ Bővebben lásd: BENCZES–CSÁKI–SZENTES (2009): *i. m.*

A nemzetközi kereskedelemhez hasonlóan a tényezőáramlásnak, így a *tőkeáramlásnak* is vannak kockázatai, veszélyei:

- Amennyiben túl nagy tulajdonrész összpontosul egy-egy befektetői csoport kezében, azaz aszimmetrikus tulajdonosi pozíciók alakulnak ki, az kockázatot jelenthet a nemzeti szuverenitást illetően.
- Amennyiben a nemzeti jövedelem vagy az exportbevételek szempontjából legmeghatározóbb vállalatok zöme külföldi kézben van, e vállalatoknak túl nagy hatása lehet a strukturális döntésekre, veszélybe kerülhet a gazdasági autonómia.
- A profitkivonás (profitrepatriálás) forrásokat vonhat el a gazdaságtól, a bizalom csökkenését jelezheti.
- Amennyiben a külföldi tőke alapvetően egy-egy ipari klaszterbe áramlik, belső brain drain, agyelszívás valósulhat meg. Mivel az adott szektorban a hatékonyság javulása lehetővé teszi a magasabb béreket, az ország más részeiről ideáramlik a tehetség. A periférikus területeken problémát okozhat a magasan képzett munkaerő hiánya.
- Problémát okozhatnak a hazai kultúrával nehezen összeegyeztethető szervezési, marketing- és egyéb ismeretek.
- Amennyiben a befektetők jellemzően egy-egy adott országból érkeznek, vagy a befektetések túlnyomórészt egy-egy szektort preferálnak, fennáll az egyoldalú külgazdasági orientáció veszélye.

Előnyök és hátrányok nemcsak a befogadó országban jelentkeznek. A külföldi közvetlen tőkebefektetés számos *potenciális előnyt* jelenthet *a befektető számára*. Ilyen előny lehet az egyes erőforrások fölötti közvetlen ellenőrzés megszerzése, az exportbővítés, piac-teremtés, a javuló hatékonyság, profitráta (alacsonyabb költségek, standardok stb. révén), a külpiaci kapcsolatok szervezése, orientálása (vámhatárok megkerülése, vállalaton belül szervezett árukapcsolatok stb.), külföldi technológiák, szabadalmak megszerzése.

A külföldi közvetlen *tőkebefektetés potenciális hátrányai* között megemlíthető, hogy finanszírozási forrásokat von el a befektető ország gazdaságából, a termelés kihelyezésével szűkülhet az adóbázis, foglalkoztatási problémák jelentkezhetnek, csökkenhet az export, ami romló kereskedelmi mérleghez vezethet. A K+F kapacitás kihelyezése esetén felmerülhet a fejlesztések esetleges elhanyagolása az érintett országban. A külföldi termelés megkezdésével csökkenhet az innovációs előny, az anyavállalat akár új versenytársat is teremthet a maga számára.

2.2. Nemzetközi kölcsön- és hitelkapcsolatok

A nemzetközi hitelkapcsolatokat egyfajta nemzetközi kereskedelemként is értelmezhetjük, amely azt teszi lehetővé, hogy jelenlegi termékeket cseréljünk jövőbeliekre. Ezt a kereskedelmet *időszakok közötti (intertemporális) kereskedelemnek* nevezzük.⁴⁹

⁴⁹ Lásd bővebben: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.*

Még nemzetközi tőkemozgás nélkül is igaz, hogy minden gazdaság választhat a jelenlegi és a jövőbeli fogyasztás között. Az egyes gazdaságok általában nem fogyasztják el teljes jelenlegi kibocsátásukat, azok egy része gépekbe, épületekbe és a termelőtőke más formáiba való beruházásként hasznosul. *Minél nagyobb a beruházás jelenlegi nagysága, annál többet tud majd termelni és fogyasztani a jövőben a kérdéses gazdaság.* A beruházáshoz azonban erőforrásokat kell felszabadítani, erőforrásokat vonunk el a fogyasztástól. *A szűkösen rendelkezésre álló erőforrások miatt döntenünk kell a jelenlegi és a jövőbeli fogyasztás között* (átváltási kapcsolat).

Egy ország ugyanúgy elcserélheti a folyó fogyasztást jövőbeli fogyasztásra, ahogy többet tud termelni az egyik termékből azzal, hogy csökkenti egy másik termék termelését. (A jelenben lemondunk a fogyasztás egy részéről, az erőforrásokat termelő beruházásokba csoportosítjuk át, így biztosítva a jövőbeli magasabb fogyasztási szintet.) Amennyiben megteremtjük a több időszakon átnyúló kereskedelem lehetőségét, a beruházásra szánt erőforrások (a magasabb hozam reményében) nemcsak belföldön, hanem külföldön is befektethetők. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy az adott ország *folyó fogyasztást „exportál” a jövőbeni magasabb fogyasztás reményében. A jövőbeli magasabb fogyasztás fedezete ebben az esetben a befektetett tőke hozama.* Amennyiben a befektetésre külföldön kerül sor, úgy is tekinthetünk erre a folyamatra, mint a (jövőbeli) fogyasztás importjára.

Tegyük fel, hogy *egy magánszemély kölcsönt vesz fel.* Ez azt jelenti, hogy eleinte többet tud költeni jövedelménél, illetve többet tud fogyasztani, mint amennyit megtermel. Később azonban a hitelt kamattal kell visszafizetnie, ezért a jövőben kevesebbet fogyaszthat, mint amennyit termel. A hitelfelvétellel tehát valójában jövőbeli fogyasztásáról mondott le a folyó fogyasztása növelésének érdekében. Ugyanez érvényes a hitelfeltevő országokra is.

A nemzetközi pénzpiacon több forrásból is szerezhető hitel. *Hivatalos források:* kormányok által nyújtott hitelek, regionális gazdasági integrációk bankjainak és nemzetközi pénzügyi szervezeteknek hitelei. A pénzpiac szereplői a hitelnyújtáshoz feltételeket is támasztanak, azaz a leendő recipiens gazdaság nem jut hozzá automatikusan az igényelt összeghez. A feltételek miatt a kormányok csak végső esetben nyúlnak a hivatalos hitel-forrásokhoz. A nem hivatalos források közé a nemzetközi tőkepiaci forrásokat soroljuk. Idetartoznak a kereskedelmi bankoktól felvett banki hitelek és az értékpapírpiacra keresztül realizált hitelek is.

2.2.1. Nemzetközi hitelek

A nemzetközi bankrendszer meghatározó szerepet játszik a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban és általában a gazdaság működésének biztosításában. A kereskedelmi bankok hitelt nyújtanak a kereskedelem és a beruházások finanszírozásához, a központi bankok pedig a bankok bankjaiként működnek. Meghatározó szerepük lehet olyan nemzetközi intézményeknek is, mint például a Nemzetközi Valutaalap (International Monetary Fund, IMF), amely fizetésimérleg-problémák esetén nyújt hitelt a tagállamoknak.

Virtuális pénzforgalom – a bitcoin

A legutóbbi gazdasági válság idején jelentős mértékben csökkent a nemzetközi bankrendszerrel kapcsolatos bizalom. Ez volt az az időszak, amikor a befektetők és az egyszerű fogyasztók is alternatív lehetőségeket kerestek. Ugrásszerűen megnőtt az alternatív fizetési módok, különösen a blockchain-technológián alapuló bitcoin és a hozzá hasonló eszközök forgalma. Előnyei közül kiemelhető, hogy anonim, mentes mindenféle politikai beavatkozástól, a forgalomban lévő pénzmennyiség a „bányászott” pénz mennyiségéhez igazodik. (Sokak szerint nem is annyira az alternatív fizetőeszköz, hanem a mögötte lévő technológia a fontos, ami mind a pénzügyi, mind a kormányzati szektor számára komoly lehetőségeket tartogat.) Az előnyök mellett érdemes a kockázatokat is megemlíteni. Meglehetősen nagy az árfolyam-ingadozás, a tranzakciók rögzítése még nem éri el a banki átutalás sebességét, bár jelentős előrelépés történt ezen a téren is. Az elfogadói kör növekszik, sok nemzetközi szolgáltató jelentette már meg a bitcoin a mobil és egyéb fizetési módok mellett az internetes rendelések felületén, az elfogadottság egyelőre mégis korlátozott. A kockázatok között megemlítendő a pénzmosás, a korrupció és az illegális pénzügyi folyamatok magas száma, a biztonsággal kapcsolatos veszélyek és a piaci manipuláció. A bitcoin megítélése országonként változó, tény azonban, hogy mivel relatíve új jelenségről van szó, mindenképpen új kormányzati megközelítést, új (a megváltozott körülményekhez igazodó) szabályozást tesz szükségessé.⁵⁰

Alapkonceptióját tekintve a nemzetközi hitelezés megegyezik a belföldivel: a hitel nyújtónak meg kell tudnia határozni, mekkora a valószínűsége annak, hogy a hitelfelvevő nem tudja majd visszafizetni a hitelt. *Nemzetközi hitelnyújtás esetén* azonban a bankok két további kockázattal is szembesülnek: *az országgkockázattal és a külföldi valutákkal összefüggő kockázatokkal.*

A hitelkockázat pénzügyi jelenség, és arra az esetre vonatkozik, amikor a hitelfelvevő nem tudja fizetni a kamat vagy a törlesztési alap egy részét, esetleg teljes egészét. Minél magasabb ennek a kockázata, annál magasabb kamatot határoz meg a bank az adott ügyfelet illetően. Sokkal bonyolultabb a hitelkockázat értékelése nemzetközi hitelek esetében, hiszen időigényes és költséges a hitelkockázat felméréséhez szükséges megbízható adatok beszerzése. Sok központi bank ezért a nagyobb multinacionális vállalatokra és pénzügyi intézményekre korlátozza a hitelnyújtást. A hitel(tőke) adott országba vonzása érdekében

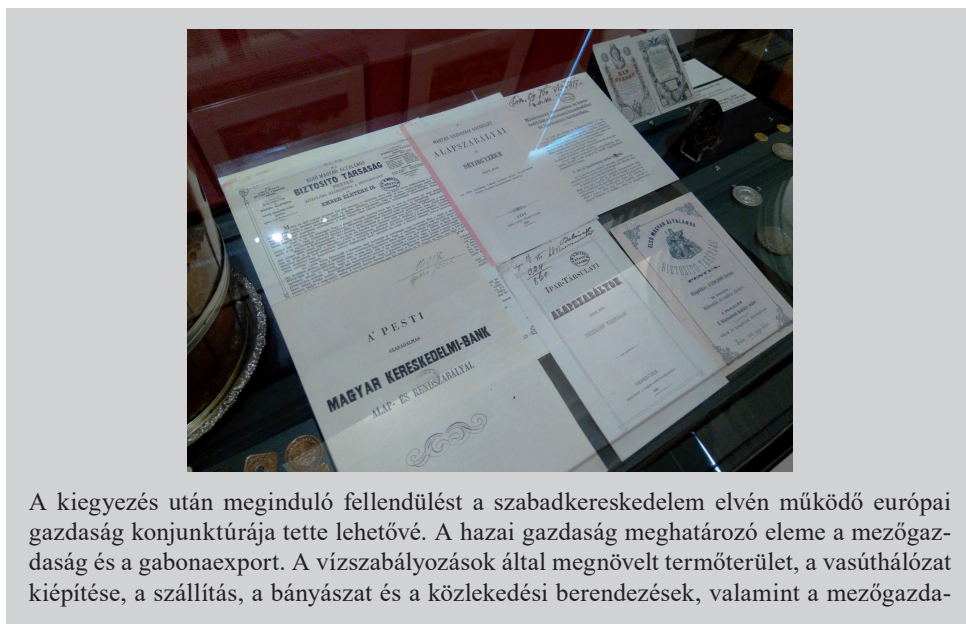
⁵⁰ Fotó: képernyőkép: <https://bitcoin.hu> (A letöltés dátuma: 2018. 08. 22.)

az érintett országok kormánya különböző biztosítékokkal csökkentheti a csőddel kapcsolatos hitelezési kockázatokat.

Az országgkockázat politikai jellegű tényező, amely szorosan összefügg az adott országban lezajló politikai fejleményekkel, különösen a kérdéses kormány nemzetközi beruházásokra és hitelekre vonatkozó álláspontjával. A hazai gazdasági fejlődés elősegítése érdekében egyes kormányok kifejezetten ösztönzik a külföldi tőke beáramlását. Más kormányok a nemzeti szuverenitást féltve többletadóval, profitkorlátozásokkal, bér- és árelőszórással korlátozzák a külföldi tőke beáramlását. Szélsőséges esetben az érintett külföldi kormányok kisajátíthatják (államosíthatják) a külföldi tulajdonban lévő eszközöket, vagy megtilthatják a külföldi hitelek visszafizetését.

A külföldi valutákkal összefüggő (valutáris) kockázat gazdasági jellegű tényező, a valuta le- és felértékelődésével (árfolyamkockázat), az árfolyamok ellenőrzésével függ össze. Egy-egy ország bankjai külföldi devizában is nyújthatnak hitelt. Amennyiben a hitel valutája leértékelődik a hazai valutával szemben a hitelezési időszak alatt, a visszafizetett összeg nemzeti valutában kevesebbet fog érni. Az ilyen típusú kockázatokkal szemben jól működő határidős piacok esetén úgynevezett fedezeti ügyletekkel lehet védekezni (árfolyamok előzetes rögzítése, opciós ügyletek stb.). Sok deviza, különösen a fejlődő országok devizája esetében azonban nem beszélhetünk ilyen piacokról, így az ilyen típusú kockázat fedezeti ügyletekkel nem csökkenthető.

A külföldi valutákkal összefüggő kockázat másik típusa a *valutakontroll*, ami elsősorban a fejlődő országokban elterjedt gyakorlat. A valutakontroll a pénz határon keresztüli mozgását vagy a nemzeti valuta külföldi valutára történő átválthatóságát korlátozza. Az ilyen típusú tényezők tovább növelik a külföldi hitelezők kockázatát.⁵¹



A kiegyezés után meginduló fellendülést a szabadkereskedelem elvén működő európai gazdaság konjunktúrája tette lehetővé. A hazai gazdaság meghatározó eleme a mezőgazdaság és a gabonaexport. A vízszabályozások által megnövelt termőterület, a vasúthálózat kiépítése, a szállítás, a bányászat és a közlekedési berendezések, valamint a mezőgazda-

⁵¹ Lásd bővebben: CARBAUGH (2008): *i. m.*

sági eszközöket gyártó nehézipar, a malom-, cukor- és szeszipar egyaránt a mezőgazdasági termelés szolgálatában állt. A fellendülés háttérében a külföldi tőke, a hitelrendszer alapját képező nagy bankok és takarékpénztárak álltak. A bankok a kereskedelmi hitelezésen túl államkölcsonök kibocsátásában, pénzintézetek és iparvállalatok alapításában is részt vállaltak.

2.2.2. A nemzetközi eladósodásból adódó problémák

A bankok nemcsak a termeléshez, kereskedelemhez, beruházásokhoz szükséges tőkét biztosítják, hanem egy-egy válság kezelésében vagy kirobbanásában is meghatározó szerepük lehet.

Az 1973–1974. és az 1979–1980. évi olajválságot követően sokan attól tartottak, hogy egyes olajimportőr fejlődő országok nem tudnak majd hitelhez jutni, és így nem tudják majd finanszírozni az olajárak hirtelen megugrása miatt keletkező kereskedelmimérleg-hiányukat. Sok olajimportőr ország fordult ebben az időben a kereskedelmi bankokhoz. A dollárban felvett hitelt kifizették az olajexportőr országoknak, amelyek ezt követően a pénzt ismét kereskedelmi bankoknál helyezték el, megteremtve a fedezetet az olajimportőr országoknak nyújtandó újabb hitelekre. Kezdetben tehát komoly szerepe volt a bankoknak a probléma megoldásában. *A fejlődő országoknak nyújtott hitelek nélkül az olajválság sokkal súlyosabb világgazdasági következményekkel járt volna.*

Az 1980-as évekre azonban egyre nyilvánvalóbbá vált, hogy a nemzetközi adósságválság háttérében épp a fejlődő országoknak nyújtott túl nagy mennyiségű hitel áll. Az 1970-es évek olajár-emelkedését követően az OPEC-országok⁵² betétei tökébőséget eredményeztek a kereskedelmi bankoknál, így azok nagyon kedvező feltételekkel nyújtottak hitelt a fejlődő országoknak. Az országok többségének azért volt szüksége a hitelre, hogy ne kelljen visszafogniuk a fejlesztési programjaikat és az energiaellátással kapcsolatos projektekbe történő beruházásokat. *Igazán nagy probléma azokban az országokban állt elő, ahol a felvett hiteleket a fogyasztás felfuttatására használták fel.* (Hasonló problémával szembesültek a közép- és kelet-európai országok, köztük Magyarország is az EU-csatlakozást követő időszakban.) Az 1980-as években jelentkező válsággal párhuzamosan ugyanis – *termelő beruházások hiányában – ezek az országok egyre kevésbé tudták törleszteni hiteleiket.*

Az adósságteher egyik mutatója azt vizsgálja, hogy az exportból származó bevétel mennyiben alkalmas az adósság finanszírozására (*adósságszolgálat/export*), adósság alatt értve a tőketörlesztés és a kamat előre ütemezett mértékét. Mivel a tőketörlesztés mértéke állandó, rövid távon alapvetően két tényezőtől függ az adósságteher finanszírozhatósága: a kamattól és az exporttól. Az adott nemzet adósságterhe akkor nő, ha a kamatok az exportnál nagyobb mértékben emelkednek.

Az *adósságszolgálati problémák* háttérében számos ok állhat. Elképzelhető, hogy a nem megfelelő makrogazdasági politika nagy fizetésimérleg-hiányt eredményez. Lehet, hogy az adott ország túl nagy összegű, kedvezőtlen feltételű hitelt vett fel. Az is lehetséges, hogy egy váratlan gazdasági, természeti vagy politikai esemény eredményez kontrollálhatatlan feltételeket.

⁵² OPEC: Kőolaj-exportáló Országok Szervezete

Az adósságszolgálati problémák kezelése meglehetősen bonyolult feladat. A legkézenfekvőbb megoldásnak a törlesztés felfüggesztése tűnik. Egy ilyen lépés azonban megrendíti a bizalmat az adott nemzet iránt, ezért a jövőben csak nehezen vagy egyáltalán nem jut hitelhez. Mindez akár államcsödhöz is vezethet, eszközeinek értékesítésére kényszerítve az érintett országot. Tény ugyanakkor, hogy az eladósodott fejlődő országok jelentős engedményeket kaphatnak hitelezőiktől hasonló esetben.

Dönthet úgy is az érintett ország, hogy *mindenképpen teljesíti adósságszolgálati kötelezettségét*. Ez az egyéb külföldi devizás kifizetések csökkentését teszi szükségessé, ami társadalmilag nehezen elfogadható lépés lehet. További lehetőség, hogy *a hitel átütemezését* kéri, ami általában a hitelezési időszak megnyújtását jelenti. Ennek viszont ára van, hiszen a kamatot egészen addig fizetni kell, amíg a hitelt teljes egészében vissza nem fizetik. Így az eredetinel magasabb összeget kell visszafizetni.

A bankok általában kénytelenek rugalmasan reagálni az átütemezési kérelmekre, mert nem akarják, hogy az adósok hivatalosan is fizetéseképtelenné váljanak. Fizetéseképtelenség esetén ugyanis megnő a bank nem teljesítő eszközeinek aránya, amelyekre rendszerint szigorú állami szabályozás vonatkozik. Mindez a bank iránti bizalom csökkenését, a banknál elhelyezett betétek kivonását, végül a bank fizetéseképtelenségét eredményezheti.

Különösen súlyos esetben további lehetőségként merülhetnek fel az IMF különböző hitelkonstrukciói (lásd később).

Amikor egyszerre több ország nem tudja teljesíteni a külföldi bankok felé fennálló kötelezettségeit, veszélybe kerülhet a nemzetközi bankrendszer stabilitása. A bankok erre a tőkealap emelésével reagálhatnak, hiszen tartalékot kell képezniük az esetleges veszteségekre. Ezzel párhuzamosan csökkentik az új (különösen az adós országokba irányuló) hitelek mértékét. A bankok a problémát okozó hitelek másodlagos piacon történő értékesítésével is javíthatják pénzügyi pozícióikat. Amennyiben azonban tömegesen jelennek meg a piacon az ilyen hitelek, a piaci érték a bekerülési érték alá csökken, és az ebből adódó költséget a banknak kell viselnie. Mivel egyes esetekben ez a költség meglehetősen magas lehet, a bankok többnyire csak végső lehetőségként tekintenek erre a megoldásra.

Az adósságcsökkentés másik módja az adósság visszavásárlása, amely során az adós ország kormánya visszavásárolja a kereskedelmi banktól a hitelt. Megoldás lehet az *adósságcsere* is, amikor a bank a fennálló hiteltartozást az adós ország kormánya által kibocsátott értékpapírokra cseréli. Nagyon ritkán az *adósság „részvényekre”* is váltható. Ebben az esetben az adós ország kormánya által a hitel ellenében helyi devizában fizetett összeget a bank az adós országban megvalósítandó beruházások finanszírozására, egy-egy vállalat részvényeinek megszerzésére fordítja. A bank ilyenkor megszabadul ugyan egy-egy kockázatos hitelétől, ám a kockázat szintje nem feltétlenül csökken, az adós ország részéről pedig kockázatként merülhet fel a nagyobb vállalatok külföldi kézbe kerülésének veszélye.

Az eladósodásból adódó problémák kezelése során felmerülhet az *adósság csökkentésének* vagy *elengedésének* lehetősége is. Az adósság csökkentése a külső adósság törlesztésével járó terhek enyhítését jelenti. Az adósság csökkentése a fentebb leírtak alapján alapvetően két módon valósítható meg: a hitelszerződés feltételeinek módosításával, valamint egyéb konstrukciókkal (hitelcsere, visszavásárlás stb.). Az adósságcsökkentés célja az adós ország gazdasági növekedésének elősegítése. Az adósságszolgálati terhek enyhülésével erőforrások szabadulnak fel, amelyek beruházásokra fordítva hozzájárulnak az adott ország növekedéséhez.

Az *adósság elengedése* a szerződéses kötelezettségek értékének csökkenését jelenti az adós ország számára. Ez megvalósítható az adósság egy részének leírásával vagy például a kamatfizetési kötelezettség eltörlésével. Az így felszabaduló erőforrásokat beruházásokra fordítva növelhető az adott ország növekedési rátája, és az adósság törlesztése is könnyebbé válik. A javuló feltételek miatt a külföldi befektetők számára is vonzóbbá válhat az ország. Az adósságelengedés pozitív hatásait illetően azonban megoszlanak a vélemények. A kritikusok elsősorban Indonéziára és Dél-Koreára hivatkoznak, ahol meglehetősen nagy volt a GDP-hez viszonyított külső adósság aránya, mégsem jelentett problémát számukra az adósság törlesztése. Arra sincs garancia, hogy az adósság elengedése miatt felszabaduló erőforrásokat valóban hatékonyan használják fel, és olyan szektorokba fogják fektetni az érintett országok, amelyek a későbbiek során a külföldi devizabevételek növekedését eredményezik majd.⁵³

2.3. Portfolióberuházás

A *nemzetközi portfolióberuházás külföldi értékpapírokba történő befektetést jelent*. Vállalati értékpapírokba történő befektetés esetén – mivel a megszerezett értékpapírokkal a tulajdonrész jellemzően nem éri el a 10%-ot – a befektető nem szerzi meg a vállalat feletti ellenőrzés jogát. A részvényeken kívül a befektetés tárgyát képezhetik kötvények, ígérvények, valamint egyéb pénzügyi eszközök (például kincstárjegyek, letéti jegyek, ingatlanpiaci befektetések stb.).



A kiegyezést követő időszakban a fejlődés a hitelélet, a közlekedés és az élelmiszeripar területén volt a legjelentősebb. A gründolási láz éveiben számtalan gazdasági társulat alakult, de néhány év után több csődbe is jutott. A talponmaradottak egy része évtizedeken át virágzó vállalkozásként tevékenykedett. A millennium idejére az újkori Magyarország legnagyobb arányú gazdasági fejlődése bontakozott ki. A gazdasági élet középpontjában, a tőzsdén élénk tevékenység zajlott különféle árucikkek és több száz értékpapír adásvételével a gazdaság fő ágazataiban a pénzügyi, a bányai, a gépjármű, a malom- és szeszipari és a közlekedési vállalatok részvényei útján.⁵⁴

⁵³ Lásd bővebben: CARBAUGH (2008): *i. m.*

⁵⁴ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

Nemzetközi portfólióberuházást jellemzően nagyobb befektetők (befektetési alapok, biztosítótársaságok, bankok stb.) hajtanak végre magasabb hozam realizálása érdekében. E vállalatok közül jó néhány mások megtakarításait kezeli. A nyugdíjalapok például dollármilliárdnyi eszközt értékesítenek és vásárolnak naponta. Mások betéteinek (átmeneti) birtoklásával ugyanezt teszik a bankok is. A biztosítótársaságok nagy portfóliókat kezelnek, és ebből a tőkéből kell kifizetniük a különböző káresetek során felmerülő kártérítési igényeket.



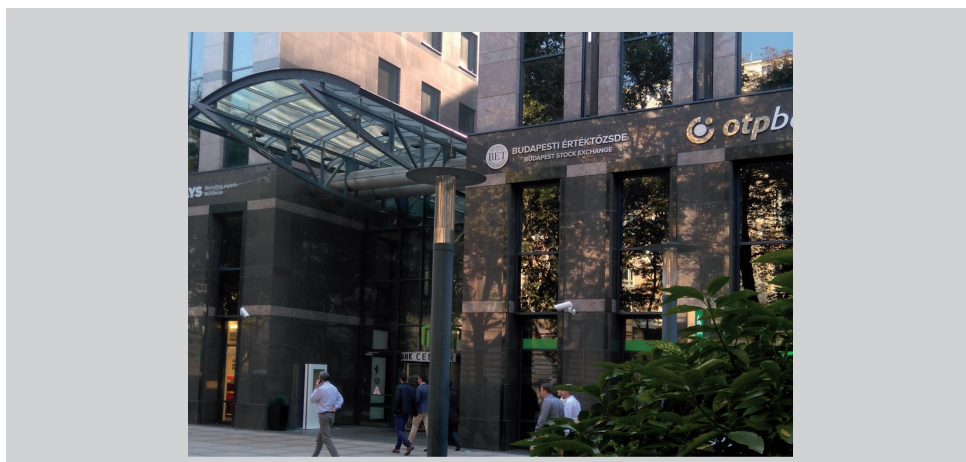
A Gresham-palota 1907-ben, a londoni The Gresham Biztosítótársaság budapesti székházaként épült. Földszintjén egykor a híres Gresham Kávéház működött, itt tartotta összejöveteleit a Gresham-körnek nevezett művészeti társaság. 1987 óta más Duna-parti épületekkel együtt a Világörökség része. 2004-ben teljes felújítás után mint 180 szobás luxusszálloda nyílt meg Four Seasons Gresham Palace Hotel néven. 2011 novemberében az Ománi Szultánság Állami Általános Tartalék Alapján (State General Reserve Fund, SGRF) keresztül megvásárolta, de továbbra is a torontói székhelyű Four Seasons Hotels Inc. üzemelteti.⁵⁵

A nemzetközi portfólióberuházások fő motivációja a magasabb hozam. Önmagában a magasabb hozam azonban nem magyarázza a tőkeáramlásnak ezt a formáját. A hozamokkal párhuzamosan a befektetők egy-egy ország értékpapírjainak kockázatát is értékelik. A befektetők a kockázat elfogadható szintje mellett kívánják maximalizálni bevételeiket. A kockázat mértékétől függően a befektetők eltérő nagyságú hozamot várnak. Minél nagyobb a kockázat, annál nagyobb az elvárt hozam mértéke. A portfólióberuházás alapvető célja

⁵⁵ Forrás: Wikipédia.

a kockázat diverzifikálása is. Mivel idővel mind az egyes értékpapírok kockázata, mind azok hozama változhat, érdemes mind az értékpapírok fajtája, mind az általuk lefedett szektorok tekintetében változatos képet mutató portfoliót összeállítani. Ezzel csökkenthető (diverzifikálható) az egy-egy területet érintő, esetleges válságból adódó veszteségek kockázata. (A nyersanyagpiaci részvények nyersanyagárának csökkenéséből adódó veszteségét például kompenzálhatja a technológiai cégek részvényárfolyamának emelkedése.)

Az értékpapírokba történő befektetések a befektetések egyik leglikvidebb formáját képezik. A *likviditás* alapvetően azt a sebességet (időszakot) mutatja, amellyel az eszközök készpénzzé tehetők. A biztosítótársaságoknak például elég likvid eszközre van szükségük ahhoz, hogy gyorsan tudjanak reagálni a hirtelen jelentkező, tömeges kárigényekre. A bankoknak is készen kell állniuk arra, hogy kifizetést teljesítsenek betéteseik felé, akik bármikor visszaigényelhetik a pénzüket. Ezért tartják tőkéjük jelentős részét értékpapírokban.



A KELER Központi Értéktár Zrt. (KELER Zrt.) egy zártkörűen működő részvénytársaság, a magyar pénz- és tőkepiaci infrastruktúra működésének kulcsfontosságú intézménye. A KELER Csoport végzi a tőzsdei forgalom, valamint a tőzsdén kívüli, OTC-piaci elszámolásokat, a Budapesti Értéktőzsde Zrt.-vel közösen. A KELER Zrt. vezeti a magyarországi brókercégek pénz- és értékpapírszámláit a multilaterális nettósítás elvén. Az elszámolási idő részvényenként öt (T+5), állampapíroknál két (T+2) nap. (T=tranzakció). A tőzsdei – azonnali és származékos – ügyletekkor a KELER KSZF Központi Szerződő Fél Zrt. mint központi szerződő fél (Central Counterparty, CCP) az ügyletbe belépve átvállalja a felek nem teljesítéséből adódó potenciális kockázatokat, és mindkét féllel szemben garantálja a tőzsdei ügylet teljesítését. Ezeken felül a cég a központi értéktári funkciót is ellátja, így a KELER Zrt. végzi a központi értékpapír-nyilvántartást, a központi értékpapír-számlavezetést, és értékpapírkódokat (ISIN-kód) ad ki. A Magyar Nemzeti Bank többségi, a Budapesti Értéktőzsde Zrt. kisebbségi tulajdonában van.⁵⁶ (A fotón a Budapesti Értéktőzsde látható 2017 októberében.)

⁵⁶ A KELER Csoport honlapja. Forrás: www.keler.hu (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

Ami a befektető szempontjából kétségtelenül előnyös, az nem biztos, hogy a *tőkét befogadó ország számára* is az. A gazdaságba áramló pénz felhajtja az eszközárakat az érintett szektorban, fellendítve a reálgazdaság egyes szektorait. A reálárfolyam emelkedik, a hazai termelők érdekeltsége csökken. Ez arra ösztönzi a külföldi befektetőket, hogy még több pénzt fektessenek be. Amíg a gazdaság erős, és a beáramló tőke fedezi a fizetési mérleg hiányát, nem is érzékelhető igazán probléma. Ám elég egy apró változás a nemzetközi környezetben vagy az adott ország gazdaságában, és a befektetők hirtelen úgy dönthetnek, hogy megszabadulnak az adott ország valutájában fennálló eszközöktől. Mivel az értékpapírok a likvid, gyorsan értékesíthető eszközök közé tartoznak, a tőke nagyon rövid időn belül elhagyhatja az országot. Ezt a folyamatot *tőkekivonásnak* nevezzük. A *tőkemenekítés* során a befektetők eladják valamely országbeli értékpapírjaikat, és a tőkét más országok eszközeibe csoportosítják át. Az 1990-es években például a befektetők meglehetősen gyorsan adták el mexikói, thaiföldi, indonéz, fülöp-szigeteki, orosz és brazil eszközeiket, ami pénzügyi és fizetésimérleg-válságot okozott az érintett országokban.

2.4. Ellenőrző kérdések: nemzetközi tőkeáramlás

1. Ismertesse a nemzetközi tőkeáramlás fő formáit!
2. Milyen motivációk állhatnak a nemzetközi tőkemozgás hátterében?
3. Mit jelent a tőke „perverz”, nemzetközi áramlása?
4. Milyen tényezőket vesznek figyelembe a befektetők külföldi közvetlen beruházás esetén?
5. Milyen előnyei lehetnek a külföldi közvetlen beruházásnak a fogadó országban?
6. Milyen hátrányai lehetnek a külföldi közvetlen beruházásnak a fogadó országban?
7. Milyen kockázatai lehetnek a külföldi közvetlen beruházásnak a befektető országában?
8. Milyen forrásokból lehet hitelhez jutni a nemzetközi pénzpiacon?
9. Milyen szerepe van a nemzetközi bankrendszernek a nemzetközi gazdaságban?
10. Milyen kockázatai vannak a nemzetközi hitelnyújtásnak?
11. Mi állhat a nemzetközi eladósodás hátterében?
12. Mitől függ az adósságteher finanszírozhatósága?
13. Mi állhat az adósságszolgálati problémák hátterében?
14. Hogyan kezelhetők az adósságszolgálati problémák?
15. Milyen adósságsökkentési lehetőségeket ismer?
16. Milyen motivációk állhatnak a portfólióbefektetések mögött?
17. Miért kockázatos a portfólióbefektetések magas aránya a tőkét fogadó ország számára?
18. Mit jelent és milyen következménye lehet a tőkemenekítésnek?

3. Nemzetközi termelés

A modern világgazdaság termelési szerkezete meglehetősen összetett, hiszen gyakran előfordul, hogy egy-egy termék alkatrészeit különböző országokban gyártják, máshol kerül sor az összeszerelésre, vagy a kapcsolódó szolgáltatásokba (tervezés, vevőszolgálat stb.) más országokat is bevonnak. *Nemzetközi termelésről akkor beszélünk, amikor egy terméket több országban állítanak elő.*

3.1. A külföldi piacra lépés formái

A vállalatok jellemzően a hazai piacon kezdenek el termelni, majd értékesítik termékeiket. Egy bizonyos idő után azonban keresleti korlátba ütköznek. *A hatékonyság javítása, a méretgazdaságosságból adódó előnyök kihasználása érdekében* növelniük kellene a termelést, ám a megnövekedett termelésnek piacot kell találni. Általában ennél a pontnál jelentkezik a külpiaci értékesítés gondolata.

A külföldi piacra lépésnek három fő formája van. *Legegyszerűbb módja az export.* Némileg bonyolultabb a külföldi közvetlen beruházás (foreign direct investment, FDI). Az FDI azt jelenti, hogy a hazai vállalat megszerzi egy külföldi termelő vállalat részvényeinek legalább 10%-át, azaz irányítási, menedzsmentfunkciókat is szerez. A harmadik lehetőség a külföldi jelenlétre a szerződéses termeltetés.

Az exporttevékenység beindításának *két fő formája* van. Amennyiben a vállalat kevés ismerettel rendelkezik a nemzetközi kereskedelmet illetően, *indirekt módon* kezdheti meg exporttevékenységét. Ebben az esetben értékesítési ügynökön vagy valamilyen kereskedelmi cégen keresztül értékesít. Az exportnak ez az indirekt formája lehetőséget ad arra, hogy tapasztalatokat szerezzenek a külföldi piacról.

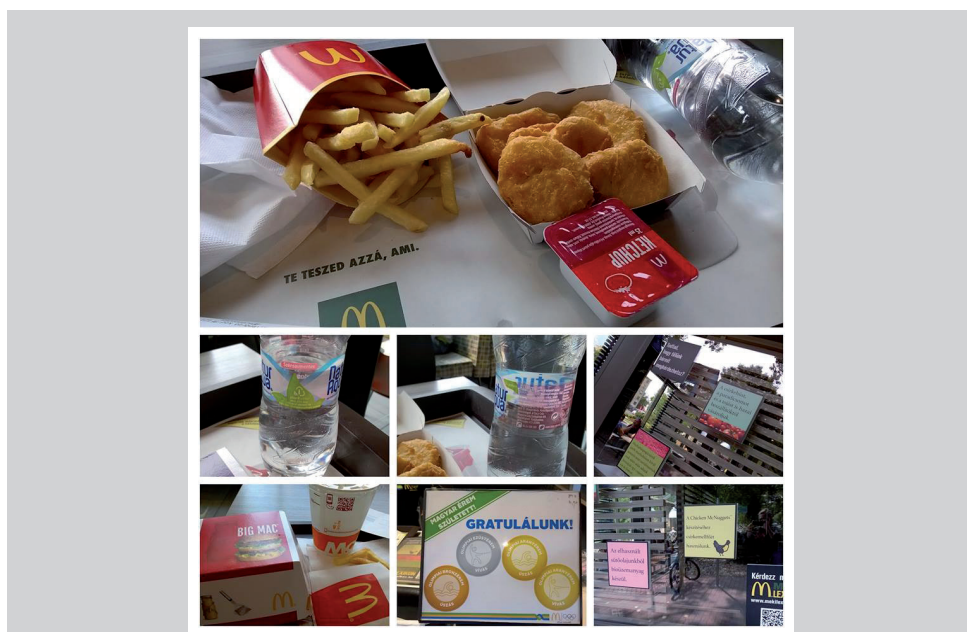
Miután tapasztalatokat szerez, átválthat az export *közvetlen módjára*. Ebben az esetben *a vállalat maga végzi az exporttevékenységet* egy arra specializálódott másik vállalat nélkül. A vállalat végzi el a piackutatást, a marketingtevékenységet, intézi a pénzügyeket és a logisztikát. Többletköltségekkel jár ugyan, de előnyöket is jelent, hogy a vállalat képes saját külpiacra lépési stratégiát kidolgozni és menedzselni.

Előfordulhat, hogy a vállalat számára már nem megfelelő az export, és inkább külföldi termelést kezdene. Erre motiválhat például az exportpiac helyi igényeihez való alkalmazkodás, ami a késztermék helyben történő összeszerelésével, egyes szolgáltatások vagy az értékesítés helyi megszervezésével oldható meg. A globális termeléssel kapcsolatos ismeretek hiánya azonban nehézségeket okozhat a külföldi termelést illetően. Ebben az esetben a vállalat szerződéses kapcsolat mellett dönthet.

A szerződéses kapcsolatoknak három fő formája van. *Licenc* esetén a hazai vállalat eladja a licencet (például gyártási eljárás) a külföldi vállalatnak, megengedve ezzel, hogy az alkalmazza a hazai vállalat termelési gyakorlatát. Ez kiterjedhet a logók, márkák, dizájnok használatára is. A licencjogokért cserébe a külföldi vállalat licencdíjat fizet. Egyes esetekben a technológia dominálja a licenccel kapcsolatos döntéseket. A vállalat így a technológiai licencmegállapodások területére kerülhet. A technológiai licencmegállapodások komoly kockázattal járnak. A külföldre terjeszkedő hazai vállalat a termelés hatékonysága érdekében külföldön kezdi el gyártani a terméket vagy annak bizonyos részeit. Ehhez

azonban át kell adnia külföldi gyáraknak a gyártási eljárást, a know-how-t. A kockázat abból adódik, hogy a gyártási eljárás ismeretében a külföldi gyártók viszonylag gyorsan lemásolhatják a terméket, és megkezdhetik annak saját logójuk alatt történő értékesítését. A hazai vállalat – amely a technológiát kifejlesztette – elveszítheti innovációs előnyét, az értékesítésre vonatkozó kizárólagosságának egy részét. Hosszabb távon ez a piaci részesedés és a profit csökkenését is eredményezheti. (A legtöbb gyártó ezért ma már körültekintő, és olyan országba helyezi ki a termelést, ahol a szellemi tulajdonjog védelme biztosított.)

A hazai ország *franchise* esetén is licenc keretében értékesíti termelési gyakorlatát a külföldi országban, ám *megtartja a külföldi termelés és értékesítés feletti ellenőrzés jogát*, hogy biztosítani tudja az egységes termelést, megjelenést stb. A konzisztencia biztosítása érdekében a hazai vállalat támogatást is nyújthat a külföldi vállalatnak. A franchise megállapodások sokkal gyakoribbak a szolgáltatások és a kiskereskedelem terén. Termelés esetében nem jellemzők. Legismertebb formái a nemzetközi szállodaláncok és a gyorséttermek.



Az OSI Food Solutions 2012-ben adta át Bábolnán Magyarország legnagyobb csirkehús-feldolgozóját, amelyet a korábbi üzem bővítésével alakítottak ki saját finanszírozású beruházással. A bábolnai üzem termékeit 90%-ban a McDonald's európai hálózatának értékesíti. A vállalat amerikai anyacége 1955 óta beszállítója a McDonald's-nak, a magyar társaság jogelődje, a Bábolna Mezőgazdasági Kombinát pedig 1988-ban kezdte meg a szállítást a hazai étteremláncnak. Nemcsak a csirkehús magyar. A ketchup Kecskeméten készül, az ásványvíz pedig Zalaszentgrótról származik.⁵⁷

⁵⁷ Nagyhatalom lettünk a McDonald's európai éttermeiben (2012). Forrás: http://hvg.hu/kkv/20120628_csirkehús_üzem_mcdonalds (A letöltés dátuma: 2017. 07. 02.)

A szerződéses piacra lépés harmadik formája a *beszállítói szerződés*, más néven *külföldi outsourcing vagy szerződéses termeltetés*. Ebben az esetben a hazai vállalat adott termék megadott specifikációk (anyagok, folyamatok, minőség) szerinti termelésére köt szerződést a külföldi vállalattal. A nemzetközi termelésnek e formái annyira jelentőssé váltak egyes szektorokban (például ruhaipari termékek, elektronikai termékek), hogy ma már külön termeltetési szerződési szervezetek is léteznek, amelyeknek az ilyen irányú tevékenységek megkönnyítése a célja.

Dönthet a hazai vállalat *külföldi közvetlen beruházás* (foreign direct investment, FDI) mellett is. Az FDI-nek *három fő formája* van: *közös vállalat* (joint venture, JV); *összeolvadás vagy felvásárlás* (mergers and acquisitions, M&As); illetve *zöldmezős beruházások* (greenfield investment). *Közös vállalat esetén a hazai vállalat külön vállalatot hoz létre a külföldi országban, amit azonban közösen birtokol a külföldi ország egy vállalatával.* A közös vállalat időnként a külföldi ország előírása, máskor pedig a hazai vállalat akar így megszerezni a külföldi partner tulajdonában lévő helyi eszközöket. A helyi eszközök alatt helyi piacismeret, meglévő termelési kapacitások vagy a helyi szabályozási környezet ismerete egyaránt érthető.

Az FDI második formája az *összeolvadás és felvásárlás*. Ebben az *esetben a hazai vállalat egy már működő külföldi termelővállalat részvényeinek egy részét (összeolvadás) vagy teljes egészét (felvásárlás) vásárolja meg.* A külföldi piacra lépés beruházási változatának a legjellemzőbb formája. Egy már működő üzleti vállalkozás előnyeit nyújtja az ismeretlen környezetben történő építkezés bonyolult és kockázatos változatával szemben. A határokon átnyúló összeolvadási és felvásárlási tevékenység azonban meglehetősen változatos képet mutat, és hullámokkal jellemezhető – időnként felerősödik a felvásárlási hullám, máskor kevésbé jelentős.



A 19. század végén öt sörgyár volt Kőbányán. Ezek közül ifj. Dreher Antalé kezdett kiemelkedni, aki elindult a birodalomépítés útján. Vásárlásokkal folyamatosan növelte területét, a föld alatt pedig óriási pincerendszerben (95 252 m²) folyt a malátázás, erjesztés és ászkolás. A Dreher lovaskocsik Pest színpoltjai voltak, reggeltől estig szállították hordókban a vendéglőkbe és szállodákba a sört. Söreik – Ászok, Király, Márciusi, Duplamárciusi,

Korona és Bak – a legkeresettebbek voltak a piacon. A századfordulóra a Dreher családnak négy sörgyára volt Közép-Európában (Schwechat, Trieszt, Kőbánya, Michelob). 1905-ben Dreher Antal három fia bevonásával családi részvénytársasággá szervezte cégét, amely Dreher Antal Sörfőzde Rt. néven működött tovább. Elnöke Dreher Antal lett, igazgatói pedig Dreher Jenő és Dreher Tivadar. A gyár dinamikusan fejlődött, a csúcson 667 330 hl sört adtak el. Időközben a budafoki Haggemacher Sörgyár is betört Kőbányára: lerakatot létesített, majd telkeket vásárolt. 1907-ben Haggemacher Kőbányai és Budafoki Sörgyár Rt. néven részvénytársasággá alakult. Kőbányai gyára 1912-ben indult meg. A Haggemacher cég részvényes volt az Első Magyar Részvény Sörfőzde Rt.-ben is, amely Dreherék szomszédságában működött.

Az első világháború mindhárom cég életében nagy károkat okozott. A kőbányai sörváros termelése megbénult, a monarchia széthullása piacvesztéssel járt, a gazdasági válság súlyosan érintette a cégeket. 1923-ban a maradék piac megtartása érdekében a három cég a Dreher-konzernben egyesült. A kőbányai sörtermelés csak az 1930-as években indult újra a gyártástechnológia modernizálásával. Az óriásvállalat Dreher-Maul néven csokoládégyárat, konyak- és likörgyárat, tehenészetet és tejgazdaságot is létesített. A malátagyártás tovább folyt, elsősorban exportra. 1924-ben a vállalat megvette a Nagyváradai, később pedig a Nagykanizsai Király Sörfőzde Rt.-ket. A beolvadást Kőbányán csak a Polgári Sörfőzde kerülte el. Vásárlásokkal növelte piaci erejét. 1917-ben a Soproni Sörfőzdet, majd 1922-ben a Maglódi úti Szent István Tápszerműveket kebelezte be. Utóbbiban a söripar melléktermékeiből tápszereket, malátakávét és csokoládét gyártottak.

Dreher Jenő legnagyobb dobása az volt, mikor 1933-ban megvette a Részvény Sörfőzde és a Haggemacher Sörgyár összes részvényét, így azok végleg beolvadtak a Dreher gyárba. Az egyesült sörgyár neve ekkortól Dreher-Haggemacher Első Magyar Részvény Sörfőző Rt. lett, és a magyar sörpiac 75%-át uralta! Utolsóként a szintén Kőbányán működő, a többihez képest fiatal Fővárosi Sörfőző Rt.-t kebelezte be 1943-ban, amelyet a Deutsch Ignác és Fia cég alapított a Hazai Bank tőkéjével 1912-ben. 1948-ban az államosítási hullám nem kerülte el a sörgyárakat sem. Több másik üzemmel összevonva hozták létre a Kőbányai Sörgyárak Nemzeti Vállalatot, majd 1959-ben a Magyar Országos Söripari Vállalatot. 1981-ben felépítették az önálló Kőbányai Sörgyárat. 1992-ben a Kőbányai Sörgyár részvénytársasággá alakult, majd 1993-ban a világ egyik legnagyobb sörvállalata, a South African Breweries (SAB) vásárolta fel. Már az ő vezetésük alatt egyesült a Kaniizsai és a Kőbányai Sörgyár, amelyek közösen felvették a Dreher Sörgyárak Rt. nevet. A SAB és az amerikai Miller Brewing Company egyesülésével pedig 2002-ben létrejött a világ második legnagyobb sörgyártó vállalkozása.⁵⁸

Az FDI harmadik formája a *zöldmezős beruházás* vagy egy leányvállalat alapítása. Ebben az esetben *a hazai vállalat egy teljesen új, a saját tulajdonát képező termelési egységet hoz létre a külföldi országban*. Egyértelműen ez a beruházási opció igényeli a legnagyobb elkötelezettséget a külföldi vállalat részéről, de ez biztosítja a legszélesebb körű ellenőrzést is a külföldi termelési egység fölött.

⁵⁸ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum; Wikipedia.



Magyarországon a csokoládégyártás megindítására a 19. század közepén tettek kísérletet, de a magyar édesipar igazán csak a század végén indult fejlődésnek. A Stühmer cég alapítását 1868-ra tesszük, amikor a 24 éves, Hamburgból érkező fiatal, Stühmer Frigyes átvette Nagy Ferenc cukorkaüzemét az Ősz (ma Szentkirályi) utcában. A kis üzem nemcsak cukorkákat, hanem csokoládébonbonokat, karácsonyi és húsvéti édességeket is gyártott. Piaca kezdetben Pestre korlátozódott, később azonban már vidékre is szállítottak édességeket. 1879-ben a székesfehérvári országos kiállításon aranyéremmel jutalmazták Stühmer cukorkáit, majd 1882-ben az Országos Iparegyesület tüntette ki. 1883-ban Stühmer Frigyes megvásárolta az egész épületet, amelyben üzeme működött, kibővítette, és korszerű gőzgépekkel felszerelt csokoládégyárat épített. A gyár fejlődött, Stühmer sikeresen szerepelt az 1885-ös Országos Általános Kiállításon. A cég mégis nehézségekkel küzdött a külföldi konkurencia miatt.

Az alapító halála után özvegye és sógora, Koób Géza vette át az örökséget. A második fiú utód, Stühmer Géza, 1909-re az állami támogatásnak köszönhetően modernizálta a gyárat, és új piacok kialakításán gondolkodott. Ekkor született meg a fiókhálózat kialakításának gondolata, amely egyben a közvetítő kereskedelem kikapcsolását jelentette. A nagy fiókosítási program 1912-ben kezdődött. Ezt megelőzően is volt boltjuk: az egyik a gyárépületben, a másik a Kecskeméti utcában működött. A következő üzletet a Margit körúton nyitották, és vidékre is terjeszkedtek. Stühmer Géza a jó üzlet reményében megvásárolta a Debreceni Gőzcukorgyárat. 1926-ban új központi üzemet és irodaházat épített a Szentkirályi utcában. 1928-ban részvénytársasággá alakultak, ekkor a legnagyobb csokoládégyárnak számítottak hazánkban. Az 1930-as évek végén 63 fiókja és 150 lerakata volt a cégnek, még Párizsban is nyitottak egy fióközletet. A kaposvári Stühmer üzlet egykori berendezése műemléki védetség alatt ma is látható eredeti helyén. A szépen berendezett, modern, ízléses üzleteket hamar megkedvelték a vásárlók. Desszerteket, cukorkákat és táblás csokoládékat árultak, amelyek díszes csomagolását neves iparművészek (Mallász Gitta, Jeges Ernő, Lukáts Kató, Szirmai Ili) tervezték. A Stühmer Zizi márka, valamint a Stühmer Tibi csokoládé még ma is őrzi az egykori cég emlékét. Az 1930-as évekre a gyár kinőtte magát, ezért új gyárépületet terveztek Budapesten az Olgyay testvérekkel. Az államosítás a Stühmer céget sem kerülte el, de nem szűnt meg végleg. A Vágóhid utcai modern gyár az államosítás után is a csokoládégyártás szolgálatában állt, és Budapesti Csokoládégyárként működött tovább. Egykori üzemében ma is édesipari gyár működik.⁵⁹ (A fotón a Vágóhid utcai gyár épülete, ma Bonbonetti Choco Kft.)

⁵⁹ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.

A külföldi piacra lépés többféle költséggel jár (engedélyek beszerzése, nyelvi-kulturális elterésből adódó többletköltségek, szállítási költség stb.) a vállalatok számára. Ennek ellenére számos tényező motivál a külföldi termelésre. A nemzetközi termelés hátterében alapvetően két motiváció húzódik meg: erőforrások megszerzése és piacszerzés. Az erőforrások lehetnek természeti erőforrások (például ásványi termékek, fa) éppúgy, mint humánerőforrás (például olcsó vagy speciálisan képzett munkaerő).

A piacszerzéssel kapcsolatban több megfontolás is felmerülhet. A nemzetközi termelés mellett szólhat a termék helyi igényekhez történő adaptálása, igazítása. Nemzetközi termelésre lehet szükség a termék hatékony „leszállítása” érdekében, mint például a pénzügyi szolgáltatások esetében. Az is lehet, hogy a vállalatok azért döntenek egy bizonyos hely mellett, mert ott a kereslet növekedésére számítanak.

A leányvállalatok létesítését illetően Dunning és Lundan két fő motivációt azonosít.⁶⁰ Az egyik a *hatékonyságra való törekvés*. A hatékonyságnövelés forrása lehet a méretgazdaságosság (economies of scale), a több termékre kiterjedő méretgazdaságosság (economies of scope) és vállalati szintű, egyéb gazdaságossági szempontok. A hatékonysági motiváció a nagy, érett multinacionális vállalatok esetében a legfontosabb, amelyek már komoly nemzetközi tapasztalatokkal rendelkeznek.

A leányvállalatok *másik motiváló tényezője a stratégiai eszközök megszerzése*. A stratégiai eszközök megszerzésére irányuló törekvés része az oligopolisztikus szektorokat jellemző, versenytársak közötti stratégiai „játéknak”. Egy vállalat felvásárolhat egy másikat, vagy stratégiai szövetségre léphet vele csak azért, hogy megelőzze versenytársát. Egy másik vállalat összeolvadhat egy külföldi versenytársával, hogy növeljék együttes lehetőségeiket egy sokkal erősebb versenytárral szemben. Egy harmadik a beszállítók egy csoportját vásárolhatja fel, hogy ellenőrzése alatt tartsa egy bizonyos nyersanyag piacát. Egy másik a disztribúciós csatornák felé terjeszkedik, hogy jobban tudja támogatni saját márkáit. Történhet a terjeszkedés a kiegészítő termékek és szolgáltatások irányába is, hogy diverzifikáltabb termékeket tudjanak kínálni fogyasztóiknak. A hazai és a helyi vállalat erőinek egyesítésére ösztönözhet az a potenciális lehetőség, hogy a helyi vállalat révén olyan kormányzati szerződésekhez lehet hozzájutni, amelyek az exportőr versenytársak számára nem elérhetők.

Tisztán gazdasági szempontból a vállalat azt a piacra lépési módot választja, amely a beruházás legnagyobb kockázattal kiigazított vagy várható megtérülését eredményezi. (Lásd: 8. táblázat.) Az úgynevezett soros megközelítés középpontjában a hazai vállalat tanulási folyamata áll. A vállalat fokozatosan ismeri meg a környezetet és a folyamatokat, miközben lassan végigmegegy az evolúciós lépcsőkön a közvetett exporttól a zöldmezős beruházásig. Ehhez azonban nem minden vállalat ragaszkodik.

A *vállalatspecifikus eszközök* közé megfogható és megfoghatatlan eszközök egyaránt tartozhatnak, a lényeg, hogy a vállalat tulajdonában álló eszköz idővel hozzájáruljon a vállalat versenyképességéhez. Lehet ez valamely technológiához kapcsolódó szabadalom, de lehet egy márka is. Lehet a vállalati kultúrának olyan része, amely révén a vállalat magasabb termelékenységre képes. Bármilyen formája is van, lényeg, hogy olyan értéket képvisel, amely hozzájárul a vállalat versenyképességéhez, és többletköltséget jelent a vállalat felvásárlójának.

⁶⁰ DUNNING, Josh H. – LUNDAN, Sariana M. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham–Northampton (MA), Edward Elgar Publishing.

Különösen fontos szerepe lehet *a tudásnak mint tőkének* is. A tudás egy része nem vállalatokban, hanem emberekben halmozódik fel humán tőke formájában. Sok tudás halmozódik fel azonban magukban a vállalatokban is tudástőke (knowledge capital) vagy intellektuális tőke formájában. A tudástőke fontos vállalatspecifikus eszköz, ezért felmerül ezzel kapcsolatban a terjedés kockázata. Ez arra az esetre utal, amikor a hazai vállalat tudástőkéjét megszerző külföldi vállalat azt saját kereskedelmi előnyeinek növelésére használja. Különösen jelentős lehet ez a kockázat licencmegállapodás esetén. A tudásintenzív vállalatok esetében ezért általában az FDI a legnépszerűbb külföldi piacra lépési forma. Ez azonban több erőforrást igényel a hazai vállalat részéről.

Mivel a terjedés kockázata miatt a vállalatok egyre inkább az FDI mellett döntenek, erős kapcsolat mutatható ki a tudásintenzitás és az FDI között. Az FDI-t egy-egy szektorban leginkább előrevetítő tényező a kutatás-fejlesztésre (K+F) fordított kiadás. A civil K+F nagyobb részét jellemzően a multinacionális vállalatok adják. Az ezek és a tudásintenzitás közötti kapcsolat kétirányú. Multinacionális vállalatok leginkább a tudásintenzív szektorokban jönnek létre. Miután létrejönnek, a különböző országokban lévő leányvállalataikon keresztül többnyire sokkal hatékonyabban szívják fel és hasznosítják az új ötleteket, mint a hazai vállalatok.⁶¹

8. táblázat

A külföldi piacra lépés módját befolyásoló tényezők

Mód	Ellenőrzés mértéke	Erőforrásigény	Megosztási kockázat
Kereskedelem	alacsony	alacsony	alacsony
Szerződéses	alacsony	alacsony	magas
Beruházás – Közös vállalat	közepes	közepes	közepes
Beruházás – M&A vagy zöld	magas	magas	alacsony

Forrás: REINERT (2011): *i. m.* alapján saját szerkesztés

3.2. A multinacionális vállalat létrejötte és a nemzetközi termelés

Az első multinacionális vállalatok az európai hatalmak gyarmatosítási törekvései során jöttek létre a 16. és a 18. században. Államilag támogatott kereskedelmi vállalatok voltak, mint a Brit Kelet-India Társaság, a Holland Kelet-India Társaság és a Királyi Afrikai Társaság. Ezt az időszakot *kereskedői kapitalizmusként* is emlegetik, utalva e nagy kereskedelmi társaságok nemzetközi tevékenységére.

A 19. századi ipari forradalommal a kereskedői kapitalizmus helyét az *ipari kapitalizmus* vette át. A 19. században megnőtt a brit bázisú multinacionális vállalatok tevékenysége Indiában, Kínában, Latin-Amerikában és Dél-Afrikában. E vállalatok főleg bányászatban, mezőgazdasági ültetvényekben, pénzügyekben és szállításban voltak érdekelték. Tevékenységük középpontjában az ipari inputok beszerzése és a feldolgozott termékek exportjának támogatása állt, gyakran a fogadó ország gazdaságának a kárára. Hasonló motiváció vezérelte a *japán multinacionális vállalatokat* a 19. század végén. Ezek a vállalatok ipari

⁶¹ Bővebben lásd: REINERT (2011): *i. m.*

csoportok, úgynevezett zaibatsuk voltak. Ezekhez kereskedelmi vállalatok (sogo shosha) kapcsolódtak, amelyek valamilyen formában napjainkban is léteznek.

A 20. században az ipari termelés tökeintenzívebb lett. Megnőtt a termelési vonalak és a hozzájuk kapcsolódó méretgazdaságossági előnyök jelentősége. Az ipari kapitalizmus utat nyitott a *menedzseri kapitalizmusnak*, más néven a *fordizmusnak*. Ezzel az elmozdulással párhuzamosan *az innovatív gazdasági tevékenység központja Európából az Egyesült Államokba tevődött át*. Nagybobbak lettek a vállalatok, és az üzleti siker egyre inkább attól függött, hogyan képesek koordinálni a kiegészítő tevékenységek sorát.

Az első világháború jelentős csapás volt az európai multinacionális vállalatok globális kapcsolataira. A háborút követően az USA-bázissal rendelkező multinacionális vállalatok jelentős mértékben növelték az FDI-t Kanadában, Latin-Amerikában és Európában. Az 1929-ben kezdődő nagy gazdasági világválság, valamint a második világháború kedvezőtlen hatással voltak minden nemzetközi gazdasági tevékenységre, így az FDI-re is.

A háború utáni újjáépítés tovább erősítette az USA-bázissal rendelkező multinacionális cégek szerepét a világgazdaságban. Az USA multinacionális vállalatainak a háborút követő években tapasztalt technológiai fölényén alapult (a nemzetközi kereskedelemről szóló fejezetben már bemutatott) Vernon termékéletciklus elmélete. E szerint a termékéletciklus korai fázisában a termelés a multinacionális vállalat hazai bázisához kötődik, mivel technológiailag kifinomult termelési technikára van szükség. A termelési ciklus későbbi szakaszaiban – ahogy a termék termelése egyre inkább rutinná válik – a termelés külföldi országokban lévő leányvállalatokhoz kerülhet, hogy kihasználhassák az alacsonyabb munkaerőköltségből származó előnyöket.

Az 1970-es évek újabb változást hoztak a globális termelésbe: megnőtt az ipari output Kelet-Ázsia újonnan iparosodott országaiban, különösen Japánban, Tajvanon és Dél-Koreában. Ez a posztfordizmus, máshol toyotizmus (Toyotism) időszaka. Ebben a korszakban a méretgazdaságosságot a rugalmasság váltotta fel az ipari termelés progresszív elemeként. Ennek alapja az információs és kommunikációs technológia (rövidítve IKT, angolul ICT) nemzetközi termelési folyamatokra történő alkalmazása.

A rugalmas ipari termelés kulcsa az információs technológia alkalmazása a gépekben és műveletekben. Ez sokkal kifinomultabb ellenőrzést tesz lehetővé a termelési folyamatokat illetően. A termelési folyamatokban végrehajtott messzeható változtatások nem feltétlenül jártak a termelés méretének növekedésével. Az új elektronikai és számítógépes támogatással rendelkező termelési technológiák gyors átjárhatóságot biztosítanak a termelési folyamatok között. Ez teszi lehetővé, hogy a termelést az egyéni fogyasztók igényeihez igazítsák.

Újabb változást hoz a nemzetközi termelést *illetően a negyedik ipari forradalom*, amelynek keretében az okos- és összekapcsolt termékek termelési rendszereket alakítanak át, és meghatározó szerepük lehet a verseny terén is.

Míg a korábbi információs, technológiai forradalmak alapvetően a termelés szervezését érintették, *az új forradalom magát a terméket alakítja át*. Az okos-, összekapcsolt termékek olyan funkciókat hoznak, amelyek nemcsak a megbízhatóság növekedését, a termékek hatékonyabb kihasználhatóságát hozzák magukkal, hanem iparági határokat lépnek át, és/vagy teljesen új iparágak születését eredményezik. *Mindez hatással lesz az értékláncokra, az iparági versenyre*.

Az okos-, összekapcsolt termékek megnövelik a termékdifferenciálás lehetőségét, a (fel)használói adatok gyűjtése célzottabb piacszegmentálást tesz lehetővé, növelhető a termék

hozzáadottérték-tartalma. Az okos-, összekapcsolt termékek révén csökkenthetik a termelők egy-egy disztribúciós hálózattól való függésüket, vagy akár ki is küszöbölhetik azt. A korábbi terméktulajdonlason alapuló modellel szemben az új, a termékre egyre inkább szolgáltatásként tekintő vagy termékmegosztáson alapuló üzleti modell kedvezőbb pozícióba hozza a vásárlókat, mert csökken a gyártó- vagy szolgáltatóváltás költsége.

A termékek szolgáltatástartalmának bővülése az okos-, összekapcsolt termékek esetében a fix költségek irányába tolja el a vállalatok költség szerkezetét (szoftverfejlesztés költsége, adattárolás és -kezelés, biztonság stb.). A fix költségek magas aránya ugyanakkor árérzékenyvé teszi a vállalatokat, az egységköltség csökkentése érdekében egyre többet kell értékesíteniük a termékből. A verseny fokozódásával *előtérbe kerülhet a terméktulajdonosságok és -funkciók versenye* (akár a tényleges teljesítmény rovására is), ami a költségek növekedését, az iparági profit csökkenését eredményezheti.

A verseny további fokozódása származhat abból a tényből is, hogy az okos-, összekapcsolt rendszerek miatt új termelők, szolgáltatók jelentek meg a piacon (például a Google az autógyártásban; az Apple a háztartási és autóelektronikában stb.). *A korlátozottabb verseny irányába hat ugyanakkor a fix költségek növekvő aránya*, amely akár belépési korlátot is képezhet egy-egy termék piacán. Ugyanez vonatkozik az *elsőként piacra lépők előnyére* is. Az összegyűjtött hatalmas mennyiségű adat, illetve az adatok feldolgozása és hasznosítása révén olyan (az egységköltségek csökkentésében is tükröződő) hatékonysági előnyre tehetnek szert az elsőként piacra lépők, amellyel az új piacra lépők nem (vagy csak nagyon magas induló költség mellett) tudják felvenni a versenyt.⁶²

3.3. Értékláncok és globális termelési hálózatok

Az értéklánc valamely termék vagy szolgáltatás hozzáadottérték-folyamatainak sorozata. Gyakorlatilag a beszállítóktól az értékesítésig minden lépést lefed. Termelés esetén az értéklánc nagyon leegyszerűsítve *négy fő területre* osztható: kutatás-fejlesztés és dizájn; gyártás; összeszerelés és tesztelés (amely folyamat eredményeként egy működő eszközt kapunk); végső felhasználás (beépítés).

A vállalat iparági feladatterülete vállalati döntést igényel. Dönteni kell, hogy milyen feladatokat kíván ellátni a vállalat az értékláncban. Minél több területet fed le a fenti négyből, annál integráltabb gyártónak, termelőnek tekinthető. Vannak olyan vállalatok, amelyek csak az első (kutatás, fejlesztés, dizájn) területen vesznek részt, a gyártást és az összeszerelést kiszervezik. Az ilyen vállalatokat gyár nélküli cégeknek nevezik. Azok a vállalatok, amelyekkel szerződést kötnek, jellemzően kizárólag gyártással foglalkoznak.

A gyártóvállalat lehet tisztán hazai vállalat. Ebben az esetben az értékláncot illetően kizárólag a feladatterületről kell döntenie. A döntéshozatal egy másik területe lehet a külföldi piacra lépés. *Amikor a nemzetközi értékláncok vevői, kínálati vagy tulajdonosi kapcsolatba kerülnek, globális termelési hálózatot alkotnak* (global production network, GPN).

⁶² Bővebben lásd: PORTER, Michael E. – HEPPELMANN, James E. (2014): How Smart, Connected Products Are Transforming Competition? *Harvard Business Review*, No. 11. Forrás: <https://hbr.org/2014/11/how-smart-connected-products-are-transforming-competition> (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

Ebben az esetben már *kettős döntési helyzetről* van szó. *Dönteni kell, hogy az értéklánc mely részeit vállalják fel, és melyik országban. A feladatra és a lokációra vonatkozó* döntés szükséges. A globális termelési hálózatok más módon is megközelíthetők: *horizontális és vertikális dimenzióiknak* megkülönböztetése révén. Az értékláncon fel-, illetve lefelé történő elmozdulás vertikális mozgás, függetlenül attól, hogy melyik országban kerül rá sor. Az egyik országból a másikba történő elmozdulás ugyanakkor horizontális mozgás. A visszafelé irányuló, vertikális elmozdulás, az értékláncon történő, felfelé (megelőző fázisra) irányuló mozgás. A lefelé (következő fázisra) történő elmozdulás az előre irányuló, vertikális elmozdulás. A döntés vertikális (feladat) és horizontális (lokációs) dimenziókra egyaránt kiterjedhet.

Vajon mi határozza meg a döntést? Tegyük fel, hogy vállalatunknak bizonyítottan kompetitív előnye van a kutatás-fejlesztés és dizájn területén, és sikeresen működik gyár nélküli vállalként. Mi magyarázhatja ebben az esetben a versenyképességi sikert? A vállalat-specifikus eszközök, amelyek lehetnek megfoghatók, mint például a korszerű anyagokhoz való hozzáférés, vagy megfoghatatlanok, mint például a speciális ismeretek, szabadalmaztatott termék vagy eljárás, szervezeti képességek, megkülönböztetett márka és hűség.

Vajon mi motiválhat egy sikeres vállalatot, hogy az értékláncon lefelé, a gyártás irányába mozduljon? Hatékonysági nyereséget realizálhat, ha a megszerzett vállalat-specifikus eszköz költségét több értékláncfázison teríti szét. Ezt a hatékonysági nyereséget vállalati szintű gazdaságosságnak (méretgazdaságosság) nevezzük. Ez a hatékonysági nyereség sokat segít, de önmagában nem elegendő magyarázat az integrációs folyamatokat illetően.

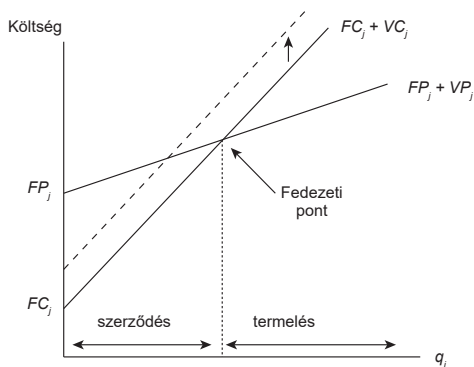
Vállalatunknak megvan a lehetősége, hogy licencmegállapodás keretében más gyártó-vállalatok rendelkezésére bocsássa vállalat-specifikus eszközeit. Szerződést köthetne vállalat-specifikus eszközeinek meghatározott időre szóló bérbeadásáról, amiért cserébe díjat kapna. Vajon miért dönt úgy mégis, hogy nem értékesíti vállalat-specifikus eszközét, hanem inkább maga internalizálja (teszi belsővé) ezt az eszközt a piacon? *A vállalat-specifikus eszköz piaci internalizálására vonatkozó döntés mögött többnyire piaci hiányosságok húzódnak meg.* A megfogható eszközök, például egy termelési eljárás esetében vállalatunk a terjedési/megosztási kockázattól tart. Az olyan megfoghatatlan dolgok, mint például a menedzsment-gyakorlat vagy hírnév esetében előfordulhat, hogy az eszköz nem választható el a vállalat emberi erőforrásától vagy a szervezettől. E piaci hiányosságok motiválják az értéklánc egyes szakaszaiban kompetitív sikerekkel rendelkező vállalatokat arra, hogy előre- vagy hátrafelé irányuló, vertikális integráció révén internalizáljanak egy-egy további feladatot.

Terjedési/megosztási kockázat és megfoghatatlan, immateriális vállalat-specifikus javak esetén nagyon bonyolult lehet a szerződéses kapcsolat. Az összeszerelés és tesztelés kiszervezése helyett a vállalatok ezért gyakran zöldmezős FDI mellett döntenek. A beruházás helyének kiválasztása során *alapvető motiváció lehet a relatíve alacsony költségű, jól képzett/képezhető munkaerő megszerzése.*

A lokációs döntés során azonban *számos tényező együttes hatása* a meghatározó. Az értéklánckok és a globális termelési hálózatok eszközrendszere segítségével könnyebben megérthető az FDI és az iparágon belüli kereskedelem. Modellszámításokkal (gravitációs modellel) kimutatták, hogy a célország GDP-vel mért *piacmérete* pozitívan befolyásolja az FDI-áramlást. Közös tagság esetén a *preferenciális kereskedelmi megállapodásnak* is pozitív hatása van az FDI-áramlásra. Az *országok közötti távolság* negatívan befolyásolja az FDI-áramlást, még akkor is, ha figyelembe vesszük a PTA-tagságot. Pozitívan

befolyásolhatja a *tőkeáramlást az anyaországból a fogadó országba* irányuló export is, elsősorban akkor, ha a kereskedelem és az FDI kiegészíti, nem pedig helyettesíti egymást.

Egy sztenderd közgazdasági elemzés segíthet megérteni a globális termelés döntéshozatali folyamatát. A vállalatnak vannak fix és változó költségei. Tegyük fel, hogy a hazai vállalat számára a j országbeli termelési kapacitás kiépítésének a fixköltsége FP_j . (Lásd: 31. ábra.)



31. ábra

Globális termelési döntéshozatali folyamat

Forrás: REINERT (2011): i. m. alapján

A két költségvonal a fedezeti pontban metszi egymást. E pont határozza meg, hogy mekkora mennyiségig éri meg a vállalatnak szerződéses kapcsolatot létesíteni, és mikortól éri meg külföldi termelésbe kezdenie. A változó költségeket VP_j és VC_j jelöli. A nemzetközi szerződéses kapcsolat változó költségei nagyobbak, mint a külföldi termeléséi. *A vállalatspecifikus eszközök ugyanis előnyt jelentenek a potenciális szerződő féllel szemben.* Egyszerűbben: *a hazai vállalat tudja, hogyan képes a másik vállalatnál hatékonyabban, könnyebben előállítani a terméket.*

Ez az elemzés megmutatja, *hogy a szerződés/külföldi termelésre vonatkozó döntés szorosan összefügg a vállalat által tervezett output mennyiségével.* Egyszerűsített formában a szerződéses kapcsolat *megosztásának kockázata* is megjeleníthető az ábrán. *Megnöveli a szerződés fix költségét,*⁶³ és a szerződéses kapcsolat görbéjét felfelé mozdítja el. A fedezeti pont balra tolódik, csökken az a mennyiség, ameddig a szerződéses kapcsolat részesítendő előnyben.⁶⁴

A hazai multinacionális vállalatnak viselnie kell a *nemzetközi üzleti tevékenység többletköltségét*, beleértve a növekvő szállítási, kommunikációs és koordinációs költségeket is. Amennyiben azonban a hazai vállalat valóban sikeresen tud működni külföldön, egyéb előnyök is keletkeznek, amelyek ellensúlyozzák a nemzetközi üzleti tevékenység többletköltségét.

⁶³ Fix költség: a költségeknek az a része, amely független a termeléstől (például bérleti díj).

⁶⁴ Bővebben lásd: REINERT (2011): i. m.

Az FDI előnyeit jól összefoglalja Dunning elmélete,⁶⁵ amely az FDI következő előnyeit (motivációit) különbözteti meg: tulajdonlás (ownership, O) előnye, lokációs előny (location, L) és internalizációs előny (internalization, I). (A kezdőbetűk alapján *OLI-keretnek* vagy *OLI-paradigmának* is nevezik.) A tulajdonlásból származó előny megmagyarázza, hogy a vállalat megfogható és nem megfogható eszközei hogyan tudják áthidalni a nemzetközi üzleti tevékenység többletköltségeit. Megmagyarázza, miért a hazai vállalatunk, és miért nem a fogadó ország vállalata termel. A lokációs előny a külföldön történő termelés (fentebb már említett okok miatti) előnyben részesítése. Az internalizációs előny megmagyarázza, miért dönt a hazai bázisú multi FDI mellett a termelés kiszereződése helyett.⁶⁶

3.4. Új gazdaságföldrajz

A lokalizáció, azaz a gazdasági tevékenységek térbeli elhelyezése már az 1800-as években is megoldandó problémaként merült fel, igaz, akkor alapvetően egy-egy ország határain belüli tevékenységek megszervezésére irányult a figyelem. A klasszikus gazdaságföldrajzi modellek közül kiemelhető Thünen izolált város körüli (komparatív előnyön alapuló) földhasznosítási modellje, Weber telephelyelmélete, Christaller és Lösch központihely-elmélete, valamint az eredetileg Isard nevéhez fűződő regionális tudományi irányzat.

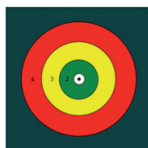
Thünen a földjáradék-elméletre alapozva dolgozta ki az termelési körök elméletét. Szerinte a földjáradék a megművelt föld minőségétől és a piactól való távolságtól függ. A földjáradék annál nagyobb, minél kedvezőbb a föld piachoz viszonyított helyzete. Amennyiben autarkia van, azaz nincs nemzetközi kereskedelem, és tökéletes versenyt, illetve mind a termékek, mind a tényezők (föld) tekintetében tökéletes helyettesíthetőséget feltételezünk, ugyanazon termékekre nézve annak a termelőnek lesz kisebb a haszna, aki távolabbról szállít. A távolabbról szállító termelő földjének járadéka így alacsonyabb. A piactól való távolság ily módon jelentős mértékben meghatározza, hogy mit érdemes termelni. A piachoz közel értékűkhöz képest nagy súlyú/térfogatú terményeket is lehet termelni, de tőle távol csak olyanokat, amelyek értéküknél fogva nagyobb termelési (szállítási) költséget is elbírnak. Egy jószágot annál távolabb lehet termelni, minél kevesebb költséggel jár, és minél kevesebb befektetést kíván. A város körül párhuzamos körökkel jelölte ki az egyes termények termelési helyét.

Alapvetően öt Thünen-féle termelési kör van. (Lásd: 32. ábra.) Az elsőben romlandó termékeket, zöldségféléket, tejtermékeket állítanak elő. A másodikban erdőgazdálkodást folytatnak, mivel a nagy súlyú fa szállítása költsége túl magas lenne az árához képest. A harmadikban gabonát termesztenek, a negyedik kör marad az állattenyésztésnek, mert az állatok saját lábukon is szállíthatók. Az utolsó körben vadgazdálkodást folytatnak. (A termelési körök elmélete befolyásolta a telephelyelméletet.) *Thünen annyival lép tovább Ricardo földjáradék-elméletén, hogy a föld minőségi járadékán kívül annak helyzeti járadékával is foglalkozott.* A föld minőségével kapcsolatban kijelentette, hogy a legrosszabb minőségű föld is adhat járadékot, ha a piac képes még felvenni terményét. Persze a föld

⁶⁵ DUNNING, Josh H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production. A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, Vol. 19. No. 1. 1–31.

⁶⁶ Bővebben lásd: DUNNING (1988): *i. m.*

minőségének javulásával a járadék éppúgy nő, mint a piactól való távolságának csökkenésével. *Thünen elméletének egyik legmaradandóbb eleme az a kimondatlan tétel, amely szerint a különböző gazdálkodási formák értéke csak viszonylagos, mert a keletkező hasznot egy sor egyéb körülmény dönti el.*⁶⁷



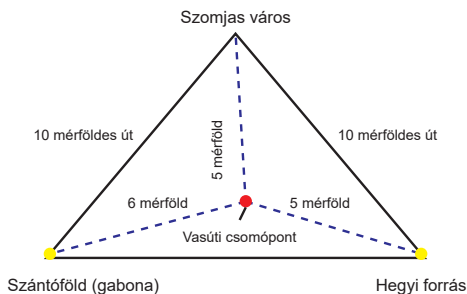
- Város
- 1 – Kertészeti termékek, tejtermékek
- 2 – Erdészet (fűtés)
- 3 – Gabona, takarmány
- 4 - Állattenyésztés

32. ábra

Thünen termelésikör-elmélete

Forrás: PIRISI–TRÓCSÁNYI (2010): i. m.

Weber telephelyelméletének középpontjában a költségek (elsősorban a szállítási költségek) minimalizálása áll. (Lásd: 33. ábra.) Iparági kategóriákat alakított ki, és meghatározta azok optimális telephelyét. A kategóriák kialakítása során azt vizsgálta, hogyan viszonyul az input fajlagos beszállítási költsége az output fajlagos elszállítási költségéhez. Elméletében figyelembe vette a munkaerő költségét és az agglomerációs tényezőket is, mert úgy vélte, ezek eltéríthetik a telephelyeket a szállítási költségek szempontjából optimális ponttól.



33. ábra

Weber telephelyelmélete

Forrás: PIRISI–TRÓCSÁNYI (2010): i. m.

⁶⁷ PIRISI Gábor – TRÓCSÁNYI András (2010): *Általános társadalom- és gazdaságföldrajz*. Forrás: <http://tamop41-2a.ttk.pte.hu/files/foldrajz2> (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)



Báró csepeli Weiss Manfréd nagyiparos volt, a Weiss Manfréd Acél- és Féművek alapítója. Nagypapa, Baruch Weiss, a falusi pipakészítő kisiparos feltehetően Csehországból érkezett hazánkba, de gyermekei a családot hamarosan ismertté tették itthon is. Weiss Manfréd 1857. április 11-én született Pesten. A kereskedelmi akadémia elvégzése után Hamburgba került, ahol egy gyarmatáru nagykereskedésben töltötte inas éveit. Apja halála után testvérével együtt terménykereskedéssel foglalkoztak, a budai Királyi Gőzmalom alapító részvényesei közé is feliratkoztak. A két fivér ezután engedélyt kért „szelencében eltartható” húskonzervek készítésére. 1882. december 28-án alakult meg Weiss Berthold és Manfréd Első Magyar Conserv Gyára a Lövölde téren. Ezt aztán áthelyezték a Közvágóhid közelébe, a Máriássy utcába, ahol főleg a hadsereg megrendelésére gyártották a Globus húskészítményeket, az idénymunka szabad kapacitását pedig gyalogsági töltények szétszerelésével és újratöltésével hidalták át. Később, a nagyobb konzervigényre való tekintettel, a csomagoláshoz szükséges bádogdobozok gyártását is programba vették, ami által már a vasipari tevékenységre is áttértek. A vagyonosodás új gyárak alapítását tette lehetővé, a Weissek közreműködésével létrejött Vácon, Iglón és Selmecebányán az Első Magyar Szövő- és Kötőgyár Rt. A legnagyobb hasznot azonban a hadi rendelések hozták. Gyárukat egy robbanás miatt 1892-ben költöztették át a szigetre. Csepel ekkor még álmos falu volt, paraszti jellege csak akkor kezdett rohamosan megváltozni, amikor felépült Weiss Manfréd első üzeme a sziget északi részén. A sziget mezőgazdasági munkásai örömmel vállaltak munkát az előnyös munkafeltételeket biztosító iparban. 1896–1914 között a gyár az ország legnagyobb hadiüzemévé fejlődött. Ugrásszerűen megnőtt a gyalogsági lőszer termelése, és egyértelmű lett, hogy a Weiss-gyár a közös hadsereg legjelentősebb magán szállítója, egyúttal a legnagyobb egyéni tulajdonban lévő gyártelep. Gyártottak tábori sütőkemencéket, mozgókonyhákat, főzőládákat és hasonló katonai felszereléseket is. 1907 őszére elkészült a fémcső- és fémrúdtelep, majd 1909 nyarán üzembe állt a járműgyár is. A nagy mennyiségű acélfelhasználás saját acélbázis megteremtésére készítette a céget. Két martinkemencével felépült az Acélmű, amely naponta biztosította az acélt a tüzérségi lövedékek számára. Hengersorokat is felállítottak az acél feldolgozására. A vasöntvénykereslet növekedése indokolta a Vasöntöde létesítését, és ugyancsak még a háború előtt épült ki a Fémű is saját fémöntödéjével és fémfeldolgozó részlegével. 1914-ben, túlnöve az egyéni vállalkozás kereteit, családi részvénytársasággá alakította a céget. A gyárral együtt fejlődött a település is. A háború előtti és alatti években Weiss Manfréd és gyára is számos elismerésben és kitüntetésben részesült. Weiss Manfréd 1905-től igazgatósági tagja lett a Pesti Magyar Kereskedelmi Banknak, egyik kezdeményezője,

majd igazgatósági tagja volt a Gyáripárosok Országos Szövetségének (a GYOSZ-nak). Tagja volt az úgynevezett Ipartanácsnak, és beépült az Osztrák–Magyar Államvasút Társaság igazgatóságába is. Bekebelezte a kecskeméti konzervgyárat, és belépett néhány textilüzembe. 1919-ben a Tanácsköztársaság idején államosították a gyárat. Weiss Manfréd öngyilkosságot kísérelt meg, hisz gyára volt az élete. Mérget vett be, és csak a gyors orvosi beavatkozásnak köszönhetően élte túl a mérgezést.⁶⁸ (A fotón a Budai Hengermalom látható 2017 júliusában.)

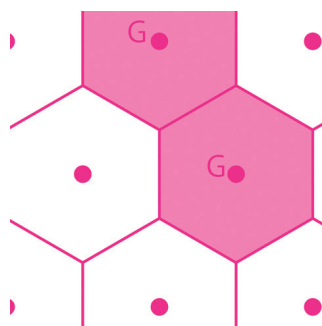
Lösch a költségminimalizálás helyett *a piacot állította tételmelete középpontjába*, cél a profit maximalizálása volt. Elméletében megjelennek a tökéletlen verseny alapjai, hiszen feltételezi, hogy a megtermelt mennyiség növekedésével arányosan csökkennek a termelési költségek (méretgazdaságosság). A növekvő termésmennyiséget azonban egyre nehezebb értékesíteni, egyre távolabbi fogyasztókhoz kell eljuttatni. Ez a szállítási költségek emelkedésével jár. A termelő egy idő után eljut ahhoz a ponthoz, amelynél már nem gazdaságos számára az értékesítés további növelése, a termelő eléri ellátókörzete külső határát.⁶⁹

Christaller központihelyek-elméletének lényege, hogy a települések közötti kapcsolatok (a funkciók száma és jelentősége alapján) alá- és fölé rendeltségi viszonyokat hoznak létre, amelyek rendszere hierarchiát alkot. A települések egy részének önmagán túlmutató jelentősége van, amelynek révén nemcsak saját, hanem a környező települések (a vonzáskörzet) népességét is ellátja különböző szolgáltatásokkal, javakkal. Ezeket hívják központi helyeknek. Leghíresebb eredménye az úgynevezett hatszögű rendszer. (Lásd: 34. ábra.) (Lösch szintén hatszögű szerkezetet tárt fel.) Véleménye szerint bizonyos feltételek megléte esetén a központi helyek konfigurációja hatszögű rendszert eredményez, vagyis egy magasabb rendű központot mindig hat alacsonyabb rendű vesz körül. Ezek a hatszögek így elvileg a teret tökéletesen lefedő rendszert alkotnának. A tér szerveződése Christaller szerint három elv mentén mehet végbe. Piaci rendszer esetén minden alacsonyabb szintű központ három magasabb szintűhöz vonzódik, azoktól – idealizált helyzetben – egyenlő távolságra elhelyezkedve, amely biztosítja a legnagyobb szabadságot a szolgáltatások kiválasztásában, vagyis a verseny maximalizálását. Ebben az esetben az alacsonyabb szintű központok a hatszögek csúcsain helyezkednek el. A közlekedési elv a különböző szintű központok közötti közlekedési kapcsolatokat optimalizálja, az igazgatási elv szerint viszont a vonzott települések a hatszögön belül, nem pedig annak határain helyezkednek el, így a magasabb szintű központhoz való megfeleltetésük egyértelmű, és pontosan meghatározható közigazgatási egységek hozhatók létre.⁷⁰

⁶⁸ Forrás: Wikipédia.

⁶⁹ Bővebben lásd: PIRISI–TRÓCSÁNYI (2010): *i. m.*

⁷⁰ A telephelyelméletekről bővebben lásd: PIRISI–TRÓCSÁNYI (2010): *i. m.*



34. ábra

A települések egymással összekapcsolódó rendszere

Forrás: PIRISI–TRÓCSÁNYI (2010): i. m.

Isard átfogó, az ipart, a mezőgazdaságot és a kereskedelmet is érintő telephelyelmélet megalkotására törekedett. Nagy figyelmet szentelt az infrastruktúrának, de minden más fontos tényező optimalizálására is törekedett. Úgy vélte, hogy a telepítési tényezők köre nem állandó, ezért az optimális telephelyet telephelyválasztási függvény segítségével próbálta meghatározni. (A függvényben piaci feltételeket, költség- és profitszempontokat is figyelembe vett.)

Az új gazdaságföldrajz-elmélet azért lett új, mert a gazdaságföldrajz klasszikus irányzatába már nemcsak a lokalizációs elméletek, hanem az új növekedési és kereskedelmi elméletek⁷¹ is beépültek. *Krugman szerint a gazdasági tevékenység földrajzának legfontosabb tényezője a koncentráció.* A földrajzi koncentrációt segítő (centripetális) tényezők: a piaci méret hatásai (kapcsolatok), a hatalmas munkaerőpiac és a tisztán pozitív externális hatások. A koncentrációval szembenálló (centrifugális) erők: immobil tényezők, ingatlanhasználati díjak és tisztán negatív externális hatások.

A gazdasági tevékenység elhelyezkedését három fő tényező határozza meg: a regionális politika, illetve két közgazdasági kategória: a komparatív előny és az úgynevezett agglomeráció elve. A komparatív előny elsősorban a nemzetek közötti specializációs különbségek magyarázatára alkalmas, igaz, korlátozottan, hiszen a termelési tényezők immobilitását feltételezi. Az új gazdaságföldrajzi megközelítés szerint az integráció a gazdasági tevékenységet területileg koncentrálna (agglomeráció).

Amikor a termelési tényezők átléphetik a határokat, a (nemzetközi vagy regionális) integráció különböző hatásokkal járhat. *A méretgazdaságosság és a kereskedelmi költségek a gazdasági tevékenységek földrajzi csoportosítására (clustering) ösztönözhetnek.* E csoportosítás alapvetően két formát ölthet: átfogó csoportosítás esetén egyes területeken sokféle gazdasági tevékenység lesz, míg más területek üres perifériává válnak. Szektorális csoportosítás esetén minden egyes szektor egy régióhoz tartozik, és a legtöbb régióhoz tartozik valamilyen csoport.

⁷¹ A növekedési elméletekkel bővebben a *Világ gazdaságtan* című tárgy foglalkozik. Az új növekedési (és kereskedelmi) elméletek szakítanak a „tökéletes verseny”-feltevéssel, és a növekedés forrásaiként a teljes tényezőtermelékenységen kívül újabb tényezőket (humán tőke, tudás, exportalap, agglomerációs hatások stb.) is figyelembe vesznek. A témakört illetően lásd például Grossman és Helpman, illetve Aghion és Howitt munkáit.

Agglomerációs erőkről akkor beszélünk, amikor a gazdasági tevékenység területi koncentrációja olyan erőket hív életre, amelyek további területi koncentrációra ösztönöznek. *A két legfontosabb agglomerációs erőt, amelyek földrajzilag nagy területeken fejtik ki hatásukat, keresleti, illetve kínálati (vagy költség-) kapcsolatoknak* nevezzük.

Tegyük fel, hogy a vállalatok egyetlen telephelyet választanak, és csak kettő (Észak és Dél) közül választhatnak. A keresleti kapcsolatok alapja a piacméret. *A kereskedelmi költségek csökkentése érdekében a vállalatok olyan telephelyet választanak, ahol egy nagy piac könnyen megközelíthető.* Ahogy a vállalatok a nagy piacra telepednek, az még nagyobbá válik. Közvetlenül nő a piacméret például azért, hogy a vállalatok egymástól is vásárolnak (közbenső termékeket). Közvetetten befolyásolják ugyanakkor a piac méretét azért, hogy a munkaerő is oda áramlik, ahol a vállalatok és a munkahelyek vannak. Mivel a munkások jövedelmük nagyobb részét helyben költik el, még tovább nő a nagy piac.

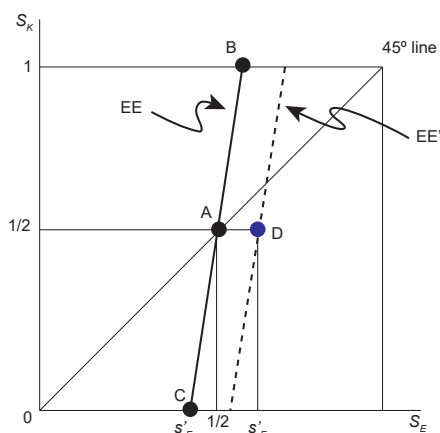
Hasonlóan működnek a kínálati (költség-) kapcsolatok is, ám azok a termelési költségekkel függnek össze. A vállalatok zöme sok inputot, nyersanyagot, gépet és berendezést vásárol, valamint speciális szolgáltatásokat (marketing, pénzügyi szolgáltatások) vesz igénybe. A kereskedelmi (és egyéb, például a távolság miatti információs) költségekből kifolyólag *ezek az inputok olcsóbbak ott, ahol sok ilyen inputot előállító cég tömörül. A kínálati kapcsolat tehát arra ösztönzi a vállalatokat, hogy a szállítók közelébe települjenek,* de mivel ezek a vállalatok is kiszolgálják más vállalatokat, a közbenső termékek költsége is tovább csökken.

Létezik azonban több olyan erő is, amely a gazdasági tevékenységek agglomerációja ellen hat. Ezeket *szóródási (dispersion) erőknek* nevezzük. Ilyenek például a bérleti díjak, a földárak, vagy a kereskedelmi forgalomba nem kerülő szolgáltatások magas költsége. E tényezők költsége általában alacsonyabb a kevésbé fejlett régiókban, és ez az agglomeráció ellen hat.

A szóródási erők közül az új gazdaságföldrajzi megközelítés a helyi versenyre koncentrálna. A kereskedelmi költségek és a tökéletlen verseny miatt a vállalatok szívesen telepednek olyan helyekre, ahol kevés helyi versenytárs van. A helyi verseny elkerülése érdekében a vállalatok szétszóródnak a piacokon. *Az agglomerációs és szóródási erők természetesen egyidejűleg működnek, és az egyensúly eredménye a gazdasági tevékenységek földrajzi megoszlása lesz.*

Az agglomerációs és szóródási erők mélyebb megértését segíti az EE–KK ábra, amely közvetlen kapcsolatot teremt a piacméret és a vállalatok száma között. Egyszerűsítő feltevések: két régió (Észak és Dél); két termelési tényező (a mobil tőke és az immobil munkaerő); két szektor van (a munkaintenzív szolgáltatás és a tőkeintenzív ipar). Feltételezzük továbbá, hogy minden vállalatnak egységnyi tőkére van szüksége. Ez azt jelenti, hogy a régió összes tőkéből való részesedése megegyezik a régió vállalatainak és az iparág vállalatainak az arányával.

Kiindulásként feltételezzük, hogy a munkaerő felét az északi, a másik felét a déli régió alkalmazza. Feltételezzük, hogy egyik szektor sem vásárol közbenső termékeket, így eltekintünk a kínálati (költség) kapcsolatoktól. *Az EE görbe a keresleti kapcsolatokat, tehát az északi régió ipari és költségrészesedése közötti kapcsolatot mutatja.* (Lásd: 35. ábra.)



35. ábra

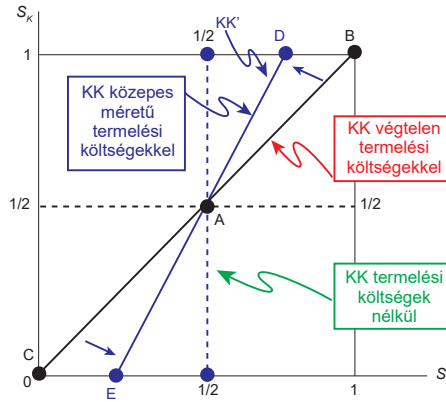
Keresleti kapcsolatok – az EE görbe

Forrás: BALDWIN, Richard – WYPLOSZ, Charles (2012): *The Economics of European Integration*. New York, McGraw-Hill Education

Tegyük fel, hogy az iparág – és így a tőke is – egyenlő arányban oszlik meg a két régió között. Így a két régió azonos méretű piaccal rendelkezik. A piacméret a helyi fogyasztók vásárlóerejétől függ. Mivel mindkét régióban ugyanannyi munkaerő és tőke van, azonos a regionális jövedelemszint, és így a költségek szintje is. Ezt mutatja az A pont. Az SE tengely a költségrészesedést, az északi piac relatív nagyságát mutatja. Az EE görbe pozitív meredekségű: ahogy nő az északi régió iparági részesedése, úgy nő a déli régióhoz viszonyított relatív piac nagysága is. Az EE görbe 45 foknál (amikor minden tényező mobil, ezért azonos nagyságú értékesítés azonos számú vállalatot feltételez a két régióban) meredekebb, mivel a mobil tényező az összjövedelemnek – és így az összkiadásnak is – csak egy részét teszi ki. Az elemzés során figyelmen kívül hagyjuk a kereskedelmi költségeket – most csak az számít, hogy az egyes régiókban mennyi munkaerő és tőke van.

Mi történik a kis régiókkal és országokkal? Mi történik akkor, ha a déli régió lényegesen kisebb, mint az északi? Ebben az esetben Északon a munkaerő több mint fele található. A D pontnál például Észak költségrészesedése $\frac{1}{2}$ -nél nagyobb, mivel itt van a munkaerő több mint fele és a tőke fele. Hasonló elv alapján SE SK minden szintjénél magasabb lesz, és így az EE' görbét kapjuk. Ahogy Északon nő a munkaerő aránya, az EE görbe jobbra mozdul el.

A KK görbe azt mutatja meg, hogy a piacméret és a kereskedelmi költségek hogyan befolyásolják az iparág vállalatainak egyensúlyi eloszlását. Valójában azt a megoszlást keressük, amely bármely adott piacméret (SE) mellett regionálisan kiegyenlíti a tőke megtérülését. Tegyük fel, hogy az egységnyi tőke megtérülése (amely egyben az egyes vállalatok jövedelmezősége is) az értékesítéssel arányos (például az értékesítés 20%-a). Ebben az esetben, ha az északi régió költségrészesedése nő, akkor nő az iparági részesedése is. (Lásd: 36. ábra.)



36. ábra

A KK görbe

Forrás: BALDWIN–WYPLOSZ (2012): *i. m.* alapján saját szerkesztés

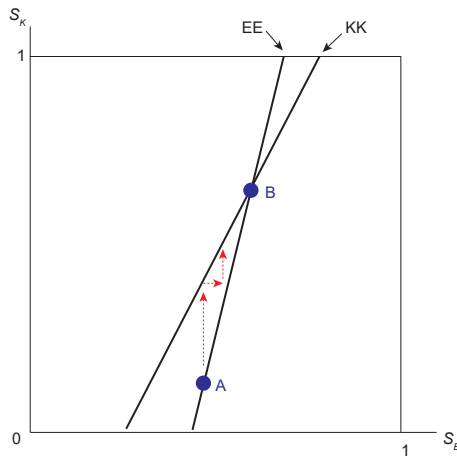
A vállalatok telephelyválasztásánál alapvetően a nagy piacot részesítik előnyben, mert így tudják optimalizálni a költségeiket. A nagy piac növekedése azonban a verseny fokozódásával jár, így egyes vállalatok inkább a kisebb helyi versenyű déli régiót választathatják. Az iparági megoszlás, azaz SK úgy igazodik, hogy kiegyensúlyozza az agglomerációs és szóródási erőket.

Amennyiben a kereskedelmi költségek prohibítívák (megakadályozzák a nemzetközi kereskedelmet), azaz nincs kereskedelem a két régió között, az azonos nagyságú értékesítés azonos számú vállalatot feltételez a két régióban, azaz $SK = 1/2$. Ezt mutatja a 38. ábra A pontja. A szélsőséges eseteket (amikor az északi régió költségrészesedése 100%, illetve 0) a B és C pontok mutatják. A kereskedelem nélküli KK görbe tehát megegyezik a 45°-os egyenessel.

Mi történik akkor, ha némi költség mellett ugyan, de lehetséges a kereskedelem? Amennyiben az A ponthoz képest 10%-kal növeljük az északi régió költségrészesedését, az északi vállalatok értékesítése és jövedelme nő. Kereskedelem nélküli esetben az egyenlő jövedelmezőség csak akkor áll helyre, ha az északi régióban 10%-kal nő, a déliben 10%-kal csökken a verseny (és a vállalatok száma). Amennyiben lehetséges a kereskedelem, az északi verseny nem nő 10%-kal, mert az északi vállalatok kisebb versennyel szembesülnek az exportpiacon, azaz a déli régióban. Az azonos nagyságú értékesítés visszaállításához ezért 10%-nál nagyobb mértékben kell, hogy növekedjen a vállalatok száma. Ez az úgynevezett hazai piaci hatás. Mivel SK nagyobb mértékben nő, mint SE, a KK' görbe 45°-nál meredekebb.

Az alacsonyabb kereskedelmi költségek következtében nő a KK görbe meredeksége. Integráció esetén a kereskedelemnek (elvileg) nincs költsége, nincs jelentősége a vállalatok eloszlásának, a vállalatok mindkét régióban ugyanakkora mennyiséget értékesítenek, így a vállalati jövedelmezőség is azonos. Ezt mutatja az $1/2$ -től $1/2$ -ig terjedő függőleges vonal az ábrán.

Az EE–KK görbék metszéspontja határozza meg az iparág egyensúlyi (régiók közötti) megoszlását. Ekkor a két régióban azonos a tőke megtérülése, így a B pont stabil egyensúlyi pont. (Lásd: 37. ábra.)

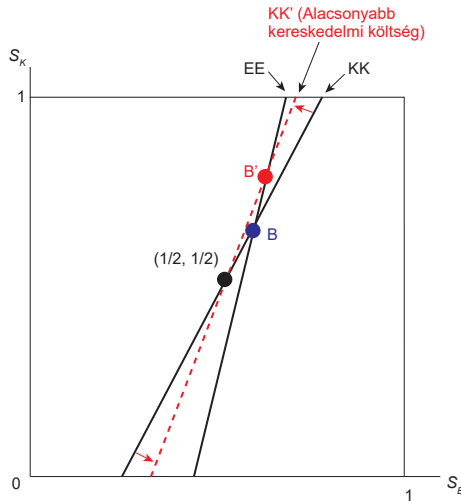


37. ábra

Elhelyezkedési egyensúly

Forrás: BALDWIN–WYPLOSZ (2012): i. m. alapján saját szerkesztés

Az integráció csökkenti a kereskedelmi költségeket, így a KK az $\frac{1}{2}, \frac{1}{2}$ pont körül (lásd: 38. ábra) az origó felé fordul. Az új egyensúlyi pont a B' (több iparág települ a nagyobb piacra: B helyett B'). Az integráció tehát kedvez az iparági koncentrációnak. Amennyiben a verseny az egyetlen koncentrációellenes erő, az egyre mélyebb integráció, azaz a kereskedelmi költségek folyamatos csökkenése a centrum–periféria eredményhez vezet. Ekkor a teljes iparág a nagy régióban (centrum) van, a periférián pedig nincs semmi.



38. ábra

Az integráció földrajzi koncentrációra ösztönöz

Forrás: BALDWIN–WYPLOSZ (2012): i. m. alapján saját szerkesztés

Amennyiben szektorális, nem pedig átfogó csoportosulásról van szó, minden régió egy-egy iparág magjává válhat, miközben más iparágak tekintetében perifériának minősül. *Az agglomerációs erők így éppúgy a nemzetek közötti specializációra ösztönözhetnek, mint a komparatív előny.*

Az igazán nagy problémát a koncentráció átfogó formája jelenti, amikor egész régiók maradnak meghatározó gazdasági tevékenység nélkül. Valójában azonban a szektorális koncentráció is számos problémát felvet. Általános jelenség, hogy a szegényebb régiókba a munkaintenzívebb, a GDP szempontjából kevésbé meghatározó tevékenységek települnek. A regionális jövedelmi különbségek így tovább növekednek, vagy legfeljebb stabilak maradnak. Amennyiben szabad a munkaerő áramlása, a szektorális koncentráció elvileg nem okozhatna munkanélküliségi problémákat. A tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy a munkaerő, különösen az alacsonyan képzett munkaerő mobilitási hajlandósága meglehetősen alacsony. Gyakran nem követik az iparágukat az új régióba, inkább az elszegényedő régióban maradnak.⁷²

3.5. Ellenőrző kérdések: nemzetközi termelés

1. Mikor beszélünk nemzetközi termelésről?
2. Milyen külföldi piacra lépési formákat ismer?
3. Milyen két fő formája van az exporttevékenységnek?
4. Ismertesse a szerződéses kapcsolatok fő formáit! Mi a különbség az egyes formák között?
5. Milyen formái vannak a külföldi közvetlen beruházásnak?
6. Mi a különbség az összeolvadás és a felvásárlás között?
7. Milyen előnyei és hátrányai vannak a zöldmezős beruházásnak?
8. Milyen vállalatspecifikus eszközök képezhetik versenyelőny forrását?
9. Mit jelent a terjedés kockázata a tudástöket illetően?
10. Hogyan alakítja át a versenyt a negyedik ipari forradalom?
11. Mit nevezünk értékláncnak?
12. Mit nevezünk globális termelési hálózatnak?
13. Mi a különbség a vertikális és horizontális integráció között?
14. Vajon mi motiválhat egy sikeres vállalatot arra, hogy az értékláncon lefelé, a gyártás irányába mozduljon?
15. Miről szól a lokációs döntés?
16. Milyen erők segítik és nehezítik a földrajzi koncentrációt?
17. Milyen problémákat okozhat a gazdasági tevékenységek földrajzi koncentrációja?

⁷² Bővebben lásd: KRUGMAN–OBSTFELD (2002): *i. m.*; BALDWIN–WYPLOSZ (2012): *i. m.*

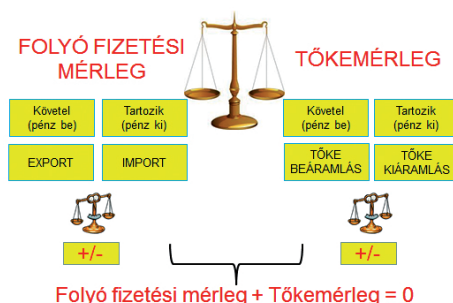
III. Nemzetközi pénzügyek

Míg a nemzetközi kereskedelem az áruk és szolgáltatások országok közötti kereskedelmét fedi le, a nemzetközi pénzügyek esetében a (pénzügyi) eszközök nemzetközi forgalma áll a középpontban.

1. A fizetési mérleg

Ahhoz, hogy nyomon követhető legyen egy ország gazdaságának állapota, fejlődése, folyamatosan rögzíteni szükséges a különböző reálgazdasági és pénzügyi tranzakciókat. Ezt a célt szolgálja a fizetési mérleg összeállítása. *Ez olyan statisztikai kimutatás, amely adott ország rezidens és nem rezidens gazdasági szereplői között meghatározott időszakban lezajló reálgazdasági és pénzügyi műveletek számbavételére szolgál.* A fizetési mérleg tehát kizárólag a külfölddel kapcsolatban felmerülő tranzakciókat tartalmazza.

Kiinduló feltevésünk az, hogy a fizetési mérleg egyenlege nulla. Nagyon leegyszerűsítve két fő része van: a folyó fizetési mérleg és a tőkemérleg. A folyó fizetési mérleg a nemzetközi gazdasági kapcsolatok reálgazdasági, míg a tőkemérleg annak pénzügyi tranzakcióit rögzíti. A kiinduló feltevés alapján: *fizetési mérleg (balance of payment, BOP) = folyó fizetési mérleg (current account, CA) + tőkemérleg (capital account, KA) = 0.* (Röviden: $BOP = CA + KA = 0$.) (Lásd: 39. ábra.)



39. ábra

A fizetési mérleg egyenlege

Forrás: saját szerkesztés

Mindkét mérleg *követel* („péNZ be”: export, tőkebeáramlás) és *tartozik* („péNZ ki”: import, tőkekiáramlás) oldalból áll. A *követel* oldalon jelennek meg azok a tranzakciók, amelyek:

- növelik az országba irányuló kifizetéseket;
- azonnali keresletet teremtenek az ország devizája iránt;
- növelik a külföldiek adott országgal szemben jelentkező nettó követelés állományát;

- növelik a külföldi állampolgárok vagy kormányzat által birtokolt hazai eszközök állományát;
- csökkentik a hazai állampolgárok vagy kormányzat által birtokolt külföldi eszközök állományát.

A *követel* oldalon jelenik meg például az áru- és szolgáltatásexport, a külföldiek hazai eszközvásárlása, a belföldiek külföldi eszközeinek értékesítése, a külföldről kapott beruházási és egyéb jövedelem, valamint a külföldről kapott ajándék.

A *tartozik* oldalon a külföldre irányuló kifizetések jelennek meg. Idetartoznak azok a tranzakciók, amelyek:

- azonnali keresletet támasztanak egy másik ország devizája iránt;
- csökkentik a külföld hazai országgal szemben fennálló nettó követelés állományát;
- csökkentik a külföldi állampolgárok vagy kormányzat által birtokolt hazai eszközök állományát;
- növelik a hazai állampolgárok és kormányzat által birtokolt külföldi eszközök arányát.

A *tartozik* oldalon jelenik meg például az áru- és szolgáltatásimport, a belföldiek külföldi eszközvásárlása, a hazai eszközök értékesítése külföldiek által, a külföldre utalt beruházási jövedelem, valamint a külföldre küldött ajándék.

A fizetési mérleg első nagy részét a folyó fizetési mérleg képezi. (Lásd: 40. ábra.)

I. FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG		Bevétel	Kiadás	Egyenleg
A. Áruk				
a) Export	} Külkereskedelmi mérleg			
b) Import				
B. Szolgáltatás				
C. Jövedelmek				
a) Bérek				
b) Külföldi közvetlen beruházás				
c) Portfólió beruházás				
d) Egyéb beruházás				
D. Egyoldalú átutalások				

FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG EGYENLEGE: (A+B+C+D)

40. ábra

A folyó fizetési mérleg szerkezete

Forrás: saját szerkesztés

A hazai folyó fizetési mérleg egyenlege a válságot követő időszakban

A Magyarország számára több éven át gondot okozó folyófizetésimérleg-hiány (a világpiacon tendenciáknak ellentmondva) nagyon gyorsan eltűnt a legutóbbi gazdasági válság kitörését követő időszakban. A háttérben több tényező hatása figyelhető meg. Egyrészt a válság következtében csökkent az importtermékek iránti kereslet, miközben (jelentős mértékben a leértékelődő forintnak köszönhetően) folyamatosan nőtt az export (külkereskedelmi többlet). Ezzel párhuzamosan csökkent a befektetői kedv, visszaesett a külföldi közvetlen beruházás értéke. Ráadásul a vállalatok új beruházások vagy a bérek emelése

helyett inkább a hiteleiket fizették vissza, a „föls” pénz pedig bankokban tartották, vagy pénzügyi eszközökben kötötték le. Az elmaradó beruházások a növekedés fenntarthatóságára irányítják rá a figyelmet.

A *folyó fizetési mérleg négy fő részből* áll: külkereskedelmi mérleg (az export és az import különbsége, a nettó export vagy a nettó import), a szolgáltatáskereskedelem, a jövedelmek és az egyoldalú átutalások. A jövedelmek között a kifizetett és a kapott jövedelmek jelennek meg. A kifizetett jövedelem (-) a külföldiek magyarországi beruházásaira kifizetett jövedelem. A kapott jövedelem (+) ugyanakkor magyar rezidensek külföldi beruházásaiból származó jövedelem. A jövedelmeknek alapvetően négy fő formája lehetséges: bérek, külföldi közvetlen beruházás, portfólióberuházás vagy az egyéb beruházás jövedelme. Az egyoldalú átutalások olyan pénzáramlások, amelyeket nem ellentételez árumozgás (például külföldi segély, külföldön dolgozók hazautalásai stb.).

A *folyó fizetési mérleg egyenlege megmutatja, hogy a hazai fogyasztás az adott országban adott időszakban megtermelt nemzeti jövedelmet meghaladja, vagy az alatt marad.* (Magyarország folyó fizetési mérlegét lásd a 9. táblázatban) Amennyiben a mérleg deficitet mutat, úgy az érintett ország fogyasztása meghaladja az általa megtermelt jövedelem mértékét, tehát az ország eladósodott külfölddel szemben. Amennyiben a mérleg pozitív (szufficit), a fogyasztás mértéke elmaradt a megtermelt jövedelemtől, az érintett ország nettó hitelezőként jelent meg a világpiacon.

9. táblázat
Magyarország folyó fizetési mérlege

Megnevezés	2015				2016			
	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév
1. Folyó fizetési mérleg	1 538	658	1 051	592	1 775	2 264	1 997	930
1.A. Áruk és szolgáltatások	2 685	2 202	2 617	2 302	2 689	3 419	3 115	2 251
1.A.a. Áruk, egyenleg	1 501	695	785	1 422	1 372	1 570	994	770
Bevétel	19 339	19 929	19 641	20 729	19 376	20 626	19 794	20 392
Kiadás	17 839	19 234	18 856	19 307	18 005	19 055	18 800	19 622
1.A.b. Szolgáltatások egyenleg	1 185	1 507	1 833	880	1 317	1 848	2 121	1 481
Bevétel	4 470	5 079	5 641	5 098	4 722	5 520	6 009	5 408
Kiadás	3 286	3 572	3 809	4 218	3 405	3 671	3 888	3 927
1.A.b.4. Utazás egyenleg	566	783	1 055	745	524	815	1 050	778
Bevétel	884	1 190	1 632	1 092	943	1 270	1 726	1 181
Kiadás	319	407	577	348	419	455	676	403
1.B. Elsődleges jövedelmek, egyenleg	-688	-1 351	-1 328	-1 607	-461	-777	-736	-832
1.B.1. Munkavállalói jövedelmek, egyenleg	688	711	748	759	770	737	719	732
1.B.2. Befektetések jövedelmei, egyenleg	-1 737	-2 336	-2 315	-2 781	-1 517	-1 853	-1 731	-1 985
1.B.2.1. A közvetlen tőkebefektetések jövedelmei, egyenleg	-1 207	-1 644	-1 836	-2 304	-1 073	-1 224	-1 361	-1 584
1.B.2.2. A portfólióbefektetések jövedelmei, egyenleg	-504	-670	-455	-445	-407	-598	-342	-359
1.B.2.3. Az egyéb befektetések jövedelmei, egyenleg	-135	-125	-123	-123	-116	-98	-85	-91
1.B.2.4. Tartalékeszközök jövedelmei, egyenleg	108	104	100	90	78	68	57	49
1.B.3. Egyéb elsődleges jövedelmek, egyenleg	362	274	239	416	286	339	276	421
1.C. Másodlagos jövedelmek, egyenleg	-460	-192	-239	-103	-453	-378	-382	-489

Forrás: A Magyar Nemzeti Bank honlapja. www.mnb.hu (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

A fizetési mérleg másik nagy mérlege a tőkemérleg. *A tőke-, pontosabban a tőke- és pénzügyi mérleg minden nemzetközi tőkemozgást tartalmaz.* A tőke ebben az értelemben mindent lefed, aminek értéke van: kötvények, állampapírok, bankbetétek, értékpapírok, készletek, deviza, ingatlan stb. Tőkeexportról beszélünk, ha hazaiak értékesítenek eszközöket külföldieknek. Tőkeimportról beszélünk, ha rezidensek vásárolnak külföldi eszközöket.

Az eszközöknek két fő formája különböztethető meg: a „*tartozok neked*” típusú, *azaz a tartozást megtestesítő eszközök, valamint a részesedést, tulajdonjogot megtestesítő eszközök.* A „*tartozok neked*” típusú eszközök közé tartoznak a kötvények, a megtakarítások, az állampapírok stb. Esetükben az eszköz megvásárlója pénzhez juttatja az eladót, amiért cserébe kamatra, valamint a befektetett összeg későbbi visszafizetésére tarthat igényt. Az ilyen típusú ügyletek hitelnyújtást, kölcsönfelvételt testesítenek meg. A részesedést, tulajdonjogot megtestesítő eszközök megszerzésével a befektető célja jövőbeli pozitív megtérülés realizálása. Az olyan eszközök, mint például a közönséges részvény, tulajdoni részarányt és osztalékot biztosítanak a vásárlónak (a sikeresen működő vállalkozás profitjából). Az ilyen eszközök esetében a jövedelem két részből tevődik össze: az eszköz hozamából, valamint az eszköz értékesítésekor jelentkező ár-/árfolyamnyereségből (ha az eladáskori ár/árfolyam magasabb, mint a vételi). Ezek az eszközök a befektetések kockázatosabb formáit jelentik, ám általában a várható hozam is magasabb, mint például a bankbetétek esetében.

A tőkemérleg többféle módon is összeállítható attól függően, hogy hogyan különböztetik meg az egyes tételeket. Lehet egyszerűen *követel* és *tartozik* oldala, különbséget tehetnek rövid és hosszú távú tőkemozgások között, vagy összeállítható szektorális tőkeszámlák alapján (kormányzat, bankok, vállalatok). A tranzakciók funkcionálisan is elkülöníthetők (külföldi közvetlen beruházás, portfólióberuházás, egyéb külföldi hitelek). Finanszírozás szempontjából megkülönböztethetők szindikált hitelek, szindikált kötvények, nemzetközi pénzügyi intézményekkel kapcsolatos, kormányközi, bankközi, banki vagy vállalati pénzügyi tranzakciók.

A tőkemérleg részét képezi *a monetáris tartalék változása* is. A monetáris tartalék az ország nemzeti monetáris hatósága (többnyire központi bankja) által tartott külföldi devizából, aranyból, ezüsből vagy más pénzügyi tőkéből álló készlet, amellyel a központi banki piaci beavatkozások finanszírozhatók kereskedelmi egyensúlyhiány, a nemzeti valuta árfolyamának szabályozása vagy más, a központi bank hatáskörébe tartozó problémák esetén. Jellemzően likvid, azaz könnyen pénzzé tehető eszközökről van szó, amelyek fölött kizárólag a monetáris hatóság rendelkezik.



A török hódítások idején a városok céhes kézműves iparágai közül messze kimagaslott az ötvösség, mert a bizonytalan viszonyok miatt a tehetősebbek a könnyen menekíthető és elrejthető tárgyakba fektették a pénzüket. A nemesfémek egészen napjainkig megőrizték e „menekülő” jellegüket.⁷³ (A fotón a tizenöt éves háború során földbe rejtett és egyéb kincsleletek láthatók Makóból és Debrecenből.)

A *tökemérleg* tehát ugyanúgy követelések és tartozások egyenlege, mint a folyó fizetési mérleg (lásd: 10. táblázat). *Azt tükrözi, hogy hogyan tudja az adott ország finanszírozni a folyó fizetési mérleg hiányát, vagy mire fordítja többletét.* A finanszírozás, különösen a folyó fizetési mérleg finanszírozása szempontjából nagyon fontos, hogy milyen a *követel* oldal összetétele. Minél nagyobb ugyanis a portfólióbefektetések aránya, annál kockázatosabb a folyó fizetési mérleg hiányának finanszírozása.

10. táblázat
Magyarország tőke- és pénzügyi mérlege

Megnevezés	2015				2016			
	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév	I. negyedév	II. negyedév	III. negyedév	IV. negyedév
1.C. Másodlagos jövedelmek, egyenleg	-460	-192	-239	-103	-453	-378	-382	-489
2. Tökemérleg, egyenleg	800	1 304	731	2 274	110	67	-100	8
3. Pénzügyi mérleg (nettó követelés)	864	1 963	1 253	2 796	798	2 235	968	430
3.1. A közvetlentőke-befektetések (nettó követelés)	100	901	-1 241	-854	-213	660	-1 490	-870
3.1.k. A közvetlentőke-befektetések (követelések)	702	1 636	-329	3 566	-9 431	1 255	-393	-485
3.1.1.k. Részesedések	-346	1 293	401	-16 163	-8 455	629	440	859
3.1.t. A közvetlentőke-befektetések (tartozások)	602	734	912	4 419	-9 217	595	1 097	385
3.1.1.t. Részesedések	1 075	-1 453	2 874	2 530	-8 196	-852	5 536	1 975
3.2. A portfólióbefektetések (nettó követelés)	1 064	1 739	1 415	1 430	2 810	808	454	733
3.2.k. Követelések	-170	212	126	215	260	598	2	122
3.2.t. Tartozások	-1 235	-1 527	-1 289	-1 215	-2 550	-211	-451	-611
3.3. Pénzügyi derivatívák és munkavállalói részvényopciók	-108	-349	-289	59	406	78	-70	-361
3.4. Egyéb befektetések	-1 418	1 309	3 895	4 135	598	3 985	3 142	-140
3.4.k. Követelések	716	985	727	2 962	2 313	3 006	1 091	-32
3.4.t. Tartozások	2 133	-324	-3 168	-1 173	1 715	-979	-2 051	108
3.5. Tartalékeszközök	1 224	-1 638	-2 526	-1 974	-2 803	-3 296	-1 068	1 067
4. Tévedések és kihagyások egyenlege	-1 473	0	-528	-69	-1 088	-96	-930	-508
Külfölddel szembeni finanszírozási képesség								
Felülről számított (folyó és tökemérleg egyenlege)	2 337	1 962	1 781	2 865	1 886	2 331	1 898	938
Alulról számított (pénzügyi mérleg egyenlege)	864	1 963	1 253	2 796	798	2 235	968	430

Forrás: www.mnb.hu

⁷³ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

A fizetési mérleg, illetve annak részei fontos információkat nyújtanak egy ország gazdasági helyzetét illetően. *A folyó fizetési mérleg egyenlege információt nyújt a fogyasztás, a beruházás, az adók és a kormányzati kiadások alakulásáról.* A folyó fizetési mérleg többlete azt mutatja, hogy az adott ország lakosai kevesebbet vásárolnak (fogyasztanak), mint amennyit megtermelnek (jövedelmük egy részét nem költik el). Ez az összefüggés közvetlen kapcsolatot teremt a folyó fizetési mérleg és a nemzeti jövedelem között.

A makroökonómiából ismert egyenletet használva az alapösszefüggés a következő módon írható fel:

$$Y = C + I + G + X - M, \text{ ahol}$$

Y = nemzeti jövedelem, C = fogyasztási kiadások, I = beruházási kiadások, G = kormányzati kiadások, X = export (követel), M = import (tartozik).

A folyó fizetési mérleg és a nemzeti jövedelem közötti kapcsolatot az egyenlet átrendezésével kapjuk meg:

$$Y - (C + I + G) = X - M$$

Bal oldalon a nemzeti jövedelem és a kiadások (fogyasztás, beruházás, kormányzati kiadások) különbségeként adódik a belföldi megtakarítás, azaz megkapjuk az el nem költött jövedelmet vagy a túlköltekezés mértékét. Jobb oldalon a folyó fizetési mérleg egyenlegét kapjuk. *Amennyiben a folyó fizetési mérleg egyenlege deficitet mutat (negatív), az arra utal, hogy az érintett ország túllépi a lehetőségeit, a nettó exportbevétel nem tudja finanszírozni a kiadásokat* (az import értéke meghaladja az export értékét). Ez azt jelenti, hogy *az ország nettó fogyasztását, beruházását részben külföld finanszírozza.*

A makroökonómia egy másik alapegyenletét felhasználva...

$$Y = C + S + T$$

S = magánmegtakarítás,

T = adók

...és az előző egyenletbe behelyettesítve a következő összefüggést kapjuk:

$$C + I + G + (X - M) = C + S + T$$

Átrendezve:

$$(X - M) = S + (T - G) - I$$

Ez az összefüggés megmutatja, hogy a folyó fizetési mérleg pozitív egyenlege esetén a beruházásokat meghaladó mértékű a megtakarítás, míg *negatív egyenleg esetén az ország nettó beruházását részben a külföld finanszírozza.*

Újabb átrendezéssel a tőkemérleg egyenlege is értelmezhető:

$$X - M = (S - I) - (T - G)$$

A költségvetési hiányt (adóbevételeket meghaladó kormányzati kiadások) a beruházásokat meghaladó megtakarításokból ($S - I$) vagy külföldi hitelekkel kell finanszírozni.

1.1. Ellenőrző kérdések: fizetési mérleg

1. Mi a fizetési mérleg?
2. Milyen alapegyenletnek kell megfelelnie a fizetési mérlegnek?
3. Milyen fő részekből áll a folyó fizetési mérleg, és mit mutat meg az egyenlege?
4. Milyen fő részekből áll a tőkemérleg, és mit mutat meg az egyenlege?
5. Miből áll a monetáris tartalék, és milyen célt szolgál?
6. Mire utal a folyó fizetési mérleg negatív, illetve pozitív egyenlege?

2. Devizaárfolyamok és devizapiacok

Az árfolyam esetében beszélhetünk valutaárfolyamról és devizaárfolyamról. *Valutaárfolyam* alatt egy adott gazdaság készpénzben megjelenő nemzeti fizetőeszközének árfolyamát értjük, míg a *devizaárfolyam* az adott nemzetgazdaság fizetőeszközével (valutájával) szemben fennálló számlakövetelés. A hazai fizetőeszköz árfolyama kifejezi, hogy a külföldi fizetőeszköz egy egységéért a hazai fizetőeszköz hány egységével kell fizetni (lásd: 11. táblázat).

11. táblázat
Valuta- és devizaárfolyamok

2017. 10. 03/1. 5:14	Egység	Közép	Valuta vételi	Valuta eladási	Csekk vételi	Csekk eladási	Deviza vételi	Deviza eladási
AUD	1	208,18	201,31	215,05	204,01	212,34	206,10	210,26
BGN	1	159,51	151,05	167,96			157,91	161,10
CAD	1	212,62	205,60	219,63	208,36	216,87	210,49	214,74
CHF	1	272,60	263,60	281,59	367,15	278,05	269,87	275,32
CNY	1	40,03					39,63	40,43
CZK	1	12,03	11,39	12,67	11,63	12,43	11,91	12,15
DKK	1	41,92	40,53	43,30	41,08	42,75	41,50	42,33
EUR	1	311,96	303,23	320,69	306,75	317,17	308,84	315,08
GBP	1	353,06	343,17	362,94	347,16	358,95	349,53	356,59

Forrás: Az OTP Bank honlapja. www.otpbank.hu (A letöltés dátuma: 2017. 10. 03.)

2.1. Árfolyamok

A *valutaárfolyam* tehát *valamely külföldi valuta hazai valutában kifejezett ára*. Egységnyi euró ára forintban kifejezve: $R = Ft \div EUR$, vagy egységnyi forintért hány eurót kell fizetni: $R' = EUR \div Ft$ (lásd: 12. táblázat). Az árfolyam önmagában semmit nem mond a fizetőeszköz relatív erejéről. Az árfolyam változása számít, mert meghatározó hatással lehet többek között a nemzetközi kereskedelemre.

12. táblázat
Vételi és eladási árfolyam

EUR (Euro)	Vétel	Közép	Eladási
Kereskedelmi	306,78	311,45	316,12
Valuta	302,11	311,45	320,79
MNB	311,15	311,15	311,15
Pénzforgalmi	305,22	311,45	317,68
Bankkártya forgalmi árfolyam	307,76	312,45	317,14

Forrás: A MagNet Bank honlapja. www.magnetbank.hu (A letöltés dátuma: 2017. 10. 03.)

Az árfolyam hazai és külföldi ország viszonylatában kerül meghatározásra. *A nominális árfolyam a külföldi valuta hazai valutában kifejezett ára.* Azt fejezi ki, mennyi hazai pénzegységre van szükség egységnyi külföldi valuta megvásárlásához. Nominális árfolyam (e) = hazai valuta ÷ külföldi valuta = HUF ÷ USD.

Tegyük fel, hogy e – valamilyen okból – megnő. Mit jelent ez a forint értékét illetően? Az e növekedése azt jelenti, hogy több forint szükséges egy dollár megvásárlásához. A forint értéke csökken (a forint leértékelődik). Az ellenkezőjére kerül sor, amikor az e csökken. Amikor az e csökken, kevesebb forintért vásárolható egy dollár. A forint erősödött (felértékelődött).

Az e-t gyakran inverz formában írjuk fel, ami a forint (hazai valuta) értékét mutatja. A nominális árfolyam meghatározása attól függ, melyik a hazai ország. Egy országnak általában egyszerre több országgal vannak gazdasági kapcsolatai, ezért több nominális árfolyammal is számol. Ilyenkor hasznos lehet az *effektív árfolyam* meghatározása. A forint effektív árfolyama (e_{eff}) = aUSDollár + aEUeuró. Az edollár és az euró a forint-dollár, illetve a forint-euró nominális árfolyam. Az aUS és aEU súlyok összege 1, és azt mutatják meg, hogy a két nominális árfolyam változása milyen mértékben határozza meg az effektív árfolyamot (e_{eff}). Súlyként általában bilaterális kereskedelmi forgalmat használnak, ami általában az import, valamint az Egyesült Államokba és az Európai Unióba irányuló export összege.

Felismerve a pénzügyi kapcsolatok világgazdasági szerepét, felmerült a súlyok eszközalapú meghatározásának lehetősége is. Az effektív árfolyam segítségével általánosítható a nominális árfolyam definíciója. A nominális árfolyam két ország valutáinak relatív árát méri. Azt a rátát mutatja meg, amelyen a két ország valutái egymással kereskednek. *A reálárfolyam ugyanakkor azt méri, milyen ráta mellett cserélnek gazdát a két ország termékei.*

A reálárfolyam a két országban érvényes árszínvonalat használja fel. PM a hazai ország árszínvonala, PUS az USA árszínvonala. Az árszínvonal a gazdaságban található áruk átlaga. Reálárfolyam (re) = e × PUS ÷ PM. A reálárfolyam (re) megmutatja azt az arányt, amely mellett a két ország termékei elcserélhetők egymásra. Megmutatja, mennyi hazai termékre van szükség az amerikai áruk megszerzéséhez.

Tegyük fel, hogy az USA árszínvonala (PUS) nő. Ez azt jelenti, hogy több hazai termékre van szükség ahhoz, hogy az amerikai (USA) termékeket meg tudjuk vásárolni. A forint reálértéke ezért csökken. Most tegyük fel, hogy a hazai árszínvonal (PM) nő. Most

kevesebb hazai termékre van szükség ahhoz, hogy az amerikai (USA) termékeket meg tudjuk vásárolni. A forint reálértéke ezért nő.

Mi történik, ha változik (megnő) a nominális árfolyam (e)? Most több forintot kell fizetni egy dollárért, illetve több hazai terméket kell adni az amerikai (USA) termékekért. A forint reálértéke csökkent.

Figyelembe véve a nominális árfolyamok nagyobb rugalmassága felé történő elmozdulást, általában elmondható, hogy a nominális árfolyamok változása jobban magyarázza a reálárfolyamok változását, mint az árszínvonalak változása. Mivel a nominális árfolyamok meglehetősen ingadozók, a reálárfolyamok is azok. A nominális árfolyamhoz hasonlóan a reálárfolyam esetében is meghatározható az effektív árfolyam. *Reál effektív árfolyam* (REER). $reeff = aUSredollár + aEUreeuró$. A reál effektív árfolyam (REER) azt a rátát adja meg, amely mellett a hazai termékek a partnerország termékeire cserélhetők; ez a nemzetközi pénzügyek (és egyben a nemzetközi versenyképesség) egyik legfontosabb mutatója.

Az árfolyam nem csak közvetlenül állapítható meg két valutát illetően. Ha létezik olyan közös valuta, amelynek két másik valutához viszonyított árfolyama is ismert, akkor a *keresztárfolyam* segítségével is megállapítható, hogy e két másik valuta hogyan viszonyul egymáshoz. Az USD/EUR árfolyam például megállapítható a HUF/EUR és a HUF/USD árfolyamok hányadosaként is. A keresztárfolyam alapján történő árfolyammeghatározás elsősorban kisebb forgalmú valuták esetében lehet fontos, amikor nincs közvetlenül jegyzett árfolyam.

2.2. A valuta kereslete és kínálata, az egyensúlyi árfolyam

Alapesetben adott ország valutapiacán a külföldi valuta iránti kereslet és kínálat alakítja az árfolyamot. (Részletek az árfolyamrendszereknél.) A keresleti oldalon a következő tényezők jelentkezhetnek:

- termékimport,
- külföldi szolgáltatások vásárlása hazai piaci szereplők által,
- hazai piaci szereplők külföldi tőkebefektetései,
- külföldiek adott országban történő befektetéseiből származó jövedelmek repatriálása,
- külföldiek hazai munkavállalásból származó jövedelmének külföldre utalása,
- hazai rezidensek egyoldalú átutalásai a külföld felé.

A kínálati oldalt meghatározó tényezők:

- termékexport,
- hazai szolgáltatások vásárlása külföldiek által,
- külföldiek hazai tőkebefektetései,
- hazai piaci szereplők külföldi befektetéseiből származó jövedelmek repatriálása,
- hazai állampolgárok külföldi munkavállalásból származó jövedelmének hazautalása,
- külföldi rezidensek egyoldalú átutalásai az adott országba.



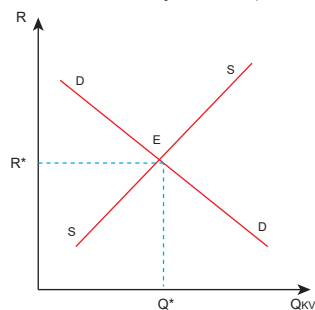
A *csemege* szó mindig valami különlegeset és minőségit jelentett. Ez volt jellemző az államosítást követően kialakított, zöld ajándékosaras emblémával ismert Csemege kereskedelmi vállalatra. 1952-ben alapították azzal a céllal, hogy mint országos élelmiszer-kereskedelmi nagyvállalat példát mutasson a korszerű kereskedelem módszereinek és technikáinak alkalmazásában, valamint minőségi áru kínálatával javítsa az ellátást. A hálózat szervezése 1953–1954-ben történt meg. Budapesten és vidéken vállalatokat és igazgatóságokat alakítottak ki, amelyek felügyelték a bővülő hálózat működését. A Csemege elsősorban a Meinl kávé- és teaszaküzleteket és -lerakatokat, valamint a szövetkezeti boltokat vette át. A vállalat vezetése különösen ügyelt a kereskedelmi szakképzésre, dolgozói zömét volt Meinl-alkalmazottak képezték. Ez meg is látszott a pozitív vásárlói visszajelzéseken, valamint az üzletekben lévő minőségi eladáson és a növekvő bevételen. A cég elsősorban különleges szolgáltatásaival, a csemegepultokon nyújtott gazdag választékkal, az áruk frissességével, különlegességével, valamint a sajátos csomagolással tűnt ki. Az izléseken berendezett kirakatok, a csemegekosár és a díszcsomagolás széles választéka emelte a Csemege színvonalát a KÖZÉRT-tel szemben.

Az ötvenes években elkezdődött az üzletek modernizálása, külön termelőüzemeket létesítettek boltjaik ellátására, és növelték a szakképzett eladók számát. 1957-ben összevonták a Csemege-cégeket, így jött létre a Csemege Élelmiszer-kereskedelmi Vállalat. Az első önkiszolgáló boltot 1958-ban nyitották meg. A hatvanas években új hűtőpultok, pénztárgépek, kosártípusok jelentek meg, fejlődött a csomagolástechnika. Ezen évtized végén a Csemege csatlakozott az új áruházfejlesztési programhoz, ezért ABC-áruházakat kezdett építeni (főként vidéken), de Budapesten is. A Balatonnál nyaranta idényjelleggel működtetett ABC-áruházakat. A hetvenes–nyolcvanas években volt a Csemege fénykora. 1985-ben 6600-an dolgoztak a cégnél.

A Csemege forgalma és piaca jelentősen nőtt, de a jelentkező nehézségek miatt valutára volt szükség. Ezért hozták létre INTERTOURIST néven az idegenforgalom ellátását célzó, speciális hazai termékeket forgalmazó fióküzleteket. 1990-re már 120 üzlet működött jelentős valutakitermeléssel. A cégnek külföldi lerakatai is voltak. Főként a szocialista blokk országaiban szolgálatot teljesítő magyarok hazai áruval történő ellátására hoztak létre üzleteket Varsóban, Bukarestben, Moszkvában és Ulánbátorban. A rendszerváltás után a hazánkba újra visszatérő Julius Meinl-csoport vette át üzleteit, de karaktere nem változott. Később egy belga cégcsoport Csemege-Match és Smatch néven üzemeltette

tovább az egykori hálózatot. Ma a CBA és COOP magyar üzletláncok kötelékén belül működő egykori csemegeüzletekben él tovább a Csemege hagyománya.⁷⁴ (A fotó helyszíne: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátó Múzeum, 2017. július.)

Rugalmas/lebegő árfolyamrendszer esetén (lásd később) az egyensúlyi árfolyamtól (R^*) való eltérés elvileg csak átmeneti lehet, hiszen a termékpiaci viszonyokhoz hasonlóan az árfolyam igazodik a keresleti-kínálati viszonyokhoz (lásd: 41. ábra).



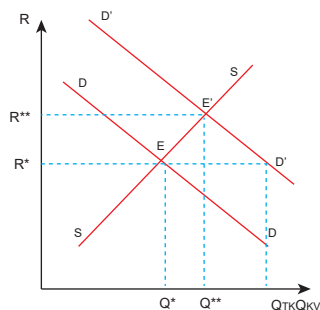
41. ábra

Egyensúlyi árfolyam

Megjegyzés: R: árfolyam; R^* : egyensúlyi árfolyam; QKV: Külföldi valuta mennyisége; D: kereslet; S: kínálat; E: egyensúly.

Forrás: saját szerkesztés

*Az egyensúlyi árfolyam nem más, mint a külföldi valuta hazai valutában mért egyensúlyi ára. Amennyiben a külföldi valuta iránti kereslet váratlanul megnő, a DD görbe jobbra felfelé mozdul ($D'D'$). (Lásd: 42. ábra.) Változatlan egyensúlyi árfolyam mellett túlkereslet alakul ki a piacon. Erre reagálva vagy drágul a külföldi valuta (tökéletesen rugalmas/lebegő árfolyamrendszer esetén), és az új egyensúlyi árfolyam R^{**} mellett alakul ki, vagy hatósági beavatkozásra lesz szükség az árfolyam tartása érdekében (rögzített árfolyamrendszer).*



42. ábra

Az egyensúlyi árfolyam változása

Forrás: saját szerkesztés

⁷⁴ Forrás: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.

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 a külföldi valuta hazai valutában kifejezett ára csökken.

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

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 külföldi valutában határozzák meg, akkor a hazai valuta felértékelődésekor kevesebb hazai fizetőeszközt kapnak. *A hazai fizetőeszköz erősödése tehát rontja az áruexport jövedelmezőségét*. Az áruexport volumene csökken.

Az import számára a nemzeti valuta felértékelődése kedvező. Az importtermékért ugyanis a felértékelődés miatt kevesebb nemzeti fizetőeszközt kell fizetni. A nemzeti valuta felértékelődése miatt az import olcsóbbá válik. A külföldi termelők így árbeli előnyt szerezhetnek 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. Az import olcsóbbá válása azoknak a hazai vállalkozásoknak is előnyös lehet, amelyek importinputokat építenek be termékeikbe. Az olcsóbb importinput csökkenti a termelési költségeket, és versenyképesebbé teszi a hazai vállalkozásokat a világpiacon. *Így előfordulhat, hogy a felértékelődés miatti exportbevétel-kiesést az importinputok árának csökkenése kompenzálni tudja*. Ez abban az esetben lehetséges, ha magas az exporttermékek importtartalma.

Az exportőr a hazai valuta leértékelődésével többnyire növelni tudja exportbevételeit. Hazai valutában többet kap a külföldi valuta egységéért. A hazai fizetőeszköz leértékelése kedvezően hat az exportteljesítményre, így gazdasági fejlődést generál. *Az importot a hazai fizetőeszköz leértékelődése csökkenti*. A leértékelődés következtében több hazai valutát kell fizetni az importtermékekért, így azok a hazai piacon megdrágulnak. *A dráguló import a hazai termelőket hozza helyzetbe*. A fogyasztók a drágább importtermékek helyett az olcsóbb hazai termékeket fogják választani (amennyiben az import helyettesíthető hazai termékkel). A nemzeti valuta leértékelésével ezért a hazai termelők belpiaci pozíciója is erősíthető. Ugyanakkor fontos kiemelni azt is, hogy ez a lépés mesterséges védelmet nyújt a hazai termelőknek. Megszűnik a hatékonyság javítására irányuló kényszer, ami arra készítetné a hazai termelőket, hogy javítsák versenyképességüket a külföldi termelőkkel szemben.

A dráguló import az importinputokat használó ágazatoknak sem kedvez. Minél több importinputot épít termékeibe a hazai termelő, annál jobban nőnek termelési költségei a hazai fizetőeszköz leértékelődése miatt. A hazai valuta leértékelődése a számottevő devizahitel-állománnyal rendelkező társaságokat is kedvezőtlenül érinti. *Az árfolyamváltozás hatással van a hazai inflációra és a tőkeáramlásra is*.

A vállalatok, vállalkozások számára az árfolyam mozgása, illetve az abból adódó kockázat megnehezíti jövőbeli bevételeik tervezését. A kockázat kivédésére többféle módszer létezik (fedezeti ügyeletek, biztosítás, határidős árfolyam használata stb.). Ezek közül az egyik legegyszerűbb változat a határidős árfolyam alkalmazása.

Az azonnali árfolyam a pillanatnyilag érvényes, az, amelyért az adott valuta egysége az adott pillanatban megvásárolható. Technikailag két napon belüli kereskedést jelent.

A *határidős árfolyam* szerződéses árfolyam, amely jövőbeli (30, 60, 90 vagy 180 nap) átváltásra vonatkozik. Megállapodás keretében előre rögzítik a külföldi valuta meghatározott mennyiségének vétele/eladása során a jövőben alkalmazni kívánt árfolyamot. Az árfolyam előzetes rögzítésével csökkenthető az árfolyam kedvezőtlen irányú mozgásából adódó kockázat, igaz, a szerződő fél egyúttal lemond a kedvező irányú változásokból adódó esetleges nyereségekről.

2.2. Kamatparitás

A kamatparitás-elmélet középpontjában a külföldi megtakarítások állnak. Tegyük fel, hogy a hazai befektetőnek döntenie kell, forint- vagy dolláralapú eszközökbe fektesse-e a pénzét. A döntés alapja az alternatív lehetőségek hozama. Forintalapú befektetések esetén a megtérülés nem más, mint a kamat (rM).

Hazai befektetőként a dolláralapú befektetés hozamának kalkulációja egy kicsit bonyolultabb: 1. A dolláralapú befektetés kamata: rUS .

2. Tegyük fel, hogy a kiinduló árfolyam: $e_1 = 1,0$, és a hazai befektető az adott árfolyam mellett 1000 dollár értékű, dolláralapú eszközt vásárol, amelynek értéke 1000 forint. Tegyük fel, hogy a forint leértékelődik, és az új árfolyam $e_2 = 1,1$. E változással az 1000 dollár értékű portfólió forintértéke 1100 forint lesz. *A forint leértékelődése következtében forintban kifejezve megnőtt a külföldi eszközök értéke. Forintban számolva tőkenyereség keletkezett. Ebből és a kamatjövedelemből áll össze a befektetők nyeresége.*

Az aktuális árfolyam mindig e . Az árfolyam jövőbeni alakulását illető várakozásunk: ee . A forint leértékelődésére vonatkozó várakozásunk: $(ee - e) \div e$. A dolláralapú eszközök várt megtérülése a kamatjövedelem és a forint várt leértékelődése miatti árfolyamnyereség összege: $ReUS = rUS + [(ee - e) \div e]$.

Hogyan döntsünk a két lehetőség között? Tegyük fel, hogy $ReM > ReUS$. A forintalapú eszközök várt megtérülése nagyobb, mint a dolláralapú eszközök várt hozama. Mivel a forintalapú eszközök magasabb megtérülést ígérnek, célszerű forintalapú eszközökbe fektetni. Ez dolláreladást, forintvásárlást jelent.

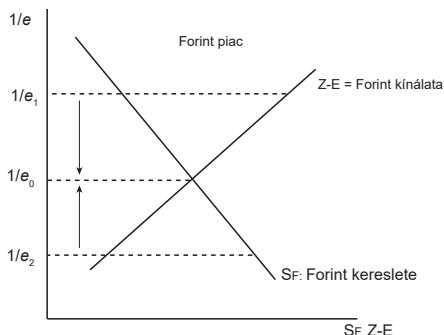
Tegyük fel, hogy $ReM < ReUS$. A dolláralapú eszközök várt megtérülése nagyobb, mint a forintalapú eszközök várt hozama. Mivel a dolláralapú eszközök magasabb megtérülést ígérnek, célszerű dolláralapú eszközökbe fektetni. Ez dollárvásárlást, forinteladást jelent.

Tegyük fel, hogy $ReM = ReUS$. Ebben az esetben nincs olyan tényező, amely a portfólió módosítására ösztönözne. Nem származna belőle nyereség.

Amikor ReM és $ReUS$ nem egyenlő, akkor van értelme annak, hogy átcsoportosítsuk portfóliónkat a forint- és dolláralapú eszközöket illetően. Ez az átcsoportosítás az egyik valuta eladását, a másik vételét jelenti. Devizapiaci egyensúly esetén (amikor megszűnik az átcsoportosítás irányába ható ösztönzés): $ReM = ReUS$. $rM = rUS + [(ee - e) \div e]$. *Ez az egyenlőség a zárt kamatparitás feltétele. A devizapiaci egyensúly megköveteli, hogy a forintbetétek kamata megegyezzen a dollárbetét kamata és a forint leértékeléséből származó árfolyamnyereség összegével.*

Tegyük fel, hogy az $ReM = ReUS$ egyensúlyi pontban vagyunk. Tegyük fel, hogy a forint értéke nő, e csökken. Adott várt jövőbeni árfolyam (ee) mellett a dolláralapú eszköz

teljes várt megtérülése nő, mivel az e csökkenésével $(ee - e) \div e$ értéke megnő. Mivel most $ReUS > ReM$, forintalapú eszközök értékesítésére, dolláralapú eszközök vásárlására kerül sor. SF, a forint eszközalapú kereslete csökken. (Lásd: 43. ábra.)



43. ábra

A forint kereslete és kínálata

Forrás: saját szerkesztés

A forintpiac igazodási folyamatainak megértése érdekében vegyük a forint három különböző értékét. $1/e_1$ esetén a forint kínálata meghaladja a keresletet. A túlkínálat miatt a forint értéke csökken. *A forint értékének csökkenése két dologgal jár:*

1. Csökken a kereskedelmi deficit, ezért csökken a forint kínálata.
2. A külföldi megtakarítás nő, mivel a forint várt leértékelésének mértéke és ezért a dolláralapú eszközökön elérhető teljes várt megtérülés csökken.

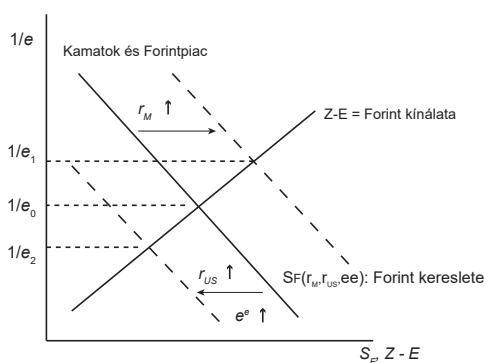
A befektetők a forintalapú eszközök irányába mozdulnak el, megnő a forint iránti kereslet. E változások az egyensúly irányába viszik a piacot.

Most tegyük fel, hogy a forint értéke $1/e_2$. A forint iránti túlkereslet miatt a forint értéke nő. *A forint értékének növekedésével két dolog történik:*

1. Nő a kereskedelmi hiány és ennek következtében a forint kínálata is.
2. A külföldi megtakarítások csökkennek, mivel a forint várt leértékelése és ezért a dolláralapú eszközök várt teljes megtérülése nő.

A befektetők eladják forintalapú eszközeiket, és dolláralapú eszközöket vásárolnak. Csökken a forint iránti kereslet. Amennyiben a forint értéke $1/e_0$, úgy a forint kereslete és kínálata megegyezik, a forintpiac egyensúlyban van.

Kamatvezérelt tőkebeáramlásról van szó, ami adott árfolyam mellett növeli a kereskedelmi deficitet. Az egyensúlyi helyzetből kiindulva tegyük fel, hogy rM nő. Megnő a forintalapú eszközök várt teljes megtérülése. Megnő a forint kereslete, a keresleti görbe jobbra mozdul el, a forint értéke $1/e_1$ -re nő (lásd: 44. ábra).



44. ábra

Kamatvezérelt tőkebeáramlás

Forrás: saját szerkesztés

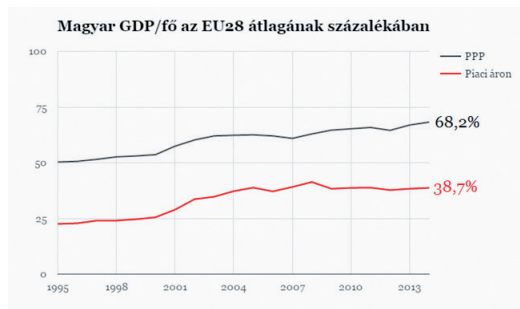
Rugalmas/lebegő árfolyam (lásd később) esetén a hazai kamat emelkedése a hazai valuta felértékelődését eredményezi. Tegyük fel, hogy r_{US} nő. Megnö a dolláralapú eszközök teljes várt hozama. Csökken a forint kereslete, a keresleti görbe balra mozdul el, a forint értéke $1/e_2$ -re csökken. *Kamatvezérelt tőkeáramlásról* van szó, ami csökkenti a kereskedelmi mérleg hiányát az adott árfolyam mellett. *Rugalmas/lebegő árfolyam* esetén az USA (külföldi ország) kamatszintjének növekedése a hazai valuta leértékelődésével jár.

A *kamatparitás-feltétel az árfolyam jövőbeli alakulására vonatkozó várakozásokat is tartalmaz*. Tegyük fel, hogy a várt jövőbeli árfolyam (ee) a befektetői várakozások szerint növekedni fog. Az USA kamatának (r_{US}) emelkedéséhez hasonlóan megnő a dolláralapú eszközök teljes várt megtérülése. Csökken a forint iránti kereslet, a keresleti görbe balra tolódik, a forint értéke $1/e_2$ -re csökken. *Várakozásvezérelt tőkeáramlásról* van szó, ami az árfolyamon keresztül csökkenti a kereskedelmi deficitet. *Rugalmas/lebegő árfolyam* esetén a hazai valuta várt jövőbeli árfolyamának emelkedése a hazai valuta leértékelődésével jár.

2.3. Vásárlóerő-paritás

Az áreltérések komoly problémákat okozhatnak a pénzügyi adatok nemzetközi összehasonlítása esetén. Amennyiben például egy-egy ország GDP-jét nominális árfolyamon vesszük figyelembe, akkor figyelmen kívül hagyjuk azt a tény, hogy 1 dollárnyi megtermelt GDP-ből nem ugyanaz a termékmennyiség vásárolható meg egy fejlettebb, illetve egy kevésbé fejlett országban. A szegényebb országokban a legtöbb dolog általában olcsóbb, ezért az országok teljesítményének, fejlettségének meghatározásakor érdemes figyelembe venni a valuták vásárlóerejét (lásd: 45. ábra). A valuta vásárlóereje fordítottan arányos az adott ország árszínvonalával. Minél magasabb az árszínvonal, annál alacsonyabb a valuta vásárlóereje. A nemzetközi összehasonlításokat ezért *vásárlóerő-paritással* korrigált árfolyamokon végzik. Az egy főre jutó GDP összehasonlítása során ez a gazdagabb országokban a GDP/fő csökkenését, a szegényebekben pedig annak növekedését eredményezi.

A Világbank vásárlóerő-paritás átváltási tényezője például az a szám, amely megmutatja, mennyi hazai valutaegységre van szükség ugyanannak a fogyasztói kosárnak a megvásárlásához, mint amit az Egyesült Államokban 1 dollárért kapnánk. Ezzel a tényezővel (vásárlóerőparitás-faktor, PPP) kell elosztani a nominális árfolyamot. Az így kapott ráta lehetővé teszi a GDP részét képező „termékcsoport” országok közötti összehasonlítását. Megmutatja, hány dollárt kell fizetnünk az adott országban azért a fogyasztói kosárért, amelyért az Egyesült Államokban 1 dollárt kellene fizetnünk.

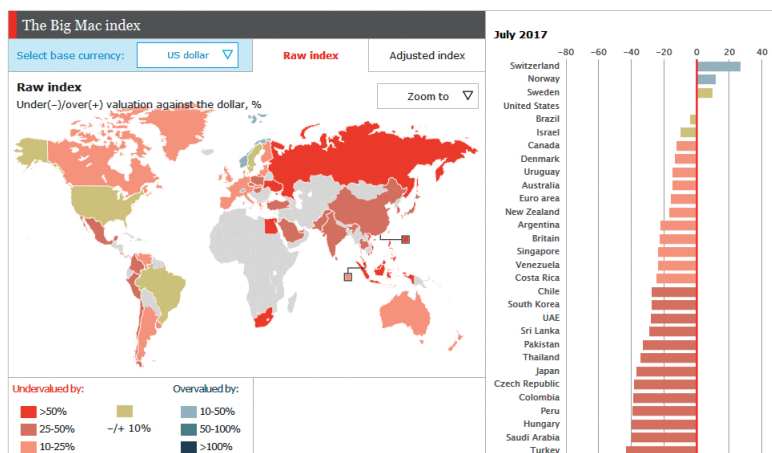


45. ábra

Magyarország nominális és vásárlóerő-paritással korrigált GDP-je

Forrás: a Központi Statisztikai Hivatal 2014-es adatai

Hasonló (összehasonlítási) célt szolgál a *The Economist* által évente kétszer publikált úgynevezett *Big Mac-index* is. (Lásd: 46. ábra.) Az egységes ár törvénye alapján az azonos termékeknek azonos áron kell megjelenniük két különböző piacon, ha eltekintünk a szállítási költségektől, és nincs különbség az alkalmazott adókat illetően. Eltérés csak az adott nemzeti valuták alul-, illetve felülértékeltségéből adódhat (lásd később).



46. ábra

A Big Mac-index

Megjegyzés: a Big Mac-indexet a *The Economist* vezette be 1986-ban azzal a céllal, hogy tájékoztatást adjanak a valuták „korrekt” árfolyamáról. A vásárlóerő-paritás elméletén alapul, amely szerint az árfolyamok hosszabb távon olyan irányba mozognak, amely lehetővé teszi két ország azonos fogyasztói/szolgáltatási kosarának (ebben az esetben a Big Mac) árkiegyenlítését. A Big Mac ára például az USA-ban 5,28 USD, Kínában 3,17 USD volt 2018 januárjában piaci árfolyamon. A „nyers” Big Mac-index ezért azt mutatja, hogy a yuan 40%-kal volt alulértékelt ebben az időszakban. A mutatót számos kritika érte, ezért ma már az index korrigált változatát is számítják. Pontos információt az egységnyi árfolyamról ez sem ad, mégis segítheti az árfolyamok és a vásárlóerő-paritás kapcsolatának megértését.

Forrás: The Big Mac Index. www.economist.com/content/big-mac-index (A letöltés dátuma: 2017. 07. 02.)

2.4. A valutapiac

A valutával kapcsolatos ügyletek színtere a *valutapiac*. A valutapiac úgy képzelhető el, mint mindazoknak a bankoknak az összessége, amelyek valutakereskedelemmel foglalkoznak. E bankok közvetítenek a tényleges vevők és eladók között (kormányzatok, üzleti vállalkozások, magánszemélyek). E bankok külföldi valutakészlettel rendelkeznek, és készen állnak, hogy igény esetén hazai valutára váltsák azt.

A valutapiaci keresletre és kínálatra külkereskedelmet folytató vállalatok, külföldi befektetők, turisták, külföldi munkavállalók stb. részéről jelentkezik igény. (Lásd: 47. ábra.) Ők a kereskedelmi bankokkal állnak kapcsolatban, amelyek devizában (valutában) hiteleznek, forrást gyűjtenek és egyéb pénzügyi tranzakciókat végeznek. Tevékenységüket devizalkuszok segíthetik. A rendszer csúcán a központi bank áll, amely a monetáris politika, a nyíltpiaci műveletek révén befolyásolni tudja a valutakínálatot, az árfolyamot.



47. ábra

A valutapiac szereplői

Forrás: saját szerkesztés

2.5. Árfolyamrendszerek

Az árfolyamrendszer a hazai valuta külföldi valutákban kifejezett árának meghatározására utal. Ennek megválasztása az adott ország gazdaságpolitikájának kulcsfontosságú eleme. Az árfolyam ugyanis szorosan összefügghet számos makrogazdasági mutató alakulásával. Alapesetben – mint arról korábban szó volt – a keresleti és kínálati viszonyok határozzák meg a valuta árfolyamát. Attól függően, hogy a kormányzat (vagy központi bank) milyen mértékben avatkozik be a valutapiaci folyamatokba, három fő árfolyamrendszer különböztethető meg.

Rugalmas (vagy szabadon lebegő) árfolyamrendszer esetén kizárólag a piaci erők, a piaci mechanizmusok határozzák meg az árfolyamot. A valuta kereslete és kínálata folyamatosan változik (ingadozik), e változásokhoz igazodik az árfolyam. Innen származik a rendszer *lebegő* elnevezése. A hosszú távú alkalmazkodás mindenképpen gazdasági erőre utal, ám az árfolyamok ingadozása igen nagy teret hagy a spekulációra. A spekuláció, a gazdaságról vagy a környezetről érkező rossz hír, illetve egy-egy természeti vagy egyéb katasztrófa az árfolyam extrémértékű kilendülését eredményezheti. Ilyen extrém elmozdulás esetén a központi bank még rugalmas/lebegő árfolyamrendszer esetén is beavatkozhat.

Az árfolyamrendszerek tekintetében a másik végletet az árfolyam rögzítése jelenti. *Rögzített árfolyamrendszer esetén az adott ország kormánya deklarálja az árfolyamot (valamivel viszonyítva), és meghatározza az átváltásra vonatkozó szabályokat is.* Az árfolyamok rögzítésének komoly múltja van. Kezdetben az arannyal (esetleg más nemesfémekkel), majd a dollárral szemben rögzítette nagyon sok ország a nemzeti valuta árfolyamát. Napjainkban valamely külföldi valutával vagy valutakosárral⁷⁵ (például SDR – lásd később) szemben rögzítik az árfolyamot. A rögzített árfolyam egyik legextrémebb formája, amikor az adott ország megváltik nemzeti valutájától, és egy másik ország valutáját veszi át. Ennek egy speciális formája egy új közös valuta (például euró) bevezetése.

A rögzítés célja, hogy a valuta árfolyama viszonylag szűk sávban maradjon. Ez a rendszer kiszámíthatóbb feltételeket jelent az exportőrök és az importőrök számára (nem kell

⁷⁵ Kosárvaluta esetén a nemzeti valuta árfolyamát több valuta árfolyamának súlyozott átlaga alapján határozzák meg.

árfolyam-ingadozással számolniuk), megkönnyíti a kormányzat számára az infláció, illetve azon keresztül a kamatlábak alacsonyan tartását,⁷⁶ ami mind a kereskedelemre, mind a beruházásokra ösztönzőleg hathat.

A rögzítés kiszámíthatóbbá teszi a rendszert, csökkenti az árfolyamokkal kapcsolatos spekuláció lehetőségét. Ugyanakkor a rögzítéssel a központi bank elveszíti annak lehetőségét, hogy az árfolyamokon keresztül hasson a gazdasági növekedés szempontjából fontos kamatlábakra. Alul- vagy túlértékeltség esetén a piaci mechanizmusok nem tudják biztosítani az igazodást, és viszonylag nagy tartalékokkal kell rendelkezni ahhoz, hogy tartani tudják az árfolyamot, ha arra nyomás nehezedik. Amennyiben például a központi bank hazai valutát ad el külföldi valutáért (közvetlen beavatkozás), megnő a piacon a hazai valuta kínálata. A növekvő kínálat a kamatláb, illetve a hazai valutában kibocsátott pénzügyi eszközök hozamának csökkenését eredményezi. A hozamok csökkenésével csökken a hazai valutában kibocsátott eszközök, illetve a hazai valuta iránti kereslet, ami végül a hazai valuta leértékelődésével jár. Amennyiben a központi banknak az a célja, hogy csak az árfolyam változzon, sterilizált intervenciót hajthat végre, azaz hazai kötvénypiaci tranzakcióval semlegesítheti a kamatokra gyakorolt negatív hatást.

Sok országban alkalmaznak *vegyes árfolyamrendszert*. Ennek egyik formája az *írányított lebegtetés*. Ez esetben az árfolyamok alapvetően továbbra is szabadon lebegnek, ám a kormányzat (vagy a központi bank) időről időre beavatkozik a piacon a nemzeti valuta értékének növelése vagy csökkentése érdekében. A beavatkozások célja általában a hirtelen nagy kilengések elkerülése. (A rendszert piszkos lebegtetés néven is szokták emlegetni.)

A *csúszó árfolyamrendszerben* a jegybank az árfolyamváltozás mértékét előre bejelenti, rendszeres időközönként kerül sor beavatkozásra. Az árfolyam folyamatosan változik (csúszik), innen ered a rendszer elnevezése. Gyakran alkalmaznak csúszó árfolyamrendszert magas inflációs rátával rendelkező országokban az export jövedelmezőségének fenntartása érdekében. (Hiába nő hazai valutában kifejezve az exportbevétel, ha annak értéke folyamatosan inflálódik.) Csúszó árfolyamrendszer esetén a leértékelés üteme alapvetően a hazai és külföldi inflációs ráták különbségéhez igazodik.

Sávós rögzítés esetén rögzítenek egy központi árfolyamot és egy százalékosan meghatározott sávot, amelyben fölfelé és lefelé is szabadon mozoghat az árfolyam. Beavatkozásra akkor kerül sor, ha az árfolyam eléri a sávszéleket.

Az árfolyamrendszer nagymértékben meghatározza, hogy az azt alkalmazó ország milyen más gazdaságpolitikai lépéseket tehet, az árfolyamrendszer ugyanis az úgynevezett *lehetetlen hármas* egyik eleme. Az elnevezés arra a problémára utal, hogy egy ország nem dönthet egyszerre a szabad tőkeáramlás, a rögzített árfolyam és az önálló monetáris politika mellett. A három politika közül egyszerre legfeljebb csak kettőt lehet választani. Amennyiben egy ország rögzíteni szeretné valutája árfolyamát, és minden külső hatástól mentes kamatpolitikát szeretne, akkor nem engedheti meg a tőke szabad áramlását. Amennyiben megengedi a tőke szabad áramlását, sem alacsonyabb, sem magasabb kamatot nem határozhat meg, mint amekkora abban az országban van, amelynek valutájával szemben rögzítette a nemzeti valuta árfolyamát. Magasabb kamattal, azaz magasabb hozamok esetén a külföldi tőke az érintett országba áramlik, nyomást gyakorolva ezáltal a nemzeti valutára.

⁷⁶ A hazai valuta gyakori és/vagy jelentősebb mértékű leértékelődése exportösztönző, importkorlátozó hatású. Csökken a hazai piacon a kínálat, ezért az árak és rajtuk keresztül az infláció mértéke emelkedhet.

Egy idő után a rögzített árfolyam tarthatatlanná válik. Alacsonyabb kamat esetén a helyzet fordított, az érintett országból áramlik a tőke abba az országba, amelynek valutájához rögzítette a nemzeti valuta árfolyamát, hiszen ott magasabb hozamot tud elérni. Hasonló logika alapján belátható, hogy bármelyik két politika együttes alkalmazása kizárja a harmadik alkalmazásának a lehetőségét.⁷⁷

Valutaunió – Magyarország

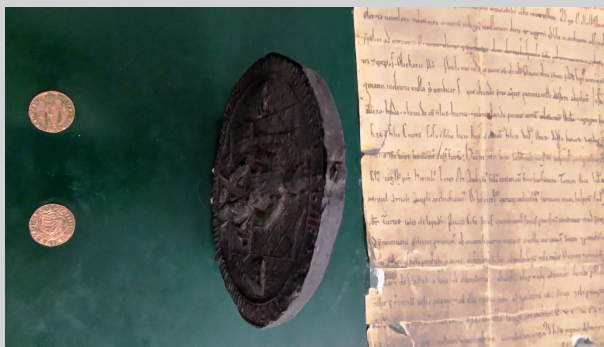
Magyarország és Csehország között a visegrádi királytalálkozó körüli években *valutaunió* is létezett. 1320 táján a királyi Magyarországon mintegy harminctíféle hazai, illetve külföldi pénzfajta és veretlen ezüst volt forgalomban. A sokféle pénz helyett a báni dénárok mintájára 1323-ban megkezdték az állandó értékű ezüstdénár verését. Ez a reform azonban sikertelen volt, mivel a dénár névértéke sokkal nagyobb volt a tényleges ezüstartalomnál, így inkább a cseh ezüstgarast használták helyette. Ezért 1325-ben – áttérve az aranyvaluta-rendszerre firenzei mintát követve – aranyforintot kezdtek verni, de önmagában ez sem segített, mert ez sem tudta kiszorítani a cseh ezüstgarast. Végül Károly Róbert 1327-ben Nagyszombatban megegyezett János cseh királlyal, hogy mindkét országban vegyes, arany-ezüst valutarendszert fognak használni. Ennek értelmében 1329-ben Magyarországon is megkezdődött az állandó értékű ezüstgaras verése, a korábbi ezüstdénárokat („apródénár” vagy „kisdénár”) pedig váltópénzként használták. Minden más pénz használatát megtiltották. Az aranyforint később körmöci arany néven Közép-Európa egyik legkedveltebb pénze lett. Az ezüstdénárok azonban továbbra is évi kényszerbeváltás alá estek (kamara haszna), ami zavarokat okozott a pénzforgalomban, ezért 1336-ban megszüntették az ezüstdénár kényszerbeváltását. A pénzreform következő lépéseként így a váltópénz értékét is stabilizálták. 1338-ban az ezüst nagyarányú áresése miatt Magyarország visszatért az aranyvalutára, az ezüstgaras és az apródénár megszűnt, és új, értékálló ezüstdénárokat vezettek be váltópénzként. A pénzváltásból eredő haszonról a kincstár nem mondhatta le, ezért a kamara hasznának a szerepe is megváltozott, és szabályos adóvá alakult.⁷⁸

3. A nemzetközi pénzügyi rendszer fejlődése

Az 1800-as évek végéig, az 1900-as évek elejéig a világ nagy részén az aranysztenderd volt életben némi megszakítással az első világháború végéig (illetve bizonyos megszorításokkal azt követően is egy ideig). Az aranysztenderd előtt többnyire bimetallikus (arany-, ezüst-) rendszerek működtek. Az aranysztenderd először 1821-ben Nagy-Britanniában jelent meg, majd 1852-ben Ausztráliában és 1853-ban Kanadában. Az Egyesült Államokban 1873-tól működött.

⁷⁷ A kis, nyitott gazdaságra vonatkozóan lásd a Mundell–Fleming modellt. MUNDELL, R. A. (1963): Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates. *Canadian Journal of Economic and Political Science*, Vol. 29. No. 4. 475–485.; FLEMING, J. M. (1962): *Domestic Financial Policies Under Fixed and Floating Exchange Rates*. IMF Staff Papers 9. 369–379.

⁷⁸ Forrás: Wikipédia alapján.

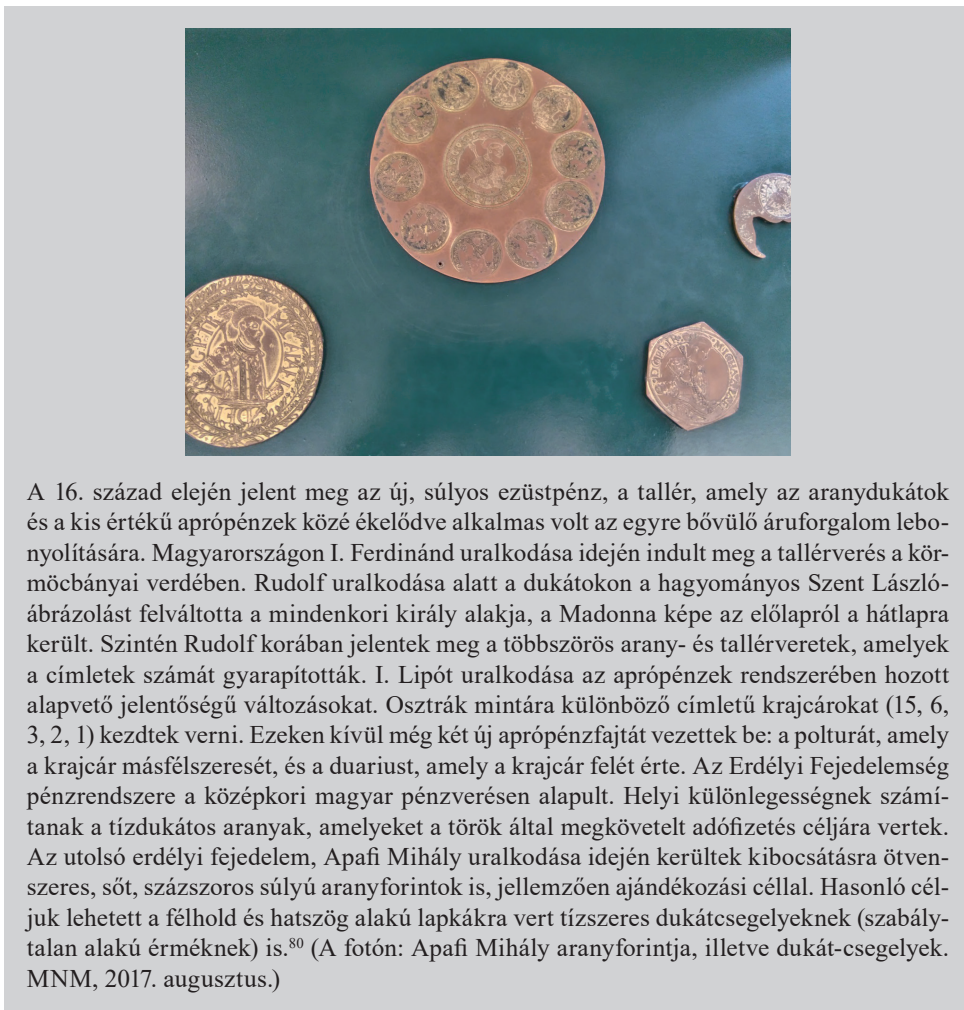


Az önálló magyar pénzverés megindítása I. (Szent) István (1000–1038) nevéhez fűződik. A királyi kamara minden évben új, kisebb értékű pénzt adott ki. Ez biztosította a kamara hasznát, de a pénz elértéktelenedéséhez vezetett. Szemben a nyugat-európai szokásokkal, nálunk a pénzverés a király monopóliuma volt. Az 1468-as pénzreform végérvényesen megszüntette az évenkénti pénzgyűjtési rendszert, és a nemesfém tartalom szilárd meghatározásával elejét vette a további pénzromlásnak. Újra megindult a közel száz éve megszakadt garasverés. Az arany- és ezüstpénzekre megjelent az országot védő Madonna, amely évszázadokon át a magyar pénzek állandó motívuma maradt. II. László uralkodása idején kerültek először évszámok a magyar pénzekre. Kísérleti jelleggel tirolai mintára guildenereket is vertek, amelyek a későbbi tallérok előfutárainak is tekinthetők. II. Lajos anyagi gondjai megoldására pénzrontáshoz folyamodott. Az 1520–1525 között folytatott inflációs pénzverés igen nehéz helyzetbe hozta az országot a mohácsi csatavesztés előtti években.⁷⁹ (A foton: I. [Nagy] Lajos aranyforintjának másolata, MNM, 2017. július.)

3.1. Az aranyztenderd működése

Első lépésként az adott ország kormánya deklarálja valutájának (érme vagy papírpénz) aranyhoz rögzített árfolyamát. Az 1800-as évek végén, az 1900-as évek elején például az USA 20,67 USD/uncia aranyárfolyamot határozott meg. Második lépésként az adott ország kormánya deklarálja, hogy valutája a rögzített árfolyamon bármikor szabadon átváltható aranyra.

⁷⁹ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.



A 16. század elején jelent meg az új, súlyos ezüstpénz, a tallér, amely az aranydukátok és a kis értékű aprópénzek közé ékelődve alkalmas volt az egyre bővülő áruforgalom lebonyolítására. Magyarországon I. Ferdinánd uralkodása idején indult meg a tallérverés a körmöcbányai verdében. Rudolf uralkodása alatt a dukátokon a hagyományos Szent László-ábrázolást felváltotta a mindenkori király alakja, a Madonna képe az előlapról a hátlapra került. Szintén Rudolf korában jelentek meg a többszörös arany- és tallérveretek, amelyek a címletek számát gyarapították. I. Lipót uralkodása az aprópénzek rendszerében hozott alapvető jelentőségű változásokat. Osztrák mintára különböző címletű krajcárokat (15, 6, 3, 2, 1) kezdtek verni. Ezeken kívül még két új aprópénzfajtát vezettek be: a polturát, amely a krajcár másfélszeresét, és a duariust, amely a krajcár felét érte. Az Erdélyi Fejedelemség pénzrendszere a középkori magyar pénzverésen alapult. Helyi különlegességnek számítanak a tízdukátos aranyak, amelyeket a török által megkövetelt adófizetés céljára vertek. Az utolsó erdélyi fejedelem, Apafi Mihály uralkodása idején kerültek kibocsátásra ötvenszeres, sőt, százszoros súlyú aranyforintok is, jellemzően ajándékozási céllal. Hasonló céljuk lehetett a félhold és hatszög alakú lapkákra vert tízszeres dukátcssegelyeknek (szabálytalan alakú érméknek) is.⁸⁰ (A fotón: Apafi Mihály aranyforintja, illetve dukát-csegelyek. MNM, 2017. augusztus.)

A szabad átválthatóság azt jelenti, hogy bárki bármikor szabadon átválthatja nemzeti valutáját aranyra, illetve fordítva, a rögzített árfolyamon bárki bármikor átválthatja aranyát valutára. Mivel a központi banknak mindig készen kell állnia az átváltásra, aranykészlettel kell rendelkeznie. Ezt nevezik aranytartaléknak. *A központi bank aranytartalékot tart, hogy mindig eleget tudjon tenni átváltási kötelezettségének.*

A dollár/font árfolyamot a két valuta aranyárfolyama alapján határozták meg:

$$\text{EUSD/GBP} = 20,67 \text{ USD/uncia arany} / 4,24 \text{ GBP/uncia arany} = 4,875 \text{ USD/GBP}$$

⁸⁰ Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

Tegyük fel, hogy valaki 4,875 dollárt akar 1 fontra váltani. Az átváltási szabályokat követve beszéljünk az USA központi bankjába, és a dollárt aranyra váltja:

$$4,875 \text{ USD}/20,67 \text{ USD/uncia} = 0,23585 \text{ uncia arany.}$$

Ezt követően beszéljünk a brit központi bankba, és eltekintve a szállítási költségtől, a következők szerint váltja át az aranyat fontra:

$$0,23585 \text{ uncia} \times 4,24 \text{ GBP/uncia} = 1 \text{ GBP.}$$

A 4,875 dollárért tehát épp 1 fontot kap, és ez lesz a rögzített árfolyam a két valuta között. Amennyiben sok ország határozza meg aranytartalom alapján a valutája értékét, és vállalják az aranyra történő szabad átváltást a rögzített árfolyamon, akkor az érintett országok valutáinak árfolyamát egymással szemben rögzíthetik.

Az aranypont-mechanizmussal írható le, hogyan igazodott az aranytenderd rendszer a sokkhoz, hogyan kezelte a változásokat. Tegyük fel, hogy aranyat találnak az Egyesült Államokban! Ez kínálati sokkot jelent a rendszerben. Az aranytenderd keretében az arany fellelése épp olyan, mintha pénzt bányásznánk, épp ez inspirált oly sokakat 1848 után arra, hogy Kaliforniában próbáljanak szerencsét.

A forgalomba kerülő arany növeli a hazai pénzkínálatot. Az aranyat a városba hozzák, és a nemzeti bankban valutára váltják az aktuális árfolyamon. A bankok eredeti célja az volt, hogy vigyázzanak az egyének nemesfémvagyonára, és a mögötte lévő aranyat megtestesítő, átváltható értékpapírokat bocsássanak ki. A nehéz arany helyett így a könnyű papírpénzt tarthatták maguknál.

Mielőtt létrehozták volna a nemzeti vagy központi bankokat, a kereskedelmi bankok saját pénzt bocsátottak ki, amelyek szabadon forogtak a többi bank által kibocsátott értékpapírral. Gyakori volt az is, hogy az egyes kormányok kifejezetten aranyból vagy ezüsből készített pénzérmekeket bocsátottak ki. *A növekvő pénzkínálatnak két hatása van, amelyeket a termék- és pénzpiacokon fejtenek ki. Az aranypont-mechanizmus az árupiacon keresztüli alkalmazkodást írja le.* Tegyük fel, hogy a pénzkínálat olyan gazdaságban nő, ahol egyébként nincs növekedés, azaz a GDP szintje fix. Tegyük fel azt is, hogy a vásárlóerő- (PPP) és kamatparitás (IRP) egyaránt érvényesül. A PPP azt mutatja, hogy egy piaci kosár költsége kiegyenlítődik az USA és az Egyesült Királyság között az adott rögzített árfolyam mellett. Az IRP pedig azt mutatja, hogy a hasonló eszközök megtérülési rátája kiegyenlítődik a két ország között.

Amikor az USA pénzkínálata megnő, miközben az output nem, a termékek és szolgáltatások árai növekedni kezdenek. Ez az inflációs hatás azért jelentkezik, mert több pénz „tart igényt” (kereslet) a korábbival azonos mennyiségű termékekre és szolgáltatásra. Amennyiben egy kereskedelmileg nyitott országban az árak emelkednek, a hazai termékek relatíve drágábbak lesznek a külföldi termékekhez képest. Megnő a hazai lakosok külföldi termékek iránti kereslete, nő az importkereslet. A hazai termékek a külföldi fogyasztók számára is drágábbak, ezért csökkenni fog az exportkínálat. Az eredmény: folyófizetésimérleg-deficit.

E tranzakciók a következő módon zajlanak le. Az olcsóbb brit termékeket vásárolni szándékozó amerikai (USA) állampolgárok a dollárt először aranyra váltják a központi bankban. Az aranyat ezután az Egyesült Királyságba szállítják, ahol azt fontra váltják, amivel megvásárolhatják a brit termékeket. Ahogy az arany az USA-ból az Egyesült Királyság-

ba kerül, az USA-ban csökken, az Egyesült Királyságban nő a pénzkínálat. Az USA-ban a pénzkínálat csökkenésével csökkennek az árak, míg az Egyesült Királyságban a több pénz az árak emelkedését eredményezi. Az árak egészen addig mozognak együtt, amíg a vásárlóerő-paritás ismét helyre nem áll.

Amint a PPP helyreáll, semmi sem ösztönöz arra, hogy a pénz a két ország között mozogjon. Az amerikai állampolgárok továbbra is keresik a brit termékeket, ám az egyensúlyban lesz a brit állampolgárok hasonló árú amerikai termékek iránti keresletével. A kereskedelmi mérleg egyenlege ezért nullához közelít.

A pénzpiacokon az alkalmazkodás a kamatráták változásával valósul meg. Az arany fellelését követően megnő az amerikai (USA) pénzkínálat, csökkenni kezdenek a kamatok. Az alacsonyabb USA kamatok miatt átmenetileg vonzóbbá válnak a brit eszközök, és az amerikai befektetők az Egyesült Királyság befektetési lehetőségeit kezdik keresni. *Az alkalmazkodás folyamata megegyezik a termékpiaccal.*

A kamatok addig mozognak együtt, amíg a kamatparitás ismét helyre nem áll. A befektetők aranyra váltják a dollárt az USA-ban, majd az aranyat az Egyesült Királyságba viszik, ahol fontra váltják, és brit eszközöket vásárolnak. Csökken az USA pénzkínálata, az USA kamatok emelkedni kezdenek. Ezzel egyidejűleg megnő a brit pénzkínálat, ami a brit kamatok csökkenését eredményezi.

Összegezve: *az aranysztenderd-rendszerben az alkalmazkodás az arany országok közötti mozgásával valósul meg,* ami a PPP-nek megfelelő árkiegyenlítődést és/vagy a kamatparitást (IRP) kiegyenlítő megtérülési ráta kiegyenlítődését eredményezi az aktuális rögzített árfolyam mellett. Az ilyen típusú rögzített árfolyamrendszer fenntartásához csak arra van szükség, hogy tartsák az arannyal szemben rögzített árfolyamot, és mindig álljanak készen a valuta aranyra történő átváltására.

Az aranysztenderd-rendszernek a nagy gazdasági válság vetett véget. A britek 1931-ben, az USA 1933-ban szüntette meg a rendszer működését.⁸¹

⁸¹ A későbbiek során többször felmerült a rendszerhez történő visszatérés lehetősége, ám a rendszer kritikája (csak akkor biztosított az általános árstabilitás, ha az arany és a többi áru és szolgáltatás relatív ára egyaránt stabil; a monetáris politika korlátozott lehetőségei; korlátozott aranykészlet stb.) miatt erre végül nem került sor.



A felső-magyarországi bányaművelés (nemesfém, réz- és vasbányászat) mindig jelentős szerepet játszott a bányavárosok kézműves iparában. A 17. századra a királyi kincstár kezelésébe kerültek a bányák, és jelentős korszerűsítéseket hajtottak végre a termelés fokozása érdekében. A királyi Magyarország pénzverésének központja Kőrmöcbánya volt. Mária Terézia uralkodása három alapvető újítást hozott a pénztörténetben: a konvenciósi érték (1750–1753), a rézpénz (1760) és a papírpénz (1762) bevezetését. Száznegy évig, 1857-ig volt érvényben a konvenciósi pénzláb, amelynek alapján egy kölni márka (233,86 g) ezüsből húsz forint értékű pénzt vertek. Ez a tallértól a garasig szabályozta az összes ezüstpénzt. A nemesfém és a papírpénzek valós értéke függetlenné vált az arany- és ezüstpénzekétől. Az árak nagymértékű emelkedése inflációhoz és a nem deklarált mennyiségű papírpénzek elszaporodásához vezetett. Az Osztrák–Magyar Monarchia, miután a környező államok már áttértek az aranyalapú valutára, pénzügyileg elszigetelten állt ezüstalapú valutájával. Aztán a Wekerle Sándor magyar pénzügyminiszter nevéhez fűződő reform keretében áttértek az új, aranyalapú valutára, a koronára.⁸² (A fotón egy Kőrmöcbányáról származó pénzváltóasztal látható. A márványlapra ejtett pénzek csengéséből állapították meg, hogy a pénz nem hamis-e. MNM, 2017. augusztus.)

3.2. Tartalékvaluta-sztenderd

A tartalékvalutasztenderd-rendszerben egy másik ország valutája veszi át azt a szerepet, amelyet az aranysztenderdrendszerben az arany töltött be. *Valamely ország egy másik ország valutájának egységéhez rögzíti saját valutájának az árfolyamát.* Tegyük fel, hogy a britek a dollárhoz kötik a font árfolyamát: $E\$/\text{£} = 1,50$. *A rögzített árfolyam tartása érdekében a Bank of England mindig készen áll a font-dollár átváltásra a rögzített árfolyamon.*

Ahhoz, hogy ezt megtehesse, a Bank of Englandnek dollártartalékkal kell rendelkeznie. *A tartalékvaluta-sztenderd ma is tipikus módja az árfolyam rögzítésének.* Tartalékvalutaként vagy olyan valutát választanak, amely meghatározó a nemzetközi kereskedelmi

⁸² Forrás: Magyar Nemzeti Múzeum.

tranzakciókban, vagy valamelyik főbb kereskedelmi partner valutáját. Sok ország ezért az USA dollárral szemben rögzíti valutája árfolyamát, mert az rendelkezik a legnagyobb nemzetközi forgalommal.

3.3. Aranydeviza-sztenderd

Az aranydeviza-sztenderd a két korábbi rendszer keveréke. Választanak egy tartalékvalutát, és az összes többi ország ezzel a tartalékvalutával szemben rögzíti nemzeti valutája árfolyamát. A rögzített árfolyam tartása érdekében ezek az országok tartalékvaluta-készletet halmoznak fel. A tartalékvaluta országa az arannyal szemben rögzíti valutája árfolyamát. Vállalja, hogy központi bankok esetében mindig készen áll az átváltásra a rögzített árfolyamon.

A tartalékvaluta országa kivételével a rendszer épp úgy működik, mint a tartalékvaluta-sztenderd. Amennyiben azonban az idők során tartalékvaluta halmozódik fel, aranyra való átváltást kérhetnek a tartalékvaluta-ország központi bankjától. Ebben az esetben aranykészlet áramlik ki a tartalékvaluta országából. A második világháborút követően felállított rögzített árfolyamrendszer aranydeviza-rendszer volt, sőt, az volt az 1920-as évek és az 1930-as évek elején működő rendszer is. A második világháborút követő rendszerrel Bretton Woodsban döntöttek, így a rendszert Bretton Woods-i rendszernek is nevezik. Bretton Woodsban egy olyan nemzetközi pénzügyi intézmény létrehozásáról is döntöttek, amely segít fenntartani a rögzített árfolyamrendszert (IMF – lásd később).

3.3.1. Fizetésimérleg-deficit és -többlet – rögzített árfolyamrendszer esetén

A rögzített árfolyam fenntartása érdekében a központi banknak automatikusan be kell avatkoznia a piacon hazai valuta külföldi tartalékvaluta ellenében történő vétele vagy eladása révén. E tranzakciók megvalósítása érdekében a központi banknak tartalékvaluta-készletekkel kell rendelkeznie. Amennyiben más időszakok többletkínálata kiegyensúlyozza a külföldi valuta iránti időszakos többletkeresletet, akkor az adott időszak csökkenő tartalékát más időszakok növekvő tartaléka ellensúlyozza, így a központi bank tartani tudja a rögzített árfolyamot.

A problémák akkor kezdődnek, amikor egy ország kezd kifogyini a tartalékból. Amikor a központi bank hazai valutát vásárol, és külföldi tartalékvalutát ad el, a tranzakció fizetésimérleg-hiányra utal. Amikor a központi bank hazai valutát ad el, és külföldi tartalékvalutát vásárol, az fizetésimérleg-többletre utal. A központi banki tranzakciók a hivatalostartalék-tranzakciók címszó alatt jelennek meg a mérlegben. Amennyiben a hivatalos tartalék értéke nő, az adott országnak fizetésimérleg-többlete van. Amennyiben a tartalékmérleg értéke csökkenő, az adott ország fizetésimérleg-deficittel rendelkezik.

Tegyük fel, hogy egy ország kereskedelmi deficittel rendelkezik rögzített árfolyamrendszer mellett. A kereskedelmi deficit azt jelenti, hogy az importkereslet nagyobb, mint az exportunk iránti külföldi kereslet. Ez azt jelenti, hogy a külföldi valuta iránti hazai kereslet (import vásárlására) meghaladja a hazai valuta külföldi keresletét (export vásárlására). Amennyiben a tőkemérlegben nincs további külföldi kereslet a hazai valuta iránt

(az árfolyam rögzítetten tartása érdekében), a központi banknak be kell avatkoznia a piacon: külföldi valutát kell eladnia hazai valutáért. Ezzel csökken a külföldi tartalék, fizetésimérleg-deficit jelentkezik.

Amennyiben a tökemérlegben nincs tranzakció, a kereskedelmi deficit rögzített árfolyam mellett egyúttal a fizetési mérleg deficitjére is utal. Általánosan: *a fizetésimérleg-deficit (-többlet) akkor keletkezik, amikor többletkereslet (-kínálat) van külföldi valutából a piacon az adott hivatalosan rögzített árfolyam mellett.* A többletkereslet (-kínálat) kielégítése érdekében a központi bank interveniál, és külföldi tartalékot értékesít (vásárol).

3.3.2. Fizetésimérleg-deficit és -többlet – lebegő árfolyamrendszer esetén

A központi bank lebegő árfolyamrendszer esetén is interveniálhat az árfolyam irányítása érdekében. A hivatalostartalék-tranzakciók növekvő vagy csökkenő külföldi tartalékot mutatnak, és utalhatnak fizetésimérleg-hiányra vagy -többletre lebegő árfolyam esetén is. *Lebegő árfolyamrendszer esetén azonban az intervenció nem szükségszerű.* A kereslet és kínálat egyensúlyát az árfolyam igazodása is helyreállíthatja. Lebegő árfolyamrendszer esetén ezért nem kellene a fizetési mérleg egyensúlytalanságának előfordulnia.

3.3.3. Valutaválság

A problémák akkor keletkeznek, ha nem tartható a tartalék, például tartós túlkereslet van a külföldi valuta iránt, és csak nagyon kevés többletkínálati periódus. Ebben az esetben a központi bank állandósuló fizetésimérleg-deficitje nulla közelébe csökkenti a tartalékot. *Fizetésimérleg-válság akkor áll elő, ha kifogyóban van az adott ország tartaléka.* Ilyen esetben az egyik lehetőség, hogy a központi bank kölcsönt vesz fel a tartalékvaluta központi bankjától, valamely kormánytól vagy egy olyan nemzetközi intézménytől, mint a Nemzetközi Valutaalap.

Amennyiben az adott ország nem tud tartalékhoz jutni, és nem változtat politikáján (a külföldi valuta iránti túlkereslet megszüntetése érdekében), elfogy a tartalék, és nem tudja fenntartani a rögzített árfolyamrendszert. Megtarthatja ugyan a rögzített rendszert, miközben megszünteti az interveniálást, ám ez viszonylag gyorsan virágzó feketepiacchoz vezet. A rögzített rendszer melletti elkötelezettség esetén az egyetlen lehetőség a valuta tartalékvalutához képesti leértékelése. Az érintett ország fel is adhatja a rögzítést, és hagyhatják, hogy a valuta szabadon lebegjen (például fekete szerda, Nagy-Britannia, 1992). Ebben az esetben *az átállás elkerülhetetlenül gyors leértékelődéssel jár.*

A leértékelődés az áru- és tőkepiacon egyaránt érezteti hatását. Az alacsonyabb árfolyam miatt külföldre képest csökken a hazai termékek ára. Ezzel egyidejűleg nő a külföldi termékek relatív ára a hazai lakosok számára. Megnő a hazai valuta iránti kereslet (olcsóbb hazai termékek vásárlása), miközben lecsökken a külföldi valuta iránti kereslet (magasabb relatív külföldi árak).

A másik hatás a befektetőkénél jelentkezik. Leértékelődő valuta esetén csökken a külföldi eszközök megtérülési rátája, különösen akkor, ha a befektetők számítottak a leértékelésre, és annak megfelelően módosították várakozásaikat. Csökkenő külföldi megtérülési ráta

esetén csökken a külföldi valuta iránti kereslet. Amennyiben többletkereslet van a hazai valuta iránt, a központi banknak külföldi tartalékot kell vásárolnia, hogy tartani tudja az új, leértékelt árfolyamot, és ismét tartalékot halmozhasson fel.

A fizetési mérleg válsága esetén leértékelésre számítva a befektetők gyakran vásárolnak külföldi eszközöket. Ezt nevezzük tőkekemenekítésnek. *Ez felgyorsítja a fizetésimérleg-válságot*, hiszen gyorsabban fogy a tartalék, nagyobb valószínűsége lesz a válságnak.

A hazai devizatartalék

Az MNB 2011 novembere előtt devizatartalékát kizárólag euró- és dollárdenomínációjú portfóliókban kezelte. 2012 februárjától kezdődően a jegybank indexkövető angol font és japán jen denominációjú portfóliót épített fel. Az MNB árfolyamkitettséget ugyanakkor továbbra is csak euróban vállal, az egyéb deviza/euró keresztárfolyam kockázatát származékos eszközökkel fedezi.

1973-ban, amikor a Bretton Woods-i országok (lásd később) a lebegtetésre tértek át, az volt az eredeti szándék, hogy az árfolyamok a piaci viszonyok alapján találják meg az egyensúlyi szintjüket, majd azt rögzítsék az új egyensúlyi szinten. Soha nem született azonban újabb árfolyamrögzítésről szóló megállapodás. A lebegő árfolyamrendszerre való áttérés mentesíti a központi bankot a tartalékolás terheitől. A lebegtetéssel így elvileg teljesen eltűnnek a fizetésimérleg-válsággal kapcsolatos problémák.

3.4. A Bretton Woods-i rendszer

1944 júliusában több mint 40 ország képviselője találkozott Bretton Woods-ban (New Hampshire, USA), hogy kidolgozzák egy olyan nemzetközi rendszer körvonalait, amely segíti az újjáépítést, a fejlesztést és a háború utáni gazdasági fejlődést. Szem előtt tartották az első világháború utáni nemzetközi gazdasági rendszer instabilitását, a hiperinflációs tapasztalatokat (például Németország, 1922–1923), valamint az 1930-as évek világválságát.



A pengő az értékét a második világháború végén elsősorban a háborús készülődés kiadásai miatt meglazult költségvetési fegyelem, a közvetlen háborús kiadások, a hatalmas pusztítás, a szovjet Vörös Hadsereg fedezet nélküli hadipénz-kibocsátása, majd a háború utáni, egyesek szerint mesterségesen gerjesztett áruhiány miatt meginduló hiperinfláció során teljesen elvesztette. A stabilizációra több próbálkozás is volt: 1945 őszén egyszeri vagyondézmát vetettek ki, de ennek hatása csak átmeneti volt. 1946 januárjában számítási egységként bevezették az adópengőt, amely lényegében párhuzamos valutaként szolgált, de ez már nem sokáig tartotta életben a pengőt. A stabilizációs törekvések során új pénznemként a forintot vezették be 1946. augusztus 1-jén. Az új pénz bevezetésekor 1 forint 400 000 kvadrillió pengőt, vagy 200 milliárd adópengőt ért. Az előbbi átváltási ráta valójában csak elméleti volt, hiszen a teljes forgalomban lévő pengőállomány értéke nem érte el a 0,1 fillért sem. Az adójegyek formájában forgalomban lévő adópengő viszont számottevő értéket képviselt, egy néhány hetes átmeneti időszakban az adójegyek váltópénzként is funkcionáltak. A pengő 1016%-os havi inflációs rátája ma is tartja a rekordot, 2008-ban a zimbabwei dollár 1010%-kal megközelítette, de nem érte el a magyar hiperinfláció mértékét. A világon valaha kiadott legnagyobb címletű bankjegy továbbra is a magyar százmillió bilpengős bankjegy, amely 100 kvadrillió (10²⁶) pengőnek felelt meg, de értéke már forgalomba hozatalakor sem volt, ekkor gyakorlatilag már kizárólag adópengőben és árucserével zajlott a kereskedelem.⁸³ (A fotó a Magyar Nemzeti Múzeumban készült 2017 júliusában.)

Az ENSZ Monetáris és Pénzügyi Konferenciája kertében meginduló tárgyalásokon döntöttek a *Nemzetközi Valutaalap* és a *Nemzetközi Újjáépítési és Fejlesztési Bank* (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) létrehozásáról, valamint az *árfolyamok rögzítéséről*.

Az USA mint a legnagyobb delegáció, közgazdászok és politikusok széles körével érkezett Bretton Woodsba. Kína – Csang Kaj-sek nemzeti kormányát képviselve – aktív szerepet játszott, és az eredeti tagállamok tekintetében az 5. legnagyobb kvótát (lásd később) kapta.

⁸³ Forrás: Wikipédia alapján.

Kuba – Ramón Raul San Martín vezetése alatti – delegációja a kis agrárországok érdekeit képviselte. Több latin-amerikai ország meglehetősen aktívan vett részt a tárgyalásokon. Már a résztvevők köre is utal arra, hogy igyekeztek demokratikus folyamatokat biztosítani, hogy lehetőleg minden ország érdekeit figyelembe tudják venni.

Az USA és a Szovjetunió együttműködésének egyik utolsó pozitív szakasza épp Bretton Woodsban volt, még a hidegháború kitörése előtt. A Szovjetunió aktív volt ugyan a tárgyalásokon, és a tervezetet is aláírta, ám a szovjet kormány végül mégis úgy döntött, hogy nem csatlakozik sem az IMF-hez, sem az IBRD-hez.

A múlt hibáinak elkerülése érdekében a résztvevők úgy vélték, hogy rögzített árfolyamrendszerre lenne szükség. *A rögzített árfolyamrendszer nemcsak az infláció alacsony tartásában segít, hanem kiküszöböli a nemzetközi tranzakcióknál jelentkező bizonytalanságokat is, így hozzájárul a nemzetközi kereskedelem és beruházás expanziójához.* A kölcsönös függéstől azt is remélték, hogy megnehezíti a nacionalizmus ismételt megerősödését.

A Bretton Woods-i rendszer árfolyamrendszere az aranydeviza-sztenderd lett, ami a tiszta aranysztenderd és a tartalékvaluta-sztenderd keveréke. Az aranydeviza-rendszerben valamelyik ország valutáját tartalékvalutaként jelölik meg; ez a valuta az USA dollár lett. *A dollár árfolyamát az arannyal szemben rögzítették:* eredetileg 35 USD/uncia arany. Az USA központi bankja vállalta, hogy *igény szerint aranyra váltja a dollárt*, ám e kötelezettséget csak a külföldi központi bankokkal szemben vállalta.

A részt vevő országok az amerikai dollárral (ritkább esetben az arannyal) szemben rögzítették valutájuk árfolyamát. Pontosabban meghatározták a dollárral szembeni árfolyamot, és vállalták, hogy azt az adott érték körüli $\pm 1\%$ -os sávban tartják. *Ezek az országok nem vállaltak kötelezettséget* valutájuk aranyra való átváltását illetően. E helyett arra vállalkoztak, hogy *intervencióval tartják a dollárral szembeni árfolyamot*, azaz a kialakult helyzetnek megfelelően dollárt adnak el vagy vásárolnak.

Amikor *többletkereslet* van a valutapiacra a hazai valuta iránt (a dollárral szemben), a rendszerben részt vevő országok *dollár vásárlásával* biztosítják a hazai valuta kínálatát. Fizetésimérleg-többletük lesz, hogy tartani tudják a rögzített árfolyamot. Amennyiben *túlkínálat* van hazai valutából (a dollárhoz képest), a részt vevő országok központi bankjai hazai valuta *dollár ellenében történő vásárlásával* biztosítják a dollárkínálatot, ami fizetésimérleg-deficitet eredményez. A tartalékvaluta országát kivéve tehát tartalékvaluta-sztenderdként működött a rendszer.

E rendszer egyik tipikus hibája a fizetésimérleg-deficit (vagy -többlet), pontosabban annak állandósulása. A fizetésimérleg-hiány miatt az adott országnak dollártartalékot kell értékesíteni a valutapiacra. Amennyiben a deficit visszatérő és jelentős, az adott ország kifogyhat a tartalékból. Amennyiben erre sor kerül, az adott ország nem tudja tovább tartani a rögzített árfolyamot. Ennek valószínűleg leértékelődés lesz a következménye, ami ellentétes a rendszer lényegével.

Egyfajta biztonsági hálóként létrehozták a Nemzetközi Valutaalapot azzal a feladattal, hogy rövid távú hitelnyújtással segítse a rögzített árfolyamok fenntartását. A tagállamoknak kvótatartalékot kellett tartaniuk az IMF-nél (lásd később), és ebből nyújtottak hitelt a fizetésimérleg-problémákkal rendelkező országoknak. Napjainkban is hasonló kvótarendszert működtet az IMF, és a tagállamoknak ugyanúgy joguk van a kölcsönre, bár sokan közülük már felhagytak a rögzített árfolyammal. Sok ország akkor fordul az IMF-hez, amikor már nem tudja tovább törleszteni nemzetközi adósságát.

3.5. A Bretton Woods-i rendszer összeomlása

Az összeomlás elsősorban azzal magyarázható, hogy az USA nem volt hajlandó belső politikai kompromisszumokra a rögzített árfolyamrendszer kedvéért. Az 1960-as években és az 1970-es évek elején a legtöbb valutával szemben dollártöbblet jellemezte a devizapiacot. Ez a dollár leértékelődése, a többi valuta felértékelődése irányába hatott. A rögzített árfolyam tartása érdekében a részt vevő országoknak (a tartalékvaluta országa kivételével) be kellett avatkozniuk a devizapiacon. A brit központi bank például fizetési többlet fenntartására kényszerült, dollárt kellett vásárolnia font ellenében.

A brit központi bank „pénznyomtatási kapacitása” korlátlan: elvileg annyi fontot nyomtathat, amennyi csak szükséges a dollártúlkínálat devizapiaci felvásárlásához. *Az állandóan magas fizetésimérleg-többlet azonban folyamatosan növekvő brit pénzkínálatot és ezáltal inflációs hatásokat generált.*

Az USA inflációs rátája folyamatosan növekedett, különösen az 1960-as évek végén. A szövetségi kormányzati kiadások gyorsan emelkedtek. Először a vietnámi háborút, majd az új szociális kiadásokat kellett finanszírozni. A többletkiadások adóemelések révén történő finanszírozása helyett az USA inkább expanzív monetáris politikát folytatott: a növekvő költségvetési hiányt pénznyomtatással finanszírozta. Ezt az adósság monetizálásának is nevezik.

Az USA növekvő pénzkínálatának azonnali hatásaként elkezdtek csökkenni a kamatok. Megnőtt a külföldi valuta iránti befektetői kereslet, hiszen az Egyesült Államokon kívül magasabb megtérülést lehetett elérni. A növekvő amerikai (USA) pénzkínálat hosszabb távú hatása az infláció volt. Az amerikai árak emelkedésével az USA termékei relatíve drágábbak lettek a külföldi termékekhez képest, ami tovább növelte a külföldi valuta iránti keresletet.

A rögzített árfolyam tartása érdekében a központi bankoknak (az USA kivételével) fizetésimérleg-többletet kellett fenntartaniuk. Emiatt a központi bankok dollárt vásároltak, és hazai valutát értékesítettek. A német, brit, francia, japán stb. központi bankok tehát nagy mennyiségben vásároltak dollárt, miközben folyamatosan növelték saját pénzkínálatukat. Ez gyakorlatilag azt jelentette, hogy a rögzített árfolyamrendszer miatt az USA exportálta a monetáris expanziót, illetve annak inflációs hatásait a nem tartalékvaluta-országokba. E hatás természetesen nem aratott sikert a valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országokban. A folyamatos fizetésimérleg-többlet másik hatása a növekvő dollártartalék volt. A valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országok központi bankjai e tartalékokat amerikai (USA) kincstárjegyekben tartották, és az amerikai államadósság egyre inkább külföldieknél halmozódott fel.

Bár az ilyen fizetésimérleg-többlet technikailag a végtelenségig fennmaradhat, az Európában és Japánban jelentkező inflációs következmények, valamint a növekvő külföldi dollárkészletek megkérdőjelezték a rendszer fenntarthatóságát. A folyamatos fizetésimérleg-többlet arra utalt, hogy a fenntartható árfolyamnak sokkal alacsonyabb dollárértéknél kell lennie. E felismerés a dollár leértékelésével kapcsolatos várakozásokat eredményezett. Ez a külföldiek dolláralapú eszközállományában — ideértve a külföldi központi bankok által tartalékként tartott amerikai (USA) kincstárjegyeket is – hirtelen értékvesztést eredményezett volna.

A magánbefektetők szempontjából e forgatókönyv egyértelmű választ generált: ki kell vonni a pénzt a dolláralapú eszközökből – a dollárt el kell adni, fontra, márkára, frankra kell váltani. E folyamat is hozzájárult az 1960-as évek végén, 1970-es évek elején tapasztalt

tőkemenekítéshez. Ez további nyomást gyakorolt az amerikai (USA) dollár értékére, és tovább növelte a valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országok fizetésimérleg-többletét. A központi bankok ugyanis nem tudták csak úgy egyszerűen fontra vagy frankra váltani a dollárt, hiszen az tovább növelte volna a dollárra nehezedő leértékelési nyomást.

Megjelent az úgynevezett *Triffin-dilemma (dollar overhang)*: a valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országok központi bankjai által tartott dolláralapú eszközök értéke meghaladta az Egyesült Államok teljes aranykínálatának értékét (35 USD/uncia arany árfolyamon számolva). A Triffin-dilemma 1960-ra jelent meg a rendszerben, és a helyzet folyamatosan romlott az 1960-as évek során. 1971-re a külföldi dollárállomány értéke elérte az 50 md dollárt, míg az USA aranytartálékának értéke mindössze 15 md USD volt. Reális veszélynek tűnt, hogy az USA kifogyhat az aranytartálékból. A fizetésimérleg-hiány lehetősége elindította a *spekulációt* az USA dollár jövőbeli leértékelését illetően.

Ilyen körülmények között felmerült, hogy érdemes lenne a dollárt átváltani valami értékállóbb eszközre. Az alternatíva az arany volt. Az 1950-es és 1960-as évek során a külföldi központi bankok átváltották dollárkészleteik egy részét aranyra, de nem mindet. 1948-ban az Egyesült Államok rendelkezett a világ aranytartálékainak több mint 67%-ával. 1970-re azonban az USA aranykészlete a világ készletének 16%-ára csökkent.

Az USA számos kiigazítási opció közül választhatott. Az egyik a *dollár leértékelése volt.* Ezt azonban nem volt könnyű megvalósítani. A leértékelés egyetlen módon lett volna megvalósítható: a többi valuta felértékelésével a dollárhoz képest. A másik opció az *aranyra való szembeni leértékelés volt.* Pontosabban: az arany árának növelése unciánként 40–50 dollárra. Ez azonban nem változtatott volna azokon az alapfeltételeken, amelyek a dollártúlkínálatot eredményezték.

A harmadik opció az lett volna, ha az USA változtat monetáris politikáján a devizapiaci dollártúlkínálat csökkentése érdekében. Amennyiben a pénzkínálat növelése mint a költségvetési deficitet finanszírozó eszköz nem elérhető, a kormánzatnak egy sokkal kevésbé népszerű eszközhöz kell fordulnia: adóemeléshez vagy a kiadások csökkentéséhez. Az ilyen fiskális és monetáris politikák népszerűtlensége és belső nehézségei miatt az USA végül más opció mellett döntött. Az Egyesült Államok újra azt kérte a valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országoktól, hogy értékeljék fel valutáikat a dollárhoz képest. Válasz: az alapp probléma nem az ő hibájuk, ezért a megoldást sem nekik kell szolgáltatniuk.

1971 tavaszára a rendszer egyensúlyzavarai válsággal fenyegettek. Nyugat-Németország úgy döntött, hagyja, hogy valutája egy új értékig lebegjen. Az új érték 8%-kal magasabb volt a korábbi rögzített árfolyamnál. Ausztria, Hollandia és Svájc gyorsan követték. Ez sem volt azonban elég ahhoz, hogy felszámolja a devizapiaci dollártúlkínálatot. 1971 augusztusára elkerülhetetlen lett az újabb kiigazítás, amely jelentősen felgyorsította a dollárból való tőkemenekítés ütemét.

1971. augusztus 15-én Nixon elnök kiigazítási tervet jelentett be, amelynek három fő eleme volt:

1. 10%-os vámpótlékot vetettek ki minden importra. Ez a vám az új nemzetközi monetáris rend elfogadásáig maradt életben.
2. A dollárt leértékelték, és felfüggesztették aranyra való átválthatóságát. A külföldi központi bankok már nem kérhették az USA központi bankjától a dollár aranyra való átváltását.
3. A növekvő infláció megfékezése érdekében bér- és árellenőrzést vezettek be.

Talán a legfontosabb változás az volt, hogy felfüggesztették a *dollár aranyra való átvált-hatóságát, hiszen gyakorlatilag véget vetett az aranydeviza-sztenderdnek, és általában a Bretton Woods-i rendszernek*. Mivel megszűnt a dollár és arany közti átváltási kötelezettség, a rendszer gyakorlatilag tartalékdeviza-rendszerré vált. A három intézkedés a Bretton Woods-i rendszer gyors újratárgyalását eredményezte. A tárgyalások 1971 decemberében a Smithsonian Agreementtel zárultak. Ennek értelmében a valutájuk árfolyamát a dollárral szemben rögzítő országok átlagosan 8%-kal értékelték fel nemzeti valutájukat a dollárhoz képest, cserébe az Egyesült Államok eltörölte a termékeikre vonatkozó vámot. Ezzel párhuzamosan az USA leértékelte a dollárt az aranyhoz képest (38 USD/uncia arany).

Az USA ezt követően szabadon folytathatta monetáris növekedését és inflációs politikáját. *Rövid időn belül ismét leértékelési nyomás nehezedett a dollárra*. A Smithsonian Agreement végül csak egy évvel hosszabbította meg a Bretton Woods-i rendszer időtartamát. 1973 márciusában megismétlődött az 1971. évi dollárkiáramlás, amely a *devizakereskedés háromhetes felfüggesztéséhez* vezetett. *Az újrainítást követően a főbb valuták már lebegtek egymáshoz képest. Vége lett a Bretton Woods-i rendszernek*.

Abban az időben még azt remélték, hogy a lebegtetés révén az árfolyamok az egyensúlyi értékhez közelítenek majd. Mihelyt visszaáll az árfolyamok stabilitása, egy új rögzített árfolyamrendszer léphet életbe. Bár tárgyalások zajlottak, soha nem született megállapodás, és a rögzített árfolyamok egységes nemzetközi rendszere sem jött létre.⁸⁴

3.6. Nemzetközi Valutaalap (International Monetary Fund, IMF)

Az Egyesült Államok és Nagy-Britannia már a második világháború idején megkezdte a háború utáni gazdasági rendszer terveinek a kidolgozását. 1941 szeptemberében John Maynard Keynes brit közgazdász elkészítette a háború utáni nemzetközi valutáris rendszer tervezetét. A terveiben egy Nemzetközi Klíring Szervezet (International Clearing Union, ICU) szerepelt. Vele párhuzamosan Harry Dexter White egy Nemzetközi Stabilizációs Alap (International Stabilization Fund, ISF) terveit dolgozta ki. A tervezetek az 1944 júliusában tartott Bretton Woods-i konferencián is napirendre kerültek, ahol végül a White-terv lett a „befutó”.

A tárgyalások eredményeként jöttek létre a korábban már említett nemzetközi pénzügyi intézmények, az IMF és a Világbank. Mivel az IMF az ENSZ égisze alatt működik, tagjai – néhány kivételtől eltekintve – megegyeznek az ENSZ tagállamaival, és az IMF minden tagja egyben elvileg a Világbanknak is tagja.

Az IMF célkitűzései a következők:

- a nemzetközi pénzügyi kooperáció támogatása;
- a nemzetközi kereskedelem bővülésének segítése;
- az árfolyamstabilitás támogatása, multilaterális fizetések rendszere;
- átmeneti pénzügyi források biztosítása a tagállamoknak (megfelelő biztosítékok mellett);
- a nemzetközi fizetési egyensúlyzavarok időtartamának és mértékének csökkentése.

⁸⁴ A nemzetközi pénzügyi rendszer történetéről bővebben lásd például CSÁKI 2011; SZENTES 2005.

3.6.1. Az IMF adminisztratív felépítése

A Végrehajtó Tanács 24 igazgatóból és egy ügyvezető igazgatóból áll. A nagy országok (Egyesült Államok, Németország, Japán, Franciaország, Egyesült Királyság, Kína, Oroszország és Szaúd-Arábia) saját képviselővel rendelkeznek. Az ügyvezető igazgatót a Végrehajtó Tanács nevezi ki, és hagyományosan európai (gyakran francia).

Az IMF-re úgy tekinthetünk, mint egy globális hitelunióra. A tagállamok kvótái elméletileg tükrözik az adott országok gazdasági szerepét is. E kvóták meghatározzák az IMF-től felvehető hitel nagyságát, illetve a relatív szavazóerőt is.

A kvóta negyedét széleskörűen elfogadott tartalékvalutában (USA dollár, brit font, euró, yen) vagy SDR-ben (IMF különleges lehívási jog – IMF special drawing rights, SDRs) kell tartani. Az SDR egy 1969-ben bevezetett elszámolási egység. A kvóta fennmaradó részét saját nemzeti valutájában fizetheti be a tagállam.

Az SDR nemzetközi tartalékeszköz. Értékét négy nemzetközi valuta kosara alapján határozzák meg, és átváltható bármely szabadon használható valutára. Az SDR nem valuta és nem az IMF-re vonatkozó fizetési ígéret. Sokkal inkább az IMF-tagállamok szabadon használható valutáira szóló fizetési ígéret. Az SDR tulajdonosok két módon juthatnak hozzá ezekhez a valutákhoz: 1. a tagállamok közötti önkéntes átváltási megállapodások keretében, vagy 2. az IMF jelöl ki valamely erős külső pozíciókkal rendelkező tagállamot, hogy SDR-t vásároljon gyenge külső pozíciókkal rendelkező tagállamoktól. Túl azon, hogy kiegészítő tartalékeszköz, az IMF és néhány nemzetközi szervezet elszámolási egysége is.

A rögzített árfolyamrendszerben részt vevő országoknak hivatalos tartalékkal kellett rendelkezniük, hogy az árfolyam tartása érdekében hazai valutát tudjanak vásárolni. A két legfontosabb tartalékeszköz – az arany és az amerikai (USA) dollár – nemzetközi kínálata nem volt elegendő a bővülő világkereskedelem és pénzügyi mozgások támogatására. A nemzetközi közösség úgy döntött, hogy az IMF égisze alatt létrehoz egy új tartalékeszközt. A Bretton Woods-i rendszer összeomlása, valamint a hitelképes kormányzatok kölcsönei (amit a nemzetközi tőkepiac növekedése tett lehetővé) csökkentették az SDR iránti igényt.

Az SDR értékét eredetileg az aranyhoz viszonyítva határozták meg: értéke 0,888671 gramm tiszta arannyal egyezett meg, ami abban az időben épp egy dollárnak felelt meg. A Bretton Woods-i rendszer összeomlását követően (1973) az SDR-t valutakosárral szemben rögzítették. *Az SDR így kalkulált, dollárhoz viszonyított értékét naponta teszik közzé az IMF honlapján.*

Hetente meghatározzák az SDR-re vonatkozó kamatot az SDR-nek a kosárvaluták pénzpiacán érvényes rövid távú adósságok reprezentatív kamatainak súlyozott átlaga alapján. E ráta alapján állapítják meg a tagállamok (nem kedvezményes) IMF-hiteleire vonatkozó kamatokat, a tagállamok SDR-készletére vonatkozó kamatot, valamint a tagállamok által jegyzett kvótarészekre vonatkozó kamatokat.⁸⁵

⁸⁵ Bővebben lásd az IMF honlapját. Forrás: www.imf.org (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

3.6.2. SDR-allokáció az IMF-tagállamoknak

Az IMF saját forrása több tényezőtől áll. Legjelentősebb hagyományos forrása a kvótákból származik. Értékesítheti hatalmas aranykészletének egy részét is. (Erre legutóbb 2010-ben került sor.) Forrásai részét képezik a készenléti bilaterális és multilaterális kölcsönmegállapodások is.

Az IMF a tagállamok kvótáinak arányában allokálhat SDR-t az érintett országoknak. Ez az allokáció költségmentes, feltétel nélküli, nemzetközi tartalékeszköz. Általános allokációra (general allocation) akkor kerülhet sor, ha hosszabb távon globális igény van a meglévő tartalékeszközök kiegészítésére. Általános allokációra eddig csak három alkalommal került sor. Először 1970–1972-ben, másodszer 1979–1981-ben; majd harmadszor 2009 augusztusában, amikor a pénzügyi válság hatásainak enyhítése érdekében 161,2 md SDR értékű allokációra került sor. Speciális egyszeri allokációra (special one-time allocation) (21,5 md SDR) került sor 2009-ben.

Nehézségek esetén az IMF-tagállamok meglehetősen bonyolult eljárás során juthatnak hozzá az alap forrásaihoz. A folyamat három fő lépésből áll: tartalékkihívás, hitellehívás és kiterjesztett lehetőségek. Fizetésimérleg-problémák esetén a tagállamok automatikusan hitelhez juthatnak a kvótájuk 25%-ának megfelelő tartalék lehívásával. A tartalékkihívás tulajdonképpen a tagállam saját külföldi tartalékának a része. A tartalékkihívás ezért valójában nem képezi részét az IMF hitelezési gyakorlatának. *A hitel lehívása* jellemzően készenlétihitel-megállapodás formájában történik (stand-by arrangements, SBAs). Időtartama maximum két év.

3.6.3. IMF-feltételesség

Az IMF számos feltételt támaszthat a hitelfelvevőkkel szemben: *előzetes tevékenységeket, mennyiségi teljesítménykritériumokat és strukturális jelzőszámokat.* Előzetes tevékenységekre még a hitel elfogadását megelőzően kerülhet sor a hitelnyújtás feltételeként. Ilyen lehet például az áellenőrzés megszüntetése, a költségvetés elfogadása stb. Jelzésértékű lehet az IMF számára, hogy az ország elkötelezte magát a gazdaságpolitikai reformok és a pénzügyi problémák megoldása mellett.

A mennyiségi teljesítménykritériumok olyan mérhető feltételeket jelentenek, amelyeket teljesíteni kell, mielőtt a hitel egy bizonyos része folyósításra kerülne. E kritériumok többnyire valamilyen makrogazdasági tényezőre irányulnak. A strukturális jelzőszámok kevésbé számszerűsíthető, ám az IMF által a program megvalósítása szempontjából kritikus tényezőként kezelt folyamatokat, mutatókat jelentenek. Vonatkozhatnak a pénzügyi szektor működésére, a költségvetésre, a privatizációra stb.

3.5.1. IMF-hitelezés

IMF-hitelezés során a tagállam nemzetközi tartalékot vásárol az IMF-től hazai valutáért. A visszafizetés során nemzetközi tartalékból vásárolja vissza nemzeti valutáját.

Az IMF az évek során különböző megoldásokat dolgozott ki, hogy alkalmazkodjon a tagállamok eltérő körülményeihez. Az alacsony jövedelmű országok számára lehetőség van *kedvezményes feltételű, kibővített hitelre* (Extended Credit Facility, ECF), *készenléti hitelre* (Standby Credit Facility, SCF) vagy *gyors hitelre* (Rapid Credit Facility, RCF). A kedvezményes hitelek kamata végig 0%.

- *A nem kedvezményes hitelekre az IMF piacialapú kamatai érvényesek, a nagy hitelekre kamatfelár vonatkozik. A hitel díja az SDR-kamaton alapul. Az IMF-től felvehető hitel mértéke függ a hitel típusától, de általában az adott ország IMF-kvótájának többszöröse. A nem kedvezményes hitelek főbb formái röviden az alábbiak*
- *Készenlétihitel-megállapodás (Stand-By Arrangements, SBA): rövid távú fizetésimérleg-problémák esetén nyújt segítséget. Időtartama általában 12–24 hónap. (Feltételes.)*
- *Rugalmas hitelmegállapodás (Flexible Credit Line, FCL): nagyon erős alapokkal rendelkező országok esetében lehetséges. (Nem feltételes.)*
- *Megelőző és likviditási (Precautionary Liquidity Line, PLL) megállapodás: hasonló az előzőhöz, annyi eltéréssel, hogy a megmaradt érzékeny pontokat célozza.*
- *Kibővített hitel(lehetőség) (Extended Fund Facility, EFF): közép- és hosszú távú fizetési problémák esetén nyújt segítséget olyan esetekben, amikor radikális gazdasági reformokra van szükség a kialakult torzulások megszüntetése érdekében. A legutóbbi válság idején jelentősen nőtt az igénybevétele, ami arra utal, hogy egyes tagállamok fizetésimérleg-problémái mögött strukturális tényezők húzódnak meg. (Feltételes, 3–4 év.)*
- *Gyors finanszírozási eszköz (Rapid Financing Instrument, RFI): gyors pénzügyi segítséget nyújt korlátozott feltételességgel azonnali beavatkozást igénylő fizetésimérleg-problémák esetén.*

3.6.4. Az IMF-hitelezés története

A kezdeti években az IMF-nek alig volt szerepe. Sokkal meghatározóbb volt az USA programja, amely Európa háború utáni újjáépítését segítette (Európai Újjáépítési Program), valamint az OEEC (Organization for European Economic Cooperation). Az IMF egyik legfontosabb célja a globális likviditás biztosítása volt. A különleges lehívási jogok teljes értékét 8,8 md dollárban határozták meg. Mire az IMF 1947-ben megkezdte működését, a háború utáni Európa összesített kereskedelmi deficitje elérte a 7,5 md dollárt. A részt az USA hidalta át. A körvonalazódó hidegháborúra reagálva 13 md dollárt biztosítottak Európa számára a Marshall-terv keretében. Az európai lehívási jogot több mint négyszeresen meghaladó többletlikviditás ellenére 1949-ben több európai valutát is le kellett értékelni.

A Triffin-dilemmával szembesülve megkezdődtek a tárgyalások az IMF keretein belül. Úgy döntöttek, hogy egy teljesen új tartalékeszközzre van szükség az arany és a dollár kiegészítéseként. A tartalékeszköz a különleges lehívási jog (special drawing right, SDR) nevet kapta. Az SDR volt az első nemzetközi valuta, amelyet a nemzeti papírpénzek mintájára alkottak. Bár eredeti célja az volt, hogy kiegészítse az arany és a dollár tartalékfunkcióját, értékét mégis az aranyhoz viszonyítva határozták meg, amely megegyezett a 35 USD/uncia

arany árfolyammal. 1971-ben, amikor az Egyesült Államok megszüntette az arany–dollár kapcsolatot, az SDR értékét 5 valuta kosarához viszonyítva határozták meg.

Az 1973–1974-es olajárrobbanás a világ sok országában komoly fizetésimérleg-problémákat okozott. 1974-ben és 1975-ben az IMF speciális olajhitelkereteket nyitott meg (special oil facilities). Ezek révén az IMF közvetítőként lépett fel: források kölcsönzése az olajtermelő országoktól, majd hitelnyújtás az olajimportőr országoknak. E lehetőség ellenére az olajtermelő országok jövedelmének nagy részét a kereskedelmi bankrendszeren keresztül forgatták vissza. *A kereskedelmi bankokon keresztül visszaforgatott olajdollárok révén az olajimportőr országok elkerülhették az IMF-feltételeiséget.* Ráadásul a kereskedelmi hitelek reálkamata gyakran negatív volt, így azok nagyon vonzóak voltak a kölcsönt felvevő országok számára.

1976-tól az IMF folyamatosan figyelmeztetett a fejlődő országok kereskedelmi banki kölcsönfelvételeinek fenntarthatatlanságára. A bankok azonban nem vették komolyan az IMF figyelmeztetését, úgy vélték, az alapnak semmi köze a magántranzakciókhoz. Az 1980-as évek a reálkamatok jelentős növekedését, valamint az olajon kívüli nyersanyagárak nagymértékű csökkenését hozták. Megnőtt a hitelfelvétel költsége, és jelentősen csökkentek az exportbevételek.

1982-ben Mexikó bejelentette a külföldi adósságszolgálat felfüggesztését és a bankrendszer államosítását. 1982-ben kezdődött az adósságválság Argentínában és Brazíliában is. *E válságokat az IMF készenléti megállapodásokkal és egyéb különleges lépésekkel próbálta megoldani.* Bevezette a strukturális kiigazítási hitelkeretet, valamint a kiterjesztett strukturális kiigazítási keretet. Ezzel egyidejűleg a tagállamok számára elérhető hitel maximumát a kvóta 250%-ára emelte.⁸⁶

3.7. Az elveszett évtized⁸⁷

Az erőfeszítések ellenére a kereskedelmi bankok elkezdtek kivonni a hiteleket a világ számos fejlődő országából. Az adósságválság globálissá vált. Néhány éven belül megjelent a nettó tőkekiáramlás jelensége. Ez azt jelentette, hogy *az adós ország esetében a tőkemérlegben a kifizetések meghaladták a beérkező tőke nagyságát.* A fejlődő országok kereskedelmi többletüket használták az adósság finanszírozására. E többlet a növekvő export és a csökkenő hazai fogyasztás eredménye volt. *Jelentős mértékben nőtt a szegénység,* és a fejlődő világ nagy része, különösen Latin-Amerika és Afrika belépett az úgynevezett elvesztett évtizedbe.

Az 1990-es évektől megindult a privát, nem banki tőke felhasználása különböző formákban: a fejlődő országokba közvetlen külföldi beruházás (FDI), portfólió beruházás, majd kereskedelmi banki hitelezés formájában is. Számos magasan eladósodott ország azonban egyre kevésbé tett eleget az IMF-fel szemben fennálló kötelezettségeinek. 1992-től a módosított szabályzat lehetővé teszi a nem fizető tagállamok szavazati jogának felfüggesztését. Ez már elég komolyan jelezte a nemzetközi kiigazítási rendszer működési problémáit.

⁸⁶ Bővebben lásd az IMF honlapját. Forrás: www.imf.org (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

⁸⁷ A nemzetközi pénzügyi rendszer válságával a *Világ gazdaságtan* című tárgy foglalkozik majd részleesebben.

3.8. Az ázsiai pénzügyi válságtól a 2008. évi gazdasági válságig

1997-ben több ázsiai országot sújtott válság: Thaiföldet, Indonéziát, Dél-Koreát és Malajziát. 1998-ban a válság elérte Oroszországot is. Mindegyik esetben jelentős valutaleértékelésre került sor. Thaiföld, Indonézia és Dél-Korea esetében *az IMF jelentős és ellentmondásos szerepet vállalt a válság kezelésében*. Nagyarányú hitelezésbe kezdett 1992-ben Oroszország megsegítése érdekében. A cél a korábbi válság hatásainak kezelése, valamint az 1991-ben megalakult új kormány reformterveinek támogatása volt. 1995-ben az IMF történetének legnagyobb hitelét nyújtotta az orosz gazdaságnak. Mivel a tartalékok tovább csökkentek, az IMF újabb csomagot fogadott el. Azonban ez sem volt elegendő; bank- és valutaválság következett, ami a rubel jelentős leértékelésével járt. Az IMF oroszországi közreműködését komoly kritika érte.

1998-ban az IMF Brazília számára is összeállított egy csomagot, hogy megakadályozza az ázsiai és az orosz válság Latin-Amerikába történő begyűrűzését. A csomag ellenére Brazília 1999-ben kénytelen volt leértékelni a reált. 2001-ben az IMF jelenléte ellenére Argentínában is válság alakult ki, ami gazdasági katasztrófához vezetett.

A hitelcsomagokhoz *szigorú feltételek* kapcsolódtak. Bevezették az úgynevezett Supplementary Reserve Facility-t (SRF), amely nagy mennyiségű, magas kamatú, rövid távú hitelt biztosított. Az ázsiai pénzügyi válság idején *sokan vitatták az IMF lépéseinek helyességét, különösen a tökemérleggel kapcsolatos liberalizációt illetően*. Az ázsiai válság tapasztalataiból okulva alkották meg a szükséges devizatartalék szintjének meghatározására az úgynevezett *Guidotti–Greenspan-mutatót*, amely szerint *a devizatartalékoknak fedezniük kell az ország egy éven belül lejáró külföldi adósságát. Nyilvánvalóvá vált ugyanis, hogy a sebezhetőség kevésbé a folyó fizetési mérleg finanszírozásához, inkább a gyorsan mozgó, rövid futamidejű „forró tőke” kiáramlásához kapcsolódik*. Amennyiben egy ország devizatartalékai elérik a rövidlejáratú külső adósság mértékét, az kellően meggyőző lehet a befektetők számára, hogy az adott ország válsághelyzetben is képes eleget tenni külső kötelezettségeinek és fenn tudja tartani fizetőképességét.

A Guidotti–Greenspan-mutató hiányosságait igyekeznek kiküszöbölni a rövid lejáratú adósság mellett a teljes bruttó külső adósság mértékét figyelembe vevő *tartalékmutatók*. A pénzügyi válság rávilágított arra, hogy a hosszú távú adósságelemek sem feltétlenül stabilabbak, mint a rövid távúak. Éppen ezért a rövid távú adósság mellett az optimális tartalékszintet az ország teljes külső adósságának arányában is érdemes meghatározni.

A tradicionális mutatók között említhetők még a *pénzmennyiség-alapú mutatók* is, amelyek a hazai megtakarítások kiáramlásából és a devizára való átváltásából eredő tartalékigényt próbálják megragadni. *Egy esetleges bankválság esetén a belföldi szereplők bizalomvesztése a likvid források kivonásával járhat, amelyek devizára való átváltása devizahiányt okozhat*.

A széles körben használt, bár mára kissé visszaszorulóban lévő *importfedezeti mutató* szerint a devizatartaléknak legalább háromhavi importszámlát fedeznie kell. A mutató elsősorban a folyófizetésimérleg-hiány finanszírozásával kapcsolatos kockázatokat próbálja megragadni. Főleg olyan országok esetén releváns a használata, amelyek kötött devizagazdálkodást folytatnak.

A Nemzetközi Valutaalap (IMF) szakértői által 2011-ben javasolt új *mutató* például *négy indikátor (országcsopontonként eltérően)* súlyozott átlaga alapján határozza meg a devizatartalékok szükséges szintjét (rövid lejáratú külső adósság, hosszú lejáratú külső adósság, pénzmennyiség, külkereskedelem). Egy másik, modern megközelítést jelentenek a *költséghaszon-alapú, optimalizáló modellek, amelyek a devizatartalékokat a válság során bekövetkező gazdasági visszaesés elkerülésére szolgáló biztosításként fogják fel*. Figyelembe veszik a válság valószínűségét, a visszaesés mértékét, illetve a tartaléktartás költségét is. Magasabb tartalék tartásával csökkenthető a válságok reálgazdasági áldozata, ugyanakkor az optimálisnál magasabb szintű „biztosításnak” többletköltsége van.

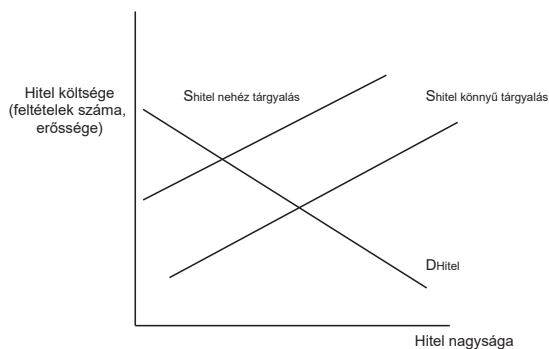
Az IMF által biztosított új lehetőségek elég stabilan működtek 1990 és 2003 között. Ezt követően azonban megindult a hanyatlás. A fellendülőben lévő magántőkepiacok, valamint az egyes ázsiai országokban (Kína, Korea) felhalmozott devizatartalékok miatt csökkent az IMF-hitelek iránti igény. Ez komoly nehézséget okozott az IMF számára, hiszen működési költségvetése a hitelekre kapott kamatbevételről függ.

A 2008. évi válság felkészületlenül érte az IMF-et, mégis épp e válság keltette újra életre. A válság idején a hiteleket elsősorban európai országoknak (Izland, Magyarország, Lettország, Románia és Ukrajna) és nem a tipikus fejlődő országoknak nyújtotta. A válságra reagálva az IMF enyhíteni kezdett a feltételeken, és megváltoztatta a tőkeáramlás szabályozásával kapcsolatos nézeteit is.

2008-ban az IMF-tagállamok elfogadták a *kvótarendszer reformját*. Új formula alapján kezdték számítani a kvótákat. Eseti kvótanövelésre is sor került néhány alulreprezentált ország esetében. Az alacsony jövedelmű országok esetében megnövelték az „alapszavazatok” számát. A kvótákat ötévente felül kell vizsgálni. Az új kvóta a GDP, a kereskedelmi nyitottság, a gazdasági sokszínűség és a nemzetközi tartalékok szintjének figyelembevételével súlyozott átlag formájában kerül meghatározásra. Az IMF forrásait 2009-ben jelentősen megemelték. Így próbálták megerősíteni az IMF „utolsó menedék”-szerepét a globális pénzügyi válság idején.

3.9. Az IMF-hitelezés politikai gazdaságtana

A keresleti oldal. Az IMF-hitelezés eredeti koncepciója szerint, ha valamely országnak (jellemzően fejlődő országnak) fizetésimérleg-problémái adódnak, és arra kényszerül, hogy az IMF-hez forduljon forrásért, kemény és könnyű tárgyalás egyaránt lehetséges. Az IMF és a tagállam kapcsolatában két meghatározó változó van: a hitel nagysága, valamint a feltételek száma és erőssége. A „nehéz tárgyalás” az IMF részéről azt jelenti, hogy adott feltételek mellett a lehető legalacsonyabb hitelt nyújtja. A tagállam ugyanakkor azt szeretné, hogy a hitel összege minél nagyobb, a feltételek száma pedig minél kisebb legyen. (Lásd: 48. ábra.)

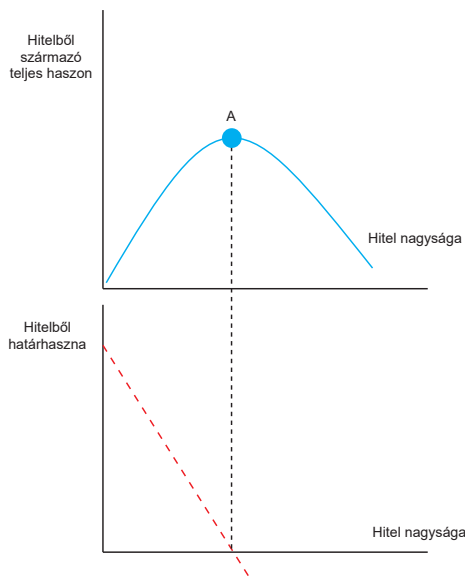


48. ábra

IMF-hitelezés (kereslet és kínálat), tárgyalások

Forrás: saját szerkesztés

Átlagos esetben a tagállamok kormányai folyamatosan mérlegelik az IMF-program (határ) hasznát és költségét. (Lásd: 49. ábra.) Tisztában vannak vele, hogy minden feltételnek költsége van. Ezért feltételezhető, hogy a tagállam a lehető legnagyobb távolságot igyekszik tartani az IMF tárgyalási pozícióktól.



49. ábra

A hitel „határhaszna”

Megjegyzés: Az A pontot követően a hitel összegének növekedése már olyan sok feltétel teljesítését követeli meg, hogy azok „határköltsége” meghaladja a hitel növeléséből származó hasznosságnövekedés (határhaszon) mértékét.

Forrás: saját szerkesztés

Egyes kormányok azonban érdekeltek lehetnek a nagyobb mértékű feltételelességben, hogy el tudjanak fogadtatni bizonyos reformokat. Ezek a kormányok arra használhatják az IMF-feltételelességet, hogy egy külső erőre hárítsák a népszerűtlen reformokkal kapcsolatos felelősséget. Ezek a kormányok előnyben részesíthetik az IMF álláspontjához közelebbi opciókat.

A kormányzati hozzáállás változása időnként egy már megkezdett program közben következik be. Előfordulhat, hogy a kérdéses ország nem tesz eleget a megállapodás szerinti feltételeknek, ugyanakkor további lehívási lehetőségeket vagy programokat keres. Az ilyen típusú nem teljesítés mögött az érintett tagállam költséghaszon-elemzése áll, amely során politikai és gazdasági szempontokat egyaránt figyelembe vesznek.

A kínálati oldal. Vajon mitől függ, hogy az Alap a „könnyű alku” vagy a „nehéz alku” pozíciót választja? Azokban az országokban, amelyek erős kapcsolatokkal rendelkeznek a G-5 országok (USA, Japán, Németország, UK és Franciaország) magántőke forrásaival (például kereskedelmi bankokkal), az IMF általában könnyebb alkupozíciót választ, adott feltételek mellett nagyobb hitelösszeg érhető el. Az egyik meghatározó tényező a nemzetközi tőkeáramlás mértéke és összetétele. (Lásd: 54. ábra.)

Amennyiben a kölcsön inkább kötvényfinanszírozás, nem pedig kereskedelmi banki hitelezés vagy magánfinanszírozás (vállalati finanszírozás) formájában valósul meg, és nem a központi kormányzattal, akkor az IMF előnyben részesíti a nagyobb hiteleket, hogy elkerülje a sok kötvénytulajdonosból származó kollektív cselekvés problémáját.

3.10. Ellenőrző kérdések: árfolyamok, árfolyamrendszerek, IMF

1. Mi az árfolyam definíciója?
2. Mi a különbség a valuta- és devizaárfolyam között?
3. Mit mutat meg a nominális árfolyam?
4. Mi a különbség a nominális és a reálárfolyam között?
5. Mi az effektív árfolyam lényege?
6. Amennyiben megtakarított pénzt külföldi devizabetétben helyez el, milyen tényezőkből áll lejáratkor befektetésének a hozama?
7. Meddig van értelme forrásainkat átcsoportosítani a forint- és dolláralapú eszközök között?
8. Mit jelent, és miért fontos a vásárlóerő-paritás?
9. Milyen tényezők határozzák meg a külföldi valuta iránti keresletet és kínálatot?
10. Mit mutat meg az egyensúlyi árfolyam?
11. Mit jelent az exportörök/importörök számára a hazai valuta leértékelődése?
12. Mit jelent az exportörök/importörök számára a hazai valuta felértékelődése?
13. Mit takar, és miért fontos a határidős árfolyam?
14. Milyen szereplői vannak a valutapiacnak?
15. Mi a különbség a rögzített és a lebegő árfolyamrendszer között?
16. Milyen köztes árfolyamrendszereket ismer?
17. Milyen főbb állomásait ismeri a nemzetközi pénzügyi rendszer fejlődésének?
18. Mi a különbség az aranysztenderd és az aranydeviza-sztenderd között?
19. Miért gond, ha rögzített árfolyamrendszer esetén egy ország tartalékai végesen megfogyatkoznak?
20. Mi volt a Bretton Woods-i árfolyamrendszer lényege?

21. Miért omlott össze a Bretton Woods-i rendszer?
22. Milyen feladatai vannak az IMF-nek?
23. Mi az SDR?
24. Mit jelent az IMF-feltételeesség? Mire vonatkozhatnak a feltételek?
25. Milyen forrásai vannak az IMF-nek?
26. Mikor lehet „előnyös” egy ország kormánya számára a nagyobb mértékű feltételeesség?

IV. Nemzetközi fejlesztés

Az előrejelzések szerint (Population Reference Bureau, 2017) 2050-re a világ népessége eléri a 9,8 milliárd főt, tovább növelve az aggodalmat a világ túlnépesedését illetően. A folyamatosan növekvő népesség egyre nagyobb feszültséget jelent a szűk erőforrásokat miatt. A növekedés és fejlődés csökkenti a gyermekkori halálozási rátát, növeli a várható élettartamot, és számos más módon növeli az életszínvonalat. Ugyanakkor lehetőséget teremt az erőforrásokkal történő optimálisabb, fenntarthatóbb gazdálkodásra is.

1. Fejlődés⁸⁸

A fejlődésnek *három szélesebb értelemben vett megközelítése* van: 1. fejlődés mint *növekedés*, 2. *humán fejlődés* és 3. *strukturális változás*. Amennyiben a fejlődésre mint növekedésre tekintünk, akkor a fejlődést az egy főre jutó output vagy jövedelem tartós növekedése jelenti. A humán fejlődés azt vizsgálja, mit tudnak elérni az egyének a szélesebb értelemben vett világban. A strukturális változás megközelítése pedig a termelési és fogyasztási mintákban, valamint a társadalmi kapcsolatokban bekövetkező változásokként tekint a fejlődésre.

1.1. Gazdasági növekedés

A növekedési elméletek korai generációja arra a következtetésre jutott, hogy – bizonyos feltételek mellett – a fejlődő országok előbb vagy utóbb felzárkózhatnak a fejlett gazdaságok táborához, mindez csak idő kérdése. A neoklasszikus elmélet szerint (azonos megtakarítási rátát és termelési függvényt feltételezve) minden ország ugyanazt a kitüntetett egyensúlyi állapotot célozza meg, azaz gazdasági teljesítményüknek elvileg konvergálni (közeledni) kellene.⁸⁹

Egyes feltevések szerint bizonyos országok (például az ázsiai kistigrisek) azért értek el kiemelkedő teljesítményt gazdasági fejlődésükben, mert magasabb volt a megtakarítási rátájuk, mint más (például latin-amerikai vagy fekete-afrikai) államoknak. A megtakarítási ráta növelésével azonban tartósan csak a nemzeti jövedelem szintje bővül, a gazdasági növekedés üteme csak átmenetileg emelkedik meg.

⁸⁸ REINERT (2011): *i. m.*, illetve BENCZES István (2008): Gazdasági növekedés és fejlődés. In BLAHÓ András et al.: *Világgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó. 145–168. alapján.

⁸⁹ A vélemények e megállapítást illetően nem egységesek. A különböző növekedési modellek más-más következtetésre jutnak.



A honfoglaló magyarokkal zsidó vallású kabarok is érkeztek, és a 9–10. században már számos letelepedett zsidó élt magyar területeken. Az Árpád-korban mindvégig jelentős szerepet játszottak a gazdasági életben, kereskedelemben. A török hódítás következtében elnéptelenedett ország újratelepítése során folyamatosan érkeztek zsidó bevándorlók Magyarországra. Nagyobb részük ekkor még az észak-nyugati (Pozsony, Nyitra, Trencsén, Moson) megyékben élt. A zsidók ekkor még általában nem lakhattak a nagyobb városokban. Budán vagy Pesten például eleinte csak a heti piacokon és vásárokon jelenhettek meg árusként, de Óbudán jelentős számban éltek a Zichy-birtokon. A kisebb városokban és kereskedelmi központokban azonban egyre jobban megtelepültek. Az 1910-es népszámlálás szerint zsidó volt a kereskedők 61%-a, a nyomdászok 58%-a, az orvosok 48,5%-a, a kocsmárosok 42%-a, a pékek 24%-a, a hentesek 24%-a és a szabók 21%-a. Iskolázottsági szintjük az átlagnál magasabb volt, alkalmazottak helyett inkább vállalkozók voltak. A zsidók kirekesztettsége, páriaállapota a feudális társadalomban előnyükre vált, fontos szerepet tölthettek be a kereskedelem megszervezésében. A zsidók 1849-ig nem szerezhetek földet, 1840-ig nem telepedhettek le városokban. A falusi zsidó házaló, aki közvetlenül érintkezett a termelővel és a fogyasztóval, közvetítő szerepet játszott a földbirtok, a falu, a piaci központok és a nagykereskedelmi cégek között, előnyt élvezett a hagyományos városi kereskedőkkel szemben. A nagy létszámú zsidó bevándorlás szerencsésen egybeesett a monarchia piaci felélénkülésével, a magyar gabona iránti kereslet növekedésével. A zsidók beruházási stratégiája más volt, mint a keresztényeké. A keresztények, ha meggazdagodtak, földet vásároltak, és betagozódtak a nemességbe. A zsidók kénytelenek voltak felhalmozott tőkéjüket újra beruházni, vállalkozásukat kiszélesíteni.⁹⁰ (A fotón az óbudai Zichy kastély látható 2016 augusztusában.)

Annak megítélésére, hogy a világgazdaságban valóban érvényesül-e a konvergencia, két mutatót használnak a leggyakrabban: a bruttó hazai terméket (GDP), illetve a bruttó nemzeti terméket (GNP) mérik. Az egy főre jutó nemzeti jövedelem alapján a Világbank az országok három csoportját különbözteti meg:

- alacsony jövedelmű ország: max. 825 dollár/fő;
- közepes jövedelmű ország: 826–10 065 USD/fő;
- magas jövedelmű ország: 10 065 USD/fő fölött.

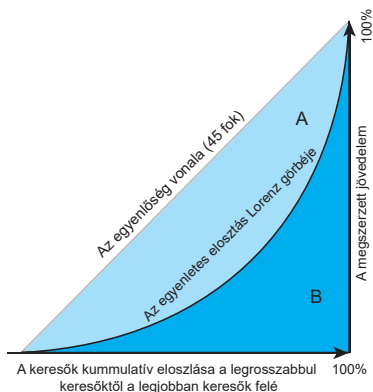
⁹⁰ LAKNER (1993): *i. m.* alapján.

Gazdasági növekedés alatt az adott időszakban megtermelt/előállított termék, illetve szolgáltatás (output) többletét értjük. *Gazdasági fejlődés* alatt azt a folyamatot értjük, amelynek során az egy főre jutó nemzeti jövedelem hosszú távon és fenntartható módon gyarapodik, és e növekedésnek a társadalom széles rétegei a haszonélvezői. Az *abszolút szegénység* rátájának meghatározása során (a Világbank definíciója alapján) azokat az abszolút értelemben szegény embereket vesszük figyelembe, akinek napi 1–2 dollárnál kevesebb jövedelemből kell gazdálkodniuk. A *relatív szegénység* meghatározásakor nemzeti szinten, a megélhetési költségekhez igazított küszöbértékhez (létminimum) viszonyítva számítják ki a szegények arányát. A küszöbérték alatt élők teljes lakosságon belüli arányát szegénységi indexnek is nevezik. A *szegénységi vagy jövedelmi szakadék* (poverty gap) azt a jövedelemtranszfer-nagyságot mutatja, amely ahhoz szükséges, hogy a szegénységet az adott országon belül teljesen megszüntessék.

Fontos az országon belüli jövedelemeloszlás ismerete is. Szélsőségesen egyenlőtlen jövedelemeloszlási viszonyok esetén a társadalom viszonylag szűk középosztállyal rendelkezik, amelynek tagjai ugyanakkor különös jelentőséggel bírnak a gazdaság fejlődése szempontjából. Ők azok, akik általában magas megtakarítási határhajlandósággal rendelkeznek, és fogyasztásuk elhalasztásával folyamatosan biztosítják a beruházások és ezáltal a növekedés forrásait.

A társadalmon belüli jövedelemegyenlőtlenségek kifejezésére több mutató is rendelkezésre áll, többek között a Kuznets-hányados, a Lorenz-görbe és a Gini-együttható. A *Kuznets-hányados* számítása során a társadalom összes tagját sorrendbe rendezzük jövedelmük alapján. A sorba rendezett egyénekből öt azonos számosságú csoportot (kvintiliseket) képeznek. Az adott kvintilisek összjövedelmét a társadalom egészének jövedelméhez viszonyítva adódik, hogy mekkora hányaddal részesülnek a társadalmi összjövedelemből. A Kuznets-hányadost úgy kapjuk meg, hogy elosztjuk egymással a leggazdagabb ötöd által birtokolt jövedelem nagyságot a legszegényebb ötöd által termelt jövedelemmel (a ráta nem csak ötödre számítható; a kvantilisek tehát nem csak kvintilisek lehetnek). A ráta értéke fejlett jóléti államokban általában 4 és 6 között mozog, míg fejlődő országokban rendszerint 10 fölötti az értéke.

A *Lorenz-görbe* grafikus formában ragadja meg az országon belüli jövedelemeloszlást. A megtermelt kumulált jövedelem és a népesség kumulált nagysága közötti kapcsolatot vizsgálja. A görbe egy tetszőleges pontja azt mutatja, hogy a lakosság jövedelem nagyság szerint sorba rendezett valamely hányada (ötöde, fele stb.) a nemzeti jövedelemből pontosan mekkora részaránnyal bír. Jövedelemegyenlőség esetén a lakosság 20%-ának részesedése 20%. Jövedelemegyenlőség esetén a Lorenz-görbe egybeesik az ábra átlójával. Minél közelebb esik a Lorenz-görbe az átlóhoz, annál kiegyenlítettebb a társadalmon belüli jövedelemeloszlás (lásd: 50. ábra).



50. ábra

Lorenz-görbe

Megjegyzés: az ábrán látható, 45 fokos egyenes jelezné a jövedelmek arányos elosztását, a Lorenz-görbe pedig a tényleges elosztást. A Gini-indexet az ideális eloszlás és a tényleges eloszlás közti, A-val jelölt terület és a teljes terület hányadosaként lehet kiszámolni, azaz $G_i = A/(A + B) \times 100$, de mert $A + B = 0,5$, ezért $G_i = 2A \times 100$. A jövedelmek eloszlása annál igazságosabb, minél inkább közelít a Lorenz-görbe az egyenlőség vonalához, vagyis a százaskálán az alacsonyabb érték igazságosabb elosztást jelent.

Forrás: Magyarországon átlag alattiak a jövedelmkülönbségek? (2012). http://index.hu/belfold/igazamiigaz/2012/02/15/magyarorszagon_atlag_alattiak_a_jovedelemkulonbsegek (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

A Lorenz-görbe által megrajzolt egyenlőtlenségi viszonyok számszerű formáját a Gini-együttható adja. Értéke nulla és egy (vagy 100) közé esik. A nulla a teljes egyenlőséget, az 1 (vagy 100) azt a szélsőséges helyzetet mutatja, amikor minden jövedelmet egyetlen ember birtokol. A Gini-mutató mediánja folyamatosan csökken. Összességében a világ társadalmában az 1990-es évektől kezdve a jövedelmi különbségek trendszerű csökkenése figyelhető meg.⁹¹

Érdeemes megemlíteni, hogy a jövedelmkülönbséget nem csupán a piaci eloszlás egyenlőtlensége befolyásolja, hanem az is, hogy az állam adókkal és transzferekkel mennyire akarja/képes ezt mérsékelni. E hatás kimutatását szolgálja a *Redist-mutató*, amely azt mutatja meg, hogy az állami jövedelmkiegyenlítő folyamatok hány százalékkal csökkentik a Gini-mutató értékét.

1.2. A negyedik ipari forradalom és a növekedés

Amennyiben a technológiai fejlődést is figyelembe vesszük, a neoklasszikus növekedési modellben a növekedésnek gyakorlatilag nincs felső határa. *A hosszú távú növekedés ezért sokkal inkább a technológiai fejlődés, és nem a növekvő felhalmozás eredménye.* Azok az országok, amelyek számára biztosított a hozzáférés a termelés hatékonyságot javító technológiákhoz, rendre magasabb jövedelmet érnek el, megőrzik előnyüket a fejlődőkkel szemben. *A technológiához való hozzáférés vagy annak hiánya ezért meghatározza, hogy valóban teljesülhet-e a konvergencia.*

⁹¹ Bővebben lásd: BENCZES (2008): *i. m.*



„Egy vállalat sikerének kulcsa a legjobb szakemberek megszerzése, motiválása és megtartása. Különösen igaz ez az intenzív kutatás-fejlesztést vagy más igényes, kreatív szellemi munkát végző cégek esetében. A tehetségekért vívott verseny megnyerésével a piaci verseny már szinte gyerekjáték.”⁹²

„A Graphisoft Parkot a szoftverfejlesztő Graphisoft – amely megalkotta az egyik legnépszerűbb építész tervezőprogramot, az ArchiCAD®-et – eredetileg magának építette 1998-ban. A GRAPHISOFT SE magyarországi központú multinacionális szoftverfejlesztő cég, mely épületinformáció-modellezésen (BIM) alapuló építészeti tervező szoftvereket fejleszt építészek, belsőépítészek, városépítészek, táj- és kertépítészek számára. A cégcsoport 2007 óta a Nemetschek AG csoport tagja. Leányvállalatok: München, Boston, Tokió, Sao Paulo, Szingapúr, Hongkong, Peking, Mexikóváros, Velence. A cég központja Óbudán, a Graphisoft Parkban található. Tudták: aki a világ legjobb építészeit a világ legjobb tervezőprogramjával szeretné szolgálni, annak saját környezetét is a lehető legigényesebben kell kialakítania. Néhány éven belül a Park rendkívül kedvező fekvése, építészeti igényessége és színvonalas szolgáltatásai számos csúcstechnológiai vállalatot vonzottak ide. A folyamatos növekedés következményeként az ingatlanfejlesztési részleg 2006-ban kivált a szoftverfejlesztő vállalatból, és létrejött a Budapesti Értéktőzsdén jegyzett, nyilvános európai részvénytársaságként működő Graphisoft Park SE. Az itt működő cégek növekedése is folyamatos fejlődésre ösztökélte a Parkot. A Microsoft és néhány kisebb cég mellett az európai szoftveróriás, az SAP nemzetközi fejlesztő vállalata is itt bérelt irodát. Megjelentek az első biotechnológiai laboratóriumok (Comgenex), aztán 2007-ben a francia Servier gyógyszergyár legújabb kutatólaboratóriuma épült fel. Jelenleg a Graphisoft Parkban mintegy 80 vállalat működik több mint 4000 dolgozóval és 1000 diákkal. A Graphisoft Park szakembergárdája a magas szintű, különlegesen igényes irodai fejlesztések mellett Magyarországon szinte egyedülálló tapasztalatra tett szert a biotechnológiai kutatólaboratóriumok létesítésében.”⁹³ (A fotón a Graphisoft Park látható Óbudán.)

A technológiai fejlődés növekedési hatásait illetően azonban *megoszlanak a vélemények*. Egyesek szerint a technológiai fejlődés *le fog lassulni*, ami elsősorban a feltörekvő és fejlődő országokra jellemző felzárkózási nyereségre is hatással lesz. Az új technológiai irányzat

⁹² *Küldetés*. Forrás: www.graphisoftpark.hu/kuldetes (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

⁹³ *Folyamatos növekedés*. Forrás: www.graphisoftpark.hu/folyamatos-novekedes (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

hívei szerint ugyanakkor a negyedik ipari forradalom kezdetén vagyunk. Ezt az ipari forradalmat az igazán intelligens gépek jellemzik, amelyek tökéletesen képesek helyettesíteni az alacsonyan és közepesen képzett munkaerőt.

Ezek a robotok, valamint a „dolgozók internete” (Internet of Things) óriási termelékenységi növekedést eredményezhetnek például az energiahatékonyság, a közlekedés (például sofőr nélküli autók), az egészségügyi ellátás, illetve (például a 3D-nyomtatásnak köszönhetően) a tömegtermelés területén.

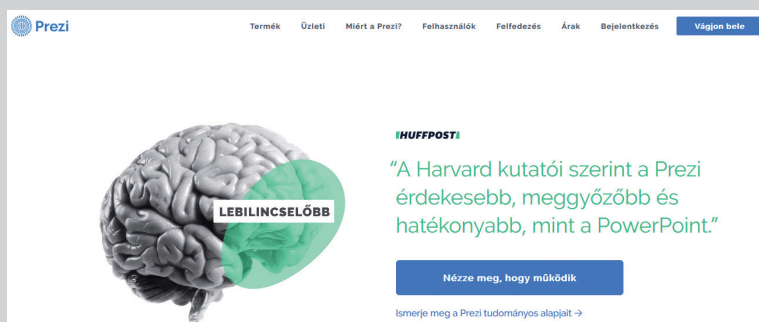
A további automatizálásnak *foglalkoztatási hatásai* is vannak. Várhatóan csökken majd az igény a pénztárosokat, a call centeres alkalmazottakat, a díjbeszedőket, sőt akár a könyvelőket illetően is. Sok szakképzéshez kötött munka egyszerűsíthető a „big data” és szofisztikált algoritmusok segítségével. Az egyre fejlettebb érzékelési technológia révén sok szállítási és logisztikai funkció teljesen automatizálhatóvá válik. Az alacsony szakképzettséget igénylő szolgáltatások zöme valószínűleg aligha kerülheti el az automatizálást.

A munkaerőpiac a technológiai turbulencia és a növekvő jövedelmi egyenlőtlenségek miatt új korszakába léphet. Thomas Piketty szerint (*Capital in the Twenty-First Century*, 2014) folyamatosan nő a profit teljes jövedelmen belüli aránya, és a tőke megtérülése folyamatosan meghaladja a gazdasági növekedés ütemét. Amennyiben a tőke csak a nagyon magasan képzett munkaerőt nem tudja helyettesíteni, és az oktatási rendszernek hosszú alkalmazkodási időre lesz szüksége ahhoz, hogy az új képességeket nagy mennyiségben tudja „előállítani”, akkor a magasan képzett és a többi munkaerő közötti bérkülönbség növekedése *tovább fogja fokozni a jövőben a jövedelemegyenlőtlenséget*.

Új stratégiákra van tehát szükség. *A hagyományos iparágakhoz való ragaszkodás helyett a munka új formáira történő átmenetet kellene előtérbe helyezni*. Adódik a kérdés, hogy hol jönnek létre ezek az új típusú munkák? Ez pontosan még nem tudható, de bizonyos jelek már ma is láthatók. A technológiai fejlődés következtében például megnő a kereslet a nagy adatállományokat kezelni és elemezni képes szakemberek iránt, a felhőalapú szolgáltatásokhoz értő szakemberek, a szoftverfejlesztők és a digitális marketinggel foglalkozó szakemberek iránt. *Az oktatásba történő beruházásokkal biztosítható a rugalmasan alkalmazkodó munkaerő. Olyan készségekre van szükség, amelyek nem korlátozódnak egy adott üzleti területre vagy iparágra, s a figyelem középpontjába kerülnek a számítógépes alkalmazások. A munkaerőnek várhatóan továbbra is komparatív előnye lesz az empátia és a kreativitás terén. A kormányzati fejlesztési stratégiáknak ezért az ilyen készségek fejlesztésére kellene koncentrálni, hogy azok kiegészítsék a számítógépes technológiákat, és ne egymással versenyezzenek.*

Amennyiben egy ország profitálni akar a technológiai fejlődésből, nem elég innovatívnak lennie, és nem elég az innovációt támogatnia. *Biztosítani kell azt a hálózatos, összekapcsolt környezetet is, amely támogatja a kreativitást és a vállalkozóképességet, együttműködésre ösztönöz, és díjazza az új megoldásokra nyitott egyéneket.*⁹⁴

⁹⁴ Bővebben lásd: *The Global Competitiveness Report 2016–2017* (2017). Forrás: www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.).



„A Prezi a gondolatok rendszerezésében és a világosabb bemutatásában segít; melyek révén nagy hatást gyakorolhat a közönségre és az Aha-élmény gyorsabb elérését segítheti.”⁹⁵

A Prezi a Kitchen Budapest, illetve a Magyar Telekom támogatásával jött létre 2008-ban azzal a céllal, hogy kiváltsa a lineáris, slide-alapú prezentációkészítést. A projektet ma már a Sunstone Capital segíti, hogy meg tudjon felelni a nemzetközi elvárásoknak és terjeszkedni tudjon. A tényleges fejlesztést a közel húszfős Zui Labs végezte Árvai Péter, Somlai-Fischer Ádám és Halácsy Péter alapítók vezetésével. Az amerikai piacra lépést követően a szoftvert az Egyesült Államokon kívül más angolul beszélő országokban is terjesztik.⁹⁶

A kormányzatok nagyon sokat tehetnek annak érdekében, hogy növeljék országuk innovatív kapacitását. Az elsődleges cél az, hogy az egyének, a vállalatok és a különböző szektorok mielőbb hozzájussanak az új technológiákhoz, beépítsék azokat saját innovációs folyamataikba. Önmagában a hozzáférés azonban még nem elegendő a sikerhez. *A negyedik ipari forradalomból adódó gazdasági előnyök csak akkor használhatók ki, ha nemcsak hozzáférnek a piaci szereplők a digitális hálózatokhoz, az új megoldásokhoz, hanem adaptálják és fel is használják azokat saját tevékenységeik során.*⁹⁷

Egészen biztos, hogy a negyedik ipari forradalom nemcsak a vállalati hatékonyságot fogja érinteni, hanem *hatással lesz a kormányzásra is*. A termelékenységi hatások azonban csak hosszabb távon jelentkezhetnek. *Időre van szükség ahhoz, hogy a szervezetek, a törvények, a szabályok alkalmazkodjanak az új technológiákhoz.* Egyes esetekben (önvezető autók, drónok stb.) irányítási hiányosság akadályozza meg a korszerűbb technológiák alkalmazását. Más esetekben felismerjük ugyan az új technológiában rejlő lehetőségeket, de nem tudjuk, hogyan lehetne kihasználni azokat.⁹⁸ Ray Kurzweil (2013) *A szingularitás küszöbén* című könyvében amellet érvel, hogy az ember alkotta technológia exponenciális ütemben emelkedik, és *az új fejlemények 2020 körül válnak majd láthatóbbá.*

⁹⁵ Árvai Pétert, a Prezi CEO-ját, társalapítóját idézi: NYIRI Márk: *Prezi City. A könyv*. Forrás: https://issuu.com/nyirimark/docs/prezi_city_k_nyv_final_1.0 (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

⁹⁶ Forrás: a Prezi honlapja. <https://prezi.com/> (A letöltés dátuma: 2018. 05. 30.)

⁹⁷ *The Global Information Technology Report 2016* (2016). Forrás: www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

⁹⁸ *The Global Competitiveness Report 2016–2017* (2017). 53. Forrás: www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)

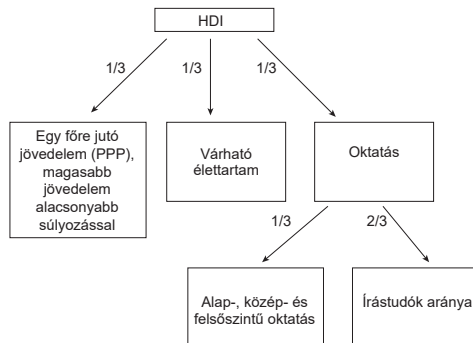
Az új technológiák, a digitális világ térhódítása ismét ráirányítja a figyelmet a növekedés mérésére. Számos olyan vállalat van már ma is, amely szolgáltatásai nagy részét ingyen végzi (Google, Facebook stb.), ugyanakkor kétségtelenül állítanak elő értéket. Ugyanez elmondható számos szellemi alkotás, a kutatás-fejlesztés jelentős részéről is. A jelenlegi számítási módszerekkel meglehetősen nehéz ezeket a tevékenységet figyelembe venni. Nem véletlen tehát, hogy a GDP-számítás módosítása folyamatosan napirenden van. Az Egyesült Államokban például néhány éve már módosították a GDP definícióját, hogy az *jobban tükrözze a szellemi tulajdon, valamint a kutatás-fejlesztés termelékenységhez és gazdasági vitalitáshoz való hozzájárulását.*

Az előrelépés azonban meglehetősen lassú, hiszen *nehéz meghatározni, hogy mi számít értékes innovációnak a makrogazdasági adatok szempontjából.* Hogyan lehet felismerni, hogy potenciálisan sikeres innovációról, potenciálisan sikeres vállalkozásról van szó? Ezt pontosan természetesen nem lehet meghatározni, de ma már van annyi tapasztalat, amelyek alapján azonosíthatók a potenciálisan sikeres innovatív vállalatok főbb ismertetőjegyei: rendszerint kiemelkedő tehetségek állnak az élükön, neves tőketulajdonosok (kockázati tőkebefektetők) által támogatott startupok, és többnyire van legalább egy szellemi oltalom alatt álló, forradalmi termékük.

1.3. Humán fejlődés

A humán fejlődés mérését szolgálja a *Humán Fejlettségi Mutató* (Human Development Index, HDI). Értéke 0 és 1 között lehet, a maximális érték: 1. A HDI *három komponensből* áll (lásd: 51–52. ábra):

- vásárlóerő-paritáson számolt, *egy főre eső bruttó hazai össztermék;*
- várható élettartam (*csecsemő-, illetve gyermekhalandósági adatok alapján közvetett következtetés az egészségügyi helyzetre;*
- *iskolázottság:* beiskolázottak száma, írás-olvasás képessége a felnőtt lakosság körében (az index értéke a fejlett vagy magas jövedelmű országokban magas, általában 0,9 fölötti, alacsony és közepes jövedelmű országokban gyakoriak a szélsőségek).

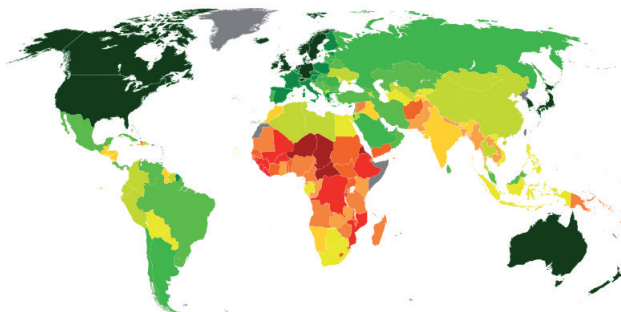


51. ábra

Humán Fejlettségi Mutató

Forrás: REINERT (2011): i. m. alapján saját szerkesztés

A humán fejlődés tekintetében elmondható, hogy miközben az egy főre jutó bruttó nemzeti jövedelmet illetően nem történt konvergencia a fejlett és fejlődő országok között, a HDI alapján jelentős közeledés figyelhető meg.



52. ábra
HDI, 2016

Megjegyzés: World map indicating the Human Development Index (based on 2015 and 2016 data, published on 21 March 2017): ≥ 0.900 0.850–0.899 0.800–0.849 0.750–0.799 0.700–0.749 0.650–0.699 0.600–0.649 0.550–0.599 0.500–0.549 0.450–0.499 0.400–0.449 ≤ 0.399 Data unavailable

Forrás: Human Development Index Report, 2017

Az elmúlt huszonöt évben lenyűgöző volt az előrelépés a humán fejlettség területén. Megnőtt a várható élettartam, több gyermek részesül oktatásban, több ember jut hozzá az alapvető szolgáltatásokhoz. További előrelépés várható az eredetileg Millenniumi Fejlesztési Célkitűzések, ma már Fenntartható Fejlesztési Célkitűzések megvalósításától. Az előrelépés ellenére a helyzet továbbra sem tekinthető jónak, ráadásul újabb kihívások nehezítik a fejlődést: éghajlatváltozás, járványok, migráció, konfliktusok, erőszak.

1.4. Strukturális változás⁹⁹

A fejlődés harmadik megközelítése a strukturális változás. *A gazdasági fejlődést rendszerint strukturális változások sora teszi lehetővé:* városiasodás, az üzemméret növekedése, a mezőgazdasági foglalkoztatáshoz és outputhoz való hozzájárulás csökkenése és ezzel párhuzamosan az ipar és a szolgáltatások jelentőségének növekedése. A piacok földrajzilag és az elérhető fogyasztók tekintetében is növekednek, a megtermelt és forgalomba kerülő termékek választéka bővül.

A gazdasági fellendülés, az iparosodás megindulásával a társadalmi egyenlőtlenség eleinte nő, mert elmozdulás történik a mezőgazdasági termelés felől az ipar és a város felé, ahol magasabbak a keresetek és jobbak az életkörülmények. Nő a társadalom kettéosztottsága, az egyenlőtlenség. *Kuznets „fordított U”-jövedelemhipotézise* szerint 4000–6000 dollár között tetőzik az egyenlőtlenség, a Gini-együttható értéke itt eléri a maximumát. *Ezt követően a trend megfordul,* szűkül a szegények és a gazdagok közötti rés. (E folyamat

⁹⁹ A strukturális változással bővebben a *Világ gazdaságtan* című tárgy foglalkozni.

számos ország fejlődése során megfigyelhető, ám Délkelet-Ázsia fejlődésére nem érvényes, hiszen ott a magas ütemű növekedés többé-kevésbé kiegyensúlyozott jövedelemeloszlással párosult.)

Átmenet és szerkezetváltás – a Lampart Vegyipari Gépgyár

Ha a mai Lampart Vegyipari Gépgyár múltjára tekintünk, 1883 decemberéig kell visszamennünk az időben, hiszen ekkor mondták ki a kőbányai, Testory-féle Fém- és Lámpaárugyár Részvénytársaság megalapítását. A családi vállalkozás helyébe lépő korszerű tőkés üzem jó érzékkel vette át a folyamatosan kialakult szakmai kultúrát, és évtizedeken át márkanévként használta a fogalomná vált *Testory* nevet. A századfordulón már nyolcszáz főt alkalmazó cég folyamatosan fejlődött. A cég által gyártott csillárok szórták a fényt a királyi palotában, az Országházban, a Pénzügyminisztériumban, a Budapesti Kereskedelmi Csarnokban, számos más középületben és a főúri paloták termeiben. Nagy hírnévre tettek szert a Lampartnál gyártott igényes, zománczott lemezfürdőkádak, amelyek a korabeli luxusóceánjárók fürdőszobáinak voltak meghatározó részei. A cég zománczott konyhai edényei a háztartások majd mindegyikében használatban voltak. A harmincas évek elején a gazdasági világválság miatt visszaesett a termelés. A cég ekkor a reklámozásra helyezte a hangsúlyt, elnevezését is ekkor változtatta meg a könnyen megjegyezhető *Lampartra*. A termékek propagandájában könnyen felismerhető – halas és tévés – védjegyeket alkalmaztak. A „pettyes fejkendős Mari” védjegyre a zománczott edényeken jelent meg.

A második világháború hadiipari szükségletei, a katonai megrendelések újabb technológiai és anyagi fejlődést hoztak. Ennek törvényszerű következménye lett a gyógszer- és vegyipari zománczott edények iránti megnövekedett igény. Dullien Károly létrehozta a Lampart első saválló zománcát, és a gépészekkel kialakította az első zománczott, vegyipari edény (üst) konstrukcióját. A háború pusztítását a Lampart szinte sértetlenül vészelte át, a harcok megszűnése után a munka gyorsan megindulhatott. A háztartási közszükségleti cikkekre és a zománczott edényekre nagyobb szükség volt, mint valaha. 1959-ben a hat zománcipari vállalat összevonásával létrehozott Zománcipari Művek központi gyáregysége a kőbányai LAMPART lett. 1968-ban a vállalat neve LAMPART Zománcipari Művekre változott.

Az 1970-es években a nyugati piacokra is fokozott mértékben termelt a cég. A fejlődést és fejlesztést elősegítette az önálló külkereskedelmi jog által biztosított, nyitottabb kapcsolati rendszer. A Lampart egyik legjelentősebb műszaki fejlesztése, a gyári kutatók találmánya az UNIVER S-99 jelű zománcrendszer kialakítása volt. Az ezzel a zománcrendszerrel készült berendezések műszaki paraméterei biztosították a gyár termékeinek világszínvonalát.

1981-ben a LAMPART Zománcipari Művek feloszlott, a vállalat új neve LAMPART Vegyipari Gépgyár lett. Az 1990-es évek elején a gyors politikai és gazdasági változások következtében – sok más magyar vállalathoz hasonlóan – a Lampart is történelmének kritikus időszakát élte át. A nehéz átmeneti időszakra a privatizáció tett pontot, amelynek során magyar magánszemélyek szerezték meg 1995 augusztusában a Lampart 100%-os tulajdonjogát. 1997-től a cég ismét részvénytársasági formában működik. A gyár vezetési rendszere egyszerűsödött, létszáma csökkent és hatékonyabbá vált. Meghirdette az új minőségfejlesztési programot, valamint az offenzívabb kereskedelem- és marketingpolitikát.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Forrása: Magyar Kereskedelmi és Vendéglátóipari Múzeum.

2. A Világbank

A nemzetközi fejlesztés legmeghatározóbb nemzetközi intézménye a Világbank. A második világháború okozta károk, valamint a fejlődő országok igényeire reagálva John Maynard Keynes vezetésével létrejött egy csoport, amelynek célja egy nemzetközi fejlesztésekre koncentrálnó bank létrehozása volt (az ENSZ Újjáépítési és Fejlesztési Bankja). A folyamat eredményeként megalapított Világbank (International Bank for Reconstruction and Development, IBRD) az első tagja lett a későbbi Világbank-csoportnak. Fő célja a fejlődő országok hatékony forráshoz juttatása a gazdasági és társadalmi fejlődés érdekében.

Az IBRD-tagság azoknak az országoknak nyitott, amelyek tagjai az IMF-nek. Az IMF-tagság tehát előfeltétele az IBRD-tagságnak. *A bank tőkeállománya a tagállamok befizetésein alapul, amelyek viszont azok IMF kvótáitól függenek.* A bankhoz csatlakozva az IMF-kvóta 10%-át kell befizetni. A fennmaradó 90% a bank által „lehívható” forrás. A bank forrásai a következők: a tagállamok befizetései; beruházásokból származó jövedelmek; kötvénykibocsátás; visszafizetett hitelek. A finanszírozás fő forrása a kötvénykibocsátás. (Az IBRD a világ tőkepiacain vesz fel kölcsönt.) Az IBRD az ötvenes évek közepétől *a legjobb minősítésnek számító AAA-besorolással rendelkezik.*

Az öt legnagyobb tőkerészesedéssel rendelkező tag (Franciaország, Németország, Japán, az Egyesült Királyság és az Egyesült Államok) öt igazgatót választ, a különböző csoportokat képviselő többi ország pedig a többi igazgatót jelöli ki.

Az alelnököket régiók szerint (Afrika, Kelet-Ázsia és a csendes-óceáni térség, Európa és Közép-Ázsia, Latin-Amerika és a Karib-térség, Közel-Kelet és Észak-Afrika, Dél-Ázsia), hálózatok szerint (pénzügyi és magánszektor-fejlesztés, társadalmi fejlődés, működési politika és szolgáltatások, a szegénység csökkentése, gazdasági menedzsment és fenntartható fejlődés), illetve egyéb funkciók szerint (például külkapcsolatok és fejlődésgazdaságtan) választják.

2.1. A Világbank-csoport

Tevékenységét tekintve a mérleg nyelve az újjáépítés és a fejlesztés között gyorsan az újjáépítés irányába billent. Az első hiteleket Franciaországnak, Hollandiának, Dániának és Luxemburnak nyújtották. E hiteleket az USA finanszírozta, és alapvetően az onnan származó exporttermékek vásárlására fordították. A Marshall-terv és az európai újjáépítési program bevezetésével csökkent a Világbank és az IMF szerepe.

A Világbank ezt követően Chilének, Mexikónak és Brazíliának nyújtott hitelt. A bank első, 1947-es kötvényei gyorsan az ajánlati ár fölötti prémiummal forogtak. Az IBRD egyre jobb pozíciókat szerzett az Egyesült Államok és a világ tőkepiacain.

International Finance Corporation (IFC): 1956-ban az IBRD ügyvezető igazgatói létrehozták a Nemzetközi Pénzügyi Társaságot (IFC-t). Az IFC jelentősen eltér az IBRD-től. Az IBRD-hitelekhez szükség van a hitelt felvevő ország visszafizetési garanciájára. Az IFC esetében erre nincs szükség. Az IFC *célja, hogy a hatékony magánvállalkozásokat támogassa a kevésbé fejlett országokban, ezáltal kiegészítve az IBRD tevékenységét.*

2.1.1. *International Development Association (IDA)*

1960-ban hozták létre a Nemzetközi Fejlesztési Társaságot. Az IDA az IBRD „puha hitel”-változatának tekinthető. Az IDA és az IBRD közös személyzettel és irodákkal rendelkezik, és együtt alkotják azt, ami Világbank néven lett ismert. Az IDA-t egyesek fikciónak tekintik, mert valójában a Világbank egy speciális alapjaként működik. Az IDA *célja a gazdasági fejlődés támogatása és az életszínvonal emelése a világbankinál lényegesen rugalmasabb hitelfeltételekkel*. Az IDA hosszú távú (35–40 éves lejáratú), kamatmentes hiteleket nyújt, jelentős türelmi idővel (10 év). Az utóbbi években támogatásokat is nyújtott. Az IBRD-től eltérően az IDA alapvetően a magasabb jövedelmű tagállamok hozzájárulásától függ.

2.1.2. *International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID)*

1966-ban kezdte meg működését a csoport 4. tagja: a Beruházási Viták Rendezésének Nemzetközi Központja. Ez döntőbírósként működik a külföldi befektetők és a fogadó ország kormánya között. Több vitában is közvetített, és úgy vélik, jelenléte segíti a fejlődő országokba irányuló közvetlen külföldi beruházásokat. Sok fejlődő ország írt alá bilaterális beruházási megállapodást. Sok ilyen megállapodásban (például NAFTA és Mercosur) kifejezetten rögzítették, hogy vitás ügy esetén az ICSID-hez fordulnak.

2.1.3. *Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)*

1988-ban hozták létre a csoport 5. tagját: a Multilaterális Beruházás Garancia Ügynökséget. A MIGA *célja a fejlődő országokba irányuló FDI ösztönzése*. E cél érdekében három fő tevékenységet folytat:

- Garanciát nyújt nem kereskedelmi kockázatok (átutalási korlátozás, kisajátítás, szerződésszegés, háború és civil zavargások) esetére.
- Részt vesz a beruházási marketingben kapacitásépítés, információterjesztés, valamint a beruházási feltételek könnyítése révén.
- Az FDI támogatása érdekében jogi szolgáltatást nyújt a Világbank tagjainak.

2.2. Hitelezési korszakok

2.2.1. *Infrastruktúra-projektek*

A kezdeti években az IBRD hitelei alapvetően nagyméretű infrastruktúra-projektek finanszírozására: kikötőket, árvízvédelmi rendszereket, erőműveket, utakat, telekommunikációs fejlesztéseket és vízerőműveket. A projekthitelezés gyakran programhitelezéssel járt együtt, amely révén finanszírozható volt az infrastruktúra-projekthez szükséges termékek importja. Az infrastruktúra fejlesztésére a fejlődés előfeltételeként tekintenek.

A társadalmi fejlődés szempontjából fontos hitelezés (az oktatás, az egészségügy, a mezőgazdaság fejlesztése, a várostervezés) azonban szinte teljes egészében hiányzott.

Ennek oka bizonytalan, egyes vélemények szerint nem akarták megzavarni társadalmi szempontokkal a tőkepiacot, és így veszélyeztetni az AAA-minősítést.

A dél-ázsiai szárazságot követően a bank nagyobb figyelmet kezdett fordítani a mezőgazdaságra (a FAO-val együttműködve). Ennek ellenére 1961 és 1965 között a bank hiteleinek 76,8%-a elektromos energiával vagy közlekedéssel volt kapcsolatos. Az UNESCO-val (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) együttműködve oktatási projekteket is finanszírozni kezdtek.

2.2.2. Szegénység elleni küzdelem

Ez a szakasz az abszolút (minimális jövedelemszint alapján meghatározott) szegénység felszámolását helyezte a középpontba vidéki és városi fejlesztési programok révén. Alapvetően redisztribúcióval próbálják segíteni a növekedést. Fontos hangsúlyozni, hogy nem a meglévő jövedelmek és eszközök újraosztásáról volt szó, hanem új jövedelemszerzési lehetőségeket akartak teremteni a szegények megsegítése érdekében. A szegények érdekeit szem előtt tartó növekedés került az előtérbe (pro-poor growth).

A szegénység elleni küzdelem időszakában a hitelezés ugrásszerűen megnőtt. 1973-tól új területekre áramlott a hitel: a mezőgazdaság és vidékfejlesztés, az oktatás, az egészségügy és a városfejlesztés területeire. A változások nem voltak kedvezőtlen hatással a bank tőkepiaci megítélésére. A vidékfejlesztés esetében az integrált vidékfejlesztési projekteket részesítették előnyben. Az integrált vidékfejlesztés egy-egy tagállam adott régiójára koncentrált. A támogatott tevékenységek közé tartozik többek között az agrárhitelezés, az utak, a támogató rendszerek, az öntözés, az oktatás, a kutatás és a tanácsadás, valamint a társadalmi szolgáltatások (például orvosi rendelők) támogatása. A cél a vidéki szegénység termelékenységének támogatása volt, a megcélzott réteg azonban a tulajdonos/bérlő kistermelő volt.

Az integrált vidékfejlesztés irányába történő elmozdulás jelentős változás volt, hiszen a korábbi infrastruktúraprojekt-hitelezés elsősorban a földtulajdonosokat támogatta. A bank ezt követően földújraelosztási kérdésekben is érintett lett. 1997-ben – közel fél évszázados brazíliai működését követően – a bank 90 millió dolláros hitelt hagyott jóvá a földreform támogatására. (Brazíliában található a világ egyik legszélsőségesebb birtokszerkezete. Becslések szerint a gazdaságok 5%-a rendelkezett a szántóföldi területek 70%-val.)

A bank felismerte a városi területek növekvő jelentőségét, és figyelmét a városi szegénységre fordította. A hitelezés középpontjában a szegények lakásfeltételeinek javítása, a kisebb vállalkozások támogatása, a vízellátás, a szennyvízkezelés, a közlekedés és a közösségi szolgáltatások (orvosi rendelők, iskolák stb.) álltak.

2.2.3. Gazdaságpolitikai hitelezés

A bank hitelezésének harmadik szakasza a strukturális alkalmazkodást segítő hitelezés és a politikákhoz kötött feltételesség bevezetése volt. A strukturális alkalmazkodást (SAL) segítő hitelezés 1980-ban kezdődött. Fizetésimérleg-, illetve más makrogazdasági problémák esetén nyújtottak nem projektalapú hiteleket. A cél az volt, hogy támogassák a szükséges, de politikailag nehezen megvalósítható, ám a forrásfelhasználás hatékonyságát javító reformokat.

Az idők során a banknak ezt a hitelezési gyakorlatát több szempontból is támadták.

1. A bank tevékenysége összeütközésbe került az IMF tevékenységével. A két intézmény közötti feszültség 1988-ban került a felszínre. A bank jóváhagyott Argentína számára egy támogatási csomagot, holott az IMF és Argentína között nem volt megállapodás. A konfliktus eredményeként 1989-ben közös memorandumban tisztázták a bank és az alap szerepét.
2. Vitát váltott ki az egyes csomagokkal kapcsolatban alkalmazott feltételeesség. Ez azt jelenti, hogy a bank hiteleihez a fogadó országnak teljesítenie kell bizonyos feltételeket. A világbanki hitelekhez mindig is kapcsolódtak feltételek. 1980-ban azonban a feltételeket szektorális szintről makrogazdasági szintre terelték. Az IMF-feltételeességgel ellentétben a bank feltételeessége lényegesen kiterjedtebb. Egyes megállapodások száz vagy annál is több feltételt tartalmaztak. A támogatásra leginkább rászoruló országok nagyon gyenge alkupozíciót képviseltek a bankkal szemben, ezért többnyire elfogadták a feltételül szabott változások zömét. A támogatásra szoruló országok azonban nem feltétlenül olyan országok voltak, ahol alapvető reformokra lett volna szükség. A csomagra sok esetben sokkal inkább a globális gazdasági feltétek változása (például exportárok csökkenése), semmint a rossz politikák miatt volt szükségük. A reformok ezért időnként olyan országokra összpontosultak, ahol nem feltétlenül volt rájuk szükség.
3. Problémát okozott, hogy a támogatások növekedése a vidékfejlesztés rovására történt, és ezzel párhuzamosan csökkent a bank mezőgazdasági és vidékfejlesztési szakértelme és személyzete.
4. Az új támogatási program sok esetben kifejezetten kedvezőtlen hatással volt a szegényekre.

2.3. A washingtoni konszenzus

Az 1980-as évek során a Világbank és a Nemzetközi Valutaalap előtérbe helyezte a feltételek egységesítését. Az egységesített feltételek washingtoni konszenzus néven váltak ismertté. Ez a hitelezéshez kapcsolódó *10 feltételt* (John Williamson, 1990) tartalmaz:

1. fiskális előírások;
2. a kormányzati kiadások egészségügy, oktatás és infrastruktúra irányába történő elmozdítása;
3. adóreform;
4. pénzügyi és kamatliberalizáció;
5. versenyképes árfolyam;
6. kereskedelmi liberalizáció;
7. FDI-liberalizáció;
8. privatizáció;
9. dereguláció;
10. tulajdonjog védelme.

1990-től némileg módosult a konszenzus tartalma. Egyre inkább azonosították a piaci fundamentalizmussal, a neoliberais nézetekkel vagy a globális tisztességes versennyel. A glo-

balizációellenes mozgalmak képviselői is támadták. Érdekes módon maga Williamson sem értett egyet a piaci fundamentalizmussal. Elismerte, hogy a pénzügyi és kamatliberalizáció megkövetelése pénzügyi instabilitást eredményezhet. Williamson ellenezte a tőkeáramlás teljes liberalizációját, a tisztán lebegő árfolyamrendszert és a valutatanácsot is. Előnyben részesítette a sávós rendszereket. A privatizációt csak akkor támogatta, ha megvalósítása során elkerülhető, hogy a korábbi állami vállalatok egy szűk elit csoport kezébe kerüljenek. Valójában számos kormányzati beavatkozást támogatott.

Később előtérbe kerültek az úgynevezett második generációs reformok, és *tíz további feltétellel* bővült a lista:

1. vállalatirányítás;
2. korrupció elleni küzdelem;
3. rugalmas munkapiac;
4. a WTO-irányelvek tiszteletben tartása;
5. nemzetközi pénzügyi kódexek és sztenderdek tiszteletben tartása;
6. tőkeszámla-liberalizáció;
7. köztes árfolyamrendszerek kerülése (rögzített vagy lebegő, de nem kiigazítható);
8. független központi bank;
9. szociális háló;
10. célzott küzdelem a szegénység ellen.

A világbanki ügyfelek feltétellistája megduplázódott. A washingtoni konszenzust illetően gyorsan felmerültek a kétségek, megkérdőjelezték az alkalmasságát. Egyes országok (Kína, Vietnam, Banglades stb.) jelentős eredményeket értek el a szegénység elleni küzdelemben a washingtoni konszenzus feltétellistájának teljesítése nélkül is.

2.4. Újabb kihívások

2.4.1. Környezetvédelem

A környezetvédelmi kérdések a nyolcvanas években kerültek felszínre. A bank arra kényszerült, hogy a hagyományos projektmegközelítést kiegészítve a kormányzás minden szintjén integrálja a környezetmenedzsmentet a gazdaságpolitikai döntéshozatalba.

2.4.2. Átfogó fejlesztési keret (*Comprehensive Development Framework, CDF*)

Az új fejlesztési keret, a CDF kialakítása során számos korábbi kritikát figyelembe vettek. Négy alapelv mentén dolgozták ki:

1. Hosszú távú vízió alapuló fejlesztési stratégiára van szükség.
2. A fejlesztési stratégiát lakossági részvétellel kell kialakítani.
3. A fejlesztési stratégia megvalósításában partnerként kell együttműködnie a kormánynak, a donoroknak, a társadalmi szervezeteknek és a privátszektornak.
4. A megvalósítás értékelésének mérhető eredményeken kell alapulnia.

2.4.3. A szegénység csökkentését célzó stratégia

A Világbankot és az IMF-et ért sorozatos kritikákat követően 1999-ben vezették be az új stratégiát a szegénység csökkentésére, ehhez hat alapelvet határoztak meg:

1. az érintett országok által vezérelt stratégiák;
2. eredményorientált;
3. átfogó;
4. prioritizált;
5. partnerség;
6. hosszú táv.

Az IMF a Poverty Reduction and Growth Facility révén támogatta a stratégiát.

2.4.4. Korrupció

A korrupció kérdése 2006-ban került napirendre. A felmerülő korrupciós kérdések egyes országokban (például India) megosztották a tagállamokat. A helyzet annyira elmérgesedett, hogy egyes tagállamok (például az Egyesült Királyság) a hozzájárulás visszatartásával fenyegetőztek, a kínai kormány pedig a kölcsön felfüggesztését helyezte kilátásba a korrupciós kérdések miatt.

2.4.5. A közelmúlt változásai

A 2007–2009. évi válság az IMF és a Világbank hitelezésére egyaránt hatással volt. A bank tőkeellátottságát megnövelték. Az IMF-hez hasonlóan a szavazati arányokat néhány nagy feltörekvő gazdaság (például Argentína, Brazília, Kína, India, Oroszország és Vietnam) javára módosították. A feltörekvő gazdaságok szerepének növekedésével párhuzamosan megnőtt az egyes közepes jövedelmű országokba irányuló hitelezés. 2009-ben a bank hiteleinek zöme olyan közepes jövedelmű országokba került, mint Indonézia, Brazília, Mexikó, Kína és Lengyelország. Igaz, a világ szegényeinek zöme épp a közepes jövedelmű országokban található. Felmerül azonban a kérdés: hová forduljanak segítségért az alacsony jövedelmű országok?

3. Globális gazdasági kormányzás és fejlődés

Napjaink globális világa egészen másképpen néz ki, mint az 1990-es években. Az új globális kihívások veszélyeztetik a globális fejlesztési stratégiát, a „senkit nem hagyunk hátra” célkitűzést, amelyet 2030-ra kívánnak elérni. Egyenlőtlenség és kirekesztés, erőszak és extrémizmus, menekültek és kivándorlók, szennyezés és környezetpusztítás stb. Bármelyik elemét is nézzük az új kihívásoknak, egyértelmű, hogy a problémát emberek okozzák, és a problémák nem állnak meg az országhatároknál. Éppen ezért azok megoldását sem várhatjuk el az egyes országoktól. Globális, kollektív cselekvésre van szükség.

Minden probléma háttérben megtalálhatók a globális közjóságok és a tovagyrűző hatások, amelyek szoros összefüggésben állnak a globalizációval, az egyre jobban összekapcsolttá váló emberiséggel. *Az externáliák léte miatt szinte kizárt, hogy a globális problémák (üvegházhatású gázok csökkentése, munkavállalói jogok védelme, minimum jövedelemszint biztosítása stb.) megoldását célzó, koordinálatlan nemzeti politikák sikeresek legyenek.* A globális és regionális intézmények szisztematikus együttműködésére van szükség.

A nemzetközi szervezetek tevékenysége és a kialakult globális rend sok tekintetben hozzájárult a globális fejlődéshez. Globális szabályozás vonatkozik az áru- és szolgáltatáskereskedelemre, a tőke és a munkaerő áramlására. Léteznek nemzetközi szervezetek, amelyek kikényszerítik a globális közjóságok támogatását, és vannak különféle globális érdekcsoport-hálózatok.

Jelentős aszimmetria figyelhető meg ugyanakkor, ha megnézzük, hogyan vesznek részt az egyes országok a globális piacokon a szabályok meghozatalában, a kompenzációs mechanizmusok finanszírozásában stb. Ezek az egyenlőtlenségek megakadályozzák az univerzalizmus érvényesülését, megkérdőjelezik a rendszer tisztességességét. Az, hogy kik a nyertesei és a vesztesei a globalizációnak, alapvetően attól függ, hogy milyen globalizációs utat választunk.

E téren óriási szerepe van a globális intézményeknek, ám helyzetüket nehezíti, hogy *komoly feszültség keletkezhet a globális és a demokratikus nemzeti politikaalkotás között.* A nemzetközi szabályok szembekerülhetnek egyes nemzeti politikákkal, köztük olyanokkal is, amelyeket a fejlett országok is alkalmaztak korábbi fejlődési szakaszaik során. Mindezek ellenére *a globális intézményrendszer hatékonysága egészen biztosan javítható.* Sokat segíthet néhány alapelv betartása.

- Az olyan szabályok, amelyek túlzottan szigorú keretek közé szorítják a fejlesztési politikákat, nem feltétlenül a globalizáció eredményei. A „one size fits all” globális politikákról már sok alkalommal bebizonyosodott, hogy nem működnek. *A lazább, a demokratikus alapelveket követő, a nemzeti sajátosságokhoz igazodó nemzeti politikáknak* is teret hagyó politikák talán sikeresebbek lehetnek.
- A globális közjóságok (környezetvédelem, biztonság, emberi jogok védelme stb.) előállítása *erőteljesebb multilateralizmust és politikai koherenciát* igényel; a közjóságok előállítása közös felelősség kell, hogy legyen. Erős ellentmondás feszül például a határok migránsok előtti lezárása és a „biztosítsunk mindenkinek ember-séges életkörülményeket” célkitűzés között.
- A fejlődő országoknak *sokkal nagyobb kapacitásokra* van szükségük ahhoz, hogy a globalizációt a fenntartható fejlődés támogatására használják. Demokratikus folyamatok során ugyan, de számos olyan kötelezettséget vállaltak a múltban (beruházásvédelmi megállapodások, külföldi vállalatoknak nyújtott adókedvezmények, kereskedelmi liberalizáció stb.), amelyek később további fejlődésük akadályává vált.

Különösen szembetűnők az egyenlőtlenségek a gazdasági globalizáció irányítása terén (lásd: 13. táblázat). Az áruk és szolgáltatások, a tőke és a munka nemzetközi áramlását szabályozó piaci intézmények globalizációja nem tekinthető sem spontánnak, sem elkerülhetetlennek. Korábban is láthattunk már példát arra, hogy a globalizáció felerősödését protekcionista hullám követte, többé-kevésbé a nemzeti, regionális és globális döntések eredményeként.

A globalizációból származó előnyök maximalizálásához minimumsztenderdekre, szabályokra és bizalomra van szükség.

13. táblázat

A piaci intézmények globalizációjának előnyei és költségei

	Előnyök	Költségek
Kereskedelem	Alacsonyabb árú termékek és szolgáltatások	Munkanélküliség az importhelyettesítő szektorokban
	Nagyobb piacok	Nő a kitettség a negatív kereskedelmi sokkokat illetően
	Gazdasági struktúrák megújítása, diverzifikálása	Munkavállalói verseny
Pénzügyek	Új finanszírozási források	Pénzügyi volatilitás (pénzügyi sokkokkal szembeni kitettség nő)
	Kockázatdiverzifikálás új piacok révén	A nemzeti politika korlátozott lehetősége
		Munkavállalók, adórendszerek, szabályok
Migráció	Növekvő munkapiac	A migránsok és családjaik sérülékenysége
	Jobb munka- és életkörülmények (kibocsátó ország állampolgárai)	Egyensúlyzavarok a szolgáltatások területén a befogadó országban
	Hazautalások (kibocsátó ország állampolgárai)	Szakemberhiány, brain drain
	A tudás és kultúra áramlása	

Forrás: United Nations Development Programme (az ENSZ Fejlesztési Programja) 2016

A nemzetközi intézmények jelenlegi felépítése két fő ponton jelent kihívást a humán fejlődés szempontjából. Egyrészt egyes társadalmi rétegek csak a globalizáció költségeit érzik, másrészt a pénzügyi globalizáció megnövelte az emberek gazdasági bizonytalanságérzetét.

A tőke a társadalom leggazdagabb szegmensére koncentrálódik, ők azok, akik igazán élvezni tudják a mobilitás előnyeit, valamint a termelés egyre rugalmasabb formáit (globális értékláncok). Az egyre bonyolultabbá váló globális gazdaság számos *kisikaput* eredményez, amely utat nyit az olyan illegális tevékenységeknek, mint például az adóelkerülés, amely aláássa a kormányzati hatékonyságot.

A migráció korlátozása egy szempontból mindenképpen visszafogja a szegény országokban élők fejlődését. A normál migráció ezeknek az embereknek valódi lehetőséget jelent. Lehetőséget egy jobb életre, a munkára, a tanulásra. A menekültek erőszak és üldözés elől menekülnek annak reményében, hogy a másik helyen majd tekintettel lesznek emberi jogaikra. *A külföldi munkavállalók pénzt, beruházást és kereskedelmet jelentenek saját hazájuk számára.* A migráció költsége azonban időnként túl magas. Az új helyen sem feltétlenül tartják tiszteletben a migránsok emberi jogait, kizsákmányolhatják őket, embertelen körülmények között dolgozhatnak, magas lehet a halálozási arány és kiterjedt lehet az emberkereskedelem. Ezek a költségek jelentős mértékben csökkentik a munkaerő globalizációból származó előnyeit.

A nemzetközi és bilaterális beruházási megállapodások korlátozott lehetőséget hagynak a nemzeti kormányoknak a nemzeti politikák és sztenderdek meghatározását illetően.

E megállapodások az állami kisajátításra olyan lépésként tekintenek, amely csökkenti a beruházó profitját, s e vélekedés nem minden esetben állja meg a helyét.

A globális rend és annak humán fejlődésre gyakorolt hatása jelentős mértékben függ a globális intézményektől.¹⁰¹ *A globális intézmények hatékonyságának javítása érdekében alapvető változtatásokra van szükség:*

- a makrogazdasági politikák és szabályok koordinálása;
- fair kereskedelmi és beruházási szabályok;
- a valutatranzakciók és a tőkeáramlás szabályozása (a nem banki szektorokra is kiterjedően);
- a WTO Doha-fordulójának lezárása;
- a globális szellemi tulajdonjog-védelem rendszerének megreformálása;
- a globális beruházóvédelmi megállapodások reformja;
- fair migrációs rendszer elfogadása;
- a gazdasági migráció globális koordinációs mechanizmusának kialakítása;
- a menekültstátusz rendezése;
- az adózás és pénzügyi monitoring globális koordinálása.

¹⁰¹ Bővebben lásd: UNDP (2016).

Vákát oldal

Felhasznált irodalom

- ACEMOGLU, Daron – GALLEGO, Francisco – ROBINSON, James A. (2005): Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. In AGHION, Philippe – DURLAUF, Steven eds.: *Handbook of Economic Growth*. Vol I. New York, Elsevier.
- ACEMOGLU, Daron – GALLEGO, Francisco – ROBINSON, James A. (2014): Institutions, Human Capital and Development. *The Annual Review of Economics*, No. 6. 875–912.
- BALDWIN, Richard – WYPLOSZ, Charles (2012): *The Economics of European Integration*. New York, McGraw-Hill Education.
- BENCZES István – CSÁKI György – SZENTES Tamás (2009): *Nemzetközi gazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- BENCZES István (2008): Gazdasági növekedés és fejlődés. In BLAHÓ András et al.: *Világgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó. 145–168.
- BLAHÓ András et al. (2008): *Világgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- CARBAUGH, Robert (2008): *International Economics*. Mason (OH), Southwestern College Publishing.
- CSÁKI György (2011): *A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai*. Budapest, Napvilág Kiadó.
- DUNNING, Josh H. – LUNDAN, Sariana M. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham – Northampton (MA), Edward Elgar Publishing.
- DUNNING, Josh H. (1988): The Eclectic Paradigm of International Production. A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, Vol. 19. No. 1. 1–31.
- FLEMING, J. M. (1962): *Domestic Financial Policies Under Fixed and Floating Exchange Rates*. IMF Staff Papers 9. 369–379.
- JANCSIK András (2003): A nemzetközi szolgáltatáskereskedelem liberalizációja. *Külgazdaság*, 47. évf. 2. sz. 53–83.
- KRUGMAN, Paul R. – OBSTFELD, Maurice (2002): *International Economics. Theory and Policy*. Boston (MA), Addison–Wesley.
- KURZWEIL, Ray (2013): *A szingularitás küszöbén*. Budapest, Ad Astra Kiadó.
- LAKNER Judit (1993): Zsidók a magyar gazdasági életben 1760–1945. *Múlt és Jövő*, 1. sz. 111–115.
- MAGAS István (2015): *Magyar bérek. Észak- vagy Dél-Korea?* Forrás: www.portfolio.hu/users/elo-fizetes_info.php?t=cikk&i=210683 (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- MAKTOUM, Mohammed bin Rashid Al (2015): *Innovate or Stagnate*. Forrás: www.project-syndicate.org/commentary/government-corporate-innovation-by-mohammed-bin-rashid-al-maktoum-2015-02?barrier=accessreg (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- MUNDELL, R. A. (1963): Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates. *Canadian Journal of Economic and Political Science*, Vol. 29. No. 4. 475–485.
- PARK, Albert – NAYYAR, Gaurav – LOW, Patrick (2013): *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*. Hong Kong, Fung Global Institute and World Trade Organization.
- PIKETTY, Thomas (2014): *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge (MA) – London, Harvard University Press.

- PIRISI Gábor – TRÓCSÁNYI András (2010): Általános társadalom- és gazdaságföldrajz. Forrás: <http://tamop412a.ttk.pte.hu/files/foldrajz2> (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- PORTER, Michael E. – HEPPELMANN, James E. (2014): How Smart, Connected Products Are Transforming Competition? *Harvard Business Review*, No. 11. Forrás: <https://hbr.org/2014/11/how-smart-connected-products-are-transforming-competition> (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- PRITCHETT, Lant (2006): *Let Their People Come. Breaking the Gridlock on International Labor Mobility*. Center for Global Development. Forrás: www.cgdev.org/sites/default/files/9781933286105-Pritchett-let-their-people-come.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- REINERT, Kenneth A. (2011): *An Introduction to International Economics. New Perspectives on the World Economy*. Cambridge, Cambridge University Press.
- STIGLITZ, Joseph (2014): *Creating an Innovation Society*. Forrás: www.socialeurope.eu/innovation-society (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- SZENTES Tamás (2005): *Világgazdaságtan I. Elméleti és módszertani alapok*. Budapest, Aula Kiadó.
- SZENTES Tamás (2006): *Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció I*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- SZENTES Tamás (2008): Nemzeti fejlődés és versenyképesség a mai világgazdaságban. In BLAHÓ et al: *Világgazdaságtan*. Budapest, Akadémiai Kiadó. 123–144.
- SZENTES Tamás (2012): A „nemzeti versenyképesség” fogalma, mérése és ideológiája. *Magyar Tudomány*, 173. évf. 6. sz. 680–691.
- The Global Competitiveness Report 2015* (2015). Forrás: www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- The Global Competitiveness Report 2016–2017* (2017). Forrás: www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- The Global Information Technology Report 2016* (2016). Forrás: www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (A letöltés dátuma: 2017. 10. 10.)
- VARGA Gyula – CSÁK Erika – ÁGH Attila (2010): *Vietnam. A felszálló sárkány országa*. Budapest, Kossuth Kiadó.

Vákát oldal

A Dialóg Campus Kiadó a Nemzeti Közszolgálati Egyetem könyvkiadója.



Nordex Nonprofit Kft. – Dialóg Campus Kiadó • www.dialogcampus.hu
www.uni-nke.hu • 1083 Budapest, Ludovika tér 2. • Telefon: (30) 426 6116
E-mail: kiado@uni-nke.hu • A kiadásért felel: Petró Ildikó ügyvezető
Felelős szerkesztő: Kilián Zsolt • Olvasószerkesztő: Sós Dóra Gabriella
Korrektor: Szarvas Melinda • Tördelőszerkesztő: Fehér Angéla
Nyomdai kivitelezés: Pátria Nyomda Zrt.
Felelős vezető: Simon László vezérigazgató

ISBN 978-615-5889-69-1 (nyomtatott)
ISBN 978-615-5889-70-7 (elektronikus)
ISSN 2630-919X

A könyv négy fő fejezetre tagolódva segíti a világgazdasági események és a gazdaságpolitika aktuális problémáinak megértését, elemzését: nemzetközi kereskedelem, nemzetközi termelés, nemzetközi pénzügyek és nemzetközi fejlesztés. Az olvasók többek között a következő kérdésekre kapnak választ. Miért és mivel kereskednek az egyes nemzetek? Hogyan befolyásolhatja az állam a vállalatok versenyképességét? Milyen eszközökkel biztosíthatja a hazai iparágak védelmét? Kinek előnyös és kinek hátrányos egy-egy kereskedelempolitikai eszköz alkalmazása? Mi motiválja a vállalatok nemzetközi piacra lépését? Milyen előnyöket és milyen hátrányokat jelent ez a befogadó ország számára? Miért megy külföldre a munkaerő? Milyen előnyök és hátrányok jelentkeznek a munkaerő-migrációval kapcsolatban a küldő és a fogadó országban? Mire kell figyelni a külföldi devizában megvalósuló üzletek során? Mi az az árfolyamkockázat? Milyen előnyei és hátrányai vannak a különböző árfolyamrendszereknek? A kérdések megválaszolását nemcsak az elméletek, hanem a hazai gazdasági, gazdaságtörténeti esetek gyakorlati tapasztalatai is segítik.

A mű a KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001 „A jó kormányzást megalapozó közszolgáltatásfejlesztés” című projekt keretében jelent meg.

Dialog Campus

SZÉCHENYI 2020



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE