



MŰHELYTANULMÁNYOK

GÁSPÁR TAMÁS - KACSIREK LÁSZLÓ

**AZ IPARÁGON BELÜLI KÜLKERESKEDELEM -
ELMÉLETI KERETEK ÉS A MAGYAR
KÜLKERESKEDELEM SZERKEZETÉNEK
JELLEMZŐI
EGY KONKRÉT PÉLDA: A GÉPIPAR**

- műhelytanulmány -

A tanulmány sorozat

22.

kötete

BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM

Vállalatgazdaságtan tanszék

1053 Budapest, Veres Pálné u 36., Tel.: 118-3037, Fax: 117-2959

Ez a műhelytanulmány a

„Versenyben a világgal”

A magyar gazdaság nemzetközi versenyképességének mikrogazdasági tényezői -
kutatási program

igazgató: **Chikán Attila**

Versenyképesség az iparágak szintjén

c. projekt

vezetője: **Czakó Erzsébet**

Versenyképes iparágak statisztikai leírása

c. alprojekt

vezetője: **Majoros Pál**

keretében készült.

A „**Versenyben a világgal**” - A magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági
tényezői c. kutatási program **MŰHELYTANULMÁNY** sorozata.

Sorozatszerkesztő: Chikán Attila, programigazgató

Technikai szerkesztő: Koblász Mária

Készült 100 példányban. Budapest, 1997. június 27.

Tartalomjegyzék

Az intra-indusztriális kereskedelem	5
1. Az inter-indusztriális kereskedelem főbb összefüggései és motivációi	8
2. Az intra-indusztriális kereskedelem megközelítése	12
3. Az intra-indusztriális kereskedelem főbb modelljei	13
3.1. A neo-Heckscher-Ohlin modell	13
3.2 A neo-chamberlini modell-együttes	14
3.3 Neo-Hotelling modellek	16
3.4 A Brander-Krugman modell	18
3.5. A kölcsönös dömping modell	19
3.6. A vertikális differenciálás és a természetes oligopóliumok	20
4. A modellekből levonható következtetések és az intra-indusztriális kereskedelem néhány összefüggése	22
5. Az iparág meghatározásának problémaköre	22
6. A szolgáltatások kérdése	24
7. Intra-indusztriális kereskedelem eltérő fejlettségű partnerek esetében	25
8. Az intra-indusztriális kereskedelem egyik klasszikus példája: az észak-amerikai autóegyezmény	27
9. Összefoglalás és következtetések	28
A magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői és az intraindusztriális kereskedelem	30
1. Magyarország külkereskedelmi forgalmának szerkezete	31
2. A kivitel és a behozatal relációs szerkezetének összehasonlítása	35
3. Az export és import árucsoportok szerinti alakulása	46
4. A külkereskedelmi forgalom egyenlegének struktúrája	50
5. Magyarország gépipari kereskedelmének jellemző vonásai	53
6. Az iparágon belüli kereskedelem	59
7. Következtetések	65
Felhasznált irodalom	68

Táblázatok jegyzéke

1.1. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom megoszlása országcsoporthoz (ezen belül főbb árucsoportok) szerint.....	31
1.2. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom megoszlása árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint.....	31
1.3.a. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom arányainak fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerinti változása 1990 és 1995 között.....	33
1.3.b. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom arányainak árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerinti változása 1990 és 1995 között.....	33
2.1. sz. táblázat: Behozatal megoszlása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint.....	35
2.2. sz. táblázat: Kivitel megoszlása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint.....	35
2.3. sz. táblázat: Magyarország fő külkereskedelmi partnerei,	38
2.4.a. sz. táblázat: A kivitel arányainak változása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint 1990 és 1995 között	39
2.4.b. sz. táblázat: Behozatal arányainak változása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint 1990 és 1995 között	40
2.5. sz. táblázat: Magyarország fő külkereskedelmi partnerei, 1990	42
2.6.sz. táblázat: Magyarország fő export és import partnereinek részesedésében bekövetkezett változás 1990 és 1995 között	44
3.1.sz. táblázat: Behozatal megoszlása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint.....	46
3.2. sz. táblázat: Kivitel megoszlása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint.....	46
3.3. sz. táblázat: A kivitel arányának alakulása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint 1990 és 1995 között	48
3.4. sz. táblázat: A behozatal arányának alakulása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint 1990 és 1995 között	48
4.1. sz. táblázat: Külkereskedelmi forgalom egyenlege fő partnerek és árucsoportok megoszlásában.....	50
5.1. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom szerkezete a válogatott termékcsoporthoz	54
5.2. sz. táblázat: Az export szerkezete a válogatott termékcsoporthoz.....	55
5.3. sz. táblázat: Az import szerkezete a válogatott termékcsoporthoz.....	56
5.5.sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom egyenlege a válogatott termékcsoporthoz.....	58
6.1. sz. táblázat: A Gruber-Lloyd formula értékei a válogatott termékcsoporthoz	60
6.2.a. sz. táblázat: Gépek, villamosági cikkek exportja	60
6.2.b. sz. táblázat: Gépek, villamosági cikkek importja	62
6.3.a. sz. táblázat: Gépek, villamosági cikkek exportja	61
6.3.b. sz. táblázat: Gépek, villamosági cikkek importja	63

Az intra-indusztriális kereskedelem¹

Bevezetés

A kereskedelem klasszikus, és gyakran ma is dominánsak tekintett formája az ágazatok közötti kereskedelem, ahol mezőgazdasági terméket cserélnek ipari termékért, textíliákat gépekért, vagy számítógépet gépkocsiért. Az ilyen, többnyire komparatív előnyökre épülő kereskedelem azonban a világkereskedelemnek csak egy, egyre kisebb részét teszi ki. Emellett fokozatosan hódít teret az a típusú kereskedelem, amely gépkocsi cseréjét jelenti gépkocsiért, rádióért rádióért, és amely típusú kereskedelem az USA külkereskedelmének közel 60, Franciaországnak hozzávetőlegesen 80%-át teszi ki.² Ezt a kereskedelmet intra-indusztriális vagy ágazaton belüli kereskedelemnek hívják.

Az intra-indusztriális kereskedelem ma már rendkívül széles, a világkereskedelem körülbelül egy negyedét teszi ki,³ és egyre nagyobb szerepet játszik a fejlett ipari országok egymás közötti ipari termék cseréjében. Az intra-indusztriális kereskedelem mögött azonban nem eltérő komparatív előnyök húzódnak meg, hanem valami más. A "hagyományos" kereskedelmi elméletek erre a "másra" nem adnak útmutatást vagy megoldást. Az első, a kérdéssel foglalkozó elméletek csak a hatvanas években jelennek meg.

A kereskedelmi elméletek lényeges fejlődésen mentek keresztül Smith, a kereskedelemről származó haszon mibenlétét magyarázni igyekvő elméletétől és Mill, Torrens és az elméletet kikristályosító Ricardo-féle komparatív előnyök tanától kezdve. A főbb elméleti csomópontok, mint amilyenek a Heckscher-Ohlin modell, a Leontief-paradoxon és Porter könyve a kompetitív előnyökről mellett számos olyan kutatások folytak-folynak, olyan felismerések történtek, amelyek több, kiemelten fontos változásra, gazdasági jelenségre hívják fel a figyelmet. Ilyenek a termelési tényezők differenciálódására rámutató, illetve a tényező-helyettesítéssel foglalkozó elméletek, a kínálati oldal elméletek mellett a keresleti oldal jelentőségére rámutató elméletek (Linder), és ide tartozik jelen tanulmány témája is, az ágazaton belüli vagy intra-indusztriális kereskedelem.

Az intra-indusztriális vagy ágazaton belüli kereskedelem vizsgálata szorosan kapcsolódik az integrációs folyamatokhoz. Az 1948-as Benelux vámunió és tíz évvel később az Európai Gazdasági Közösség életbelépése gyorsan és jelentős mértékben lebontotta a kereskedelem előtt álló akadályokat. Ennek hatására olyan kereskedelmi folyamatok indultak be, amelyeket korábban jelentős

¹ Kacsirek László munkája

² Miller [1994]

³ Krugman-Obstfeld [1991]

mértékben elfojtottak a fennálló kereskedelmi akadályok. Ezek azonban eltértek a H-O modell klasszikus folyamataitól.

Az ágazaton belüli kereskedelem első jelei már a negyvenes évek első felében is felbukkantak. Frankel⁴ 1943-ban arra mutatott rá, hogy országok, amelyek viszonylag magas egy főre eső kereskedelemmel rendelkeznek, bizonyos arányban ugyanazt az árut exportálják és importálják is. Ezt Frankel azzal magyarázta, hogy az export és az import termék minőségben eltértek, tehát bizonyos szempontból mégis más, azaz nem egyező termékek voltak, így eltérő keresletet elégítettek ki. A különbségeket Frankel a két ország eltérő képzettségű munkaerejével magyarázta.

Hirschmann⁵ 1945-ben mutatott rá az ipari termelés differenciálódása és a kereskedelem kapcsolatára. Hirschmann feltételezte azonban, hogy a hagyományos, a mezőgazdasági termékért és nyersanyagért ipari termék csere a világkereskedelemnek mindössze harmadát tette ki 1925 és 1937 között. Emellett azonban szerinte a világkereskedelem ötödét az ipari termékek cseréje ipari termékért adta, és ez emelkedő tendenciát mutatott. Hirschmann ezt a növekvő nemzetközi munkamegosztás bizonyítékának tekintette. A termékek bizonyos osztályozását is megkísérelte, ami később az intra-indusztriális kereskedelem mérésének kiemelkedően fontos feltétele lesz.

1963-ban Balassa rámutatott arra, hogy az újonnan létrejött EGK növekvő belső kereskedelme nem árucsoportok közötti, hanem inkább árucsoporton belüli kereskedelem. 1964-ben Kojima⁶ már határozottan állítja, hogy a feldolgozott javak közötti horizontális kereskedelem sokkal dinamikusabban fejlődik magasan fejlett gazdaságok között, mint a hagyományos kereskedelem. Véleménye szerint szükséges felfedni azokat az összefüggéseket, amelyek ellentétesek a hagyományos komparatív előny elméletekkel. Ez azért is figyelemre méltó, mert ez már élesen szembeáll az általánosan elfogadott állásponttal, amely kizárja a tényezőintenzitás szempontjából helyettesítő termékek egymás közötti cseréjét. Megjelentek olyan elméletek és magyarázatok, amelyek a kikezdhetségtől tűnő Heckscher-Ohlin elmélettel szemben álltak, vagy amelyeket annak logikájával és feltételezésein belül nem lehetett egyértelműen magyarázni. Leontief vizsgálatai és a Leontief-paradoxon problémaköre ugyan rámutatott a H-O modell hiányosságaira, de egyben meg is erősítette az elméletet, felhívva a figyelmet a modell folyamatos továbbfejlesztésének szükségességére. Posner és Vernon jelentős mértékben hozzájárultak a H-O elmélet egyeduralkodóvá válásához, hiszen az egyik alapkitétel, a gyártási eljárások, azaz technológiák azonosságának "tagadásából" nőttek ki, alapjában véve azonban a modellre épülve. Mind a technológiai szakadék, mind az életciklus elmélet már az innovációra vezeti vissza a vállalatok és nemzetgazdaságok *komparatív*

⁴ Tharakan [1983] idézi Frankel-t

⁵ Parjanne [1992] idézi Hirschmann-t

⁶ Tharakan [1989] idézi Kojima-t

előnyeit, sőt, monopolisztikus előnyöket is ezzel magyaráznak. Keesing és Baghwati 1965-ben publikált kutatási eredményei⁷ a szellemi tőke elméletének jelentős kidolgozását és továbbfejlesztését jelentette. Állításuk szerint a szellemi tőkével való jó ellátottság kompenzálhat más előnyökkel való kevésbé jó ellátottságot és rámutatnak az ipari termékek gyors és jelentős differenciálódásának folyamatára és az iparon belüli kereskedelem jelentős és gyors bővülésére.

Jelentős áttörést azonban Linder 1961-ben megjelent műve jelentett. Linderig ugyanis a kereskedelmi és exportszakosodást magyarázni igyekvő elméletek Smith-thel kezdve a *kínálati* oldalról indultak ki, míg - ezt tagadva - Linder a *keresleti* oldal dominanciáját tartotta meghatározónak. Ettől kezdve a keresleti oldal és az intra-indusztriális kereskedelem vizsgálata széles teret kap. Számos közgazdász különbözőképpen ragadja meg és magyarázza okait és összefüggéseit. Ide tartoznak többek között Grubel és Lloyd, Greenaway, Milner, Lancaster, Krugman, Falvey és még számos kutató eredményei. Más és más módon közelítik meg az intra-indusztriális kereskedelem mechanizmusait és motivációit, máshova helyezve a hangsúlyokat.

⁷ Greenaway [1983] és Tharakan [1989] utal Bagwatira és Keesing-re

1. Az inter-indusztriális kereskedelem főbb összefüggései és motivációi

Klasszikus megjelenési formáját tekintve a kereskedelem a különféle ágazatok termékeinek cseréje. A középkori kereskedelem nagy mértékben a termelési lehetőségek különbözőségére épült. Fokozatosan igaz ez a középkori távolsági kereskedelemre, ahol a távoli vidékek eltérő, főleg természeti adottságaira épülve látta el Európa gazdagjait fűszerekkel, selyemmel, és egyéb javakkal, míg cserébe főképp Európai iparcikket szállítottak. Hasonlóképpen épült az eltérő termelési lehetőségekre az Északi- és a Balti tenger vidékének kereskedelme. Az északról hozott mézet, prémet, fát cserélték szövetre, ötvösmunkákra és egyéb, főképp ipari jellegű cikkekre. Itt ugyan alapvetően a *természeti különbségekre* vezethetjük vissza a kereskedelmet, ugyanakkor meg kell jegyeznünk, hogy az eltérő fogyasztási szerkezet indukálta eltérő termelési szerkezet, az eltérő gazdasági fejlettség és az eltérő elkészítési eljárások - amit mai terminológiával technológiának és know-how-nak neveznénk - is kiemelkedő jelentőséggel bírtak. Ennek a kereskedelemnek a volumene azonban igen csekély volt, nemcsak önmagában, hanem az érintett területek termelési volumenéhez képest is. Ennek okai részben a kereskedelem szerkezetében és az egy főre eső jövedelemben keresendők; a szűkölködő tömegek nem elsősorban a nem alapvető szükségleteket kielégítő termékekre költöttek és nem elsősorban csak igen magas árak miatt. A másik, sokkal jelentősebb ok a közlekedés-szállítás alacsony fejlettségi szintje: a rossz vagy nem létező utakon, rossz közbiztonság mellett fejletlen és kis befogadóképességű szállítóeszközök nem voltak alkalmasak nagy tömegű áru gyors és alacsony költségű elszállításához.

A klasszikusnak nevezhető gyarmati időszak kereskedelme mind volumenében, mind jelentőségében, mind jellegében különbözött a középkor kereskedelmétől. A gyarmati kereskedelem egy része ugyan még a korábbihoz hasonló, termékszerkezetét tekintve fűszer-jellegű kereskedelem, de mind volumenében, mind a fogyasztói kört tekintve változás figyelhető meg: köszönhetően egyrészt a közlekedés-szállítás fejlődésének, másrészt az egy főre eső GDP növekedésének egyes fűszereket illetve kávé, teát már a tömegek is fogyaszthattak, azaz a kis szegmensek igényeinek kielégítését fokozatosan felváltotta a tömegek igényeinek kielégítése - a korábban luxusként számító cikkekkel. A változás lényege azonban nemcsak ez. A gyarmati jelentősége egy iparosodó (európai) országban nemcsak a piacok monopolizálását jelentette a máshonnan importált cikkek (tea, fűszerek) számára. A gyarmati kereskedelem már igen komoly *munkamegosztást* jelentett, bár alapvetően még mindig *természeti különbségekre* építve. A gyarmatok nagy mennyiségű nyersanyagot - gyapotot, gyapjút, fémeket, fát, indigót - szállítottak, amelyeket az ország fejlődő ipara dolgozott fel. Ez a kereskedelem már jelentősen eltért az alapvetően fogyasztói célzatú kereskedelemtől: a távoli vidékről importált inputok lehetővé tették az importőr termelési volumenének a hazai lehetőségekhez

viszonyított lényegesen nagyobb tömegű megnövelését, ami exportjának jelentős növekedését lehetővé tette, így a gazdasági növekedés egyik jelentős forrásává vált. Ugyanakkor a gyarmat jelentős felvevőpiacot is jelentett. Ez részben természeti adottságbeli különbségekre is visszavezethető, de csak részben. Kiváló vizsgálati lehetőséget jelentenek az észak-amerikai angol gyarmatok: a nyersanyagokért cserébe iparcikkeket importáltak, aminek oka elsősorban az volt, hogy az új világ telepesei nem voltak képesek előállítani azokat az iparcikkeket - fogyasztási cikkeket, a termeléshez szükséges eszközöket, szerszámokat -, mégpedig nem természeti adottságok következtében, hanem az ahhoz szükséges szaktudás és társadalmi, gazdasági fejlettség következtében. Így *a gyarmati kereskedelem mögött a természeti különbségek mellett fokozatosan és folyamatosan megjelenik a gazdasági fejlettségbeli különbség*.⁸ Bár nem kiemelkedő a fejlettségbeli különbségekre való utalás, de mind a kor gazdaságpolitikájában, mind a gyarmati kereskedelem és az ipari forradalom "termékeként" megjelenő közgazdasági elméletekben megfigyelhető. Nem a gyarmati kereskedelem terén ugyan, de igen határozott választ ad a merkantilizmus a fejlettségbeli különbségekre: az egyértelmű importcsökkentést célzó magas, leginkább prohibítív szándékú vámokkal szemben fokozatosan a védelmet célzó, a fejlettségbeli különbségeket kompenzálni hivatott védő-nevelő vámok kerülnek előtérbe.

A kereskedelem első elméletei is a természeti adottságok különbségeit veszik alapul. Nézeteik szerint a természeti különbségek más és más termékek termelését teszi lehetővé, illetve eltérő munkaerő hatékonysághoz vezetnek. Az elméletek lényege a következő: tekintve, hogy egyes országokban-régiókban különböznek a hatékonyságok, tehát van, ahol magasabb, mint máshol, érdemesebb azokból az országokból importálni valamely terméket, ahol annak előállítási költségei alacsonyabbak, és cserébe olyan terméket exportálni, amelyek - más termelővel összehasonlítva - előállítási költségei belföldön alacsonyabbak. Ily módon, amennyiben jólétünket kívánjuk növelni - vagy maximalizálni -, törekedni kell arra, hogy ki tudjuk használni a kereskedelem adta lehetőségeket, és minden akadályt, amely ebben meggátol, le kell építeni.⁹ Az elméleteknek ez a lényegi mondanivalója, és ezzel háttérrel tudott biztosítani az angol szabadkereskedelmi stratégiának, de a két elmélet másra is rámutat. Mégpedig arra, hogy a fejlettségbeli eltérések kiemelt jelentőséggel bírtak már a XVIII-XIX. század kereskedelmében. Hiszen Ricardo elméletének előrelépése Smith abszolút előnye elméletéhez képest, hogy bizonyítja, a kereskedelem nemcsak abban az esetben kedvező két félnek, ha mindegyik termel olyan terméket, amelyben abszolút előnye van, hanem akkor is, ha "minden" termékében hatékonyabb vagy kevésbé hatékony, azaz ha a két partner között jelentős fejlettségbeli különbség van! Azaz, bár a hatékonyságbeli különbségek mindkét elmélet szerint a

⁸ Hangsúlyozva, hogy gazdasági fejlettség alatt nemcsak a technika-technológia fejlettségét, hanem az ipari termeléshez szükséges társadalmi háttérrel, makrogazdasági szervezettséget, és bizonyos szintet meghaladva a gazdaságpolitikát értem.

⁹ Ez alapvetően a vámokra vonatkozik, de szélesebb körben is értelmezhető - és értelmezendő -, mint pl. a szállítóeszközök fejlesztésére, stb.

természeti adottságok különbözőségére vezethető vissza, továbbra is markánsan érezteti hatását a fejlettségbeli különbség, mind a kereskedelem és munkamegosztás, mind a kereskedelmi elméletek terén.

Közel egy évszázaddal később sokkal inkább előtérbe kerül a fejlettségbeli különbségek és nemzetközi kereskedelem kérdése. Az összefüggés nem nyíltan vetődik fel, hanem a fejlettségbeli különbözőségek és az ipari fejlődés időbeli eltolódásának *eredményeire* koncentrálnak: a húszas-harmincas évek Heckscher-Ohlin elmélete a kereskedelem legfőbb motivációjának középpontjába a *tényezőellátottságot* helyezi. Értelmszerűen az iparosodó világ gazdaság legszembevetőbb tényezőbeli különbségeire mutat rá: a tőkével való ellátottságra vagy el nem látottságra. Ahol a természeti-gazdasági-társadalmi feltételek lehetővé tették a tőkefelhalmozást, a gyártási eljárások fejlődését vagy adaptációját, uralkodó a gyáripár (gépesített mezőgazdaság) lesz, azért, mert a magasabb jövedelmi szinten keresett termékek egy része csak gépekkel állítható elő, vagy gépek segítségével az előállított termékek volumene növelhető, a termelés költségei jelentősen csökkenthetők. Ezért, amely ország azt megteheti, ilyen termelési szerkezetet fog kialakítani, aki pedig nem rendelkezik a feltételekkel, kénytelen a hagyományos szerkezettel, többnyire munkaerejére építve növekedni. A H-O elmélet szerint - szemben Ricardo modelljével - a világkereskedelem szereplőinek szakosodását, így exportjuk és importjuk szerkezetét ez határozza meg, azaz a tőkével és munkaerővel való ellátottság. Ez az álláspont rendkívül jól ábrázolja a világ gazdaság fejlődésének trendjeit. A világkereskedelem szakosodását nagy mértékben a fejlettségbeli különbségek határozták meg, határozottan inter-indusztriális, azaz ágazatok közötti a csere, de ekkorra a világkereskedelem egy újabb elemmel gazdagodott: ez az ágazatok közötti csere már nem a "klasszikus" ágazatok közötti csere, azaz a mezőgazdasági termék vagy nyersanyagok cseréje iparcikkre-ipari termékekre, hanem egy bizonyos típusú ipari termék cseréje egy másik típusú ipari termékre. És ez nem jelent mást, mint hogy az iparon belül egy jelentős *differenciálódás* ment végbe. A H-O elmélet értelmében a differenciálódás szempontja a termék illetve az iparág *tényezőintenzitása*. Ugyanakkor rá kell mutatni arra is, hogy ez a differenciálódás, szakosodás és kereskedelem nemcsak nemzetközi (itt értsd: világ-) szinten figyelhető meg, hanem nagyobb gazdasági egységekben illetve nemzetgazdaságokban is. Erre jó példa az Amerikai Egyesült Államok, ahol - méretei és szélsőségei miatt - hasonló trendek indultak el, mint világ gazdasági szinten, és az "Észak" gyorsan iparosodó államai-régiói és a XVIII. század során később kialakult, az unióhoz¹⁰ csatlakozó és iparosodó államok-régiók között hasonló kereskedelmi-munkamegosztási trendek alakultak ki.

Alig másfél évtizeddel később, Leontief vizsgálatai újabb változásokra hívta fel a figyelmet. A Leontief-paradoxon néven ismertté vált problémakör a kereskedelem motivációjának-meghatározó tényezőinek újabb elemére mutatott rá. A H-O elmélet igazolási kísérletéből kiindult vita

¹⁰ Mármost az Amerikai Unióhoz, azaz az Amerikai Egyesült Államokhoz

eredményképpen újabb, a termelési szakosodást és a nemzetközi kereskedelmet meghatározó tényező kifejlődését mutatta ki. A szakképzett munkaerő, szellemi tőke illetve technológia vizsgálata ezt követően széles teret kapott. A neo-technológiai elméletek rámutatnak a technológia jelentőségére. Vernon életciklus és Posner technológiai szakadék elmélete egy sor összefüggést tár fel. A világ műszaki - és egyéb, a termelést és gazdasági fejlődést befolyásoló - találmányainak tekintélyes része a gazdaságok egy kis csoportjában megy végbe. Ez meghatározó lesz az adott gazdaság termékszerkezetére és exportszakosodására. A komparatív előnyként funkcionáló technológiai bázis termékei a termelési szférába jutva "kiszorítják" a korábbi, "hagyományos" termékeket-iparágakat, és a magas összgazdasági innovációt igénylő termékekre fog szakosodni. Mivel a technológia-intenzív termékek más tényező-intenzitású termékeknél jóval biztosabb piaci pozíciót biztosítanak, minden gazdaság, amely csak teheti, ebbe az irányba tolja gazdasága fejlődését. Ez újabb meghatározó tényezőjévé vált a nemzetközi kereskedelemnek, hiszen a technológiai színvonalak eltérése is újabb szempontja lett a nemzetközi kereskedelemnek, és egyúttal az iparon mint olyanon belül újabb differenciálódás ment végbe.

Az eddigieket összesítve több megállapítást tehetünk. A világgazdaság és -kereskedelem a korai merkantilizmus és a gyarmati korszak óta jelentős változáson ment keresztül. A korábban leginkább a természeti különbségekre épülő munkamegosztás és kereskedelem új elemekkel bővült. Sokkal árnyaltabb, összetettebb lett a világgazdaság - a termelés fejlődésével párhuzamosan a szakosodás meghatározó tényezői is változtak. Az inter-indusztriális kereskedelmet magyarázó elméletek három fő modell köré csoportosulnak: A Ricardo-féle, a H-O és a technológiai modellekre. A megfigyelések azonban nem támasztják alá, hogy ezt a három elméletet illetve eredményeit elkülönülten, netán egymással ellentétben kell értelmezni. Sokkal elfogadottabb a világkereskedelemben részt vevő termékeket három csoportba sorolni.¹¹ Az elsőbe tartoznak azok a termékek, amelyek nagy mértékben a természeti adottságoktól függnak. Ez a csoport tartalmazza a kitermelőipar és a mezőgazdaság termékeit, beleértve az energia-kitermelést és mindezek valamilyen (relatív alacsony) feldolgozását. Nevezzük ezeket Ricardo-termékeknek. A második csoportot azok a termékek-ágazatok tartoznak, amelyek relatív stabil, általánosan ismert technológiát alkalmaznak, és amelyek alapvetően a tőkével vagy munkaerővel való relatív ellátottságra épülnek. Ezeket a termékeket nevezzük Heckscher-Ohlin termékeknek. Tipikusan H-O terméknek számítanak a textilipari és az acélipari termékek. S végül technológiai termékeknek nevezzük azokat a termékeket, amelyekre folyamatos innováció jellemző. Ilyenek a számítógépek és a gyógyszeripari termékek.

¹¹ Legelőször Hirsch-nél találkozunk ezzel a felosztással, de Södersten-Reed [1994] is erre az eredményre jut.

2. Az intra-indusztriális kereskedelem megközelítése

Nagy vonalakban intra-indusztriális kereskedelemről abban az esetben beszélhetünk, amikor egy ország ugyanazon terméket exportálja és importálja, azaz pl. valamely gazdaság gépkocsikat exportál és importál egyaránt. Ilyenre számos példát találunk még alapos vizsgálat nélkül is. A pontosabb meghatározás azonban már egyáltalán nem ilyen egyszerű.

Az intra-indusztriális kereskedelem első megközelítése - mint azt már fentebb említettük - Lindertől származik. Linder elméletét a következőképpen interpretálhatjuk.¹² Egy országon belül valamely felmerült szükséglet keresletként jelentkezik és termelést indukál. A termelők a *belföldi* keresletet ismerik, ezért termelésük paramétereit, így a termék jellemzőit csak ahhoz tudják igazítani. Ez a belső, hazai, ún. *"reprezentatív"* kereslet azonban kiemelt jelentőségű, hiszen ennek hatására alakul ki a hazai kínálati szerkezet, a rendelkezésre álló adottságokra építve, a komparatív előnyök által meghatározott tényezőkombinációk illetve költségek mellett. Ez Linder szerint az exportálhatóságnak elengedhetetlen feltétele! Ha huzamos ideig fejlődik így egy gazdaság, relatív (kereskedelmileg!) zártan, akkor kialakul egy széles termékskálát produkáló hazai gazdaság, amely markánsan tükrözi a lakosság természeti adottságokból, kultúrából-vallásból és egyéb tényezőkből kialakult keresleti szerkezetét. Megállapíthatjuk ezen felül - Linder elméletétől teljesen függetlenül -, hogy minél magasabb fejlettségű egy gazdaság, illetve minél magasabb az általános-átlagos életszínvonal, annál inkább képesek kompenzálni a természeti tényezőket - illetve az azokban fennálló hiányokat - valamely más tényezővel, pl. tőkével vagy-és technológiával. Így az ország egyre kevésbé függ a természeti különbségekből fakadó kereskedelemről, szélesebb a fogyasztási skála, illetve annak szerkezete fokozatosan az ipari termékek - differenciálódó ipari termékek - irányába tolódik el.¹³ Megállapíthatjuk azt is, hogy *minél inkább hasonlítanak egymáshoz két ország hagyományai, kultúrája és minden egyéb tényezője, amelyek összessége, beleértve a fejlettségi szintet, amelyek meghatározzák egy ország keresleti szerkezetét, annál inkább hasonlít egymáshoz a keresleti szerkezetük és ennek megfelelően erre a reprezentatív keresletre épülő kínálati-termelési szerkezetük is.*

Ha a két - vagy több - ország fokozatosan csökkenti a kereskedelem előtt álló akadályokat, kereskedelmi kapcsolatba lépnek egymással, majd ez a kereskedelem fokozatosan növekedni fog. Tekintve, hogy fogyasztási szerkezetük - de termelési szerkezetük is! - erőteljes hasonlóságot mutat, az egymás közötti kereskedelem fokozatosan nőni fog. Meghatározó nem a különbségek - legyenek azok természeti vagy más jellegű különbségek - lesznek, hanem az azonosságok. A

¹² Értem ezalatt azt, hogy így interpretálok én Linder elméletét, és ez eltérhet más interpretációktól, de meg is egyezhet azokkal.

¹³ Később természetesen a szolgáltatások irányába is.

kereskedelmet motiváló tényezők *ezen belül* azonban továbbra is a különbségek, de ezek a különbségek két gyakorlatilag azonos termék közötti kis különbségek.

Linder elmélete azonban még egy sor feltételezést tartalmaz. Az intra-indusztriális kereskedelemnek ugyanis fontos feltétele, hogy 1) a két ország kereskedelme egyensúlyban legyen az adott termékcsoportban, 2) a két ország ne legyen egymástól távol; lehetőleg szomszédos országok legyenek, 3) hasonló fejlettségi szinten álljanak 4) ne legyenek a két ország között a kereskedelmet akadályozó tényezők.

Az ágazaton belüli kereskedelemnek számos egyszerű magyarázata is lehet. Södersten és Reed [1994] példája szerint a szállítási költségekkel való takarékoskodás vezethet ahhoz, hogy a határmenti övezet fogyasztóit a határ túloldaláról lássák el termékkel, és ne a hazai, távolabb megtermelt hazai terméket hozzák messzebből. Hasonló eset, hogy valamely ország kajsziarackot importál tőle délre eső szomszédjától, mert ott előbb érik, de exportál, amikor a saját termése beérik, és a szomszéd már túl van a szezonon. Ennél azonban sokkal összetettebb és sokkal szélesebb körű a jelenség. Az ilyen típusú kereskedelmet kutatva olyan témaköröket érintünk, mint a termékdiverzifikáció, a skálahozadék, a monopolverseny és az oligopolisztikus viselkedés.¹⁴

3. Az intra-indusztriális kereskedelem főbb modelljei

3.1. A neo-Heckscher-Ohlin modell.

Vegyük egy két országos - két termelési tényezős - két termékes modellt. Az egyik ország munkaerővel, a másik tőkével relatív jól ellátott. A munkaerő mobil a két szektor között, de a másik tényező, a tőke ágazat-specifikus. Mindkét országban az egyik ágazat homogén terméket állít elő, míg a másik differenciált terméket. A differenciálódás a termék *minőségében* jelentkezik, azaz *vertikális differenciálódás* esete áll fenn. Az eltérő minőség iránti kereslet függ a termék árától és a fogyasztó jövedelmétől egyaránt. Tegyük fel, hogy kétféle, egy jobb és egy rosszabb minőségű terméket állítanak elő. Bár a fogyasztó a jobb minőséget részesíti előnyben, alacsonyabb jövedelmi szint mellett jövedelmének nagy részét kénytelen lesz a rosszabb minőségű termékre költeni, magasabb jövedelmi szinten azonban a jobb minőségű terméket is meg tudja vásárolni. A vállalatnak, hogy jobb terméket állítson elő, magasabb tőke/munkaerő aránnyal kell termelnie. Abban az országban, ahol a tőke relatív drága, ez magasabb költségekkel jár. Ellenben ott, ahol a tőke relatív olcsó, a relatív

¹⁴ A modelleket *bemutató* rész erőteljesen támaszkodik Södersten és Reed [1994], Tharakan [1983] [1989] illetve Mucchielli [1987] által összegyűjtött és bemutatott modellekre.

költségek jobb minőség esetén is alacsonyabbak maradnak, mint a munkaerővel jobban ellátott országban. Feltéve, hogy mind a magasabb, mind az alacsonyabb minőségű termék iránt megnyilvánul kereslet, ágazaton belüli, *intra-indusztriális* kereskedelem alakul ki a két ország között, ahol a tőkével jól ellátott ország exportálja a tőkeintenzív termék jobb minőségű változatát, míg a munkaerővel jól ellátott ország exportálja a munkaerő-intenzív terméket és a tőkeintenzív termék rosszabb minőségű változatát. Az ilyen típusú kereskedelemre kiváló példák találhatók a ruházati termékek kereskedelmében (különböző minőségű textilszövetek kereskedelme Franciaország és Marokkó között,¹⁵ vagy kínai tömegárúk és párizsi divatcikk¹⁶).

Röviden - Tharakan nyomán¹⁷ - a következőképpen foglalhatjuk össze a Heckscher-Ohlin típusú modell jellemzőit:

1. Tényező-intenzitás - tényezőellátottság összhangjának kritériuma inter- és intra-indusztriális kereskedelem szinten egyaránt
2. Minőség szerinti vertikális termék-differenciálódás amit a relatív tényező-ráfordítások határoznak meg
3. A minőséget meghatározó tényező inter-indusztriális immobilitása
4. Fordított kereslet az alacsony és a magas minőségű termék iránt az egymással kereskedő országokban.

3.2 A neo-chamberlini modell-együttes

A neo-chamberlini modellek a vertikális differenciálódás helyett horizontális differenciálódást feltételeznek. *Horizontális differenciálódásról* beszélünk, ha a *termék jellemzőiben* következik be differenciálódás, mint például a bor ízében vagy színében. Jellemző a horizontális differenciálódásra, hogy minden fogyasztónak létezik egy preferenciája, amely szerint a különböző variációkat rangsorolja, de olyan rangsorolás nem létezik, amelyet minden fogyasztó elfogad. Olyan árut persze nehéz találni, amelynek csak horizontális differenciálódása létezik, de egyes termékeknél - vagy termék csoportoknál - ez dominálhat. A horizontális differenciálódást feltételező modellek közül legismertebb talán a Lancaster-féle modell. Ez a javakat különféle tulajdonságok csomagjaként definiálja. A vállalatok ezen csomag különféle kombinációit állítják elő, annak érdekében, hogy különféle fogyasztói igényeket kielégítsenek. A Lancaster modell feltételezi, hogy a fogyasztók egy kombinációt előnyben részesítenek a többivel szemben. Ezzel szemben a Chamberlin modell abból

¹⁵ Tharakan [1989]

¹⁶ Södersten [1994]

¹⁷ Tharakan [1989] nyomán

indul ki, hogy minden fogyasztó a *változatokat* preferálja, azaz annyi variációt fogyaszt, amennyihez képes hozzájutni.

Krugman variációja egy termelési tényezőt feltételez, a munkaerőt, amelynek kínálata adott. Nagy számú vállalat van jelen a piacon, amelyek ugyanazon termék különféle variációit állítják elő. Minden vállalat beléphet termelésével a piacra és el is hagyhatja azt. Az előállítható termékvariációk száma végtelen. A modell feltételezi, hogy a fogyasztó összhaszna növekszik, ha bármely variáció egy egységét elfogyasztja; több variáció elfogyasztása az összhasznat növeli. Semelyik két vállalat nem termeli ugyanazt a variációt. A vállalatok száma a gazdaságban adott. Vegyünk még egy, hasonló (megegyező) gazdaságot (létrehozunk ezáltal egy *szimmetrikus* modellt), és feltételezzük, hogy a kereskedelem előtt nem állnak akadályok (beleértve a szállítási költségeket is).

Amennyiben a két ország között kereskedelem jön létre a differenciált termékekben, felbomlik az addigi vállalati egyensúly. Az egyik ország vállalata, amely eredetileg olyan terméket állított elő, mint a másik ország valamely vállalata (a modell szimmetriát feltételez!), piaci pozíciója javítása érdekében változtatni fog a termék variációján és egy olyat állít elő, amelyet semelyik másik vállalat. Ez többletköltséget nem jelent a vállalat számára, a társadalom számára sem, viszont bővíti a termék (variációinak) kínálatát és ezzel a fogyasztók összhasznát. Mindkét országban nőtt a jólét, hiszen nőtt a termékvariációk száma, anélkül, hogy a költség oldalon bármilyen növekedés létrejött volna. Így, amennyiben azonos szerkezetű gazdaságok között (intra-indusztriális) kereskedelem jön létre, az a jólét növekedéséhez vezet.¹⁸

Röviden a következőképpen foglalhatjuk össze a modellt:¹⁹

1. A termékek horizontálisan differenciáltak
2. A fogyasztó, ahelyett, hogy valamely terméket preferálná az összes többivel szemben, a lehető legtöbb variáció fogyasztására törekszik.
3. A modell szimmetrikus
4. A 3. pont következtében egy-egy vállalat mindkét országban előállítja ugyanazt a variációt.
5. A kereskedelem szabaddá tétele esetén az addig két piac eggyé válik, és piaci pozíciójuk javítása érdekében új variációkat hoznak létre.
6. A 2. pont alapján ezzel nő a társadalmi szintű összhaszon.

¹⁸ Az elméletről lásd részletesen Södersten és Reed [1994], Krugman [1979] és Tharakan [1989].

¹⁹ Tharakan [1989]

3.3 Neo-Hotelling modellek

Ezen csoport fogyasztójára is a Lancaster-i fogyasztói magatartás jellemző. A termékek horizontálisan differenciáltak. Minden termék más és más tulajdonság kombinációja. Egyes tulajdonság-kombinációkat a fogyasztók előnyben részesítenek, így bizonyos termék-variációkat is. A legegyszerűbb Lancaster-féle modellben a differenciált termék két tulajdonsággal rendelkezik, és ezek valamilyen kombinációja befolyásolja a fogyasztó döntését a termék valamely variációja megvásárlásában. A variációk elhelyezhetők egy szakaszon, amelynek egyik végén az egyik tulajdonság helyezkedik el, a másikon a másik. A szakasz egyik végétől haladva a másikig haladunk egyik variációról a másikra oly módon, hogy a másik vége felé egyre kevesebb van az egyik és egyre több a másik tulajdonságból ("spektrum" megközelítés). Minden fogyasztó esetében létezhet egy olyan variáció, amelyért hajlandó maximális összeget fizetni. Vásárol más variációkat is, de hogy milyen árat hajlandó fizetni értük, az függ a jövedelmi szintjétől és a termék árától. Valamely termékvariáció iránti keresletet befolyásolhatja más variáció és annak megjelenése. Egyes fogyasztók más és más variációkat preferálnak. A kínálati oldalon a vállalatok beléphetnek a piacra vagy kiléphetnek a piacról, bármelyik variációt képesek előállítani anélkül, hogy az költségnövekedést okozna a számukra. Az előállított variációk száma a gazdaságban nem végtelen, így van olyan fogyasztó, aki nem találja meg a számára ideális variációt. Ha újabb vállalat lép a piacra, el kell határoznia, milyen variációt milyen ár mellett állít elő. Minél alacsonyabb az ár, annál valószínűbb, hogy olyan fogyasztókat vonz magához, akik preferenciája távolabb esik a vállalat által gyártott variációnál. Ha két vállalat által gyártott variáció túl közel kerül egymáshoz, a fogyasztó az alacsonyabb árút választja, így a drágább terméket előállító vállalat a verseny folytán tönkremegy vagy kénytelen változtatni az általa gyártott terméken. Ez biztosítja, hogy két vállalat ne termelje ugyanazt a variációt azonos vagy hasonló ár mellett. Ha két vállalat között túl nagy a rés, egy harmadik vállalat léphet be közéjük.

Vegyünk két országot, amely minden szempontból azonosnak bizonyul. Két ágazat van: az egyik az ipar, ami a differenciálódó terméket gyártja, a másik a mezőgazdaság, amely homogén terméket állít elő. Egy mobil termelési tényező van (munkaerő), de mindkét ágazatnak lehet ágazatspecifikus tényezője. A differenciált termék keresletének jövedelem-rugalmassága nagyobb, mint egy. Mi történik, ha a két ország kereskedni kezd egymással (nincsenek a kereskedelmet akadályozó tényezők)?

Mivel a két ország teljesen azonos (szimmetria-feltétel!), a szabadkereskedelem lehetővé tétele egyenlő azzal, mintha az eredeti ország kétszer akkora lenne, kivéve, hogy a termelési tényezők nem mozoghatnak országok között. A termelési szerkezetnek oly módon kell átalakulnia, hogy itt is gyártsák a variációk teljes spektrumát, de akkora mennyiségben, hogy mindkét ország piacának igényeit ki tudja elégíteni. A modell szimmetriája azt is feltételezi, hogy a termékek felét az egyik

országban, a másikat a másikban állítják elő, illetve minden vállalat termelése felét a hazai, másikat a külső piacon értékesíti. A fogyasztók fele a hazai variációt preferálja, a másik a külföldit.

Az agrártermékek nem vesznek részt a cserében. A kereskedelemnek egyensúlyban kell lennie, hiszen mindkét ország ugyanazon mennyiséget exportál ugyanazon árral rendelkező termékből. A termelt variációknak azonban nagyobbnak kell lenniük, mint önellátás esetén. Ennek demonstrálására feltételezzük eleinte, hogy a specifikációk és variációk száma nem változik, és mindkét országban a cégek fele elhagyja a piacot. Ebben az esetben a cégek kétszer annyit adhatnak el mint korábban, ugyanazon ár mellett. Az output növekedése viszont csökkenti az átlagköltséget, így extraprofitot érhetnek el. Ez újabb vállalatokat csábít az ágazatba, mindegyik új variációt termel. Az új egyensúly több variációval jön létre, és a variációk a teljes spektrumon egyenletesen oszlanak el.

Amennyiben a differenciált termékek jövedelem-rugalmassága nagyobb egynél és nem teljesen árugalmatlan, akkor az iparban az összes cég száma kisebb lesz, mint autarchia esetén.²⁰ Mindegyik vállalat termelési volumene nagyobb lesz, mint autarchia esetén, így az átlagköltségnek, és a verseny folytán az árak is alacsonyabbnak kell lennie.

Röviden a következőképpen foglalhatjuk össze a modellt:

1. A termékek horizontálisan differenciáltak valamely tulajdonság szerint
2. A fogyasztók a termék variációit eltérő mértékben preferálják
3. Két országot veszünk és két terméket, de csak az egyik termék differenciált
4. A modell szimmetrikus
5. A csere hatására csökkenek a költségek és növekedik a variációk száma
6. A csere megindulásával a két gazdaság gyakorlatilag egy nagy gazdasággá olvad össze

Lancaster tovább gondolja a fenti modellt, és a következő következtetésekre jut: 1) ha állandó hozadék jellemző a mezőgazdaságra és az ipari termékek inferior javak, akkor a szabadkereskedelem hatására az egyik ország mezőgazdasági, a másik ipari termékekre szakosodna, azaz inter-indusztriális kereskedelem jönne létre. 2) Az agrárszektor negatív skálahozadéka mellett mindkét szektor keresletének jövedelem-rugalmasságától függetlenül intra-indusztriális kereskedelem jön létre. 3) Ha a két országból az egyik minden szempontból nagyobb (k-szor annyi fogyasztó, k-szor annyi variáció, stb.), akkor önellátás mellett a nagyobb országban a differenciált javak ára alacsonyabb lesz, és úgy

²⁰ Södersten és Reed [1994]

tűnik, hogy a nagyobbik országnak komparatív előnye van abban a termékben. Szabadkereskedelem esetén azonban az egy főre eső jövedelmek és az árak kiegyenlítődnek az országok között, és a két ország között intra-indusztriális kereskedelem alakul ki az ipari termékek terén, de k -szor annyi iparvállalattal a nagy országban, mint a kicsiben. A nagy ország minden vállalata $1/(k+1)$ -ed részét exportálná a termelésének, a kis ország vállalata pedig termelésének $k/(k+1)$ -ed részét. Az egy főre eső reáljövedelem-növekmény nagyobb a *kisebb országban*, amely így *többet nyer a kereskedelmen*.²¹

Végül Lancaster elemzi modellje Heckscher-Ohlin-féle változatát. Két mobil termelési tényezőt feltételez, tőke-intenzív iparral és munkaerő-intenzív mezőgazdasággal. A tényezőellátottság a két országban nem különbözik olyan mértékben, hogy az szabadkereskedelem esetén teljes szakosodást eredményezzen. Lancaster szerint a munkaerővel relatív jól ellátott ország exportálni fogja mind az agrár szektor termékeit, mind pedig az ipari termék egyes variációit, és importálja más variációit. A munkaerővel jól ellátott ország kevesebb ipari termék variációt fog exportálni, mint a tőkében gazdag ország, így nettó ipari importőr lesz.

* * *

A fenti modellek abból indultak ki, hogy a gazdaságban nagy számú vállalat vesz részt. Az intra-indusztriális kereskedelmet magyarázó elméletek egy másik csoportja kis számú vállalatot vesz alapul. Lényeges különbség a kettő között, hogy az utóbbi esetén feltételezzük a vállalatok stratégiai interdependenciáját, azaz valamely vállalat döntése befolyásolhatja más vállalat profitját.

3.4 A Brander-Krugman modell

Először vegyük az egy termékes változatot. A modell két országot feltételez, amelyek minden szempontból azonosak. Mindkét országban egy vállalat állítja elő a terméket, azonos termelési költségek mellett, a kereslet a termék iránt mindkét országban azonos, és mindkét vállalat Cournot-féle viselkedést mutat (azaz mindkét termelő úgy igyekszik maximalizálni a profitját, hogy a két piacon való eladását a másik vállalat eladásaitól teszi függővé, amit azonban állandónak vesz). A hazai termelő jövedelme a saját piacán függ a saját termelésétől és a külső piaci konkurens eladásaitól. A modell szimmetria feltételezéséből kifolyólag egyensúly esetén mindkét vállalat termelése megegyezik és termelésük felét a hazai, felét a külső piacon értékesíti. A modell lényegében csak kis mértékben tér el a standard Cournot-modelltől, méghozzá annyiban, hogy a két termelő nem egy, hanem két országban helyezkedik el, így a kereskedelem automatikusan intra-indusztriális kereskedelem.

Röviden így foglалhatjuk össze a modellt:

²¹ A modellt és az állítások bizonyítását lásd részletesen Södersten-Reed [1994].

1. Azonos országjellemzők, egyező költségek, egyező kereslet és nincsenek szállítási költségek.
2. Egyetlen változó van, a kibocsátás, ami a vállalat stratégiai döntésétől függ.
3. A vállalatok mindkét piacon úgy törekednek profit-maximalizálásra, hogy a másik vállalat kibocsátását volumenben és időben állandónak tekintik.
4. A két piac egymástól elkülönül, szegmentált (a vállalat a két piacra történő termelést egymástól függetlenül állapítja meg).

3.5. A kölcsönös dömping modell

Sokkal érdekesebbé tehető a modell, ha a szállítási költségeket is számba vesszük. Ezt oly módon tehetjük, hogy feltételezzük, az exportjövedelem egy részét a szállítási költségek emésztik fel. Így a külpiacra termelés határköltsége magasabb lesz, mint a hazai piacon eladott termékeké. Ez természetesen megváltoztatja a külpiaci eladások jövedelmezőségét. A hazai piacon a változás csekély, hiszen a hazai termelő kibocsátását a külpiaci termelő eladásaihoz és nem termeléséhez igazítja. Mégis, a jövedelmezőség változása folytán az exportpiacra való termelésben változások mennek végbe. Az alacsonyabb jövedelmezősége (magasabb költségek) folytán a külső piacra a termelő kevesebbet fog exportálni, így a hazai vállalat eladásai nőni fognak. Ugyanez a folyamat játszódik le a másik piacon. Az exportőr eladásainak csökkenése a hazai piacon nagyobb kell, hogy legyen, mint a hazai termelő eladásainak növekedése.²² Ebből viszont az következik, hogy a hazai piacon (és természetesen a külsőn is) az árak növekedni fognak, és mindkét termelő kibocsátása csökken. Mivel a helyzetek szimmetrikusak, azaz ami az egyik piacon megtörténik, ugyanaz a másik piacon is, a két piacon az árak kiegyenlítődnek. Mivel a szállítási költséget nem érvényesítheti az export árban, a hazai eladás jövedelmezőbb lesz. Brander és Krugman kölcsönös dömpingnek nevezi az intra-indusztriális kereskedelemnek ezt a formáját, mivel a szállítási költséget a vállalat nem építheti bele az exportárba, amennyiben exportját fenn akarja tartani, így az ár a dömpingárhoz hasonlít.

Röviden:

1. Azonos országjellemzők, azonos költségek, azonos kereskedelmi paraméterek.
2. Egyetlen változó van, a kibocsátás, ami a vállalat stratégiai döntésétől függ.

²² A részletesebb összefüggéseket illetve a bizonyítást lásd Södersten-Reed [1994] illetve Tharakan [1983] és [1989]

3. A vállalatok mindkét piacon úgy törekednek profit-maximalizálásra, hogy a másik vállalat kibocsátását volumenben és időben állandónak tekintik.
4. A két piac egymástól elkülönül, szegmentált (a vállalat a két piacra történő termelést egymástól függetlenül állapítja meg).
5. A szállítási költségek mindkét ország exportőrének külső piacra termelését csökkentik ami felfelé módosítja a hazai piacra termelést.
6. A szállítási költségeket többnyire elnyeli mindkét ország termelője, azaz kölcsönös dömping esete áll fenn (a külföldön kínált, szállítási költségektől megtisztított ár alacsonyabb, mint a hazai ár).

3.6. A vertikális differenciálás és a természetes oligopóliumok

Ezt a modellt több lépcsőben Shaked és Sutton dolgozták ki. Az itt leírt egyszerű változatában a terméket vertikálisan differenciálnak tekintjük. Egy magasabb minőségű variáció kifejlesztése egy vállalat részéről K+F beruházásokat igényel, mielőtt megjelenhetne a piacon. A K+F költségeit fix költségnek tekinthetjük. Az átlag változó költségeket állandónak vehetjük vagy a minőség növekedésével párhuzamosan lassan növekvőnek. Feltételezzük, hogy minden fogyasztónak megegyezik az ízlése, így a termékek rangsorolása a minőségtől függ, de a fogyasztók jövedelmei eltérőek, így a magasabb minőségű terméket a magasabb jövedelmű fogyasztók vásárolják. Ez a modell egy háromlépcsős vállalati döntéshozatali rendszerre épít. Első lépésként minden vállalat eldönti, hogy belépjen-e egy bizonyos piacra. Utána eldönti, milyen minőségű termékkel lépjen be a piacra, végül pedig eldönti a termék árát. Ezen döntések részben a piacon jelenlévő más vállalatok számától függ illetve a későbbi piacra lépőktől függ. Az ilyen modellekben a piaci egyensúly, beleértve a vállalatok számát, nagy mértékben érzékeny a különféle paraméterek változására. Ilyen paraméterek a fogyasztó ízlése, az átlag változó költség és a minőség viszonya, de kiemelten fontos a jövedelem-eloszlás szórása. Nagy szórás és változó költségek mellett nagy számú vállalat élhet meg a piacon, kis jövedelem szóródás és elhanyagolható költség-különbségek esetén a piac csak kis számú, akár csak egy-két vállalatot bír el.

Vegyük két azonos jövedelem-eloszlású országot, ahol két-két vállalat termeli a differenciált terméket; az egyik egy magas, a másik egy alacsony minőségűt. Kereskedelem esetén a magas (alacsony) minőségű termék gyártója versenybe kerül a másik ország magas (alacsony) minőségű termékét előállító vállalatával. A verseny következtében az egyik vállalat mindkét minőségi csoportban tönkre fog menni. Hogy melyik, az egy több paramétertől függ (fogyasztó ízlése, stb.). Arra, hogy melyik ország vállalata megy tönkre, a modell nem ad megoldást. A fogyasztó nyeresége ez esetben a nagyobb piacnagyság által csökkentett piaci ár. A modell szerint hosszabb távon a

fogyasztó további nyeresége a vállalat törekvése, hogy magasabb minőséget fejlesszen ki.²³ Hogy intra-indusztriális kereskedelem jön-e létre a két ország között, az függ attól, hogy melyik két vállalat marad a piacon. Ha mindkét ország egy-egy vállalata fennmarad, akkor a minőségi differenciáltság alapján intra-indusztriális kereskedelem jön létre. Ha azonban az egyik ország mindkét vállalata tönkremegy, inter-indusztriális kereskedelem jön létre (értelemszerűen mindkét országnak más ágazatai is vannak).

Amennyiben a két ország jövedelem-eloszlása különbözik, a vállalatok másként reagálnak a kereskedelem megindulására. Több termék-variáció jöhet létre, vagy a magasabb jövedelmű ország szakosodhat a magasabb minőségű termékekre, azzal ellátja a kevésbé "gazdag" ország tehetősebb fogyasztóit, illetve saját alacsonyabb jövedelmű vásárlói szükségleteit importból elégíti ki. A piac megnövekedése itt is az ár csökkenéséhez vezet, ami a minőség javítására serkent(het)i a vállalatokat, így a fogyasztó hosszabb távon a jobb minőségben is nyerhet.

A modell lényegét összefoglalva:

1. Vertikális termékdifferenciálás minőségtől független átlag változó költségekkel
2. Csökkentett költségek (K+F-re) mint a minőségnövekedés előfeltétele
3. A fogyasztók között egyenlőtlenül elosztott jövedelem
4. A két ország egyező vagy különböző jövedelemszinttel rendelkezik
5. A lehetséges variációk száma nem kötött
6. Az árverseny biztosítja, hogy csak egy vállalat képes egy bizonyos minőséget előállítani és ennél fogva a vállalatok számát korlátozza a fogyasztók ízlése és a jövedelem eloszlása
7. A kereskedelem létrejötte csökkenti a vállalatok számát. Ennek hatására létrejöhet vagy inter-, vagy intra-indusztriális kereskedelem
8. Intra-indusztriális kereskedelem esetén a piac megnövekedése az árat csökkenti
9. A 2. pont értelmében a vállalat a minőség növekedésére fog törekedni

²³ A részleteket lásd Södersten és Reed [1994 illetve Tharakan [1989].

4. A modellekből levonható következtetések és az intra-indusztriális kereskedelem néhány összefüggése

A modellek távolról sem fedik le az intra-indusztriális kereskedelem teljes problémakörét, de számos összefüggésre rámutatnak. A termék differenciálódása, mind vertikálisan mind horizontálisan jelentős tényezője lehet az ágazaton belüli kereskedelem kialakulásának. Modell szinten nemigen lehet meghatározni, hogy melyik ország vállalata melyik termékvariációra fog szakosodni, de az esetek többségében az ágazaton belüli kereskedelem hatással van a vállalatok számára. Mind a piac abszolút megnövekedésével, mind pedig a relatív piacnövekedéssel (más vállalat kiszorul és a fennmaradó azt a piacot is megszerzi) jelentős nyereség származik a skáláhozadék realizálásából. A költségek csökkenése egyrészt az árak csökkenését eredményezi, másrészt a vállalat számára forrást biztosít a termék fejlesztésének -minőségi javításának költségeire, így az intra-indusztriális kereskedelemnek minőségjavító-fejlesztő hatása is van. A fogyasztók preferenciái jelentősen befolyásolják az intra-indusztriális kereskedelmet. Az eltérő jövedelmi szintek és a jövedelmek szórása - akár önmagukban, akár a fogyasztói preferenciákkal kiegészülve - nagy jelentőséggel bírnak. A két-több ország fogyasztóinak hasonló vagy egyező ízlése erőteljesen ösztönözheti az intra-indusztriális kereskedelmet.

5. Az iparág meghatározásának problémaköre

Az intra-indusztriális kereskedelem egyik fontos kérdése az iparág mint olyan meghatározása. Fontos ez több szempontból is. Egyrészt fontos, mivel a húszadik század második felében rohamosan fejlődik nemcsak az ipar maga, hanem a különböző iparágak is. Ez a fejlődés olyan mértékű, hogy az egyes alágazatok rövid idő alatt önálló iparaggá válnak. Felmerülhet kérdésként, hogy melyik az a szint, ahonnan már a vizsgált kereskedelem iparágak közöttinek számít, vagy fordítva: mettől kezdve intra-indusztriális a kereskedelem, és mettől inter-indusztriális?

Az iparág meghatározására több kísérlet történt, de egységes szempontokat nem sikerült kialakítani. Többnyire két fő szempontot vesz figyelembe a szerzők többsége. Az első szempont szerint két termék ugyanazon ágazat terméke, ha viszonylag nagy mértékben hasonlóak a termelési eljárásaik. Ebből a szempontból ugyanazon iparág termékei a személygépkocsik, teherautók, buszok és traktorok. Hasonló ehhez a kritériumhoz az, hogy a két termék tényező-intenzitásának meg kell egyeznie. E szerint a kritérium szerint a mechanikus írógépek és a szövegszerkesztők nem ugyanazon

iparág termékei, pedig hasonló feladat megoldására használható mindkettő. A második szempont szerint két termék ugyanazon iparág terméke, ha a fogyasztók gyakorlatilag ugyanarra használják. Ezen kritérium szerint a tejes üveg, tejes zacskó és a tejes papírdoboz ugyanazon iparág terméke. Nyilvánvaló, hogy egyes esetekben a különféle kritériumok ellentmondhatnak egymásnak.

Meghatározható egy ipar oly módon is,²⁴ hogy egy bizonyos (rendelkezésre álló) tőkeeszköz milyen széles termékskálát tud előállítani. "Ez a csoport jól körülhatárolható, ha minden termelő ugyanazt a technológiát alkalmazza és a termékcsoportok nincsenek átfedésben".²⁵ Lancaster szerint a csoport egy áruosztály, amelyben minden termék, jelenlegi vagy potenciális ugyanazon tulajdonságokkal rendelkezik, és a csoporton belül az egyes termékek annyiban különböznek egymástól, hogy más és más mértékben rendelkeznek ezzel a tulajdonsággal.

Egy másik, általános meghatározási mód gyakran a különféle áruosztályozási módok szerinti besorolás. Ennek értelmében, ha két termék egy árucsoportban van, akkor ugyanazon ágazat termékei. A leggyakrabban használt áruosztályozási rendszer a SITC (Standard International Trade Classification). Ennek lényege, hogy a kereskedelembe kerülő árukat 10 áruosztályba sorolják.²⁶ Az áruosztályokat további árufőcsoportokba (pl. 67: vas és acél termékek), árucsoportokba (675) bontják, majd további alpontokat létrehozva (6758, vagy akár 6758.56) jutnak közelebb a konkrét termékhez.

Az intra-indusztriális kereskedelem vizsgálatakor igen fontos a fenti kérdésfelvetés. Fontos azért, mert magát az intra-indusztriális kereskedelmet konkrétan mérni, megállapítani leginkább egy ország kereskedelmi statisztikáin keresztül lehet. Ezért fontos, hogy statisztikailag minél közelebb kerüljünk a konkrét áruhoz. Minél magasabb szintű árucsoportot-áruosztályt vizsgálunk, annál inkább azonosnak tűnhet a vizsgált termék. Ez komoly tévedésekhez és téves megállapításokhoz vezethet, hiszen egy magasabb szinten, ha számba vesszük két ország kereskedelmét, látszólag ugyanazt a terméket exportálják és importálják egymástól, és még az is lehetséges, hogy hasonló vagy azonos volumenben. Kritériumaink alapján ez intra-indusztriális kereskedelemnek tűnhet, holott egyáltalán nem biztos, hogy valójában az. Ha mindkét ország gépkocsikat exportál és importál (bilaterális kereskedelmet figyelembe véve), ez intra-indusztriális kereskedelem lehet. Amennyiben mélyebb árubontást hajtunk végre, kiderülhet, hogy az egyik ország teher-, a másik személygépkocsikat exportál, ami visszavezethető eltérő komparatív előnyökre, és ez már nem intra-, hanem inter-indusztriális kereskedelem. Így minél mélyebben megyünk az áruosztályozásban, annál valószínűbb, hogy egyező export és import esetén intra-indusztriális a kereskedelem esetével állunk szemben. Ugyanakkor még egészen mély bontásban sem lehetünk biztosak abban, hogy valóban két, szinte

²⁴ Falvey-t idézi Lloyd [1989]

²⁵ Södersten - Reed [1994] idézi Lancaster-t

²⁶ 0: élelmiszerek, mezőgazdasági termékek, élő állat; 1: ital és dohányáru; 2: nyersanyagok (kitermelő-ipari és mezőgazdasági); 3: energiahordozók és tüzelőanyagok; 4: zsírok és olajok (növényi és állati); 5: vegyipari

azonos termékkel van dolgunk, hiszen az áruosztályozási rendszerek nem képesek lehatolni a konkrét áru szintjére. Nem szabad figyelmen kívül hagyni azt sem, hogy újabb és újabb termékek jelennek meg, gyakran valamely termék differenciálódása folytán, amit az áruosztályozási rendszerek nem tudnak követni. A fenti gondolatmenet után kérdésként továbbra is felmerülhet, hogy mit tekintünk gyakorlatilag azonos terméknek: az Opel Corsa-t és a Mitsubishi Colt-ot, amelyek gyakorlatilag minden paraméterükben megegyeznek (méret, fogyasztás, stb.), a fogyasztó mégis különbséget tesz, vagy pedig bármilyen személygépkocsi gyakorlatilag azonos termék?

6. A szolgáltatások kérdése

A világgazdaság fejlődése felveti nem csak az ipar differenciálódását és az intra-indusztriális kereskedelem kialakulását és terjedését, hanem a szolgáltatások jelentőségének növekedését. A fejlett ipari országoknak mind GDP-jükben, mind foglalkoztatottsági szerkezetükben egyre nagyobb jelentőséggel bír a szolgáltatási szektor. A globalizáció, és az azt részben lehetővé tévő GATT-WTO tevékenysége - gondoljunk csak az Uruguay Forduló eredményei közül a GATS-ra - jelentős mértékben hozzájárult ahhoz, hogy a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme fellendüljön. Felvetődhet a kérdés, hogy mennyire jelenik meg az ágazaton belüli kereskedelem a szolgáltatási szektor termékeiben?

Semmiképpen sem alaptalan a kérdés, hiszen gondoljunk olyan szektorokra, mint a nemzetközi szállítmányozás, biztosítás, banki szolgáltatások, adatfeldolgozás, telekommunikáció és a turizmus, amelynek országok között export és import oldalon is igen nagy a forgalma. A szolgáltatások és az intra-indusztriális kereskedelem kapcsolatát viszonylag kevés forrás vizsgálja, ez jórészt még jelentős kutatásokat igénylő terület. Ugyanakkor, ha az ipart és a szolgáltatásokat vizsgáló, összevető kutatások és megállapítások eredményeit nézzük, a szolgáltatások különleges volta ellenére is számos hasonlóságot figyelhetünk meg a két szektor között. Feltételezhetjük,²⁷ hogy a szolgáltatás kereskedelemben is hasonló tendenciák indulnak meg illetve jellemzők, mint az ipar terén, és egy intra-indusztriális kereskedelem indul meg illetve erősödik, hasonló okok által vezérelve. Konkrét eseteket vizsgálva ez a sejtésünk erősödhet, bár néhány esetből természetesen nem szabad általános megállapításokat tenni. Tény azonban, hogy az Európai Unió belül a jelentősebb "nemzeti" biztosítók a legtöbb tagállamban jelen vannak és ugyanazt a termékcsomagot kínálják, a német turista

termékek; 6: anyag szerint csoportosított ipari félkésztermékek; 7: gépek; 8: egyéb iparcikkek; 9: egyéb termékek (mérgek, robbanóanyagok, ékszer, stb.)

²⁷ Nyilván ez a feltételezés bizonyításra szorulna, de ennek a kérdésnek a feltárása önálló és igen széles kutatást feltételezne, ami jelentősen meghaladja jelen tanulmány kereteit (és célját). Ezen a téren a tanulmánynak a problémára mutató célja és néhány feltételezéssel és hasonlaltal felhívni a figyelmet egyes jelenségekre.

is elmegy a francia hegyekbe síelni és viszont.²⁸ Termékdifferenciálási, áruosztályozási és "definícióbeli" kérdés, hasonlóan az előző Opel-Mitsubishi kérdéshez, hogy ha a német és a francia turista egymás kastélyait nézik meg, mennyire tekinthető ez azonos terméknek? Tekinthető-e a minőség szerinti differenciálódásnak, hogy a magyar turista, ha osztrák panzióban száll meg, lényegesen magasabb színvonalat kap, mint az osztrák turista az átlagos magyar panzióban?

7. Intra-indusztriális kereskedelem eltérő fejlettségű partnerek esetében

Az intra-indusztriális kereskedelem általában a magasabb fejlettségű országok egymás közötti kereskedelmében figyelhető meg a differenciáltabb ipar, a szélesebb termékskála, a bonyolultabb termék, a szélesebb munkamegosztás szükségessége, stb. következtében. Kérdés azonban, hogy létezik-e, és ha igen, milyen mértékben intra-indusztriális kereskedelem eltérő fejlettségű országok között? Példaként tekintsük át Schumacher [1983] vizsgálatát a Német Szövetségi Köztársaság fejlődő országokkal folytatott intra-indusztriális kereskedelméről.

A Német Szövetségi Köztársaság és fejlődő országok kereskedelme dinamikusan emelkedett a hetvenes évek során. Ezt persze leginkább inter-indusztriális kereskedelem jellemzi, ugyanakkor megfigyelhető egy bizonyos arányú ágazaton belüli kereskedelem is, ami szintén jelentős emelkedést mutatott. Ez visszavezethető a világgazdaság fokozott integrálódására, a fejlődő országok, de főképp az olajexportőrök megnövekedett vásárlóerejére, a dél-kelet-ázsiai térség gyors iparosodására, a német gazdaság nyersanyag igényére, a piacbővítés szükségességére, a nemzetközi munkamegosztás szélesedésére és nem utolsósorban a Loméi Egyezményekre, amelyek a fejlődő országok piacra jutását segítette. A kereskedelem bővülésének üteme ugyan csökkent az olajárrobbanást követő években, de 1980-tól kezdve újra fellendült. Áruszerkezetét tekintve a német export főképp tőke-intenzív termékekből állt, míg az import az olajországokból szinte kizárólag nyersolaj, más fejlődő országokból pedig nyersanyagok, részben mezőgazdasági termékek. Ez, mondhatnánk, az Észak és Dél közötti hagyományos, az eltérő természeti és fejlettségbeli adottságokra épülő komplementer - inter-indusztriális - kereskedelem. Mégis, a fejlettebb fejlődő országokkal megindult az ipari termékek cseréje. Ezek egy része továbbra is ipari fogyasztási cikkek cseréje volt tőke-intenzív termékekért, de a tőke-intenzív szektoron belül is megindult bizonyos szintű kereskedelem. Ez esetben már joggal vetődhet fel, hogy egy iparilag fejlett és egy fejlődő ország között ez a kereskedelem lehet-e intra-indusztriális?

²⁸ A turizmusban persze az inter-"indusztriális" kereskedelem is megfogható, hiszen ha a német turista a francia tengerpartra megy nyaralni, teljesen más "terméket" kap, mintha a francia turista megy a (hideg) német

Schumacher vizsgálatai azt mutatják, hogy az NSZK fejlett ipari országokkal folytatott kereskedelmének háromnegyede intra-indusztriális, de a fejlődő országokkal folytatott kereskedelmének is közel egy harmadát teszi ki. A legmagasabb ennek az aránya az európai fejlődő országokkal,²⁹ és a négy tigrissel.³⁰ A legmagasabb arányt az intra-indusztriális kereskedelem a textiliparban, az elektromos és az élelmiszeriparban volt jellemző, ezután következett a közúti járműgyártás, a nem vas fémek, a vas és acél, a vegyipar és a ruházati ipar. 1978-ban ezek az ágazatok tették ki a német fejlődő országokból származó importnak három negyedét.

Az ipari termékeken belüli intra-indusztriális kereskedelem az NSZK és fejlődő országok között jelentősen megnőtt. Schumacher mégis arra a következtetésre jut elemzése során, hogy ha az exportot és importot a szűkebben értelmezett árucsoportok, tényező-intenzitás és használati érték szerint vizsgáljuk, a kereskedelem egy része sokkal inkább inter-indusztriális a különböző tényező-ellátottságú országok kereskedelmében, mint amilyennek az eleinte tűnt. Így, az inter-indusztriális szakosodásnak megfelelően a német importot leginkább a természeti-erőforrás-intenzív termékek a feldolgozási folyamatuk első szakaszában álló termékek teszik ki még akkor is, ha azok alacsony munkaerő-intenzitással párosulnak (itt még komparatív előny is létrejöhet a fejlődő országban azért, hogy a feldolgozás során csökkennek az egységre vetített szállítási költségek, amennyiben a feldolgozás növeli az egységnyi tömegre vagy térfogatra eső értéket), illetve magas feldolgozottságú munkaerő-intenzív termékek. Mindkét esetben a termékek szellemi tőke-intenzitása alacsony volt. Ugyanakkor a német export a szellemi tőke-intenzív termékeket preferálta. A fejlődő országok tipikus munkaerő-intenzív termékei a tőkeexport által létrehozott textil- és ruházati ipari termékek illetve elektromos ipari és járműipari félkésztermékek. Grubel és Lloyd definícióját alkalmazva az intra-indusztriális kereskedelemre, azaz olyan termékek kölcsönös kereskedelme, amelyek a fogyasztás során helyettesíthetik egymást, az NSZK és fejlődő országok közötti kereskedelem a feltételezettnél jóval kisebb. Így a fejlődő országokkal folytatott kereskedelem csak egy kis része magyarázható olyan indokokkal, mint a termékdifferenciálás, skáláhozadék vagy más elemek, amelyek fejlett ipari országok között ösztönzője az intra-indusztriális kereskedelemnek. Intra-indusztriális kereskedelem sokkal inkább jellemző az olyan ágazatokban, mint a közúti járműgyártás, a vas- és acélipar, a gépipar, és a vegyipar. Ezen ágazatok termékeinek cseréje viszont nagy részben vállalaton belüli kereskedelem, és ugyan az adott ágazaton belüli kereskedelem, de a termelési vertikum különböző szintjeinek termékeinek cseréjéről lévén szó gyakorlatilag az eltérő tényező-ellátottságra és a fejlettségbeli különbségekre épül és így inkább inter-, mint intra-indusztriális kereskedelem.

tengerpartra (ha megy).

²⁹ Schumacher szerint: Spanyolország, Gibraltár, Izrael, Görögország, Málta, Jugoszlávia, Portugália és Törökország.

³⁰ Azaz Dél-Koreával, Szingapúrral, Tajvannal és Hongkonggal.

Összességében megállapíthatjuk, hogy jelentős fejlettségbeli különbségek esetén két ország egymás közötti kereskedelmében az inter-indusztriális kereskedelem dominál. A kevésbé fejlett ország fejlődésének felgyorsulásával, tehát a fejlettségi szintek közötti szakadék csökkenésével, illetve a fejlettségi szint olyan stádiumra való fejlődésével, ahol a termékek differenciálódása egy magasabb szintet is elér, megjelenhetnek az intra-indusztriális kereskedelem elemei. Ez főképp azon ágazatok termékeire lesz igaz, amelyek az adott (fejlődő) országon belül dinamikusabban fejlődik és magasabb szintű, mint az átlag, azaz ahol a technológiai szakadék még kisebb. Hogy milyen mértékű ez az intra-indusztriális kereskedelem az sok mindentől függ, mint például a két ország gazdaságának és fogyasztásának szerkezetétől, a köztük lévő távolságtól, a fejlettségbeli szakadék nagyságától, a kereskedelempolitikai elemektől, de attól is, hogy milyen mélységben vizsgáljuk az árucsoportokat, azaz attól, hogy mit tekintünk vagy mit fogadunk el intra-indusztriális kereskedelemnek.

8. Az intra-indusztriális kereskedelem egyik klasszikus példája: az észak-amerikai autóegyezmény³¹

Az intra-indusztriális kereskedelem klasszikus példájának számít az észak-amerikai autóegyezmény. Az intra-indusztriális kereskedelem kereskedelem azon esetét mutatja be, amely a skáláhozadék kihasználása érdekében jön létre (vagy növekszik) a nemzetközi kereskedelem. 1965 előtt a védővámoknak köszönhetően Kanada relatív önellátó autóipart tartott fenn, különösebben jelentős import és export nélkül. A kanadai ipart ugyanazon vállalatok uralták, mint az USA autóiparát, de ezen vállalatok olcsóbbnak tartották külön gyártókapacitásokat fenntartani, mint megfizetni a vámokat. Így a kanadai autóipar gyakorlatilag az amerikai autóipar miniatűr változatának volt tekinthető (körülbelül tizede annak). A kanadai leányvállalatok a kisebb gyártási volument jelentős hátránynak tekintették. Ezt részben az indokolta, hogy a kanadai gyáraknak kisebbeknek kellett lenniük, mint az USA-beliékné, másrészt - és talán ez volt a jelentősebb - az USA gyárai megtehették, hogy egy modellre vagy egy termékre szakosodjanak, míg kanadai társaiknak több terméket kellett előállítaniuk, kényszerítve ezzel őket a termelés leállítására termékváltás esetén, kevésbé szakosodott gépek használatára, stb. A kanadai autóipar munkaerő-termelékenysége közel 30%-kal alacsonyabb volt, mint az USA-belié. Hogy ezen a problémán segítsenek, az USA és Kanada 1965-ben egyezményt írtak alá, hogy - bizonyos korlátozásokkal - szabad kereskedelmi övezetet hoznak létre az autóipari termékek terén. Ez lehetővé tette az autógyártóknak, hogy átszervezzék a termelést. A kanadai gyárak jelentősen szűkítették a termékskálájukat és így a Kanadában gyártott termékek körét is. A példa kedvéért: a General Motors felére csökkentette a Kanadában összeszerelt

³¹ Krugman - Obstfeld [1991]

modelljeinek számát. Ennek ellenére a termelés és a foglalkoztatottság szintje nem csökkent Kanadában. Ezt oly módon érték el, hogy importálták azokat a termékeket az USA-ból, amelyek kanadai gyártása megszűnt, és exportálták azokat, amelyek gyártása továbbra is folyt. 1962-ben Kanada 16 millió dollár értékű autóiipari terméket exportált az USA-ba, míg 59 millió dollárnyit importált. 1968-ban ugyanezen adatok elérték a 2,4 illetve 2,9 *milliárd* dollárt. Másképp szólva, mind az export, mind az import jelentősen megnőtt - megindult az intra-indusztriális kereskedelem. A nyereség mindkét fél számára jelentős volt. A hetvenes évek elejére a kanadai autóiipar termelékenysége gyakorlatilag megegyezett az USA-éval.

9. Összefoglalás és következtetések

A XX. század során jelentős mértékben felgyorsult a világgazdaság fejlődése és ezzel együtt az ágazatok, de kiemelten az ipar gyors differenciálódásnak indult. A differenciálódó ágazatok egy része eltérő termelési feltételeket, eltérő tényező-intenzitást igényel, míg másoknál ez nemigen mutatható ki, vagy pedig olyan mérvű a differenciálódás, hogy sem primer használati értékét, sem pedig a tényező-intenzitását az nem befolyásolja. A gyors differenciálódás másik eredménye az igen szélessé vált termékskála, ami lényegesen nagyobb piacokat és lényegesen nagyobb gazdasági-termelési egységeket igényel, mint egy kevésbé differenciált gazdasági szint.

A gazdasági fejlődéssel párhuzamosan világszerte emelkedik - különböző mértékben ugyan - az átlagos életszínvonal illetve a jövedelmi szint. A fogyasztók részéről ez jelenti részben egy szélesebb fogyasztói kosár megvásárlásának lehetőségét, jelenti azonban a termék és termék közötti kicsiny különbségek iránti érzékenységet is. Ezzel együtt a fogyasztó nemcsak *érezke*li a kis különbségeket, hanem *igényli is*, ami a termelőt készítheti arra, hogy differenciálja a termékét vagy termékskáláját. Ezt azonban gyakran nem áll módjában olyan mértékben és mennyiségben megvalósítani, mint azt a fogyasztó igényli, vagy ha mégis, akkor olyan árak mellett, amit a fogyasztó már nem tud vagy nem hajlandó megfizetni. Ezért, amennyiben erre lehetőség nyílik, a kissé eltérő terméket importból próbálják beszerezni.

A világgazdasági integrálódás, a globalizáció, a kereskedelem előtt álló akadályok folyamatos leépülése (GATT-WTO!) lehetővé teszi, hogy az országok közötti az áruáramlás relatív szabad legyen. Korábban ez leginkább integrációkon belül volt megfigyelhető, hiszen ott drasztikus mértékben csökkentek az akadályok, mialatt a világkereskedelem többi szereplője között fékezte a kereskedelem bővítését. A kilencvenes évekre ezek az akadályok jelentősen lecsökkentek, így az ágazatok közötti kereskedelemnek négy alapvető akadály maradt fenn.

Az egyik továbbra is a kereskedelmet effektíve akadályozó, nem elsősorban kereskedelem-politikai eszköz (technikai előírások, eltérő adózás, meglévő piaci pozíciók, stb.) Ezek egy része a folyamatos harmonizáció következtében leépülhet, más részük pedig nem vagy csak igen lassan vagy csak esetlegesen.

A második a távolság: a szállítási költségek megemelhetik annyira a termék árát, hogy a fogyasztó azt már nem hajlandó megfizetni a kisebb különbségért, ha pedig minőség szerinti a differenciálódás paramétere, az ár/minőség arányt eltorzíthatja.

A harmadik a fogyasztók eltérő ízlése, ami adódhat más természeti adottságokból (más jellegű a probléma, amit a termék meg kell, hogy oldjon), eltérő kultúrából, stb. Ez az akadály jelentősen oldódik, hiszen a természeti különbségek egyre kevésbé befolyásolják az ember fogyasztási szerkezetét,³² illetve az általános "europaizálás", amerikanizálódás és egyéb, kultúra és szokás kiegyenlítődése következtében a korábban nagy eltéréseket mutató fogyasztói szokások is jelentősen közelítenek egymáshoz.

A negyedik tényező a fejlettségbeli különbségek illetve a fejlettségi szint. Minél közelebb van egymáshoz fejlettségben két ország, annál kisebb a kettőjük közötti tényező-ellátottsági különbség illetve annál közelebb áll a fogyasztási szerkezetük, tehát annál valószínűbb, hogy intra-indusztriális kereskedelem jön létre, illetve az egymás közötti kereskedelemnek annál nagyobb része lesz ágazatok közötti. Minél magasabb egy ország fejlettségi szintje és egy főre eső GDP-je, annál differenciáltabb a termelésre és főleg a fogyasztásra kerülő termékek skálája, így a kereskedelmének egyre nagyobb hányada lesz intra-indusztriális. Összegzésképpen: minél közelebb áll egymáshoz fejlettségi szintben két ország, annál jelentősebb lesz az egymás közötti intra-indusztriális kereskedelem, ugyanakkor minél magasabb fejlettségi szinten áll egy gazdaság, annál nagyobb résszel bír az összkereskedelmén belül az ágazaton belüli kereskedelem.

³² Ezalatt nem azt értem, hogy nem befolyásolja, hanem, hogy egyre kevésbé, hiszen a termékek - pl. a fogyasztási cikkek - többsége már nem az időjárás és a természet egyéb akadályait hivatottak leküzdeni (ház, kabát, hólánc, napernyő), hanem egyéb igényeket elégítenek ki (CD-lejátszó, bőrfotel, rádióműsor, trombita, tükör, naptár, francia krémes, telefon, szemüveg).

A magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői és az intraindusztriális kereskedelem³³

Bevezetés

Az alábbiakban következő számítások és elemzések az intraindusztriális kereskedelem magyarországi megjelenését próbálják meg regisztrálni. Fő célunk, hogy körüljárjuk az iparágon belüli kereskedelem lehetőségét és jellegét egy átalakuló ország gazdaságában. Kutatásunk végső soron a gépiparra szorítkozik, az ebben megnyilvánuló tendenciákat kívánjuk regisztrálni.

A vizsgálat módszere a következő. Első lépésben a külkereskedelmi forgalom szerkezetének legfontosabb jellemző vonásait és tendenciáit rögzítjük. Álláspontunk szerint csak ezek ismeretében lehet relevánsan megítélni a gépipar szerepét és jellegét külkereskedelmünkben, illetve azt elhelyezni a fő tendenciák között.

A külkereskedelmi forgalom szerkezeti elemzése a relációs és árustruktúra szerint árukapcsolataink súlypontjait világítják meg, illetve azt, hogy a kapcsolódásunk mennyire koncentrált vagy diverzifikált és ebben milyen jellemvonásokkal írhatjuk körül a gépipart.

Az export és import szétválasztása, szerkezetének összehasonlító elemzése megmutatja a relációk belső struktúráját, egyenletességét és aszimmetriáit.

A gépipar belső szerkezetének vizsgálata kijelöli a iparágon belüli kereskedelem releváns körét és a termékek kiválasztásának szempontjait.

A kiválasztott, konkrét termékcsoportokra vonatkozó számítások alapján pedig összefoglaló következtetéseinket fogalmazzuk meg, illetve a további kutatások irányait.

A számítások adatait a Központi Statisztikai Hivatal évkönyvei adták.

³³ Gáspár Tamás munkája

1. Magyarország külkereskedelmi forgalmának szerkezete

1.1.sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom megoszlása országcsoportok (ezen belül főbb árucsoportok) szerint
(1995, %)

	Energiahor- dozók, villamos energia	Anyagok, félkészter- mékek, alkatrészek	Gépek, szállítóes- közök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer- ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	84,04	21,00	9,59	14,24	37,79	24,22
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	14,08	74,49	84,46	80,69	48,79	69,91
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	1,79	3,30	4,70	4,00	12,54	4,80
Összesen*	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* Az összegek 100%-tól való 1-2%-os eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

Magyarország külkereskedelmi forgalma 1995-ben mintegy 3,5 billió forint, aminek 70%-át a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokkal bonyolítja. A forgalom 1/4-e az átalakulóban lévő gazdaságokkal történik (lásd: 1.1. sz. táblázat). A fejlődő országok részesedése lényegében maradékelvű, sem nagyságában, tendenciájában, sem az ország külgazdasági stratégiájában nem meghatározó. Az említett arányok az árucsoportok nagy részére jellemző, kivételt az energiahordozók, villamos energia jelent. Ebben a csoportban az arány több, mint visszájára fordul: az átalakuló gazdaságok több, mint 80%-ban érintettek az említett árucsoportban. A külkereskedelmi forgalom legegyszerűsebb megoszlása az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek csoportra jellemző. Itt érik el a legnagyobb, 12,5%-os részesedést a fejlődő országok, míg a fejlett-átalakuló országok átlagosan jellemző 70-25%-os aránya 49-38-ra módosul.

1.2. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom megoszlása árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint

(1995, %)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	24,10	35,48	6,39	13,37	20,66	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	1,40	43,60	19,51	26,24	9,24	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	2,59	28,09	15,82	18,94	34,57	100,00
Összesen	6,95	40,92	16,15	22,74	13,24	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

Ha a külkereskedelmi forgalom árufőcsoportok szerinti peremmegoszlására tekintünk (lásd 1.2. sz. táblázat), látható, hogy az kevésbé koncentrált, mint az országcsoportok szerinti arányok. A forgalom legnagyobb részét (41%) anyagok, félkész termékek, alkatrészek teszik ki, ezt követik a fogyasztási iparcikkek (23%). Alacsonyabb és nagyságrendileg hasonló súllyal szerepelnek a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak (16%) illetve az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek. Az energiahordozóknak, villamos energiának a forgalom értékében mind abszolút mértékben, mind a többi árufőcsoporthoz viszonyítva lényegesen kisebb szerepe van.

Az árucsoportok szerinti megoszlás igen nagy mértékben szóródik az egyes partnerek tekintetében, különösen, ha a fentebbi, partnerország-csoportokra vonatkozó megállapításainkat is figyelembe vesszük. Az átlagos megoszlástól való legnagyobb eltérés az energiahordozók, villamos energia illetve az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek esetében a legnagyobb, sőt mindkét esetben az átalakuló országok súlya nagy, az előbbi esetben abszolút mértékben is.

A fejlett országokkal folytatott külkereskedelem áruszerkezete áll legközelebb az összesített arányokhoz. Az eltérés abban látható, hogy a nagyobb hozzáadott értéket tartalmazó árucsoportok az átlagosnál nagyobb súlyt képviselnek, az energiahordozók szerepe viszont elhanyagolható.

Az átalakuló országokkal való kapcsolatunk az átlagosnál jóval nagyobb részben tartalmaz feldolgozatlan termékeket, az energiahordozók, villamos energia és élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek aránya sokkal jobban megközelíti az anyagok, félkész termékek, alkatrészek árucsoport részesedését. A leglényegesebb eltérés a peremmegoszlástól abban található, hogy ebben a relációban a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak a kereskedelmi forgalomban nagyon alacsony arányt képviselnek.

A legegyszerűsebb megoszlást a fejlődő országokkal folytatott kereskedelem mutatja. A legmagasabb arányt, ami itt csak 35%, az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek alkotják. A másik nagyobb részt (28%) az anyagok, félkész termékek, alkatrészek teszik ki.

1.3.a. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom arányainak fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerinti változása 1990 és 1995 között

(Százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	20,66	-4,89	-40,68	-24,10	-0,21	-13,07
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	-0,95	8,16	41,65	25,02	-1,15	16,29
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-19,80	-4,48	-2,21	-1,99	0,48	-4,28
Összesen*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* A arányváltozások összességének nullától való eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

1.3.b. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom arányainak árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerinti változása 1990 és 1995 között

(százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	10,85	6,40	-19,22	-2,67	4,64	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	-0,79	-8,20	4,35	10,05	-5,41	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-15,92	-7,77	1,36	8,65	13,69	0,00
Összesen	-0,85	-0,96	-2,85	7,14	-2,49	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

A rendszerváltás elejéhez viszonyítva az elmúlt évek tendenciái azt mutatják, hogy a külkereskedelmi forgalmunk nagymértékben és dinamikusán fordult a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok felé (lásd 1.3.a. sz. táblázat). Ha figyelembe vesszük a 60-as évek megoszlását (fejlett tőkés országok 22-23%, szocialista országok 70-71%, fejlődő országok 6-8%), akkor

megállapíthatjuk, hogy a forgalom irányának arányai a fejlett - (volt) szocialista relációban lényegében megfordultak.

Mindez azt is jelenti, hogy a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok arányának növekedése elsősorban az átalakuló országok rovására történt, kisebb mértékben a fejlődő térség szorult vissza (csak 4 százalékpont csökkenés).

Másfelől hangsúlyozni kell, hogy az átalakuló gazdaságok részesedésének 13 százalékpontnyi csökkenése csak a külgazdasági irányok hangsúlyát változtatta meg. A kialakult és jelenleg viszonylag stabilnak mutató 25%-os részesedés abszolút mértékben elég magas, vagyis az átalakuló országok Magyarország külgazdasági stratégiájában továbbra is jelentős, ha nem is domináns szerepet játszanak.

Az egyes árucsoportokkal árnyalt képből az olvasható ki (lásd 1.3.b. sz. táblázat), hogy a külgazdaság irányváltás igen eltérő mértéket mutat az egyes ágazatokban. A legélesebb fordulat a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak területén történt (40 százalékpontnyi növekedés illetve csökkenés!), az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek értékarányainak tekintetében viszont lényegében nem történt partnerváltás. Hasonlóképpen nagy fordulatot mutat a fogyasztási iparcikkek csoportja (25 százalékpont), míg az anyagok, félkész termékek, alkatrészek kereskedelmében jóval kisebb partnerváltás történt. A fejlett, piacgazdálkodást folytató országok részesedésének 8 százalékpontnyi növekedése lényegében egyenletesen oszlik meg az átalakuló és fejlődő országok között.

Az összes külkereskedelmi forgalom partnerviszonylatának arányaihoz képest a legeltérőbb képet az energiahordozók, villamos energia területe mutatja. Egyedül ezen a területen történt erőteljes fordulat a korábban is döntő jelentőségű volt-szocialista országok felé (20 százalékpont!), mégpedig a fejlődő térség felől, amelynek visszaszorulása itt mutatja az összes árucsoport között is a legnagyobb mértéket.

Az árufőcsoportok tekintetében a teljes forgalmat tekintve 1990 és 1995 között nagymértékű változás nem történt. A gépek, szállítóeszközök, beruházási javak és élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek felől van némi elmozdulás a fogyasztási iparcikkek felé, amelynek súlya kb. 7 százalékponttal nőtt meg.

Az egyes árucsoportokon belül viszont meglehetősen intenzív mozgást láthatunk. A fogyasztási iparcikkek megnövekedett forgalma az 5 évvel korábbi időszakhoz képest nagyobb mértékben fordult a fejlett és a fejlődő országok felé. A gépek, szállítóeszközök, beruházási javak területén fordult el Magyarország a legnagyobb mértékben a ma átalakuló gazdaságoktól, hasonlóan az energiahordozók, villamos energia fejlődő országokkal folytatott forgalmához. Az árukapcsolatok pozitív változásának irányai elsősorban az energiahordozóknak, villamos energiának az átalakuló gazdaságokkal, az élelmiszer-ipari anyagoknak, élő állatoknak, élelmiszereknek a fejlődő országokkal

és a fogyasztási iparcikkeknek a fejlett országokkal folytatott cseréjében mutathatók ki. Fontos megjegyezni, hogy az anyagok, félkész termékek, alkatrészek kereskedelmének lényegében változatlan aránya a termékeknek a fejlett és fejlődő országok felől az átalakuló gazdaságok felé való átteljesítésével valósult meg.

2. A kivitel és a behozatal relációs szerkezetének összehasonlítása

2.1. sz. táblázat: Behozatal megoszlása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint

(1995, %)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	93,94	24,09	4,55	10,35	11,14	24,03
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	3,94	73,45	90,79	84,00	52,14	70,40
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	2,12	2,46	4,66	5,65	36,72	5,57
Összesen*	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* Az összegek 100%-tól való 1-2%-os eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

2.2. sz. táblázat: Kivitel megoszlása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint

(1995, %)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	30,48	17,04	20,22	18,14	46,38	24,45
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	68,95	75,82	71,10	77,36	47,71	69,33
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	0,00	4,37	4,80	2,35	4,74	3,89
Összesen*	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* Az összegek 100%-tól való 1-2%-os eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

Magyarország importjának fő partnerek szerinti megoszlása megfelel a külkereskedelmi forgalomban tapasztalt 70-25-5 százalékos aránynak (lásd 2.1. sz. táblázat). Az is jól látszik azonban, hogy a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok 70%-os részesedése igen nagy értékek átlagaként igaz csak, azaz a behozatal partnerek szerinti megoszlása rendkívül nagy szórást mutat az egyes árucsoportokban. A legtöbb csoportban a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok részesedése inkább több, mint 70%.

A behozatalban található egy erős aszimmetria, amely egyben az átlagos értéktől való legnagyobb kilengést is jelenti. A gépek, szállítóeszközök, beruházási javak importjának lényegében az egésze a fejlett térségből származik. Másik oldalról pedig az energiahordozók, villamos energia importja - szintén lényegében - egészének az átalakuló országok a forrása.

A fejlődő, piacgazdálkodást folytató országok részaránya a behozatalban maradékelvű, 2-6% között mozog. Az egyetlen kivételt az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek jelentik, amely árucsoportnál a fejlődő országokból származik importunk több, mint egyharmada. Ebben az árucsoportban a legegyszerűsebb a partnerek szerinti megoszlás.

Kivételünk fő arányai (lásd 2.2. sz. táblázat) szintén megfelelnek a külkereskedelmi forgalom partnerek szerinti megoszlásának. Az egyes országcsoportok azonban sokkal kisebb szórást mutatnak a különböző árucsoportokban.

A fejlett, piacgazdálkodást folytató országok a legnagyobb részesedést a fogyasztási iparcikkek területén mutatják, amihez közel áll az anyagok, félkész termékek, alkatrészek részesedése is. A legkisebb értéket az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek csoportban mutatják (48%).

A fejlődő országok részaránya ebben az esetben is maradékelvű, és két említésre méltó jelenséget hordoz. Egyrészt az energiahordozók, villamos energia kivitelünkben nem játszik szerepet ezen országcsoporthoz. Másrészt, a viszonylag egyenletes, stabil értékek azt jelentik, hogy a megoszlási különbségek a fejlett illetve az átalakulóban lévő országok közötti eltéréseket, így külgazdaságpolitikai érdeklődést jelentik. Ezek szerint a két országcsoporthoz export piac szempontú megkeresése egyedül az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek esetében egyenletes. Ebben az árucsoportban mindkét reláció alapvető fontosságú.

A kivitel és behozatal fő partnereik, azon belül az egyes árucsoportok szerinti összehasonlításában megállapíthatjuk, hogy mindkettő a külkereskedelmi forgalom arányai szerint oszlik, azaz Magyarország külgazdasági stratégiájának esetében alapvetően nem kell számolni kereskedelmi kereszthatásokkal: mind az export, mind az import orientációnk fő területe a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok csoportja, ezzel együtt mindkét esetben igaz a több lábon állás.

Ugyanakkor az is igaz, hogy az import megoszlása, ha az árucsoportokat is figyelembe vesszük, sokkal nagyobb kilengést mutat, mint az exporté. Így, importoldalról Magyarország valamivel szervezettebben kapcsolódik a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokhoz.

A fejlett országok esetében az export és importszerkezetbeli legkisebb eltérést az anyagok, félkész termékek, alkatrészek esetében találjuk. Mindegyik irányba ez a csoport az átlagos, 70%-nál kicsit magasabb arányt mutat. A legjelentősebb eltérés az energiahordozók, villamos energia árucsoportban fordul elő: importunk minimális része származik a fejlett térségből, míg kivitelünk nagyobb része (ami az összforgalomban nem számottevő) megcélazza azt.

Az átalakulóban lévő gazdaságok esetében a legkisebb és legnagyobb eltérést ugyanez a két csoport mutatja. A fő különbség, hogy az energiahordozók, villamos energia területén megállapított hatalmas aszimmetria itt ellenkező előjelű: behozatalunk lényegében összessége származik innen.

Miután a fejlődő országok mind import, mind export vonatkozásban maradékelvűnek számítottak, itt maximális illetve minimális eltérésről beszélni nem sok értelme van. Az egyetlen, lényeges kivételt az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek csoportban tapasztalhatunk. Ebben, mint láthattuk, a legegyszerűsebb a megoszlás az egyes országcsoporthoz között, de ez az egyenletesség is aszimmetriát tartalmaz. A fejlett országok kb. 50%-os részesedése mellett import oldalon a fejlődők a dominánsak, míg export oldalon az átalakulóban lévő gazdaságok.

A számok alapján rögzíthetnénk, hogy az általában kiegyensúlyozott partnerországok szerinti megoszlásban az energia szektor mellett az élelmiszer ágazatban is kereszthatást tapasztalhatunk. Valószínűsíthető azonban, hogy az export illetve importoldali áruszerkezet az élelmiszer szektoron belül nem azonos, ezért ez a kereszthatás csak az aggregát szinten igaz.

2.3. sz. táblázat: Magyarország fő külkereskedelmi partnerei,

1995, Ft, %

	Export	Import	Kumulált Export	Kumulált Import
D	28,6	23,4	28,6	23,4
Ex Szu	11,1	14,7	39,7	38,1
A	10,1	10,7	49,8	48,8
I	8,5	7,9	58,3	56,7
CS, SK	3,3	4,7	61,6	61,4
FR	4	3,9	65,6	65,3
USA	3,2	3,1	68,8	68,4
GB	3	3,1	71,8	71,5
NL	2,9	3,1	74,7	74,6
Ex YU	4,1	1	78,8	75,6
B,L	2,1	2,5	80,9	78,1
PL	2,6	1,6	83,5	79,7
CH	1,4	2,5	84,9	82,2
RO	2,8	0,8	87,7	83
S	1	2	88,7	85
J	0,6	2,2	89,3	87,2
SF	0,4	1,4	89,7	88,6
TR	0,4	0,3	90,1	88,9
INDIA	0,2	0,2	90,3	89,1

Forrás: KSH alapján saját számítások

Magyarország fő külkereskedelmi partnereinek a kivitel és behozatal szerinti összehasonlítása alapján a fenti, nagyobb országcsoportoknak megfelelő bontásnál árnyaltabb képet kaphatunk (lásd 2.3. sz. táblázat).

Mindenekelőtt megállapítható, hogy külkereskedelmi forgalmunk a partnerországok szerint nem nagyon koncentrált: a döntőnek számítható 80%-ot csak 11-12 országgal összesített kereskedelem esetén érjük el.

A tucatnyi ország részesedése ugyanakkor nem egyenletes. A fő súlyt négy ország adja: Németország, a volt szovjet utódállamok, Ausztria valamint Olaszország. Ezek összesen a kivitel és behozatal közel 60%-át adják.

Az országokat részesedésük alapján sorba rendezve két nagyobb törést láthatunk. Az első Németország után található, amely ország után 10 százalékpont esést láthatunk. Ez azt mutatja, hogy a négy fő partner között is vannak nagyságrendi különbségek. A másik törés Olaszország, a negyedik fő partner után következik. Csehországot és Szlovákiát követően az egyes országok részesedése már messze elmarad a 10%-tól. Ez a fő oka annak, hogy a külkereskedelmünk partnerek szerint ennyire diverzifikált.

Az is jól látható, és egybevághat a korábbi elemzési eredményeinkkel, hogy az export és import megoszlásának fő súlypontjai megegyeznek. A nagyságrendek és a töréspontok mind a két esetben

hasonlóak. Ugyanakkor a legfőbb partnerek esetében némi aszimmetriáról számolhatunk be. Németország elsősége nagyobb súllyal szerepel az exportoldalon, míg a volt szovjet tagköztársaságok súlya magasabb az importoldalon (és ugyanez igaz az átalakuló gazdaságok közül jelentősebb Csehországra és Szlovákiára, bár valószínűsíthető, hogy a kettő áruszerkezete nem azonos).

A kisebb súllyal szereplő fontosabb partnerek esetében is tapasztalható eltérés az export és import tekintetében. A volt jugoszláv tagköztársaságok illetve Románia lényegesen nagyobb súllyal szerepel Magyarország exportjában, mint importjában. Az országokra lebontott KSH adatok szerint (itt nem közölt) mind a két esetben a kivitel legnagyobb súlyú részét élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek teszik ki, főként szemes termények, hús-, baromfi- és tejipari termék illetve gyümölcs- és főzelékkonzerv, fűszer. A domináns áru másrészt anyagok, félkész termékek, alkatrészek, főként vegyipari és ipari félkész termékek, növényi eredetű anyagok.

A kisebb jelentőségű partnerek között még Japán esetében fedezhetünk fel aszimmetriát, de ebben az esetben a kapcsolódás alapvetően import oldali. Ennek nagy része gépek, szállítóeszközök, beruházási javak, mégpedig szerszámgépek, műszerek, híradástechnikai gépek. Másrészt fogyasztási iparcikkek, alapvetően járművek és tartozékaik.

2.4.a. sz. táblázat: A kivitel arányainak változása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint 1990 és 1995 között

(százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszeripari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	19,30	-5,81	-45,66	-16,73	4,28	-13,21
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	-19,61	10,51	47,48	16,69	-6,12	15,27
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-0,26	-7,47	-5,71	-2,11	0,68	-4,39
Összesen*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* A arányváltozások összességének nullától való eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

2.4.b. sz. táblázat: Behozatal arányainak változása fő partnerek (ezen belül fő árucsoportok) szerint 1990 és 1995 között

(százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszeripari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	20,68	-4,57	-26,15	-32,35	-13,05	-12,85
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	2,82	6,20	23,90	34,62	15,33	17,26
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-23,50	-1,63	2,25	-2,27	-2,27	-4,41
Összesen*	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

* A arányváltozások összességének nullától való eltérését az ún. "Be nem sorolt" országok adják

Mind az export, mind az import partnerszerkezetének változása megfelel a külkereskedelmi forgalom arányaiban bekövetkezett változásoknak (lásd 2.4.a. és 2.4.b. sz. táblázat). Ezek szerint a fő módosulás a kilencvenes évek első felében a korábban megindult relációs átfordulás folytatódása volt. A kereskedelem áterelése összességében a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok felé történt az átalakuló, illetve a fejlődő országok felől, de a döntő átrendeződés a volt szocialista országok és a fejlett országok között valósult meg.

Az export és import összehasonlításában mindenekelőtt az látható, hogy a partnerek súlyának megváltoztatása ágazatonként hasonló irányú, bár nem azonos mértékű. Ez alól kivétel az élelmiszeripari anyagok, élő állatok, élelmiszerek képeznek, ahol mind mértékében, mind irányában jelentős

aszimmetria tapasztalható. Egyrészt a behozatal területén lényegesen nagyobb átrendeződés történt (15 százalékpont, szemben az 5 százalékponttal). Másrészt, amíg behozatalunk az átalakuló országok felől a fejlett országok felé terelődött át, addig kivitelünkre éppen a fordított irányváltás a jellemző.

Nagyságrendi eltérést az export és import partnerek változása terén két árucsoportnál tapasztalhatunk. A gépek, szállítóeszközök, beruházási javak esetében a kivitel jóval nagyobb mértékben koncentrálódik a fejlett országok irányába, mint a behozatal a vizsgált öt év változása során. A fogyasztási iparcikkek területén viszont az importban találunk lényegesen nagyobb mértékű változást ugyanebbe az irányba.

A relációváltás általános tendenciájából egy árucsoport, az energiahordozók, villamos energia mutat egyéni sajátosságokat. Itt nemcsak a nagymértékű, fordított tendencia a jellemző, azaz, hogy mind az export, mind az import oldalon megnőtt az átalakuló országoktól (alapvetően a volt szovjet tagközösségek) való függés. Az is szembeűnő, hogy a behozatal tekintetében a fejlődő országoktól való elfordulás a meghatározó, míg a kivitel esetében a fejlett országok részaránya csökkent az átalakuló országok javára.

Végezetűl, érdemes megemlíteni, hogy a legkiegyensúlyozottabb (értsd: nem egyoldalúan az átalakuló vagy fejlődőtől való kereskedelem-átterelés) változás az anyagok, félkész termékek, alkatrészek esetében figyelhető meg. Bár az előbb említett árucsoportokhoz viszonyítva a változás kisebb mértékű, de sokkal arányosabb, főként az export oldalon.

2.5. sz. táblázat: Magyarország fő külkereskedelmi partnerei, 1990

(míó Ft)

Ország	Export Ft	Export %	Kum Ex
SU	121854	20,19%	20,19
NSZK	101861	16,87%	37,06
A	45273	7,50%	44,56
I	35435	5,87%	50,43
YU	28594	4,74%	55,17
CS	25002	4,14%	59,31
USA	21331	3,53%	62,84
NDK	18825	3,12%	65,96
FR	16257	2,69%	68,66
GB	12218	2,02%	70,68
CH	11311	1,87%	72,55
RO	10730	1,78%	74,33
PL	10044	1,66%	76,00
NL	9143	1,51%	77,51
S	8476	1,40%	78,67
IRÁN	7385	1,22%	80,07
J	6990	1,16%	81,17
B	6988	1,16%	82,27
INDIA	6650	1,10%	83,49
TR	6600	1,09%	85
ÖSSZ	603636		

Ország	Import Ft	Import %	Kum Im
SU	103889	19,06%	19,06
NSZK	94802	17,40%	36,46
A	54233	9,95%	46,41
NDK	32321	5,93%	52,35
CS	25383	4,66%	57,00
I	22080	4,05%	61,06
CH	16767	3,08%	64,13
USA	14407	2,64%	66,78
PL	13028	2,39%	69,17
YU	12260	2,25%	71,42
GB	11548	2,12%	73,54
J	11429	2,10%	75,63
NL	11414	2,09%	77,73
FR	11204	2,06%	79,78
Algéria	10076	1,85%	81,63
ÖSSZ	544921		

Forrás: KSH alapján saját számítások

Ha az 1990-re vonatkozó adatokat összevetjük az 1995-ös megoszlással, mindenekelőtt kitűnik, hogy külkereskedelmi forgalmunk a partnerországok szempontjából valamivel koncentráltabb lett (lásd 2.5. sz. táblázat).

Egyrészt több ország részesedése nagyobb súlyú 1995-ben, vagyis a teljes forgalom valamivel kevesebb partnerrel bonyolódik le: míg 1990-ben a forgalom 80%-át 15-16 partnerország adja, addig ez öt évvel később 11-12 ország között oszlik meg.

Másrészről a legfontosabb partner súlya meghatározóbb 1995-ben, bár hozzá kell tennünk, hogy Németország adatait korábban az NSZK illetve NDK külön képviseli, és, ha Magyarország forgalmának részesedését a két relációban egymás mellé tesszük, akkor a súlyok lényegében megegyeznek.

A koncentrációs tendenciának ellentmondani látszik, hogy, míg 1995-ben két töréspontot állapítottunk meg, addig a megelőző időszakban csak egy ilyen szakadás látszik: a Szovjetunió és az NSZK részesedése nagyságrendileg meghaladja az utánuk sorban következő partnereket. A látszólagos ellentmondást az oldja fel, hogy e két ország részesedése összesen csak 36-37%-ot tesz ki,

és, ha hozzávesszük az öt évvel később még jobban meghatározóvá váló Ausztria illetve Olaszország adatait, akkor is csak 50% körüli értéket kapunk szemben a későbbi majdnem 60%-os értékkel.

Az összehasonlításból az is kitűnik, hogy az önmagukban kevésbé meghatározó országok esetében az export és import részesedés közötti különbség jóval elenyészőbb. Export irányú aszimmetriát leginkább csak Jugoszlávia esetében láthatunk. Import oldalról viszont az NDK illetve Lengyelország képvisel nagyobb súlyt külkereskedelmi forgalmunkban.

Az egyes országok súlyában bekövetkezett változásokhoz készült egy számítás, amely a részesedésben történt százalékpont változásokat veti össze.

2.6.sz. táblázat: Magyarország fő export és import partnereinek részesedésében bekövetkezett változás 1990 és 1995 között

(százalékpont)

Fő partnerek részesedésének

változása

Export szerint

sorrendben

Import szerint

sorrendben

Ország	Export változás	Import változás
A	2,60	0,75
B,L	0,94	0,80
CH	-0,47	-0,58
CS*	-0,84	0,04
FR	1,31	1,84
GB	0,98	0,98
I	2,63	3,85
INDIA	-0,90	-0,51
J	-0,56	0,10
NL	1,39	1,01
NSZK*	8,61	0,07
PL	0,94	-0,79
RO	1,02	-0,10
S	-0,40	0,51
SZU*	-9,09	-4,36
TR	-0,69	0,05
USA	-0,33	0,46
YU*	-0,64	-1,25

Ország	Export változás
NSZK	8,61
I	2,63
A	2,60
NL	1,39
FR	1,31
RO	1,02
GB	0,98
B,L	0,94
PL	0,94
USA	-0,33
S	-0,40
CH	-0,47
J	-0,56
YU	-0,64
TR	-0,69
CS	-0,84
INDIA	-0,90
SZU	-9,09

Ország	Import változás
I	3,85
FR	1,84
NL	1,01
GB	0,98
B,L	0,80
A	0,75
S	0,51
USA	0,46
J	0,10
NSZK	0,07
TR	0,05
CS	0,04
RO	-0,10
INDIA	-0,51
CH	-0,58
PL	-0,79
YU	-1,25
SZU	-4,36

Forrás: KSH alapján saját számítások

* NSZK - 1990-es évben NSZK és NDK részesedés együttesen

YU - 1995-ös évben a volt Jugoszláv tagköztársaságok együttesen

CS - 1995-ben Csehország és Szlovákia együttesen

Szu - 1995-ben a volt szovjet tagköztársaságok együttesen

A számítások azt mutatják, hogy az export részesedés változásában a 18 fontosabb partner közül 9 súly megnőtt a vizsgált öt év során, 9 országé csökkent (lásd 2.6. sz. táblázat). A növekedést elsősorban a fejlett országok esetében állapíthatunk meg: a kilenc ország közül kizárólag Románia és Lengyelország származik az átmeneti csoportból.

A legnagyobb mértékű növekedés Németország esetében látató, ahol 8 százalékpontnyi erősödést figyelhetünk meg. Németország után törés tapasztalható, a következő országok arányának növekedése Magyarország exportjában messze elmarad a német értéktől.

Megfigyelhető az is, hogy exportunk nagyobb arányban fordult az Európai Unió felé. Főként az integrációban résztvevő országok súlya nőtt meg kivitelünk irányában. Ez főleg azzal

összefüggésben érdekes, hogy az Egyesült Államok és Japán részesedése kivitelünkben csökkent, ha nem is komoly mértékben.

A legnagyobb mértékű aránycsökkenést a volt szovjet utódállamok irányába találhatunk. Itt megintcsak megállapíthatunk egyfajta törést, miután a volt Szovjetunió tagköztársaságai részesedésének csökkenése nagyságrendileg meghaladja a többi országét. Meg kell jegyezni ugyanakkor, hogy Magyarország külkereskedelmi forgalmában még így is meghatározó jelentőségű.

Az import relációban történt változás azt mutatja, hogy a 18-ból 12 esetben nőtt a részesedés, 6 esetben csökkent. Ezek szerint a behozatali kapcsolódása az országnak diverzifikáltabb lett, többfelé fordult Magyarország. A számok azt is mutatják, hogy a diverzifikáltság nemcsak az országok számának növekedését jellemzi, hanem azt is, hogy ez egyes országok súlyában nem történt olyan nagymértékű növekedés, mint amit az export esetében tapasztaltunk. Más szóval az egyes országok arányaiban bekövetkezett emelkedés nem mutat nagy szórást, ahogy a csökkenés sem.

A képet árnyalja, hogy a korábbinál nagyobb részesedéssel rendelkező importpartnereink majdnem egésze a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok közül való. Vagyis egyszerre valósult meg az import koncentrációja és diverzifikációja.

Az import esetében nem beszélhetünk alapvető európai uniós fordulatról, hiszen a nagyobb részarányú országok között találhatjuk az Egyesült Államokat és Japánt is, igaz sokkal inkább a lista végén. Az átalakulóban lévő országok közül egyedül Csehország és Szlovákia területéről történt némi aránynövekedés, a többi ország szerepe Magyarország importjában mind visszaesett.

Az export és import arányokban bekövetkezett változásokat összehasonlítva, vagyis az országok sorrendjét a két relációban összevetve, néhány eseten kívül nem találhatunk óriási eltéréseket. Kiemelkedő jelentőségű Németország, ahol az arányváltozás egyértelműen az exportrelációra koncentrálódik. Hasonló, de jóval kisebb mértékű az aszimmetria Ausztria esetében.

Az átmenti országok közül némi sorrendi különbség található Lengyelországnál, Romániánál és Csehország, Szlovákia esetében. Az első kettő magasabb helyezést kapott az export viszonylatban, az utóbbi arányaiban a kivitelben jelentősebb.

3. Az export és import árucsoportok szerinti alakulása

3.1.sz. táblázat: Behozatal megoszlása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint

(1995, %)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	42,11	42,31	3,81	9,02	2,75	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	0,60	44,05	25,97	24,98	4,39	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	4,10	18,64	16,86	21,26	39,14	100,00
Összesen	10,77	42,22	20,14	20,93	5,93	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

3.2. sz. táblázat: Kivitel megoszlása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint

(1995, %)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	2,96	27,44	9,44	18,47	41,69	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	2,36	43,05	11,68	27,78	15,12	100,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	0,00	44,20	14,04	14,99	26,76	100,00
Összesen	2,38	39,37	11,39	24,89	21,97	100,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

Magyarország importja mérsékelten koncentrálnak tekinthető (lásd 3.1. sz. táblázat). A legnagyobb súlyt az anyagok, félkész termékek, alkatrészek hordozzák, amely csoport a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak illetve a fogyasztási iparcikkek egymáshoz hasonló részesedésével már a döntő, 80%-át magyarázzák behozatalunknak. A minimális, legalacsonyabb arányt az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek teszik ki.

Az egyes árucsoportok tekintetében a fentebb említett arányok jelentős eltéréseket mutatnak a különböző partnerek felé. A legnagyobb arányú, fejlett, piacgazdálkodást folytató országokat az egyes

árucsoportokban az átlag körüli értékek jellemzik. Ez alól kiugrik az energia, amely lényegében nem szerepel a fejlett országokból származó importunkban.

Az átmeneti országok jóval nagyobb eltérést mutatnak az egyes árucsoportokban. Ebben az esetben az import rendkívül koncentrált, alapvetően az energiahordozók, villamos energia és az anyagok, félkész termékek, alkatrészek teszik ki.

A fejlődő országok két területen mutatnak lényeges eltérést. Egyrészt az anyagok, félkész termékek, alkatrészek árucsoportban az ebből a térségből való behozatal messze elmarad az általánosan jellemző döntő súlytól. Hasonló, bár nem ilyen mértékű a helyzet a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak esetében. Másrészt az alacsony részarányt kitevő élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek a fejlődő térség esetében meghatározó.

Az export tekintetében azt mondhatjuk, hogy a koncentrátsági fok hasonló az importéhoz, de súlypontjai nem teljesen azonosak vele (lásd 3.2. sz. táblázat). Az anyagok, félkész termékek, alkatrészek itt is döntő mértékű, de a fogyasztási iparcikkek mellett az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek a meghatározóak. Végül, a legkisebb arányt kivitelünkben nem az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek alkotják, hanem az energiahordozók, villamos energia.

A kivitel esetében kevésbé találunk nagy kilengéseket, az összesített arányokhoz jobban közelít az egyes országcsoportokra jellemző ágazati megoszlás.

A legnagyobb eltérést az átalakulóban lévő országok felé kivitt árústruktúra mutatja. Ebben az esetben az általánosan döntő anyagok, félkész termékek, alkatrészek csak másodlagos jelentőségű. Ugyanakkor az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek területén abszolút többséget mutat. Éppen itt található a fejlett országok esetében viszont az átlagosnál alacsonyabb arány.

Ellenkező a tendencia a fogyasztási iparcikkek árucsoportban. Itt főként a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok képviselnek nagyobb az átlagosnál nagyobb részesedést, míg a másik két országcsoport elmarad attól.

A legkiegyensúlyozottabb az energiahordozók, villamos energia területe, amely nem képvisel komolyabb százalékot, és azt mutatja, hogy a fejlődő országok egyáltalán nem jönnek számításba ezen termékek kivitelénél.

Az export és az import szerkezetét összevetve azt mondhatjuk, hogy mindkét esetben döntő az anyagok, félkész termékek, alkatrészek részesedése. Ugyanakkor ez a döntő arány nem egyenletes: az import esetében a fejlődő országok, az export tekintetében az átalakuló országok nem képviselik az említett döntő súlyt.

A meghatározó területeken szintén van eltérés. Az importban a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak számítanak jelentősnek, az exportban viszont az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek.

A legjelentősebb aszimmetria az energiahordozók, villamos energia és az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek között található. Az előbbi messze meghatározóbb része importunknak, mégpedig az átalakulóban lévő gazdaságok felől. Az utóbbi exportunk szervesebb része, mégpedig az átalakuló országok esetében a legnagyobb arányban.

3.3. sz. táblázat: A kivitel arányának alakulása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint 1990 és 1995 között

(százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	2,26	4,43	-25,74	3,17	15,88	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	-1,50	-2,76	2,90	9,23	-7,87	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-0,07	-10,00	-11,46	6,10	15,44	0,00
Összesen	0,02	1,45	-8,72	8,37	-1,11	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

3.4. sz. táblázat: A behozatal arányának alakulása fő árucsoportok (ezen belül fő partnerek) szerint 1990 és 1995 között

(százalékpont)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	14,67	6,38	-10,97	-7,85	-2,23	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	0,31	-14,50	3,61	11,44	-0,87	0,00
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-31,38	-0,34	12,56	9,68	9,47	0,00
Összesen	-3,04	-4,04	2,38	6,36	-1,66	0,00

Forrás: KSH alapján saját számítások

A behozatalban és kivitelben bekövetkezett változások érdekes és rendkívül változatos képet mutatnak (lásd 3.3. és 3.4. sz. táblázat).

A kivitelben általánosságban két termékcsoporthoz beszélhetünk jelentősebb változásról. Úgy tűnik, hogy a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak felől a fogyasztási iparcikkek árucsoport felé terelődött át Magyarország exportja.

Ugyanakkor meg kell jegyezni, hogy az egyes országcsoporthoz esetében ez az arány rendkívül nagy kilengéseket és módosulásokat mutat.

A fejlett, piacgazdálkodást folytató országok esetében a legkisebb mértékű a változás. Itt inkább az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek felől történt mozgás a fogyasztási iparcikkek felé.

Az átalakuló gazdaságú partnereink felé történő export aránya óriási mértékben zuhant az elmúlt öt évben, szemben az összes többi árucsoportban, főként az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek esetében tapasztalható arányjavulással.

A fejlődő országok esetében az aránycsökkenés részben az általános tendenciának megfelelően a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak területén történt, másrészt viszont az anyagok, félkész termékek, alkatrészek árucsoportjában. Az átalakuló gazdaságokhoz hasonlóan a fejlődő térségbe irányuló exportban is jelentősen megnőtt az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek aránya.

Az import esetében a mozgás még kisebb amplitúdójú, vagyis behozatalunk áruszerkezetében általában nem történt nagyfokú átrendeződés 1990 és 1995 között. Az anyagok, félkész termékek, alkatrészek illetve az energiahordozók, villamos energia aránya némileg csökkent, elsősorban a fogyasztási iparcikkek javára.

Az egyes országcsoporthoz tekintetében azonban rendkívül nagyfokú mozgás tapasztalható, ami azt jelenti, hogy a kismértékben megváltozó importszerkezeten belül következett be jelentősebb partnerváltás.

A fejlett, piacgazdálkodást folytató országok által képviselt súlypontok megfelelnek az előbb leírtaknak, viszont a mértékük sokkal nagyobb. Azaz az anyagok, félkész termékek, alkatrészek felől a fogyasztási iparcikkek felé történő átrendeződés sokkal nagyobb mértékű volt, mint a többi ország esetében.

Az átalakuló gazdaságokban látható kilengések hasonló mértékűek, de súlypontjuk egészen más. Itt a fogyasztási iparcikkek arányának területén nem növekedés, hanem csökkenés történt, amely mértéket a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak arányának csökkenése még meg is haladott. Az áttérrelődés főként az energiahordozók, villamos energia felé, részben az anyagok, félkész termékek, alkatrészek felé történt.

A fejlődő országok is mutatnak sajátosságokat. A legnagyobb mértékű zuhanást tapasztalhatjuk az energiahordozók, villamos energia területén (30 százalékpont), ami azt mutatja,

hogyan a délszláv háború miatt Magyarország energiaellátásának forrását drasztikusan áttérte a volt szovjet utódállamok felé, ezzel kényszerűen rontva az eddigi diverzifikáltságából adódó biztonságtényezőt. Az áruszerkezet arányainak módosulása ebben az országcsoportban a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak, fogyasztási iparcikkek és élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek felé történt.

4. A külkereskedelmi forgalom egyenlegének struktúrája

4.1. sz. táblázat: Külkereskedelmi forgalom egyenlege fő partnerek és árucsoportok megoszlásában

(1995, millió Ft)

	Energiahordozók, villamos energia	Anyagok, félkésztermékek, alkatrészek	Gépek, szállítóeszközök, egyéb beruházási javak	Fogyasztási iparcikkek	Élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek	Összesen
Átalakuló és nem piacgazdálkodást folytató országok	-184201	-88099	19605	31263	152490	-68864
Piacgazdálkodást folytató fejlett országok	18369	-116401	-222728	-28175	110158	-238779
Piacgazdálkodást folytató fejlődő országok	-4422	7838	-9292	-13437	-25271	-44584
Összesen	-170035	-178993	-205240	-1663	241535	-314396

Forrás: KSH alapján saját számítások

A számítások azt mutatják, hogy 1995-ben Magyarország mindegyik országcsoport irányába külkereskedelmi forgalmát hiánnyal zárta (lásd 4.1. sz. táblázat). A deficit teljes nagysága kb. 300 milliárd forintot tett ki, amelynek a legnagyobb részét a fejlett országokkal folytatott kereskedelem adta.

Az áruszerkezet tekintetében változatosabb a kép. A deficit legnagyobb részét a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak kereskedelme tette ki. Ehhez közeli értékekkel az energiahordozók, villamos energia illetve az anyagok, félkész termékek, alkatrészek kereskedelme járult hozzá a hiányhoz. Ugyanakkor igen jelentős pozitív szaldót mondhat el Magyarország az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek cseréjében, amely csoport egyedül mérsékelte az egyensúlytalanságot.

Jól látható a bontásból, ha az országcsoportokat és az árucsoportokat egyszerre vesszük figyelembe, hogy a hiány legnagyobb része a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokkal folytatott gépek, szállítóeszközök, beruházási javak kereskedelméből származik. Az energiahordozók, villamos

energia esetében az átalakuló országokkal folytatunk le egyensúlytalan cserét. Az anyagok, félkész termékek, alkatrészek csoportban tapasztalható hiány forrása megoszlik: főként a fejlett, részint az átalakuló gazdaságok.

A kereskedelmi mérleget javító élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek kereskedelem partnerei elsősorban az átalakuló gazdaságok voltak, közel hasonló súllyal a fejlett országok. Az egyenleget javító kisebb tételek voltak az átalakuló országokkal folytatott fogyasztási iparcikkek illetve gépek, szállítóeszközök, beruházási javak kereskedelme, valamint a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok felé történt energiahordozók, villamos energia eladás.

Magyarország külkereskedelmi szerkezete eddigi elemzésének fő mondanivalói az alábbiakban foglalhatók össze:

1. Az 1990-es évek közepén Magyarország külkereskedelmi forgalmának döntő része a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokkal folyt. A kereskedelmi kapcsolat árutartalma nagyrészt alkatrészek, félkész termékek illetve magasabb hozzáadott érték tartalmú áruk.

2. Az ország külkereskedelmi kapcsolatában a rendszerváltással együttjáró orientációváltás ellenére az átalakulóban lévő gazdaságok továbbra is fontos szerepet játszanak. Ebben a relációban kiemelt jelentőségű az energiaszektor, részben az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek árucsoport. Első megközelítésben úgy tűnik, hogy az átalakulóban lévő gazdaságokkal folytatott kereskedelem a kisebb hozzáadott érték tartalmú, de stratégiai fontosságú termékekre koncentrálódik.

3. A rendszerváltás a kereskedelmi forgalom irányában egyértelmű fordulatot mutat, árustruktúrájában kevésbé. A külgazdasági stratégia azonban továbbra is nagymértékben épül a történetileg kialakult kapcsolatrendszerre, amelybe most már a volt KGST országokkal kiépült termelési és kereskedelmi rendszer is beletartozik. Másrészt továbbra is jellemző a stratégiai többlábos állás, amely a KGST időszakban is, az ott is érvényesült egyoldalú dominancia ellenére, a gazdaságpolitika szerves része volt.

4. Az áruszerkezet arányaiban nagyságrendi változás nem következett be, viszont az egyes árucsoportokon belüli partnerváltás jelentős mértékű.

5. Az export és import külön, a fő partnerek szerinti elemzéséből kiderült, hogy mindkettő az általános tendenciákat tekintve a külkereskedelmi forgalom arányait követi, jelentős keresztthatást a peremeloszlásokat tekintve nem állapítható meg.

6. Ugyanakkor kiderült, hogy az import a relációs struktúrában nagyobb szórást mutat, mint az export, és az előbbi inkább a fejlett térségből származik, míg az utóbbi nagyobb mértékben fordul a kevésbé fejlett térségek felé.

7. Az energiahordozók, villamos energia csoportban jelentős, az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek esetében némi keresztthatással számolhatunk. Az előbbi származási területe az

átmeneti országok, céliránya főként a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok. Az utóbbi esetében az import jelentős része származik a fejlődő térségből, és irányul az átmeneti országok felé.

8. A partnerek részletesebb vizsgálata azt mutatta, hogy az átalakuló országokkal folytatott kereskedelem jelentős aszimmetriáját alapvetően a volt szovjet tagköztársaságok adják.

9. Magyarország külkereskedelme alapvetően a német-osztrák-olasz illetve volt szovjet tengely mentén húzódik, némi aszimmetrikus függéssel. Az energiahordozók, villamos energia import jelentős része érkezik kelet felől, míg a nyugati termelési szerkezetbe anyagok, félkész termékek, alkatrészek illetve kisebb hozzáadott értékű gépek kivitelével illeszkedik országunk.

10. Az árucsoportok részletesebb elemzéseiből az derült ki, hogy exportunk és importunk súlypontja a forgalom kb. 65%-ig hasonlóságot mutat, a 80%-os határt vizsgálva eltéréseket. Ezek szerint mind a kivitel, mind a behozatal több mint felét az anyagok, félkész termékek, alkatrészek és a fogyasztási iparcikkek teszik ki. Az ezt meghaladó súlypontok az importban a gépek, szállítóeszközök, beruházási javakra, az exportban az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek árucsoportra kerül.

11. Az árufőcsoportok kiviteli és behozatali piacai között is többszörös aszimmetriát fedezhettünk fel. A maximális eltérés egyrészt az energiahordozók, villamos energia területén található, alapvetően az átalakuló országok viszonylatában, másrészt az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek területén, amelynek importforrásában az átlagosnál nagyobb súlyt képviselnek a fejlődő országok, az export irányában pedig az átalakuló országok.

12. Az 1990 és 1995 közötti időszakot vizsgálva a fő mondanivalónk, hogy az exportváltozás sokkal koncentráltabb árucsoportok szerint, az importváltozás diverzifikációt mutat és sokkal nagyobb átrendeződést.

13. Az élelmiszer-ipari anyagok, élő állatok, élelmiszerek csoportban bekövetkezett változások speciális aszimmetriát mutatnak. Főként az importban történt nagyobb arányváltozás a volt szocialista országok rovására és a fejlettek javára, míg az exportban kisebb mértékben, de pont az ellenkező tendencia a jellemző.

A súlyában legfontosabb árucsoportokat tekintve, a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak esetében nagyobb az exportban bekövetkezett változás, míg a fogyasztási iparcikkek területén ugyanez az importra igaz.

Az energiahordozók, villamos energia csoportban történt arányváltozás belső aszimmetriát is hordoz. Az átalakuló országok súlya nőtt meg, de míg az importban a fejlődő országok rovására történt mindez, addig az exportban a fejlett országok részesedése szorult vissza.

Mindezek azt mutatják, hogy Magyarország külkereskedelmi illeszkedési modellje a fő partnerek jelentette tengely mentén a két irányba más-más logikát és stratégiát követ.

14. Az árucsoportok szerint az export és az import szerkezetében a peremeloszlások tekintetében nem történt jelentős változás, mértékében meg sem közelíti a partnerváltás mértékét. A közös vonás a fogyasztási iparcikkek növekvő aránya. A legfontosabb különbség, hogy az exportban a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak aránya csökkent, míg az importban a fogyasztási iparcikkek növekvő aránya főként az anyagok, félkész termékek, alkatrészek illetve az energiahordozók, villamos energia rovására következett be.

15. A vizsgált öt év során az áruszerkezet hasonló arányain belül igen jelentős partnerváltozás figyelhető meg, amelynek részleteit fentebb tárgyaltuk. Ez a belső átrendeződés alapvető jelentőségű Magyarország külgazdasági stratégiájában és a jelenlegi kutatás további menetében.

5. Magyarország gépipari kereskedelmének jellemző vonásai

A fenti elemzés elengedhetetlenül szükséges ahhoz, hogy Magyarország kereskedelmének iparágak közötti illetve iparágon belüli jellegéről relevánsan nyilatkozni lehessen, hiszen a strukturális jegyek illetve a változások fő tendenciái segíthetnek a végső értékelésben.

Miután a vizsgálat alapvetően a gépipari kereskedelemre vonatkozik, ezért az árufőcsoportok szerinti vizsgálat eredményeit követve figyelmünket a továbbiakban ennek belső szerkezeti elemzésére fordítjuk.

Alapvetően módszertani okok miatt ez a belső szerkezet elemzés nem kizárólag a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak csoport mélyebb vizsgálatára szorítkozik. Az eddigi elemzés a Külkereskedelmi Termékjegyzék alapján készült, amely alapvetően közgazdasági szempontokat követ. Besorolásának fő motívuma az egyes termékek rendeltetése illetve azok forrása. A részletesebb, termék szerinti bontást azonban az 1991-től létező Harmonizált Áruleíró- és Kódrendszer tartalmaz, amelynek logikája viszont alapvetően az anyag szerinti, ezen belül feldolgozottság szerinti besorolást követi. Mindezek és a kereskedelmi szerkezet súlypontjainak vizsgálata alapján az tűnt célszerűnek, hogy a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak csoport mellé tegyük az anyagok, félkész termékek, alkatrészek csoportból a félkész termékek és alkatrészek alcsoportot illetve a fogyasztási iparcikkek közül a Járművek és tartozéka és a Rádió, televízió, háztartási villamos gép alcsoportokat. A választás és kiemelés természetesen önkényes, de úgy tűnik, közgazdaságilag indokolt.

5.1. sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom szerkezete a válogatott termékcsoporthoz

1995, millió Ft

	Átalakuló országok	Fejlett országok	Fejlődő országok	Összesen
Félfélsz termékek	165851	683179	28355	886516
Vas- és fémipari félfélsz termék	33437	150639	7962	193354
Vegyipari félfélsz termék	83190	248967	12380	347497
Egyéb ipari félfélsz termék	34779	161986	6388	204987
Szerszám, szerelvény, fémtömegcikk	14505	121588	1624	140680
Alkatrészek	15714	228319	7556	258202
Gépek, száll. eszk.	55105	485460	27038	574786
Traktor és mezőgazdasági gép	4426	15144	33	19609
Közlekedési eszköz	18683	64186	2439	85913
Szerszámgép és egyéb fémmegm. gép	1005	10872	251	12320
Műszer	7050	72077	7475	87359
Híradástechnikai gép és termék	2591	69501	5084	79108
Vákuumtechnikai gép és termék	2843	18580	3760	25676
Egyéb gép és gépi berendezés	15506	205928	7738	232168
Egyéb beruházási javak	3001	29173	258	32634
Fogyasztási iparcikkek	115193	652835	32377	809095
Jármű és tartozékai	28440	48285	4156	83759
Rádió, televízió, háztartási villamos gép	4053	47315	2952	54911
ÖSSZESEN	861872	2487673	170936	3558378

Forrás: KSH alapján saját számítások

A külkereskedelmi forgalom kiemelt csoportjának partnerek szerinti fő megoszlása összességében megfelel a jellemző 70-25-5%-os megoszlásnak (lásd 5.1. sz. táblázat). Ugyanakkor mindegyik országcsoport esetében jelentős kiugró értékeket is találhatunk.

A fejlett országokkal folytatott kereskedelem lényegében mindegyik kiemelt árucsoportban meghaladja a 70%-ot, ami alátámasztja azt a korábbi megállapítást, hogy a gépek, szállítóeszközök, beruházási javak cseréjében Magyarország a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok felé fordul. A legmagasabb értékeket a csoporton belül a szerszámgépek, egyéb fémmegmunkáló gépek, a szerszámok, szerelvények, fémtömegcikk és az alkatrészek képviselik. A legalacsonyabb érték (57%) a járművek és tartozékaik esetében jellemző.

Miután az átmeneti országok aránya jellemzően komplementere a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok részesedésének, a járművek és tartozékai csoportban az átlagnál jóval nagyobb, 34%-ot képvisel. A legalacsonyabb értékek a fejlett országoknál kiemelt értékkel szereplő áruknál találhatók.

A fejlődő országok aránya maradékelvű, az egyetlen lényeges kivételt a vákuumtechnikai gépek és termékek esetében láthatunk (15%).

Az áruszerkezet szerinti bontásban a kiemelt csoport összességében külkereskedelmi forgalmunkban mintegy 70%-kal szerepel. A csoportok belső arányait figyelembe véve, a legjelentősebb áru kategóriák a következők: vegyipari félkész termékek, műszerek, híradástechnikai gépek és termékek, közlekedési eszközök illetve járművek és tartozékaik, valamint az alkatrészek nagyobb csoportja.

Az egyes országcsoportokat figyelembe véve kisebb-nagyobb eltérések jellemzik az összesített arányokat. Jelentősebb eltérést egyrészt a fejlett országokkal cserélt, az egyes kategóriákban be nem sorolt gépek és gépi berendezések esetében láthatunk, másrészt a fejlődő országok átlagosnál magasabb részesedését tapasztalhatjuk a fentebb említett vákuumtechnikai gépek és termékek, illetve a műszerek csoportban, illetve jóval alacsonyabb értéket a szerszámgépek, szerelvények, fémtömegcikkeknél.

5.2. sz. táblázat: Az export szerkezete a válogatott termékcsoportban

1995, millió Ft

	Átalakuló országok	Fejlett országok	Fejlődő országok	Összesen
Félkész termékek	70512	265963	18307	363850
Vas- és fémipari félkész termék	13750	94900	6537	116501
Vegyipari félkész termék	31428	78770	9536	122693
Egyéb ipari félkész termék	16509	42476	1470	62289
Szerszám, szerelvény, fémtömegcikk	8825	49817	764	62368
Alkatrészek	9240	116804	3120	135766
Gépek, száll. eszk.	37355	131366	8873	184773
Traktor és mezőgazdasági gép	606	3419	10	4042
Közlekedési eszköz	14510	6813	718	22646
Szerszámgép és egyéb fémmegm. gép	440	1821	220	2673
Műszer	6125	14625	2356	23863
Híradástechnikai gép és termék	1180	24152	441	27705
Vákuumtechnikai gép és termék	2249	7858	1162	11762
Egyéb gép és gépi berendezés	10332	57148	3841	74315
Egyéb beruházási javak	1913	15530	125	17769
Fogyasztási iparcikkek	73228	312330	9470	403716
Jármű és tartozékai	19168	2794	34	24874
Rádió, televízió, háztartási villamos gép	1951	31017	114	33673
ÖSSZESEN	396504	1124447	63176	1621991

Forrás: KSH alapján saját számítások

5.3. sz. táblázat: Az import szerkezete a válogatott termékcsoportban

1995, millió Ft

	Átalakuló országok	Fejlett országok	Fejlődő országok	Összesen
Félkész termékek	95339	417216	10048	522666
Vas- és fémipari félkész termék	19687	55739	1425	76853
Vegyipari félkész termék	51762	170197	2844	224804
Egyéb ipari félkész termék	18270	119510	4918	142698
Szerszám, szerelvény, fémtömegcikk	5680	71771	860	78312
Alkatrészek	6474	111515	4436	122436
Gépek, száll. eszk.	17750	354094	18165	390013
Traktor és mezőgazdasági gép	3820	11725	23	15567
Közlekedési eszköz	4173	57373	1721	63267
Szerszámgép és egyéb fémmegm. gép	565	9051	31	9647
Műszer	925	57452	5119	63496
Híradástechnikai gép és termék	1411	45349	4643	51403
Vákuumtechnikai gép és termék	594	10722	2598	13914
Egyéb gép és gépi berendezés	5174	148780	3897	157853
Egyéb beruházási javak	1088	13643	133	14865
Fogyasztási iparcikkek	41965	340505	22907	405379
Jármű és tartozékai	9272	45491	4122	58885
Rádió, televízió, háztartási villamos gép	2102	16298	2838	21238
ÖSSZESEN	465368	1363226	107760	1936387

Forrás: KSH alapján saját számítások

Ha a kivitelt és behozatalt külön vizsgáljuk a fő partnerek szerint, a szerkezet jellemzőinek mélyebb összefüggéseit tárhatjuk fel (lásd 5.2. és 5.3. sz. táblázat).

Mindenekelőtt láthatjuk, hogy az importban a fejlett országok nagyobb szerepet játszanak, mint az exportban, hiszen az átlagos megoszlásnál mindegyik árukategória magasabb értéket képvisel. Az export értékei alacsonyabbak és sokkal nagyobb eltéréseket mutatnak.

A kivitelünkben a kitüntetett csoportban a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok relációjában a legnagyobb értéket a rádió, televízió, háztartási villamos gép képviseli (92%), illetve a híradástechnikai gépek és termékek (87%) valamint az alkatrészek (86%). A legalacsonyabb értékek a járművek és tartozékaik és a közlekedési eszközök esetében látható (11 ill. 30%), amely árukategóriák kereskedelmének legnagyobb része a volt szocialista országokkal zajlik.

A fejlődő országoknál található szélső értékek abszolút értékben nem mutatnak az átlagos tendenciától való lényeges eltérést, de az összképet figyelembe véve említésre érdemesek. A magasabb értékek a műszerek és vákuumtechnikai gépek és termékek esetében jellemzőek, míg a legalacsonyabb, nullához közeli arány a járművek és tartozékaik, rádió, televízió, háztartási villamos gépek illetve a traktorok és mezőgazdasági gépek csoportra igaz.

Az importunk relációs szerkezetét a kivittel összehasonlítva, a közös vonás a fejlett, piacgazdálkodást folytató országoktól behozott alkatrészek és máshova be nem sorolt gépi

berendezések döntő arányában láthatjuk. A különbség, hogy a fejlett országok aránya az átlagosnál nagyobb a szerszámgépek, egyéb fémmegmunkáló gépek, szerszámok, szerelvények, fémtömegcikkék importja esetén, szemben az exportált híradástechnikai gépek, rádió, televízió, háztartási gépek kiemelkedő arányával. Ott a legalacsonyabb arányú a járművek, közlekedési eszközök, az importban a vas- és fémipari félkész termékek. A különbség azonban óriási, mert a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok kivitelben jellemző alacsony részesedése 10-30%, addig a behozatalban ez nem csökken 70% alá.

Az átalakuló országok aránya a kiemelt csoport egyes áruinak importjában jóval alulmúlja az átlagos értéket, ami itt is bizonyítja a kereskedelmi szerkezet aszimmetrikus jellegét. Az átlagos (egyben legmagasabb) értéket a vas- és fémipari félkész termékek, vegyipari félkész termékek valamint a traktorok és mezőgazdasági gépek adják. A legalacsonyabb arányú a műszerek, híradástechnikai gépek és termékek behozatala az átalakuló térségből.

A fejlődő térséggel való kereskedelem is jelentős aszimmetriát mutat. A behozatal és kivitel szerkezete a vákuumtechnikai gépek nagy arányában és a traktorok, mezőgazdasági gépek minimális arányában egyezik meg. Jelentős különbség található azonban a rádió, televízió és háztartási villamos gépek területén: az átlagosnál nagyobb mértékben importáljuk a termékeket a fejlődő térségből, míg szinte semmit sem exportálunk ezekből oda.

Az export is import áruszerkezetének összevetése azt mutatja, hogy a kiemelt csoportban a kivitel koncentráltabb, a behozatal viszont nagyobb szóródást mutat.

A kivitel súlypontjai a vas- és fémipari félkész termékek, a vegyipari félkész termékek, a be nem sorolt gépek, gépi berendezések, részben a szerszámok, szerelvények, fémtömegcikkék. A behozatal fontosabb termékkategóriái a vegyipari félkész termékek és a be nem sorolt gépek esetében megegyeznek az exportéval. Nagyobb hangsúly kerül viszont a közlekedési eszközökre, műszerekre és híradástechnikai gépekre és termékekre. Behozatalunkban elenyésző arányúak a szerszámgépek, egyéb fémmegmunkáló gépek, traktorok, mezőgazdasági gépek és vákuumtechnikai gépek és termékek.

Az import nagyfokú szóródása nemcsak az egyes termékkategóriák szerint, hanem azon belül, az országcsoportok szerint is nagymértékű differenciákat mutat. Vas- és fémipari félkész termékeket, vegyipari félkész termékeket a fejlődő térségből sokkal kisebb arányban importálunk. A szerszámok, szerelvények, fémtömegcikkék behozatala majdnem kizárólag a fejlett térségből történik, mint ahogy a közlekedési eszközöké is. Műszerek, híradástechnikai gépek, termékek minimális mértékben származnak az átalakuló országokból. A be nem sorolt gépek, berendezések forrása alapvetően a fejlett térség.

Az exporton belüli különbségek kisebbek. Az importtal összevetve, a legjelentősebb aszimmetriák a következő területeken találhatók: vegyipari félkész termékeket az átalakuló és fejlett

térségből hozunk be, viszont dominánsan a fejlődők felé vesszük ki. A közlekedési eszközök forrása a fejlett térség, kivételének célterülete a volt szocialista országok. Műszereket a fejlett és fejlődő országokból hozunk be, és főként a fejlődőkbe viszunk ki. A híradástechnikai termékek forrása ugyanez, viszont a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokba exportálunk ide besorolt termékeket. Magyarország járműveket is az előbbi térségből importál, kivitelével viszont az átalakuló országokat célozza meg. A rádió, televízió, háztartási villamos gép forrása a fejlődő illetve fejlett térség, célja egyértelműen az utóbbi.

Az itt felvázolt szimmetriák és aszimmetriák árnyaltan mutatják be Magyarország illeszkedésének fontosabb vegyértékeit a vizsgált árucsoportban, de a kereskedelem jellegének megítéléséhez nem elégségesek, bár szükségesek.

5.5.sz. táblázat: A külkereskedelmi forgalom egyenlege a válogatott termékcsoportban

1995, millió Ft

	Átalakuló országok	Fejlett országok	Fejlődő országok	Összesen
Félfkész termékek	-24827	-151253	8259	-158816
Vas- és fémipari félfkész termék	-5937	39161	5112	39648
Vegyipari félfkész termék	-20334	-91427	6692	-102111
Egyéb ipari félfkész termék	-1761	-77034	-3448	-80409
Szerszám, szerelvény, fémtömegcikk	3145	-21954	-96	-15944
Alkatrészek	2766	5289	-1316	13330
Gépek, száll. eszk.	19605	-222728	-9292	-205240
Traktor és mezőgazdasági gép	-3214	-8306	-13	-11525
Közlekedési eszköz	10337	-50560	-1003	-40621
Szerszámgép és egyéb fémmegm. gép	-125	-7230	189	-6974
Műszer	5200	-42827	-2763	-39633
Híradástechnikai gép és termék	-231	-21197	-4202	-23698
Vákuumtechnikai gép és termék	1655	-2864	-1436	-2152
Egyéb gép és gépi berendezés	5158	-91632	-56	-83538
Egyéb beruházási javak	825	1887	-8	2904
Fogyasztási iparcikkek	31263	-28175	-13437	-1663
Jármű és tartozékai	9896	-42697	-4088	-34011
Rádió, televízió, háztartási villamos gép	-151	14719	-2724	12435
ÖSSZESEN	-68864	-238779	-44584	-314396

Forrás: KSH alapján saját számítások

A kiemelt árucsoport kereskedelme mindegyik térség felé hiánnyal zárult. Ennek döntő részét a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokkal folytatott árucserre hozta (lásd 5.5. sz. táblázat).

Az áru kategóriákat tekintve a kép sokkal változatosabb. (Ennek elemzésekor eltekintenek az "egyéb..." kategóriák értékeitől, mivel önmagukban aggregát, heterogénebb csoportok, amelyek

kiemelkedő számai félrevezetőek). A hiány nagy részét (majdnem egyharmadát) a vegyipari félkész termékek kereskedelme hozta, mégpedig nagyobb részben a fejlett, kisebb részben az átalakuló térség irányában. A fejlődő országokkal lefolytatott kereskedelem ebben az esetben javította a kialakult hiányt. A deficit másik két fő komponense a közlekedési eszközök és a műszerek. Mindkét árucsoport kereskedelme a fejlett térség felé zárul magas hiánnyal, amit a bemutatott aszimmetriából következően az átalakuló térség felé történő pozitív egyenlegű kivitel kissé ellensúlyoz.

A kereskedelmi mérleghez négy csoport járul aktívummal: a vas- és fémipari félkész termékek kereskedelme, amely egyben a legjelentősebb mértékű pozitív egyenleg is egyben, valamint a rádió, televízió, háztartási villamos gépek, az alkatrészek és a máshova be nem sorolt beruházási javak összességének cseréje.

Figyelemre méltó, hogy az egyes áru kategóriák egyenlegének lényegében mindegyike a partnerek szerint aszimmetriát mutat, vagyis az egyik irányba negatív végösszegű kereskedelem más relációban szufficitet mutat. Ez alól két kivétel van, amely minden irányban deficit: a híradástechnikai gépek és termékek valamint a traktorok és mezőgazdasági gépek kereskedelme.

A leginkább kiegyensúlyozott az árucseré a fejlődő országokkal folytatott, máshová be nem sorolt beruházási javak, traktorok és mezőgazdasági gépek, szerszámok, szerelvények és fémtömegcikk esetében. Első ránézésre tűnhetne úgy, hogy az iparágon belüli kereskedelem a fejlődő relációban az említett termékek esetén a legvalószínűbb, de az egyenleg önmagában való vizsgálata félrevezető.

6. Az iparágon belüli kereskedelem

Az iparágon belüli kereskedelem méréséhez leggyakrabban használt mutató az ún. Gruber-Lloyd formula, amely a külkereskedelmi egyenleg abszolút értékének és a külkereskedelmi forgalom arányának komplementere ($1 - |X - M| / (X + M)$). Ennek közgazdasági logikája lényegében két megfontolás alapján következtet iparágon belüli kereskedelemre. Minél nagyobb az árucsoport kereskedelmi forgalma adott relációba, illetve minél kiegyensúlyozottabb a kereskedelem, annál valószínűbb, hogy a kereskedelem ún. iparágon belüli. Mindegyik feltétel szükséges, de önmagában egyik sem elégséges. A kiegyensúlyozottság relatív fogalom, ezért minél nagyobb az adott termék árucseréjének összértéke, *ehhez képest* annál nagyobb a tolerancia a nulla végösszegű egyenlegtől való eltérés lehetősége felé. A komplementaritás szerepe annyi, hogy az 1-hez közeli érték erősebb

iparágon belüli kereskedelem lehetőséget jelez, a 0-hoz közeli kevéssé teszi mindezt valószínűvé. Mindezek miatt nem vonhatunk le önmagában következtetéseket az iparágon belüli kereskedelemre a magyar kereskedelmi szerkezet egyenlegét vizsgálva.

Hangsúlyozni kell, hogy a mutató az aggregáció szintjén kívül nem tartalmaz semmiféle minőségi kritériumot, ezért az iparágon belüli kereskedelem vizsgálatának csak a körét szűkíti, a vizsgálatoknak irányt mutat, de végső következtetésekre nem elegendő.

6.1. sz. táblázat: A Gruber-Lloyd formula értékei a válogatott termékcsoportban

1995

	Átalakuló országok	Fejlett országok	Fejlődő országok	Összesen
Félkész termékek	0,85	0,78	0,71	0,82
Vas- és fémipari félkész termék	0,82	0,74	0,36	0,79
Vegyipari félkész termék	0,76	0,63	0,46	0,71
Egyéb ipari félkész termék	0,95	0,52	0,46	0,61
Szerszám, szerelvény, fémfőmégcikk	0,78	0,82	0,94	0,89
Alkatrészek	0,82	0,98	0,83	0,95
Gépek, száll. eszk.	0,64	0,54	0,66	0,64
Traktor és mezőgazdasági gép	0,27	0,45	0,61	0,41
Közlekedési eszköz	0,45	0,21	0,59	0,53
Szerszámgép és egyéb fémfőmégm. gép	0,88	0,33	0,25	0,43
Műszer	0,26	0,41	0,63	0,55
Híradástechnikai gép és termék	0,91	0,70	0,17	0,70
Vákuumtechnikai gép és termék	0,42	0,85	0,62	0,92
Egyéb gép és gépi berendezés	0,67	0,56	0,99	0,64
Egyéb beruházási javak	0,73	0,94	0,97	0,91
Fogyasztási iparcikkek	0,73	0,96	0,58	1,00
Jármű és tartozékai	0,65	0,12	0,02	0,59
Rádió, televízió, háztartási villamos gép	0,96	0,69	0,08	0,77
ÖSSZESEN	0,92	0,90	0,74	0,91

Forrás: KSH alapján saját számítások

Hangsúlyoztuk, hogy az egyetlen minőségi eleme a mutatónak az alkalmazott aggregációs szint. Minél nagyobb termékcsoportokat fogunk egybe, illetve minél nagyobb országcsoporthat választunk, annál inkább összemossuk a vizsgálandó egység heterogenitását. Ezért valószínű, hogy a nagyobb egységek magasabb értéket mutatnak. Ennek közgazdasági tartalma azonban nagyon felszínes, így félrevezető. Ezért az országcsoporthat és a termékfőcsoportokra vonatkozó megállapításokat mellőzzük (az alkatrészek árucsoport különleges elbánást élvez, mivel részletesebb bontással itt nem rendelkezünk).

Ami megfigyelhető, az egyrészt az, hogy általában az egyes országcsoportok és termékkategóriák megfeleltethetők egymásnak, vagyis tendenciaszerűen igaz az ország kereskedelmének egyes áru kategóriák szerinti, egyértelmű relációiránya, az aszimmetriákat is figyelembe véve.

Az egyes értékek, jól láthatóan, megfelelően nagy szóródást mutatnak ahhoz, hogy következtetéseinknek irányt mutassanak (lásd 6.1. sz. táblázat). A 90% feletti értékek az átalakuló országok esetében három esetben fordulnak elő: a rádió, televízió, háztartási villamos gépek, a híradástechnikai gépek és termékek és a máshová be nem sorolt ipari félkész termékek esetében. A fejlett, piacgazdálkodást folytató országoknál az egyéb beruházási javak (illetve az alkatrészek) kerülnek számításba. A fejlődőknél az egyéb gépek, berendezések, beruházási javak illetve a szerszámok, szerelvények, fém tömegcikk. Ha a 80% feletti értékeket is figyelembe vesszük, akkor az egyes termékkategóriák számának aránya 6-3-3-ra módosul, főként az átmeneti országok javára. Viszont, ha az alkatrészek csoportot és az "egyéb..." termékeket kihagyjuk, 4-1-1 lesz az arány.

A legalacsonyabb értékeket a fejlődő országokkal folytatott kereskedelem mutatóiban láthatunk: a járművek és tartozékaik, a rádió, televízió, háztartási villamos gépek, híradástechnikai gépek és termékek valamint a szerszámok és más fém megmunkáló gépek esetében. A fejlett térség relációjában a legkevésbé valószínű az iparágon belüli kereskedelem a járművek és közlekedési eszközök csoportjában, ennek aszimmetrikus jellegét korábban is láttuk. Az átalakuló országoknál a traktorok, mezőgazdasági gépek valamint a műszerek kerülnek távolabb elemzésünk fő irányától.

Első megközelítésben mindez azt valószínűsíti, hogy a volt szocialista (minden bizonnyal fejlettebb) országokkal folytatott kereskedelem egy része iparágon belüli. Másfelől, az alkatrészek, szofisztikáltabb munkát igénylő gépek, berendezések területére kell jobban koncentrálnunk. Ennek további vizsgálatához azonban tovább kell részletezni a vizsgált áru- és országcsoportokat.

A konkrét termékekre vonatkozó kutatás célirányosan történt (lásd 6.2.a. és 6.2.b. sz. táblázat). A Harmonizált Áruleíró- és Kódrendszer (HS) 2-4-6 számjegyű bontásig tartalmazza az egyes termékeket. A vizsgálat a gépek, mechanikus berendezések, villamossági cikkek, XVI. számú csoportra terjedt ki. A termékcsoporthoz való kiválasztás két szempontot követett. Egyrészt csak azok kerültek felsorolásra, amelyek a fontosabb termékek között is nagyobb értéket képviselnek. Az előzetes áttekintés alapján a határ meghúzése 2 mrd Forint-nál tűnt célszerűnek. Az ennél nagyobb értékű kivitel vagy behozatal a megfelelő számú és összességében megfelelő nagyságrendű termékkör kiválasztását tette lehetővé. Másik szempont az volt, hogy a kiválasztott termékekben domináns partner(ek) kerüljenek a vizsgálatba. Ezen kutatás eredményei vannak felsorolva a táblázatba. A végeredmény szerint fontos termékek kódjai mellé nevük is felsorolásra kerül.

6.2.a. sz. táblázat: Gépek, villamossági cikkek exportja

(XVI) 1995, millió Ft

HS kód	Ország	Érték	Összes
8413	GB-D	4423	7443
84181	D	1359	3355
84182	D	1454	7379
8419	IR-D	1847	3150
8431	D	4955	11356
8433	D	4539	6267
8473	D	3123	6378
8480	D	2128	4066
8481	RU-D	3166	7620
8482	D	2426	4250
8503	D	2729	3730
8504	D	2835	6417
8511	D-USA	1831	6387
8512	D	2811	3647
8516	D	1685	3002
8521	A	1580	5655
8522	A	11245	20709
852810	I	1386	10505
8529	A-USA	4919	10848
8543	D	5575	9109
8536	D	11277	14923
8537	F-D	5492	6922
8538	D	1637	3070
8539	USA-D	7454	37871
8544	D	23980	30091

Forrás: KSH alapján saját számítások

6.2.b. sz. táblázat: Gépek, villamossági cikkek importja

(XVI) 1995, millió Ft

HS kód	Ország	Érték	Összes
8413	D-GB	3546	9410
8415	A	1228	5392
8419	D-IR	2000	5709
8421	D	2121	7129
84223	D	1931	4311
8424	D	1183	4380
8427	D	1052	3360
8428	D	2133	3800
8429	D	1146	4114
8431	D	1016	3553
8433	D	3915	7510
8438	D	1875	5600
8443	D	2035	3357
84501	I	2045	3353
8471	USA	7184	31174
8473	D	2963	11464
8473	USA	2087	11464
8477	D	2303	7439
8481	D-RU	3478	10848
8482	D	2667	5522
8483	D	2965	4862
8501	D	2381	4542
8504	D	2302	7260
8511	USA-D	1069	3067
8516	D	1555	6160
8517	S	4238	18820
8517	D	3542	18820
8522	A	2893	6867
8524	D	872	3314
852520	S	2897	8951
8527	J	647	3189
8529	USA-A	2219	9249
8532	A	5391	8451
8534	D	1715	7622
8536	D	7952	15134
8537	D-F	1785	3449
8538	D	4301	7833
8539	D-USA	1187	3875
8540	D	1763	3196
8541	D	2274	5142
8542	D	1947	7172
8544	D	10091	21245
8547	D	3889	5012

A két táblázat jól mutatja, hogy a gépek, berendezések termékcsoporton belül nagyobb értékű import történt Magyarországra, mint export. A partnerországok között döntően a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok találhatók, mégpedig az esetek legnagyobb többségében Németország. Az átalakuló partner országok közül csupán egy esetet találhatunk, az exportban Oroszország. Ebben az esetben is azonban az importoldalon Németország található.

Megjelöltük azokat a termékeket, amelyek mind az export, mind az import oldalon megjelennek. Ahol a partnerország is megegyezett, azokban az esetekben a sorokat jelöltük ki, a termékek egyezése esetén a kódot jelöltük meg, az ország mellé pedig beírtuk az ellenkező irányú forgalom partnerországát.

Ebből az látszik, hogy a jelentősebb, exportra került gépek 2/3-ának esetében ugyanezen termék importja is megtörténik, kb. 2/5-ének esetében pedig ugyanazzal az országgal történik az árucseré.

Az azonos partnerekkel megvalósult export és import az egyes termékek szerint az alábbi.

6.3.a. sz. táblázat: Gépek, villamossági cikkek exportja

(XVI), millió Ft

HS kód	Ország	Érték	Összes
8431	D	4955	11356
8433	D	4539	6267
8473	D	3123	6378
8482	D	2426	4250
8504	D	2835	6417
8516	D	1685	3002
8522	A	11245	20709
8536	D	11277	14923
8538	D	1637	3070
8544	D	23980	30091

Forrás: KSH alapján saját számítások

6.3.b. sz. táblázat: Gépek, villamossági cikkek importja

(XVI), millió Ft

HS kód	Ország	Érték	Összes
8431	D	1016	3553
8433	D	3915	7510
8473	D	2963	11464
8482	D	2667	5522
8504	D	2302	7260
8516	D	1555	6160
8522	A	2893	6867
8536	D	7952	15134
8538	D	4301	7833
8544	D	10091	21245

A termékkódok tartalma a következő:

8431 - Emelő- és mozgatógépek alkatrészei

8433 - Arató, cséplő, bálázó, kaszáló, mezőgazdasági terméket válogató gép és ezek alkatrészei

- 8473 - Ügyvitel- és számítástechnikai gépek alkatrészei, tartozékai
- 8482 - Golyós és görgős gördülőcsapágy és alkatrészeik
- 8504 - Elektromos transzformátor, statikus áramátalakító, induktor és alkatrészeik
- 8516 - Elektromos vízmelegítő, elektrotermikus háztartási készülék
- 8522 - Alkatrészek lemezjátszóhoz, magnetofonhoz és video-felvevő és lejátszó készülékhez
- 8536 - Legfeljebb 1000 V feszültségű áramkör összekapcsolására szolgáló készülék
- 8538 - Elektromos áramkörök összekapcsolására, védelmére szolgáló készülékek alkatrészei
- 8544 - Szigetelt elektromos huzal, kábel

A kiviteli és behozatali értékekből számítható Gruber-Lloyd mutató a következőképpen alakult.

A kiválasztott termékekre vonatkozó Gruber-Lloyd értékek
csökkenő sorrendben

HS kód	ország	G-L
8473	D	0,97
8516	D	0,96
8482	D	0,95
8433	D	0,93
8504	D	0,90
8536	D	0,83
8544	D	0,59
8538	D	0,55
8522	A	0,41
8431	D	0,34

Forrás: KSH alapján saját számítások

A számítások alapján négy, többé-kevésbé jól elhatárolható csoportba oszthatók a termékek.

Az első, szám szerint is legnagyobb csoport a 0,9 vagy annál magasabb értéket elért áruk. Ezek szerint az ügyviteli, számítástechnikai alkatrészek, elektromos vízmelegítő, gördülőcsapágy, arató-cséplő gépek, ezek alkatrészei és elektromos transzformátorok esetében az értékek komolyabb

iparágon belüli kereskedelemre utalnak. Ehhez a csoporthoz közel áll az áramkör összekapcsoló készülék kereskedelme, amely esetben a G-L érték még erősnek tekinthető.

A második csoport esetében a valószínűsíthető intraindusztriális kereskedelem közepes mértékű. A szigetelt elektromos huzal, kábel, az áramköröket összekapcsoló alkatrészek és a lemezjátszó-magnó-video alkatrészek tartoznak ide.

Az emelő- és mozgatógépek alkatrészei esetében az érték alacsony, azaz a külkereskedelmi forgalom nagyságához képest az iránya túlzottan aszimmetrikus.

7. Következtetések

A gépipar területén végzett, iparágon belüli kereskedelemre vonatkozó számítások eredményei az alábbiakban foglalható össze:

1. A termékcsoportokra vonatkozóan négy számjegy bontásig végeztük el a dezaggregálást, ami elég részletesnek tűnik ahhoz, hogy érdemleges következtetéseket lehessen levonni.

2. Másfelől a kiválasztási szempontok követése során a végső, iparágon belüli kereskedelem elemzésére alkalmas termékek köre túlzottan kicsi maradt ahhoz, hogy az azon belüli csoportokat jellemezni lehessen, vagyis a gépiparon belül jól elkülöníthető, közös jegyeket felmutató termékkategóriákat mutassunk ki. Ezért a Grubel-Lloyd értékek alapján megkülönböztetett csoportok egyelőre csak a mennyiségi értékek szerint lehetséges, azok minőségi tartalmát nem tudjuk meghatározni. Ehhez a vizsgálatot ki kellene terjeszteni a termékek szélesebb körére, illetve a kiválasztás küszöbhatárait módosított szempontok szerint meghúzni.

3. A legfontosabb tartalmi vonatkozás, hogy a számok azt mutatják, hogy a vizsgált termékkör nagyobb részében igen magas vagy magas az iparágon belüli kereskedelmet valószínűsítő érték. Ezen termékek kereskedelme kizárólag a fejlett, piacgazdálkodást folytató országokkal folyt, mégpedig Németországgal.

Másfelől viszont, a külkereskedelem főbb tendenciái - és az azt jellemző aggregát mutatók - azt jelezték, hogy intenzívebb kereskedelmi forgalomra a gépiparban a kevésbé fejlett, átalakuló országokkal lehet számítani.

A két következtetés ellentmondónak látszik, és az alábbi variációkat vetíti elő:

a) A vizsgálat végeredménye egyáltalán nem jelez szignifikáns összefüggést, mivel a végső termékek száma kicsi. Ezért ezek csak egyes eseteknek tekinthetők, véletlenszerűeknek. Egy szélesebb körű kutatás nem a fejlett országokkal folytatott iparágon belüli kereskedelmet mutatna.

B.) Az aggregát szintű elemzés következtetései félrevezetőek. Túlságosan tág, lényegesen eltérő terméktípusokat mosnak össze, ezért a kereskedelem szerkezetének makroszintű elemzésének eredményei nem relevánsak, szélsőséges esetben elhagyhatóak. A konkrétabb termékcsoportok elemzése egyértelműen, kivétel nélkül a fejlett térséggel folytatott, intenzív kereskedelmi kapcsolatokat jelzi. Ezek a tendenciák Magyarország gazdasági átalakulásának erőteljes tendenciáját és az ország fejlettségi fokának emelkedését mutatják.

c) A számítás éppen nem az ellentmondást hangsúlyozza, hanem, hogy az aggregációs szint a kettőt egyszerre fejezi ki. Láttuk, hogy az eredmény-termékek jó részének kódja valamilyen berendezést és annak alkatrészeit egyszerre tartalmazza. Ha ezt összekapcsoljuk az aggregát szintű elemzésünkkel, világosabbá válhat a jelenség, hiszen aszerint a fejlett országokkal folytatott árucsera egyik aszimmetriája éppen abban van, hogy exportunkban nagyobb arányúak az alkatrészek, félkész termékek, míg importunkban a gépek. Vagyis a végső elemzés szintje ki is mutatja és össze is mossa a iparágon belüli és azok közötti kereskedelmet.

A legvalószínűbbnek a harmadik variáció tűnik. Végső konklúzióként relevánsan annyit mondhatunk, hogy a fejlett, piacgazdálkodást folytató országok és Magyarország (kevésbé fejlett országok) között egyfajta "kvázi iparágon belüli kereskedelmet" mutathatunk ki.

Ennek tartalma egyrészt az, hogy a viszonylag részletes termékcsoponton belül is a gépek és berendezések importja származik a fejlett országból és annak alkatrészeit, tartozékait exportálja Magyarország. Ez a fejlett országokhoz való, vállalati szinten is megmutatkozó, "bedolgozói jellegű" integrációt jelöli. Megmutatja a 90-es években megnövekvő működőtőke behozatal jelentőségét is, hiszen a multinacionális vállalatok egyes egységei közötti csere az országos szinten mért kereskedelmi forgalom része.

Másrészt a magyar-német iparágon belüli kereskedelem jellege nem azonos a fejlett-fejlett térség közti intraindusztriális kereskedelem tartalmával. Látható, hogy a végeredményben megjelenő egyes berendezések nem a csúcstechnológiát képviselik. Más szóval, az iparágon belüli kereskedelem nem a legfejlettebb ágazatokban valósul meg, Németország esetében az átalakuló országok fejlettségi szintjének megfelelő ágazatokat érinti, vagyis nem domináns jellegű. Ezért céljaiban, funkciójában sem feltétlenül illeszkedik a "klasszikus" intraindusztriális kereskedelemhez. A választékbővítés vagy a paraméterek közötti verseny mellett jellemző vonása lehet a fejlettek részéről a taktikai üzleti szándék is: a külpiacon magasra értékelt hazai alkatrészeket vagy berendezéseket exportálni, és azokat a saját piacukon a külföldi, jó esetben hasonló minőségű, de sokkal olcsóbb külföldi

termékekkel helyettesíteni. Így a fogyasztó sem károsodik, a külgazdasági teljesítmény pedig hozzájárul a nemzeti jövedelem növekedéséhez.

Hangsúlyozom, hogy ezek a megállapítások legfeljebb nagyon valószínűek. Ezek alátámasztásához vagy árnyalásához egyrészt még több számjegyű bontásban, nagyobb termékkörben kellene folytatni a vizsgálatot, másrészt konkrét vállalati esettanulmányok szükségesek.

Felhasznált irodalom

- Balassa, Béla [1986]: Intra-industry specialization - A cross-country analysis
Amsterdam, 1986 Eisevier Science Publishers B.V.
- Chenery, Hollis [1987]: Komparatív előnyök és fejlesztéspolitika
Budapest, 1987 KJK
- Gejse, H. [1983]: Intra-Industry and Inter Industry Trade Specialization: Trend and Cycle in the
E.E.C. (1973-1979)
in: (szerk.: P.K.M. Tharakan) Intra-Industry Trade - Empirical and
Methodological
Amsterdam, 1983 Aspects Elsevier Science Publisher's B.V.
- Greenaway, D. [1983]: Patterns of intra-industry trade in the United Kingdom
in: (szerk.: P.K.M. Tharakan) Intra-Industry Trade - Empirical and
Methodological
Amsterdam, 1983 Aspects Elsevier Science Publisher's B.V.
- Hansson, Par - Lunberg, Lars [1989]: Comparative costs and elasticities of substitution as
determinants of inter- and intra-industry trade
in: (szerk: Tharakan-Kol) Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and
Extensions
London, 1989 Macmillan
- Kierzkowski, Henryk [1989]: Intra-industry trade in transportation services
in: (szerk: Tharakan-Kol) Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and
Extensions
London, 1989 Macmillan
- Kol, J. - Tharakan, P.K.M.[1989]: Intra-industry trade, traditional trade and its extensions
in: (szerk: Tharakan-Kol) Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and
Extensions
London, 1989 Macmillan
- Külkereskedelmi Statisztikai évkönyv [1996], Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
- Külkereskedelmi Statisztikai évkönyv [1992], Központi Statisztikai Hivatal, Budapest
- Krugman, Paul - Obstfeld, Maurice [1991]: International economics
New York, 1991 HarperCollins Publishers Inc.
- Lloyd, P.J. [1989]: Reflections on intra-industry trade theory and factor proportions
in: (szerk: Tharakan-Kol) Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and
Extensions
London, 1989 Macmillan
- Miller, Roger Leroy [1994]: Economics today
New York, 1994 HarperCollins College Publishers

- Mucchielli, Jean-Louis [1987]: *Principes d'économie internationale*
Paris, 1987 Economica
- Parjanne, Marja-Liisa [1992]: *Econometric analyses of intra-industry trade*
Helsinki, 1992 The Helsinki School of Economics and Administration
- Previant Lee, Susa - Passell, Peter [1979]: *A new economic view of American History*
New York, 1979 Norton
- Ricardo, David [1991]: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei*
Budapest, 1991 KJK
- Samuelson, Paul - Nordhaus, William [1988]: *Közgazdaságtan*
Budapest, 1988 KJK
- Schumacher, D. [1983]: *Intra-Industry Trade between the Federal Republic of Germany and developing countries: extent and some characteristics*
in: (szerk.: P.K.M. Tharakan) *Intra-Industry Trade - Empirical and Methodological*
Amsterdam, 1983 Aspects Elsevier Science Publisher's B.V.
- Smith, Adam [1992]: *A nemzetek gazdasága*
Budapest, 1992 KJK
- Södersten, Bo - Reed, Geoffrey [1994]: *International economics*
London, 1994 Macmillan Press
- Tharakan, P.K.M.[1983]: *The economics of Intra-Industry Trade: A survey*
in: (szerk.: P.K.M. Tharakan) *Intra-Industry Trade - Empirical and Methodological*
Amsterdam, 1983 Aspects Elsevier Science Publisher's B.V.
- Tharakan, P.K.M. [1989]: *Bilateral intra-industry trade between countries with different factor-endowment patterns*
in: (szerk: Tharakan-Kol) *Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and Extensions*
London, 1989 Macmillan
- Török Ádám[1986]: *Komparatív előnyök - Nemzetközi példák, hazai tapasztalatok*
Budapest, 1986 KJK
- Török Ádám [1988]: *Komparatív előnyök és piacelméletek (a tényezőarányos megközelítés új lehetőségei)*
Kézirat
Budapest, 1988 december
- Wickham, E. - Thompson, H. [1989]: *An empirical analysis of intra-industry trade and multinational firms*
in: (szerk: Tharakan-Kol) *Intra-Industry Trade - Theory, Evidence and Extensions*
London, 1989 Macmillan

Az eddig megjelent Műhelytanulmányok tanulmánysorozat kötetei

Kötet száma	Szerző	Cím	Megjelenés dátuma	Példányszám
1.	Andreas Grahl	Banking Strategies of Joint Venture Banks in Hungary	1996. szeptember	120
2.	Angelusz Róbert - Tardos Róbert	A piacgazdaság társadalmi megítélése	1996. október 18.	100
3.	Szabó Márton	A magyar tejipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. október 21.	110
4.	Mohácsi Kálmán	A húságazat versenyképességét meghatározó tényezők	1996. október 21.	110
5.	Orbán dr. Nagy Mária	A baromfiipar versenyképességét motiváló tényezők	1996. október 29.	130
6.	Mohácsi Kálmán	A gabonaágazat versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. október 29.	120
7.	Dr. Dévai Katalin - Dr. Petruska Ildikó	Műanyagalapanyaggyártás és feldolgozás versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. november 20.	110
8.	Török Ádám	A versenyképesség-elemzés egyes módszertani kérdései	1996. november 26.	90
9.	Némethné Pál Katalin - Németh Imre	A magyar alumíniumipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1996. november 27.	130
10.	Hegedüs Miklós	A vállalkozói várakozások és magatartások területi differenciálódása, 1997	1997. január 20.	550
11.	Dr. Legeza Enikő	A gépjármű- és gépjárműalkatrészgyártás versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. január 30.	550
12.	Bessenyei István	A gazdaság versenyképessége és az oktatás	1997. február 18.	550
13.	Dr. Cseh József	A textil- és textilruházati ipar helyzete, versenyképességét meghatározó tényezők	1997. február 27.	550
14.	Lakner Zoltán - Sass Pál	A zöldség-gyümölcs szektor versenyképességét meghatározó tényezők	1997. március 3.	550
15.	Barta Györgyi - Poszmik Erzsébet	A vas- és acélipar versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. március 10.	550
16.	Dr. Lengyel Márton	A turizmus versenyképességét befolyásoló tényezők	1997. március 12.	110
17.	Antalóczy Katalin	A magyar gyógyszeripar versenyképessége - adatok, hipotézisek, töprengések	1997. március 14.	110
18.	Zoltayné Paprika Zita	A stratégiai döntéshozatal jellemzői a magyar mikroszférában	1997. március 17.	100

19	Halpern László	Az árfolyam, árfolyampolitika és a versenyképesség közötti kapcsolat	1997. március 18.	100
20	Kopcsay László - Totth Gedeon	A magyar borászat versenyképességét meghatározó tényezők	1997. március 26.	100
21	Majoros Pál	A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetett jelzője	1997. június 27	100
22.	Gáspár Tamás - Kacsirek László	Az iparágon belüli külkereskedelem - elméleti keretek és a magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői Egy konkrét példa: A gépipar	1997. június 27.	100

A program kiemelt támogatói:

Center for International Private Enterprise,
Washington, US
Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.
Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság
Országos Tudományos Kutatási Alap

További támogatók:

Magyar Menedzsment Intézet és
tagvállalatai:
MOL Rt., Dunaferr Rt.,
Antenna Hungária Rt.
Ipari és Kereskedelmi Minisztérium
Földművelésügyi Minisztérium

