

Elekes Andrea

# VILÁGGAZDASÁGTAN



NEMZETI KÖZSZOLGÁLATI EGYETEM,

BUDAPEST

**SZÉCHENYI** 2020



MAGYARORSZÁG  
KORMÁNYA

**Európai Unió**  
Európai Szociális  
Alap



**BEFEKTETÉS A JÖVŐBE**

## **A Nemzeti Közzolgálati Egyetem kiadványa**

A kiadvány „KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001 A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés” című projekt keretében készült el és jelent meg.

Szerző:

Dr. Elekes Andrea

Szakmai lektor:

Dr. Halmai Péter

Olvasószerkesztő:

Kiss Eszter

A kézirat lezárásának dátuma:

2018. szeptember 28.

Kiadja:

© NKE, 2019

Felelős kiadó:

Prof. Dr. Kis Norbert

Dékán

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

# TARTALOM

BEVEZETŐ GONDOLATOK .....	5
<b>I. NEMZETKÖZI KERESKEDELEM</b>	
1. Kereskedelempolitika piaci tökéletlenségek és torzítások esetén .....	9
1.1. <i>Piaci tökéletlenségek és torzítások</i> .....	11
1.1.1. Nagy országok a nemzetközi kereskedelemben .....	12
1.1.2. Externáliák .....	12
1.1.3. Közjóságok .....	14
1.2. <i>Egyensúly nélküli piacok</i> .....	14
1.2.1. Tökéletlen informáltság .....	15
1.2.2. Kormányzati beavatkozásból adódó torzítások .....	15
1.3. <i>A második legjobb megoldás elmélete</i> .....	15
1.3.1. Legjobb és második legjobb egyensúly .....	16
1.3.2. Jólétnövelő politikák a második legjobb megoldás világában .....	17
1.3.3. Kereskedelempolitika a második legjobb megoldás világában .....	18
1.3.4. A második legjobb megoldás elméletének összegzése .....	19
1.4. <i>Munkanélküliség és kereskedelempolitika</i> .....	19
1.4.1. Az importra kivetett vám hatása .....	21
1.4.2. Legjobb és második legjobb politikák .....	23
1.5. <i>Fejlődő iparág védelme és a dinamikus komparatív előny</i> .....	26
1.5.1. Fejlődőben lévő iparág védelmének dinamikus hatásai .....	29
1.5.2. Érvek a fejlődőben lévő iparág védelmével szemben .....	32
1.5.3. Egyéb érvek a fejlődőben lévő iparág védelmével szemben .....	33
1.6. <i>Külföldi monopólium</i> .....	34
1.6.1. Stratégiai kereskedelempolitika .....	35
1.6.2. Legjobb megoldás .....	37
1.7. <i>Monopólium, monopozónium és kereskedelem</i> .....	38
1.8. <i>Közjóságok és nemzeti biztonság</i> .....	42
1.9. <i>Kereskedelem és környezet</i> .....	45
1.9.1. Kereskedelmi liberalizáció környezetszennyezéssel .....	46

1.9.2. Kereskedelepítika vs belső politika . . . . .	48
1.9.3. Az ellentmondások forrása . . . . .	51
1.9.4. WTO: kereskedelem és környezetvédelem . . . . .	51
1.9.5. Mérési problémák . . . . .	53
<b>2. Multilaterális gazdasági és kereskedelmi tárgyalások . . . . .</b>	<b>54</b>
2.1. <i>A domináns regionális kereskedelmi megállapodások típusai . . . . .</i>	55
2.2. Mega-regionális megállapodások . . . . .	56
2.2.1. Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodás, (Trans-Pacific Partnership, TPP) . . . . .	56
2.2.2. Transz-atlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) . . . . .	58
2.3. <i>A mega-regionális megállapodások motivációi . . . . .</i>	59
2.4. <i>A mega-regionális megállapodások politikai gazdaságtana . . . . .</i>	60
2.5. <i>A mega-regionális megállapodások hatásai . . . . .</i>	61
2.6. <i>A szabályozás konvergenciájának kereskedelmi hatásai . . . . .</i>	62
2.6.1. A mega-regionális megállapodások intézkedéseinek csoportosítása . . . . .	63
2.6.2. A mega-regionális megállapodások szisztematikus hatása . . . . .	64
2.6.3. Szabályozási konvergencia: kétlépcsős világ gazdaság? . . . . .	65
2.6.4. A kívül maradók potenciális válasza . . . . .	66

## II. NEMZETKÖZI TERMELES

<b>3. Technológiai interdependenciák . . . . .</b>	<b>69</b>
3.1. <i>Nemzetközi technológia transzfer . . . . .</i>	69
3.2. <i>A nemzetközi technológia transzfer definíciója . . . . .</i>	70
3.3. <i>A nemzetközi technológia transzfer gazdaságtana . . . . .</i>	72
3.4. <i>A technológia transzfer ösztönzése napjaink összekapcsolt világában . . . . .</i>	72
<b>4. Nemzetközi munkaerő-áramlás.</b>	
<b>A migráció hatása a bérekre és a foglalkoztatásra . . . . .</b>	<b>73</b>
4.1. <i>Tényezőarány elméleten alapuló megközelítés . . . . .</i>	74
4.1.1. A külföldről érkező munkaerő lokációs döntésének endogenitása . . . . .	76
4.1.2. A hazai munkaerő lokációs (és foglalkoztatási) döntésének endogenitása . . . . .	77
4.2. <i>A migráció hatása a relatív bérekre és a munkabér szintjére . . . . .</i>	79

<b>5. A külföldi tőkeberuházásokkal, a technológiatranszferrel és a transznacionális társaságokkal kapcsolatos kérdések</b>	80
5.1. <i>Multinacionális vállalatok bevonása</i>	80
5.1.1. Szellemi tulajdonjog védelme	81
5.1.2. Beruházási megállapodások	81
5.1.3. Állami előírások (tulajdonjog, helyi tartalom)	82
5.1.4. Adókedvezmény	83
5.1.5. Exportra termelő feldolgozóipari övezet	83
5.2. <i>Előnyök és költségek</i>	85
5.3. <i>Transzferárazás</i>	88
5.4. <i>Nemzetközi termelés – globális szabályozás</i>	88

### III. NEMZETKÖZI PÉNZÜGYEK

<b>6. Adósság – hivatalos tartalék – alkalmazkodás</b>	90
6.1. <i>Nemzetközi tartalékok</i>	91
6.2. <i>Rugalmas árfolyam</i>	91
6.3. <i>A nemzetközi tartalék iránti igényt befolyásoló egyéb tényezők</i>	92
6.4. <i>Nemzetközi tartalékok kínálata</i>	93
6.4.1. Külföldi deviza	94
6.4.2. Arany	97
6.4.3. Különleges lehívási jogok (SDR)	100
6.5. <i>Hogyan lehet tartalékokhoz jutni?</i>	100
6.5.1. IMF lehívások	100
6.5.2. Általános hitelegyezmény (General Arrangements to Borrow, GAB)	101
6.5.3. Új hitelegyezmények (New Arrangements to Borrow, NAB)	101
6.5.4. SWAP megállapodások	102
<b>7. Kereskedelmi egyensúlyzavarok</b>	102
7.1. <i>Kereskedelmi egyensúlyzavarok és a munkapiac</i>	102
7.2. <i>A kereskedelmi egyensúlyzavar nemzeti jóléti hatásai</i>	104
7.2.1. Nincs kereskedelmi egyensúlyzavar, a GNP nem nő a vizsgált két időszak között	106
7.2.2. Folyó fizetési mérleg hiánya az első időszakban, nincs GNP növekedés az időszakok között	107

7.2.3. Folyó fizetési mérleg hiány az első időszakban, GNP növekedés az időszakok között	109
7.2.4. Folyó fizetési mérleg többlet az első időszakban; nincs időszakok közötti GNP növekedés	112
7.2.5. Az egyensúlyzavar jóléti hatásai – összegzés	114
7.2.6. <i>További komplikációk</i>	115
<b>7.3. A kereskedelmi egyensúlyzavarok értékelése</b>	116
7.3.1. Nettó adós folyó fizetési mérleg hiánnyal	118
7.3.2. Nettó adós ország folyó fizetési mérleg többlettel	121
7.3.3. Nettó hitelező ország folyó fizetési mérleg többlettel	123
7.3.4. Nettó hitelező ország folyó fizetési mérleg hiánnyal	125
7.4. <i>Ikerdeficit</i>	126
7.5. <b>Nemzetközi beruházási pozíció</b>	127
<b>8. A világgazdaság ciklikus mozgása – Gazdasági válság és válságkezelés</b>	128
8.1. <i>Gazdasági válság formái</i>	128
8.2. <i>Fertőzés és szisztematikus kockázat</i>	130
8.3. <i>Fizetési mérleg- és valutaválság</i>	131
8.4. <i>Bázeli sztenderdek</i>	136
8.5. <i>Tőkekorlátozások</i>	136

#### IV. NEMZETKÖZI FEJLESZTÉS

<b>9. Gazdasági növekedési stratégiák</b>	138
9.1. <i>Importhelyettesítő politika</i>	138
9.2. <i>Export-vezérelt növekedés</i>	140
9.3. <b>Kína a kapitalizmus útján</b>	142
9.4. <i>India: kitörés a harmadik világból</i>	144
<b>10. Szerkezetváltás és kiigazítás</b>	146
10.1. <i>Szerkezetváltás</i>	147
10.2. <i>Alkalmazkodás</i>	148
10.3. <i>Strukturalista kritika</i>	154
10.3.1. <i>Rugalmatlanság</i>	154
10.3.2. <i>A termelés importfüggősége</i>	154
10.3.3. <i>Kieső termelő beruházások</i>	155

10.3.4. Tőkeáramlás és tőkemenekítés .....	155
10.4. <i>Kereskedelmi forgalomba kerülő termékek és növekedés</i> .....	155
10.5. <i>A liberalizáció szerepe</i> .....	156
10.6. <i>Új kihívások</i> .....	159
<b>FELHASZNÁLT IRODALOM</b> .....	<b>162</b>

## BEVEZETŐ GONDOLATOK

A Világgazdaságtan tankönyv a Nemzetközi gazdaságtan tankönyv folytatása. Addig, amíg a Nemzetközi gazdaságtan alapvetően azokat célozza, akik először ismerkednek meg a nemzetközi gazdaságtan összefüggéseivel, a Világgazdaságtan feltételezi, hogy az olvasó már rendelkezik előzetes ismeretekkel ezen a területen, tisztában van a nemzetközi gazdaságtan alapvető összefüggéseivel. Megtartva a Nemzetközi gazdaságtan négyes tagolását (nemzetközi kereskedelem, nemzetközi termelés, nemzetközi pénzügyek és nemzetközi fejlesztés) a könyv alapvető célja a korábban megszerzett ismeretek bővítése, új területekre történő kiterjesztése. A könyv ezzel megoldást kínál a bolognai rendszerre történő átállás óta fennálló egyik problémára: az alap- és mesterképzésben oktatott tananyag, ismeretek hatékony, ismétléseket kerülő szétválasztására.

Az olvasó többek között a következő kérdésekre kap választ. Amennyiben a globális és nemzeti jólét szempontjából a szabadkereskedelem az optimális megoldás, akkor vajon miért van az, hogy a legtöbb ország kormánya beavatkozik valamilyen módon a nemzetközi kereskedelemben? Vajon indokolt a beavatkozás? Létezik esetleg jobb megoldás? Hogyan befolyásolják a döntést a piaci hiányosságok, torzítások? Hogyan kezelhető ez globális, nemzetközi szinten? Vajon milyen irányba fejlődik tovább a nemzetközi kereskedelem nemzetközi, globális szabályozása? Sikeres lehet-e a globális kormányzás ezen a területen? Hogyan ösztönözhető a gazdasági növekedést és versenyképességet egyre inkább meghatározó technológia transzfer? Milyen hatása lehet a munkaerő nemzetközi migrációjának a bérekre? Milyen formában jelentkezhet a válság? Milyen alkalmazkodási folyamatok zajlanak le a kereskedelmi, illetve fizetési mérleg egyensúlyzavara esetén? Mely stratégiák segíthetik a gazdasági fejlődést, növekedést? Mi a sikeres szerkezetváltás titka?



# I. NEMZETKÖZI KERESKEDELEM

## 1. Kereskedelempolitika piaci tökéletlenségek és torzítások esetén<sup>1</sup>

A nemzetközi kereskedelem előnyeit, a protekcionizmus költségeit hangsúlyozó modellek zöme tökéletes versenyt feltételez a piacokon. A piacokon azonban általában általában egyáltalán nem tökéletes a verseny. A tökéletes versenytől eltérő helyzetekre a közgazdaságtan a piaci tökéletlenségek (elégtelenség, hiányosság) kifejezést használja. Piaci tökéletlenségek esetén előfordulhat, hogy nem a szabadkereskedelem eredményezi a nemzeti jóléti maximumot, hanem a protekcionizmus valamely formája. Ilyen esetekben is előfordulhat ugyanakkor, hogy bár a kereskedelempolitikai beavatkozás kedvezően hat a nemzeti jólétre, annak legmagasabb szintje mégis valamilyen más beavatkozással biztosítható.

Teljesen egyértelmű, hogy a tökéletes verseny feltevése a valóság túlzott leegyszerűsítése, azaz a sztenderd kereskedelmi elméletek figyelmen kívül hagyják a valós világ néhány fontos jellemzőjét. Ez azonban a modell-alkotások során a legtöbb esetben elkerülhetetlen. Egyszerűsítések nélkül a modellek átláthatatlanok lennének, túl sok változót tartalmaznának. A valós világ összetett jelenségeinek modellekben történő teljes, vagy szinte teljes megjelenítése túlzottan bonyolult, nehezen áttekinthető modelleket eredményezne, amelyek esetében még az egyensúly azonosítása is nehézséget okozhatna. Tény ugyanakkor, hogy a valós világban elég ritkán fordul elő egyensúlyi állapot.

A hagyományos elméletek kritikáit követően egyre többen tettek kísérletet arra, hogy valamilyen módon beépítsék a modellekbe a valós piaci folyamatokat. Az összes összetett folyamat egyidejű megjelenítése még az információs technológia komoly fejlődése mellett is bonyolult feladat, ugyanakkor külön-külön minden fontosabb tényező vizsgálata megoldható. A vizsgálat tárgyát képező összetett folyamatokat a közgazdászok piaci tökéletlenségeknek, piaci hiányosságoknak vagy piaci torzításoknak nevezik.

A piaci tökéletlenségek elemzése olyan protekcionizmus melletti érveket eredményez, mint a még fejlődőben lévő (csecsemő) iparág védelme, az optimális vám elmélete, a stratégiai kereskedelempolitika, vagy a nemzeti biztonsági szempontok érvényesítése érdekében történő beavatkozás. A piaci tökéletlenség, vagy piaci torzítás kifejezést használjuk minden, a tökéletes versenytől eltérő helyzetre:

- Monopol-, vagy oligopolpiac esetén;
- Növekvő skáláhozadék esetén;
- Önmaguktól egyensúlyi állapotba visszatérni nem tudó piacok esetén;
- Negatív vagy pozitív termelési vagy fogyasztási externáliák esetén;
- Valamint közjóságok jelenléte esetén.

---

<sup>1</sup> A fejezet a Saylor Foundation International Trade című e-könyvének 9. fejezete alapján készült.

Annak ellenére, hogy valamilyen piaci tökéletlenség vagy torzítás van beépítve a kereskedelmi modellekbe, általában található olyan kereskedelempolitikai eszköz, amelynek alkalmazásával javítható az aggregált gazdasági hatékonyság. Ezek a – tökéletes verseny esetén egyébként elvetendő – jólétnövelő kereskedelempolitikai eszközök segítenek helyreállítani a piaci egyensúlyt, segítenek megszüntetni a piaci tökéletlenségeket, torzításokat. Egészen addig jólétnövelő hatásúak ezek az eszközök, amíg jólétnövelő hatásuk nagyobb, mint a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásával járó sztenderd jóléti veszteség.

A piaci tökéletlenségeket, torzításokat figyelembe vevő modellek a Richard G. Lipsey és Kelvin Lancaster (1956) által kidolgozott második legjobb megoldás elméletére vezethetők vissza. Elméletük szerint a piaci tökéletlenségeket, torzításokat tartalmazó modellekkel kapott egyensúly a második legjobb megoldásnak tekinthető. Ezekben az esetekben a legjobb, vagy torzítatlan piacok jólétnövelő stratégiái többnyire nem működnek, vagy nem eredményeznek optimális megoldást. Azok az eszközök ugyanakkor, amelyek a torzítatlan piacokon egyébként hátrányosak lennének, a második legjobb megoldások világában jólétnövelő hatásúak lehetnek. Amennyiben a piacok nem működnek tökéletesen, kis ország esetén is előfordulhat olyan helyzet, amikor a vám jólétnövelő hatású lehet.

1971-ben jelent meg Jagdish Bhagwati<sup>2</sup> kereskedelmi torzításokról szóló általános elmélete. Elméletében számos lehetséges torzítást elemzett, valamint azonosította azokat az eszközöket, amelyek alkalmasak a különböző torzítások korrekciójára, a nemzeti jólét növelésére. A lehetséges eszközöket illetően nemcsak kereskedelempolitikai eszközöket, hanem hazai adók és támogatások alkalmazásának a lehetőségét is vizsgálta. Arra a következtetésre jutott, hogy a legtöbb torzítás esetén a kereskedelempolitikai eszköz kisebb mértékben emeli a nemzeti jólétet, mint a probléma célzott kezelésére alkalmazott hazai/belső politika. A legmegfelelőbb, vagy legjobb politika általában olyan eszköz alkalmazását jelenti, amely a legközvetlenebbül korrigálja a piaci torzításokat vagy tökéletlenségeket.

Egyetlen olyan eset van, amikor a kereskedelempolitika bizonyul a legjobb megoldásnak, ez pedig nem más, mint a nemzetközi piacokon megjelenő nagy exportőr vagy importőr ország esete. Ezekben az esetekben az optimális vám/exportadó tekinthető a beavatkozás legjobb módjának.

Az elemzések következtetései elég érdekes helyzetet eredményeznek. A modellek elég meggyőző érveket sorakoztatnak fel a protekcionizmus mellett. Könnyen felhasználhatóak a protekcionizmus iránti igény alátámasztására minden olyan esetben, amikor nemzeti stratégiai érdekekről (biztonságos ellátás), munkanélküliségről, kereskedelemmel kapcsolatos környezetterhelésről vagy fejlődőben lévő iparágakról van szó. A modellekből ugyanakkor nyilvánvalóvá válik az is, hogy az esetek többségben nem a kereskedelempolitikai beavatkozás jelenti a piaci torzítás, tökéletlenség következtében felmerülő probléma leghatékonyabb kezelési módját.

---

<sup>2</sup> Bővebben ld. BHAGWATI, 1971.

Amikor az elemzés tárgyát összetettebb, bonyolultabb piacok képezik, például több torzítás vagy tökéletlenség egyidejű vizsgálata révén, egyre kevésbé vagyunk képesek beazonosítani a jólétnövelő politikákat. A második legjobb megoldás elmélete szerint, ha sok torzítás van jelen a piacon, ám mi ezek közül csak egyet próbálunk korrigálni, az nem feltétlenül fog jólétnövekedést eredményezni, még akkor sem, ha a torzítást tartalmazó részleges egyensúlyi modellben a beavatkozásnak egyértelműen pozitív hatása volt. A többszörös piaci torzítás miatt ugyanis a torzítást korrigáló intézkedésnek nem kívánt hatása lehet más szektorokban.

Tegyük fel például, hogy kereskedelempolitikai eszközzel próbálnak meg kezelni valamilyen környezeti problémát. A kereskedelempolitikai intézkedés költsége, illetve az alkalmazása következtében keletkező környezeti haszon szembeállítására alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy az előnyök meghaladják a költségeket. A kereskedelempolitikai eszköz ugyanakkor az áron keresztül hatással van az erőforrás-allokációra, így annak hatása egyszerre több szektorban is érzékelhető lesz. Amennyiben a beavatkozás olyan szektorokat is hátrányosan érint, amelyek jólétnövelő pozitív tovaryűrűző hatásokat generálnak, a pozitív hatások megszűnéséből vagy jelentős visszaeséséből adódó társadalmi veszteség akár meg is haladhatja a beavatkozás révén nyerhető környezeti haszon mértékét. Ez azt jelenti, hogy az egyébként a legjobb szándékkal, a környezet védelme érdekében bevezetett kereskedelempolitikai eszköz összességében előre nem látható nettó jóléti veszteséget okozhat a társadalom számára.

Minél összetettebb a gazdaság, minél több torzítás és tökéletlenség van benne, annál valószínűbb, hogy egyszerűen nem tudjuk előre meghatározni a kereskedelempolitikai beavatkozás nettó jóléti hatását.

### *1.1. Piaci tökéletlenségek és torzítások*

Piaci tökéletlenségekről, torzításokról beszélünk minden olyan helyzetben, amikor a piacon nem tökéletes a verseny. A tökéletes versenyt feltételező modellek több feltevése inkább implicit, mint explicit, gyakran meg sem említik azokat. A tökéletes versenytől való eltérés egyik talán legnyilvánvalóbb esete az, amikor az iparági kínálatot csak néhány vállalat adja. Extrém esetben a teljes kínálatot egyetlen vállalat állítja elő, amely vállalat éppen ezért monopolhelyzetben van, azaz monopólium. A monopólium nemcsak az output (és ezen keresztül a kínálat), hanem a piaci ár szintjét is befolyásolni tudja. Duopólium esetén két vállalat működik a piacon. Oligopólium esetén néhány nagyvállalat adja a piaci kínálat zömét. Az oligopol piac elsősorban abban különbözik a tökéletes versenytől, hogy itt a vállalatok bizonyos mértékig képesek befolyásolni az árakat. A profit azonban nem elég nagy ahhoz, hogy újabb vállalatokat ösztönözzön piaci belépésre. Másképpen megfogalmazva: bár hosszabb távon is realizálható profit, a piacra lépés korlátozott. Ennek hátterében rendszerint a relatíve magas fixköltségek állnak. A magas fixköltség ugyanakkor növekvő skáláhozadéokra utal. A monopólium és oligopólium modellek tehát tökéletlen versenyt feltételeznek.

### 1.1.1. Nagy országok a nemzetközi kereskedelemben

A nagy exportőrök és importőrök jelenléte felfogható piaci tökéletlenségként. Ez könnyen belátható, ha a nagyságot monopszóniaként vagy monopolerőként definiáljuk. A nagy importőr országok monopszóniaként, a nagy exportőr országok pedig monopóliumként viselkedhetnek a nemzetközi kereskedelemben.

Nézzük meg először, mit jelent ebben az esetben a monopolerő! A nagy exportőr ország kereskedelempolitikai lépése (kínálatának nagysága révén) hatással lesz a világpiaci árra. Amennyiben exportadót alkalmaz, csökken a kínálat, megnő a világpiaci ár. Az optimális szinten meghatározott exportadó a cserearány pozitív irányú változása révén jólétnövelő hatású lehet.

A nemzetközi piac a monopolpiachoz hasonlóan működik. A monopolista növelni tudja profitját a piaci kínálat korlátozásával, az árak megemelésével. Hasonló jelenségről van szó, amikor a nagy exportőr ország exportadóval korlátozza világpiaci kínálatát, ami a világpiaci árak emelkedéséhez, a kérdéses ország számára pedig cserearány javulásból származó nyereséghez vezet. Azért célszerű monopolerőt használni a monopólium kifejezés helyett, mert a vizsgált ország nem tiszta monopóliumként működik a nemzetközi piacon; más országok is exportálhatják ugyanazt a terméket. Mivel azonban kínálata a világpiaci kínálat jelentős részét adja, tiszta monopóliumhoz hasonló (igaz, kevésbé erőteljes) hatásokat érhet el kereskedelempolitikai eszközök alkalmazásával. A világpiacon tehát nem monopolistaként viselkedik, de monopolerővel rendelkezik.

A nagy importőr ország ugyanakkor olyan erővel rendelkezik, mint egy monopszónium. Monopszóniumról akkor beszélünk, ha egyetlen vevő van egy olyan piacon, amelyen az eladók száma magas. A monopszónia a termék iránti keresletének korlátozásával, ezen keresztül az árak lenyomásával tudja a jólétét (hasznosságát) növelni. Ilyesmi történik akkor is, amikor a nagy importőr ország vámot vet ki az importra. Csökken a termék világpiaci kereslete, csökken a termék világpiaci ára. Az optimális szinten meghatározott vám a cserearány javulás révén növeli a jólétet. A vizsgált ország tehát olyan erővel rendelkezik, mint egy monopszónia. Nem tekinthető monopszóniának, hiszen nem kizárólagos vásárlója a terméknek a világpiacon, (keresletének) nagyságánál fogva azonban olyan erővel rendelkezik, mint egy tiszta monopszónia.

### 1.1.2. Externáliák

Az externáliák olyan gazdasági tevékenységek, amelyeknek nemcsak azon a piacon van hatásuk, ahol a tevékenységet kifejtik, hanem azon kívül is. Az externália forrása lehet a termelési folyamat (termelői externália), vagy a fogyasztás (fogyasztói externália). Amennyiben a külső hatások mások számára kedvezőek, akkor pozitív, ha hátrányosak, akkor pedig negatív externáliákról beszélünk. Mivel a külső hatás nem a termelőnél/fogyasztónál jelentkezik, a termelő/fogyasztó nem veszi figyelembe e hatásokat termelési/fogyasztási döntései meghozatala során. Társadalmi szinten azonban mindenképpen számolni kell velük.

Pozitív termelői externáliáról akkor beszélünk, ha a termelésnek a gazdaság más piacain is jelentkezik pozitív hatása. A pozitív termelési externáliák többnyire a tanulás folyamatával függnek össze. Pozitív tovagűrűző hatásai lehetnek például a feldolgozóipari termelésnek, különösen kevésbé iparosodott országok esetében. A gyárban dolgozva mind a munkások, mind a vezetők megtanulják a sikeres működés lépéseit. Az ismeretek folyamatosan gyarapodnak. Ez az a folyamat, amely a gyakorlat teszi a mestert kifejezéssel (vagy az angol kifejezést használva: *learning by doing*) írható le. Az alkalmazottak által megszerzett ismeretek valószínűleg a gazdaság más ágazataiba is tovagűrűznek. Az alkalmazottak megosztják tapasztalataikat családtagokkal, ismerősökkel; munkahelyváltáskor viszik magukkal a megszerzett ismereteket; a vezetők különböző iskolákban, képzéseken adhatják tovább ismereteiket. Az ismeretek tovagűrűzése olyan, mint egy fertőző betegség. Azok az alkalmazottak, akik megszerzik az új ismereteket a gyárban, megfertőznek másokat, míg az új ismeretek le nem terjednek az egész gazdaságban. Hasonló a helyzet a kutatás-fejlesztéssel is. A kutatás-fejlesztés során a kutatók értékes ismereteket szereznek a termelésről, ami aztán eljut a gazdaság más területeire, és pozitív hatásai más termékek, termelési folyamatok során jelentkeznek.

Negatív termelői externáliáról akkor beszélünk, ha a termelésnek a gazdaság más területein jelentkeznek káros hatásai. A negatív hatások más vállalatoknál vagy a fogyasztóknál egyaránt jelentkezhetnek. A leggyakoribb példa a környezetszennyezés, illetve más negatív környezeti hatás. Amikor egy gyár füsttel szennyezi a levegőt, a szennyezés mindazok jólétét csökkenti, akik belélegzik azt. A szennyezett levegő nemcsak az egészségre káros; gyakrabban van szükség például takarításra is, ami közvetlenül megnöveli a költségeket. Hasonló hatásokkal jár a vizek szennyezése is. A szennyezett víz nemcsak a vízi élővilágot veszélyezteti az ökoszisztéma megváltoztatásával, hanem az üzleti élet számára is többletköltségeket eredményez. Nem használható fel rekreációs célokra, a vizet használó üzemeknek többletköltséget jelent a víz tisztítása stb.

Pozitív fogyasztói externáliáról akkor beszélünk, ha a fogyasztás a gazdaság más piacain eredményez pozitív hatásokat. A pozitív fogyasztási externália egyik tipikus példája az esztétikai hatás. Amennyiben az ingatlanulajdonosok házai körül szép kerteket alakítanak ki, az nemcsak számukra, hanem a szomszédok, és arra haladók számára is élményt jelent. Az esztétikus környezet, a gondozott kertek és épületek a környéken levő összes ingatlan értékét növelik. Hasonló mondható el az egészséges életmódról is. Amennyiben valaki egészségesen él, az a társadalmi költségek csökkentése révén pozitív externáliát jelent másoknak. Kisebbséggel lesz szüksége költséges orvosi ellátásra, alacsonyabb lesz a biztosítási díja, vagy kevésbé terheli meg az állami egészségügyi rendszert.

Negatív termelői externáliáról akkor beszélünk, ha a fogyasztásnak a gazdaság más piacaira van káros hatása. A negatív fogyasztói externáliák többsége valamilyen veszélyes viselkedést foglal magában. Amennyiben egy vegyipari vállalat a területe mellett lévő folyóba juttatja a működése során keletkező szennyezett vizet, az nemcsak a terület többi vállalatát, hanem a folyó mentén tevékenykedő összes hazai és külföldi vállalat, gazdálkodó tevékenységét, valamint az

élővilág egészét veszélyezteti. A víz megtisztítása, a környezeti károk csökkentése többletköltséget eredményez a folyó mentén működő vállalatok és az érintett ország(ok) kormányai számára egyaránt.

### 1.1.3. Közjóságok

A közjóságok két fontos jellemzővel rendelkeznek: a fogyasztás tekintetében nincs rivalizálás, és a fogyasztásból csak nehezen, vagy egyáltalán nem zárható ki valaki. Rivalizálás hiánya azt jelenti, hogy a jóság (szolgáltatás) fogyasztása nem csökkenti a kérdéses jóság hasznosságát mások számára. A fogyasztásból történő kizárás nehézsége pedig arra utal, hogy ha már egyszer a jóság rendelkezésre áll, a nem fizető fogyasztók fogyasztásból történő kizárása csak túlzottan költséges megoldásokkal, vagy egyáltalán nem lehetséges.

A közjóságokkal kapcsolatban éppen az okozza a legnagyobb problémát, hogy miként vehetők rá az emberek, hogy fizessenek értük. A világítótorony mindenkinek küldi a jelet a közeli veszélyről. Mivel a két arra haladó hajónak ugyanolyan jelzést küld, ugyanarról a jóságról, szolgáltatásról van szó, a világítótorony szolgáltatásinak igénybevételét illetően nem merül fel rivalizálás. A világítótorony szolgáltatását illetően gyakorlatilag senki sem zárható ki a fogyasztásból. Elég nehéz elképzelni, hogy a torony csak azokat figyelmeztesse a veszélyre, akik fizettek a szolgáltatásért.

Közjóság jelleggel bír az információ (egy része) is. Amint egy információt elhelyezünk egy internetes oldalon, fogyasztók milliói férhetnek hozzá egyidejűleg. Az információk egy jelentős részét tekintve tehát nincs rivalizálás. Ugyanígy nehézséget okozhat (bár nem megoldhatatlan) a nem fizető fogyasztók/felhasználók kizárása.

## 1.2. Egyensúly nélküli piacok

Az általános egyensúlyi modellek egyik sztenderd feltevése, hogy a piacok mindig egyensúlyba kerülnek, azaz a kínálat megegyezik a kereslettel. A valóságban az egyensúly nem mindig alakul ki. Amennyiben nincs egyensúly, a piacon valamilyen torzítás van. Az egyik legnyilvánvalóbb példa erre a munkanélküliség. Munkanélküliség akkor jelentkezhet a piacon, ha lefelé ragadósak a bérek, azaz a vállalatok akkor sem csökkentik a béreket, ha keresletük korlátozott. Munkanélküliség jelentkezhet egy költséges kiigazítás, alkalmazkodás folyamat során is, amikor egyes iparágak növekednek, míg mások válságban vannak, zsugorodnak. A válsággal sújtott iparágban feleslegessé váló termelési tényezők egy része nem talál azonnal alternatív lehetőséget. Elindul a keresési folyamat. Az új lehetőség esetleg földrajzi értelemben vett elmozdulást, esetleg (át)képzést tehet szükségessé. E folyamat során a munkaerő többnyire munkanélküli marad.



### 1.2.1. Tökéletlen informáltság

A tökéletes versenyt feltételező modellek egyik közös jellemzője, hogy a piaci szereplők informáltsága tökéletes. Amennyiben a piaci szereplők egy része mégsem rendelkezik minden információval, a piacon torzítások jelentkeznek. Tegyük fel, hogy a vállalkozók nem tudják, hogy valamely iparág vállalatai pozitív gazdasági profitot realizáltak. Az információ hiányában nem próbálnak meg egyre többen belépni a piacra, az iparági profit ezért nem csökken nullára. A tökéletlen informáltság tehát piaci torzítást eredményezhet.

### 1.2.2. Kormányzati beavatkozásból adódó torzítások

A torzítások egy másik típusát képezik a tökéletes, torzításokat egyáltalán mutató piacokon történő kormányzati beavatkozás. Ezt nevezi Bhagwati politika-alapú torzításnak. A torzítás ezekben az esetekben nem természetes folyamat, hanem törvényi beavatkozás következménye. Tegyük fel, hogy egy kis ország kormánya vámot vet ki valamely termék importjára! A vám kivetését követően kialakuló piaci egyensúly torzított egyensúly.

## 1.3. A második legjobb megoldás elmélete

A második legjobb megoldás elmélete Richard Lipsey és Kelvin Lancaster (1956) nevéhez fűződik. Azt vizsgálták, mi történik akkor, ha nem teljesülnek az optimum feltételek egy közgazdasági modellben. Eredményeik nemcsak a kereskedelempolitika, hanem sok más kormányzati politika megértéséhez is segítséget nyújtanak.

Látnunk kell, hogy a közgazdasági modellek feltevések sorával élnek a logikai következtetések levezetése során. A modell (pontosabban a bennük szereplő egyenletek) megoldásaként adódik az egyensúlyi helyzet. Az egyensúly azokkal a feltételekkel és kapcsolatokkal írható le, amelyeknek teljesülniük kell az egyensúly eléréshez. Ezeket nevezzük egyensúlyi feltételeknek. A közgazdasági modellekben e feltételek a termelők és fogyasztók profit-, illetve haszonmaximalizáló viselkedéséből vezethetők le. A megoldás így egyben az optimumot is jelenti.

A tökéletes verseny sztenderd egyensúlyi modellje például a következő egyensúlyi feltételeket tartalmazza:

- Az output ára az iparág minden vállalata esetében megegyezik a határköltséggel;
- Bármely két termék árának aránya megegyezik az egyes fogyasztók adott termékekre vonatkozó helyettesítési rátájával;
- Hosszú távon minden vállalat zéró profitot realizál;
- Minden termék kínálata megegyezik a keresletével.

Sok fogyasztót, vállalatok, iparágat és piacot felölelő egyensúlyi modellben számos egyensúlyi feltételnek kell egyidejűleg teljesülnie. Lipsey és Lancaster elemzése a következő egyszerű kérdéseket teszi fel: Mi történik a többi optimális egyensúlyi feltétellel, ha az egyik feltétel valamilyen ok miatt nem teljesül? Mi történik például akkor, ha az egyik piacon nem alakul ki egyensúly, azaz a kínálat nem egyezik meg a kereslettel? Vajon ekkor is a határkötség szintjén határozzák meg az árakat a vállalatok? Vajon az árarányok továbbra is megegyeznek a termékek helyettesítési rátájával? Esetleg jobban járnak a termelők és fogyasztók, ha eltérnek ezektől a feltételektől? Lipsey és Lancaster kimutatták, hogy ha valamely optimális egyensúlyi feltétel nem teljesül, akkor nagy valószínűséggel az összes többi feltétel is változni fog. Amennyiben tehát valamely piacon nem alakul ki az egyensúly, a vállalatok és fogyasztók számára nem eredményez optimális megoldást a korábbi feltételek teljesítése.

### 1.3.1. Legjobb és második legjobb egyensúly

Vizsgáljunk meg egy kis, tökéletes versennyel leírható gazdaságot, amelyben nincsenek tökéletlenségek vagy torzítások, nincsenek termelői vagy fogyasztói externáliák, sem közjóságok! Olyan gazdaságról van szó, amelyben az erőforrások teljes egészében magántulajdonban vannak. A piaci szereplők saját jólétük maximalizálására törekednek, a vállalatok a profitjukat, a fogyasztók a hasznosságot maximalizálják, a piaci szereplők informáltsága tökéletes. Mindig kialakul a piaci egyensúly, nincsenek alkalmazkodási költségek és kihasználatlan erőforrások.

Az optimális kormányzati politika ebben az esetben a laissez-faire, a tiszta (állami beavatkozástól mentes) verseny. A kereskedelempolitikát illetően az optimális politika a szabadkereskedelem. Ilyen körülmények között bármilyen adó vagy támogatás csak csökkentené a gazdasági hatékonyságot, a nemzeti jólétet. A laissez-faire politikát nevezik a legjobb megoldásnak. Olyan ez, mint egy gazdasági nirvána. Ez a legjobb egyensúly, a gazdaság olyan állapota, amikor a hatékonyság már nem növelhető tovább.

A valós világ természetesen egyáltalán nem ennyire tökéletes. A piacokat számtalan tökéletlenség, torzítás jellemzi. Egyes termelési, illetve fogyasztási tevékenységek externáliákkal járnak. Egyes termékek közjóság jellemzőkkel rendelkeznek. Egyes piacokon csak néhány vállalat adja a teljes kínálatot, mindegyiknek van némi hatása az árakra, ezért pozitív gazdasági profitot realizálnak. A kormányok adót vetnek ki a fogyasztásra, a profitra, az eszközökre stb. Az informáltság pedig ritkán tökéletes, az információk megszerzése pedig rendszerint költséggel jár.

Nézzük meg ismét ezt a tökéletes, torzítások nélküli versennyel jellemezhető kis gazdaságot! Ezúttal azonban a torzítás vagy tökéletlenség valamely formája jelentkezik a piacon. Az új egyensúly kisebb hatékonyságot mutat nemzeti szinten, mint a torzítás nélküli. Már egyetlen torzítás jelenléte is csökkenti tehát a nemzeti jólét optimális szintjét. Lipsey és Lancaster elemzéseiben a torzítás egyszerre akár több, a gazdasági nirvána eléréséhez szükséges egyensúlyi feltétel megvalósítását is megakadályozza.



Tegyük fel, hogy a tökéletlenség monopolisztikus iparági verseny formájában jelentkezik! Ebben az esetben a vállalat profitmaximalizáló viselkedése a határkölségnél (tehát a tökéletes verseny piaci áránál) magasabb árat eredményez. Mivel a gazdasági optimum ekkor kevésbé hatékony, mint a gazdasági nirvána esetén, az így kapott egyensúly csak második legjobb egyensúly lehet. Második legjobb egyensúlyról akkor beszélünk, ha a gazdasági nirvána egyensúlyi feltételei nem teljesülnek egyidejűleg. Azaz, minden olyan esetben, amikor piaci tökéletlenség vagy torzítás van, csak második legjobb egyensúlyról beszélhetünk.

### **1.3.2. Jólétnövelő politikák a második legjobb megoldás világában**

Amikor a piacon tökéletlenség, torzítás tapasztalható, az egyensúly nem áll helyre magától, gazdasági racionalitást nyer a kormányzati beavatkozás. Ilyenkor a gazdaság második legjobb, és nem a legjobb egyensúllyal jellemezhető. A legjobb esetben a kormányzati politika teljes egészében ki tudja küszöbölni a torzítást, a gazdaság visszajut a gazdasági nirvána helyzetébe. Ha nem is sikerül teljesen megszüntetni a torzítást, legalább az új (torzítások melletti) egyensúly feltételei maradéktalanul érvényesülnek. Bármelyik esetről is van szó, a megfelelő kormányzati politika teljes egészében megszüntetheti, vagy csökkentheti a piaci tökéletlenségek, torzítások hátrányos hatásait, növelheti a gazdasági hatékonyságot, a nemzeti jólétet. Ez lehet a háttérben annak, hogy többféle kereskedelempolitikai beavatkozással kapcsolatban is jólétnövelő hatás mutatható ki nemzeti szinten.

A megfelelő, piaci körülmények alapján meghatározott kereskedelempolitikai eszköz a piaci tökéletlenségek és torzítások megszüntetése irányába hat. Ez akkor is igaz, ha maga a kereskedelempolitikai eszköz a gazdasági hatékonyság csökkenését eredményezi a gazdasági nirvána állapotához képest. A kereskedelempolitika keretében alkalmazott eszköz megszünteti (csökkenti) a piaci torzításokat, tökéletlenségeket, ezért a nemzeti jólét összességében nagyobb mértékben nő, mint az eszköz alkalmazásából adódó jóléti veszteség.

Általában több különféle eszköz áll rendelkezésre egy-egy torzítás vagy tökéletlenség kezelésére: alkalmazhatóak adók, támogatások, illetve mennyiségi korlátozások a termelésre, a fogyasztásra vagy a tényező-felhasználásra. Időnként kettő vagy több eszköz egyidejű alkalmazására kerül sor ugyanazon a piacon. Az olyan kereskedelempolitikai eszközöket, mint a vámok vagy exportadók, kifejezetten azzal a céllal alkalmazzák, hogy közvetlenül befolyásolják az áruk országok közötti áramlását. A belső támogatások (például: termelési vagy fogyasztási adók) bizonyos típusú, az adott országban megvalósuló tevékenységekre vonatkoznak, nem irányulnak közvetlenül a külkereskedelmi forgalomra.

A kereskedelempolitikai kutatások egyik fontos területe annak vizsgálata, hogy mi lehet az optimális politika egy-egy második legjobb megoldásnak tekinthető egyensúlyi helyzetben. Az esetek többségében többféle megoldás lehetséges. Lipsey és Lancaster megpróbált rangsort fel-

állítani a lehetséges megoldások hatékonyság-ösztönző képességét illetően. Az egyensúlyhoz hasonlóan a lehetséges politikákra is a legjobb, második legjobb jelzőt használja. A piaci torzítás vagy tökéletlenség jelenlétében ideálisnak vagy optimálisnak tekinthető megoldást ezért a legjobb politikának nevezi. A legjobb politika növeli a nemzeti jólétet, vagy az adott helyzethez képest a lehető legnagyobb mértékben járul hozzá az aggregált gazdasági hatékonyság növeléséhez.

Gyakran számos más politika alkalmazása is felmerülhet, amelyek egy része szintén jólétnövelő hatású lehet. Amennyiben a kérdéses politika kisebb mértékben növeli a jólétet, mint a legjobbnak nevezett politika, a második legjobb politika elnevezést kaphatja. Amennyiben több olyan politika is van, amelyek jólétnövelő hatásúak, de hatékonyságuk elmarad a legjobbnak tekintett politikától, akkor ezeket általában mind második legjobb politikának nevezik. A harmadik, negyedik stb. legjobb kifejezés csak akkor használható, ha egyértelmű rangsor állítható fel a politikákat illetően. Mivel a rangsor kialakítása gyakran meglehetősen nehézkes lenne, a harmadik (stb.) legjobb politika elnevezést nem igazán használják.

### **1.3.3. Kereskedelempolitika a második legjobb megoldás világában**

1971-ben megjelent művében Jagdish Bhagwati részletesen elemezte a kereskedelempolitikai eszközök piaci torzítások melletti hatásait. A második legjobb megoldás elméletét alkalmazta az addig megjelent kereskedelempolitikai jóléti elemzésekre. Elemzéseivel kimutatta, hogy a kereskedelempolitikai eszközök jólétnövelő hatásúak lehetnek, ha valamely piaci torzítás kedvezőtlen hatásainak kiküszöbölése céljából vezették be, és e célt hatékonyan el is éri.

Bhagwati azonban azt is bemutatta, hogy az esetek többségében a kereskedelempolitika csak második legjobb megoldás lehet. A legjobb megoldásnak általában a kizárólag a torzításokkal érintett piacra irányuló belső politika tekinthető. Ez alól csak a nemzetközi piacokon nagynak tekinthető országok képeznek kivételt, amelyek belső politikáikkal képesek befolyásolni a világpiaci árakat. Esetükben a kereskedelempolitika tekinthető a legjobb politikának.

Bhagwati tanulmánya óta sokat fejlődött a nemzetközi kereskedelempolitika elemzési rendszere, az ma már olyan piaci tökéletlenségekre is kiterjed, mint a monopóliumok, duopóliumok és oligopóliumok vizsgálata. Sok esetben kimutatható, hogy a jól megválasztott kereskedelempolitikai eszköz növelheti a jólétet. Ez azonban csak azért lehetséges, mert a piaci tökéletlenség következtében a gazdaság csak második legjobb egyensúlyban van. A jól célzott kereskedelempolitikai eszköz csökkentheti a piaci tökéletlenség által okozott negatív aggregált hatásokat, növelheti a jólétet.

#### 1.3.4. A második legjobb megoldás elméletének összegzése

A második legjobb megoldás elmélete segít megérteni, miért lehet mégis jólétnövelő hatása egyes kereskedelempolitikai eszközöknek. Szinte minden olyan esetben, amikor kimutatható a kereskedelempolitikai eszköz jólétnövelő hatása, a gazdaság kiinduló helyzete második legjobb egyensúllyal jellemezhető. Második legjobb egyensúlyról akkor beszélünk, ha piaci torzítások, tökéletlenségek vannak a piacon. Ezekben az esetekben kézenfekvő megoldásnak tűnik a kereskedelempolitikai eszköz alkalmazása, ha a piaci torzítások, tökéletlenségek megszüntetésével nyerhető haszon meghaladja a kereskedelempolitikai eszköz egyébként negatív jóléti hatásainak mértékét.

Amikor tehát tökéletlenségek vagy torzítások vannak a piacon, elméletileg mindig lehetséges olyan kereskedelempolitikai beavatkozás, amely a nemzeti jólét növekedését eredményezi. A második legjobb megoldás elmélete tehát elméletileg megalapozott háttérrel biztosít a protekcionizmus bizonyos eszközeinek alkalmazásához. A piaci tökéletlenségek, torzítások korrekcióját illetően azonban ritkán tekinthető a legjobb megoldásnak a kereskedelempolitikai beavatkozás, többnyire inkább csak a második legjobb megoldás. A legjobb megoldásnak szinte mindig a kizárólag a torzításokkal érintett piacra irányuló belső politika tekinthető. A továbbiakban a második legjobb megoldás elméletét használjuk arra, hogy megvizsgáljuk egyes protekcionista intézkedések, kormányzati beavatkozások megalapozottságát. Minden esetben bemutatásra kerül a potenciálisan legjobb politika is.

#### 1.4. Munkanélküliség és kereskedelempolitika

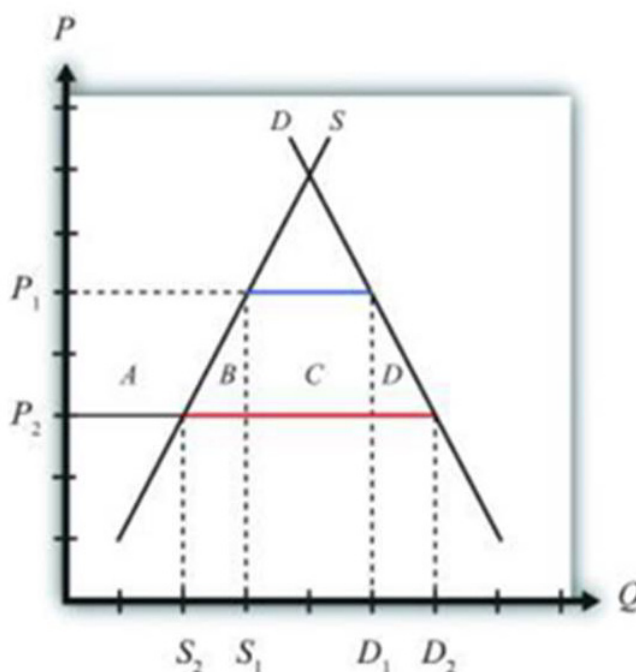
Induljunk ki egy olyan gazdaságból, amely tökéletes versennyel jellemezhető! Tegyük fel, hogy a piac nem tökéletes, mert a termelési tényezők immobilak, szektorok közötti mozgásuk relatíve korlátozott! Amikor az iparág fellendülőben van, növekszik, az ott alkalmazott munkaerő szektor-specifikus ismeretekre, készségekre tesz szert. Amennyiben hosszú ideig dolgozik adott iparágban (például a textiliparban), termelékenysége megnő azokhoz a nem textilipari dolgozókhöz képest, akik éppen most kívánnak elhelyezkedni a textiliparban. Hasonlóan: más alkalmazottak termelékenyebbek lesznek saját iparágukban ahhoz a textilipari alkalmazotthoz képest, aki épp most kíván elhelyezkedni egy másik iparágban.

E feltevések arra utalnak, hogy bár a munkaerő szabadon áramolhat a gazdaság különböző szektorai között, ez az áramlás nem feltétlenül könnyű és költségmentes. Az a munkaerő, amely hozzácsokolt a termelékenységgel arányos jövedelemhez, nem biztos, hogy elfogadja egy másik iparág alacsonyabb bérét, még akkor sem, ha az alacsonyabb bér a valódi hatékonyságát tükrözi. Amennyiben korlátozott a szektorok közötti mozgás, meghosszabbodik a keresési idő, amely alatt a munkaerő elfogadható bérezésű, számára megfelelő munkát talál. A keresési idő alatt különbö-

ző (alkalmazkodási) költségek merülhetnek fel a munkavállaló és a kormányzat részéről egyaránt. A munkakeresés stresszel jár, a családnak alkalmazkodnia kell az alacsonyabb jövedelemhez, elfogyhatnak a korábbi megtakarítások, esetleg autót, lakást kell eladni. A kormányzat munkanélküli segély formájában nyújt némi kompenzációt a kieső jövedelemért. A segélyt adóbevételekből finanszírozzák, tehát többletköltség a gazdaság más szereplői számára. Egyes esetekben képzéssel, betanítással növelhető az új belépők hatékonysága, aminek azonban költségvonzata van. A költség felmerülhet a munkavállalónál, ha például beiratkozik valamilyen szakképzésre, vagy a munkáltatónál, amennyiben az úgy dönt, hogy a hatékonyság javítása érdekében képzit, betanítja az újonnan felvett, alacsony hatékonyságú munkaerőt.

A munkanélküliség egyértelműen utal a piaci tökéletlenségre. Azt feltételezzük, hogy a kis, nyitott gazdaságunkat minden más tekintetben tökéletes verseny jellemzi, nincs más piaci tökéletlenség vagy torzítás. Kis, tökéletes versennyel jellemezhető gazdaságban alapesetben a szabadkereskedelem tekinthető az optimális kereskedelempolitikának. Az importra kivetett vám vagy mennyiségi korlátozás kedvező ugyan az importtal versenyző iparág számára, az aggregált hatékonyságot azonban csökkenti, azaz az aggregált veszteségek meghaladják az aggregált nyereség szintjét.

Tegyük fel, hogy a vizsgált gazdaságban eredetileg teljes a foglalkoztatás, de a piacot a korábban leírt mobilitással kapcsolatos tökéletlenség jellemzi! (Ld. 1. ábra!)



1. ábra: Munkanélküliség kis országban, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 455. old.

A vizsgált iparágban (textilipari termékek) a textil szabadkereskedelem melletti ára  $P_1$ . Az adott ár mellett a kereslet  $D_1$ , a kínálat  $S_1$ , az import  $D_1 - S_1$  (kék vonal). Hirtelen megváltoznak a nemzetközi piaci feltételek, megnő a textilipari termékek világszertei kínálata. A növekvő kínálat hatására az importált termék világszertei ára  $P_1$ -ről  $P_2$ -re csökken. Mivel az importőr ország kis ország, a világszertei ár adottság a számára. Az importtal versenyző hazai vállalatok termelésük csökkentésével reagálnak az alacsonyabb világszertei árakra. A kínálat  $S_1$ -ről  $S_2$ -re csökken. Az alacsonyabb ár ösztönzőleg hat a keresletre, ami így  $D_2$ -re nő. Az import  $D_2 - S_2$  (piros vonal). Az alacsonyabb világszertei ár jóléti hatásait az 1. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$+(A + B + C + D)$
Termelői többlet	$-A$
Munkanélküliséggel kapcsolatos költségek	$-F$
Nettó jóléti hatás	$(B + C + D) - F$

1. táblázat: Alacsonyabb világszertei ár jóléti hatásai

Forrás: Saylor Foundation, 455. old.

A fogyasztók számára előnyös az alacsonyabb világszertei ár. A termelők termelői többlete csökken. A munkapiaci tökéletlenség arra utal, hogy bizonyos költségek rejtve maradtak az elemzésben. A hazai vállalatok esetében az output csökkentése a termelés változó költségeinek csökkentését igényeli, ami kiterjed a munkaerő elbocsájtására is. Az új szabadkereskedelmi egyensúlyhoz való alkalmazkodás tehát munkanélküliséggel, és a hozzá kapcsolódó költségekkel jár. E munkanélküliséggel vagy alkalmazkodással kapcsolatos költséget  $F$ -fel jelöljük.

A növekvő import jóléti hatásai tehát a munkanélküliséggel kapcsolatban merülő költségektől ( $F$ ) is függnak. A költségek nagyságát az előnyök ( $B + C + D$ ) nagyságához viszonyítva kapjuk meg a nettó jóléti hatást. A nettó jóléti hatás tehát pozitív és negatív egyaránt lehet.

#### 1.4.1. Az importra kivetett vám hatása

A munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költségek kiküszöbölhetőek a textilimportra kivetett vámmal. Tegyük fel, hogy a világszertei ár csökkenésére reagálva a kormány  $P_1 - P_2$  mértékű vámot vet ki az importra! (Ld. 1. ábra.) A hazai ár a vám mértékével megnő. A hazai piaci szereplők tehát nem az új  $P_2$  világszertei árral szembesülnek, hanem az eredeti  $P_1$  árral. Mivel a vám az eredeti szinten tartja a vizsgált termék hazai árát, nincs munkanélküliség. A hazai kínálat  $S_1$  marad, ezért

a foglalkoztatás is az eredeti szinten alakul. A vám alkalmazása azonban egyéb más költségekkel jár a gazdaság számára. A termék importőr országbeli fogyasztóinak jóléte csökken, ha vám kivetésére kerül sor. A hazai és az importált termék hazai árának emelkedése révén csökken a fogyasztói többlet. A magasabb hazai ár révén nő a termelői többlet, megemelve az importőr ország termelőinek jólétét. (Ld. 2. táblázat.)

Fogyasztói többlet	$-(A + B + C + D)$
Termelői többlet	$+ A$
Kormányzati bevétel	$+ C$
Munkanélküliséggel kapcsolatos költség	$+ F$
Nettó jólét	$F - (B + D)$

2. táblázat: Vám jóléti hatása, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 456. old.

A kormányzat számára a vám bevételt jelent. Az, hogy ez a bevétel kinek kedvez, attól függ, hogyan költi el a kormány. A vámból származó bevétel jellemzően egy közös „kasszába” kerül, ahová a kormányzat által begyűjtött többi jövedelem is. Ilyenkor nem tudjuk pontosan beazonosítani a kedvezményezetteket. Az azonban biztos, hogy segítheti a különböző kormányzati programok finanszírozását, amelyek feltehetően segítséget jelentenek az emberek többsége (például közjóságok), vagy egy arra érdemes csoport számára.

A vám kiküszöböli azokat a munkanélküliséggel, alkalmazkodással összefüggő költségeket, amelyek a védelem hiányában felmerültek volna. A jólét tehát megnő az  $F$  összeggel. Az importőr országban jelentkező aggregált jóléti hatások tehát a fogyasztók, termelők, a kormányzat, valamint a potenciálisan munkanélkülivé válók veszteségeinek és nyereségeinek az összegeként adódik. A nettó hatás három tényezőtől tevődik össze: a munkanélküliséget elkerülő munkaerőnél jelentkező pozitív hatások ( $F$ ); termelési torzítás ( $B$ ); fogyasztási torzítás ( $D$ ).

Az, hogy a kérdéses ország számára előnyös-e a protekcionizmus, ha gazdaságát munkaerőpiaci tökéletlenség jellemzi, attól függ, hogy miként viszonyul egymáshoz a munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költség és a protekcionizmus sztenderd jóléti költsége. Amennyiben a vám hiányában jelentkező munkanélküliséggel kapcsolatos költség ( $F$ ) nagyobb, mint a vám alkalmazásából adódó holtteher elvesztés ( $B+D$ ), a vám a nemzeti jólét emelkedését eredmé-



nyezi. A vám kiküszöböli a munkanélküliséggel járó alkalmazkodási költséget, miközben kisebb mértékben ugyan, de megterheli a fogyasztókat, akik elveszítik az alacsonyabb árból származó előnyöket.

Kifinomultabb modell segítségével a protekcionizmusnak az adott körülmények között optimális szintje is meghatározható. Az optimális vám szintje nem feltétlenül egyezik meg az árakat az eredeti szinten tartó vám mértékével. A vám szintje akkor optimális, ha a további növeléséből származó határkötség éppen megegyezik a munkanélküliséggel járó költségek csökkenéséből származó társadalmi határhaszonnal. A vám optimális szintje ezért alacsonyabb lehet az árakat az eredeti szinten tartó vám mértékénél.

Természetesen az is lehetséges, hogy a vám aggregált költsége ( $B+D$ ) meghaladja a munkanélküliséggel kapcsolatos alkalmazkodás költségét ( $F$ ). Ebben az esetben a vám optimális szintje nulla, a vizsgált ország nemzeti jóléte szempontjából a szabad piaci alkalmazkodás a legkedvezőbb. A munkanélküliség pusztá jelenléte tehát nem elegendő indok a protekcionista eszköz bevezetéséhez. Nem szabad megfeledkeznünk arról sem, hogy még ha aggregált szinten előnyös is a protekcionizmus, annak jövedelem-újraelosztó hatásai is vannak. A fogyasztóknak magasabb árat kell fizetniük. A fogyasztók többletköltsége az importtal versenyző vállalatokhoz és az ott alkalmazott munkaerőhöz kerül, a kormányzat pedig bevételre tesz szert a vámok révén.

A protekcionizmus ellen szól az is, hogy a protekcionizmus átmenetileg felmerülő többletköltség (nevezetesen a munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költségek) tartós elkerülését célozza. Amennyiben az import hirtelen megnövekedése ellenére is maradna a szabadkereskedelem, akkor munkanélküliséggel kapcsolatos költségek jelentkeznének, ám e költségek csak átmenetiek. A munkaerő előbb-utóbb többnyire talál munkát valamely más iparágban, az alkalmazkodási költség tehát idővel eltűnik. A szabadkereskedelemnek az alacsonyabb fogyasztói árak formájában megjelenő előnyei ugyanakkor tartósak. Ez azt jelenti, hogy még ha a munkanélküliséggel kapcsolatos költségek elkerüléséből adódó nyereségek meg is haladják az első időszakban a protekcionizmus költségeit, több időszakon keresztül, azaz hosszabb távon ez már nem feltétlenül igaz.

#### 1.4.2. Legjobb és második legjobb politikák

A vám, munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költségek kiküszöböléseként történő alkalmazása ellen szól az is, hogy annak alkalmazása csak második legjobb megoldás lehet a munkaerő-piaci tökéletlenség kezelését illetően. A legjobb megoldás a piaci tökéletlenség forrását – ezúttal a munkanélküliséget – közvetlenebbül célzó politika lehet. Több ilyen politika is elsőbbséget élvez a vámokkal szemben.

Ilyen eszköz lehet például a *termelési támogatás*. A termelési támogatás azt jelenti, hogy a kormányzat a megtermelt termékek mennyisége alapján támogatásban részesíti a hazai termelőket. Tegyük fel, hogy a korábbiakhoz hasonlóan hirtelen megnő az import, és ennek jóléti hatásai

is a korábbiak szerint alakulnak. A kormányzat azonban ezúttal termelési támogatás mellett dönt, amelynek mértéke elég magas ahhoz, hogy a hazai termelést az eredeti szinten tartsa. A termelési támogatás a támogatás mértékével emeli meg a hazai termelői árat (kis ország esetén), miközben a fogyasztói árak változatlanok maradnak. Az eredeti és új ár különbségével azonos mértékű ( $P_1 - P_2$ ) termelési támogatás ( $s$ )  $P_1$ -re emeli (vissza) a hazai termelői árat, miközben a fogyasztói ár a szabadkereskedelem melletti  $P_2$  marad. A magasabb termelői ár ösztönzőleg hat a termelésre, a kínálat  $S_1$ -re tér vissza, miközben a változatlan fogyasztói ár miatt a kereslet  $D_2$ . A 3. táblázat foglalja össze a termelési támogatás fogyasztókra, termelőkre és kormányzatra gyakorolt hatásait.

Fogyasztói többlet	0
Termelői többlet	+ A
Kormányzati bevételek	- (A + B)
Munkanélküliséggel kapcsolatos költségek	+ F
Nettó jólét	F - B

3. táblázat: Termelési támogatás jóléti hatása, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 459. old.

A kiinduló helyzetet az import hirtelen megugrása után kialakuló állapot képezi. A támogatás nincs hatással az importőr ország fogyasztóira, hiszen a termék hazai ára nem változik. A támogatás hatására az importőr ország termelőinek jóléte emelkedik. Bár továbbra is a szabadkereskedelem melletti áron tudják eladni termékeiket a piacon, a kormányzat termelési támogatást nyújt számukra. Ez azt jelenti, hogy többletük nem jelenik meg az eredeti kínálati elemzésben. A kormányzat által fizetett termékegységre vetített termelési támogatás mértéke megegyezik a régi és az új ár különbségével ( $P_1 - P_2$ ). A hazai kínálat így továbbra is  $S_1$ . (Ld. 1. ábra.) E két tényező szorzata adja meg a kormányzat által fizetett támogatás teljes értékét. Mivel többnyire nem állapítható meg, hogy honnan/kitől begyűjtött adóból finanszírozzák a támogatást, a vesztesek nem azonosíthatóak pontosan. A támogatás kiküszöböli azokat a munkanélküliséggel, alkalmazkodással kapcsolatban felmerülő költségeket, amelyek támogatás hiányában felmerültek volna. A jólét tehát  $F$  összeggel nő. Az importőr országban jelentkező aggregált jóléti hatások tehát a fogyasztók, ter-



melők, a kormányzat, valamint a potenciálisan munkanélkülivé válók veszteségeinek és nyereségeinek az összegeként adódik. A nettó hatás két tényezőből tevődik össze: a munkanélküliséget elkerülő munkaerőnél jelentkező pozitív hatásokból ( $F$ ), valamint a termelési torzításból ( $B$ ).

Az, hogy a kérdéses ország számára előnyös-e a termelési támogatás, ha gazdaságát munkaerő-piaci tökéletlenség jellemzi, attól függ, hogyan viszonyul egymáshoz a munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költség és a termelési támogatás sztenderd jóléti költsége. Amennyiben a támogatás hiányában jelentkező munkanélküliséggel kapcsolatos költség ( $F$ ) nagyobb, mint a támogatás alkalmazásából adódó hatékonyságvesztés ( $B$ ), a támogatás alkalmazása növeli a nemzeti jólétet. A termelési támogatás kiküszöböli a munkanélküliséggel járó alkalmazkodási költségeket, ám többletterhet jelent a támogatást finanszírozó adófizetők számára.

Látható, hogy mind a termelési támogatás, mind az importra kivetett vám jólétnövelő hatású lehet, de a termelési támogatás nagyobb mértékben emeli a nemzeti jólétet, mint az importra alkalmazott vám ( $F - B > F - B - D$ ). A legjobb megoldásnak tehát a termelési támogatás tekinthető, a vám csak második legjobb megoldás lehet. A termelési támogatás elsőbbséget élvez, mert közvetlenebbül korrigálja a piaci tökéletlenséget. A termelési támogatása torzítja a termelést ( $B$ ), de kiküszöböli a munkapiac tökéletlensége miatt adódó problémákat. A vám ugyanakkor termelési és fogyasztási torzítást egyaránt okoz ( $B + D$ ) a munkaerő-piaci tökéletlenség kezelése során. A korrekciós céllal bevezetni szándékozott politikák esetében törekedni kell arra, hogy a lehető legkevesebb új torzítás keletkezzen.

A példa alapján látható, miért élvez elsőbbséget a termelési támogatás a vámokkal szemben. Munkapiaci tökéletlenség esetén ugyanakkor vannak olyan politikák, amelyek a termelési támogatásnál is kedvezőbb eredményt adnak, mert közvetlenebbül kezelik a piaci tökéletlenséget. Amennyiben a problémát a potenciális munkanélküliség okozza, támogathatja a kormányzat közvetlenül a foglalkoztatást is. Ebben az esetben a kormányzat minden „veszélyeztetett” munkaerő foglalkoztatását meghatározott összeggel támogathatja. Amennyiben a támogatás mértéke megfelelő szinten kerül rögzítésre, kiküszöbölheti a munkanélküliséggel járó negatív hatásokat.

Amennyiben azonban a munkaerő más termelési tényezővel történő helyettesítése szabad, az iparági termelés nem feltétlenül marad ugyanazon a szinten, mint termelési támogatással. A vállalati output tekintetében megvalósuló alkalmazkodás tovább csökkentheti az addicionális torzítások költségét. A foglalkoztatás támogatása azonban nem jelent megoldást a hosszú távú alkalmazkodás problémájára. A munkanélküliséggel kapcsolatban felmerülő költségek feltehetően csak ideiglenesek, míg a kiküszöbölését célzó támogatás folyamatos, állandó adófizetői finanszírozást igényel.

Kérdés, hogy található-e olyan politika, amely még közvetlenebbül kezeli a probléma forrását. A problémát az alkalmazkodás folyamata okozza. Olyan politikák élveznek tehát elsőbbséget, amelyek segítik a munkaerő iparágak közötti mobilitását. Ez a célja az USA olyan politikáinak, mint például a kereskedelmi alkalmazkodási támogatás (trade adjustment assistance, TAA). A támogatást az 1962. évi U.S. Trade Act vezette be. A munkanélküli segély, hitelek kiterjesztését te-

szi lehetővé olyan munkaerő átképzését, vagy más, a foglalkoztatását segítő programokra, amely kifejezetten kereskedelmi liberalizáció következtében veszítette el állását. Megfelelően alkalmazva az ilyen típusú politika lehet a legjobb megoldás munkapiaci tökéletlenség esetén.

### *1.5. Fejlődő iparág védelme és a dinamikus komparatív előny*

A protekcionizmus melletti egyik legjelentősebb érv a fejlődő iparág védelme. Az érvelés szerint a kis új vállalatoknak szükségük van az importtal szembeni védelemre, különösen a kevésbé fejlett országokban. Az új vállalatok nehezen tudják felvenni a versenyt a már sikeres fejlett országokban működő vállalatokkal. Ezek a vállalatok már sokkal hosszabb ideje működnek az adott iparágban, és az idők során folyamatosan növelték hatékonyságukat. Több információval és ismerettel rendelkeznek a termelési folyamatokról, a piacokról, saját munkaerő-piacuktól stb. Termékeiket ezért alacsonyabb áron tudják kínálni a nemzetközi piacokon, úgy, hogy közben nyereségesek is maradnak. A hasonló terméket előállító kevésbé fejlett országbeli vállalat ugyanakkor nem rendelkezik ugyanezzel a technológiával. Sem a menedzsment, sem az alkalmazottaknak nem rendelkeznek annyi ismerettel és tapasztalattal, mint a fejlett országbeli versenytársak. A terméket ezért nagy valószínűséggel csak kevésbé hatékonyan tudnák előállítani. Amennyiben közvetlenül kell versenyezniük a fejlett országok vállalataival, a kevésbé fejlett országok vállalatai gyakran nem tudnának jövedelmezően termelni, ezért előbb-utóbb arra kényszerülnének, hogy felhagyjanak az üzlettel. E vállalatok védelme – például az importra kivetett vámmal – megnövelné a termék hazai árát, és csökkentené az importot. Amennyiben az árak megfelelő mértékben emelkednek, a hazai vállalatok fedezni tudják magasabb termelési költségeiket, és piacon maradhatnak. Idővel a kevésbé fejlett országok is elegendő termelési és menedzsment tapasztalatot szereznek ahhoz, hogy csökkenteni tudják termelési költségeiket.

Tulajdonképpen ugyanazt az utat járják be a hatékonyság javítás terén, mint a fejlett országok vállalatai. A védelem – ebben az esetben – időt biztosít a fejlődőben lévő iparágak ahhoz, hogy „felnőjen”. Mivel idővel a kevésbé fejlett országok vállalatainak hatékonysága is javul, a védelmet biztosító vám mértéke fokozatosan csökkenthető, majd teljes egészében eltörölhető, lehetővé téve, hogy az érintett vállalatok tiszta verseny keretében mérjék össze versenyképességüket a fejlett országok vállalataival. Pontosan ilyen iparfejlesztési stratégiát követett korábban az Egyesült Államok és Németország is. Németország és az Egyesült Államok egyaránt magas vámokat alkalmazott az ipari forradalom idején. E vámok segítettek megvédeni a fejlődőben lévő iparágakat a sokkal hatékonyabb brit vállalatokkal szemben, és valószínűleg a gazdasági növekedés ösztönzése szempontjából is szükség volt az alkalmazásukra.

A védelem ellen szól ugyanakkor, hogy a fejlődő iparágak védelme esetén az érintett országok nem a komparatív előny elve alapján osztják el erőforrásaikat. A kereskedelem ricardói és Heckscher-Ohlin modelljei alapján akkor a leghatékonyabb az erőforrások elosztása, ha az or-

szágok olyan termékeket állítanak elő, amelyek termelésében a leghatékonyabbak. Ez azt jelenti, hogy a gazdasági hatékonyság maximalizálása érdekében az Egyesült Államoknak és Németországnak Nagy-Britanniából kellett volna importálnia az ipari termékeket, és saját erőforrásokat olyan területekre kellett volna átcsoportosítani, amelyeken komparatív előnnyel rendelkeznek.

Az optimális politika terén mutatkozó eltérés könnyen megérthető a *statikus és dinamikus komparatív előny* közötti különbségen keresztül. A komparatív előny hagyományos ricardói modellje adott időpontra vonatkoztatva határozza meg az erőforrások leghatékonyabb allokációját. Ebben az értelemben tehát statikus elméletről van szó. A megfelelő politika meghatározása „pillanatfelvételen” alapul. A fejlődőben lévő iparág védelme ugyanakkor a komparatív előny dinamikus megközelítésén alapul. A kérdés ebben az esetben az, hogy mi a leghatékonyabb (leghatékonyabb) a vizsgált ország számára hosszú távon, ugyanis a hosszabb távon leghatékonyabb stratégia eltérhet a pillanatnyilag legjobbnak tűnő stratégiától.

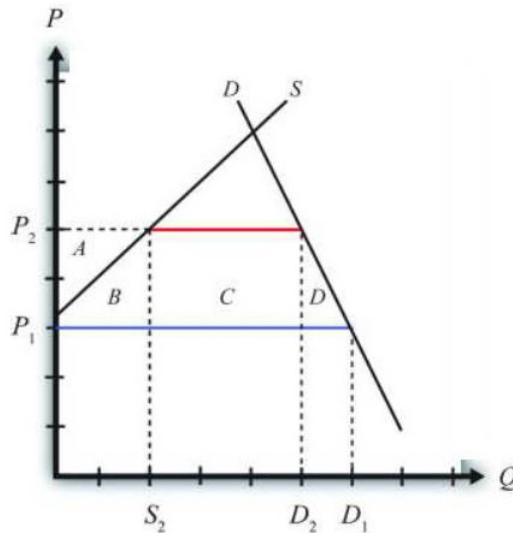
A kevésbé fejlett országok számára a fő problémát az okozza, hogy azok a termékek, amelyek tekintetében statikus komparatív előnnyel rendelkeznek, többnyire mezőgazdasági termékek és nyersanyagok. Az e termékre alapozott fejlődés azonban problematikus lehet. Először is, a nyersanyagok és mezőgazdasági termékek ára hagyományosan erős ingadozást mutat. Időnként kiemelkedően magasak, máskor nagyon alacsonyok. Amikor egy ország erőforrásai nagy részét olyan termékek termelésére összpontosítja, amelyek ára erősen ingadozik, akkor az árak függvényében a GDP is jelentősen ingadozhat. A fejlettebb országoknak több lehetőségük is van az ingadozások csökkentésére (többek között különböző biztosítási programok). A szegényebb országok azonban komoly problémával (akár éhínséggel is) szembesülhetnek azokban az években, amikor a komparatív előnnyel rendelkező termékek ára nyomott. A mezőgazdasági termékek és nyersanyagok termeléséhez szükséges menedzsment és szervezeti ismeretek sem feltétlenül egyeznek meg azokkal a készségekkel és ismeretekkel, amelyek egy iparon alapuló gazdaság kiépítéséhez szükségesek. Amennyiben a specializáció, a termelés a statikus komparatív előny mentén alakul ki, az megakadályozhatja az ipar fejlődését.

A fejlődő iparág védelme mellett szóló egyik legfontosabb érv a termelési hatékonyságot növelő *tanulási hatások* ösztönzése. E tanulási hatások ráadásul a gazdaság más ágazataiba is áttérhetnek, amikor a vezetők vagy alkalmazottak új üzletet indítanak, vagy más iparágba lépnek át. Amennyiben pozitív tovagyűrűző hatások vagy termelési externáliák vannak, a vállalatok azokat nem tudják figyelembe venni döntéseik meghozatala során. Beavatkozás nélkül a vállalatok a társadalmilag kívánatos szintnél kevesebbet termelnének, a gazdasági fejlődés pedig lassabban haladna.

A cél a hazai ipar védelme a külföldi versennyel szemben, amíg az elegendő pozitív tanulási hatást generál. A védelem ösztönzőleg hat a termelésre, ami a pozitív hatások fokozódását eredményezi. Ahogy nő a hatékonyság, és más iparágak is fejlődnek, beindul a gazdasági növekedés. A fejlődőben lévő iparágak védelmével tehát a kormányzat felgyorsíthatja a gazdasági növekedést. Ez a gyorsabb gazdasági növekedés pedig magasabb életszínvonalat eredményez, mint a

statikus komparatív előny mentén történő szakosodás.

Példaként vegyük a textilipart egy kis, kevésbé fejlett országban! Tegyük fel, hogy szabadkereskedelem van, a termék világpiaci ára  $P_1$ ! (Ld. 2. ábra.)



2. ábra: Fejlődőben lévő iparág védelme, kis importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 467. old.

Az adott ár mellett a fogyasztók kereslete  $D_1$ , a hazai kínálati görbe azonban túl magasra fekszik ahhoz, hogy az adott ár mellett megjelenjen a piacon a hazai kínálat. Ennek háttérében általában egyszerűen az áll, hogy a hazai termelők nem tudják elég alacsony áron előállítani a terméket, nem tudnak versenyezni az importtermékekkel. Szabadkereskedelem esetén tehát a teljes hazai keresletet importból fedezik. Ennek mértékét a kék vonal mutatja ( $D_1$ ).

Tegyük fel, hogy az adott ország a fejlődőben lévő iparág érvelésre alapozva (a jelenleg még nem igazán létező) hazai iparágat védő intézkedést vezet be! A bevezetésre kerülő specifikus vám  $P_2$ -re emeli a hazai árat. A vám mértéke tehát a  $P_2$  és  $P_1$  árak különbségével egyenlő ( $t = P_2 - P_1$ ). A termék hazai ára így már elég magas ahhoz, hogy megjelenjen a hazai termelés ( $S_2$ ). A kereslet  $D_2$ -re, az import  $D_2 - S_2$  szintre csökken (piros vonal). A statikus (egy időszakban, azaz rövidtávon jelentkező) jóléti hatásokat a 4. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$-(A + B + C + D)$
Termelői többlet	$+ A$
Kormányzati bevétel	$+ C$
Nettó jólét	$- B - D$

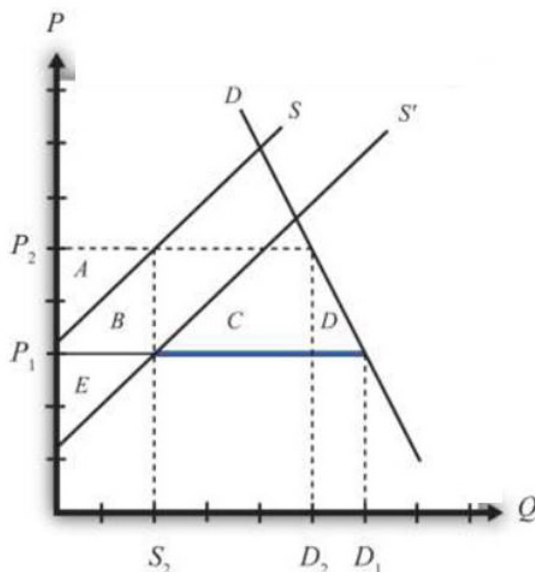
4. táblázat: Vám statikus jóléti hatása, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 467. old.

A textilipari termékek hazai fogyasztói veszteséget szenvednek el a termék magasabb hazai ára miatt. A termelők termelői többlete nő. Ráadásul új munkahelyek jönnek létre egy olyan iparágban, amely a vám bevezetése előtt nem is létezett. A kormányzat bevételre tesz szert, amelyből a lakosság más rétegei támogathatóak. Az importra kivetett vám nettó jóléti hatása negatív. Bár a lakosság egy része hasznot húz a vám bevezetéséből, két területen is holtteher-veszteség keletkezik. A  $B$  terület termelési torzításból adódó hatékonyságveszteséget, míg a  $D$  terület fogyasztási torzításból adódó hatékonyságveszteséget mutat.

#### 1.5.1. Fejlődőben lévő iparág védelmének dinamikus hatásai

Most tegyük fel, hogy jogos a fejlődőben lévő iparág védelme, ezért az importra kivetett vámok segítségével ösztönzik a hazai termelést! (Ld. 3. ábra.)



3. ábra: Hatékonyságjavulás kis importőr országban

Forrás: Saylor Foundation, 469. old.

A vám kivetését követően javul a hazai iparági hatékonyság. A hazai iparági kínálati görbe a tanulási hatások termelési folyamatokba integrálásával fokozatosan lefelé tolódik. Az egyszerűbb elemzés érdekében azt feltételezzük, hogy erre a következők szerint kerül sor. A hazai iparág egy időszakra kiterjedően vámvédelmet élvez, majd a második időszakban a vámtól teljes egészében törlik. Ekkorra jelentős mértékben javul az iparági hatékonyság, ezért vám nélkül, az eredeti (szabadkereskedelem melletti) ár mellett is az első időszak szinten tudják tartani a termelést. A hatékonyságjavulást a kínálati görbe eltolódása (*S-ből S'-be*) mutatja.

Ez azt jelenti, hogy a második időszakban ismét szabadkereskedelem van. A termék hazai ára az eredeti szabadkereskedelem melletti szintre ( $P_1$ ) csökken, a kereslet ennek megfelelően ( $D_1$ )-re nő. A hatékonyságjavulás miatt a hazai kínálat  $S_2$  marad, az import mennyisége  $D_1 - S_2$  (kék vonal). A vám eltörléséből és a hatékonyság javulásából adódó (egy időszakos) jóléti hatásokat az 5. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	0
Termelői többlet	+ E
Kormányzati bevétel	0
Nettó jólét	+ E

5. táblázat: A vám eltörléséből és a hatékonyság javulásából adódó jóléti hatások, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 469. old.

A táblázat az eredeti (vám kivetése előtti) állapothoz viszonyítva adja meg a jóléti hatásokat. Erre azért van szükség, hogy lássuk, mennyiben jelentett változást a fejlődőben lévő iparág védelme. A fogyasztók ugyanúgy szabadkereskedelem melletti árral szembesülnek, mint a vám kivetése előtt. Éppen ezért sem nyereségük, sem veszteségük nem keletkezik. A termelők kínálati görbéje ugyanakkor lefelé tolódott, így az eredeti szabad kereskedelmi ár mellett nő a termelői többlet (+  $E$ ). Mivel a vám el lett törölve, nem keletkezik kormányzati bevétel. A második időszakra jelentkező nettó jóléti hatás ezért kizárólag a termelői többlet változásából adódik.

A két időszak összesített jóléti hatását (a fejlődőben lévő iparág védelme nélküli helyzethez viszonyítva) a két időszakban jelentkező jóléti hatások összege adja. Ez az  $E$ ,  $B$  és  $D$  területek összege (+  $E - B - D$ ), amely pozitív és negatív egyaránt lehet. Amennyiben a második időszakra jelentkező termelői többlet meghaladja az első időszak holtteher-veszteségét, a védelem két időszakos nemzeti jólétre gyakorolt hatása pozitív.

Feltehető, hogy a hazai iparág hatékonyságjavulása folyamatos, azaz megmarad, vagy nő a következő időszakokban is. Nem elég tehát csak két időszakban vizsgálni a hatásokat. Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy minden további időszakban új kínálati görbével szembesülünk! Ebben az esetben a tényleges dinamikus nemzeti jóléti hatást úgy kapjuk meg, hogy az  $E$  területet megszorozzuk az időszakok számával, majd levonjuk az első időszakban keletkezett holtteher-veszteséget. Látható tehát, hogy még ha a második időszakban nem is „térül meg” a vám költsége, sor kerülhet arra valamelyik későbbi időszakban. Ezért még nagyobb a valószínűsége annak, hogy az átmeneti védelem hosszabb távon előnyös lehet.

Amennyiben a vizsgált iparágon kívül is jelentkeznek (tovagyűrűző) hatékonysági hatások, még nagyobb a valószínűsége annak, hogy az átmeneti védelem hosszabb távon előnyös lehet. Idővel a menedzserek és más alkalmazottak elhagyhatják a védett iparágat, vállalkozást indíthatnak, más szektorokban vállalhatnak munkát. Mivel magukkal viszik a megszerzett új ismereteket is, más szektorokban is javulhat a termelés hatékonysága. Ily módon több feldolgozóipari ágazat kínálata is megnövekedhet, megkönnyítve a versenyt a világ többi vállalatával. Az iparosodás és a GDP növekedésének alapja ebben az esetben a hazai iparágak kezdeti védelme. Láthattuk tehát, hogy a fejlődőben lévő iparág védelme előnyös lehet a gazdaság számára. Az érvelés középpontjában az a feltevés áll, hogy a termelési tapasztalat hatékonyságjavulást eredményez vagy közvetlenül a védett ágazatban, vagy – a tudás tovagyrűzésével – más ágazatokban.

A fejlődőben lévő iparág védelme érvelés a klasszikus kereskedelmi modellekben alkalmazott statikus megközelítéssel szemben dinamikus szemléletet feltételez. Bár a protekcionizmus rövidtávon hátrányos lehet, a pozitív dinamikus, hosszabb távú hatások ellensúlyozzák e rövidtávú negatív hatásokat.



### 1.5.2. Érvék a fejlődőben lévő iparág védelmével szemben

A fejlődőben lévő iparág védelmével szemben elsősorban az hozható fel, hogy a protekcionizmus nagy valószínűséggel csak a második legjobb megoldás. A fejlődő iparág védelme melletti érvelés alapvetően a pozitív dinamikus termelési externália feltevésre támaszkodik. A termelésben szerzett tapasztalat egyben tanulási folyamat, ami a jövőben a hatékonyság javulását eredményezi. Az új ismeretek más iparágakba is átgűrűzhetnek, ahol szintén a hatékonyság javulását eredményezhetik.

A második legjobb megoldás elmélete szerint piaci torzítás (például termelési externália) esetén többnyire található olyan kereskedelempolitikai eszköz, amely növeli a jólétet. Az esetek többségében azonban a kereskedelempolitikai beavatkozás – például vám kivétele – nem tekinthető a legjobb megoldásnak. Általában található olyan politika (a vizsgált esetben például termelési támogatás), amely a torzítást közvetlenebbül célozva hatékonyabb megoldásnak bizonyulhat.

Nézzük meg, milyen hatásai vannak a *termelési támogatásnak*! (Ld. 3. ábra.) A hazai keresletet a  $D$ , a hazai kínálatot az  $S$  görbe mutatja. A szabadkereskedelem melletti ár  $P_1$ . Az adott ár mellett a termék hazai kereslete  $D_1$ , ám a hazai kínálati görbe túl magasan helyezkedik el ahhoz, hogy az adott ár mellett megjelenjen a piacon a hazai termelés. A teljes hazai keresletet importból elégítik ki, ezért az import mértéke  $D_1$ . Most tegyük fel, hogy a kormányzat termék-specifikus termelési támogatást vezet be, amelynek mértékét a  $P_2 - P_1$  különbség mutatja. A támogatás mértékével  $P_2$ -re nő a hazai termelői ár, megjelenik a piacon a hazai kínálat, amelynek mértéke  $S_2$ . A hazai fogyasztói ár  $P_1$  marad, a kereslet ezért változatlanul  $D_1$ . Az import ugyanakkor  $D_1 - S_2$  mennyiséggel csökken. A termelési támogatás statikus (egy időszakot felölelő) hatásait a 6. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	0
Termelői többlet	+ A
Kormányzati bevétel	- (A + B)
Nettó jólét	- B

6. táblázat: A termelési támogatás statikus jóléti hatásai, fejlődőben lévő iparág, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 471. old.



A textilipari termékek fogyasztóira a támogatás nincs hatással, hiszen a hazai fogyasztói ár változatlan marad. A támogatás következtében elég nagy mértékben nő a termelői többlet ahhoz, hogy elinduljon a termék hazai termelése. Új munkahelyek keletkeznek az iparágban. A támogatás ugyanakkor kormányzati kiadás, azaz az adófizetők finanszírozzák. A termelési támogatás nettó jóléti hatása negatív. Bár a társadalom egyes rétegei profitálnak belőle, termelési hatékonyságvesztés keletkezik. A termelési támogatás aggregált költsége azonban kisebb, mint az ugyanakkora hazai termelést eredményező importra kivetett vámé. A termelési támogatás „csak” termelési hatékonyságvesztést okoz, míg vám esetében fogyasztói veszteség is keletkezik.

Ugyanolyan mértékű pozitív dinamikus hatékonyságjavulást feltételezve a termelési támogatás összességében ugyanakkora hasznot generál, mint a vám, csak alacsonyabb költséggel. Dinamikus termelési externália esetén tehát a termelési támogatás a legjobb választás, az importra kivetett vám pedig a második legjobb megoldás. Az importra kivetett vám tehát előnyös lehet a fejlődőben lévő iparágak esetében, ám ez önmagában még nem jelenti azt, hogy a protekcionizmus a megfelelő választás.

### **1.5.3. Egyéb érvek a fejlődőben lévő iparág védelmével szemben**

#### *Politikai gazdaságtani problémák*

Demokratikus országokban a politikai nyomásgyakorlás miatt nehézkessé válhat a leghatékonyabb megoldás alkalmazása. A legkedvezőbb hosszú távú hatások érdekében fontos, hogy a védelem ideiglenes legyen. Ennek két fő oka van. Lehetséges, hogy az első időszaki hatékonyságjavulás kisebb, mint a védelem miatti holtteher-vesztés. Amennyiben tehát marad a protekcionizmus, az évek során felhalmozódó költségek sokkal nagyobbak lesznek, mint a hatékonyságjavulásból származó előny, és ez hosszabb távon a nemzeti jólét csökkenését eredményezheti.

Még ennél is fontosabb, hogy az elhúzódó protekcionizmus miatt az érintett vállalatok kevésbé érdekeltek a termelési hatékonyság javításában. Politikai nyomásgyakorlásra kerülhet sor minden olyan esetben, amikor a vámok csökkentése vagy eltörlése napirendre kerül. Az iparág képviselői meggyőzhetik a törvényhozókat arról, hogy több időre van szükség a kívánt hatékonyságjavulás eléréséhez. Azaz: több időre van szükségük ahhoz, hogy felvehessék a versenyt a külföldi szállítókkal.

Amennyiben a törvényhozók biztosítják számukra a hatékonysági felzárkózáshoz szükséges „hosszabbítást”, a védett vállalatok nem igazán lesznek érdekeltek abban, hogy megvalósítsák a versenyképesség szempontjából nélkülözhetetlen beruházásokat, képzéseket. A vám magasán tartja a hazai árat, így lehetővé teszi, hogy a relatíve kevésbé hatékony hazai vállalatok is profitot realizáljanak. Az egyik legnagyobb probléma a hazai iparág védelme érdekében bevezetett védelemmel szemben éppen az, hogy maga a védelem teszi szükségtelessé az alkalmazkodást. Amennyiben nem kerül sor elegendő mértékű hatékonyságjavulásra, a protekcionizmus csak költségeket generál.

### *Információs problémák*

A fejlődő iparág védelme csak akkor lehet hatékony, ha a kormányzat megbízható információkkal rendelkezik az egyes iparágakról. Tudniuk kell, melyek azok az iparágak, amelyekben erőteljes tanulási hatások kapcsolódnak a termeléshez, és melyek azok, amelyekben a legnagyobb valószínűséggel keletkeznek más ágazatokba is tovagyrúzó ismeretek. Fontos az is, milyen mértékűek a hatások, és mikor jelentkeznek. A kormányoknak nemcsak arról kell döntenükhöz, hogy mely iparágak számára biztosítsanak védelmet, döntenükhöz kell az eszközről, a beavatkozás mértékéről, és alkalmazás időtartamáról is.

Amennyiben a kormány túl alacsony szinten határozza meg a vámot, a védelem nem eredményez megfelelő nagyságú hazai termelést. Amennyiben a vám szintjét túl magasra határozzák meg, annak költsége magasabb lesz, mint a hosszabb távon várható hatékonyságjavulásból származó nyereség. Ha a vámot túl sokáig alkalmazzák, nem elég erős az ösztönzés arra, hogy a vállalatok megtegyék a hatékonyságjavításhoz szükséges lépéseket. Amennyiben túl rövid ideig alkalmazzák, a vállalatok nem tudnak elég ismeretet felhalmozni ahhoz, hogy felvegyék a versenyt a világ többi vállalatával.

Ahhoz, hogy a fejlődőben lévő iparág védelme valóban hatékony legyen, fontos, hogy a védelemre a megfelelő iparágban, a megfelelő szinten és kellő ideig kerüljön sor. E tényezők meghatározása azonban nem könnyű feladat. Nagy a pontatlanság, a tévedés valószínűsége, ezért a beavatkozást sokan nem tekintik jó megoldásnak.

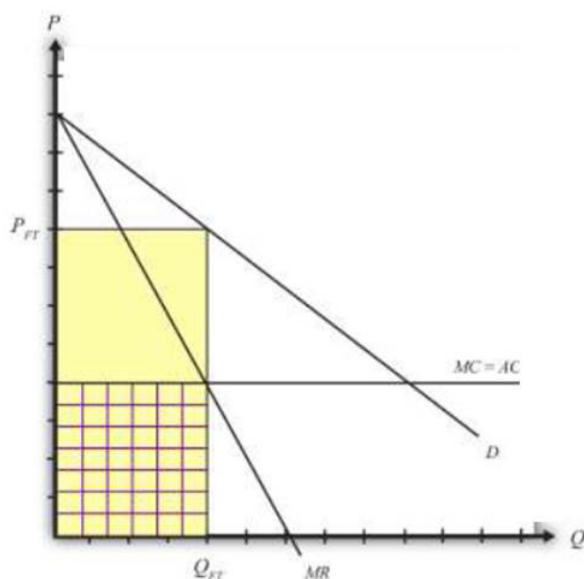
#### *Az importhelyettesítő stratégiák kedvezőtlen tapasztalatai*

Az import-helyettesítés népszerű fejlesztési stratégia volt az 1950-es és 1960-as években. Lényegét tekintve e stratégia nem más, mint a fejlődőben lévő iparág védelme érvelés gyakorlati alkalmazása. Az ilyen befelé forduló stratégiát követő – elsősorban latin-amerikai és afrikai – országok teljesítménye azonban jelentősen elmaradt sok hasonló fejlettségű ázsiai ország teljesítményétől. A sikeres ázsiai országok (területek) – mint például Dél-Korea, Tajvan, Hongkong és Japán – alapvetően export-orientált stratégiát folytattak. Az importhelyettesítő stratégiát követő országok kudarca, illetve az export-orientált stratégiát követő országok sikere óvatosságra int a fejlődő iparág védelmére alapozó beavatkozást illetően.

### *1.6. Külföldi monopólium*

Tegyük fel, hogy a hazai keresletet teljes egészében külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat elégíti ki! A hazai piacon sok fogyasztó keresi a terméket, de nincs a terméknek hazai gyártója. A teljes kínálat egyetlen külföldi vállalatától származik. Bár ez a helyzet nem igazán valóságos, mégis jól szemléltethető vele a második legjobb megoldás elmélete.

A piaci tökéletlenség ebben az esetben a vállalatok korlátozott számából adódik. A hazai keresletet a  $D$  (lineáris) keresleti görbe jeleníti meg. (Ld. 4. ábra.)



4. ábra: Import külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalatról

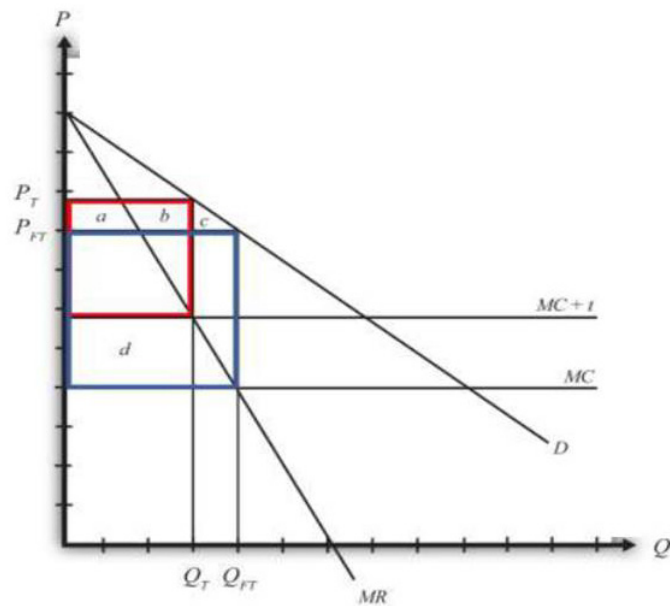
Forrás: Saylor Foundation, 476. old.

A mikroökonómiai tanulmányok során már levezetésre került, hogy amikor a kereslet lineáris, a határbevétel egyenesének meredeksége épp kétszeres, és csak akkor egyezik meg a kereslettel, amikor annak mennyisége nulla. Az  $MC$  egyenes a külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat határköltségét mutatja. Monopólium esetén a profit akkor maximális, amikor a határköltség éppen megegyezik a határbevétellel. A profitmaximumhoz tartozó outputot  $Q_{FT}$ . Ekkor a mennyiség esetén a monopólium  $P_{FT}$  szinten határozza meg az árat. Ez az egyetlen ár, amely biztosítja a kereslet és kínálat egyensúlyát. A monopólium profitja a teljes bevétel és a teljes költség különbségeként adódik. A teljes bevételt (ár és mennyiség szorzata) a besárgított terület mutatja az ábrán ( $P_{FT}Q_{FT}$ ). A teljes költséget (átlagköltség és mennyiség szorzata,  $AC \times Q$ ) a négyzetrácsos terület mutatja. A monopólium profitját tehát a besárgított terület négyzetrács nélküli része mutatja.

### 1.6.1. Stratégiai kereskedelempolitika

A stratégiai kereskedelempolitika többnyire azokat a sikeres eseteket takarja, amikor a piaci tökéletlenségekre visszavezethetően előnyös volt a protekcionizmus. Ilyen piaci tökéletlenségről van szó például akkor, ha a hazai keresletet teljes egészében külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat elégíti ki. A tökéletlen verseny arra utal, hogy a vállalatok pozitív gazdasági profitot tudnak realizálni. A stratégiai kereskedelempolitika lényege, hogy a külföldi vállalat profitját a hazai vállalatokhoz terelje. Ez a nemzeti jólét növekedését eredményezheti, igaz, más országok rovására.

Tegyük fel, hogy a külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat importjára  $t$  nagyságú vámot vetnek ki! (Ld. 5. ábra.)



5. ábra: Vám kivetése a külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat importjára

Forrás: Saylor Foundation, 478. old.

A vám mértékével megnő az importtermék költsége, amit a határköltség egyenes felfelé tolódása mutat az ábrán ( $MC + t$ ). A monopolhelyzetben lévő vállalat profitja  $Q_T$  mennyiség mellett lesz maximális, az ahhoz tartozó ár pedig  $P_T$ . Az ár általában a vámnál kisebb mértékben emelkedik. A jóléti hatásokat a 7. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$-(a + b + c)$
Termelői többlet	0
Kormányzati bevétel	+ d
Nettó jólét	$d - (a + b + c)$

7. táblázat: A vám jóléti hatásai, stratégiai kereskedelempolitika, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 478. old.

A magasabb ár miatt csökken a fogyasztói többlet az importőr országban. Azt feltételeztük, hogy nincs hazai termelés a terméket illetően, ezért nincs termelői hatás. A kormány számára a vám bevétel, amelynek nagysága a termékegységre meghatározott vám és a z importált mennyiség

szorzataként adódik. Hogy ki profitál a vámbevételből, az alapvetően attól függ, hogy mire költi el a pénzt a kormány. Fordítható közjóságok biztosítására, jóléti kiadásokra stb. Az aggregált jóléti hatás – mint mindig – most is a fogyasztókra, termelőkre és a kormányzatra gyakorolt hatások összegeként adódik. A nettó hatás két fő részből tevődik össze: a beszedett vámokon alapuló kormányzati bevételből biztosított juttatások kedvezményezettjeinél jelentkező pozitív hatásokból ( $d$ ), valamint a fogyasztóknál jelentkező negatív hatásokból ( $a + b + c$ ).

Amennyiben a keresleti görbe lineáris, a pozitív, de nem prohibitív kereskedelempolitikai beavatkozásból adódó nyereség mindig nagyobb, mint a protekcionizmus költsége. Más szavakkal: léteznie kell egy pozitív optimális vámnak. Amennyiben tehát a hazai keresletet teljes egészében külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat elégíti ki, a vám növelheti a nemzeti jólétet. Ennek hátterében az rejlik, hogy a vám révén a külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat profitja, vagy annak egy része az importőr ország költségvetésébe kerül. A profit eredeti nagyságát a nagy kék négyzet mutatja. A vám kivetését követően a profit mértéke a pirossal jelzett négyzet területére csökken. Úgy nő tehát a nemzeti jólét, hogy közben csökken a külföldi vállalat profitja.

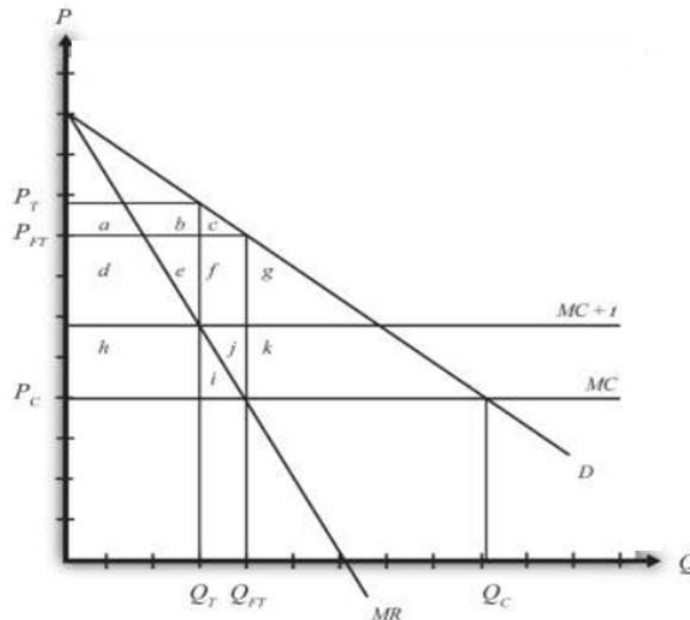
### 1.6.2. Legjobb megoldás

A vám kétségtelenül növeli a nemzeti jólétet ebben az esetben, mégsem tekinthető a legjobb megoldásnak a piaci tökéletlenség kezelése terén. A legjobb megoldásnak sokkal közvetlenebbül kell megcéloznia a piaci tökéletlenséget. Ebben az esetben a tökéletlenség abból adódik, hogy egy monopólium biztosítja a teljes piaci kínálatot. A monopólium profitja akkor maximális, ha a határköltség egyenlő a határbevéttel. A tökéletes versenytől annyiban tér el, hogy monopólium esetén nem áll fenn a határköltség=határbevétel=termék piaci ára egyenlőség.

Tökéletes verseny esetén az ár adottság, a vállalatok nem tudják azt output szintjük változtatásával befolyásolni, ezért a határbevétel megegyezik a termék árával. A piaci árat befolyásolni képes monopólium esetében azonban az ár magasabb a határbevétnél. A profitmaximalizálás során tehát a monopólium határköltségénél magasabb árat határoz meg. Ez az eltérés ( $P > MC$ ) áll a piaci tökéletlenség hátterében.

Az iparágra vonatkozó szabályozásnak ezt a piaci tökéletlenséget kell korigálnia. Az áramszolgáltatás például sok országban számít monopol területnek. Adott földrajzi területen az áram jellemzően csak egy szolgáltatótól vásárolható meg. A kormány árszabályozó intézkedésekkel akadályozhatja meg, hogy a szolgáltató túl magas árat határozzon meg. A cél az, hogy a határköltséggel azonos, vagy ahhoz közeli árat határozzon meg a vállalat. Az áramszolgáltatás esetében elég bonyolult a határköltség meghatározása, ezért az optimális iparági szabályozás is meglehetősen összetett. Állandó határköltséggel rendelkező külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalat esetén azonban viszonylag egyszerű meghatározni az optimális politikát. Az importőr ország kormánya a határköltség szintjével azonos mértékű árplafont határozhat meg.

A második legjobb megoldás a vám. A  $(h - a - b - c)$  területtel változtatja a nemzeti jólétet, ami a vámok bizonyos szintje és lineáris keresleti görbe esetén (mint arról már szó volt) pozitív változást jelent. A legjobb megoldást a határkölség szintjén meghatározott árplafon jelenti. (Ld. 6. bár.)



6. ábra: Árplafon, külföldi, monopolhelyzetben lévő vállalattól származó importra

Forrás: Saylor Foundation, 481. old.

A határkölség szintjén rögzített ár kínálatának növelésére készíti a monopolhelyzetben lévő szállítót ( $Q_C$ ). A fogyasztói többlet a  $d + e + f + g + h + i + j + k$  területtel nő az árcsökkenés következtében. Az árplafon melletti fogyasztói többlet nagyobb jóléti nyereséget eredményez, mint a vám. Látható tehát, hogy bár a vám növeli a nemzeti jólétet, nem a legjobb megoldás a piaci tökéletlenség kezelését illetően. A tökéletlenséget jobban célzó politika, ebben az esetben az árplafon, elsőbbséget élvez.

### 1.7. Monopólium, monopszónium és kereskedelem

A nagy importőr és exportőr országok esetében az előzőekben bemutatott piaci tökéletlenség figyelhető meg. Ez különösen akkor válik egyértelművé, ha a nagy jelzöt monopolerővel helyettesítjük. A nagy importőr országok monopszóniaként, míg a nagy exportőr országok monopóliumként működnek a világpiacon. Mint arra az elnevezések is utalnak, a problémát az okozza, hogy a nemzetközi piacokon nem tökéletes a verseny.

Nézzük meg először a nagy exportőr, mint monopólium esetet! A nagy exportőr ország által alkalmazott kereskedelempolitika befolyásolni fogja a termék világpiaci árát. Amennyiben például

exportadót alkalmaz, csökken a saját, és egyben a világpiacon kínálat, ami a világpiacon ár emelkedését eredményezi. Nagy ország esetén az optimális szintű exportadó a nemzeti jólét növekedését eredményezheti a cserearány-javulás révén. Ez az eset megegyezik a saját piacon működő monopólium esetével. A monopólium kínálatának korlátozásával növelheti az árat, illetve azon keresztül a profitját (a vállalat „jólétét”). Ehhez hasonlóan a nagy exportőr ország is képes arra, hogy kínálatának visszafogásával (például: exportadó révén) kikényszerítse a világpiacon ár emelkedését, ami a cserearány javulása révén jólétének növekedését eredményezi.

Monopólium helyett azért célszerű inkább a monopolerő kifejezést használni, mert a vizsgált ország nem tekinthető tiszta monopóliumnak a világpiacon. Más országok is exportálhatják a kérdéses terméket. Mivel azonban a nagy exportőr kínálat a világpiacon jelentős hányadot tesz ki, a nagy exportőr ország kereskedelempolitikai lépéseivel a tiszta monopóliumhoz hasonlóan viselkedhet.

A nagy importőr ország esetén ugyanakkor monopóliumként jellemezhető a világpiacon. Monopóliumról akkor beszélünk, ha egyetlen vásárlója van a sok vállalat által kínált terméknek. A monopólium keresletének korlátozásával az árak csökkentésére kikényszerítheti a szállítókat. A kevesebb, alacsonyabb áron megvásárolt termék jólétének növekedését eredményezheti. Hasonló történik akkor, amikor a nagy importőr ország vám kivetésével korlátozza az importot. Csökken a termék világpiacon kereslete, ami a világpiacon ár csökkenését eredményezi. Nagy importőr ország esetén az optimális szinten meghatározott vám – a cserearányok pozitív irányú változása révén – jólétnövelő hatású lehet. A nagy importőr ország monopolerővel rendelkezik a világpiacon. Nem mondhatjuk, hogy monopólium, mert lehetnek a terméknek más (kisebb) vásárlói is. Méreténél fogva azonban a tiszta monopóliumhoz hasonlóan működik.

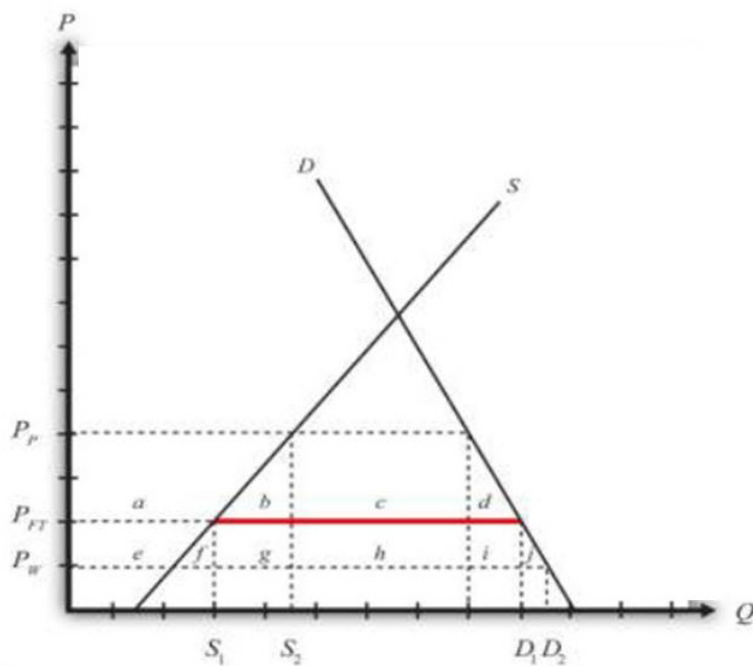
Láthatjuk, hogy nagy importőr vagy exportőr ország esetén a kereskedelempolitikai beavatkozás jólétnövelő hatású lehet. Következő lépésként azt kell megvizsgálni, hogy az optimális vám vagy exporttámogatás a lehető legnagyobb mértékben növeli-e a nemzeti jólétet, vagy létezik olyan tisztán belső politika, amely alkalmazásával a nemzeti jólét nagyobb mértékben növelhető. Ebben az esetben nehéz lenne grafikusán összehasonlítani a legjobb és második legjobb megoldás hatásait, ezért csak logikai levezetésre kerül sor.

A második legjobb megoldás elmélete szerint mindig az a politika tekinthető a legjobbnak, amely a legközvetlenebbül célozza meg a piaci tökéletlenséget vagy torzítást. Nagy ország esetén a piaci tökéletlenség abból adódik, hogy a nagy ország monopolerővel rendelkezhet a világpiacon. Mivel a cserearányok kedvező irányú változtatása növeli a nemzeti jólétet, a kereskedelmen keresztül érvényesíthető leginkább a monopolerő. E megfigyelés arra utal, hogy a kereskedelempolitikai beavatkozás tekinthető a legjobb megoldásnak. Nagy importőr ország esetén optimális vám, esetleg importkvóta bevezetése a legjobb politika. Nagy exportőr ország esetén exportadó, esetleg a (WTO által elvileg tiltott) önkéntes exportkorlátozás lehet a legjobb választás. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a tisztán belső politika ne emelhetné a nagy ország nemzeti jólétét. Korábban már láthatjuk, hogy az importra kivetett vám hatása megegyezik az azonos szinten



megállapított termelési támogatással, illetve fogyasztási adóval. Ezek alkalmazásával tehát szintén növelhető a jólét.

Tegyük fel, hogy a nagy importőr országban kezdetben szabadkereskedelem van! (Ld. 7. ábra.)



7. ábra: Termelési támogatás, nagy importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 485. old.

Szabadkereskedelem esetén van egy olyan piaci tökéletlenség, amelyből a nagy ország nem profitál, pedig megtehetné. Tegyük fel, hogy a vizsgált ország kormánya úgy dönt, a továbbiakban termelési támogatást nyújt az importtal versenyző hazai vállalatoknak! A szabadkereskedelem melletti ár  $P_{FT}$ . Szabadkereskedelem mellett a hazai kínálat  $S_1$ , a hazai kereslet  $D_1$ , a szabadkereskedelem melletti import pedig  $D_1 - S_1$  (piros vonal). A specifikus termelési támogatás hatására a támogatás mértékével azonos mértékben nő a termelői ár. A termelési támogatás kezdetben nincs hatással a fogyasztói árra. A magasabb termelői árra kínálatának növelésével reagál a hazai termelő. A kínálati görbe mentén nő a hazai kínálat, s ennek eredményeként csökken az import. Mivel nagy importőr országról van szó, a vizsgált ország importkeresletének csökkenése egyben a termék világpiaci keresletét is csökkenti. Csökken a termék világpiaci ára, ami egyben azt is jelenti, hogy az importőr ország fogyasztói is alacsonyabb áron jutnak hozzá a termékhez. Az új egyensúlyi helyzetben a termelői ár  $P_p$ -re nő, a fogyasztói ár  $P_w$ -re csökken, a két ár közötti különbség pedig a specifikus támogatás értékével egyezik meg ( $s = P_p - P_w$ ). A termelési támogatás következtében a kínálat  $S_1$ -ről  $S_2$ -re, a kereslet pedig  $D_1$ -ről  $D_2$ -re nő. Mivel a kínálat és a kereslet egyaránt nő, a támogatás importra gyakorolt hatása nem egyértelmű. A termelési támogatás jóléti hatásait a 8. táblázat foglalja össze.



Fogyasztói többlet	$+(e + f + g + h + i + j)$
Termelői többlet	$+ a$
Kormányzati bevétel	$-(a + b + e + f + g)$
Nettó jóléti hatás	$h + i + j - b$

8. táblázat: Termelési támogatás jóléti hatásai, nagy ország

Forrás: Saylor Foundation, 486. old.

Az első, ami feltűnik, hogy a termelési támogatás következtében a termelői és fogyasztói többlet egyaránt nő. Minden eddig vizsgált politika esetén ellentétes hatást kaptunk a két csoportra vonatkozóan. Természetesen nem minden hatás pozitív. A kormányzat finanszíroznia a fenti pozitív hatásokat biztosító termelési támogatást, ami az adók jelenbeli vagy jövőbeli emelését teszi szükségessé. A nyereségekkel tehát a támogatással kapcsolatban felmerülő kormányzati kiadásokat kell figyelembe venni.

A végső hatás, azaz a nemzeti jólétre gyakorolt nettó hatás nem egyértelmű. A  $h + i + j$  terület meghaladhatja a  $b$  terület nagyságát. Ebben az esetben a nemzeti jólét nő. Más támogatási szint mellett ugyanakkor akár csökkenhet is a jólét. Mindez a támogatás szintjétől függ, és a hatások akár piacenként is eltérőek lehetnek. Amennyiben a jólét nő, arra csak azért kerülhet sor, mert nagy importőr országról van szó. A termelési támogatás lehetővé teszi, hogy a nagy importőr ország kihasználja a monopolerőben rejlő lehetőséget. A hazai termelés ösztönzésével a támogatás csökkenti az importkeresletet, letörve az importtermék világpiaci árát, ami a nagy importőr ország szempontjából a cserearányok javulását jelenti. A nagy importőr ország tehát tisztán belső politika (például az importtal versenyző hazai iparágak nyújtott termelési támogatás) révén is hasznot húzhat monopolerejéből.

Fontos azonban megemlíteni, hogy nem minden támogatás eredményeként nő a nemzeti jólét. Kizárólag a piaci feltételek függvényében meghatározott, megfelelő szinten rögzített támogatás eredményezheti a jólét növekedését. Annak szintje általában relatíve alacsony. Amennyiben a támogatás összege túl magas, a kormányzati kiadások mértéke meghaladja a fogyasztói és termelői nyereség összegét, ezért összességében a nemzeti jólét csökkenése várható.

Más belső politikák is jólétnövelő hatásúak lehetnek nagy importőr ország esetén. Valójában minden olyan politika jólétnövelő hatású lehet, amely korlátozza a termék nemzetközi keresletét, feltéve, hogy a támogatás összegét megfelelő szinten rögzítik. Hasonló hatás érhető el az importtermékre alkalmazott fogyasztási adóval is. Korábban már volt szó róla, hogy a fogyasztási adó termelési támogatással kombinálva teljes mértékben helyettesítheti az importra kivetett vámot. Mivel az importra kivetett vám jólétnövelő hatású lehet, ugyanez igaz a vámot kiváltó politikákra is.

### 1.8. Közjóságok és nemzeti biztonság

A protekcionizmus mellett szóló egyik leggyakoribb érv a nemzeti biztonság. Az érvelés szerint indokolt lehet a vám alkalmazása, ha annak célja a hazai termelés folyamatosságának biztosítása egy esetleges háború esetén. Sok iparágra kiterjeszhető ez az érvelés, ám a leggyakrabban a mezőgazdasággal kapcsolatban kerülhet elő. Vajon mi történik, ha egy ország nem rendelkezik elegendő élelmiszerral akkor, amikor éppen háborúban áll a világ többi részével? A korlátozott élelmiszerkészlet komoly problémákhoz, akár éhínséghez is vezethet. E potenciális probléma a legegyszerűbben úgy kerülhető el, ha kellően magas vámokkal távol tartják az országtól az olcsó külföldi élelmiszert, megfelelő szinten tartva ezzel a hazai termelést. Hasonló problémák más iparágakkal kapcsolatban is felmerülhetnek.

Hasonló problémák merülhetnek fel, ha háborús időszakban a kérdéses ország nem tud elegendő acélt, alumíniumot, hajót, tankot, üzemanyagot, repülőt stb. termelni. Háborús időkben szinte bármelyik termékről megállapítható, hogy nélkülözhetetlen, ezért a hazai iparág védelmére van szükség.

Jobban megérthetjük a biztonsággal kapcsolatos érvelést, ha a második legjobb megoldás elméletén keresztül vizsgáljuk meg. A biztonsági érvelés valójában egy piaci tökéletlenségen alapul. Ebben az esetben közjóságról van szó. A biztonság közjóságnak számít, amelyre nem érvényesek a tökéletes verseny feltevései. Amennyiben egy „termék” közjóság jellemzőkkel bír, jellemzően valamilyen piaci tökéletlenséggel szembesülünk.

A biztonsági megfontolásokat a közgazdaságtani irodalom hagyományosan nem tekinti a közgazdaságtan tárgyának. Az élelmiszertermelésnek az adott nemzet biztonságérzetére gyakorolt hatása például kívül esett a piacok hagyományos gazdasági megközelítésén. *A közjóságok általában a következő két fő jellemzővel rendelkeznek: nem zárható ki a fogyasztó a fogyasztásból és nincs rivalizálás. A ki nem zárhatóság azt jelenti, hogy amint a „terméket előállítják”, lehetetlen megakadályozni, hogy az emberek fogyasszák azt. A rivalizálás hiánya azt jelenti, hogy sok ember fogyaszthatja a terméket egyszerre anélkül, hogy az csökkentené a termék hasznosságát mások szemében.*

Vegyünk először egy olyan terméket, amely nem közjóság! Legyen ez az ásványvíz. Az ásványvíz esetén megtörténhet a kizárás, hiszen a termelő a vizet palackba tölti, és annak tartalmát csak az élvezheti, aki fizet érte. A palackozott ásványvíz tekintetében rivalizálás is van, hiszen ha valaki megissza a palackban lévő vizet, már senki más nem tudja elfogyasztani ugyanazt a vizet. A palackozott ásványvíz tehát nem tekinthető közjóságnak.

Most nézzük meg, mi a helyzet a levegőben lévő oxigénnel! (Tekintsünk most el attól a ténytől, hogy az oxigén gazdasági értelemben vett termelési folyamat eredménye!) A levegőben lévő oxigén fogyasztásából egyetlen fogyasztó sem zárható ki, mindenki szabadon hozzáfér. Gyakorlatilag lehetetlen (néhány extrém lehetőségtől eltekintve) megakadályozni, hogy az egyes emberek szabadon élvezzék a levegőt. Rivalizálás sincs, hiszen attól, hogy valaki levegőt vesz, nem csök-

ken a levegőmásoknak nyújtott hasznossága. Amennyiben tehát az oxigén gazdasági értelemben vett termelési folyamat eredménye lenne, a tiszta közjóság klasszikus példája lenne.

A közjóságok tipikus példái között említhető a biztonság, a tiszta levegő, a hirdetésektől mentes TV- és rádióadás. A nemzetközi kereskedelem szempontjából a biztonság az egyik leggyakrabban hivatkozott közjóság. Közjóság, hiszen ha egyszer megteremtik a biztonság feltételeit, (1) nehéz bárkit is kizárni a „fogyasztásból”, és (2) egyszerre többen élvezhetik anélkül, hogy csökkenne a mások számára rendelkezésre álló „mennyiség”.

A második legjobb megoldás elméletéből tudjuk, hogy piaci tökéletlenségek esetén a kormányzati beavatkozás jólétnövelő hatású lehet. A legtöbb esetben kereskedelempolitikai beavatkozás is lehetséges. A közjóságok elmélete szerint, ha egy termék közjóság jellemzőkkel bír, és a vállalatok szabadon kínálják ezt a terméket a piacon, a közjóság kínálata elmarad a társadalmilag kívánt szinttől. A fő problémát a potyautas jelenség okozza.

Amennyiben valamely fogyasztó úgy véli, hogy a többiek úgyis fizetnek a szolgáltatásért, tehát a szolgáltatást biztosítani fogják, kihasználhatja a termék közjóság jellegét, úgy dönthet, hogy ő fizetés nélkül veszi igénybe a szolgáltatásokat. Ha sokan nem fizetnek, a közjóság kínálata el fog maradni a kívánatos szinttől. Jól ismert tény, hogy a kormányzati beavatkozás megoldás lehet a problémára. Az adófizetőktől beszedett adó révén mindenkit rákényszeríthetnek a költsége egy részének viselésére, így biztosítható a közjóság társadalmilag szükséges mennyisége. Növekedhet tehát a nemzeti jólét, ha a közjóságot az állam biztosítja.

Hasonló logika mentén látható be, miért alkalmazható kereskedelempolitikai eszköz egy ország jólétének növelése érdekében, ha közjóságról van szó. Érdeemes hangsúlyozni, hogy a korábban említett termékek, mint például a mezőgazdasági termékek vagy az acél, maguk nem közjóságok. A közjóság, amire nagyobb mennyiségben van szükség, az a biztonság. Ebben az esetben a nagyobb mennyiségben előállított helyi termék jelenti a nagyobb mértékű biztonságot.

Tegyük fel, hogy háború idején csak akkor elfogadható szintű a biztonság, ha az adott ország élelmiszerellátásának minimum 90%-a az adott országból származik! Tegyük fel továbbá, hogy szabadkereskedelem és tiszta verseny mellett a vizsgált ország az élelmiszerellátás 50%-át tudja fedezni hazai termékekből, a fennmaradó 50%-ot importból biztosítja. A kormány úgy véli, hogy egy háború vagy bármilyen más kedvezőtlen esemény során nagyon nehéz lenne hirtelen növelni a hazai termelést. Az import aránya túl magas, biztonsági kockázatot jelent az ország számára. Az egyik legnyilvánvalóbb megoldás az adott helyzetet illetően, hogy magas vámokkal akadályozzák meg, hogy az import kiszorítsa a piacról a hazai termelést. Létezik olyan szintű vám, amely 10%-ra csökkenti az importot, és lehetővé teszi, hogy a hazai termelés aránya 90%-ra emelkedjen. A vámokkal kapcsolatos jóléti elemzésből tudjuk, hogy kis ország esetén a vám nettó jóléti veszteséget okoz, amennyiben tökéletes verseny van a piacon. Ugyanezek a nyereségek és veszteségek, illetve nettó jóléti hatás érvényesül most is.

A biztonság közjóság jellege miatt azonban ezúttal egy kicsit többről van szó. Bár a vám önmagában nettó jóléti veszteséget okoz a gazdaság számára, e hatást ellensúlyozhatja a biz-

tonság magasabb szintje. Amennyiben a nagyobb fokú biztonság nagyobb mértékben növeli a nemzeti jólétet, mint amilyen mértékben a vám csökkenti, összességében növekedhet a nemzeti jólét. Azaz a protekcionizmus előnyös lehet az adott ország szempontjából.

A protekcionizmus melletti biztonságból kiinduló érvelés tehát teljesen megalapozottnak tűnik. Teljesen logikusnak tűnik, hogy ilyen körülmények között a protekcionizmus jólétnövelő hatású lehet. Valójában azonban egyáltalán nem biztos, hogy ez a beavatkozás leghatékonyabb módja. A protekcionizmus ezúttal csak a második legjobb megoldás. A legjobb megoldásnak mindig az a politika, beavatkozás tekinthető, amely a legközvetlenebbül célozza a piaci tökéletlenséget.

Amennyiben a piaci tökéletlenség a termelés, a termék bizonyos jellemzőire vezethető vissza, hatékonyabb megoldás lehet a *termelési támogatás* vagy adó alkalmazása. Amennyiben a probléma a munkapiacon jelentkezik, szintén a támogatás vagy adó alkalmazása lehet a leghatékonyabb megoldás. A kereskedelempolitikai beavatkozás csak akkor tűnik indokoltnak, ha a piaci tökéletlenség a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos.

Esetünkben felmerülhet, hogy a probléma a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos. Érvelhet valaki úgy, hogy azért csökkent a biztonság szintje, mert túl magas az import aránya. Éppen ezért vámot kellene alkalmazni. Ez a levezetés azonban logikailag nem állja meg a helyét. A tényleges probléma ugyanis az, hogyan lehetne megfelelő szinten tartani háború idején a hazai élelmiszerkínálatot. Termelési problémáról van szó, hiszen ha a háború miatt hirtelen megszűnne az import, akkor túl alacsony lenne a hazai termelés szintje.

A kívánt szintű hazai termelés biztosításának legköltséghatékonyabb módja a termelési támogatás alkalmazása. A termelési támogatás hatására megnő a termék hazai termelése, s ha támogatást megfelelő szinten rögzítik, biztosítható a hazai termelés kívánt nagysága. A támogatás kormányzati kiadást jelent, és nettó termelési hatékonyságvesztést okoz. Ugyanakkor a *vám*, amely ugyanekkora szintű termelést biztosít, még ennél is nagyobb veszteséggel jár, mivel nemcsak termelési, hanem fogyasztási hatékonyságvesztés is keletkezik. Adott szintű hazai mezőgazdasági termelés biztosítása tehát kevésbé költséges termelési támogatással. Az importra kivetett vám így csak második legjobb megoldás lehet. A legjobb megoldás a termelési támogatás.

Van egy eset, amikor a biztonság szintjének növelése érdekében a kereskedelempolitikai beavatkozás a legjobb megoldás. A vizsgált ország olyan termékeket gyárt, amelyeket más országok arra használhatnak, hogy megtámadják, vagy kárt okozzanak az azt gyártó országnak. Ilyenek például a nukleáris anyagok. Egyes országok elektromos áramot állítanak elő a nukleáris energia segítségével. A termelési folyamat során felhasznált egyes anyagok, illetve az üzemeltetés során szerzett ismeretek inputként használhatóak fel a sokkal veszélyesebb nukleáris fegyverek gyártása terén. Azért, hogy ezek a termékek, illetve ismeretek ne kerüljenek külföldre, gyakran alkalmaznak exporttilalmat. Az exporttilalom háttérében lévő érvelés biztonsági szempontokra hivatkozva akadályozza meg, hogy egyes országok olyan anyagokhoz jussanak, amelyek támadó jellegű katonai célokra használhatóak.

Az egyes országok például számos termékkel kapcsolatban alkalmazhatna ilyen tilalmat, vagy köthetik engedélyhez a kérdéses termékek bizonyos országokba történő exportját. A kormány így nyomon

tudja követni, kinek mit exportálnak az országból, és megtagadhatja az engedélyt, ha az exportot biztonsági szempontból kockázatosnak tartja. Engedélykötelesek lehetnek a korlátozottan rendelkezésre álló termékek; a fegyvergyártás céljára alkalmas nukleáris anyagok; a rakétákkal kapcsolatos technológia, a kémiai és biológiai fegyverek; egyéb termékek, amelyek alkalmasak lehetnek a regionális stabilitás megzavarására, bűnözésre, vagy terrorakciókra. Vannak olyan országok, amelyek listát vezetnek azokról a szervezetekről, amelyeknek csak korlátozottan értékesíthetőek termékek, illetve egyénekről, akikkel tilos az üzletkötés. Ezekben az esetekben az exportellenőrzés a leghatékonyabb módja a biztonsági szempontok érvényesítésének. A fő problémát ugyanis az okozza, hogy egyes hazai előállítási termékek bizonyos országok, csoportok vagy egyének kezébe kerülhetnek. Ezúttal tehát valóban kereskedelmi problémáról van szó, ezért a korrekció leghatékonyabb módja a kereskedelempolitikai beavatkozás lehet. Valójában nem is igazán van olyan tisztán belső politika, amely révén hatékonyan kontrollálhatóak lennének ezek az értékesítések, azaz biztosítható lenne a biztonság kívánt szintje.

### *1.9. Kereskedelem és környezet*

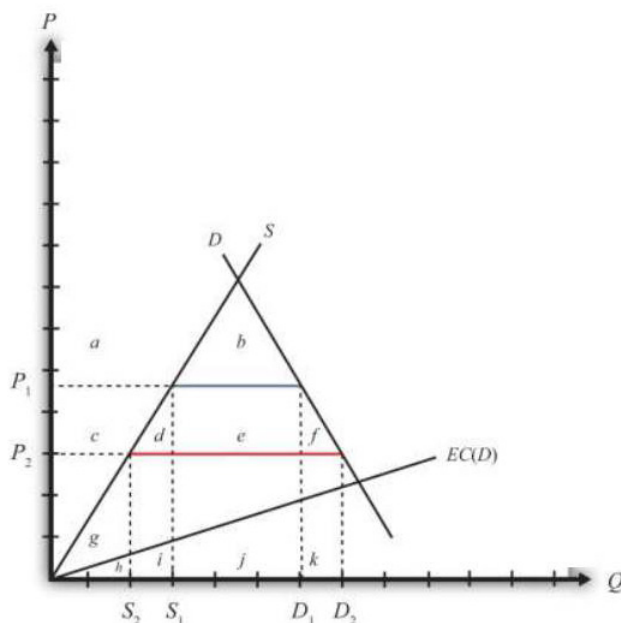
A nemzetközi kereskedelempolitika igencsak vitatott területe a nemzetközi kereskedelem és a környezet kapcsolata. Sok környezetvédő csoport véli úgy, hogy a WTO által képviselt szabadabb nemzetközi kereskedelem negatív környezeti hatásokkal jár. A gazdasági globalizáció minden eddiginél hatékonyabban kapcsolja össze a világ országait. Ez az összekapcsoltság ugyanakkor jelentős mértékben növeli az egészségügyi és környezeti kockázatokat.

A kereskedelmi megállapodások úgy támogatják a nemzetközi kereskedelmet, hogy közben „megkötik a kormányok kezét”. Élelmiszerbiztonsági, vadvilágot védő vagy környezetszennyezést korlátozó nemzeti szabályozás egyaránt minősült már illegális kereskedelmi korlátozásnak. A WTO – a környezetvédő csoportok gyakori célpontja – ugyanakkor a WTO megállapodásra hivatkozik, amely szerint: „[WTO tagállamok] gazdasági és kereskedelmi kapcsolatait úgy kell irányítani, hogy az életszínvonal emelkedjen, de a fenntartható fejlődés célkitűzést szem előtt tartva a világ erőforrásai optimális módon kerüljenek felhasználásra...”

Kétségtelen, hogy a szabadkereskedelem- és a környezetvédelem-orientált csoportok célkitűzései egészen eltérőek. A WTO álláspontja egyértelmű: a környezetvédelem nem jelenik meg közvetlen célkitűzésként a megállapodásban. A WTO megállapodások ugyanakkor nem tiltják a környezetvédelmi politikákat és a nemzetközi környezetvédelmi megállapodásokat sem tekinti összeegyeztethetetlennek a WTO megállapodásokkal. A WTO megállapodás, és általában a szabad kereskedelmi megállapodások a kereskedelemről szólnak, és nem céljuk egyéb, például környezeti problémák megoldása. A környezetvédő csoportok ugyanakkor rámutattak, hogy időnként a WTO és más szabadkereskedelmi megállapodással kapcsolatos döntések negatív hatással vannak a környezetre, ezért e megállapodásokat újra kellene tárgyalni e negatív hatások kiküszöbölése érdekében. A következőkben egyetlen példán keresztül vizsgáljuk meg az ilyen típusú felvetéseket. Az importált termék fogyasztásával okozott környezetszennyezést vizsgáljuk meg.

### 1.9.1. Kereskedelmi liberalizáció környezetszennyezéssel

Kiindulásként azt feltételezzük, hogy a gázolajat importáló kis ország vámot vet ki az importra, így a vámmal növelt importár  $P_1$ . (Ld. 8. ábra.)



8. ábra: Kereskedelem és környezeti költségek

Forrás: Saylor Foundation, 497. old.

Adott ár mellett a hazai kínálat  $S_1$ , a hazai kereslet (vagy fogyasztás)  $D_1$ , az import pedig  $D_1 - S_1$ . Tegyük fel, hogy a gázolja hazai fogyasztása levegőszennyezést okoz! Ez azt jelenti, hogy a fogyasztás negatív externáliát okoz a levegő minden „fogyasztója” számára, azaz negatív fogyasztási externáliával szembesülünk. Tegyük fel, hogy a levegőszennyezés társadalmi költsége (pénzben kifejezve) egyenesen arányos a gázolaj hazai fogyasztásának mértékével. Minél több gázolajat fogyasztunk, annál nagyobb a szennyezés, a vizsgált országban élőknek okozott kár.

Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy a környezeti költség  $EC(D)$  a teljes hazai kereslet ( $D$ ) lineáris függvénye. Az  $EC$  értéke megmutatja, hogy a kereslet adott nagysága mellett mekkora többletköltséget jelent egy-egy újabb egységnyi gázolaj elfogyasztása. Az adott fogyasztási szinthez (például:  $D_2$ ) tartozó teljes környezeti költséget az  $EC$  görbe alatti, origótól  $D_2$ -ig terjedő terület mutatja meg.

Vám alkalmazása esetén a hazai kereslet  $D_1$ , így a szennyezés teljes társadalmi költsége a  $h + i + j$  területtel egyenlő. Nemzeti jólét szempontjából megállapítható, hogy a szennyezéssel kapcsolatos költségek ellenére is van értelme a termék termelésének és fogyasztásának. A fogyasztói többletet az  $(a + b)$  terület, a termelői többletet a  $(c + g)$  terület mutatja. A kettő összege egyértelműen meghaladja a szennyezésből adódó társadalmi költségek mértékét  $(h + i + j)$ . Meg kell azonban



jegyezni, hogy e megállapítások csak erre az ábrára igazak, nem vonhatunk le általános következtetést. Egy meredekebb, sokkal magasabb társadalmi költséget megjelenítő görbe esetén előfordulhat, hogy egyensúlyi helyzetben nem érdemes sem termelni, sem fogyasztani a kérdéses terméket.

Kereskedelmi liberalizáció megállapodás eredményeként a vizsgált ország eltörli az importra vonatkozó vámot. A kérdés a következő: lehet-e a kereskedelmi liberalizációnak olyan nagy negatív környezeti hatása, amely meghaladja a liberalizációból származó nyereséget, azaz előfordulhat-e hogy a környezeti hatások miatt a liberalizáció a nemzeti jólét csökkenésével jár. A válasz – mint majd látni fogjuk – igen.

Tegyük fel, hogy eltörlik a vámot, így a gázolaj ára  $P_2$ -re csökken. Az alacsonyabb ár miatt a hazai termelés  $S_2$ -re csökken, a fogyasztás  $D_2$ -re nő. Az importot a kék vonal ( $D_1 - S_1$ ) helyett most már a piros vonal ( $D_2 - S_2$ ) mutatja. Mivel nő a gázolaj hazai fogyasztása, nő a szennyezés mértéke is. A vám eltörlésének jóléti hatásait a 9. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$+(c + d + e + f)$
Termelői többlet	$-c$
Kormányzati bevétel	$-e$
Szennyezési hatás	$-k$
Nettó jólét	$(d + f) - k$

9. táblázat: Vám eltörlésének jóléti hatásai, negatív környezeti fogyasztási externália, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 498. old.

Agázolaj fogyasztóinak nyeresége a  $(c + d + e + f)$  területtel nő az alacsonyabb, szabadkereskedelmi melletti ár következtében. A hazai termelők többlete a  $(c)$  területtel csökken. A kormányzat elveszíti a vámokból származó bevételt  $(e)$ . A szabadkereskedelem nettó hatékonysági nyereségét a  $(d + f)$  terület mutatja. A negatív fogyasztási externália miatt azonban többletköltség  $(k)$  merül fel. A vám eltörlésének teljes nettó jóléti hatását  $(d + f - k)$  különbség adja meg. A teljes nettó jóléti hatás a szennyezéssel kapcsolatban felmerülő költség nagyságától függ. Az ábrán a  $k$  terület egy kicsit nagyobb, mint a  $(d + f)$  terület. A kereskedelmi liberalizáció tehát a nemzeti jólét csökkenését eredményezheti, mert a növekvő szennyezés költsége meghaladhatja a szabadkereskedelemből származó hatékonyságjavulási nyereség mértékét.



Abban az esetben, ha a szennyezéssel kapcsolatos társadalmi költség alacsonyabb, azaz az  $EC(D)$  egyenes kevésbé meredek, a  $k$  terület is kisebb. Alacsonyabb környezeti költségek mellett a kereskedelmi liberalizáció jólétnövelő hatású lehet. A nettó hatást mindig a környezeti költségek és a hatékonyságjavulás egymáshoz viszonyított nagysága dönti el.

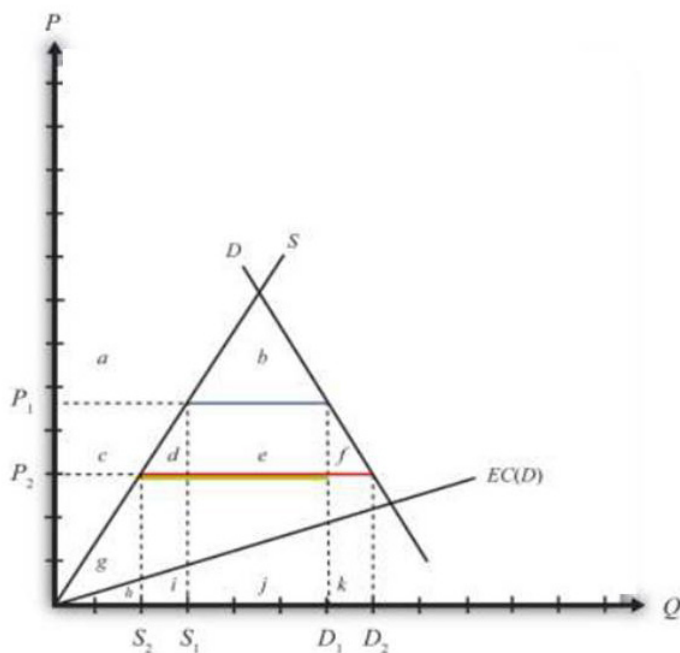
### 1.9.2. Kereskedelempolitika vs belső politika

A második legjobb megoldás elmélete szerint piaci tökéletlenségek vagy torzítások esetén a megfelelően kiválasztott kereskedelempolitikai intézkedés növelheti a kis ország nemzeti jólétét. A legtöbb piaci tökéletlenség esetében azonban csak második legjobb megoldás lehet a kereskedelempolitikai beavatkozás. A legjobb megoldás mindig az a politika lesz, amely a legközvetlenebbül célozza a tökéletlenséget vagy torzítást. A legjobb megoldás a legtöbb esetben belső politika és nem kereskedelempolitikai beavatkozás. Ebben az esetben a gázolaj fogyasztása által okozott környezetszennyezés piaci tökéletlenség, mert a gázolaj fogyasztása (a szennyezés révén) negatív externáliát jelent a társadalom számára. Ez a negatív fogyasztási externália.

A probléma minden olyan eszközzel kezelhető, amelynek költsége kisebb, mint a várható előny. Ilyen eszköz lehet a vám. A problémát legközvetlenebbül célzó (a legjobb megoldást nyújtó) eszköz azonban a fogyasztási adó. Hasonlítsuk össze a vám és a fogyasztási adó hatásait!

Vám jóléti hatásai környezetszennyezés mellett

Nézzük meg először, milyen hatása van a vámnak, ha az import termék fogyasztása környezetszennyezéssel jár! A kis ország  $P_2$  szabadkereskedelmi ár mellett importálja a gázolajat. (Ld. 9. ábra.)



9. ábra: Vám jóléti hatásai környezetszennyezés mellett

Forrás: Saylor Foundation, 500. old.

A kereslet  $D_2$ , a kínálat  $S_2$ , az import  $(D_2 - S_2)$  (piros vonal). Tegyük fel, hogy a gázolaj hazai fogyasztása levegőszennyezést okoz! Tegyük fel továbbá, hogy a környezetszennyezés költsége  $EC(D)$  a hazai kereslet  $(D)$  lineáris függvénye! A vizsgált ország  $t = P_1 - P_2$  specifikus vámot vet ki az importra, ezért a hazai ár  $P_1$ -re nő. A gázolaj hazai kereslete  $D_1$ -re csökken, a hazai kínálat  $S_1$ -re nő, az import  $D_1 - S_1$ -re csökken (kék vonal). A vám kivetésének jóléti hatásait a 10. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$-(c + d + e + f)$
Termelői többlet	$+c$
Kormányzati bevétel	$+e$
Környezeti hatás	$+k$
Nettó jólét	$k - (d + f)$

10. táblázat: Vám jóléti hatásai negatív környezeti fogyasztási externália mellett, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 500. old.

A gázolaj fogyasztók többlete a  $(c + d + e + f)$  területtel csökken a magasabb ár miatt. A hazai termelők többlete a  $(+c)$  területtel nő. A kormányzat bevételre tesz szert a vámokból  $(+e)$ . A nettó hatékonyságvesztést a  $(d + f)$  terület mutatja. A fogyasztási externália jelenléte ugyanakkor azt jelenti, hogy a fogyasztás visszaesésével csökkenő szennyezés miatt addicionális nyereség is keletkezik. Ezt a nyereséget mutatja a  $k$  terület. A vám teljes nettó jóléti hatását  $(k - d - f)$  különbség adja meg. Ábránkon a  $k$  terület kicsit nagyobb, mint a  $(d + f)$  terület, a vám kivetése ezért nettó jóléti nyereséggel jár. A nettó jóléti hatás a görbék meredekségétől, valamint a vám mértékétől függ.

#### Fogyasztási adó hatása környezeti szennyezés esetén

Most tegyük fel, hogy a vám helyett  $t = P_1 - P_2$  nagyságú fogyasztási adót vezetnek be! Az adó  $P_1$ -re növeli a fogyasztói árat, a termelői ár azonban változatlanul  $P_2$ . A hazai termelőkre nincs hatással a fogyasztási adó, hiszen a szabadkereskedelem biztosította verseny miatt a profitmaximumhoz tartozó ár továbbra is  $P_2$  marad. A magasabb ár miatt a gázolaj hazai kereslete  $D_1$ -re csökken, a kínálat azonban  $S_2$  marad. Az import  $D_1 - S_2$ -re csökken (sárga vonal). A fogyasztási adó jóléti hatásait a 11. táblázat foglalja össze.

Fogyasztói többlet	$-(c + d + e + f)$
Termelői többlet	$0$
Költségvetési bevétel	$+c + d + e$
Szennyezési hatás	$+k$
Nettó jólét	$k - f$

11. táblázat: Fogyasztási adó jóléti hatásai negatív fogyasztási externália esetén, importőr ország

Forrás: Saylor Foundation, 501. old.

A magasabb ár következtében a gázolaj fogyasztók többlete a  $(c + d + e + f)$  területtel csökken. A termelői ár nem változik, tehát a hazai termelőkre nincs hatással a fogyasztási adó. A kormányzat  $(c + d + e)$  összegű adóbevételhez jut, ami a  $t = P_1 - P_2$  mértékű adó, illetve a fogyasztás mennyiségének  $(D_1)$  szorzataként adódik. A nettó (kereskedelmi) hatékonyságvesztést az  $(f)$  terület mutatja. A fogyasztási externália jelenléte ugyanakkor arra utal, hogy a csökkenő szennyezés miatt addicionális nyereség keletkezik. E nyereséget a  $k$  terület mutatja. A nettó jóléti hatás a környezeti nyereség és a hatékonyságvesztés különbségeként adódik  $(k - f)$ . Mivel az ábrán a  $k$  terület nagyobb, mint az  $f$ , a fogyasztási adó a nemzeti jólét növekedését eredményezi. Általánosítani azonban nem lehet, a nettó jóléti hatás függ a görbék meredekségétől, illetve az adó nagyságától.

Hasonlítsuk most össze a vám és a fogyasztási adó jóléti hatásait! Mivel a két eszköz mértéke megegyezik, viszonylag egyszerű az összehasonlítás. Némileg eltérőek az elosztási hatások (ki nyer, ki veszít). Mivel mindkét eszköz ugyanolyan mértékben emeli meg a fogyasztói árat, a fogyasztókra gyakorolt hatás megegyezik. Addig azonban, amíg a vám esetében termelési hatékonyságvesztés keletkezik, a fogyasztási adó nincs hatással a termelésre. Első ránézésre úgy tűnhet, hogy mivel nem csökkenti a szennyező termék termelését, nem lehet jó megoldás a fogyasztási adó. Valójában azonban a nettó hatás az, ami igazán számít. Az állam nagyobb bevételre tesz szert a fogyasztási adóból, mint a vámból, hiszen a fogyasztási adót a hazailag termelt termékek után is meg kell fizetni. A környezeti hatás mindkét esetben ugyanakkora, hiszen a fogyasztás azonos szintre csökken. A fogyasztási adó nettó jóléti hatása  $(NWC = k - f)$  egyértelműen nagyobb, mint a vám nettó jóléti hatása  $(NWT = k - d - f)$ , azaz  $NWC > NWT$ . Ennek oka az, hogy a vám a fogyasztók és a termelők esetében is hatékonyságvesztést okoz  $(d$  és  $f)$ , míg a fogyasztási adó csak a fogyasztóknál  $(f)$ . Éppen ezért kijelenthetjük, hogy a fogyasztási adó sokkal hatékonyabb (kevesbé költséges) megoldás negatív fogyasztási externália esetén, mint a vám, még akkor is, ha egyébként a vámmal is növekedne a nemzeti jólét.

### 1.9.3. Az ellentmondások forrása

A környezetvédők többsége szerint a kereskedelem liberalizálása, a globalizáció, sok ökoszisztémát veszélyeztethet. Aggodalomra ad okot többek között az ipari termelés, a fogyasztásból adódó szennyezés, a trópusi erdők kiirtása, növény- és állatfajok kihalása. A globális felmelegedés. Az előzőekben csupán egyetlen problémával foglalkoztunk, de a második legjobb megoldás elmélete általánosan alkalmazható az ilyen típusú problémákra. Az elemzés abból indult ki, hogy a fogyasztás szennyezéssel jár, ami rossz a társadalom számára. A modell feltételei mellett a kereskedelempolitikai beavatkozás társadalmilag kívánatos, kedvező környezeti kimenettel járhat. A kereskedelempolitikai beavatkozás azonban nem a legjobb megoldás. Az erőforrások hatékonyabb allokációja valósulhat meg egy olyan belső politika révén, mint a fogyasztási adó. Mivel a belső politika közvetlenebbül célozza meg a tökéletlenséget, minimalizálja a gazdasági költségeket. Éppen ezért a megfelelő szinten rögzített fogyasztási adó mindig jobb megoldást eredményez, mint a vám.

Hasonló következtetésre juthatunk más környezeti problémákkal kapcsolatban is. A környezet-szennyezési és más környezeti problémák olyan belső politikákkal kezelhetők a leghatékonyabban, mint a termelési adó, a fogyasztási adó, vagy más hazai szabályozás. A kereskedelempolitikai beavatkozás – bár előnyös lehet – nem a leghatékonyabb módja a probléma kezelésének.

Említést érdemel, hogy a gazdasági elemzésekbe a környezeti szempontokat is be kellene építeni. A természeti erőforrások kitermelése és felhasználása ugyanis többnyire káros hatással van a környezetre. Ugyanakkor épp e természeti erőforrások szükségesek azoknak a termékeknek és szolgáltatásoknak az előállításához, amelyek nélkülözhetetlenek az emberi élet elfogadható szinten tartásához. Az optimális erőforrás-felhasználás egyszerre segíti a gazdasági hatékonyság és a környezetvédelmi szempontok érvényesítését.

### 1.9.4. WTO: kereskedelem és környezetvédelem

1999 októberében jelent meg a WTO Kereskedelem és Környezetvédelem Bizottságának a kereskedelem és a környezetvédelem kapcsolatáról szóló jelentése. A jelentés szerint nem lehet általános érvényű következtetést levonni a kereskedelem és környezetvédelem kapcsolatáról. A tapasztalatok azt mutatják, hogy pozitív és negatív kapcsolat egyaránt lehetséges. A jelentés szerint a legtöbb környezeti probléma a szennyező termelési folyamatok, bizonyos termékek fogyasztásának, és a hulladék kezelésének a következménye. Maga a kereskedelem ritkán tekinthető környezeti károk közvetlen okozójának. Ez alól csak az áruk szállításával, egyes szolgáltatások nyújtásával összefüggő környezetszennyezés tekinthető kivételnek. E megállapítás emlékeztet a második legjobb megoldás elméletére: a környezeti problémák forrása sokkal inkább a termelés, a fogyasztás és a hulladékkezelés terén keresendő. Kivételt a hajók, teherautók, vonatok és repü-

lőgépek (szállítás, közlekedés) által okozott szennyezés jelent, ez azonban relatíve kisebb részét teszi ki a globális szennyezésnek. A kezelendő problémát illetően a legjobb megoldás mindig a probléma gyökerét legközvetlenebbül célzó politika jelenti.

A környezet károsítására azért kerülhet sor, mert a termelőknek és fogyasztóknak nem mindig kell megfizetniük a tevékenységükkel kapcsolatban felmerülő összes költséget. A környezeti problémák tehát vagy a termelés, vagy a fogyasztás negatív externáliájaként jelentkeznek. Amennyiben a termelőknek és a fogyasztóknak meg kellene téríteniük tevékenységük környezetre gyakorolt negatív hatásainak költségét, kialakulna a szennyezés piaca. A piacon a költségek és az előnyök internalizálódnak, beépülnek a döntéshozatali folyamatba. Piac hiányában az említett termelési és fogyasztási hatások piacon kívüli hatásként jelentkeznek, innen származik az externália elnevezés is.

Túlzás azonban azt állítani, hogy nem kerülne sor környezetszennyezésre, ha a fogyasztóknak és termelőknek fizetniük kellene a negatív externáliáért. Még ha létezne is a környezetszennyezés piaca, a termelők és fogyasztók egészen addig folytatnák a szennyezést, amíg az additionális környezetszennyezés határköltsége meg nem egyezik a határhaszonnal. Érdeemes szem előtt tartani, hogy a szennyezés társadalmilag optimális szintje nem zéró.

A környezetkárosítás időnként nem megfelelően megválasztott politika eredménye. Idetartozik például a környezet- és erőforrás-károsító tevékenységek támogatása, a mezőgazdaság, a halászat, valamint az energiafogyasztás támogatása. Egyes más célokat szolgáló kormányzati beavatkozások akár súlyosbíthatják is a környezeti problémákat. Például a mezőgazdasági támogatások alapvető célja az, hogy megfelelő jövedelemszintet biztosítsanak a termelőknek, ami azzal a nem kívánt mellékhatással jár, hogy a termelés fokozása érdekében használt rovarirtók, műtrágyák komoly negatív externáliák forrásai lehetnek. Itt is látható, hogy a környezeti problémák forrása jellemzően nem a nemzetközi kereskedelem.

Megfelelő környezetvédelmi politikák mellett a kereskedelem egyértelműen kedvező hatással lenne a nemzeti jólétre. A megfelelő környezetvédelmi politika itt a környezeti piaci kudarc kezelésére irányuló legjobb politikát, valamint a nem kívánt környezeti hatásokkal járó egyéb politikák kiküszöbölését jelenti. Ilyen politikák mellett a szabadkereskedelem kétségtelenül a legjobb kereskedelempolitika lenne.

A környezetvédelmi politika eszközeként alkalmazva a kereskedelmi korlátozás többnyire nem igazán hatékony. Mert csak második legjobb megoldás lehet. Általában hatékonyabban kezeli a környezetvédelmi externáliát a legjobb megoldásnak számító hazai adó vagy támogatás, mint a kereskedelempolitikai beavatkozás. Másképpen megfogalmazva: bár lehetnek kedvező környezeti hatásai a kereskedelempolitikai beavatkozásnak, ugyanaz az eredmény hatékonyabban (alacsonyabb költség mellett) érhető el belső politikával. Erre vezethető vissza, miért nincs közvetlen kapcsolat a WTO megállapodások és általában szabadkereskedelmi megállapodások, valamint a környezet között. A két terület összekapcsolása azt eredményezné, hogy a kedvező környezeti kimenet biztosítása érdekében bizonyos területeken biztosan elmaradna a liberalizálás. Ez

ugyanakkor azt jelentené, hogy környezetvédelmi politika eszközeként kerülnének alkalmazásra kereskedelempolitikai eszközök. Mit lehet akkor tenni?

Először is: A WTO nem tiltja a környezetvédelmi sztenderdek alkalmazását. A WTO csak annyit vár el, hogy a környezetvédelmi jogszabályok tekintetében a legnagyobb kedvezmény (MFN) és a nemzeti elbánás elve érvényesüljön. A WTO megállapodás értelmében nem alkalmazhatóak a környezetvédelmi szabályok diszkriminatív (csak bizonyos országokra kiterjedő) módon. Az ugyanis ellentmondana a legnagyobb kedvezmény elvének. Ugyanígy: nem alkalmazhatóak a környezetvédelmi előírások kizárólag az importból származó termékekre. Az ugyanis ellentmondana a nemzeti elbánás elvének.

A WTO vitarendezési eljárások zöme nem arra irányult, hogy kikényszerítse valamely környezeti sztenderd alkalmazását, hanem a legnagyobb kedvezményes és a nemzeti elbánás alapelveinek az érvényesítését követelte meg. Az egyes országok tehát szabadon szigoríthatják környezetvédelmi előírásaikat, amíg az diszkriminatív módon teszik. A WTO természetesen azt sem tiltja, hogy tagállamai nemzetközi környezetvédelmi megállapodásokat írjanak alá. E megállapodások értelmében az aláíró országok arra vállalnak kötelezettséget, hogy meghatározott időn belül az elfogadott szintre csökkentik szén-dioxid kibocsátásukat. A károsanyag-kibocsátás csökkentés kikényszerítése érdekében tisztán belső politikát alkalmaznak az érintett országok.

#### 1.9.5. Mérési problémák

A korábbi elemzésekben azt feltételeztük, hogy a fogyasztás környezeti költségei kifejezhetőek pénzben. Nem könnyű azonban meghatározni ezeket a költségeket, hiszen a szennyezésnek nincs piaca. Viszonylag egyszerűen mérhető például a gázolaj felhasználása során keletkező szennyező anyagok (szén-dioxid, kén stb.) mennyisége, ugyanakkor nehéz meghatározni a szennyezés pénzben kifejezett értékét. Ideális esetben azt kellene tudnunk, mennyit hajlandóak az emberek fizetni azért, megelőzzék az egységnyi gázolaj felhasználásával keletkező környezetszennyezést. A környezet-gazdaságtannal foglalkozó szakemberek a feltételes értékelés módszerét alkalmazzák a költségek meghatározására.

A környezeti költségekre vonatkozó információk hiányában szinte lehetetlen a megfelelő politikák meghatározása. Bár a vámok és belső politikai eszközök jólétnövelő hatásúak lehetnek, megfelelő szinten kell rögzíteni azokat ahhoz, hogy jólétnövelő hatásukat kifejtsék. Az optimális szintű vámok/adók meghatározásához megfelelő információkkal kell rendelkezni mind az árváltozással, mind a környezeti hatásokkal kapcsolatban felmerülő gazdasági költségekről és hasznokról. Megfelelő információk hiányában nagyobb a valószínűsége annak, hogy a választott politika nem éri el a kívánt hatást.

A költségek úgyis mérhetőek, ha a kormány engedélyhez köti a szennyezést. Amennyiben kereskedni lehet az engedélyekkel, az engedély piaci ára többé-kevésbé reális becslése lehet a szennye-



zés társadalmi költségének. Ilyen típusú programokat az ipari szennyezők ellenőrzése érdekében vezettek be, fogyasztói piacokon nem alkalmazták. Környezetvédők számára némileg ellentmondásosnak tűnhet a szennyezés engedélyezése, ám mivel a program célja a környezeti költségek mérésével kapcsolatos nehézségek megoldása, még az adóknál is hatékonyabbak lehetnek.

Hangsúlyozni szükséges, hogy az előzőekben bemutatott elméleti levezetés csak a lehetőségére utal annak, hogy a kereskedelmi liberalizáció a növekvő környezetszennyezés miatt a nemzeti jólét csökkenését eredményezheti. A modell csak jelzi, hogy ez logikailag lehetséges. A modell ugyanakkor azt is jelzi, hogy a kereskedelmi liberalizáció a növekvő szennyezés ellenére is jólétnövelő hatású lehet.

Környezetvédő csoportok ezért gyakran szorgalmazzák, hogy minden kereskedelmi megállapodással kapcsolatban készüljön környezeti hatáselemzés. A feltárt környezeti költségek, azaz a környezeti szempontok ily módon beépülnének a döntéshozatali folyamatba. Ez biztosítaná, hogy a környezetre kifejezetten káros, negatív környezeti hatásokkal rendelkező kereskedelmi megállapodások ne léphessenek életbe. A szabadabb kereskedelem hívei ugyanakkor ellenzik ezt az eljárást. Jagdish Bhagwati például az *In Defense of Globalization*<sup>3</sup> című könyvében arra hivatkozik, hogy a környezeti költségek mérése legalább olyan nehéz, ha nem nehezebb, mint a kereskedelmi megállapodás gazdasági hatásainak a mérése.

## 2. Multilaterális gazdasági és kereskedelmi tárgyalások<sup>4</sup>

A WTO 1995. évi életbelépése óta a WTO sok tagállama írt alá valamilyen megállapodást más tagállamokkal, hogy mélyebben integrálják gazdaságaikat. Nagy eltérést mutat a megállapodások jellege, a lefedett területek száma és hatékonysága. Találhatóak közöttük szabadkereskedelmi megállapodások, vámuniót és közös piacot célzó megállapodások egyaránt.

Az Általános Vám- és Kereskedelmi Megállapodás (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) szerint a szabadkereskedelmi megállapodásban két vagy több vámterület megállapodik a vámok és egyéb korlátozások egymás közti eltörléséről, az érintett országok területéről származó termékek szinte teljes kereskedelmét illetően. E megállapodások a regionális kereskedelmi megállapodás elnevezést kapták, megkülönböztetve őket az egyoldalú preferenciális rendszerektől. Jelentősen nőtt a bilaterális beruházási megállapodások száma is, amelyek számos olyan szabályt és kötelezettséget tartalmaznak, amelyek jelentős hatással vannak az áru- és szolgáltatáskereskedelemre, a technológia transzferre, illetve további lépéseket tartalmaznak a nemzeti gazdaságok globális gazdaságba integrálása terén.

<sup>3</sup> BHAGWATI, 2004.

<sup>4</sup> A fejezet a WEF (2015) tanulmány alapján készült.



Egyre újabb és újabb regionális kereskedelmi megállapodásokról folynak tárgyalások, amelyek egy része egészen új szintre emeli a nemzetközi gazdasági kormányzást (szabályozást), felépítésük, tartalmuk, globális gazdasági jelentőségük révén. A tárgyalás alatt lévő megállapodások egy része ugyanis lefedi a nemzetközi kereskedelem és beruházás szinte minden fontos területét. Az új típusú megállapodások egy része különböző régiók két vagy több ország, regionális kereskedelmi megállapodással rendelkező országok csoportjai, vagy már más megállapodásban résztvevő országok, ország-csoportok között jönnek létre.

A regionális kereskedelmi megállapodások gazdasági jelentősége fokozatosan erősödött. Addig azonban, amíg a korábbi megállapodások többnyire geopolitikai megfontolások vezérelték, az új típusú megállapodásokban sokkal nagyobb szerep jut a kereskedelmi szempontból életképes együttműködéseknek. Az új típusú megállapodások mélyebb integrációs ügyek körül szerveződnek, ösztönözve a transznacionális termelési együttműködést, a globális értékláncok kialakítását. Termelés-megosztó, vagy szabályozó megállapodásoknak is nevezhetjük e megállapodásokat, hiszen a szimpla piacra jutás mellett egyre nagyobb hangsúllyal jelennek meg az olyan újabb területek, mint a szolgáltatások, a versenypolitika, a beruházás (beleértve a tőkemozgásra vonatkozó rendelkezéseket is), a kereskedelem technikai korlátai, a szellemi tulajdon védelme, illetve a vámeljáráások terén történő együttműködés.

### 2.1. A domináns regionális kereskedelmi megállapodások típusai

A domináns regionális kereskedelmi megállapodások három típusa különböztethető meg.

(1) *Jelentős jelenlegi vagy potenciális kereskedelmet és FDI értéket lefedő regionális megállapodások.* Folyamatban lévő tárgyalások, vagy a közelmúltban lezárt megállapodások: USA-Dél-Korea; EU-Szingapúr; EU-Kanada; EU-Japán; EU-India; EU-Mercosur; Ausztrália-Kína; Kanada-Korea; Kanada-India stb.

2) *A regionális kereskedelmi megállapodások konszolidációja* kiterjedhet a meglévő megállapodások mélyítésére, vagy új tagállamokkal történő bővülésre. Példa erre a Mexikó, Kolumbia, Peru és Chile közötti szabadkereskedelmi megállapodás folyamatban lévő kiterjesztése Costa Ricára, Panamára. A megállapodás középpontjában a vámok, a szolgáltatások és a származási szabályok állnak. Példa erre az a háromoldalú szabadkereskedelmi övezet is, amely Afrika három regionális megállapodását integrálja: A Kelet-Afrikai Közösséget (East African Community, EAC), a Kelet- és Dél-Afrikai Közös Piacot (Common Market for Eastern and Southern Africa; COMESA), illetve a Dél-Afrikai Fejlesztési Közösséget (Southern Africa Development Community, SADC).

(3) *Mega-regionális megállapodások.* Nagy világkereskedelmi és FDI részesedéssel rendelkező régiók és országok közötti megállapodások. Jellemző továbbá, hogy két vagy több tárgyaló fél nagy világgazdasági erővel rendelkezik, a globális értékláncok központjai (például: USA, EU, Japán, Kína). Ebbe a kategóriába tartozik a *Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodás*

(Trans-Pacific Partnership, *TPP*), az EU-USA közötti *Transz-atlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség* (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, *TTIP*), esetleg az ASEAN 10 országa és hat szabadkereskedelmi partnere (Kína, India, Japán, Dél-Korea, Ausztrália és Új-Zéland) között tárgyalás alatt lévő Regionális Átfogó Gazdasági Partnerség (*Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP*). E megállapodások esetében a piacnyitáson túl a szabályozási környezet összehangolása, valamint a beruházási és üzleti környezet terén mutatkozó eltérések csökkentése áll a középpontban. Amennyiben az összes tervezett mega-regionális megállapodás elfogadásra kerül, azok a globális gazdasági kormányzás új, a multilaterális kereskedelmi rendszert kiegészítő pillérét képezhetik. A TPP és TTIP lefedett országok együttesen legalább a negyedét adja a globális áru- és szolgáltatáskereskedelemnek, (TPP: 26.3%; TTIP: 43.6%) valamint a globális FDI-nak.

## 2.2. Mega-regionális megállapodások

A megállapodások által lefedni kívánt területek túlmutatnak a WTO és a korábbi regionális kereskedelmi megállapodások területein. E megállapodások a 21. századi világpiacon szükségessé vált szabályozási reformokból kiindulva már a következő területekre is kiterjednek: szolgáltatások, beruházások, versenypolitika, jogi harmonizáció, digitális gazdaság, együttműködés a vámeljárási területén. A tárgyalások résztvevői jellemzően több regionális kereskedelmi megállapodás tudnak már maguk mögött, kiterjedt kereskedelmi és beruházási kapcsolatokkal rendelkeznek számos kívülálló országgal. Az új partnerségi megállapodások ezért ellensúlyozhatják a korábbi kereskedelemterelő rendszerek negatív hatásait.

### 2.2.1. Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodás, (Trans-Pacific Partnership, TPP)

A TPP (2016) számos kelet-ázsiai, észak- és dél-amerikai országra kiterjed.<sup>5</sup> A TPP a termék- és szolgáltatáskereskedelem liberalizálásán túl kiterjed a beruházásokra, a közbeszerzésre, a nem vámjellegű korlátozásokra, valamint számos szabályozási kérdésre. A mezőgazdasági és ipari termékek esetében vámmentes piacra jutást helyez kilátásba a megállapodás. Részletesen szabályozzák az export- és importengedélyezési eljárásokat, a vámeljárást, illetve a kereskedelem technikai feltételeit. A szolgáltatások terén a negatív lista megközelítést alkalmazták, és a megál-

---

<sup>5</sup> Ausztrália, Brunei, Chile, az Egyesült Államok, Japán, Kanada, Malajzia, Mexikó, Peru, Szingapúr, Új-Zéland és Vietnám. A megállapodásnak eredetileg az USA is részes volt, ám 2017. január 23-án az Egyesült Államok felmondta az egyezményt.

lapodás lefedi a pénzügyi szolgáltatásokat (beleértve a biztosítást és a biztosítással kapcsolatos szolgáltatásokat, valamint a bankok tevékenységét és a kapcsolódó szolgáltatásokat is), valamint minden kiegészítő pénzügyi jellegű szolgáltatást is. A közbeszerzéseket illetően a megállapodás közös alapelveket és folyamatokat határoz meg, konkrét (minden tagállamra kiterjedő) kötelezettségeket tartalmaz a közbeszerzési eljárások lebonyolítását illetően. Ez utóbbi kötelezettség alól a fejlődő országok átmenetileg mentesülhetnek. A mezőgazdasági termékeket illetően nem pusztán a piacra jutást szabályozzák. A megállapodás állat- és növény-egészségügyi sztenderdeket tartalmaz, szabályozza a dohánytermelést és a mezőgazdasági termékek termelésével, értékesítésével kapcsolatos versenyt.

A TPP megállapodás a WTO kereskedelem technikai korlátai (Technical Barriers to Trade, TBT) és szellemi tulajdonról szóló (TRIPs) megállapodásain alapuló fejezeteket és rendelkezéseket is tartalmaz. Azokon túlmenően azonban egészen újszerű rendelkezéseket fogalmaz meg a szabadalmakat, a bizalmasan kezelendő adatokat, valamint a szerzői jogvédelmet illetően.

Mivel a TPP több szerződő fele is kereskedelmi partner egy-egy regionális kereskedelmi megállapodás keretében, a TPP tagság azt jelenti, hogy a TPP országokból érkező inputok, amelyek valamely TPP országból egy másik TPP országba exportálandó termékbe épülnek be, származónak minősülnek. A *származási kumuláció* arra ösztönzi a TPP tagállamokat, hogy fokozottan vegyenek részt regionális termelési hálózatokban.

A diszkriminációmentességen alapuló beruházás-védelmi intézkedések külön szabályozzák a kisajátítás és egyes kereskedelem-torzító teljesítmény kritériumok alkalmazására vonatkozó tilalom kérdését. Szabályoznak továbbá egyéb beruházás-védelmi, versenypolitikai, fogyasztó-védelmi és kérdéseket is. Külön fejezetek foglalkoznak a munkaerő és a környezetvédelem kérdésköreivel. Új átfogó területként épül be a megállapodásba az állami kereskedelmi vállalatok, az e-kereskedelem, a kínálati láncok, valamint a kis- és közepes vállalkozások kérdésköre.

Mivel a tárgyalásokra egészen eltérő fejlettségű, termelési szerkezetű országok között került sor, meglehetősen intenzív, kiterjedt tárgyalásokra volt szükség a tagállamok között. Bilaterális és multilaterális tárgyalásokra egyaránt sor került, mindvégig szem előtt tartva azonban, hogy a végső cél egyetlen, minden tagállamra kiterjedő megállapodás aláírása.

A TPP tagállamok közötti kereskedelem zömét a NAFTA (North American Free Trade Agreement: Canada, Mexico and the US) és Japán kereskedelme adta. (A helyzet némileg változott, miután az USA felfüggesztette a megállapodás alkalmazását.) A transznacionális termelés szempontjából az USA és Japán messze kiemelkedett. Mivel az érintett országok között már e megállapodást megelőzően is számos szabadkereskedelmi megállapodás volt életben, a vámok eltörléséből adó liberalizációs hatás elég korlátozott lehet. Érzékelhetőbb lehet a nem vámjellegű korlátozások eltörléséből adódó hatás.

Az előrejelzések Vietnám esetében mutatták ki a legkedvezőbb GDP-hatást, elsősorban textil- és ruhaipari feldolgozóközpont szerepére visszavezethetően. A TPP segítheti egy összes APEC országra kiterjedő szabadkereskedelmi megállapodás létrejöttét is.

### **2.2.2. Transz-atlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP)**

A 2013 júniusában elindított EU-USA TTIP tárgyalások nem pusztán kereskedelmi liberalizációt céloznak. A vám és nem vámjellegű korlátozások eltörlésén túl napirendre került a termék- és szolgáltatás piacra, a beruházásokra és a közbeszerzésekre vonatkozó jogszabályok harmonizációja is. A piacra jutás terén a legérzékenyebb termékek kivételével teljes vámentességet irányoz elő a megállapodás a mezőgazdasági és ipari termékek vonatkozásában egyaránt. A kedvezményekhez részletes származási szabályok kapcsolódnak. A szolgáltatásokat illetően új területek (például szállítás) liberalizálása került napirendre. A liberalizáció a tervek szerint nem terjedne ki az audiovizuális szolgáltatásokra.

A jogszabályok harmonizációjának alapját High Level Regulatory Cooperation Forum (HLRCF) képezi. A harmonizációs folyamatba nemcsak a szabályozó hatóságokat vonják be, hanem a szabályozott közösségeket, szakértőket és más érintett piaci szereplőket, érdekelt feleket. Egészen új elem, hogy közös megközelítést kívánnak alkalmazni a feltörekvő technológiák (e-mobilitás, nanotechnológia, okos hálózatok, egészségügyi IT és kiberbiztonság) tekintetében.

Külön szabályozni kívánják a dömping-ellenes és kiegyenlítő intézkedések, általában a tisztességtelen versennyel szembeni védelem kérdéskörét. A beruházásokkal kapcsolatban többek között az alábbi területeket kívánják szabályozni: kisajátítás elleni védelem, alapok szabad transzfere, megfelelő mozgástér a befektetőknek, beruházó-védelmi intézkedések (például vita rendezési mechanizmus a beruházó vs államügyekben), védőintézkedések stb. Külön szabályok vonatkoznak a közbeszerzésre és a pénzügyekre.

A tervezett megállapodás fontos részét képezi a szellemi tulajdon védelme, beleértve a földrajzi eredetvédelmet is, valamint a munkavállalás és a környezetvédelem kérdésköre. 21. századi témaköröként megjelenik a vámeljárásra és a kereskedelem technikai lebonyolításra vonatkozó szabályozás modernizációja és egyszerűsítése iránti igény, a versenypolitika, az állami kereskedelmi vállalatok témaköre, a nyersanyagok és energia, a kis- és közepes vállalkozások, a termelés kényszerű lokalizációja, valamint az átláthatóság kérdésköre.

Teljesen egyértelmű, hogy bár a liberalizáció a TTIP tárgyalások fontos elemét képezi, jelentős gazdasági nyereségre e téren nem igazán lehet számítani. Az Egyesült Államokba irányuló EU export átlagos vámterhe 2,2%, míg az EU-ba importált amerikai termékek átlagos vámterhe 3.3% (vámegyenérték). Sokkal nagyobb mértékű nyereség származhat a nem vámjellegű korlátozások eltörléséből, valamint a kereskedelem, a beruházás és a közbeszerzés terén korlátozásként érzékelhető jogszabályok és sztenderdek harmonizációjából.

A nem vámjellegű korlátok és a különböző feszültségre okot adó tényezők teljesen nem törölhetőek el. Számos olyan földrajzi, kulturális és nyelvi korlát van, amelyek eltérő szerkezeti, intézményi és jogi megközelítést eredményeztek az Atlanti-óceán két oldalán.

### 2.3. A mega-regionális megállapodások motivációi

A mega-regionális megállapodások háttérében gyakran fedezhető fel geopolitikai megfontolás. A tárgyalások sikere és hosszú távú életképessége azonban sokkal inkább gazdasági és kereskedelmi szempontok függvénye. A mega-regionális megállapodások háttérében támadó és védekező mechanizmusok egyaránt lehetnek.

Az utolsó nagyobb piacnyitásra a GATT/WTO Uruguay-fordulót lezáró megállapodás keretében került sor, immár több mint két évtizede. Az utolsó, jelentősebb piacnyitást biztosító megállapodás az 1996. évi Információ Technológiai Megállapodás volt. A kereskedelem technikai feltételeinek javítására irányuló 2013. évi megállapodás – implementációtól függően – szintén hozhat némi pozitív eredményt. A WTO keretében folyamatosak ugyan a tárgyalások, de átfogó megállapodás hiányában a tagállamok sokkal inkább saját kezdeményezéseik alapján haladnak előre.

A motivációk között megtalálhatóak a hagyományos neo-merkantilista motivációk: piacnövelés, hazai gazdasági reformok kikényszerítése kereskedelmi megállapodásokra hivatkozva, piac- és kockázat-diverzifikáció, méretgazdaságosság, versenyképesség növelése, export-vezérelt növekedés, globális kínálati láncok felépítése. A kereskedelmi megállapodások háttérében meghúzódó legnyilvánvalóbb indok a piacra jutási feltételek javítása a termék- és szolgáltatás export, valamint a külföldi közvetlen beruházások számára. Amennyiben a kedvezőbb piacra jutás csak korlátozott számú országra terjed ki, vagy nem terjed ki a vizsgált ország egyik meghatározó versenytársára, a kereskedelmi megállapodás preferenciális piacra jutást eredményez. Meglepő fordulat lehetett az USA TPP egyezményből való kilépése azoknak az országoknak (például Vietnám, Malajzia), amelyeknek a tárgyalások során épp az USA piacára való kedvezményes bejutás jelentette a fő vonzerőt.

A mega-regionális megállapodásokra úgyis tekinthetünk, mint gazdasági ösztönzőre, szűk költségvetések idején. A TTIP mögött meghúzódó egyik legfontosabb motiváció volt ez a legutóbbi pénzügyi és gazdasági válság által sújtott iparágak számára az Atlanti-óceán mindkét partján. A motivációk között szerepel a régi megállapodások megújítása, frissítése iránti igény is. Ambiciózusabb, új területekre kiterjedő megállapodások, amelyek precedenst teremthetnek a jövő multilaterális megállapodási számára. Fontos cél a versenyképesség javítása, a fejlődés is.

A kompetitív liberalizálás koncepciója háttérében elég egyszerű érvelés húzódik meg: az érintett országok azért működnek együtt a kereskedelem liberalizációs tárgyalásokon, mert ha azt látják, hogy körülöttük komolyabb tárgyalások folynak, a kívül maradás versenyhátrányt jelenthet számukra. Kanada és Mexikó számára például – többek között – azért volt fontos, hogy csatlakozzanak a TPP-hez, hogy az új megállapodás ne erodálja a már meglévő megállapodás (NAFTA) által nyújtott kedvezményeket. Amennyiben ugyanis az USA más országoknak is biztosítja azokat a kedvezményeket, amelyekben a két ország már részesül, a NAFTA keretében kapott preferenciák értéke jelentősen csökken.

Felmerülhet az is, hogy könnyebb ma részt venni a szabályok megalkotásában, mint később csatlakozva a meglévő szabályokat átvenni. Ez a motiváció valójában a kívül maradástól való

félelem egyik változata, de sokkal inkább a szabályozás, és nem annyira a piacra jutás áll a háttérben.

#### 2.4. A mega-regionális megállapodások politikai gazdaságtana

Az újabb átfogó WTO megállapodás hiánya azt az érzetet keltette, hogy a multilaterális kereskedelmi rendszer irányítása kudarcba fulladt, elveszítette hatékonyságát. A kudarc háttérben több tényező is azonosítható:

- Egyre több tagállama van a WTO-nak, ezért egyre nehezebb a koordináció, a kompromisszum elérése;
- A 2008. évi pénzügyi és gazdasági válság egészen új környezetet teremtett a tárgyalások számára, erősödött a protekcionizmus iránti igény;
- A fejlett országok üzleti világa nem igazán ált ki a további liberalizáció mellett;
- Eltérő a fejlett és feltörekvő gazdaságok véleménye a kedvezmények egyensúlyáról és az elérendő eredményekről;
- Nézeteltérés a feltörekvő gazdaságok között;
- Változás a tárgyalási pozíciókban, a feltörekvő gazdaságok (Kína, Brazília, India stb.) növekvő befolyása.

Szerepe van a geopolitikának is a mega-regionális megállapodások napirendre kerülésében. 2001. szeptember 11. után átmeneti időszak alakult ki a világpolitikában. Az USA befolyása némileg csökkent az 1990-es években tapasztaltnál képest, miközben a feltörekvő gazdaságok növekedésükkel párhuzamosan egyre erősebbek lettek. Az USA szövetségesei (Japán, Dél-Korea és Ausztrália) számára vonzerőt jelent Kína növekvő gazdasági hatalma. Mivel Kína lett a legnagyobb kereskedelmi partnerük, prosperitásuk egyre inkább a kínai piactól függ. Az USA Japán bevonásában volt érdekelt. Egyrészt az USA és Japán együttesen a TPP tagállamok GDP-jének kb. 90%-át adja, másrészt Japán bevonása erősíti az USA-Japán biztonsági szövetséget, és Japánt követheti Dél-Korea. Azt remélték, ha Tajvan is csatlakozik a TPP-hez, ellenőrzés alatt tartható Kína növekvő tajvani befolyása is.

Úgy tűnt, a mega-regionális megállapodások azt jelentik, hogy az USA és az EU a 21. században is meg kívánja határozni a nemzetközi kereskedelemre és beruházásokra alkalmazandó szabályokat. A TTIP és a TPP azt hordozta magában, hogy az EU és az USA továbbra is meghatározó, és nem követő szereplői a világgazdaságnak, a termelők az egész világon továbbra is az EU-USA sztenderdekhez igazodnak, és ők határozzák meg a nemzetközi „játékszabályokat”. Az EU és az USA, mint a multilaterális kereskedelmi rendszer legfontosabb szereplői, az „utolsó szó jogával” rendelkeztek a kereskedelmi szabályokról folyó tárgyalásokon. Ez igaz az Uruguay-fordulóra is, amelynek eredményei elsősorban az USA és más fejlett országok érdekeit tükrözik.



A Doha-fordulót egyelőre nem sikerült lezárni. Az USA a feltörekvő országokat (elsősorban Kínát, Indiát és Brazíliát) teszi felelőssé a megrekedt tárgyalásokért, mert azok nem hajlandóak az USA számára is elfogadható mértékű piacnyitásra. Amikor 2001-ben elkezdődött a Doha-forduló, a fejlődő országok hangsúlyozták, hogy a fejlett országok nem hajtották végre teljes mértékben a piacnyitásra vonatkozó WTO-kötelezettségeiket, ezért ragaszkodtak ahhoz, hogy a Doha-forduló középpontjába fejlesztési kérdések kerüljenek.

Az Uruguay-forduló során az USA az APEC lehetőségeit kihasználva is nyomást gyakorolt az EU-ra, és stratégiát követve széleskörű kereskedelmi tárgyalásokba kezdett Ázsiában. E folyamat eredménye lett a TPP és számos bilaterális megállapodás. E tárgyalásokkal a háttérben jelentette be Obama elnök 2013-ban a TTIP tárgyalás kezdetét. A mega-regionális megállapodásokról folyó tárgyalások komoly aggodalmakat keltettek. A fejlődő országok aggódnak, hogy kimaradnak a globális gazdaság főáramából. A TPP és TTIP potenciális kereskedelem-terelő hatásainak ellensúlyozásaként elkezdték kiépíteni saját szabadkereskedelmi megállapodásaik rendszerét.

Időközben a WTO keretében is történt némi előrelépés. A 2013 decemberében elfogadott Bali csomag csökkenti a fejlett és fejlődő országok közötti rést, megmentve a WTO-t a marginalizációtól. E megállapodás a fejlődő országok növekvő befolyását tükrözi.

## 2.5. A mega-regionális megállapodások hatásai

A szabadkereskedelmi megállapodások kívülállóakra gyakorolt hatásainak értékelése rendszerint a potenciális diszkriminatív hatásokra koncentrál. Valójában azonban két szempontból érdemes vizsgálni: a kívülállókkal szembeni potenciális diszkrimináció kockázata, illetve a multilaterális szintre emelés valószínűsége. A multilaterális szintre emelés lehetősége arra utal, hogy a megállapodás nem csak az aláíró országok gazdaságára van hatással. Három szempontot érdemes vizsgálni e tekintetben:

- *Reprezentativitás* (egy-egy intézkedés megtalálható-e a már aláírt szabadkereskedelmi megállapodások többségében, és alkalmazásra kerül-e különböző fejlettségű országokat tömörítő megállapodások esetén);
- *Homogenitás* (hasonlít-e más szabadkereskedelmi megállapodások rendelkezéseire);
- *Kényszerítő erő* (szerződéses kötelezettségről van-e szó, és kikényszeríthető-e az alkalmazása a WTO vitarendezési eljárás keretében).

A globális kormányzás szempontjából azok a rendelkezések előnyösek, amelyek kis diszkriminációs kockázattal járnak, és jó eséllyel emelhetők multilaterális szintre. A preferenciális vámcsökkentés elkerülhetetlenül diszkriminációt jelent a kívülállókkal szemben. A vámokon túlmutató reformoknak kifinomultabb hatásaik vannak. A preferenciák három csoportja különböztethető meg:



- Kemény preferenciák: diszkriminációval járó preferenciák;
- Puha preferenciák: diszkrimináció nélküli preferenciák;
- Nincs preferencia: multilaterális liberalizáció.

Nézzünk egy példát! Tegyük fel, hogy a férfi pólókra vonatkozó USA vám mértéke 25.9%. Amennyiben a TPP keretében ez a vám 0-ra csökken Vietnámnak, ugyanakkor Kínára továbbra is az eredeti vám vonatkozik, a vietnámi vállalatok nyernek, részben a kínai vállalatok rovására. Ez kemény preferencia, hiszen a kedvezmény diszkriminációval jár. Vietnám esetében kereskedelemteremtésről, Kína esetében kereskedelem-terelésről beszélhetünk.

A integrációk nemcsak diszkriminatív rendelkezéseket tartalmaznak. Vegyük például az USA-Peru szabadkereskedelmi megállapodást, amely a TPP részét képezi! A megállapodás értelmében mindkét félnek biztosítania kell, hogy a másik fél vállalatai hozzáférjenek és használhassák az állami telekommunikációs szolgáltatásokat, ésszerű és nem diszkriminatív feltételek mellett. Ebben az esetben nem zárhatóak ki harmadik ország vállalatai. Nincs megfelelő diszkriminációs technika. Jogi és adminisztratív szempontból egyaránt nehéz származási szabályokat alkalmazni a modern vállalatokra, nehezen állapítható meg ugyanis a nemzetiségük. A Toyota USA például automatikusan jogosult a preferenciára, mert USA székhellyel rendelkezik.

A mega-regionális (és az új típusú regionális kereskedelmi) megállapodások már olyan új területeket (szolgáltatások, szellemi tulajdon, tőke stb.) is lefednek, amelyek terén nincs hatékony diszkriminációs eszköz. Ezekben a területeken ezért inkább puha preferenciákkal számolhatunk. Más rendelkezések egyáltalán nem nyújtanak preferenciát. Az USA-Ausztrália szabadkereskedelmi megállapodás szellemi tulajdonról szóló fejezete például, különböző meglévő egyezményekhez történő csatlakozást vár el a felektől. Ezek az egyezmények minden ország számára nyitottak, így ezen a téren a megállapodás nem nyújt preferenciát. Az szabadkereskedelmi megállapodás ebben az esetben pusztán egy eszköz a hazai reformok kikényszerítésére.

## *2.6. A szabályozás konvergenciájának kereskedelmi hatásai*

Az EU egységes piac (mint első mega-regionálisnak tekinthető megállapodás) tapasztalataiból okulva a különböző normák, sztenderdek és szabályok harmonizációja mind a TPP, mind a TTIP esetében kiemelt jelentőséggel bír. Az egységes piac tapasztalatai alapján figyelembe vehetőek a szabályozás konvergenciájának potenciális hatásai. Az eltérő nemzeti sztenderdek többletköltséget eredményeznek az exportőr vállalatok számára, a termékeket ugyanis különböző sztenderdeknek megfelelő formába kell hozni, és a megfelelésről többnyire valamilyen igazolást is be kell szerezni. WTO szóhasználattal ezek a szabályok a kereskedelem technikai akadályát képezik.

A harmonizáció csökkenti a költséget, de nem egyformán. Amennyiben bevezetésre kerül egy sztenderd, a sztenderdet meghatározó ország vállalatai alacsonyabb költséggel jutnak be a

sztenderdet elfogadó országok piacaira. A többi nemzet vállalatai számára költséges lehet az új sztenderdekhez való alkalmazkodás. Olyan költség ez, amely a sztenderdet elfogadtató ország vállalatait nem terheli. Az egységes sztenderd ugyanakkor azt is jelenti, hogy a megállapodás által le nem fedett országok vállalatai számára is előnyös a harmonizáció, hiszen egyetlen sztenderddel érhető el az egységes piac egésze. Hatását tekintve olyasvalamiről van szó, mintha a megállapodás aláírói kölcsönösen csökkentenék a preferált régióból származó importra vonatkozó vámokat, és ezzel egy időben ugyanilyen csökkentést alkalmaznának a kívülálló országokból érkező importra is. A szabályozás konvergenciájának tehát nem sok köze van a kemény preferenciához.

Sokkal inkább hasonlít egy olyan multilaterális liberalizációra, amely a tagállamoknak és a kívülállóknak egyaránt előnyös, – még akkor is, ha a tagállamok nyeresége nagyobb. A szabályozási konvergencia jellemzően nemcsak a tagállamok egymásközi kereskedelmére hat ösztönzőleg, hanem a harmadik országokból érkező importra is. A szabályozási konvergenciát célzó rendelkezések a preferált régió vállalatainak harmadik országokba irányuló exportjára is ösztönzőleg hat. Példaként említhető az EU globális mobil kommunikációs rendszere. Amikor a 300 millió fős európai piac alkalmazni kezdte ezt a sztenderdet, sok nem tagállam ország is alkalmazni kezdte. Ez segítette a Nokiát és más EU bázissal rendelkező vállalatokat a harmadik országok piacán folyó versenyben. A szabályozási konvergenciával tehát az EU (és az ott rezidens vállalatok) megnyerték a globális sztenderdek terén folyó versenyt.

Az EU piac nagysága miatt a vállalatoknak alkalmazkodniuk kell az EU sztenderdekhez. A vállalatok nem akarnak több különböző sztenderdhez alkalmazkodni, Ezért nyomást gyakorolnak a nemzeti hatóságokra, hogy igazítsák sztenderdjeiket az EU sztenderdjeihez. A korábbi példánál maradván olyan ez, mintha az egymásközi importra vonatkozó vámokat csökkentő tagállamok saját vámjaik csökkentésére kényszerítenék a kívülálló országokat.

### **2.6.1. A mega-regionális megállapodások intézkedéseinek csoportosítása**

Az olyan mély integrációs megállapodások, mint a TPP és a TTIP számos intézkedést tartalmaznak az áruk, szolgáltatások, know-how, tőke és az emberek határon át történő mozgását illetően. Külön szabályok vonatkoznak a külföldi kapcsolatokkal rendelkező helyi termelésre is. A kemény preferenciák többnyire az árukereskedelemre és az emberek határon át történő mozgására vonatkoznak. A többi rendelkezés inkább puha preferenciát jelent, jellemzően azért, mert az érintett áramlásokat illetően nem igazán áll rendelkezésre diszkriminatív megoldás. A termelési feltételeket befolyásoló politikák többnyire nem veszik figyelembe a vállalatok nemzetiségét (azaz nincs preferencia).

A tapasztalatok azt mutatják, hogy szinte minden regionális kereskedelmi megállapodás fordított kereskedelemtereléssel járt. A preferencia ösztönzőleg hat a szerződő felek közötti kereskedelemre, ám a kívülálló országokból érkező import is nő, csak kisebb mértékben. Ezért nevezzük

puha preferenciának. A megállapodás az aláírók és a kívülállók számára egyaránt kereskedelem-teremtő hatással bír, bár a liberalizáció kétségtelenül a tagállamoknak kedvez jobban.

### **2.6.2. A mega-regionális megállapodások szisztematikus hatása**

A mega-regionális megállapodások egyszerre jelentenek jót és rosszat a globális kereskedelmi rendszer szempontjából. A kereskedelem liberalizációja példa nélküli módon haladt előre a 21. században. A kereskedelmi liberalizáció háttérében álló politikai reformok mély regionális kereskedelmi megállapodásokon, egyoldalú reformokon és bilaterális beruházási megállapodásokon alapultak. A mega-regionális megállapodásokkal egyfajta rend, átláthatóbb rendszer alakulhat ki.

A mega-regionális megállapodások ugyanakkor veszélyeztetik a globális gazdasági kormányzást, különösen a WTO-t. A mega-regionális megállapodások átvehetik a WTO helyét az új kereskedelmi szabályok teremtése terén. Ez különösen igaz a napjaink nemzetközi kereskedelmét meghatározó kereskedelem-beruházás-szolgáltatás kapcsolatrendszerre. Három fő oka van annak, hogy a WTO esetleg háttérbe szorulhat a szabályalkotás terén. A WTO normákat és alapelveket az egész világon elfogadják és tiszteletben tartják, ez az általános elfogadottság azonban jelentős részben kialakulásukkal, a GATT/WTO konszenzuson alapuló döntéshozatalával függ össze. Semmi nincs elfogadva, amíg mindenki mindent el nem fogad.

A kereskedelmi alapelvek kialakítása során masszív hatalmi aszimmetria érvényesült. Az USA, az EU és Japán írt alá megállapodásokat közepes és kis fejlődő országokkal. A mega-regionális megállapodások kevésbé aszimmetrikusak, mivel egynél több nagy, meghatározó piaci szereplő vesz részt bennük, ám a kisebb tagállamok és a kívülállók továbbra is hátrányos helyzetbe kerülnek. A legitimitáció hiánya miatt (hiszen nem multilaterális konszenzuson alapuló döntésekről van szó) egyelőre még nem lehet tudni, mennyire élveznek majd globális elfogadottságot az új normák. Kína, India és Brazília például, elég nagyok ahhoz, hogy mélyebb kereskedelmi megállapodások aláírása nélkül is vonzóak legyen a külföldi tőke számára. Amennyiben Kína úgy dönt, hogy nem veszi át az új szabályokat, egyfajta hidegháború alakulhat ki a nemzetközi kereskedelem szabályozása terén. Elsősorban Kína, India és Brazília van abban a helyzetben, hogy ultimátumként fogják fel, ha az USA esetleg a kompetitív liberalizációhoz folyamodva próbálná meg rájuk erőltetni hatalmát.

Amennyiben a WTO nem alakítója, és még csak nem is részese a nemzetközi kereskedelem legdinamikusabb területein (globális értékláncok, kínálati láncokon belüli kereskedelem stb.) történő szabályozásnak, akkor nagy valószínűséggel más területeken sem várható multilaterális együttműködés. Egységes fórum hiányában, ahol együtt lehetne tárgyalni minden kereskedelmi és beruházási kérdést, lehetőséget teremtve a területek közötti átváltásra, nehéz lesz előrelépést elérni olyan kereskedelemhez is kötődő területeken, mint a klímaváltozással kapcsolatos megelőzés és adaptáció, a szárazságra/árvízre visszavezethető élelmiszerhiány stb.

Az USA, EU és Japán érdekek mindenképpen érvényesülhetnek, de mi történik Brazíliával, Indiával és Kínával? Amennyiben a jövőben esetleg a TTIP is aláírásra kerül, a mega-regionális megállapodások szabályai erőteljesen beépülnek a nemzetközi kereskedelembé, hiszen a TPP és TTIP tagállamok a világkereskedelem több mint felét adják. A megállapodások szabályai beépülnek a nemzeti törvényekbe, szabályokba, amelyekre a kínai, indiai és brazil vállalatoknak is tekintettel kell lenniük. Mindez a 19. századi nagyhatalmi helyzetre emlékeztet, azaz a globalizációnak egy olyan epizódjára, amely nem végződött jól.

A WTO vitarendezési eljárása egyelőre jól működik, ám mint minden vitarendezési rendszernek „két lábon kell állnia”. Amennyiben az új szabályok mega-regionális megállapodások keretében születnek, szükségessé válik a WTO szabályok frissítése, ami csak a TPP és TTIP szabályok multilaterális szintre emelésével valósítható meg. Ez viszont elég nehezen kivitelezhető.

A mega-regionális megállapodások egyelőre nem veszélyeztetik a világkereskedelmi rendszert. E megállapítást csak erősíti az a tény, hogy a TTIP tárgyalások elakadtak.) Az elmúlt két évtizedben a WTO tagállamok a regionális megállapodásokat részesítették előnyben a WTO-val szemben. Amennyiben nem kerül sor reformra, és a regionális megállapodások eredményeit nem építik be WTO megállapodásokba, és nem válik könnyebbé a WTO rendszerén belüli szabályalkotás, tovább erodálódhat a WTO jelentősége. Szélsőséges esetben az is előfordulhat, hogy a tagállamok figyelmen kívül hagyják a WTO-szabályokat, mert mindenki más azt teszi. Ekkor a WTO legjobb esetben is csak a 20. századi kereskedelmi folyamatokat szabályozó intézményként működhet tovább, a marrakeshi megállapodás pedig csak egyik pillére lenne a nemzetközi kereskedelem globális irányítási rendszerének. Minden új kérdéssel a WTO-n kívül foglalkoznának, olyan felállásban, amelyben a hatalmi aszimmetria sokkal kevésbé jelentős. Amennyiben a WTO nem képes frissíteni, megújítani szabályait, az is elképzelhető, hogy fokozatosan a vitarendezési eljárás is elveszíti hatékonyságát.

### **2.6.3. Szabályozási konvergencia: kétlépcsős világgazdaság?**

Ahhoz, hogy csökkenjenek a kereskedelem technikai korlátai által gerjesztett kereskedelemtorzító hatások, harmonizálni szükséges a nemzeti szabályokat, normákat. A harmonizáció azonban politikailag nagyon nehéz feladat. Sok esetben még az EU-n belül is megoldhatatlan kihívásnak tűnt. Minden vállalat a szűkebb körű egy bizonyos csoportját preferálja, és mindenki azt szeretné, hogy az övé kerüljön elfogadásra. Ráadásul, nagyon bonyolult és időigényes megvizsgálni, hogy a tervezett szabályozás-módosítások azonos szintű védelmet biztosítanak minden egyes országban.

Ugyanígy bonyolult és időigényes a kereskedelmi hatások vizsgálata. Mivel a nemzetközi tárgyalásoknak kiegyensúlyozott nyereségekre kell törekedniük, és a végső liberalizációs csomagot illetően minden kormánynak meg kell szereznie a politikai konszenzust, a kérdéskör összetettsége és a körülötte kialakult bizonytalanság késlelteti a TBT harmonizációt. Mivel a tárgyalás útján

történő harmonizáció nem bizonyult járható útnak, a szabályozási konvergencia a valóságban inkább a sztenderdek kölcsönös elismerése formája valósul meg. A kölcsönös elismerés azonban kizárólag a megállapodás aláíróra terjed ki. Természetesen valójában lényegesen nagyobb mértékű harmonizációra került sor, ám az jellemzően hegemónikus jellegű harmonizáció. Azok az európai országok például, amelyek az EU piacától függnék (Svájc, Norvégia stb.) egyoldalúan adaptálták az EU sztenderdeket.

A kölcsönös elismeréssel kapcsolatban azonban hangsúlyozni szükséges, hogy arra csak akkor van lehetőség, ha a felek megbíznak egymás kormányzati rendszerében. A mega-regionális megállapodások eredményeként a szegényebb országok arra kényszerülhetnek, hogy átvegyék a fejlődő országok egyes sztenderdjeit. Egyes esetekben ez előnyös lehet számukra, máskor viszont indokolatlan korlátozást jelent számukra.

#### **2.6.4. A kívül maradók potenciális válasza**

A TPP és (ha esetleg lezárják és aláírásra kerül) a TTIP 21. századivá formálhatja a nemzetközi kereskedelemre vonatkozó szabályokat. A tárgyalások azonban nem fednek le kb. 160 országot, a világ népességének több mint 80%-át. Ezek az országok átlagosan 3%-os éves növekedést produkálnak, és – ha a jelenlegi trendek érvényesülnek hosszabb távon is – a nem túl távoli jövőben a világkereskedelem mintegy fele ezekből az országból származik majd. Fontos kérdés tehát, hogyan reagálnak a kívül maradó országok a mega-regionális megállapodásokra. Fontos kérdés nemcsak saját állampolgáraik, hanem az USA, az EU, Japán és a többi mega-regionális megállapodással érintett ország számára is.

A válasz attól függ, hogyan érintik a megállapodások a kívül maradó országok kereskedelmi érdekeit. Az exportszektorok zömét valószínűleg alig érinti a TPP és a TTIP, mert a szerződő felek közötti vámok már egyébként is alacsonyak, a nem vámjellegű korlátozások csökkentése pedig az esetek zömében MFN hatással jár. Vannak azonban olyan termékek (ruhaipari termékek, autó, cukor, gyapot stb.), amelyek esetében vámcsúcsok érvényesülnek, így azok preferenciális csökkentése vagy eltörlése jelentős kereskedelemterelő hatással járhat. A közös sztenderdek elfogadása teremthet ugyan új exportlehetőséget, lesznek olyan esetek, különösen, ha a harmonizálásra kölcsönös elismerés formájában kerül sor, amikor az új sztenderdek kifejezetten a szerződő felek vállalatainak kedveznek.

Lesznek olyan esetek is, amikor a kívül maradó országok importtal versenyző vállalatai hátrányos helyzetbe kerülnek, mert a megállapodást aláíró országok vállalatai élvezhetik a méretgazdaságosság, az alacsonyabb vámok és a kedvezőbb cash flow előnyeit. Az export és import hatások jelentős része valószínűleg közvetett formában jelentkezik majd, ahogy a vállalatok kompetitív pozíciójának változásából adódó hatások tovagyűrűznek a kínálati láncon.

A kívülálló országokat érő hatások zöme várhatóan szektor-specifikus lesz. Nem szabad azonban megfeledkezni a mega-regionális megállapodások szisztematikus hatásairól sem. Amennyi-

ben életbe lépnek, a megállapodások új viszonyítási alapot, új megközelítéseket eredményeznek például a szabadalmak, vagy akár az árfolyam-politikák terén is. Kérdés, hogy ezek az új megközelítések WTO-n kívül maradnak, vagy integrálásra kerülnek.

Még a legnagyobb kívül maradó országok, például Kína esetében is nehéz elképzelni, hogy egyéni választ adnának a mega-regionális megállapodások szesztematikus hatásaira. Sokkal valószínűbb, hogy koalíciót alkot hasonló helyzetben lévő országokkal. Elvileg adott a lehetőség a koalíció-képzésre a WTO keretein belül is, az eddigi tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy sokkal nagyobb a valószínűsége a párhuzamos vagy versenyző regionális megállapodásoknak.

Mi lehet tehát a megfelelő válasz a kívül maradó országok részéről? A gyakorlatban a várható reakció attól függ, milyen mértékben érint hazai politikai érdekeket a mega-regionális megállapodás. Valószínűleg semmilyen reakcióra nem kerül sor egészen addig, amíg valamely fontos hazai piaci szereplő komoly veszélyt vagy lehetőséget nem lát. A nem cselekvés, a reakció hiánya gyakran rossz stratégia, de sok politikai rendszer természeténél fogva ebbe az irányba tart. Előfordulhat, hogy túlzottan nagy a bizonytalanság, ezért érdemes várni. Különösen igaz lehet ez kis országokra, amelyek nem sok esélyük van a tárgyalások befolyásolására, vagy szisztematikus válaszadásra. Még ebben az esetben is érdemes azonban tovább követni a fejleményeket, illetve elemezni a különböző scenáriók potenciális hatásai.

Az egyes országok jellemzően nem fordulnak csak azért a protekcionizmus, vagy kezdik el akadályozni a WTO tárgyalásokat, mert nem tetszik nekik, hogy kirekesztődtek egy mega-regionális megállapodásból. A multilaterális fejleményekkel kapcsolatos elégedetlenség és a kirekesztettség ugyanakkor a globalizáció-ellenes lobbicsoportok erősödését eredményezheti.

A legjobb, ám politikailag legkevésbé valószínű választ az autonóm reformok jelentik. A megfelelő ütemben, megfelelő kísérő intézkedésekkel bevezetett egyoldalú szabályozási reform és kereskedelmi liberalizáció megfelelő kínálati reakciót válthat ki, csökkenti a torzításokat, valamint felkészíti a vállalatokat az intenzívebb versenyre, a szigorúbb sztenderdekre és a nagyobb piacokra, amit a sikeres mega-regionális megállapodások hoznak létre.

Kisebbségi országok részéről felmerülhet a csatlakozás gondolata. A hátránya ennek a megoldásnak az, hogy a kis ország kiszolgáltatott lesz, aszimmetrikus tárgyalási pozíciókra számíthat. Nagyobb országok részéről (Kína, Indonézia stb.) aligha merül fel ez a megoldás. Nemcsak azért, mert elképzelhetetlen részükről a TPP "acquis" feltétel nélküli elfogadása, hanem azért is, mert addicionális feltételek nélkül a tagállamok valószínűleg vonakodnának megnyitni piacukat nagy, új versenyhelyzetet teremtő országok előtt. Annyira nehézkes folyamat egy már lezárt mega-regionális megállapodáshoz csatlakozni, hogy reálisabb megoldásnak tűnik a bilaterális tárgyalás mind az USA-val, mind az EU-val. E megközelítés szabályozási reformok sorát indíthatja el.

A lehetőségek között szerepel a versenyző regionális megállapodáshoz történő csatlakozás, vagy új megállapodás kezdeményezése is. Feltételeit, ambícióit és lefedettségét tekintve azonban nem igazán lehet TPP, illetve TTIP „versenytársat” találni. A Kínát, Indiát és Japánt is felölelő RCEP egyelőre elég távolinak tűnik (részben a háttérben zajló geopolitikai rivalizálás, részben a meglehetősen eltérő kereskedelmi érdekek miatt).



A WTO-tárgyalások feléléstése, felgyorsítása szintén lehetséges megoldás, és Bali előtt igazán kívánatos dolog is lett volna. Bali visszafogott sikere, valamint a TPP és TTIP tárgyalások kihívásai azonban arra utalnak, a WTO nem igazán reális opció az országok többsége számára. Bali tapasztalatai alapján elég kicsi a valószínűsége egy mélyreható átfogó WTO megállapodás elfogadásának, többek között az egységes kötelezettségvállalás, a konszenzus megkerülhetlensége miatt. A multilaterális rendszert csak úgy lehetne feléléstetni, ha a mega-regionális tárgyalások országai és a kívül maradók elfogadnák a tárgyalási területek menedzselhető csomagokra bontását.



## II. NEMZETKÖZI TERMELÉS

### 3. Technológiai interdependenciák<sup>6</sup>

A technológia és az innováció egyike azoknak a tényezőknek, amelyek hosszú távon határozzák meg a termelékenységet és a növekedést. A növekvő versennyel és földrajzilag széttöredezett, mobil termelési folyamatokkal jellemezhető globalizált világban a tudás és az innováció a fenntartható versenyképességi előny egyik forrása lett. A technológiával és innovációval kapcsolatos politikák ezért a gazdaságpolitika meghatározó területévé váltak.<sup>7</sup>

#### 3.1. Nemzetközi technológia transzfer

Az új technológiákhoz, ismeretekhez való hozzáférés egyik leggyakoribb formája a technológia transzfer. *A technológia transzfer során valamely ország piaci szereplői hozzáférést nyernek egy másik országban felhalmozott információkhoz, és azokat sikeresen építik be saját termelési folyamataikba.*<sup>8</sup> A nemzetközi technológia transzfer hagyományos elmélete a fejlett országok (mint a legfejlettebb technológia tulajdonosai), illetve a fejlődő országok (mint a fejlett technológiához hozzájutást kereső országok) közötti technológiai megosztottság vizsgálatára irányul.

A nemzetközi technológiai transzfer két legfontosabb csatornája a nemzetközi kereskedelem és külföldi közvetlen beruházás. A termelési és üzleti folyamatok globális értékláncokon keresztül történő megosztása a technológia transzfer új lehetőségeit, módjait teremtette meg, különösen a fejlődő országok számára. A globális értékláncok felerősítették a nemzetközi kereskedelem, a külföldi közvetlen beruházások és a technológia közötti kölcsönös függőséget, és a technológiai és innovációs stratégiák jelentős mértékben befolyásolták a kereskedelmi nyitottságról szóló nemzetközi vitákat.

A globális értékláncok megjelenése előtt, amikor a korszerű termékek termelése földrajzilag koncentrált volt, a technológia transzferből nyerhető előnyök maximalizálására törekvő országok vagy a külföldi közvetlen beruházásokkal kapcsolatban szabályozták ezt a területet (FDI regisztráció, engedélyek, technológiai szerződések stb.), vagy egyszerűen korlátozták a külföldi tulajdonszerzést, arra ösztönözve ezzel a külföldi vállalatokat, hogy licenc-megállapodások, szerző-

---

<sup>6</sup> A fejezet jelentős mértékben támaszkodik az OECD keretében a témakörrel készült átfogó tanulmányra. Bővebben ld. KOWALSKY et al., 2017.

<sup>7</sup> Bővebben ld. OECD, 2017.

<sup>8</sup> Definíció MASKUS, 2004 alapján.

déses termeltetés keretében biztosítsák a technológiát a hazai vállalatok számára. A hangsúly az idők során egyre inkább a beáramló külföldi közvetlen beruházás irányába tolódott el. Egyre több ország dolgozott ki külön stratégiát a beruházások bevonására. Megszüntették az FDI korlátozásokat, javították az üzleti környezetet, biztosították a szellemi tulajdon védelmét, illetve megteremtették a technológia hatékony felszívásához szükséges gazdasági környezetet. Napjainkra egyre inkább a beruházási feltételek javítása, a beruházások ösztönzése került a középpontba, amelyekhez innovációs, képzési és egyéb követelmények kapcsolódnak a pozitív tovaggyűrűző hatások növelése érdekében.

Bár jelentős elmozdulás történt a technológia transzfert korlátozó politikák irányából az azt segítő politikák irányába, maradtak azért *versenyt torzító intézkedések*. Ilyen (átfogóan technológiai transzferrel kapcsolatos kötelező) intézkedés például a helyi tartalomra vonatkozó előírás, egyes kutatás-fejlesztéssel és képzéssel kapcsolatos követelmény, vagy a technológia transzferhez kapcsolódó támogatás és egyéb ösztönző eszköz. Az intézkedések elsődleges célja a nemzeti technológiai színvonal növelése. Mivel azonban komoly versenytorzító hatásuk lehet a nemzetközi piacokon, fokozottan jelentkezett a terület szabályozása iránti igény. Egyes területeket a beruházási intézkedések kereskedelmi vonatkozásairól szóló WTO megállapodás (TRIMs), más területeket a szellemi tulajdon védelméről szóló megállapodás szabályoz (TRIPs). Egyre több preferenciális kereskedelmi megállapodás, illetve bilaterális befektetési megállapodás szabályozza a technológia transzferrel kapcsolatos teljesítmény kritériumokat (például helyi tartalom előírások). Maradtak azonban olyan területek is, amelyekre egyelőre nincs nemzetközi szabályozás.

Érdemes tehát megvizsgálni, melyek azok az intézkedések, amelyek a leghatékonyabban támogatják a nemzetközi technológia transzfert, és melyek azok, amelyek ezt a kereskedelem torzítása révén teszik. A *technológia transzferrel kapcsolatos politikák* hat csoportba sorolhatóak:

- az abszorpció kapacitás növelésére irányuló politikák;
- szellemi tulajdon védelme;
- külföldi közvetlen beruházás ösztönzése;
- külföldi közvetlen beruházás korlátozása, nyomon követése;
- teljesítmény kritériumok;
- beruházás ösztönzők.

E politikák kerülnek áttekintésre ebben a fejezetben.

### 3.2. A nemzetközi technológia transzfer definíciója

Az eltérő technológiák eltérő minőségű, mennyiségű, költségű termelést eredményezhetnek. Az innováció irányulhat olyan új technológiák kifejlesztésére, amelyekkel addicionális gazdasági érték állítható elő. A termelékenység, a technológia és az innováció tehát szorosan összefügg

egymással. A technológia többféle formában megjelenhet. Jelentkezhet szabadalmak, szoftverek, termelési eljárások, irányítási módszerek stb. formájában.

E sokféleséget szem előtt tartva a WIPO (2010) szélesebb körű definíciót ad a technológia transzferre: olyan folyamatok sorozata, amelyek során ötleteket, ismereteket, technológiát és szakértelmet osztanak meg egymással egyének vagy szervezetek. Gazdaságpolitikai szempontból tehát érdekesebb úgy tekinti a nemzetközi technológia transzferre, mint amely során a technológia tulajdonosa – megfelelő kompenzáció ellenében – új környezetben alkalmazza technológiáját. Ebben az értelemben nem számít technológia transzfernek, ha a technológia transzferére külföldön, de vállalaton belül kerül sor. A technológia transzfere ugyanakkor ebben az esetben is hasonló hatásokkal jár: ugyanúgy növeli a termelékenységet, és ugyanúgy lehetnek pozitív tova-gyűrűző hatásai. Érdemesebb tehát a technológia transzfer szélesebb körű definícióját használni, amely épp úgy kiterjed a külföldi vállalat helyi jelenlétének alapuló technológia transzferre, mint a technológia helyi vállalatoknak történő átadására.

A technológia átadására is többféle formában kerülhet sor: termékkereskedelem, emberek nemzetközi mobilitása; külföldi közvetlen beruházás, kereskedelem közvetlenül a technológiával (például licenc), közös vállalatok stb. A technológia transzfer informális formái között megemlíthető például a friss diplomások alkalmazása, csereprogramok, közös kutatási projektek stb.

Egy-egy új technológia kifejlesztése jellemzően költséges folyamat, ezért elég nagy jövedelmet kell, hogy generáljanak ahhoz, hogy fennmaradjon az innovációs ösztönző erő. Az előnyök maximalizálása érdekében érdemes új területeken, akár külföldön is alkalmazni a technológiát. A technológia transzferének módja függ attól, hogy védett (szabadalom, üzleti titok stb.) vagy nem védett tulajdonról van szó, életciklusának melyik szakaszában van (teljesen új, még fejlesztés alatt álló technológia, érett technológia stb.), illetve attól, hogy milyen alternatívák állnak rendelkezésre. Függhet a transzfer módja az érintett piaci szereplőktől is (magánvállalatok közötti vagy magán vállalat-közsféra közötti).<sup>9</sup>

A továbbiakban a két legfontosabb opcióra, az FDI és a licenc megállapodás keretében megvalósuló technológia transzferre koncentrálunk. Azaz, a technológia transzferre vagy úgy kerül sor, hogy a külföldi vállalat átadja a termelési eljárást a hazai vállalatnak, vagy – a technológia transzfer közvetlenebb ellenőrzése mellett döntve – részesedést az azt alkalmazni kívánó hazai vállalatban.

---

<sup>9</sup> Bővebben ld. WIPO, 2010.

### 3.3. A nemzetközi technológia transzfer gazdaságtana

Vállalati szinten az új technológiák abszorpciója a versenyképesség fenntartásának elkerülhetetlen eleme. A gazdaság egésze szintjén a technológia (és az innováció) a hosszú távú termelékenység és növekedés meghatározó tényezője. A technológiai megosztottságon alapuló elméletek szerint<sup>10</sup> a fejlett technológiákhoz való hozzáférés lehetővé teszi a fejlődő országok gyors felzárkózását. A korszerű technológia adaptációja segíthet abban is, hogy az erőforrásokat hatékonyabb területekre csoportosítsák át, ez pedig lehetővé teszi a gazdasági növekedés szempontjából nélkülözhetetlen szerkezetváltást.<sup>11</sup> A kérdés tehát az, milyen formában kerülhet sor a technológia transzferére, és milyen szerepet játszhat ebben az állam.

A technológia jellemzően magántulajdonban van. Amennyiben kereskedelmi forgalomba kerül, a cél a profit maximalizálása. Az értékesítéssel kapcsolatban azonban költségek merülhetnek fel. A költségek egy része ténylegesen az átadással kapcsolatban merül fel (például: immateriális javak), míg a költségek másik része piaci hiányosságokra vezethető vissza (amelyek az információ és technológia esetében meglehetősen gyakoriak).<sup>12</sup>

A technológia transzferrel kapcsolatban jelentkező piaci hiányosságok, illetve a technológia terjesztésével kapcsolatos igény kellő alapot szolgáltat ahhoz, hogy indokoltnak tekinthessük e területen az állami beavatkozást. A beavatkozás iránti igény azonban eltérő lehet, attól függően, hogy a technológia fejlesztőjéről, vagy importőréről van szó. A fejlesztők számára az a fontos, hogy csökkenjen a technológia transzfer körüli bizonytalanság, továbbá jövedelmező legyen számukra a transzfer. Az importőrök viszont minimalizálni szeretnék a költségeket, és maximalizálni a helyi gazdaságba tovaryűrűző pozitív hatásokat. A technológia exportőrei tehát kizárólagosságot szeretnének a technológiából származó előnyök realizálását illetően, míg az importőrök ösztönző vagy kötelező elemeket előíró politikákkal szeretnék minél alacsonyabb áron, minél nagyobb mennyiségben beszerezni az új technológiákat.

### 3.4. A technológia transzfer ösztönzése napjaink összekapcsolt világában

Az előzőekben láthattuk, hogy egyfelől valóban indokoltnak tűnik az állami beavatkozás a nemzetközi technológia transzfer területén, másrészt elég nagy az esélye annak, hogy a beavatkozás komoly piactorzító hatásokkal jár. A technológia transzfer szempontjából az alábbi tényezők te-

---

<sup>10</sup> Ld. például: GROSSMAN – HELPMAN, 1994; ROMER, 1994; WTO, 2002; MASKUS, 2004; FU AND ZHANG, 2011; ANDREWS et al., 2015.

<sup>11</sup> Bővebben ld. MCMILLAN – RODRIK, 2011.

<sup>12</sup> Bővebben ld. MASKUS, 2004; MASKUS 2013.

kinthetők a legfontosabbnak: a know how-hoz való hozzáférés (például FDI keretében); megfelelően képzett személyzet; kellően fejlett tudományos infrastruktúra, illetve kedvező piaci feltételek. Sok ország alkalmaz tehát olyan technológia transzfer és innovációs politikát, amelyek ösztönzőleg hatnak a külföldi közvetlen beruházásokra, valamint a technológiai licenc megállapodásokra. E politikák jelentős eltérést mutatnak az alkalmazott eszközöket illetően, mégis beazonosítható néhány fő tendencia. A technológiailag fejlett országok, amelyek jellemzően nettó külföldi közvetlen befektetők, többnyire a kereskedelmi és beruházási nyitottságra, valamint szellemi tulajdon védelmére helyezik a hangsúlyt. A technológiailag kevésbé fejlett országok ugyanakkor a technológia transzfer ösztönzését tekintik elsődleges feladatuknak.<sup>13</sup>

Az elmúlt évtizedekben jelentős változások történtek e területen. A változás hátterében egyes fejlődő országok gyors növekedési üteme, tőke- és tudásfelhalmozása; a nemzeti és nemzetközi intézményi és szabályozási környezet változása; a technológiai fejlődés jellegének megváltozása, valamint a nemzetközi termelés és verseny új modelljei, elsősorban a tudástőke, illetve a globális értékláncokban nemzetközivé váló termelés áll. Sok országban javult a szellemi tulajdon védelmének helyzete, vagy a TRIPs, vagy szabadkereskedelmi megállapodások, esetleg bilaterális beruházási megállapodások szellemi tulajdon védelmére vonatkozó rendelkezései következtében. A szellemi tulajdon védelme területén elért pozitív eredmények kedvezően hatnak a nemzetközi kereskedelemre és a külföldi közvetlen beruházásokra. Az új körülmények között már kevesebb esetben tűnik indokoltnak az állami beavatkozás.

#### **4. Nemzetközi munkaerő-áramlás. A migráció hatása a bérekre és a foglalkoztatásra<sup>14</sup>**

A gyors technológiai fejlődés, a nemzetközi kereskedelem példa nélküli növekedése, valamint a jelentős méretet öltő migráció drámai hatással volt a munkapiacokra az elmúlt évtizedekben. A foglalkoztatás terén bekövetkező strukturális változások és a bérek terén mutatkozó egyenlőtlenség ráirányította a figyelmet a nemzetközi kereskedelem és a migráció potenciális hatásaira. A külföldi munkaerő beáramlás hirtelen megnövekedésével kapcsolatban három ténytet szoktak kiemelni.

– A beáramló munkaerő elbocsátásokat eredményez a hazai munkaerőnek abban a csoportjában, amely legközvetlenebbül versenyez a külföldi munkaerővel.

– A hazai munkaerőnek az a része, amely nem versenyez közvetlenül a külföldi munkaerővel, gyakran jelentős nyereséget realizál.

---

<sup>13</sup> Bővebben ld. GEHL et al., 2012.

<sup>14</sup> A fejezet a Világbank (2018) nagyobb témakört felölelő tanulmányának 3. fejezete alapján készült.

– A migráció foglalkoztatási és elbocsátási hatásaihoz viszonyítva a bérekre gyakorolt átlagos rövidtávú hatás kicsi.

Az esetek többségében az átfogó hatás pozitív, különösen akkor, ha a tovagyrűző hatásokat is figyelembe vesszük. Ugyanakkor meg kell említeni, hogy még ha relatíve kismértékűek is a bérekre gyakorolt hatások, a migráció által kiváltott helyváltoztatási kényszer költséges lehet. Többek között ezzel magyarázható a hazai munkaerő külföldi munkaerő beáramlásával szembeni ellenállása. Összességében megállapítható, hogy a hazai munkaerő egyes csoportjait negatívan érinti a beáramló munkaerő, az átfogó bérhatás azonban viszonylag kismértékű marad.

#### 4.1. Tényezőarány elméleten alapuló megközelítés

A tényezőarány elméleten alapuló megközelítés kiindulópontja az, hogy a beáramló munkaerő megváltoztatja a tényezőellátottság szerkezetét, az egyes szakmák relatív tényezőellátottságát, relatív bőségét. Sok befogadó országban hangzik el, hogy a beáramló munkaerő alacsonyabb képzettségű, mint a hazai munkaerő, érkezésükkel tehát az alacsonyan képzett munkaerő relatíve bőségesebben áll rendelkezésre. Ez hatással lesz a különböző képzettségű csoportok relatív bérére. Amennyiben megnő az alacsonyan képzett munkaerő rendelkezésre álló mennyisége, csökken az alacsonyan képzett munkaerő bére, növelve a jövedelmi egyenlőtlenséget. A beáramló munkaerő tehát megváltoztatja a befogadó országban a munkakínálatot, és ezen keresztül a relatív béreket és a foglalkoztatást.

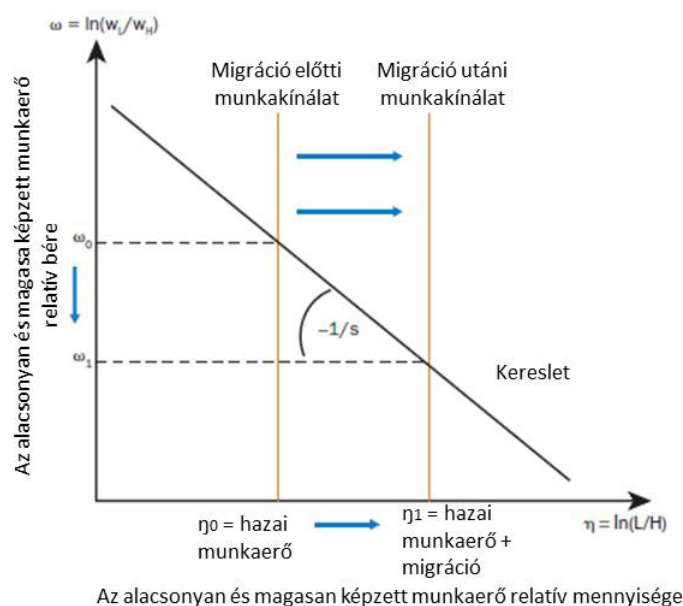
A tényezőarány elméleten alapuló megközelítés alapját Katz és Murphy (1992) egyenlőtlenségen alapuló munkája képezi. Azt vizsgálták, hogyan változott a képzettségi prémium (azaz a magasan és alacsonyan képzett munkaerő relatív bére) az idők során. A képzettségi prémium alakulását elsősorban a különböző képzettségű csoportok közötti helyettesítés rugalmassága határozza meg. Ez mutatja meg, hogyan reagálnak a relatív bérek a munkaerő kínálat relatív képzettségi összetételének változására. Arra voltak tehát kíváncsiak, mennyire helyettesítik vagy egészítik ki egymást a különböző képzettségű csoportok.

A tényezőarány megközelítéshez csak az egyes képzettségi csoportok közötti helyettesítési rugalmasságot kell megbecsülni, így igen egyszerűen vizsgálható egy meglehetősen bonyolult kérdés. Tegyük fel, hogy csak alacsonyan és magasan képzett munkaerő van a gazdaságban! A 10. ábra függőleges tengelyén az alacsonyan és magasan képzett munkaerő relatív bére, míg a vízszintes tengelyen az egyes csoportokba tartozó munkaerő relatív mennyisége jelenik meg.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Valójában logaritmikus kifejezésekről van szó. Bővebben ld. KATZ és MURPHY, 1992.





10. ábra: Alacsonyan képzett munkaerő beáramlásának munkapiaci hatása

Forrás: Katz és Murphy, 1992; World Bank, 2018.

*Megjegyzés:  $w_L$  és  $w_H$  az alacsonyan, illetve magasan képzett munkaerő bére;  $L$  és  $H$  az alacsonyan, illetve magasan képzett munkaerő mennyisége.  $w_0$  és  $w_1$  az alacsonyan képzett munkaerő relatív bére a migráció előtt és után,  $s$  pedig az alacsonyan és magasan képzett munkaerő helyettesítési rátája.*

A munkaerő relatív keresletét a negatív meredekségű keresleti görbe jeleníti meg. A tényezők relatív kínálata exogén, ezért egy-egy függőleges vonal mutatja a migráció előtt és utáni munkakínálatot. A modellt használva megvizsgálhatjuk az alacsonyan képzett munkaerő beáramlásának munkapiaci hatását. Az alacsonyan képzett munkaerő migráció előtti bére:  $w_0$ . Amikor a külföldről beáramló alacsonyan képzett munkaerő hatására a kínálati görbe eltolódik, az alacsonyan képzett munkaerő relatív mennyisége  $\eta_0$ -ról  $\eta_1$ -re nő, relatív bérük pedig  $w_1$ -re csökken.

A keresleti görbe meredekségét a  $-1/s$  hányados adja meg, ami az  $s$ -sel jelölt helyettesítési rugalmasság inverze. Az  $s$  a migráció előtt és utáni bér és foglalkoztatási adatok alapján egyszerű regresszióval számítható:  $s = -(\eta_1 - \eta_0)/(w_1 - w_0)$ . A modell legfontosabb változója, a helyettesítési rugalmasság a munka képzettség szerinti összetétele és a relatív bérarányok közötti kapcsolatot mutatja. Az  $s$  tehát azt mutatja meg, hogy az alacsonyan képzett munkaerő magasan képzett munkaerőhöz viszonyított migrációra visszavezethető 1%-os növekedése  $1/s$  százalékkal csökkenti az alacsonyan képzett munkaerő bérét a magasan képzett munkaerő béréhez képest.

A tényezőarány elméleten alapuló megközelítés egyik erőssége, hogy rugalmasan határozhatóak meg a munkaerő vizsgálni kívánt csoportjai. Különbséget tehetők a munkaerő képzettsége, kora, neme, migrációs státusza (hazai vagy migráns), vagy bármilyen más fontosnak tartott jellemző alapján. A modell segít megérteni a migráció potenciális hatásait. Az alacsonyan és maga-



san képzett munkaerő közötti helyettesítési ráta értéke az Egyesült Államokban 1,7 volt. Tegyük fel, hogy ez az arány 5%-ra nő. A migráció hatására 3%-kal nő az alacsonyan és magasan képzett munkaerő bérének hányadosával mért jövedelmi egyenlőtlenség. Ez jelentős, de nem kezelhetetlen hatás. Általában megállapítható, hogy a tényezőellátottságban a migráció miatt bekövetkező változás jellemzően nem éri el azt a szintet, amely igazán nagy változást okozhatna a relatív bérekben.

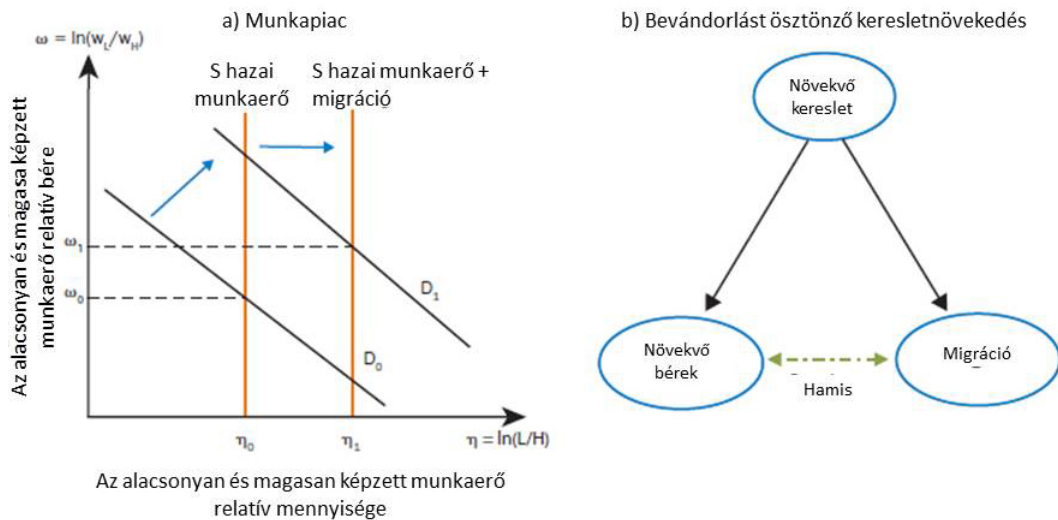
Egy idealizált (elemzések érdekében leegyszerűsített) világban a külföldről érkező munkaerő véletlenszerűen jelenik meg a munkapiacra, a hazai munkaerő nem keres új állást, és nem mozdul el. Ilyen körülmények között viszonylag egyszerűen vizsgálható a migráció bérekre gyakorolt hatása. Pontosán ez történt az előző elemzésben, ahol a munkakereslet negatív meredekségű, és a hazai munkaerő egyáltalán nem reagál a bérekben bekövetkező változásokra (teljesen rugalmatlan).

A közgazdászok és a gazdaságpolitikai döntéshozók legnagyobb sajnálatára azonban a világ nem ilyen egyszerű. Két jelentősebb komplikáció merülhet fel. A külföldi munkaerő nem véletlenszerűen jelenik meg a munkapiacra, sokkal inkább tudatos (gazdasági) döntés eredményeként. A hazai munkaerő pedig szektort vált, vagy új munkaerőpiacra lép át a migrációra reagálva. Vált-hat munkát, foglalkozást, szektort, várost, vagy akár teljesen ki is léphet a munkapiacról. E tényezők figyelmen kívül hagyása téves következtetésekre vezetne a migráció hatásainak értékelése során.

#### **4.1.1. A külföldről érkező munkaerő lokációs döntésének endogenitása**

A gazdasági feltételek alapvetően meghatározzák a migrációs döntéseket. Azokon a helyeken, ahol magasabb bérekre lehet számítani (például termelékenységjavulás, vagy egy újonnan feltárt természeti erőforrás miatt javuló gazdasági kilátások révén), a migráció gyors növekedése várható. A gazdaságilag hanyatló területekre ugyanakkor várhatóan egyre kevesebb külföldi munkaerő érkezik, sőt akár kiáramlás is történhet.

A tényezőarány modellnél láthattuk, hogy a külföldről érkező munkaerő hatására eltolódó kínálati görbe miatt csökkennek a bérek a befogadó országban. Amennyiben a külföldi munkaerő szisztematikusan a magas bérnövekedésű piacokat célozza meg, úgy tűnhet, ennek épp az ellenkezője történik. Félrevezető lehet azonban közvetlen kapcsolatot feltételezni a bérek és a migráció növekvő szintje között. A háttérben egy harmadik tényező – például termelékenység javulás – áll, amelynek hatására elmozdul a munkakeresleti görbe (ld. 11. ábra.)



**11. ábra: az alacsonyán képzett munkaerő iránti kereslet növekedése (növekvő bérek növekvő migráció mellett)**

Forrás: Katz és Murphy, 1992; World Bank, 2018

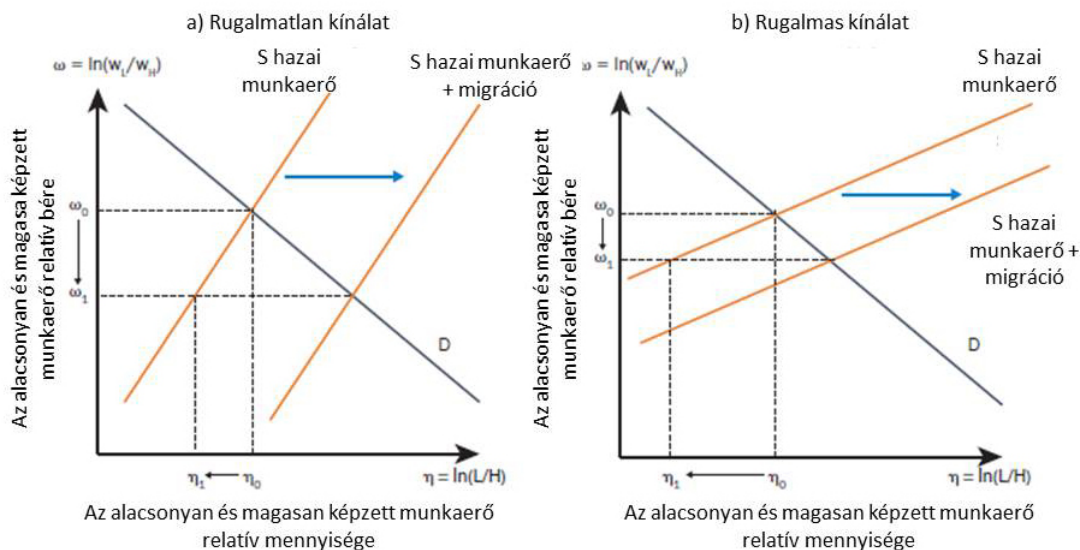
Megjegyzés:  $w_L$  és  $w_H$  az alacsonyán, illetve magasan képzett munkaerő bére;  $L$  és  $H$  az alacsonyán, illetve magasan képzett munkaerő mennyisége.  $S$  az alacsonyán képzett munkaerő relatív kínálata;  $D_0$  és  $D_1$  az alacsonyán képzett munkaerő iránti relatív kereslet a termelékenység javulás előtt és után;  $w_0$  és  $w_1$  pedig az alacsonyán képzett munkaerő relatív bére a termelékenység javulás előtt és után.

A 11. ábrán az alacsonyán képzett munkaerő iránti kereslet növekedését láthatjuk. A (relatív) keresleti görbe bérek növekedésével járó  $D_0$ -ból  $D_1$ -be történő eltolódása migráción kívüli okokra vezethető vissza. A magasabb bérek hatására megnő a külföldről beáramló munkaerő mennyisége, ami a kínálati görbe eltolódását eredményezi (Shazai-ról Shazai+migárció-ra). A munkaerő növekvő kínálata lefelé nyomja a relatív béreket, ám a csökkenés mértéke nem éri el a kezdeti növekedés szintjét. ebben az esetben sokkal kisebb a jövedelmi egyenlőtlenség, annak ellenére, hogy nagyobb mennyiségben alkalmaznak alacsonyán képzett munkaerőt. Hangsúlyozni szüksége azonban, hogy a háttérben a relatív munkakereslet növekedése (és nem a beáramló alacsonyán képzett munkaerő) áll.

#### 4.1.2. A hazai munkaerő lokációs (és foglalkoztatási) döntésének endogenitása

A hazai munkaerő épp úgy reagál a változó munkapiaci feltételekre, mint a külföldi munkaerő. Korábban azt feltételeztük, hogy a hazai munkaerő egyáltalán reagál a bérekre (teljesen rugalmatlan, ábrázolva függőleges egyenes). A valóságban azonban a hazai munkaerő munkahelyet válthat az országon belül, szektort válthat, akár teljesen ki is léphet a munkapiacról stb. A 12. ábra

a) és b) oldalán azt láthatjuk, mi történik akkor, ha a munkakínálat reagál a bérek változására, azaz rugalmasabb lesz.



12. ábra: Alacsonyan képzett munkaerő migrációja, rugalmas hazai munkakínálat esetén

Forrás: Katz és Murphy, 1992; World Bank, 2018

Megjegyzés:  $w_L$  és  $w_H$  az alacsonyan, illetve magasan képzett munkaerő bére;  $L$  és  $H$  az alacsonyan, illetve magasan képzett munkaerő mennyisége.  $w_0$  ( $\eta_0$ ) és  $w_1$  ( $\eta_1$ ) pedig az alacsonyan képzett munkaerő relatív bére (foglalkoztatottsága) a termelékenység javulás előtt és után.

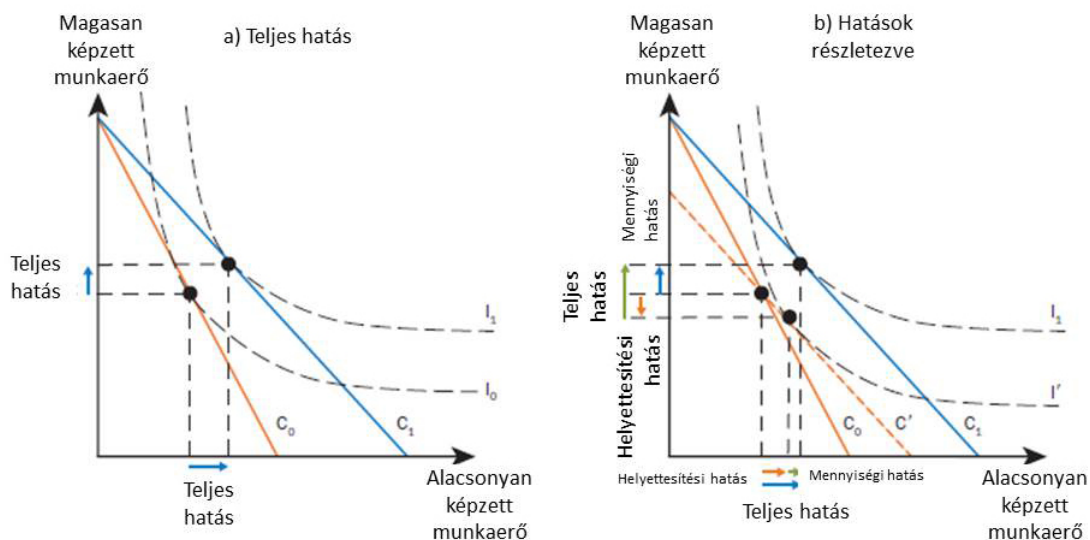
Az alacsonyan képzett munkaerő beáramlásának hatására a (relatív) munkakínálati görbe eltolódik (SNative-ból SNative+Immigrant-ba). A növekvő munkakínálat nyomást gyakorol az alacsonyan képzett munkaerő bérére, a piac elhagyására kényszerítve az alacsonyan képzett hazai munkaerő egy részét. A munkakínálati görbe meredekségétől függ, hogy a beáramló munkaerő mekkora hatással van a hazai munkaerő bérére, illetve foglalkoztatási szintjére. Amennyiben a hazai munkakínálat relatíve rugalmatlan (mint az ábra a) részén), a beáramló munkaerő elsősorban a bérekre hat, a hazai munkaerő foglalkoztatási szintje nem változik jelentős mértékben. Amennyiben viszont rugalmas a hazai munkakínálat (ld. 12. ábra b) része), akkor jelentős hatással lehet a migráció a hazai munkakínálatra, miközben a bérek csak kis mértékben csökkennek.

A fentiekből jól látható, hogy a migráció hatásainak meghatározásához nem elegendő pusztán a migráció és hazai munkaerő bérének, foglalkoztatási szintjének alakulása közötti korreláció vizsgálata.

#### 4.2. A migráció hatása a relatív bérekre és a munkabér szintjére

Az előző pontban a migráció relatív bérekre gyakorolt hatását vizsgáltuk. Most nézzük meg, milyen hatással van a bérekre! A migráció hazai munkaerő keresletére gyakorolt hatását általában két tényező határozza meg. Az első az úgynevezett helyettesítési hatás, amikor adott output szint mellett a vállalat külföldről érkező munkaerővel helyettesíti a hazai munkaerőt. Másrészt, adott relatív bérszint mellett a vállalatok több hazai munkaerőt fognak alkalmazni, mivel a termelési költségek csökkenése a munkaerő mindkét csoportja iránti keresletet növeli. Ez az úgynevezett mennyiségi hatás. E két hatás együttesen határozza meg a külföldről beáramló munkaerő hazai munkaerő keresletére gyakorolt hatását.

A külföldről érkező alacsonyan képzett munkaerő foglalkoztatási döntésekre gyakorolt hatását a 13. ábra mutatja. A modell kétféle munkaerőt feltételez: alacsonyan (L) és magasan képzett (H) munkaerő. A kétféle munkaerő foglalkoztatásra kerülő kombinációját  $w_L/w_H$  relatív költségük (Id. C izoköltség görbét), illetve relatív határtermékük (Id. I isoquant görbe) határozza meg.



13. ábra: A külföldről beáramló munkaerő (béreken alapuló) hatása a foglalkoztatási döntésekre

Forrás: Katz és Murphy, 1992; World Bank, 2018

A 13. ábra a) része a külföldről beáramló munkaerőnek az alacsonyan képzett munkaerő bérére gyakorolt hatását mutatja (izoköltség egyenes elmozdulása  $C_0$ -ból  $C_1$ -be). Ahogy csökken az alacsonyan képzett munkaerő költsége, nő a vállalatok kereslete a munkaerő iránt, így veszi fel a piac a külföldről beáramló munkaerőt.

A 13. ábra azt is megmutatja, hogy a magasan képzett munkaerő iránti kereslet is nő, még akkor is, ha ez az inputtényező relatíve drágább lett. Hogyan lehetséges ez? A kérdésre a 13. ábra b) része ad választ. Tegyük fel, hogy egyelőre csak a relatív bérek változnak (izoköltség egyenes

C0-ból C'-be mozdul el)! Ebben az esetben a relatíve szűkösebben rendelkezésre álló magasan képzett munkaerő relatíve megdrágul, kereslete csökken. A külföldről beáramló munkaerő azonban az alacsonyan képzett munkaerő abszolút költségét is csökkenti, nemcsak a relatív költségét. A vállalatok tehát ugyanakkora költség mellett több outputot tudnak termelni. Ez a C' izoköltség egyenes párhuzamos eltolódását eredményezi (C1), ezért a munka mindkét típusa iránt megnő a kereslet. (Mennyiségi hatás.)

Amennyiben a mennyiségi hatás meghaladja a helyettesítési hatás mértékét, az alacsonyan képzett munkaerő beáramlása a magasan képzett munkaerő keresletére is pozitív hatással lesz. Amennyiben a helyettesítési hatás az alacsonyabb, az alacsonyan képzett munkaerő iránti kereslet csökkenti a magasan képzett munkaerő iránti keresletet. A mennyiségi hatás mértéke a tőkekínálat és a termékkereslet rugalmasságától függ. A modell implicit feltevése, hogy a tőkekínálat és a termékkereslet tökéletesen rugalmas. Ez azt sugallja, hogy az átlagbér független a munka kínálatától, a migráció tehát nincs hatással az átlagbérekre, csak elosztási hatásai vannak. (Erre azért kerülhet sor, mert a migráció révén mindig növelhető a munkakínálat.)

## 5. A külföldi tőkeberuházásokkal, a technológiatranszferrel és a transznacionális társaságokkal kapcsolatos kérdések<sup>16</sup>

Nemzetközi statisztikák alapján nyilvánvaló, hogy az FDI zöme a magas jövedelmű országokba áramlik, jelentősen kisebb mennyiségű tőke érkezik a közepes jövedelmű országokba, és szinte elhanyagolható az alacsony jövedelmű országokba áramló FDI mértéke, és többnyire az is erőteljes koncentrációt mutat. Vajon mitől lesz egy ország vonzó a multinacionális vállalatok számára? Vajon milyen szerepe lehet a nemzetközi termelésnek a fejlesztésben? Milyen szabályozási kérdések merülhetnek fel? Ezek a kérdések állnak a 6. fejezet középpontjában.

### 5.1. Multinacionális vállalatok bevonzása

A nemzetközi gazdaságtan keretében bemutatott OLI paradigmából tudjuk, hogy a lokáció egyike a legfontosabb döntéseknek a multinacionális vállalatok életében. A kérdésünket tehát úgyis feltehetjük: vajon melyek azok a lokációs előnyök, amelyek egy-egy multinacionális vállalatot egy-egy országba vonzanak? Amennyiben az FDI célja a piacbővítés, akkor a hazai és/vagy kapcsolódó piac mérete a fontos, míg *erőforrások megszerzésére irányuló FDI* esetén a rendelkezésre álló erőforrások.

---

<sup>16</sup> A fejezet REINERT, 2011, 22. fejezete alapján készült.

Fejlődő országok esetében az FDI három fő formája jellemző: erőforrások vagy erőforrások fölötti ellenőrzés megszerzésére irányuló FDI; piac megszerzésére irányuló FDI; feldolgozási célú export. Az erőforrások megszerzésére irányuló FDI esetében a multinacionális vállalat az erőforrásokat akarja megszerezni, az adott ország kormányának pedig úgy kell menedzselnie a folyamatot, hogy az adott ország is megfelelően részesüljön az erőforrások révén keletkező jövedelemből.

### 5.1.1. Szellemi tulajdonjog védelme

A *piac megszerzésére, valamint az export célú feldolgozásra irányuló FDI* már összetettebb, és e két területen bír legnagyobb jelentőséggel az *intézményi háttér*. Az intézményi háttér minősége meghatározó tényező az FDI döntések során. Negatív hatású, visszatartó erejű lehet a korrupció. Az intézményi háttér sajátos, egyre nagyobb jelentőséggel bíró területe a szellemi tulajdon védelme.

Az FDI előszeretettel áramlik olyan szektorokba, amelyekben kiemelt szereppel bír a szellemi tulajdonnak és annak védelme. A védelem révén próbálják meg kiküszöbölni a szerződéses termeltetés másolásból, jogsértésből adódó kockázatát. E tekintetben fontos az *átváltási és a mennyiségi hatás*. A szellemi tulajdon védelmének erősödése révén csökken a másolás, jogsértés kockázata, az FDI helyett előtérbe kerülhet a szerződéses termeltetés valamely formája. A szellemi tulajdon védelmének erősödése összességében is kedvezően hat a nemzetközi termelésre, annak minden formája növekedést mutathat (mennyiségi hatás). A szellemi tulajdon védelmének FDI hatása a közepes jövedelmű országokban a legerősebb.

### 5.1.2. Beruházási megállapodások

Az FDI bilaterális vagy regionális (nemzetközi) beruházási megállapodások révén is ösztönözhető. A *bilaterális beruházási megállapodás* az ENSZ definíciója szerint: két ország között létrejött megállapodás, amely az egymás területén megvalósuló beruházások kölcsönös ösztönzését, támogatását és védelmét célozza. A *regionális beruházási megállapodások* általában valamely szabadkereskedelmi (preferenciális) megállapodáshoz kapcsolódnak. A beruházási megállapodás értelmében az aláírók kötelezettséget vállalnak a multinacionális vállalatok működésének kedvező intézményi és jogi környezet fenntartására. Az OLI paradigma lokációs előnyének fontos tényezőjéről van tehát szó. A megállapodásokkal kapcsolatban időnként felmerül, hogy túlzottan kedvezőek a multinacionális vállalatok számára, ennek ellenére széleskörűen alkalmazott megállapodás típusról van szó.



### 5.1.3. Állami előírások (tulajdonjog, helyi tartalom)

A gazdaság és a kormányzat jellegétől függően jelentősen elérő szerepe lehet az FDI-nak az egyes országok fejlesztési folyamataiban. A globális gazdaságban a kormányzatoknak egyre inkább nyitott gazdaságként kell megközelíteniük a fejlesztéssel kapcsolatos kihívásokat. Ebben fontos szerepe lehet az FDI-nak. A multinacionális vállalatokról szóló döntések során a döntéshozók igyekeznek maximalizálni az előnyöket, illetve csökkenteni a költségeket. *A beavatkozás lehetséges eszközei két fő csoportba sorolhatóak: tulajdonjoggal, illetve teljesítménnyel kapcsolatos követelmények.*

A tulajdonjog szabályozása egészen szigorú is lehet. Nemzeti biztonsági szempontokra hivatkozva akár egész szektorokra kiterjedően is tiltható a külföldi tulajdonszerzés. (Sokáig ez volt a helyzet például a mexikói olajszelektort illetően.) Arra is van példa, hogy a külföldiek részesedésére vonatkozóan határoznak meg korlátozásokat. Kínában mind a mai napig vannak olyan területek, ahol csak vegyesvállalat formájában működhetnek külföldi vállalatok, és részesedésük nem haladhatja meg az 50%-ot.

A teljesítménnyel kapcsolatos követelmények számos területen szabályozhatják a multinacionális vállalatok működését. A befogadó ország előírhatja például, hogy milyen minimális *helyi tartalommal* (befogadó országban előállított terméket) kell rendelkeznie a multinacionális vállalat által a befogadó országban előállított termékeknek. Meghatározhatóak különböző követelmények a képzésre, a technológia transzferre, az exportra, a helyi kutatás-fejlesztésre, befogadó országbeli vezetők alkalmazására stb. vonatkozóan is. E kérdéseket rendszerint a befogadó ország és külföldi multinacionális vállalat közötti tárgyalás során rögzítik. A kelet-ázsiai országok többsége például, helyi tartalomra és exportra vonatkozó követelményeket határozott meg. Egyes latin-amerikai országok (például: Argentína, Chile, Kolumbia, Mexikó, and Venezuela) ugyanakkor idővel enyhítettek a teljesítménnyel kapcsolatos kritériumokat.

A fenti követelmények egy részét úgy is emlegetik, mint *kereskedelemmel kapcsolatos beruházási intézkedések* (trade-related investment measures, TRIMs). A WTO keretében külön megállapodás (Agreement on TRIMs) szabályozza e területet. A megállapodás értelmében tilos egyes beruházási intézkedések alkalmazása. Ezek közé tartoznak a helyi tartalomra, a kereskedelem kiegyensúlyozására, árfolyamok kiegyensúlyozására, illetve a hazai értékesítésre vonatkozó előírások. Az exportteljesítményre vonatkozó előírásokat ugyanakkor nem tiltja a megállapodás. A szolgáltatásokkal kapcsolatos beruházási politikákat a GATS szabályozza. A TRIMs megítélése vegyes képet mutat. A közgazdászok egy része szerint minden olyan politikát tiltani kellene, amely különbséget tesz hazai és külföldi termelők/szolgáltatók között. Mások az egész TRIMs megállapodást kritikusán szemlélik.



#### 5.1.4. Adókedvezmény

Számos ország *adókedvezményekkel* próbálja meg bevonítani a multinacionális vállalatokat. Ezt az eszközt gyakran vámmentes övezetekben alkalmazzák, az egyébként alkalmazott adók csökkentett mértékével. Nem biztos azonban, hogy ez az FDI-vonzás hatékony módja. A potenciális befogadó országok között e téren kiéleződő verseny egyszerűen többlet transzferhez juttatja az érintett multinacionális vállalatokat.

#### 5.1.5. Exportra termelő feldolgozóipari övezet

A multinacionális vállalatok bevonításának másik eszköze az exportra termelő feldolgozóipari övezet (export processing zone, EPZ) létesítése. Az exportra termelő feldolgozóipari övezetbe települő multinacionális vállalatok kedvezményes elbánásban (infrastruktúra, adózás, termeléshez szükséges importtermékekre vonatkozó vámok, munkaerő költsége) részesülnek, ha termelésük nagy részét, vagy teljes egészét exportálják. Valójában arról van szó, hogy az övezetre koncentráltan alkalmazza a kérdéses ország a kedvezmények egy-egy csomagját. Ez a megoldás elsősorban a munka-intenzív könnyűipari ágazatok (textilipari termékek, cipő, elektronikai termékek stb.) területén népszerű.

Az exportra termelő feldolgozóipari övezeteket elemző tanulmányok többnyire arra a következtetésre jutnak, hogy az övezetek előnyei meghaladják azok költségeit. Jelentős foglalkoztatási szerepe van a zónáknak Kínában, Indonéziában, Malajziában, a Fülöp-szigeteken, Dél-Koreában és Sri Lankán. A Fülöp-szigetek kivételével az előnyök mindenhol meghaladták a költségeket. A Fülöp-szigetek esetében túl magas az infrastruktúra költsége. Costa Rica esetében az övezet jelentős mértékben segítette az ipaszerkezet diverzifikálását, és kedvezően hatott az FDI-ra is. A helyi vállalatokkal azonban csak korlátozottan építettek ki kapcsolatot.

Tapasztalatok szerint *nettó nyereséggel járhat a külföldi multinacionális vállalatok és a befogadó ország vállalatai közötti kapcsolatok ösztönzése*. E kapcsolatok az övezet sikere szempontjából is fontosak. Minden multinacionális vállalatnak el kell döntenie, hogy a globális termelési hálózat melyik területit tartja meg magának, és mely területeit engedni át más (vevői vagy beszállítói kapcsolatban lévő) vállalatoknak. Dönthet úgy a multinacionális vállalat, hogy miközben a globális termelési hálózat egyes területeit más vállalatoknak engedi át, a befogadó ország vállalataitól rendel. Ebben az esetben hátrafelé irányuló kapcsolatok alakulnak ki a hazai szállítókkal. Az ilyen kapcsolatok hagyományosan gyengék.

*Amennyiben* a multinacionális vállalatok szerepe úgy nő meg egy országban, hogy *nem alakulnak ki jelentős hátrafelé irányuló kapcsolatok, hanem „állam az államban” helyzet* alakulhat ki. A gazdaság többi részével nem igazán alakul ki kapcsolat, a közvetlen foglalkoztatáson kívül alig érezhető más hatás. Az ilyen típusú helyzetek elkerülésének hagyományos eszköze a helyi tarta-

lom előírása volt, amíg a WTO tiltó listára nem tette. A helyi tartalomra vonatkozó előírás helyett ezért meg kell találni a módját, hogyan támogatható a helyi termelők és a multinacionális vállalatok kapcsolata. *Amennyiben meggyőzhető a multinacionális vállalat arról, hogy helyileg szerezze be az inputokat import helyett, a befogadó ország számos előnyre tehet szert:*

- Mivel az inputbeszerzés importot vált ki, új termelésről van szó, tehát növekedhet a foglalkoztatás.
- Mivel az inputokat nem importból szerzik be, javul a fizetési mérleg.
- A termelési technológiák jobban adaptálhatóak a helyi feltételekhez.
- A multinacionális vállalat átadja megfogható és immateriális eszközei egy részét a helyi, befogadó országbeli szállítóknak.

Az ilyen típusú transzfer mind a multinacionális vállalatnak, mind a helyi beszállítóknak előnyös, mert az egy klaszterbe tömörülés kedvező hatással van az innovációra a fejlődésre. *Gazdaságpolitikai szempontból a fő kérdés az, hogyan ösztönözhető a külföldi multinacionális vállalatok és a potenciális helyi beszállítók közötti hátrafelé irányuló kapcsolat.* A támogató folyamatnak sok szereplője lehet. Felölheti a kormányzatot, a külföldi multinacionális vállalatokat, a helyi beszállítókat, szakmai szervezeteket, kereskedelmi szervezeteket és tudományos intézményeket. A kormányzat fő feladata a koordináció, a szereplők közötti információs rés áthidalása.

Erre számos lehetőség kínálkozik. Kiépíthet a kormányzat egy olyan szolgáltatást (támogatói fórumot), amelynek a célja a külföldi multinacionális vállalatok és a potenciális hazai beszállítók közötti kapcsolat megteremtése. Technológiai oldalról pedig megfelelő szttenderdek, tesztelési rendszerek és szabadalmi regisztrációs rendszer kialakításával segítheti a kormányzat a folyamatot. A külföldi multinacionális vállalatok olyan programokba is meghívhatóak, amelyeknek kifejezetten az a célja, hogy javítsa a helyi beszállítók technológiai adottságait. Humán erőforrás terén a szakmai és vezetői képzések segíthetnek. Kiemelt jelentőséggel bír a pénzügyi terület, a kisvállalatok finanszírozása.

Az elmúlt évtizedekben a multinacionális vállalatok maguk is érdekeltté váltak a hátrafelé irányuló kapcsolatok fejlesztésében. Az Intel, a Toyota és a Volvo például, konkrét programokat dolgoztak ki beszállítóik részére. Bizonyos körülmények között tehát a befogadó ország és a multinacionális vállalat együtt tudja támogatni a hátrafelé irányuló kapcsolatokat.

#### Írország FDI tapasztalatai

Írország még az 1980-as évek közepén is meglehetősen szegény országnak számított, és komoly problémákkal szembesült: csökkenő foglalkoztatás, külföldi migráció magas szintje, gyorsan növekvő adósság. Írország azonban már az 1960-as és 1970-es években adókedvezményekkel vonzott be egyes multinacionális vállalatokat. Ebben az időszakban lépett be az Európai Közösségbe is. Még erősebb lett a multinacionális vállalatokra irányuló politika az 1980-as években, amikor több kormányhivatal és üzleti ösztönző programot hoztak létre bizonyos ipari klaszterekbe (elektronika, vegyipar, gyógyszergyártás, high-tech szektorok) tartozó multinacionális vállalatok be-

vonzása érdekében. E politikák sikeresnek bizonyultak, és az 1990-es évek közepére több mint 1000 külföldi bázissal rendelkező vállalat létesített gyártóegységet az országban. A program része volt a meglehetősen sikeres Shannon Szabadkereskedelmi Zóna is. A 2000-es évek közepére a multinacionális vállalatok adták a foglalkoztatás kb. felét.

A kormányzat nem hanyagolta el a szolgáltatási szektort sem. A Shannon szabadkereskedelmi zóna sikerén felbuzdulva 1987-ben Dublinban létrehozták a Nemzetközi Pénzügyi Szolgáltatási Központot (International Financial Services Center, IFSC). Ez százával vonzotta a pénzügyi szolgáltatókat, a kormányzat pedig kiváló telekommunikációs hálózattal és jól képzett munkaerővel is támogatta a központot. Világbanki adatok szerint Írország egyike azoknak az EU országoknak, amelyek GDP-je legnagyobb hányadát (több mint 6%-át) fordítja oktatásra. (Hasonlóan magas rátával csak Dánia, Norvégia és Svédország rendelkezik.) A felemelkedőben lévő klaszterekhez (feldolgozóipar és szolgáltatás) kapcsolódó oktatásra fordítottak legnagyobb figyelmet.

Az 1990-es években a gazdasági növekedés mértéke a kelet-ázsiai országok növekedési rátájával vetekedett. 1998-ban Írország egyike volt annak a 11országnak, amelyek tagja lehetett monetáris uniónak. A multinacionális vállalatok befogadása jelentős mértékben járult hozzá az ír gazdaság sikeréhez. A 2007-2009. közötti időszakban azonban a pénzügyi válságot ingatlan buborék kipukkadása fokozta, megkérdőjelezve az ír fejlődési modell fenntarthatóságát. Ennek ellenére Írország évtizedeket felölelő FDI és fejlesztési politikája mindenképpen tanulságos lehet más országok számára is.

## 5.2. Előnyök és költségek

Amennyiben egy külföldi vállalat olyan hazai szektorban hajt végre külföldi közvetlen beruházást, amelyben munkanélküliség van, az FDI új munkahelyeket teremthet. E pozitív foglalkoztatási hatás az FDI előnyei közé tartozik. E közvetlen foglalkoztatási hatás közvetett foglalkoztatási hatásokkal is kiegészülhet, ha hazai vállalatok látják el a multinacionális vállalatot félkész termékekkel. Előfordulhat – különösen felvásárlás esetén, – hogy a hazai munkahely egyszerűen csak átkerül a külföldi vállalathoz, azaz összességében nem nő a munkahelyek száma, a foglalkoztatás. Ez az FDI hátrányos tulajdonságainak egyike.

A foglalkoztatási hatások szempontjából említést érdemel, hogy a multinacionális vállalatok gyakran magasabb béreket ajánlanak, mint a hazai vállalatok. Ez az FDI potenciális előnyei között említhető. Amennyiben a hazai szektort tökéletlen verseny jellemzi, az FDI fokozhatja a versenyt. A verseny fokozódása rendszerint az árak csökkenésével jár, és a piaci erő eróziójával vélhetően a kínált mennyiség is megnő. A fokozódó verseny e pozitív fogyasztói hatása az FDI előnyei közé sorolható. Amennyiben azonban a multinacionális vállalat túl nagy piaci erővel rendelkezik a hazai vállalatokhoz viszonyítva, az FDI csökkentheti a versenyt, a piaci koncentráció irányába hathat. Ebben az esetben az FDI negatív hatásáról beszélhetünk.

A gazdasági fejlődés kulcsfontosságú területe a *humántőke* oktatás és képzés révén történő felhalmozása. A multinacionális vállalatok olyan oktatásban és képzésben részesíthetik munkavállalóikat, amelyet a hazai vállalatok nem tudtak biztosítani. Ez a fogadó ország egésze számára kedvező lehet. Arra is akad azonban példa, hogy a multinacionális vállalat kizárólag saját „kihelyezett” munkavállalóra terjeszti ki az oktatást és képzést, diszkriminatívan megkülönböztetve a befogadó ország munkavállalóit. Ebben az esetben természetesen nem jelentkeznek a korábban említett pozitív hatások. Dunning és Lundan (2008) szerint a vállalatok általában a beruházó vállalat szempontjait tartják szem előtt, és nem a szélesebb értelemben vett gazdasági és társadalmi célkitűzéseket. A multinacionális vállalatok tehát kétségtelenül jelentős mértékben járulhatnak hozzá a humántőke felhalmozáshoz, e terület fejlesztése azonban továbbra is az adott ország kormányának a felelőssége marad.

A korszerű *technológiához* való hozzáférés a fejlődés fontos tényezője. Globális szinten a civil kutatás és fejlesztés kb. háromnegyede a multinacionális vállalatoktól származik. A multinacionális vállalatok befogadása ezért egyben a korszerű technológiához való hozzáférést is biztosítja. A helyzet azonban nem ennyire egyszerű. A multinacionális vállalatok olyan technológiát fognak alkalmazni, amely leginkább megfelel stratégiai érdekeiknek. Ez nem feltétlenül az, amire a befogadó országnak szüksége van. Előfordulhat, hogy a multinacionális vállalat tőke-intenzív termelési folyamatokat alkalmaz, ami nem feltétlenül jó a befogadó ország foglalkoztatási helyzetére szempontjából. Néhány multinacionális vállalat adaptálja technológiáját a helyi környezethez, az ilyen típusú adaptáció azonban elterjedt, és többnyire csak a szükséges minimumra terjed ki.

Gyakran előfordul az is, hogy a multinacionális vállalat saját országában tartja a kutatás-fejlesztést. Ha az alkalmazott kutatások terén nem is jellemző, a fejlesztések területén azért már megfigyelhető némi elmozdulás, hiszen az elmúlt évtizedekben számos multinacionális vállalat hozott létre regionális fejlesztési központokat. Az FDI irodalmában elterjedt feltevés, hogy a multinacionális vállalatok pozitív tovagyrűző hatásokat generálnak, amikor a behozott új technológia tovagyrűzik a hazai vállalatokhoz. A kedvező hazai környezet (különösen a humántőkét illetően) megnöveli az ilyen pozitív hatások valószínűségét.

Az FDI befolyásolja a *fizetési mérleg* néhány tételét. A gyár, termelési létesítmény létrehozása külföldi tőke beáramlását jelenti (pozitív hatás, tőkemérleg), fizetési mérleg javító hatása van. Amennyiben nem kerül sor a létesítmény bővítésére, egyszeri hatásról van szó. Amennyiben a leányvállalat jövedelmező, a jövedelem egy részét visszautalhatják a multinacionális vállalat anyaszországába. Jövedelem-kifizetésről van szó, ami a folyó fizetési mérlegben jelenik meg (negatív hatás). Amennyiben a multinacionális vállalat által termelt termék olyan terméket a hazai piacon is értékesítik, kiváltva ezzel a korábbi importot, vagy annak egy részét, az FDI pozitív hatással lesz a kereskedelmi mérlegre. A multinacionális vállalat ugyanakkor jelentős mennyiségű nyersanyagot, félkész terméket importálhat, ami viszont negatív hatással van a kereskedelmi mérlegre. Pozitív hatással van a kereskedelmi mérlegre az is, ha exportálják a multinacionális vállalat által előállított terméket (szolgáltatást). Az FDI fizetési mérlegre gyakorolt nettó hatása esetről esetre eltérő lehet.

Az utóbbi időkben növekvő figyelem irányult a multinacionális vállalatok *egészségre és környezetre gyakorolt hatásaira*. Az úgynevezett „szennyezési paradicsom” hipotézis szerint a multinacionális vállalatok kevésbé szigorú környezetvédelmi szabályokkal rendelkező országokba telepítik a környezetre káros termelési folyamataikat.

Az 1960-as években Ecuador megnyitotta olajpiacát, és 1967-ben az amerikai Texaco feltárta az első gazdaságosan kitermelhető olajtartalékot az Amazon mentén. Helyi partnerével (Petroecuador) 1972-ben kezdték meg a kitermelést. A Texaco 1992-ig működött így, akkor lejárt a szerződése. Ezt követően tevékenységét teljes egészében a helyi Petroecuador vette át. Pontos adatok nem állnak rendelkezésre, de a becslések szerint a Texaco tevékenysége jelentős mértékű közvetlen olajszennyezéssel, illetve mérgező szennyvíz kibocsátással járt. Az olajszennyezés egészségügyi hatásairól sem állnak rendelkezésre pontos adatok, ám kimutathatóan emelkedett a rákos megbetegedések, a születési rendellenességek és a spontán abortusz száma. Teljesen egyértelmű az őslakosokra gyakorolt hatás, akik az olajfeltárás és –kitermelés miatt kénytelenek voltak elhagyni szülőföldjüket. Az ecuadori környezetvédő és őslakos csoportok növekvő elégedetlensége kezdetben a Texaco ellen irányult. Fellépésük az azóta elhíresült 1993. évi *Aguinda vs. Texaco per* néven vált ismertté. A per eredményeként a Texaco kötelezettséget vállalt a környezet bizonyos mértékű helyreállítására, annak mértéke azonban jelentősen elmaradt a ténylegesen okozott kár értékétől. 2001-ben a Texaco beolvadt a Chevronba, így az megörökölte e kötelezettség-vállalást. Hasonló olajipari problémák merültek fel Nigériában, illetve a Mexikói-öbölben is.

Arra is volt már példa, hogy egy-egy multinacionális vállalat olyan termelési technológiát alkalmazott a befogadó országban, amelyet az anyaország tiltott. A Standard Fruit, a Dole Fruit és a Chiquita például olyan féregölő szert alkalmazott a banánültetvényeken, amelynek jól ismert súlyos egészségkárosító hatása volt. Miután e tény nyilvánosságra került, kénytelenek voltak eleget tenni a vonatkozó jogszabályoknak.

Az FDI azonban kedvező környezeti hatásokkal is járhat a befogadó számára. A multinacionális vállalat magával hozhatja szigorúbb környezetvédelmi sztenderdjeit, bevonható új, környezetbarát technológiák és termelési folyamatok kifejlesztésébe.

#### *Intel beruházás – Costa Rica*

Costa Rica volt a célpontja az Intel egyik nagyobb beruházásának. Az Intel új munkahelyeket teremtett, új technológiát vitt az országba. A jövőbeli Intel foglalkoztatottakat szem előtt tartva az oktatás és képzés terén is segítséget nyújtottak az ország kormányának. A vállalat exportja külföldi devizát jelentett az ország számára. A legnagyobb költségek egyike a környezetvédelemmel kapcsolatban jelentkezett toxikus ipari hulladék formájában. A probléma megoldását az jelentette, hogy re-exportálták a hulladékot az Egyesült Államokba, ahol azt amerikai vállalatok feldolgozták.

### 5.3. Transzferárazás

A multinacionális vállalatok gyakorlatában jól ismert fogalom a transzferárazás. A transzferárazás problémája arra a tényre vezethető vissza, hogy míg maga a vállalat globális, az adórendszer helyileg meghatározott. A vállalaton belüli kereskedelem során olyan belső árakat alkalmazhatnak ezért a multinacionális vállalatok, amelyek lehetővé teszik, hogy a leányvállalatok profitját abban az országban mutassák ki, ahol azt a legalacsonyabb adó terheli. A művelet háttérében az adózás utáni profit maximalizálásának célkitűzése áll.

Vegyünk például egy vertikálisan integrált multinacionális vállalatot, amelyik réztermeléssel foglalkozik! A multinacionális vállalat valamelyik afrikai országban bányássza a rézércet, és itt történik meg az elsődleges feldolgozás is. Ezt követően az ércet a multinacionális vállalat anyaországába exportálják, ahol további feldolgozás történik. Ez a vállalaton belüli kereskedelem egy példája. Az afrikai országból exportált elsődlegesen feldolgozott érc ára vállalaton belül határozódik meg. A vállalat tehát megteheti, hogy mesterségesen alacsony áron vásárolja meg az ércet afrikai leányvállalatától, csökkentve általa az ott kimutatható profitot, illetve az ott fizetendő adó összegét. Az afrikai ország kérheti a vállalattól, hogy világpiaci áron vásárolja meg az ércet, de többnyire nem rendelkeznek akkora „alkuerővel”, hogy ezt megtegyék.

A multinacionális vállalat azt is megteheti, hogy mesterségesen felduzzasztja az afrikai országban felmerülő költségeit. Megteheti, hogy az anyaországbeli alkalmazottakat az afrikai országba küldi nyaralni, majd a felmerülő kiadásokat költségként számolja el.

A transzferárazás problémájára nehéz megoldást találni. A lehetőségek között említhető a nemzetközi irányelvek kidolgozása és alkalmazása, a számlázási és vámeljárási folyamatok sztenderdizálása, az adózás globális harmonizációja, nemzetközi megállapodások, nemzetközi arbitrázs folyamatok kialakítása. A fejlődő országok azonban segítség nélkül aligha rendelkeznek elegendő erőforrással a transzferárazás elleni küzdelemhez.

### 5.4. Nemzetközi termelés – globális szabályozás

A nemzetközi kereskedelem terén a WTO, a nemzetközi pénzügyek területén pedig az IMF látja el a globális „kormányzással” (irányítással) kapcsolatos funkciókat. A nemzetközi termelést illetően nincs ilyen globális szervezet, bár több nemzetközi szervezet (WTO, OECD stb.) is foglalkozik ide tartozó kérdésekkel. A problémák alapvetően két kérdéskör köré csoportosulnak: a befogadó országok multinacionális vállalatokat érintő szabályozó tevékenysége, illetve a multinacionális vállalatok önszabályozó tevékenysége.

Az FDI multilaterális megközelítése terén az OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) emelhető ki. Az OECD által kezdeményezett megállapodások között említhető az 1961. évi tőkemozgások liberalizálásáról szóló kódex, valamint az 1976. évi nemzetközi beruházásokról és multinacionális vállalatokról szóló deklaráció. 1991-ben az átfogó beruházási



szabályok kialakítására vonatkozó OECD kísérlet sikertelenül zárult. 1995-ben újabb erőfeszítést tettek az OECD miniszterek, ezúttal a cél egy multilaterális beruházási megállapodás lett volna. A megállapodás célja az volt, hogy liberalizálják az FDI típusú nemzetközi tőkemozgást. A befogadó országok részéről a nemzeti elbánás alapelv alkalmazását várta volna el minden külföldi vállalat tekintetében. Az OECD-nek azonban akkor kevesebb mint 30, többnyire magas jövedelmű ország tagja volt, ami aligha tekinthető reprezentatívnak a WTO tagság szempontjából. Éppen ezért nem meglepő, hogy bár elkészült egy 140 oldalas megállapodás tervezet, annak 1998-ra tervezett elfogadásából semmi sem lett.

Bár India és Malajzia kifejezetten ellenezte a megállapodást, hiba lenne azt állítani, hogy kudarc kizárólag a fejlődő országok vonakodásával magyarázható. Franciaország, Kanada, az Európai Unió és az Egyesült Államok is kivételek igényével álltak elő. A kivételeket tartalmazó szövegrész terjedelme valójában meghaladta a megállapodás tervezet szövegének hosszát.

Ma már világos, hogy bármilyen további lépésnek csak a WTO keretében van reális esélye. A WTO több előnnyel is rendelkezik az OECD-vel szemben. Sokkal reprezentatívabb a világgazdaságot illetően, mint az OECD. Nagyobb tapasztalattal rendelkezik a bonyolult tárgyalási és szabályok menedzselése terén. A WTO-nak ráadásul már működő vitarendezési mechanizmusa is van. Egyesek szerint a kereskedelem és a beruházások szoros kapcsolata is indokoltá teszi a terület WTO keretében történő szabályozását. Mivel a WTO keretében egyszerre több jelentős területen folynak a tárgyalások, a kiegyenlítő mechanizmusok (tradeoffs) miatt nagyobb a kompromisszum esélye. Még ha nem is sikerül új beruházási keret-megállapodást elfogadni a WTO keretében, akkor is megmarad a plurilaterális megállapodás lehetősége, amely során csak az országok egy bizonyos csoportja írja alá a megállapodást.

A *multinacionális vállalatok önszabályozó tevékenységével* kapcsolatban már több irányelv is született. Ilyen például a *Világbank Egyenlítő Alapelvek* keretrendszer, amely pénzügyi intézmények számára ad iránymutatást a projektfinanszírozás társadalmi és környezeti kockázatainak értékelését illetően. Szintén egy adott szektorra irányul az ásványkincseket kitermelő ágazatok átláthatóságára vonatkozó kezdeményezés (*Extractive Industries Transparency Initiative*), amely globális sztenderdekkel segíti az olaj, a gáz és más ásványkincsek kitermelésével kapcsolatos jó kormányzati gyakorlatok terjedését. A sztenderdek széleskörű információk alapulnak: engedélyek és szerződések allokációja, illetve regisztrációja; kedvezményezett köre; fiskális és jogi rendelkezések; termelési, ár és foglalkoztatási adatok stb. Szintén a kitermelő ágazat áll a „Mutasd, mennyit fizetsz!” (*Publish What You Pay*) társadalmi szervezet figyelmének középpontjában. Azt szeretnék elérni, hogy a vállalatok hozzájáruljanak nyilvánosságra, mennyit fizetnek a nemzeti kormányoknak a kitermelési jogért. A legáltalánosabb irányelveket az OECD multinacionális vállalatokra vonatkozó irányelvei (*Guidelines for Multinational Enterprises*) tartalmazzák. A nemzetközi beruházásokról és multinacionális vállalatokról szóló deklaráció mellékleteként elfogadott (azóta többször frissített) irányelvek üzleti etikai kérdésekkel foglalkoznak, többek között a következő területeken: foglalkoztatás és ágazati kapcsolatok; emberi jogok; környezet; információszolgáltatás; korrupció; fogyasztóvédelem; tudomány és technológia; verseny; adózás.



### III. NEMZETKÖZI PÉNZÜGYEK

#### 6. Adósság – hivatalos tartalék – alkalmazkodás<sup>17</sup>

A központi bankoknak épp úgy szükségük van nemzetközi tartalékra, mint a tartalékot (betétet) képző magánszemélyeknek. A monetáris tartaléknak mindkét szintén az a célja, hogy áthidalja a bevételek és kiadások közötti rést. Tegyük fel, hogy a magánszemély percenként, azonos részletekben kapja meg a napi jövedelmét, és hasonlóan egyenletesen oszlanak el a termék- és szolgáltatásvásárlási kiadások is. A magánszemélynek csak minimális készpénz tartalékra van szüksége, mert nincs jelentős eltérés a kiadások és bevételek között. Valójában azonban a magánszemélyek nap mint nap vásárolnak termékeket és szolgáltatásokat, ugyanakkor fizetést sokkal ritkábban kapnak. Szükség van tehát némi készpénzre, a kiadások és bevételek között esetlegesen felmerülő eltérések finanszírozására. Fizetéskor a készpénz egyenleg magas. Az idő előrehaladtával azonban a készpénz egyenleg akár le is nullázódhat, még mielőtt megérkezne a következő fizetés.

Bár a készpénz egyenleggel kapcsolatban a fő elvárás az, hogy az finanszírozza a monetáris bevétel és kiadások közötti rést, ezt az elvárást több tényező is befolyásolhatja. Megnöhet a készpénz iránti igény, ha nő az egyes tranzakciók pénzigénye. Amennyiben a magánszemélyek hiteltől is finanszírozhatják tranzakcióikat, csökken a készpénz iránti igény.

Nemcsak a magánszemélyeknek van szükségük némi készpénz tartalékra, hanem a nemzeti kormánynak is (nemzetközi tartalék). A nemzetközi tartalékok fő célja a fizetési mérleg egyensúlyzavarainak finanszírozása. Amennyiben a monetáris bevételek elmaradnak a kiadásoktól, a hiány a nemzetközi tartalékok segítségével rendezik. A deficitet azonban minél előbb meg kell szüntetni, hiszen a központ bank tartalékai végesek.

Gazdaságpolitikai szempontból a nemzetközi tartaléknak az az előnye, hogy átmenetileg lehetővé teszi fizetési mérleg hiány fenntartását, időt adva arra, hogy az egyensúlyzavar kezelésére hozott intézkedések kifejtsék hatásukat. Amennyiben azonban a deficit ország túl nagy tartalékokkal rendelkezik, megteheti, hogy nem vállalja fel a népszerűtlen szerkezeti reformokat, ami viszont hosszabb távon a problémák felhalmozódását eredményezi. Amikor egy nemzet nemzetközi monetáris kifizetései meghaladják bevételeit, szükség lehet valamilyen beavatkozásra az esetleges deficit finanszírozása érdekében. A beavatkozás elsősorban nemzetközi tartalékok nemzetek közötti transzferét jelenti. A fizetési mérleg deficitjének nagyságára és fenntarthatóságának idejére egyaránt hatással van a nemzetközi tartalékok szintje.

---

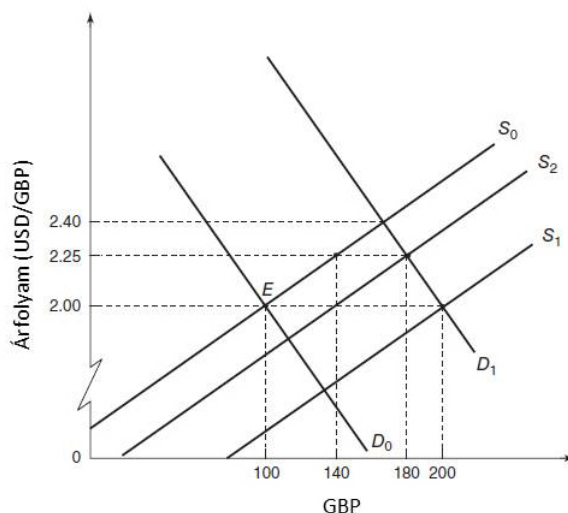
<sup>17</sup> A fejezet CARBAUGH, 2008, 17. fejezete alapján készült.

### 6.1. Nemzetközi tartalékok

A nemzetközi tartalékok iránti kereslet globális szinten alapvetően két tényezőtől függ: a nemzetközi tranzakciók monetáris értékétől, valamint a fizetési mérleg egyensúlyzavarának mértékétől. A nemzetközi tartalékok iránti kereslet függ a kiigazító mechanizmusok hatóidejétől és erősségétől, valamint a világgazdaság átfogó intézményi környezetétől.

### 6.2. Rugalmas árfolyam

A nemzetközi tartalékok iránti kereslet egyik meghatározó tényezője az árfolyam rugalmassága. Az árfolyam-rugalmasság alapvetően meghatározza a fizetési mérleg zavarok kiküszöbölése érdekében alkalmazott kiigazító mechanizmusok hatékonyságát. A 14. ábra az Egyesült Államok pozícióját mutatja Egyesült Államok – Egyesült Királyság kereskedelem esetén. Az E egyensúlyi pontból kiindulva tegyük fel, hogy az import növekedése miatt  $D_0$ -ról  $D_1$ -re nő az USA font iránti kereslete. A fennálló árfolyamrendszer függvénye, hogy mennyi tartalékra lesz szükség a keresett és kínált fontmennyiség közötti rés áthidalására.



14. ábra: Nemzetközi tartalék iránti kereslet és árfolyam-rugalmasság

Forrás: Carbaugh, 2008

Amennyiben az árfolyam a monetáris hatóság által rögzített, a nemzetközi tartalékok kulcsszerepet játszanak az árfolyam stabilizálási folyamatban. Tegyük fel, hogy az árfolyam 2 USD/font szinten rögzített! Mivel a font iránti kereslet  $D_0$ -ról  $D_1$ -re nő, az adott árfolyam mellett 100 fontnyi többletkereslet (kínálatot meghaladó kereslet) keletkezik. A dollár nem eshet a rögzített árfolyamszint alá, ezért a monetáris hatóságnak kell beavatkoznia. Annyi dollárt ad el fontért cserébe, amennyi

az egyensúly helyreállításához szükséges. A 2 USD/font rögzített árfolyam tehát fenntartható, ha a monetáris hatóság biztosítani tudja a többletkeresletként jelentkező 100 fontot. Ez 100 fontnyi többletkínálat a kínálati görbe eltolódását eredményezi  $S_0$ -ból  $S_1$ -be. Ezzel helyre áll a rögzített árfolyam melletti piaci egyensúly.

Most tegyük fel, hogy van lehetőség némi automatikus igazodásra, azaz az árfolyam egy szűk sávban lebeghet. Ez a korlátozott rugalmasság csak kisebb egyensúlyzavarok kezelésére alkalmas, a nagy és tartós egyensúlyzavarok más jellegű intézkedéseket igényelnek. Tegyük fel, hogy a hivatalos árfolyam továbbra is 2 USD/font, de az árfolyam egy sávon belül lebeghet. A sáv felső korlátja 2,25 USD/font. Mivel megnő a kereslet a font iránt, csökkenni fog a dollár értéke. Amint az árfolyam eléri a 2,25 USD/font felső határt, a sáv védelme érdekében a monetáris hatóságnak még 40 fontot kell biztosítania a piac számára. A kínálati görbe  $S_0$ -ból  $S_2$ -be mozdul el. Korlátozottan rugalmas árfolyamrendszer mellett tehát az árfolyammozgás csökkenti az egyensúly helyreállításához szükséges beavatkozás mértékét. E rendszer keretében kevesebb tartalékot kell mozgósítani az árfolyam stabilizálása érdekében.

A nemzetközi tartalékok alapvető célja, hogy lehetővé tegye a kormányzat árfolyam-stabilizálást célzó devizapiaci intervencióját. Minél aktívabb a kormányzat stabilizáló tevékenysége, annál nagyobb szükség van a tartalékokra. Szinte minden rendszerben szükségessé válhat a stabilizáló tevékenység valamilyen formája, ezért nélkülözhetetlenek a nemzetközi tartalékok. Amennyiben az árfolyamok szabadon (kormányzati beavatkozás nélkül) lebegnek, elméletileg nincs szükség tartalékokra. Az egyensúlyt az árfolyam ingadozása biztosítja, nincs szükség stabilizáló tevékenységre.

Most tegyük fel, hogy a piac 2 USD/font árfolyam mellett egyensúlyban van! Mivel megnő a font iránti kereslet, a font keresleti görbéje  $D_0$ -ból  $D_1$ -be tolódik el, a dollár leértékelődik. Egészen addig gyengül, amíg el nem éri a 2,50 USD/font árfolyamot, amely mellett helyreáll a piaci egyensúly. Szabadon lebegő árfolyamrendszer esetén tehát nincs szükség nemzetközi tartalékokra. *Minél rugalmasabb az árfolyamrendszer, annál kisebb mennyiségű nemzetközi tartalékra van szükség.*

### 6.3. A nemzetközi tartalék iránti igényt befolyásoló egyéb tényezők

Az árfolyam rugalmasságon kívül egyéb tényezők is befolyásolják a nemzetközi tartalék iránti igényt:

- 1) Az egyensúlyzavarra reagáló automatikus alkalmazkodási mechanizmusok,
- 2) Az egyensúlyt biztosító gazdaságpolitikai eszközök,
- 3) Valamint a gazdaságpolitikák nemzetközi koordinációja.

Az alkalmazkodás történhet az árak, a kamatok, a jövedelmek és monetáris pénzáramok révén. A fizetési mérleg hiánya vagy többlete valamennyi változóra hatással van. Minél hatékonyabb

az alkalmazkodás, annál kisebb és rövidebb ideig tartó lesz a piaci egyensúlyzavar, illetve annál kevesebb tartalékra lesz szükség. A nemzetközi tartalékok iránti igény tehát annál kisebb, minél gyorsabban és tökéletesebben működnek az automatikus alkalmazkodási mechanizmusok.

Befolyásolja a nemzetközi tartalékok iránti keresletet az is, hogy milyen gazdaságpolitikai eszközök és milyen hatékonysággal alkalmaz a kormány az egyensúlyzavar megszüntetésére. A piaci elven működő automatikus alkalmazkodási mechanizmusoktól eltérően a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazása politikai döntés következménye. Amennyiben minden más változatlan, minél inkább hajlandó egy ország kereskedelempolitikai eszközöket (vámokat, kvótákat, támogatásokat stb.) alkalmazni, annál kevésbé lesz szükség nemzetközi tartalékokra. A tartalékok iránti kereslet persze csak akkor lesz kisebb, ha az alkalmazott gazdaságpolitikai eszközök hatékonyan csökkentik az egyensúlyzavart. Mivel nem igazán lehet előre tudni, hogy mikor és milyen egyensúlyzavarra kerül sor, a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazása gyakran túl lassú reagálás lenne a problémákra, ezért az érintett országok inkább a nemzetközi tartalékokhoz fordulnak az egyensúly helyreállítás érdekében.

A gazdaságpolitikák nemzetközi koordinációja is meghatározza a nemzetközi tartalékok iránti keresletet. A pénzügyminisztériumok közötti gazdasági együttműködés egyik legfontosabb célja a fizetési mérleg egyensúlyzavarok előfordulási gyakoriságának és mértékének, illetve ezen keresztül a nemzetközi tartalékok iránti igény csökkentése. A II. világháborút követő időszak óta folyamatos a gazdaságpolitikai célkitűzések harmonizációja például az IMF, vagy az OECD keretében. Amennyiben a koordináció révén valóban csökken az egyensúlyzavarok intenzitása, akkor csökkenhet a nemzetközi tartalékok iránti kereslet is.

Pozitív kapcsolat van a nemzetközi tartalékok kereslete, valamint a világpiaci árak és a jövedelmek szintje között. A növekvő árszínvonal elvileg inflálja a nemzetközi tranzakciók piaci értékét, ezért nő a tartalékok iránti potenciális kereslet. A globális jövedelmek és kereskedelem növekedése szintén megnöveli a tartalékok iránti keresletet.

#### *6.4. Nemzetközi tartalékok kínálata*

A nemzetközi tartalékok kínálata két fő kategóriára bontható: saját tartalékok, valamint más bankokkal szemben fennálló követelések/tartozások. Az olyan tartalékeszközök, mint például az arany, egyes külföldi devizák és az SDR közvetlenül az adott nemzet birtokában van. Amennyiben azonban az adott ország fizetési mérleg deficittel szembesül, és saját tartalékai elfogadhatatlannul alacsony szintre csökkentek, kölcsönzött tartalékokkal próbálhatják meg kezelni a problémát. A hitelezők között lehetnek fölös tartalékkal rendelkező országok, külföldi pénzügyi intézmények, vagy olyan nemzetközi pénzügyi intézmények, mint az IMF.

#### 6.4.1. Külföldi deviza

A nemzetközi tartalékokat külföldi tranzakciók finanszírozására használják. A tartalékeszközök egyik, többnyire legnagyobb csoportját a külföldi devizák képezik. Az 1800-as és 1900-as években két nemzeti valuta került előtérbe a nemzetközi tranzakciók finanszírozását illetően: az amerikai dollár, és az angol font. A kereskedő nemzetek ezt a két valutát tartották nemzeti tartalékként. A II. világháborút követően az amerikai dollár lett a meghatározó tartalékvaluta., valamint megjelent a tartalékvaluták között a japán yen és néhány más, nemzetközi tranzakciókban elfogadott valuta.

A font tartalékvaluta szerepe az 1800-as évek, illetve az 1900-as évek elejének körülményeivel magyarázható. Nemcsak a világkereskedelemben volt a briteknek (a mai Egyesült Királyságnak) meghatározó szerepe, hanem Londont tekintették a világ leghatékonyabb nemzetközi pénzügyi piacának. Ez volt az arany-sztenderd aranykora, az aranyra szabadon átváltható fonttal. A kereskedők és befektetők megbíztak a fontban tranzakcióik finanszírozása során. Az arany-sztenderd hanyatlásával, illetve az 1930-as évek nagy gazdasági válságával jelentősen romlott a britek kereskedelmi és pénzügyi megítélése, a font veszített nemzetközi népszerűségéből. A font napjainkban is fontos nemzetközi tartalékeszköz, de nem tartozik a legjelentősebbek közé.

Egészen más körülményekre vezethető vissza az amerikai dollár mint tartalékvaluta megjelenése. A II. világháborúból az Egyesült Államok megerősödve került ki. Az 1930-as és 1940-es években az Egyesült Államokba áramló nagy mennyiségű arany miatt a dollár jobb pozícióba került a nemzetközi tartalékvaluta szerepét illetően. Az USA fizetési mérleg hiánya volt az a mechanizmus, amely dollárral látta el a világot. A hiány alapvetően a II. világháború után Európának nyújtott segílyre, valamint az amerikai lakosok külföldi magánberuházásaira vezethető vissza. Az 1950-es évek elejét, amikor az európai országok intenzív fejlesztési programjai extra keresletet teremtettek a dollár iránt, dollárhiány jellemezte. Amikor az 1950-es évek elején az amerikai fizetési mérleg deficites lett, a világ pozitívan fogadta a kiáramló dollárt, majd az 1950-es évek végére a hiány egészen nagy lett. Ahogy a külföldi országokban egyre nagyobb mennyiségben halmozódott fel a dollár, a dollár-hiányból telítettség lett a piacon. Fizetési mérleg hiánya révén az 1960-as évek során azonban tovább növelte az USA a dollár világpiaci kínálatát. A folyamatosan gyenge fizetési mérleg pozíció miatt egyre többen kérdőjelezték meg a dollár tartalékvaluta alkalmasságát. 1970-re a külföldiek kezében lévő dollárkötelezettségek többszörösét tették ki az USA tartalékeszközeinek. A dollárba vetett bizalom csökkenésével néhány európai ország élt a jogával, és dollárkészleteik aranyra váltását kérték az Egyesült Államoktól. Ez végül azt eredményezte, hogy 1971-ben az USA felfüggesztette a dollár aranyra válthatóságát. A dollár tartalékvalutaként való használata azt eredményezte, hogy a nemzetközi tartalékvaluta kínálat az USA fizetési mérleg pozíciója függvényében változott. Ez a helyzet vezetett az 1960-as években az úgynevezett *likviditási válsághoz*. A dollár mint tartalékvaluta iránti bizalom megőrzése érdekében az Egyesült Államoknak meg kellett erősíteni fizetési mérleg pozícióját, meg kellett volna szüntetnie a deficitet. Az amerikai deficit korrekciója ugyanakkor azt jelentette volna, hogy megszűnik a nemzetközi

monetáris rendszer addicionális dollár forrása. E probléma megoldását célozta 1970-ben az *SDR*, mint tartalékeszköz létrehozása, illetve allokációja.

Az amerikai dollár napjainkban is az egyik legfontosabb tartalékdeviza. A dollárt széleskörűen használják közvetítő valutaként, elszámolási egységként, és sok nemzet tartja vagyonát dollár-alapú eszközökben, például amerikai (USA) kincstárjegyekben. A hivatalos tartalékok kb. 60%-át tartják dollárban, és a napi valutakereskedelem kb. 80%-a is dollárban történik.<sup>18</sup> A második legfontosabb tartalékvaluta, az euró jelentősége lényegesen elmarad a dollártól. Az eurót a brit font és a japán yen követi.

A dollár népszerűsége az erős amerikai gazdaságra, valamint a nemzetközi befektetők szempontjából annak menedék jellegére vezethető vissza. Az egyre nagyobb kereskedelmi mérleg hiány és külső adósság miatt azonban az utóbbi időkben csökkent némileg a dollár presztízse. Ahogy egyre több ember használta a dollárt a II. világháborút követő időszakban, az egyre hatékonyabbá vált a nemzetközi tranzakciókban, egyre jobban megerősödött világszerte vezető szerepe. Valaki a Microsoft Windows operációs rendszerhez hasonlította a dollár népszerűségét.<sup>19</sup> Érezhetik úgy a felhasználók, hogy valamelyik másik szoftver használata egyszerűbb, de az a kényelem, hogy a Microsoft által előállított fájlok bárkinek elküldhetőek a világon, mégis a Microsoft mellett szól. A dollár esetében ez azt jelenti, hogy a dollár széleskörű használata miatt a dollárban történő tranzakció minden másnál egyszerűbb és kevésbé költséges. Minél több ország hajtja végre a tranzakcióit dollárban, annál olcsóbb lesz a dollár tranzakció mindenki számára. Éppen ezért egyik ország sem dönt úgy, hogy nem hajt végre több tranzakciót dollárban, egészen addig, amíg a többi ország úgy nem dönt. Ez az egyik fő oka annak, miért olyan nehéz a dollárt más tartalékvalutával helyettesíteni.

Az Egyesült Államoknak jelentős előnyökkel jár a dollár tartalékdeviza funkciója. Az amerikaiak alacsonyabb áron tudnak megvásárolni minden olyan terméket, amelyek esetében másoknak a valutaváltásból adódó tranzakciós költséget is meg kell fizetniük. Alacsonyabb kamat mellett vehetnek fel lakás- vagy autóhitelt, az amerikai kormány pedig nagyobb deficitet, hosszabb ideig, alacsonyabb kamat mellett tud finanszírozni. Az USA hazai valutában tud kibocsátani adósságot megtestesítő értékpapírokat, az árfolyamkockázat így nem nála, hanem a külföldi hitelezőnél jelentkezik. A kockázat azt jelenti, hogy a dollár leértékelődése lenullázhatja az amerikai befektetések megtérülését. Amennyiben például egy kínai befektető 5%-os megtérülést ér el amerikai kincstárjegyen, és a dollár 5%-kal leértékelődik a jüanhoz képest, a befektetőnek nem keletkezik nyeresége. Kínának 2009-ben kb. 1 trillió USD értékű dolláralapú eszköze volt, ezért igencsak tartottak egy esetleges jelentős mértékű dollár leértékelődéstől.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup> <http://data.imf.org/?sk=E6A5F467-C14B-4AA8-9F6D-5A09EC4E62A4> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)

<sup>19</sup> CARBAUGH, 2008.

<sup>20</sup> CARBAUGH, 2008.



Elterjedt használata ellenére egyre többször vetődik fel a kérdés, hogy továbbra is betöltheti-e a dollár a fő tartalékdeviza szerepét. Kína szerint hosszabb távon aggodalomra ad okot az USA hatalmas deficiteken és masszív hitelfelvételeken alapuló gazdaságával. A kritikusok szerint az olyan hitel-alapú tartalékvaluta, mint a dollár, konstrukciójából adódóan kockázatos, magában hordozza a globális egyensúlyzavarok lehetőségét, elősegíti a pénzügyi válságok terjedését. Úgy vélik tehát, hogy nem a dollárnak kellene betöltenie a fő tartalékvaluta szerepét.

Mielőtt azonban bármi más leválthatná a dollár, szükség van egy trónkövetelőre. Az amerikai pénzügyi piacok minden tekintetben (méret, hitelminőség, likviditás stb.) meghaladják az európai piacokat. 2009-ben Kína központi bankja készített egy tervezetet a nemzetközi pénzügyi rendszer átgondolásáról.<sup>21</sup> E terv szerint az SDR vehetné át a dollártól a fő tartalékdeviza szerepét. Az elsődleges cél az volt, hogy olyan tartalékvalutát találjanak, amely nem egyetlen országhoz (a dollár esetében az Egyesült Államokhoz) kötődik, és hosszú távon stabil marad. Ez a célkitűzés a kínaiak szerint csak egy kosárvalutával, nevezetesen az SDR révén érhető el, amelyben a résztvevő valuták súlyát az érintett valuták nemzetközi kereskedelemben és nemzetközi pénzügyekben betöltött szerepe határozza meg. Kína tervei szerint a kosarat az összes főbb valutára ki kellene terjeszteni, így a kínai jüanra, és az orosz rubelre is. Az SDR-t az IMF menedzselné.

Jelenleg az SDR-t kizárólag elszámolási egységként használja az IMF és más nemzetközi szervezetek. Több lépésre is szükség lenne ahhoz, hogy az IMF tagállamokat illetően betölthesse a tartalékdeviza szerepét. Az SDR széleskörű nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi elfogadottsága érdekében a tervezet szerint létre kellene hozni egy elszámolási rendszert is. Szükség lenne továbbá SDR-ben kibocsátott pénzügyi eszközökre (értékpapírokra) is, ezzel is vonzóbbá téve az SDR-t. Természetesen mindez elég sok időt igényelne.

Támogatói szerint számos előnnyel járna, ha az SDR töltené be a fő tartalékdeviza szerepét. Kína számára csökkentené a dollár leértékelődéséből adódó kockázatot, hiszen a dollár csak egyike lenne a kosárvalutáknak. Ez segítene stabilizálni a Kínánál lévő amerikai állampapírok értékét. A valutakosár tartalékvaluta az árfolyam-ingadozásból adódó kockázat csökkentése révén az aggregált keresletre is kedvező hatással lenne. A elképzelés háttérében az a gondolat húzódik meg, hogy a globális jólét nem függhet egyetlen valutától. Az árfolyamkockázat csökkenése a diverzifikációra, a kosárvaluta összetételére vezethető vissza. Felmerül a részesedések, a külföldi befektetések kérdése is. Mivel a dollár a fő tartalékvaluta, amibe gazdasági válságok esetén a befektetők menekülnek, az Egyesült Államok még akkor is vonzza más országok megtakarításait, ha nagyon alacsony kamatot fizet.

Az SDR tartalékvalutaként történő használatának azonban nemcsak előnyei vannak. Az SDR mögött az IMF jóhiszeműségén és hitelein kívül semmi sem áll, az IMF semmit sem állít elő, ami támogatná az SDR értékét. A dollár mögött ugyanakkor ott állnak az amerikaiak által előállított

---

<sup>21</sup> CARBAUGH, 2008.



termékek és szolgáltatások, illetve az ezek iránt megnyilvánuló vásárlási szándék. Felvetődik az a kérdés is, hogy ki határozná meg az SDR „megfelelő” árát. Az IMF? Ráadásul az SDR használata minden nemzetközi tranzakcióhoz hozzáadna egy további lépést, nevezetesen a helyi valuta és az SDR közötti átváltást. Ez az átváltás megnövelné a vállalatok, befektetők stb. költségeit.

A tartalékvaluta pozíció elvesztése mindenképpen költségekkel járna az USA számára. Az amerikaiaknak többet kellene fizetniük az importált termékekért, hiszen ha csökken a dollár kereslete, a dollár leértékelődik. Elkerülhetetlen lenne a kamatok emelkedése. A hitelköltségek emelkedése visszafogná a fogyasztást és a beruházást, ami a gazdasági növekedés lassulását eredményezhetné. Amennyiben a dollár elveszítené tartalékpozícióját, az USA gazdasági erőfölénye mindenképpen gyengülne.

Technikailag elképzelhető az SDR, mint tartalékvaluta elfogadása, és akár sor is kerülhet rá, ha az USA folyamatosan rossz gazdaságpolitikát követne, ami hiánnyal, magas inflációval és a dollár leértékelődésével járna. Amennyiben a külföldiek arra számítanak, hogy a dollártartás költségei meghaladják a dollártranzakciókból származó előnyöket, másik tartalékdeviza mellett dönthetnek. Valószínű azonban, hogy egyhamar nem kerül sor a dollár SDR-rel való leváltására, mert egyelőre jelentős előnyök származnak a dollárban végrehajtott nemzetközi tranzakciókból.

#### 6.4.2. Arany

Volt idő, amikor az arany volt a legfontosabb monetáris eszköz. Sok nemzet pénzügyi rendszerének volt az alapja. A nemzetközi pénz szerepét betöltve több fontos funkciója is volt. Az arany-sztenderd idején nemzetközi fizetési eszközként funkcionált. Betöltötte az elszámolási egység szerepét is, amelyben meghatározhatták az árakat, a nemzeti valuták paritásait. Bár az aranykészletek után kamatjövdelem nem keletkezik, az arany jó értékmegőrzőnek bizonyult, függetlenül attól, hogy infláció, háború, vagy forradalom okozott egyébként piaci zavarokat. Az arany egyik legnagyobb előnye, hogy általánosan elfogadott monetáris eszköz.

Napjainkra az arany tartalékeszköz funkciója jelentős mértékben csökkent. 30 év alatt az arany tartalékokon belüli aránya 70%-ról 3% alá csökkent. Magánszemélyek már szinte egyáltalán nem használják az aranyat sem fizető eszközként, sem elszámolási egységként. Ma már a központi bankok sem használják, sőt, az arany befektetési szerepe is csökkent.

Monetáris szereppel az arany csak néhány országban – jellemzően a Közel-Keleten – rendelkezik. A legtöbb országban – az egyik fő kivétel az USA – a magánszemélyek mindig is úgy kereskedtek az arannyal, mint bármely más termékkel. Az amerikai kormány csak 1974. december 31-én vonta vissza a 41 éven át tartó magánszemélyekre vonatkozó aranytartási tilalmat.

A nemzetközi *arany-sztenderd rendszer* idején (legalábbis annak aranykorában, azaz 1880 és 1914 között) a legtöbb nemzeti valuta értékét az arannyal szemben rögzítették. Az aranyérmék az egyes országokon belül és az országok között is általánosan elfogadott fizetési eszközök volt.

A monetáris hatóságok fő feladata az volt, hogy megőrizzék a papírpénz mint az arany forgalmát kiegészítő pénz iránti bizalmat. A kormányok ezért kötelezettséget vállaltak a papírpénzek aranyra váltására, a mindenkor érvényes rögzített árfolyamon. A kötelezettségvállalás célja volt az is – a bizalom erősítésén túl –, hogy megakadályozza a monetáris hatóságok túlzott pénzkibocsátását.

Az arany-sztenderd működési alapelve az volt, hogy a pénzkínálatot alapvetően meghatározta a rendelkezésre álló aranykészlet. Figyelembe véve az arany kitermelésének más nyersanyagok kitermelési költségéhez viszonyított nagyságát, úgy határozták meg az arany monetáris árát, hogy a monetáris arany, és azon keresztül a pénz kínálatának a növekedése összhangban legyen a nemzeti reál output növekedésével.

Az idő előrehaladtával az arany jelentősége elkezdett csökkenni, míg a papírpénz és a kereskedelmi bankoknál elhelyezett betétek egyre fontosabbá váltak. 1815 és 1913 között az arany aggregált pénzkínálaton belüli aránya az Egyesült Államokban, Franciaországban és Nagy-Britanniában 33-tól 10%-ra csökkent. A kereskedelmi bankoknál elhelyezett betétek aránya ugyanakkor 6%-ról 68%-ra nőtt. 1913-ra a papírpénz és a bankoknál elhelyezett betétek adták az USA pénzkínálatának 90%-át.

Az I. világháborút követően felmerült, hogy vissza kellene térni az arany-sztenderdhez. (Ezt főleg a háborús évek alatt sok országot sújtó infláció indokolta.) Az Egyesült Államok tért vissza először az arany-sztenderdhez, majd néhány európai ország követte. A háború előtti arany-sztenderdre való visszatérési kísérlet azonban teljes kudarcba fulladt az 1930-as években. A nagy gazdasági válság nyomása alatt sorra jelentették be az egyes nemzetek, hogy nem tudják tovább fenntartani az arany-sztenderd rendszert. A válság az arany-sztenderd rendszer jelentős változásával járt az Egyesült Államokban. 1934-ben az aranytartalékról szóló törvény (Gold Reserve Act) a monetáris arany kizárólagos tulajdonosává tette az amerikai kormányt, és az aranykészletek beszolgáltatására kötelezte az állampolgárokat. Ezzel a lépéssel megszüntették a kereskedelmi bankokra nehezedő nyomást, kötelezettségeiket nem kellett aranyra váltaniuk. 20,67 USD/unciáról 35 USD/unciára emelték az arany hivatalos árát, s ezzel a dollár leértékelésére is sor került. A dollár leértékelésének nem a kereskedelmi mérleg javítása volt a célja. Azt remélték, hogy az arany hazai árának az emelése ösztönzőleg hat majd az arany termelésére, megnöveli a pénzkínálatot és ösztönzőleg hat a gazdasági tevékenységekre. Ezzel meg is oldódott volna a nagy gazdasági válság problémája. Ma már tudjuk, hogy a leértékelésnek lehetett ugyan némi gazdaságélénkítő szerepe, de nincs bizonyíték arra, hogy valóban segítette volna a válságból való kilábalást.

A II. világháború alatt folyó nemzetközi tárgyalások eredményeként jött létre a Nemzetközi Monetáris Alap (IMF). Az IMF egyik fő célja a rögzített árfolyamrendszer visszaállítása volt, amelyben az arany a legfontosabb tartalékeszköz. Az arany nemzetközi elszámolási egységgé vált, amikor a tagállamok hivatalosan rögzítették nemzeti valutájuk árfolyamát az arannyal, vagy a szintén arannyal szemben rögzített dollárral szemben. A II. világháború után létrehozott nemzetközi pénzügyi rendszer az arany-deviza rendszer volt. Ebben a rendszerben a monetáris arany a nemzet-

közi tartalék szerepét töltötte be, mert állománya nem tudott olyan gyors ütemben növekedni, mint a nemzetközi kereskedelem. E növekedés következménye volt, hogy a háborúból mind termelőkapacitását, mind nemzeti jólétét tekintve domináns gazdaságként kikerülő Egyesült Államok a világ „bankára” lett. *A dollár lett a nemzetközi pénzügyi rendszer fő tartalékvalutája.*

Mivel a dollár és az arany egyaránt meghatározó eleme volt a nemzetközi tartalékoknak, a rendszert dollár-arany rendszer néven is ismerik. A világ bankáraként az Egyesült Államok fix áron vette meg vagy értékesítette az aranyat a külföldiek által tartott dollár ellenében. Kizárólag a dollárral szemben állt fenn aranyra való átváltási kötelezettség. A többi nemzeti valuta árfolyamát a dollárral szemben rögzítették. A dollárt ezért tartalékvalutaként kezelték, ami épp olyan jó volt, mint az arany, legalábbis addig, amíg hittek abban, hogy a dollár megtartja értékét a többi valutával szemben, és megmarad az aranyra való átválthatósága. Egészen addig, amíg az USA monetáris aranykészlete viszonylag nagy volt a külföldi, dollárban keletkezett kötelezettségekhez képest, gyakorlatilag töretlen volt a bizalom a dollár mint tartalékvaluta iránt.

A II. világháborút követően az USA monetáris aranykészletének értéke elérte a 24 milliárd dollárt, ami a világ teljes aranykészletének körülbelül a kétharmadát tette ki. A fizetési mérleg deficit miatt azonban egyre több dollár halmozódott fel külföldön, miközben egyre jobban fogyott az aranykészlet, mert a dollártartalékok egy részét visszautalták az Egyesült Államokba aranyért cserébe. 1965-re a külföldiek által tartott dollár értéke meghaladta az USA monetáris aranykészletének az értékét. A 35 USD/uncia ár mellett az USA így nem tudta többé garantálni a dollár aranyra történő átváltását, felvetődött a kérdés, hogy valóban képes-e betölteni a világ bankára funkciót. Nem meglepő, hogy ilyen körülmények között elindult a spekuláció: az USA esetleg a dollár leértékelésével próbálja majd megoldani aranyhiányból adódó problémáját. Az arany hivatalos árának emelésével a dollár leértékelődik, az USA monetáris aranykészletének értéke pedig emelkedik.

Az arany hivatalos árának emeléséből adódó spekuláció megelőzése érdekében az USA és néhány további ország kétszintű arany rendszert vezetett be. Volt egy hivatalos szint, amely keretében a központi bankok továbbra is a hivatalos 35 USD/uncia áron adták és vették az aranyat, és kialakult az arany piaca, ahol az arany árát más termékekhez hasonlóan a kereslet-kínálati viszonyok határozták meg. A hivatalos és magán piac szétválasztásával a kétszintű rendszer az arany demonetizálása irányába tett lépés volt. A kétszintű arany rendszer azonban csak késleltetni tudta az arany-deviza rendszer összeomlását. 1971-re az USA monetáris aranykészlete 11 milliárd USD-re csökkent, ami a külföldi központi bankoknál lévő kötelezettségeknek csak a töredékét fedezte. Tovább romlott az USA fizetési mérleg pozíciója is. 1971 augusztusában Nixon elnök bejelentette, hogy az USA felfüggeszti a 35 USD/uncia ár melletti átváltási kötelezettséget. *Ezzel vége lett az arany-deviza rendszernek.*

A monetáris hatóságok csak több év alatt tudták hivatalosan is megfosztani az aranyat (mint nemzetközi tartalékeszközt) pénz funkcióitól. 1975. január 1-jén megszűnt az arany elszámolási egység funkciója a nemzetközi monetáris rendszerben. A nemzeti monetáris hatóságok piaci áron hajtották végre arany tranzakcióikat, az IMF pedig beszüntette az arany használatát. Megállapo-

dás született arról, hogy az alap aranykészletének egy-hatodát aukción értékesítik, és a profitot a fejlődő országok között osztják szét. 41 év tilalom után, 1975. január 1-jén eltörölték az Egyesült Államokban a magánszemélyekre vonatkozó aranytartási tilalmat is.

### 6.4.3. Különleges lehívási jogok (SDR)<sup>22</sup>

Az SDR egy 1969-ben az IMF keretében bevezetett elszámolási egység, nemzetközi tartalékeszköz. Értékét négy nemzetközi valuta kosara alapján határozzák meg, és átváltható bármely szabadon használható valutára. Az SDR nem valuta és nem az IMF-re vonatkozó fizetési ígéret. Sokkal inkább az IMF-tagállamok szabadon használható valutáira szóló fizetési ígéret. Az SDR tulajdonosok két módon juthatnak hozzá ezekhez a valutákhoz: 1. a tagállamok közötti önkéntes átváltási megállapodások keretében, vagy 2. az IMF jelöl ki valamely erős külső pozíciókkal rendelkező tagállamot, hogy SDR-t vásároljon gyenge külső pozíciókkal rendelkező tagállamoktól. Túl azon, hogy kiegészítő tartalékeszköz, az IMF és néhány nemzetközi szervezet elszámolási egysége is.

### 6.5. Hogyan lehet tartalékokhoz jutni?

A gyenge fizetési mérleg pozícióval rendelkező országok több tartalékszerzési lehetőség közül is választhatnak. A tartalékkölcsönzés lehetősége nem jelenti azt, hogy ne lenne szükség saját tartalékokra. Rugalmasabbá teszik a nemzetközi pénzügyi rendszer működését, hosszabb időszak áll rendelkezésre a fizetési mérleg egyensúlyzavarok megoldására.

#### 6.5.1. IMF lehívások

Az IMF egyik alapvető célkitűzése, hogy segítséget nyújtson a fizetési mérleg problémákkal küzdő országoknak. Az IMF egy közös alaptól nyújt hitelt a tartalékokra szoruló országoknak. A fizetési mérleg hiánnyal küzdő ország átmeneti devizahitelt kap, amit meghatározott időn belül kell visszafizetnie. A tranzakciót, amely során az alap devizahitelt nyújt, lehívásnak nevezik. A fizetési mérleg problémával küzdő ország ugyanis valójában nem vesz fel hitelt az alaptól. Amikor a kérdéses ország fizetési mérleg pozíciója javul, fordított tranzakcióra kerül sor, az érintett ország visszavásárolja saját valutáját az alaptól. A tagállamok gazdasági méretüktől függő saját kvótájuk 50%-ig vásárolhatnak más valutákat saját hatáskörükben. Amennyiben több külföldi valutára van szükség, a további vá-

---

<sup>22</sup> Bővebben ld. [www.imf.org](http://www.imf.org)

sárlást engedélyeztetni kell. Az alap akkor ad erre engedélyt, ha meggyőződött arról, hogy az adott ország megtette a szükséges lépéseket a fizetési mérleg egyensúlyának helyreállítása érdekében.

Az 1950-es évek elejétől az alap a készenléti megállapodások segítségével a liberális árfolyam-politikát is ösztönzi. A megállapodás garanciát nyújt arra, hogy tagállam meghatározott összegű külföldi devizát hívhat le, meghatározott időszak alatt. Nem tényleges lehívásról van szó, hanem csak annak a lehetőségéről. Jelentős mennyiségű idő spórolható meg az ilyen típusú megállapodással, amennyiben később valóban szüksége lesz rá az érintett országnak.

### **6.5.2. Általános hitelegyezmény (General Arrangements to Borrow, GAB)**

Az 1960-as évek során felmerült a kérdés, hogy rendelkezik-e az IMF elegendő mennyiségű külföldi devizával a tagállamok árfolyam-stabilizáló intézkedéseinek finanszírozására. Tekintettel arra, hogy egy-egy nagyobb ország esetleges lehívása kimerítheti az alap készleteit, 1962-ben általános hitelegyezményt írtak alá. Az egyezmény értelmében 10 (később Svájjal együtt 11) vezető ipari ország (G-10) vállalta, hogy maximum 6 milliárd SDR értékben hitelt nyújt az alapnak. A hitel mértéke az idők során többször növekedett (2018-ban 17 milliárd SDR), és a finanszírozók között (társuló megállapodás keretében) megjelent Szaúd-Arábia is (+1,5 milliárd SDR).

Közvetítőként és garanciavállalóként az alap kompenzációs támogatást nyújthat ebből az alapból egy vagy több résztvevő ország számára. A hitelegyezmény igénybevételére akkor kerülhet sor, ha a fizetési mérleg hiánnyal küzdő ország hiteligénye meghaladja a saját lehívási lehetőségeket. A hitelegyezmény csak átmenetileg emeli meg a globális tartalékok szintjét, amint visszafizetésre kerül a hitel, a tartalékok eredeti szintje is visszaáll. Az egyezmény ugyanakkor lehetővé teszi a tartalékok rugalmasabb, az igényekhez jobban igazodó kezelését.

### **6.5.3. Új hitelegyezmények (New Arrangements to Borrow, NAB)**

A NAB az IMF és 38 tagállam (feltörekvő gazdaságú országok is), illetve intézmény közötti hitel-egyezményt takar. A NAB alkalmazására akkor kerül sor, ha a kvótaforrások kiegészítése válik szükségessé. A NAB gondolata 1995-ben, a mexikói pénzügyi válságot követő G7 csúcson (Halifax) merült fel. Úgy vélték, hogy a jövőbeli pénzügyi válságok kezeléséhez lényegesen több forrásra lenne szükség. Ezért felszólították a G10 és más pénzügyileg erős országot, hogy dolgozzanak ki egy olyan finanszírozási megállapodást, amely legalább kétszer akkora forrást biztosít, mint a GAB.

1997-ben döntött az IMF a NAB bevezetéséről, amire végül 1998 novemberében került sor. A NAB forrásait 2011-től a korábbi 34 milliárd SDR-ről 370 milliárd SDR-re növelték. A hatékonyabb válságmegelőzés és –kezelés érdekében egyszerűsítették a hitelezés folyamatát is. Aktíválására 1998 decemberében került sor először. 2011-es kibővítése óta 10 alkalommal aktiválták.

#### 6.5.4. SWAP megállapodások

Az 1960-as évek elején leértékelésre számító spekulatív támadások sora érte az amerikai dollárt. Az USA megpróbálta elkerülni, hogy a dolláralapú eszközökben lévő rövidtávú tőke erősebb valutákat válasszon. A FED (U.S. Federal Reserve) ezért 1962-ben kölcsönös valuta-megállapodást, úgynevezett swap megállapodás írt alá több központi bankkal. A swap megállapodások központi bankok közötti bilaterális megállapodások. Átmenti fizetési mérleg hiány esetén az érintett kormányok valuta-csere (swap) kérelemmel fordulhatnak egymáshoz. A devizacserére szerződés keretén belül kerül sor. A FED dollárt ad el egy másik központi bank devizája ellenében. A devizacserét kérő ország így próbál javítani fizetési mérleg pozícióján, és tesz kísérletet a spekulatív tőkeáramlás megakadályozására. A kapott külföldi devizát meghatározott időn (általában 3-12 hónap) belül „vissza kell fizetni” (fordított tranzakció).

### 7. Kereskedelmi egyensúlyzavarok<sup>23</sup>

A nemzetközi pénzügyek egyik legösszetettebb területe a kereskedelmi deficit vagy többlet hatásainak az értelmezése. Nem lehet annyira leegyszerűsíteni a helyzetet, hogy azt mondjuk, a kereskedelmi hiány problémát jelent, a külkereskedelmi többlet pedig a gazdasági erő jele. A kereskedelmi hiány valóban komoly problémák jele lehet, de mindig. Mint ahogy a kereskedelmi többlet is lehet a gazdasági erő jele, ám nem minden esetben. Számos tényezőtől függ, hogy a kereskedelmi egyensúlyzavar jó vagy rossz egy adott ország számára.

Magát a kereskedelmi deficitet, vagy annak előző időszakhoz viszonyított növekedését gyakran úgy kommentálják, mint aggodalomra okot adó fejlemény. A kereskedelmi hiány csökkenését, a kereskedelmi többletet vagy annak növekedését pedig a gazdasági erősödés jeleként. Az esetek zömében azonban a többlet vagy hiány mértéke nem olyan nagy, hogy abból pozitív vagy negatív következtetéseket lehetne levonni.

#### 7.1. Kereskedelmi egyensúlyzavarok és a munkapiac

A külkereskedelmi hiányt többnyire azért tartják ártalmasnak, mert munkahelyek megszűnését eredményezheti. Külkereskedelmi hiány akkor keletkezik, amikor az import meghaladja az export értékét. Ezt a fejlett országok gyakran azzal indokolják, hogy a kevésbé fejlett országok a jelen-

---

<sup>23</sup> A fejezet a Saylor Foundation International Finance. Theory and Policy című e-könyvének 2. és 3. fejezete alapján készült.



tősen alacsonyabb munkabéreik, az egészségügyi és biztonsági sztranderdek hiánya, valamint a kevésbé szigorú környezetvédelmi előírások miatt alacsonyabb áron tudják kínálni termékeiket, ami az import növekedését eredményezi.

A többletimport tehát abból adódik, hogy a hazai fogyasztók az olcsóbb importterméket részesítik előnyben a némileg drágább hazai termékkel szemben. Mivel csökken a hazai vállalatok termékei iránti kereslet, e vállalatok visszafogják termelésüket, ezért kénytelenek elbocsátani a munkaerő egy részét. Így vezet a kereskedelmi hiány a hazai foglalkoztatás csökkenéséhez.

Az importtöbblet mögötti másik gyakori magyarázat szerint az import azért haladja meg az export mértékét, mert az export szintje túl alacsony, elmarad a kívánatos szinttől. Az export alacsony szintjét pedig azzal magyarázzák (különösen egyes fejlett országok), hogy a fejlődő országok túlzottan szigorú kereskedelmi korlátozásokat alkalmaznak az importra. Tény, hogy ma már nagyon sok fejlett ország tagja a Kereskedelmi Világszervezetnek (World Trade Organization, WTO), az alkalmazott vámtételek átlaga még mindig sokkal magasabb a fejlődő országokban. A fenti érvelés szerint a korlátozások eltörlése lehetővé tenné az export bővülését, valamint új munkahelyek teremtését.

Mivel a két folyamat egyidejűleg is lejátszódhat, könnyen juthatunk arra a következtetésre, hogy a külkereskedelmi deficit minden esetben munkahelyek megszűnését eredményezi. E megállapítás elég meggyőzőnek tűnik, mégpedig azért, mert van valóságtartalma. Az import-export szerkezet változása mindenképpen versenyhatásokkal jár, ami munkahelyek megszűnését eredményezheti. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a külkereskedelmi hiánnyal rendelkező országban kevesebb új munkahely teremődne, mint a többlettel rendelkező országokban. Mint ahogy azt sem jelenti, hogy a külkereskedelmi hiány növekedése a gazdaság egészét, illetve a foglalkoztatás csökkenését eredményezi.

Amikor a folyó fizetési mérleg deficit, azzal azonos mértékű, de ellentétes előjelű egyenleg (többlet) keletkezik a tőke/pénzügyi mérlegen. A tőke/pénzügyi mérleg többlete azt jelenti, hogy a külföldiek hazai eszközöket (részvényeket, ingatlant, államkötvényt stb.) vásárolnak. A pénz tehát visszaáramlik a deficit országba, amit ott valaki elkölt. Ez a valaki lehet az ingatlan tulajdonosa, az állam stb. A költsékezés növeli a termékek és szolgáltatások iránti keresletet, ami a termelés, és ezen keresztül a foglalkoztatását növelését eredményezheti.

Tegyük fel, hogy meg tudjuk változtatni a tőke/pénzügyi mérleg többletet eredményező hitelező viselkedését! Tegyük fel, hirtelen úgy döntenek, nem adnak kölcsönt az államnak, nem vásárolnak ingatlant stb., hanem inkább termékeket/szolgáltatásokat vásárolnak. A külföldiek vásárlásainak növekedése az exportkereslet, az export növekedését eredményezi. Elég nagy mértékben emelkednek ahhoz, hogy megszűnjön a külkereskedelmi hiány. Az export növekedésével új munkahelyek teremődnek az exportra termelő ágazatokban.

Más területein azonban munkahelyek szűnnek meg. Erre azért kerül sor, mert kevesebb pénz áll rendelkezésre az exportra nem termelő szektorok, valamint az állam számára. A külkereskedelmi hiány kiküszöbölése tehát nem feltétlenül jelent nettó (aggregált szintű) munkahelyterem-

tést, csak arra van hatással, hogy mely szektorok termékei iránt nő vagy csökken a kereslet. Más szavakkal: a külkereskedelmi hiány változása alapvetően azt határozza meg, hogy a gazdaság mely területeire (iparágaira) koncentrálódik a munkahelyteremtés, és nem azt, hogy összességében hogyan alakul a foglalkoztatás.

E megállapítás alól kivételt képez (és egyben ez a legfőbb oka annak, miért tűnik ennyire meggyőző érvnek a munkahelyek megszűnése) az az eset, amikor a külkereskedelmi hiány/többlet szintje nagyon gyorsan változik. A gyors változás során a munkaerőnek iparágak között kell mozognia. Az átmenet ideje alatt a munkaerő egy része munkanélkülivé válhat. Amennyiben a változás a külkereskedelmi hiány növekedésével, vagy a többlet csökkenésével jár, az átmeneti munkapiaci hatás nagyon erőteljes lehet a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek szektoraiban. Amennyiben azonban a változás hatására csökken a deficit vagy nő a többlet, a munkanélküliség sokkal inkább a kereskedelmi forgalomba nem kerülő javak szektoraiban fog emelkedni, és elég nehéz lesz közvetlen kapcsolatot kimutatni az ott elveszített munkahelyek és a kereskedelmi mérleg változása között.

## 7.2. A kereskedelmi egyensúlyzavar nemzeti jóléti hatásai

A következőkben néhány példa illusztrálja, milyen hatással lehet a kereskedelmi egyensúlyzavar a nemzeti jólétre. A különböző scenáriókban a nemzeti output, a hazai kiadás, valamint a gazdasági növekedés rátájának alakulása kerül bemutatásra a kereskedelmi mérleg egyenlegének függvényében. Bemutatásra kerülnek az egyénekre gyakorolt hatások is. A kereskedelmi egyensúlyzavar dinamikus jellegének érzékeltetése érdekében mindig két időszakot vizsgálunk. A két időszak lehet ma és holnap, ez az év és a következő év, ez a generáció vagy a következő generáció.

Tegyük fel, hogy minden kereskedelmi egyensúlyzavar valamilyen adósság-kapcsolatot tükröz! A kereskedelmi mérleg egyensúlyzavarát ellensúlyozó pénzügyi változás (egyensúlyhiány) nemzetközi hitelfelvételként vagy hitelezésként értelmezhető (a tényleges külföldi közvetlen befektetés, ingatlanvásárlás stb. helyett). A nemzeti jólét a háztartások által fogyasztott termékek és szolgáltatások mennyiségével mérhető a legjobban. Ami most igazán számít, az az átlagos állampolgár életszínvonala, amit nem a nemzeti termelés, hanem a fogyasztás szintje befolyásol. Bár a bruttó hazai terméket (gross domestic product, GDP) gyakran alkalmazzák a nemzeti jólét mérésére, sok tekintetben nem megfelelő mutató, különösen kereskedelmi egyensúlyzavarok esetén.

Vegyük például azt az esetet, amikor egy ország a lehető legnagyobb kereskedelmi többlettel rendelkezik! Ez az elméleti eset, amikor a kérdéses ország a teljes GDP-t exportálja és semmit sem importál. Az ország kereskedelmi többlete ekkor épp megegyezik a GDP értékével, ám lakosainak nincs mit enniük, felvenniük stb. Életszínvonalról ebben az esetben nem beszélhetünk. A hasonló problémák elkerülése érdekében a hazai kiadásokat (domestic spending, DS), azaz a

hazai fogyasztás ( $C$ ), beruházás ( $I$ ) és kormányzati vásárlások ( $G$ ) összegét használjuk a nemzeti jólét becslésére. Azaz:  $DS = C + I + G$ .  $C$ ,  $I$ , és  $G$  hazai előállítású és importált termékekre, szolgáltatásokra fordított kiadásokat egyaránt tartalmazhat. A nemzeti jólét mérése során tehát importált jószágokra fordított kiadásokat is figyelembe vesszünk a nemzeti kiadás részeként. Ez indokoltnak tűnik, hiszen a hazai fogyasztók valóban fogyasztanak importált javakat, és azok elfogyasztása hozzájárul jólétük növekedéséhez.

A hazai kiadások átlagos életszínvonal mérésére történő alkalmazása során (épp úgy, mint a GDP esetében) problémát okozhatnak a beruházások. A beruházási kiadás azoknak a termékeknek és szolgáltatásoknak az értékét adja meg, amelyek inputként kerülnek felhasználásra a termelési folyamatokban, azaz közvetlenül nem járulnak hozzá az állampolgárok jólétének növekedéséhez, legalábbis nem az adott időszakban.

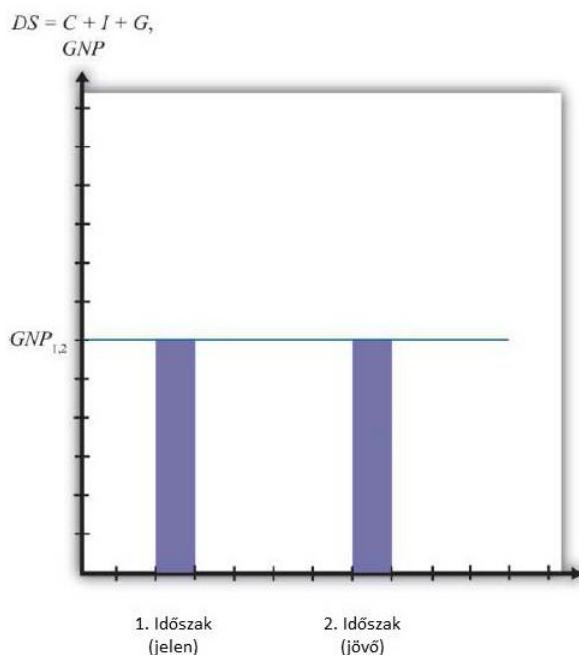
Vegyünk például egy elszigetelt, önellátó kukoricatermelő gazdát! A gazda minden évben betakarítja a kukoricát, amelynek egy részét a család megélhetésére fordít, másik részét pedig vetőmagnak teszi félre a következő évi vetéshez. Minél többet tesz félre a következő évi vetésre, annál kevesebb marad a család adott évi fogyasztására. Ugyanez történik nemzeti szinten is: minél többet fordítanak befektetésre, *ceteris paribus* annál alacsonyabb lesz az adott évben az életszínvonal. Óvatosan kell tehát kezelni a hazai kiadásokat, amikor a nemzeti jólétet akarjuk mérni vele. Tekintettel kell lenni a beruházások szintjében bekövetkező változásokra is.

A továbbiakban a kereskedelmi egyensúlyzavar különböző scenáriói keretében vizsgáljuk meg a nemzeti jövedelem (GDP) és a hazai kiadások kapcsolatát. A közöttük lévő kapcsolat láthatóvá tehető a nemzeti jövedelem egyenletének átrendezésével. A nemzeti jövedelemre vonatkozó egyenlet:  $GDP = C + I + G + EX - IM$ . A  $C+I+G$  helyett a nemzeti kiadást ( $DS$ ) beírva a következő egyenletet kapjuk:  $GDP = DS + EX - IM$ . Átrendezve:  $EX - IM = GDP - DS$ . Ez utóbbi kifejezés ( $EX-IM$ ) azt mutatja, hogy amikor egy országnak folyó fizetési mérleg többlete van, a többlet mértékével kell meghaladnia a GDP-nek a hazai kiadásokat. Amikor viszont egy országnak kereskedelmi hiánya van, a hazai kiadások meghaladják a GDP mértékét.

Érdemes az elemzések során a bruttó nemzeti terméket (gross national product, GNP) használni a GDP helyett, mert az  $EX - IM$  kifejezés valójában a folyó fizetési mérleg egyenlege, amely a jövedelem átutalásokat és egyoldalú átutalásokat is tartalmazza. Amennyiben a kereskedelmi oldalon figyelembe vesszük az említett jövedelem-áramlásokat is, akkor már nem GDP-ről, hanem GNP-ről van szó. Mivel elméletileg mindkettővel mérhető a nemzeti output, a továbbiakban a GNP-t használjuk.

### 7.2.1. Nincs kereskedelmi egyensúlyzavar, a GNP nem nő a vizsgált két időszak között

Az 1. eset az alapeset, ez mutatja meg, hogyan viszonyul egymáshoz a GNP és a hazai kiadás a kiinduló helyzetben. Itt azt feltételezzük, hogy egyik időszakban sincs sem kereskedelmi többlet, sem hiány, és a két időszak között nincs GNP növekedés. Mivel nincs egyensúlyzavar, nincs nettó hitelezés vagy hitelfelvétel a pénzügyi mérlegen. Ez az eset tulajdonképpen megfelel az autarkiának, amikor az adott országnak nincs kereskedelmi kapcsolata a világ többi részével. A hazai kiadás mindkét időszakban pontosan megegyezik a GNP-vel. (Ld. 15. ábra.)



**15. ábra: Hazai kiadás az 1. és 2. időszakban**

Forrás: Saylor Foundation (b), 117. old.

Mivel a hazai kiadást használjuk a nemzeti jólét mérésére, láthatjuk, hogy ebben az esetben a két időszak között változatlan marad az átlagos életszínvonal. Vegyünk most egy állampolgárt, nevezzük Bélának! Béla esetében a GNP-nek Béla éves jövedelme, az adott év alatt munkaerejével előállított termékek és szolgáltatások értéke felel meg. A hazai kiadás ezúttal a Béla által az adott évben megvásárolt termékek és szolgáltatások értékének felel meg. Béla jólétét az általa fogyasztott termékek és szolgáltatások segítségével próbáljuk megbecsülni. Kereskedelemnek tekintendő minden olyan tranzakció, ami a háztartásába nem tartozó személyekkel valósul meg.

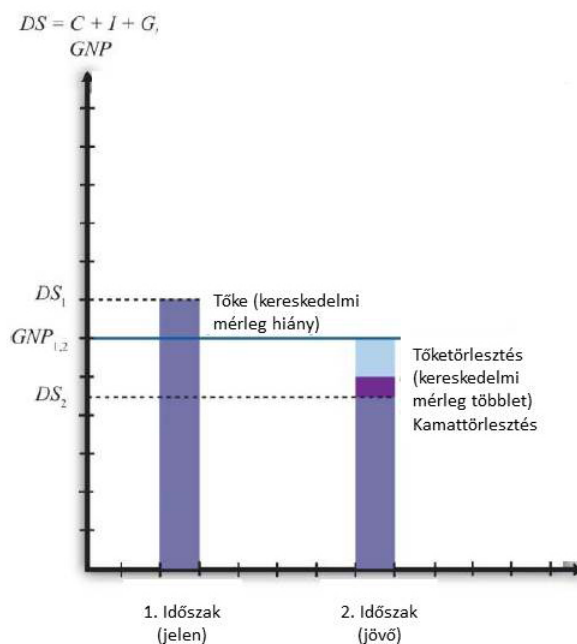
Az egyszerűség kedvéért tegyük fel, hogy Béla 3000000 Ft-ot keres évente! Az alapeset most azt jelenti, hogy a második periódusban is ugyanennyit keres, azaz jövedelme nem nő. Az egyensúlyzavar hiánya itt azt jelenti, hogy Béla nem vesz fel hitelt és nem is hitelez. Ez azt jelenti, hogy jövedelme teljes egészét fogyasztásra költi, azaz 3000000 Ft értékében vásárol termékeket és

szolgáltatásokat. A fogyasztás szintje mindkét időszakban azonos marad, tehát Béla életszínvonalja nem változik.

A kiegyensúlyozott kereskedelmet úgyis értelmezhetjük, hogy Béla pont ugyanolyan értékben exportált termékeket és szolgáltatásokat, mint amilyen értékben importált. Mivel az export értéke megegyezik az import értékével, a kereskedelem kiegyensúlyozott.

### 7.2.2. Folyó fizetési mérleg hiánya az első időszakban, nincs GNP növekedés az időszakok között

A 2. esetben azt feltételezzük, hogy folyó fizetési mérleg hiány van az első időszakban. Feltételezzük továbbá, hogy az ebből adódó pénzügyi mérleg többlet külföldi hitelfelvételből származik (az eszközvásárlást kizárjuk). Feltételezzük tovább, hogy a kölcsön összege teljes egészében visszafizetésre kerül a második időszakban. Azaz: az első időszakban hitelfelvételre kerül sor, a második időszakban pedig mind a tőketörlesztés, mind a kamatfizetés teljes egészében megvalósul. Feltételezzük továbbá, hogy nincs GNP növekedés a két időszak között. Az első időszakban jelentkező kereskedelmi mérleg hiány arra utal, hogy a hazai kiadás ( $DS_1$ ) meghaladja a GNP-t. (Ld. 16. ábra.)



16. ábra: Kereskedelmi mérleg hiány az 1. időszakban, időszakok között GNP növekedés nélkül

Forrás: Saylor Foundation (b), 119. old.

A  $DS_1$  és a  $GNP$  közötti különbség nemcsak a folyó fizetési mérleg hiányának nagyságát mutatja meg, hanem a visszafizetendő tőke és kamat értékét is. Az addicionális fogyasztás csak azért lehetséges, mert a külföldről felvett hitelt többlet import vásárlására fordítják. A folyó fizetési mérleg

hiány időszakában tehát magasabb életszínvonalat tud elérni a kérdéses ország, feltéve, hogy a hitelt nem hazai beruházásokra fordítja. A második időszakban vissza kell fizetni a hitelt a kamattal együtt. A visszafizetés a tőke és a kamat összegével csökkenti a GNP szintje alá a hazai kiadásokat a második időszakban. (Ld. világossal jelölt területet a 11. ábrán.) Valójában a kamat figyelembe vehető a hazai kiadások részeként, amennyiben úgy tekintünk a kamatra, mint szolgáltatás után fizetett díj, azaz az előrehozott fogyasztás díja. Mivel azonban elég kicsi a valószínűsége, hogy e szolgáltatás bárki életszínvonalát növelné a második időszakban, mégsem vesszük azt figyelembe a hazai kiadások részeként. Mivel a GNP nem változik a két időszak között, a második időszak hazai kiadása ( $DS_2$ ) a GNP szintje alatt lesz. A hitel visszafizetésének időszakában csökkenhet az átlagos életszínvonal.

Ez rávilágít a kereskedelmi mérleg hiányával kapcsolatos egyik legfontosabb aggodalomra. A kereskedelmi mérleg nagy és tartós hiánya az életszínvonal jelentős csökkenésével járhat akkor, amikor a hitelt vissza kell fizetni. Amennyiben a két időszak két generációt ölel fel, akkor generációk közötti feszültség merülhet fel. Az az ország, amelyik jelentős kereskedelmi mérleg hiányt tart fenn, növelheti a jelenlegi generáció életszínvonalát, ám azt a következő generáció rovására teszi. Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a szülők többletfogyasztását gyermekeik finanszírozzák.

Nézzük meg ugyanezt az egyén szintjén! A 2. esetben Béla ismét 3 millió forintot keres mindkét időszakban. Tegyük fel, hogy az első időszakban hitelt vesz fel! A hitel összege 500000 Ft, a kamat mértéke 10%. Amennyiben Bélának nincs megtakarítása az első időszakban, fogyasztásának szintje a jövedelmének és a hitel összegével egyenlő. Ez 3500000 Ft értékű fogyasztást tesz lehetővé számára, tehát a tényleges jövedelme által biztosítottnál magasabb életszínvonalat tud elérni.

A második időszakban Bélának vissza kell fizetnie az 500000 Ft hitelt, illetve a 10%-kal számolt 50000 Ft kamatot. Béla jövedelméből 550000 Ft hiteltörlesztésre megy el, így 2450000 Ft marad fogyasztásra. Úgy tudott tehát többet fogyasztani (azaz magasabb életszínvonalat elérni) az első időszakban, hogy feláldozta jövőbeli fogyasztásának (életszínvonalának) egy részét. Az első időszakban Béla többet „importál”, mint amennyit „exportál”. Azaz „kereskedelmi deficit” keletkezik. A második időszakban kevesebb terméket és szolgáltatást „importál”, mint amennyit „exportál”, azaz kereskedelmi többlet keletkezik.

A második eset azt mutatja, hogy jelentős, vagy tartós kereskedelmi mérleg hiány esetén megalapozott az aggodalom. Az eset ráirányítja a figyelmet arra a tényre, hogy a nemzetközi hitelvételeből adódó kereskedelmi mérleg hiány a jövőben, azaz a hitel visszafizetésekor, alacsonyabb átlagos életszínvonallal járhat.

Érdemes megjegyezni, hogy a kereskedelmi mérleg hiánya nem feltétlenül okoz problémát hosszabb távon, ha annak mértéke nem túl nagy. Az államok is megtehetik azt, amit az egyének: dönthetnek úgy, hogy jövőbeli fogyasztásuk egy részét jelenbeli fogyasztásra cserélik. Nem meglepő például, ha egy fiatalember úgy dönt, hogy exotikus vakációra megy, életveszélyes te-

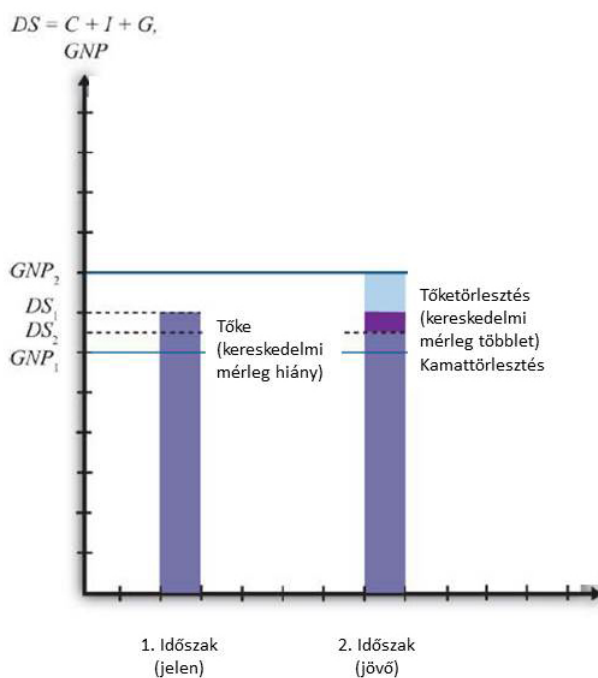


vékenységekbe fog, vagy vásárol egy nagyon gyors autót. Még akkor sem, ha ezt csak jelentős összegű hitel felvételével tudja megtenni. Élvezzük addig az életet, míg egészségesek vagyunk, gondolhatja ő, s tudja, hogy e miatt idősebb korában esetleg le kell majd mondania a hasonló vakációkról vagy tevékenységekről.

A hasonló jellegű egyéni döntések aggregálásával egy egész nemzet dönthet úgy, hogy többet fogyaszt a rendelkezésre álló jövedelménél, még ha tudja is, hogy az a jövőbeli fogyasztás visszafogását vonja majd maga után. Egészen addig nem jelent igazán problémát a deficit, amíg a jövőbeli fogyasztás visszafogását, azaz a jelenbeli nagyobb fogyasztás költségét (illetve) azok az egyének viselik, akik a jelenbeli túlfogyasztás mellett döntöttek. Amennyiben azonban a túlfogyasztás túlzott költségvetési költségek eredménye, akkor a fogyasztás visszafogása az adófizetők következő generációját terheli, ami generációk közötti jóléti transzfer eredményez.

### 7.2.3. Folyó fizetési mérleg hiány az első időszakban, GNP növekedés az időszakok között

A második esethez hasonlóan a harmadik esetben is folyó fizetési mérleg hiány a kiinduló helyzet. A vizsgált ország a hiányt külföldi hitelfelvétel ellensúlyozza, amit a második időszakban kamattal együtt vissza kell majd fizetnie. A két eset annyiban tér el, hogy ezúttal GNP növekedés van a két időszak között. A növekedés meghatározó jelentőséggel bír a fizetési mérleg hosszú távú hatásait illetően. Az első időszakban a hazai kiadás ( $DS_1$ ) a GNP ( $GNP_1$ ) szintje fölött alakul. (Ld. 17. ábra.)



17. ábra: Folyó fizetési mérleg hiány az első időszakban, GNP növekedés az időszakok között

Forrás: Saylor Foundation (b), 121. old.

A kereskedelmi mérleg hiánya azt mutatja, hogy az érintett ország külföldi hitelfelvétel révén biztosítja a termelés értékét meghaladó költsékezést (és fogyasztást). A második időszakban a GNP a *GNP2* szintre nő. A hitelt és a kamatokat vissza kellett fizetni, ami a hazai kiadások szintjét *DS2*-re csökkenti. Mivel a hazai kiadás szintje alacsonyabb, mint a *GNP2*, az adott ország kereskedelmi mérlege többletet mutat. A kereskedelmi mérleg többlete azt jelenti, hogy a fogyasztás és az átlagos életszínvonal alacsonyabb annál a szintnél, mint ami kiegyensúlyozott kereskedelem mellett elérhető lenne. A kereskedelmi mérleg hiányának tehát a második esetben leírtakhoz hasonló negatív hatásai vannak.

Ebben az esetben azonban előfordulhat, hogy az első időszak kereskedelmi mérleg hiánya hosszabb távon előnyökkel jár. Tegyük fel, hogy a vizsgált ország esetében a kiegyensúlyozott kereskedelem megegyezik az alapesetben bemutatott helyzettel! Ebben az esetben kiegyensúlyozott a kereskedelem, de nincs időszakok közötti GNP növekedés, azaz az életszínvonal változatlan. Akkor jutunk el a harmadik esethez, ha a vizsgált ország az első időszakban hitelt vesz fel külföldről, amit olyan beruházásokra fordít, amelyek később GNP növekedést eredményeznek.

Amennyiben a GNP megfelelő mértékben nő, a vizsgált ország az alapesetnél magasabb hazai kiadási szintet tud elérni. Még az is előfordulhat, hogy csak azért nő hosszabb távon a vizsgált országban az életszínvonal, mert kereskedelmi mérlege deficitese. A harmadik esetben tehát azt feltételezzük, hogy az első időszakban külföldről felvett hitelt teljes egészében beruházásra fordítja az érintett ország. Ez azt jelenti, hogy – bár a hazai kiadás nő – az átlagos életszínvonal változatlan marad, mivel a beruházási javak által generált többletfogyasztás nem azonnal jelentkezik. A magasabb hazai kiadás csak a második időszakban jelentkezik megnövekedett fogyasztás formájában, és eredményezi az átlagos életszínvonal emelkedését. A vizsgált ország tehát rövid és hosszú távon egyaránt kedvezőbb eredményt érhet el a kiegyensúlyozatlan kereskedelemmel.

Nézzük meg ugyanezt az egyén szintjén! Béla első időszaki jövedelme ismét 3 millió Ft. 500000 Ft hitelt vesz fel az első időszakban, amit „importált” javak fogyasztására fordít. Az első időszakban tehát magasabb életszínvonalat ér el, mint amit a jövedelme lehetővé tene. A második időszakban nő a GNP, ezért Béla jövedelme is nő. Tegyük fel, hogy jövedelme 4 millió Ft-ra nő a második időszakban! Tegyük fel továbbá, hogy a hitelt és a 10%-os kamatot a második időszakban kell vissza/(ki)fizetni. A hitel (500000 Ft) és a kamat (50000 Ft) kifizetését követően 3450000 Ft-ja marad fogyasztásra. Béla fogyasztásra fordított kiadása tehát most alacsonyabb, mint amit a jövedelme lehetővé tene.

A beruházási történet egyéni szinten történő megjelenítése érdekében tegyük fel, hogy Béla most diákhitelként vesz fel 500000 Ft-ot az első időszakban, s megszerzi a diplomáját, ami lehetővé teszi, hogy jobban fizetett álláshoz jusson. Feltéve, hogy az oktatási befektetés nem növeli közvetlenül és azonnal fogyasztói hasznosság érzetét, jólétére nincs hatással az első időszakban megvalósuló többlet kiadás. A második időszakban azonban mindenképpen nő a jóléte, hiszen 450000 forinttal többet tud termékekre és szolgáltatásokra költeni, még úgy is, hogy rendezzi a hitelt és a kamatokat.

A harmadik eset arra mutat rá, hogy kereskedelmi mérleg hiánya – még ha tartós és jelentős mértékű is – hosszú távon sem jár negatív hatásokkal az átlagos életszínvonalat illetően, ha a vizsgált ország elég gyors növekedési ütemet produkál. A gyors gazdasági növekedés megoldást jelent a legtöbb kereskedelmi mérleggel kapcsolatos problémára. Bizonyos esetekben előfordulhat, hogy a növekedésösztönző hatást épp a külföldről felvett hitelből megvalósított beruházások váltják ki. A kereskedelmi mérleg hiánya ebben az esetben pozitív megítélés alá esik, és egyáltalán nem a gazdasági gyengeség jele.

Most vegyünk egy kevésbé fejlett országot! Kevésbé fejlett, mert az egy főre jutó átlagos jövedelem nagyon alacsony. Tény, hogy sok kevésbé fejlett országban van egy kis, jómódú felső réteg, ám a társadalom zöme meglehetősen nagy szegénységben él. A szegények nagyon ritkán tudnak megtakarítani a jövedelmükből, ezért csak korlátozottan állnak rendelkezésre erőforrások a hazai beruházások finanszírozására.

Amennyiben (mint az általában lenni szokott a fejlődés korai szakaszaiban) beruházásokra van szükség az iparosodás és a gazdasági növekedés fellendítése érdekében, a kevésbé fejlett ország csak lassan vagy egyáltalán nem tud növekedni, ha ragaszkodik a kiegyensúlyozott kereskedelemhez és korlátozza a nemzetközi hitelfelvételt. Amennyiben viszont hitelt vesz fel a nemzetközi pénzügyi piacokon, és azt termelő beruházásokra fordítja, akkor megindulhat a gazdasági növekedés, és az átlagos életszínvonal még úgy is emelkedhet, hogy vissza kell fizetni a hitelt, és ki kell fizetni a kamatokat. Vannak tehát olyan esetek, amikor a kereskedelmi mérleg hiánya pozitív hatásokkal jár a kevésbé fejlett ország fejlődésére.

Hasonló megállapításra juthatunk a volt szovjet blokk átmeneti gazdaságú országait illetően is. A Szovjetunió összeomlása után az infrastruktúra hiánya, és a romokban álló ipari bázis jellemezte ezeket az országokat. Átmenet esetén a gazdasági növekedés ösztönzésének egyik legkézenfekvőbb módja a meglévő tőkeállomány új beruházásokkal történő lecserélése: új gyárak építés, modern berendezésekkel ellátása, utak minőségének javítása, IKT fejlesztés stb. Az összeomlást követően azonban nagyon gyorsan csökkent a rendelkezésre álló jövedelem, ezért a beruházási források nagyon korlátozottak voltak. Az sem volt egyértelmű, mely szektorokba érdemes befektetni. Ettől függetlenül az egyik lehetséges megoldás az volt, hogy hitelt vesznek fel a nemzetközi pénzügyi piacokon. A kereskedelmi mérleg deficit ebben az esetben indokoltnak, és alkalmasnak tűnik arra, hogy lökést adjon a gyors gazdasági növekedésnek.

Természetesen az, hogy a kereskedelmi mérleg hiány ösztönzőleg hathat a gazdasági növekedésre és hosszú távú előnyökkel járhat, önmagában még nem jelenti azt, hogy e hatások biztosan jelentkezni fognak. Időnként a beruházásokra nem a megfelelő ágazatokban kerül sor. Máskor külső sokk hatására omlik össze egy egyébként nyereséges ágazat. Az is előfordulhat, hogy a felvett nemzetközi hiteleket a kormányzati tisztviselők drága ingatlanok és autók vásárlására pazarolják. Ebben az esetben a nagy és tartós kereskedelmi mérleg deficittel rendelkező, a harmadik eset kedvező hatásaiban reménykedő ország hirtelen a második eset kedvezőtlen kimeneteivel szembesülhet.

A kereskedelmi deficittel rendelkező ország egyébként úgyis eljuthat a kedvező kimenetelhez, hogy nem vesz fel hitelt a nemzetközi piacon a hazai kiadások növelése érdekében. Az USA-nak például meglehetősen nagy kereskedelmi mérleg hiánya van egészen 1982 óta. Az 1980-as évek végére az USA lett a világ legnagyobb adósa. Ugyanebben az időszakban viszonylag alacsony maradt a hazai beruházások szintje, különösen más fejlett országokhoz viszonyítva. Gyorsan arra a következtetésre juthatunk, hogy mivel az adott időszakban nem igazán nőtt a beruházás, problémák merülhetnek fel. Az USA azonban stabil GNP növekedési ütemet produkált az 1980-as és 1990-es években, az 1992. évi visszaesés kivételével. Egészen addig, amíg a vizsgált gazdaság kellő ütemben tud növekedni, még a tartósan deficittel rendelkező ország is élvezheti a harmadik eset pozitív kimeneteit.

#### **7.2.4. Folyó fizetési mérleg többlet az első időszakban; nincs időszakok közötti GNP növekedés**

Ebben az esetben azt feltételezzük, hogy a vizsgált országnak kereskedelmi mérleg többlete van az első időszakban, és nincs GNP növekedés az időszakok között. A többlet arra utal, hogy a termékek és szolgáltatások exportjának értéke meghaladja az import értékét, és az adott ország tőke/pénzügyi mérlege deficites. Azt feltételezzük, hogy a deficit külföldnek nyújtott hitelekből származik. E hitelekre megtakarításként is tekinthetünk, hiszen az alapját képező források csak úgy keletkezhetnek, hogy valaki lemondott jelenbeli fogyasztása egy részéről. A megtakarítás és annak hozama a következő időszakban realizálódik, amikor a külföldiek törlesztik a hitelt és megfizetik annak kamatait.

Az első időszakban, amikor a kereskedelmi mérlegen többlet van, a hazai kiadások ( $DS_t$ ) szintje elmarad a GNP szintjétől. A vizsgált ország a rendelkezésre álló jövedelem egy részét nem fordítja fogyasztásra, hanem hitelt nyújt belőle külföld számára. Az export importot meghaladó többlete olyan termékeket és szolgáltatásokat takar, amelyeket – bár hazai fogyasztás, beruházás, kormányzati vásárlás tárgyát is képezhették volna – külföldiek fogyasztásának részét képezik. Ez azt jelenti, hogy a folyó fizetési mérleg többlete esetén az adott ország fogyasztási és beruházási szintje elmarad a kiegyensúlyozott kereskedelem melletti szinttől.

Amennyiben a kereskedelmi mérleg többlete az egyensúlyi szintnél alacsonyabb hazai fogyasztási és kormányzati vásárlási szintet takar, az adott országban az átlagos életszínvonal is alacsonyabb az egyensúlyi szintnél. Amennyiben a kereskedelmi mérleg többlete az egyensúlyi szintnél alacsonyabb hazai beruházási szintet takar, a kereskedelmi mérleg többlete nincs hatással az átlagos életszínvonalra, ám negatív hatást gyakorolhat a jövőbeli potenciális növekedésre. Ebben az értelemben a kereskedelmi mérleg többlete akár a gazdasági gyengülés jeleként is felfogható, különösen rövidtávon. A kereskedelmi mérleg többlete csökkentheti az életszínvonalat, valamint a jövőbeli növekedési potenciált.

Ez persze nem jelenti azt, hogy az egyes országoknak óvakodniuk kellene a kereskedelmi mérleg többlettől, vagy azt, hogy a kereskedelmi mérleg többlete hosszabb távon mindenképpen negatív hatásokkal járna. A második időszakban az érintett ország visszakapja hitel kamattal növelt összegét. Ez automatikusan kikényszeríti a kereskedelmi mérleg hiányát, amikor a hazai kiadások összege ( $DS_2$ ) meghaladja a GNP értékét. A kereskedelmi mérleg deficitje azt mutatja, hogy az import meghaladja az export értékét. Az importtöbblet lehetővé teszi a hazai fogyasztás, beruházás, illetve kormányzati vásárlások növelését. Amennyiben a hiány nagyobb fogyasztást és/vagy kormányzati vásárlásokat eredményez, az átlagos életszínvonal a kiegyensúlyozott kereskedelem melletti szint fölé emelkedik. Amennyiben a hiány mögött a beruházások szintjének emelkedése áll, akkor a GNP harmadik időszaki növekedési kilátásai javulnak. Röviden megfogalmazva: *a negyedik eset azt a helyzetet jeleníti meg, amikor az ország lemond a jelenbeli fogyasztás/beruházás egy részéről, hogy a következő időszakban magasabb fogyasztási és beruházási szintet tudjon elérni.*

Ahhoz, hogy megértsük, mit jelent ez az egyén szintjén, vegyük ismét Bélát, akinek az évi jövedelme mindkét időszakban 3 millió Ft. Bélának „kereskedelmi mérleg többlete” lesz az első időszakban, ha pénzt ad kölcsön másoknak. Ennek egyik módja, ha pénzének egy részét valamelyik helyi bank megtakarítási számláján helyezi el. Tegyük fel, hogy Béla 500000 forintot köt le betéti számláján! Ezt a pénzt a bank arra használja, hogy hitelt nyújtson más magánszemélyeknek, illetve vállalkozásoknak. Béla tehát a bank közvetítésével nyújt hitelt másoknak. Az 500000 forint az az összeg, amit Béla nem költ el termékek és szolgáltatások vásárlására. Az első időszakban Béla 3 millió forintnyi „munkaerőt” exportál, de csak 2500000 forintnyit importál termékek és szolgáltatások formájában. A különbözetet másoknak adja kölcsön. Egyértelmű, hogy 2,5 millió forintos fogyasztásával Béla életszínvonala elmarad a hitelezés nélküli 3 millió forintos szinttől.

A második időszakban Béla ismét 3 millió forintot keres, és visszakapja a kölcsön adott pénzt, illetve annak kamatát. 10%-os kamattal számolva a második időszakban visszakapott összeg 550000 Ft. Béla hazai kiadási lehetőségei most meghaladják jövedelmének a szintjét, azaz „kereskedelmi mérleg deficitje” lesz. Béla 3550000 Ft értékben importálhat termékeket és szolgáltatásokat, miközben exportjának értéke csak 3000000 Ft. Vajon jó vagy rossz ez Béla számára? Első ránézésre jónak tűnik. Béla gondosan félretette jövedelmének egy részét későbbre, amikor majd talán nagyobb szüksége lesz rá. Még inkább megalapozottnak tűnhet Béla döntése, ha a következő időszakban jelentősen csökken a jövedelme, mondjuk 2 millió Ft-ra. Ebben az esetben a korábbi megtakarítás lehetővé teszi, hogy a jövedelmi sokk ellenére Béla mindkét időszakban közel azonos szinten tartsa a fogyasztását. A megtakarítás lehetővé teszi a kiegyensúlyozott fogyasztást.

A két időszakot meghatározhatjuk úgy is, hogy az első időszak a középkorú felnőt, a második időszak a nyugdíjas kor. A középkorú felnőtt félreteszi jövedelme egy részét, hogy arra, és annak kamataira tudjon támaszkodni nyugdíjas korában, amikor már nem keletkezik munkából származó jövedelme. Kerülendő ugyanakkor a túlzott óvatosság, amely indokolatlan mértékben fogná vissza a jelenbeli fogyasztást.

A negyedik esetre jó példa az 1980-a és 1990-es évek japán gazdasága. Japánnak meglehetősen nagy kereskedelmi mérleg többlete volt ebben az időszakban. A kereskedelmi mérleg többletével szemben a tőke/pénzügyi mérleg hiánya áll. Japán esetében a világ többi részének nyújtott jelentős nagyságú hitel. Kereskedelmi mérleg többletét mindig a gazdasági erő jelének tekintették, ugyanakkor a kereskedelmi mérleg többlet valójában az egyensúlyi szintnél alacsonyabb mértékű fogyasztást és kormányzati vásárlásokat, azaz alacsonyabb átlagos életszínvonalat jelentett. A kereskedelmi mérleg többlet a beruházások alacsonyabb szintjével is jelentkezhet, ez azonban nem volt jellemző Japánra. A beruházás szintje mindvégig magas volt, magasabb, mint a legtöbb fejlett országban.

A többlet különösen előnyös volt a 21. századhoz közeledő Japán számára. A többlet egyáltalán nem folyamatos és gyors növekedés időszakában jelentkezett. Az 1990-es évek elejére Japán gazdaságát a stagnálás, 1998-tól pedig hanyatlás jellemezte. Japán azonban nem hagyta, hogy a GDP visszaesése az életszínvonal csökkenését eredményezze. Jelentős mennyiségű külső megtakarításaival a korábbi szinten tudta tartani a fogyasztást. A visszaáramló tőke és kamatai magasabb fogyasztási szintet tesznek lehetővé, ami a kereskedelmi mérleg deficitjével járhat. Valójában egyik sem valósult meg.

Japán kereskedelmi mérleg többlete mégis előnyös lehet hosszabb távon. Japánban – a legtöbb fejlett országhoz hasonlóan – demográfiai fordulat várható az elkövetkező évtizedekben. Ahogy a babyboom korszak képviselői elérik a nyugdíjkorhatárt, és a várható élettartam is nő, folyamatosan nő nyugdíjasok aránya a teljes népességen belül. Ezzel párhuzamosan csökken a munkaképes korú lakosság aránya. Ez egyre nagyobb terhet jelent a japán nyugdíjrendszer számára, hiszen egyre kevesebb munkavállalónak kell biztosítania az egyre nagyobb nyugdíjas réteg ellátásának finanszírozását. Egy idő után Japán megteheti, hogy „lehívja” felhalmozott megtakarításait. Ekkor a kereskedelmi mérleg hiánya mellett ösztönözni tudja a hazai fogyasztást, ami csökkenti a szociális programok finanszírozása miatt szükségessé váló adóemelési kényszert. Erre azonban csak akkor kerülhet sor, ha Japán erős növekedést tud produkálni és képes kilépni a jelenlegi stagnálásból.

Függetlenül attól, hogy mi lesz a vége, elmondhatjuk, hogy a súlyos recesszióval sújtott Japán gazdasága még mindig jobb helyzetben van a felhalmozott megtakarításoknak köszönhetően, mint lenne akkor, ha kereskedelmi mérlege deficitessé lett volna a vizsgált időszakban.

#### **7.2.5. Az egyensúlyzavar jóléti hatásai – összegzés**

E történetek figyelmeztetnek bennünket arra, hogy a kereskedelmi egyensúlyzavarokról nem jelenthető ki egyértelműen, hogy azok jók, rosszak, vagy esetleg semlegesek egy gazdaság szempontjából. A rövid- és hosszú távú hatások egyaránt a körülményektől függenek. A kereskedelmi mérleg deficitje utalhat túlzott hitelfelvételre, ami a jövőben akár átütözéshez, esetleg a felhalmozott adósság visszafizetése miatt az életszínvonal erőteljes csökkenéséhez vezethet. Ebben



az esetben a kereskedelmi mérleg hiánya egyértelműen rossz a kérdéses ország számára. A kereskedelmi mérleg hiánya utalhat arra is, hogy „visszahívja” korábban külföldre hitelezett megtakarításait, vagy olyan eszközöket értékesít, amelyekkel kapcsolatban nem merül fel az életszínvonal csökkenésének a lehetősége. Ekkor a kereskedelmi mérleg hiánya vagy semleges, vagy akár kedvező hatással is lehet az életszínvonalra. A kereskedelmi mérleg hiánya mögött a hazai beruházások expanziója is állhat, amely ösztönzőleg hat a gazdasági növekedésre, lehetővé téve, hogy a felvett hitelek visszafizetésére növekvő életszínvonal mellett kerüljön sor. Ebben az esetben a kereskedelmi mérleg hiánya egyértelműen kedvező, hiszen kedvezően hatnak a gazdasági prosperitásra. Végül, egy piacgazdaság fizetési mérleg deficitje egyszerűen azt is tükrözheti, hogy egyszerre sok-sok ember mond le jövőbeli fogyasztásának egy részéről azért, hogy a jelenben magasabb fogyasztást tudjon realizálni. Ebben az esetben a kereskedelmi mérleg hiányát semlegesnek kell tekinteni, hiszen pusztán az adott nemzet állampolgárainak szabad döntéseit tükrözi.

A kereskedelmi mérleg többlete tükrözhet megfontolt külföldi megtakarítást, vagy külföldi termelő eszközök vételét azzal a céllal, hogy az azokból származó jövőbeli többletjövedelem segítséget nyújtson a növekvő nyugdíjas lakosság támogatásában. Ebben az esetben a kereskedelmi mérleg többlete pozitív jelenség az adott ország szempontjából. A kereskedelmi mérleg többlete mögött az előző időszakban felvett hitel törlesztése is állhat. Ez a kimenet akkor elfogadható, ha növekvő életszínvonalal párosul. Amennyiben azonban a többlet lassú növekedés vagy csökkenő GDP időszakában jelentkezik, az életszínvonal jelentős visszaesésével járhat, ami egyértelműen negatív fejlemény. A kereskedelmi mérleg többlete mögött az adott ország állampolgárainak aggregált döntése is állhat: az előző időszaki magasabb fogyasztásuk a jelen időszak fogyasztásának terhére valósult meg. Ebben az esetben a többlet semleges a nemzet egészét illetően.

#### **7.2.6. További komplikációk**

A kereskedelmi egyensúlyzavarok elemzését tovább bonyolítja, hogy nem minden nemzetközi pénzáramlás tekinthető hitelkapcsolatnak. Eddig azt feltételeztük, hogy a tőke/pénzügyi mérleg oldalon csak nemzetközi hitelezésre vagy hitelfelvételre kerülhet sor. A nemzetközi tranzakciók azonban külföldi termelőeszköz vásárlást vagy értékesítést is takarhatnak. Ha például egy külföldi Microsoft részvényeket vásárol az amerikai piacon, a tranzakció hitelezésként jelenik meg a pénzügyi mérlegben és hozzájárul a pénzügyi mérleg többletéhez. Ugyanakkor nem mondhatjuk azt, hogy valaki hitelt vett fel külföldről, mert nincs visszafizetési kötelezettség. Az amerikai (USA) eszköz vásárlója valójában tulajdonrészt szerzett egy amerikai (USA) vállalatban. A rész(vény) tulajdonosa ezzel jogosultságot szerez a jövőbeli osztalékokra, illetve nyereségre tehet szert, ha később a vételárnál magasabb áron tudja értékesíteni részvényeit. Amennyiben a vállalat nyereségesen működik, a befektetők jövedelmet realizálnak. Amennyiben a vállalat veszteségesé válik, nem kerül sor osztalékfizetésre, a részvények árfolyama pedig eshet.

Külföldi befektetés esetén fontos az is, mi történik akkor, ha például jelentősen leértékelődik a dollár. A dollár leértékelődése veszteséget, negatív megtérülés okozat a külföldi befektető számára. Fontos, hogy egyik esetben sincs garancia arra, hogy a befektető visszakapja a befektetett összeget. Ugyanilyen típusú kapcsolat jellemzi a nemzetközi ingatlan tranzakciókat, valamint a külföldi közvetlen befektetést.

Amennyiben a pénzügyi mérleg visszafizetési kötelezettség nélküli eszközvásárlásokat tartalmaz, a korábban leírt történetek némileg másképp alakulnak. Tegyük fel például, hogy a vizsgált ország kereskedelmi mérlege deficites az első időszakban! Tegyük fel továbbá, hogy a keletkező pénzügyi mérleg többlet külföldiek amerikai (USA) ingatlan vásárlásokból és külföldi közvetlen befektetésekből adódik!

Az első időszakban az egyensúlyinál magasabb szintre emelkedhet az életszínvonal. Ezt azonban ezúttal nem külföldi hitelfelvétel, hanem ingatlanok vagy termelési eszközök értékesítéséből származó jövedelem teszi elehetővé. A második időszakban az életszínvonal nem feltétlenül csökken, mivel nincs visszafizetési kötelezettség. Ez valami olyasmi, mint amikor valaki zálogházba viszi az óráját. Ebben az időszakban jövedelménél többet tud vásárolni, hiszen feléli a korábban felhalmozott vagyona egy részét. A következő időszakban jövedelmének megfelelő szintig költekezhet, azaz nem feltétlenül csökken az életszínvonala. Látható tehát, hogy az adósságot meg nem testesítő eszközáramlások kevésbé problematikusak, mint a nemzetközi hitelek, hiszen nem feltétlenül járnak az életszínvonal jövőbeni csökkenésével.

Ugyanakkor aggodalomra adhat okot, hogy az eszközeit értékesítő ország elveszítheti ellenőrzését az ország termelési eszközei fölött, ezért a hazai gazdasági tevékenységekből származó pozitív jövedelmet nem az adott ország állampolgárai realizálják. Az ezzel kapcsolatos aggodalmak azonban túlzottak. Először is: a külföldi tulajdonú vállalatokra is a hazai jogszabályok vonatkoznak. A túlzottan magas profit realizálása a profit megadóztatásával valósítható meg. A külföldi tulajdonosoknak nincs szavazati joguk, tehát elvileg kevésbé tudják befolyásolni a rájuk vonatkozó törvények alakulását. Másrészt, a külföldi tulajdonú vállalatok munkahelyeket teremtenek a hazai munkaerő számára, ami mindenképpen előnyös a vizsgált ország szempontjából. Végül pedig, függetlenül attól, hogy külföldi vagy hazai tulajdonú vállalatról van szó, tevékenységüket többnyire ugyanaz a motiváció vezérli: sikeresek akarnak lenni. A sikeres üzleti vállalkozás pedig rendszerint nemcsak a tulajdonosok számára előnyös, hanem a vállalat foglalkoztatottai, illetve termékeik fogyasztói számára is.

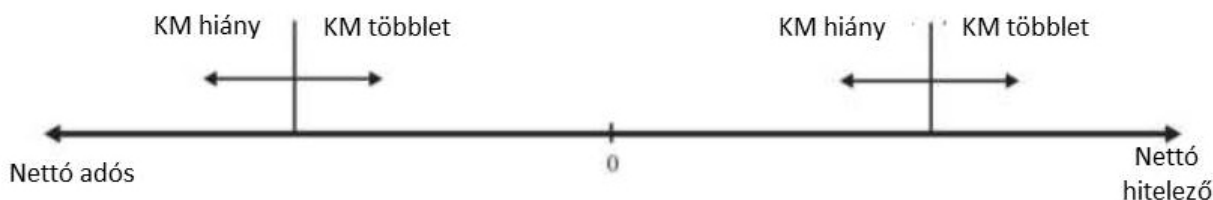
### *7.3. A kereskedelmi egyensúlyzavarok értékelése*

A különböző üzleti és pénzügyi hírek olvasása során gyakran találkozhatunk félreértelmezett gazdasági összefüggésekkel. Ezek egyike az az elterjedt nézet, hogy a kereskedelmi mérleg hiánya egyértelműen rossz, gyenge gazdasági teljesítményre utal, míg a kereskedelmi mérleg többlete

erős gazdasági teljesítményt jelez. Kétségtelen, hogy bizonyos körülmények között van alapja a feltevéseknek, de nem tekinthetők általánosan érvényes alapelveknek. Az értékelés alapja a beruházási pozíció. A beruházási pozíciót illetően négy helyzetet vizsgálhatunk:

1. Adós ország kereskedelmi mérleg hiánnyal;
2. Adós ország kereskedelmi mérleg többlettel;
3. Hitelező ország kereskedelmi mérleg hiánnyal;
4. Hitelező ország kereskedelmi mérleg többlettel.

A 18. ábrán balra helyezkednek el az egyenesen a nettó adósok, jobbra a nettó hitelező országok.



**18. ábra: Beruházási pozíció**

Megjegyzés: KM: kereskedelmi mérleg.

Forrás: Saylor Foundation (b), 137. old.

Amennyiben a nettó külföldi befektetések tekintetében sem nyereség sem veszteség nem mutatható ki, a kereskedelmi mérleg hiánya vagy többlete megváltoztatja az érintett ország befektetői pozícióját. A kereskedelmi mérleg hiánya balra mozdítja el az ország befektetési pozícióját, ami vagy hitelezői pozíciójának gyengülésére vagy nettó adós pozíciójának erősödésére utal. A kereskedelmi mérleg többlete jobbra mozdítja el a vizsgált ország befektetői pozícióját, ami nettó hitelezői pozíciójának erősödésére, vagy nettó adós pozíciójának gyengülésére utal.

Nem érvényes ez a megállapítás akkor, ha változik a külföldi eszköz piaci értéke, vagy ha a befektetési pozíció számítására folyó piaci értéken és nem bekerülési költség alapján kerül sor. Tegyük fel, hogy a vizsgált ország külkereskedelme kiegyensúlyozott, és nettó hitelezőként jelenik meg a világpiacon! Amennyiben a befektetési pozíciót bekerülési költség alapján határozzák meg, és a fizetési mérleg egyensúlyban van, nem változik a befektetési pozíció. Amennyiben azonban piaci értéken kerül sor a kalkulációra, a befektetési pozíció még kiegyensúlyozott folyó fizetési mérleg mellett is változhat. Ebben az esetben a befektetési pozíció a tőkenyereség/veszteség miatt változik. Változhat az ingatlan értéke, a részvények árfolyama stb. Az árfolyam változása is befolyásolhatja az eszközök és kötelezettségek értékét. A kereskedelmi mérleg egyensúlyhiánya mellett vagy ellen szóló érvek attól függenek, hogy a bemutatásra kerülő négy esetből melyik jellemzi éppen a vizsgált országot.

### 7.3.1. Nettó adós folyó fizetési mérleg hiánnyal

Talán ez az eset fordul elő a leggyakrabban, vagy legalábbis ez kapja a legtöbb figyelmet. Ez alapvetően azzal magyarázható, hogy egyes nagy nettó adóssággal rendelkező országok állandósult jelentős mértékű kereskedelmi mérleg hiánya gyakorlatilag fenntarthatatlan. A nemzetközi adósságválság esetei jól ismertek. Ide tartozik az 1980-as évek elejének adósságválsága, Mexikó 1994-es válsága, valamint az 1997. évi ázsiai válság.

Meg kell azonban említeni, hogy sem a kereskedelmi mérleg hiánya, sem a nettó adós pozíció nem vezet feltétlenül államcsödhöz, vagy tesz szükségessé komoly gazdasági kiigazítást. Valójában néhány nettó adós ország számára épp a folyó fizetési mérleg hiánya az ideális. Különbséget kell tehát tennünk a jó és rossz esetek között, azaz meg kell vizsgálnunk mikor jó, és mikor rossz adósság. Mint arról korábban már szó volt, a folyó fizetési mérleg hiánya azt jelenti, hogy a vizsgált ország a megtermelt termékek és szolgáltatások értékénél többet termékek és szolgáltatások vásárlására költen. A többletkiadás a fogyasztás, a beruházás és/vagy az állami kiadások növekedését eredményezheti. A többletfogyasztás kiegyenlítése vagy külföldi hitelfelvétellel (adósság), vagy termelő eszközei egy részének értékesítésével történik.

Tegyük fel, hogy a folyó fizetési mérleg hiányát hitelfelvétel finanszírozza! Tegyük fel tovább, hogy a többletkiadás fogyasztásra, valamint kormányzati termék és szolgáltatásvásárlásra megy! A hiány előnye, hogy az adott ország több magán és közjóságot tud fogyasztani. Ez a deficit ideje alatt növeli az átlagos életszínvonalat. Hátránya, hogy a magasabb életszínvonalat biztosító finanszírozási forrást, a hitelt, vissza kell majd fizetni. A visszafizetés időszakában az érintett ország folyó fizetési mérlege többlet mutat, a kiadások nemzeti szintje a megtermelt jövedelem szintje alatt alakul. Az átlagos életszínvonal ezért csökkenhet. Kevésbé ad aggodalomra okot ez a helyzet, ha kialakulása az állampolgárok döntéseire vezethető vissza. Ekkor ugyanis az egyének maguk döntenek úgy, hogy jövőbeli fogyasztásuk egy részét jelenbeli fogyasztásra cserélik. Amennyiben azonban a többletkiadás elsősorban kormányzati áru- és szolgáltatásvásárlásra megy el, akkor az adófizetőknek kell visszafizetniük az állam adósságát, ami az életszínvonaluk csökkenését fogja eredményezni. Azaz: a jövőbeli adófizetők jóléte fog csökkenni, mert nekik kell megfizetniük a jelen adózóinak nyújtott kedvezményeket.

A jövőbeli életszínvonal csökkenés elkerülhető, ha a gazdaság elég gyorsan nő. Amennyiben a nemzeti jövedelem elég nagy lesz a jövőben, az átlagos életszínvonal akár emelkedhet is, függetlenül attól, hogy törleszteni is kell. A kereskedelmi mérleg hiánya tehát kevésbé aggasztó, ha viszonylag gyors a jelenbeli és jövőbeli növekedés. A növekedés ösztönzésének egyik módja a hazai beruházásokra fordított kiadások növelése. Amennyiben a folyó fizetési mérleg hiányakor jelentkező hitelt fogyasztás helyett beruházásokra fordítják, vagy a kormányzati kiadásokat infrastruktúra, oktatás, vagy a humán és fizikai tőke más fejlesztési formáira fordítják, javulnak a növekedési kilátások.

A folyó fizetési mérleg hiánya sok kevésbé fejlett vagy átmeneti gazdaságú ország számára

valójában inkább üdvözítő, semmint átok. A szegény országok többségében alacsony a nemzeti megtakarítási ráta (az alacsony jövedelmek miatt), és nem működik megfelelő adóbeszedési rendszer. Számukra a beruházások finanszírozásának egyik legegyszerűbb módja a hitelfelvétel a magasabb megtakarítási rátával rendelkező fejlett országoktól. Amennyiben a beruházások hatékonyak bizonyulnak, sokkal gyorsabb gazdasági növekedés várható. Az átmeneti és kevésbé fejlett gazdaságok számára a kereskedelmi mérleg hiánya tehát nem feltétlenül aggasztó, akár az erősödés jele is lehet, amennyiben növekvő hazai beruházásokkal és/vagy növekvő kormányzati infrastruktúra kiadásokkal párosulnak.

A kereskedelmi mérleg hiánya igazán akkor kezd aggasztóvá válni, amikor a külföldi adósság szintje túlzott mértékben megnő. (A GDP 50%-a fölötti szint már jelentősnek tekinthető.) Ez ugyanis a külföldi kötelezettségek tekintetében fizetéseképtelenséghez vezethet. Fontos azonban megjegyezni, hogy a külfölddel szemben fennálló adósság nemcsak a hiteleket, hanem a részvényeket is tartalmazza, ugyanakkor fizetéseképtelenség csak a hiteltípusú kapcsolatok esetében merülhet fel. A részvényeknek vagy tulajdonrészeknek lehet pozitív vagy negatív megtérülése, de nem olyan típusú szerződéses kötelezettségvállalások, mint a hitelek. Az érintett országnak soha nem kell megtérítenie a külföldi értékpapír tulajdonosok veszteségét, pusztán azért, mert csökkent az értékpapírok piaci értéke. Az államcsőd lehetőségének értékelésekor tehát csak a külföldi hitelfelvétel típusú kapcsolatokra kell koncentrálni, kihagyva a kalkulációból a részesedések nettó pozícióját.

Annál valószínűbb az államcsőd, minél nagyobb a külföldi adósság a vizsgált ország törlesztési képességhez képest. A törlesztési képesség többféle módon mérhető. Először is megvizsgálhatjuk a GDP-hez viszonyított nettó adósságot. Mivel az éves nemzeti jövedelmet méri, a GDP jelenti azt az alapot, amiből levonható a törlesztés és a kamat. Minél nagyobb az alap, annál inkább képes az adott ország a törlesztésre. Vagy: minél kisebb a GDP-hez viszonyított nettó adósság, annál nagyobb az ország törlesztési képessége.

Meghatározható egy ország törlesztési képessége a nettó adósság és az exportált termék és szolgáltatások értékének arányaként is. Ez különösen akkor célszerű, ha a külfölddel szemben fennálló adósság külföldi devizában keletkezett. A törlesztéshez ebben az esetben külföldi devizára van szükség, ami elsősorban termékek és szolgáltatások exportjával szerezhető meg. (A másik megoldás a hazai eszközök értékesítése.) Minél nagyobb a nettó külső adósság exporthoz viszonyított aránya, annál nagyobb az államcsőd valószínűsége.

Fontos hangsúlyozni, hogy az államcsőd kockázatának értékelésekor a nettó adósságot és nem a kereskedelmi mérleg hiányát kell figyelembe venni. A kereskedelmi mérleg aligha tárja fel a nettó adósság előző időszaki változását, és nem is tartalmazza az összes külfölddel szemben fennálló kötelezettséget. Ráadásul a nettó adós pozíció romlása mellett is fennmaradhat a kereskedelmi mérleg hiánya. Ez akkor fordulhat elő, ha a kereskedelmi mérleg hiányát elsősorban részvények értékesítésével, és nem hitelfelvétellel finanszírozzák. A kereskedelmi mérleg hiánya tehát önmagában nem ad teljes képet az államcsőd valószínűségéről.

Most nézzük meg, milyen problémák merülnek fel államcsőd esetén! Érdekes módon nem annyira maga az államcsőd okozza az azonnali problémát, sokkal inkább az elkerülésére tett lépések. Amennyiben a külföldi adósságot illetően fizetéseképtelenség merül fel, általában megromlanak a kapcsolatok a hitelező országokkal. Azok a külföldi bankok, amelyek nem kapják vissza a korábban nyújtott hiteleket, aligha nyújtanak hitelt a jövőben. A termelő beruházások finanszírozásához hitelre szoruló kevésbé fejlett ország számára ez azt jelenti, hogy e források hosszú időre elapadhatnak, ami negatívan befolyásolja az adott ország növekedési kilátásait. Az államcsőd az azt elszenvedő ország számára rövidtávon kedvező, hiszen nincs törlesztés. A vizsgált ország élvezi az első időszak kereskedelmi mérleg deficit idején magasabb kiadások előnyeit, miközben nem terheli a következő időszaki törlesztés következménye. Tekintettel az adott ország adóssághelyzetére, az államcsőd az adóssághelyzetre azonnali, egyszeri javulást eredményez.

Akkor merülnek fel igazából a problémák, amikor gazdasági sokkok hatására hirtelen megnő a külső törlesztési és kamatterher, fenntarthatatlanná téve az addig fenntartható adósságot. Ezekben az esetekben az államcsőd elkerülésére tett lépések képezik a probléma igazi forrását. Egy ország akkor nem képes törleszteni az adósságát, ha azok értéke hirtelen megnő, vagy hirtelen csökken az azok finanszírozását szolgáló jövedelem. A valuta leértékelődés elég gyakori oka a törlesztés értékében bekövetkező hirtelen emelkedésnek. Amennyiben a külföldi adósság külföldi devizában keletkezett, a hazai valuta leértékelődése a külső adósság felértékelődését eredményezi. Jelentős mértékű leértékelődés esetén az érintett ország hirtelen képtelen lesz törleszteni és kamatot fizetni. Amennyiben az adósság hazai valutában keletkezett, az árfolyamváltozásnak nincs közvetlen hatása az adósság értékére. Ez azt jelenti, hogy a nagy külső adóssággal rendelkező országok esetében nagyobb az államcsőd veszélye, ha (1) erősen ingadozó a valuta árfolyama, illetve (2) a külső adósság zöme külföldi devizában keletkezett.

Változó kamatozású külföldi adósság esetén a kamatok hirtelen emelkedése is problémát okozhat. Többek között ezzel a problémával szembesültek a harmadik világ országai az 1980-as évek elejének adósságválsága idején. Az amerikai és európai bankoktól kapott hitelek változó kamatozásúak voltak, hogy csökkentsék a bankok inflációs kockázatát. Amikor az USA megszorító monetáris politikája következtében megemelkedtek az amerikai (USA) kamatok, hirtelen megnőtt a külföldi országok kamatterhe. A változó kamatozás tehát potenciálisan növeli az államcsőd valószínűségét.

Nő az államcsőd valószínűsége akkor is, ha hirtelen csökken egy ország törlesztési képessége. Erre kerülhet sor, ha az adott országot recesszió sújtja. Recesszió idején visszaesik a GDP, csökken a törlesztésre rendelkezésre álló alap. Amennyiben a recesszió az export visszaesésére vezethető vissza (például a főbb kereskedelmi partnereket is sújtó recesszió miatt), a kevesebb devizabevétel miatt csökken a törlesztési képesség. Külfölddel szemben jelentős mértékben eladósodott országok esetében a recesszió államcsődöt eredményezhet.

A törlesztés hirtelen emelkedése akkor is problémákat okozhat, ha nem kerül sor államcsődre. Előfordulhat, hogy az országnak azért kell folyó fizetési mérleg többletet produkálnia, hogy tör-



leszteni tudja külföldi tartozásait. A kereskedelmi mérleg hiánya azt jelentette, hogy egy ország jövedelménél többet tud költeni. Önmagában ez jó dolog. A folyó fizetési mérleg többlete ugyanakkor azt jelenti, hogy az adott ország jövedelménél kevesebbet tud költeni. Ez viszont rossz, különösen recesszió esetén.

Épp ezzel a problémával szembesült az USA a legutóbbi gazdasági válság idején. 2008 őszén csökkenni kezdett az USA GDP-je, és csökkent a kereskedelmi mérleg hiánya is. A „kereskedelmi mérleg hiánya rossz” nézőponttal azonosulók számára ez a fejlemény jónak tűnik. Valójában arról volt szó, hogy nemcsak az USA termelése esett vissza, hanem – minthogy a kereskedelmi mérleg hiánya is csökkenő tendenciát mutatott – a fogyasztás is. A kereskedelmi mérleg hiányának csökkenése az életszínvonal csökkenését, a gazdasági körülmények romlását jelezte.

A nettó adós pozícióban lévő ország kereskedelmi mérleg hiányával kapcsolatos problémái jellemzően nem a deficit időszakában jelentkeznek. Sokkal valószínűbb, hogy a nagy külföldi adósság később, a törlesztés megkezdésekor fog problémát okozni.

Összegezve: a nettó adós pozícióban lévő ország kereskedelmi mérleg hiányával kapcsolatos problémák annál aggasztóbbak:

- Minél nagyobb mértékű a nettó eladósodás;
- Minél nagyobb a hiteljellegű adósság aránya;
- Minél nagyobb a folyó fizetési mérleg hiánya (elméletileg már a GDP 5%-ánál nagyobb hiány is nagy számítás, bár kis mértékű nettó eladósodás esetén a nagyobb hiány sem okoz feltétlenül problémát);
- Minél nagyobb a kormányzati, vagy kormányzati háttérű nettó adósság;
- Minél nagyobb a költségvetési hiány;
- Az adósság jelentős része külföldi devizában keletkezett, és a hazai valuta jelentősen leértékelődött vagy le fog értékelődni;
- Növekvő nettó adósság előzi meg a lassabb GDP növekedést;
- Korreláció mutatható ki a növekvő nettó adósság és a csökkenő beruházási szint között;
- A deficit mögött lévő többletkiadás fogyasztást és kormányzati vásárlás (különösen, ha az nem tőkebefektetést) takar;
- A külföldről felvett hitel változó kamatozású;
- Recesszió közeleg.

### **7.3.2. Nettó adós ország folyó fizetési mérleg többlettel**

Ez az eset többnyire az előző időszaki hitelüket visszafizető országokat jellemzi. Az is előfordulhat, hogy a külföldiek belföldi piaci szereplőknek adják el korábbi befektetéseiket (részvényeket, ingatlant stb.). A kereskedelmi mérleg többlete mindkét esetben csökkenti a nettó adósságot, és a hazai kiadások elmaradnak a nemzeti jövedelem szintjétől. Különösen nagy a gond, ha minderre

azért kerül sor, mert a hazai valuta leértékelődése miatt hirtelen nagyon megnőtt a törlesztési teher. Ez lehet a következménye annak, ha a sorozatos kereskedelmi mérleg hiány fenntarthatatlannak bizonyul. A fenntarthatatlanság azt jelenti, hogy nem tartható tovább a kereskedelmi mérleg hiánya. Amint elérhetetlenné válik a külső finanszírozás, az érintett ország nem tudja tovább görgetni korábbi kötelezettségeit. Államcsőd hiányában emelkedni fog a folyó adóssággal kapcsolatos nettó törlesztés, deficitessé lesz a pénzügyi/tőke mérlege, többletet mutat a kereskedelmi mérleg egyenlege.

Amikor e fordulatra gyorsan kerül sor, az érintett ország jövedelménél többet költő országból hirtelen jövedelménél kevesebbet költő országgá válik. Még ha marad is a GDP a korábbi szinten, az életszínvonal és a beruházási kiadások mértéke akkor is jelentős mértékben esik vissza. A hazai kereslet gyors csökkenése akár recessziót is eredményezhet. A csökkenő GDP csak fokozza a problémákat.

Még nagyobb a gond, ha a törlesztési kötelezettség zöme a kormányt terheli, vagy a külső kötelezettségek kormányzati háttérűek. Amennyiben a kormányzat hirtelen a vártnál magasabb törlesztési kötelezettséggel szembesül, azt vagy az adóbevételek növelése, vagy a kormányzati kiadások csökkentése révén tudja finanszírozni. A törlesztés terhét tehát általában a lakosság viseli, hiszen az teljes egészében az adófizetőktől származik. Az, hogy ez kit visel meg jobban, a költségvetés kiigazításától függ, bár gyakran úgy tűnik, hogy a lakosság szegényebb rétegei viselik a kiigazítási költségek zömét.

Amennyiben a törlesztési kötelezettség hirtelen megemelkedésének zöme magánvállalatokat terhel, a lakosság közvetlenül nem érintett. Amennyiben a vállalatoknak csak relatíve kisebb körét érinti, akkor igazából normál piaci alkalmazkodási folyamatról van szó: néhány vállalat tönkremegy, a munkaerő és tőke átcsoportosítására kerül sor. A lakosságot ebben az esetben nem terheli a kiigazítás költsége, kivéve, ha kifejezetten az érintett vállalatoknál dolgoznak. Ugyanakkor, még ha magánvállalatokat terhel is a törlesztés, és az állam nem vállalhat garanciát a visszafizetést illetően, a kormány mégis beavatkozásra kényszerülhet, ha a hirtelen változás egyszerre sok vállalatot érint. Még nagyobb a beavatkozás valószínűsége, ha a magánadósság zöme a legnagyobb hazai bankoknál van. E bankok csődje ugyanis az egész bankrendszer integritását veszélyezteti. A bankok megmentésére irányuló beavatkozás azt jelenti, hogy a lakosság viseli a magánszektorban elkövetett hibák költségét.

A leírt folyamatokhoz hasonló gyors fordulatra került sor Indonéziában, Thaiföldön, Malajziában és Dél-Koreában az 1997. évi valutaválság következményeként. A válságot követően valamennyi említett országnak folyó fizetési mérleg többlete volt. E többletek semmiképpen sem tekinthetők a gazdasági erő jelének. Sokkal inkább azt tükrözik, hogy az érintett gazdaságok recesszióban vannak, problémát okoz számukra a korábbi hitelek törlesztése, s mindezek következményeként kénytelenek elszenvedni az átlagos életszínvonal csökkenését.

A folyó fizetési mérleg többlet legsúlyosabb következményei akkor jelentkeznek, ha hirtelen valósul meg a kereskedelmi mérleg hiányáról annak többletére való átállás. Amennyiben az átme-

net fokozatos, előfordulhat, hogy senkit nem visel meg jelentősebb mértében. Vegyünk például egy országot, amely a kereskedelmi mérleg deficitje révén tartott fenn jövedelménél magasabb infrastrukturális és magán beruházási szintet, azaz nettó adós pozícióba került. Amint működőképessé válnak a beruházások, ösztönzőleg hatnak a növekedésre, az ország az egyes időszakokban keletkező új hitelek összegénél nagyobb mennyiségű korábbi hitelt tud törleszteni. Ebben az esetben viszonylag sima az átmenet.

Amíg a GDP elég gyors ütemben nő, nem feltétlenül csökken az adott nemzet átlagos életszínvonala, még akkor sem, ha a törlesztés időszakában jövedelménél kevesebbet költ. A folyó fizetési mérleg többlettel rendelkező adós ország helyzete aggasztóbb, ha:

- A többlet államcsődöt követ,
- A GDP növekedési üteme alacsony vagy negatív,
- A beruházási ráta alacsony vagy csökkenő,
- Az egy főre jutó reál  $C + G$  érték csökken,
- A többlet mögött növekvő nettó adósság és nagyobb eszközértékesítés áll.

Kedvezően alakulhat a helyzet, ha a fentiek ellenkezője érvényesül.

### 7.3.3. Nettó hitelező ország folyó fizetési mérleg többlettel

A kereskedelmi mérleg többlettel rendelkező nettó hitelező ország megtakarításaiból vagy hitelt nyújt külföldre, vagy külföldi termelőeszközöket vásárol. Ez a megoldás többnyire kézenfekvő, de lehetnek kedvezőtlen következményei is. Ne felejtjük el, hogy az az ország, amelyik kereskedelmi mérleg többlettel rendelkezik, nemzeti jövedelménél kevesebbet költ fogyasztásra, beruházásra és kormányzati vásárlásokra. A többlet külföldi megtakarítás. A nettó hitelezői státusz azt jelenti, hogy a kérdéses országnak több megtakarítása van külföldön, mint a külföldieknek az adott országban.

Az első probléma akkor merül fel, ha a többlet mögött az áll, hogy a hazai befektetők a hazai beruházások helyett a külföldi befektetéseket részesítik előnyben. Relatív szabad tőkek mozgás esetén előfordulhat, hogy a külföldi befektetések hozama nagyobb, kockázatuk pedig kisebb, mint a hazai befektetési lehetőségeké. Amennyiben visszaesik a hazai beruházás szintje, romlanak az adott ország növekedési kilátásai. Ez a probléma jelentkezett például Oroszországban és más átmeneti gazdaságú országokban. Bár nőtt a magántulajdonban lévő eszközök aránya az érintett országokban, azok gyakran néhány ember kezében összpontosultak, akik nagyon meggazdagodtak. Jól működő, jó üzleti kilátásokkal rendelkező gazdaságokban a felhalmozott vagyont többnyire az adott gazdaságban fektetik be, ami kedvezően hat a hazai növekedésre. Sok átmeneti gazdaságú országban vélték azonban úgy, hogy a bizonytalan növekedési kilátások miatt túl kockázatos a hazai befektetés. Megtakarításaikat ezért inkább külföldön, egészségesebb, kevésbé kockázatos gazdaságokban fektették be.

Kína egyike azoknak az országoknak, amelyek napjainkban kereskedelmi mérleg többlettel rendelkeznek. Egészen más azonban a helyzetük, mint Oroszországnak vagy az átmenti gazdaságú országoknak az 1990-es években. Kína hazai beruházási rátája nagyon magas, és két évtizeden keresztül kiemelkedő növekedési ütemet produkált. A kereskedelmi mérleg többlete azt mutatja, hogy az egyébként magas beruházási szint finanszírozása mellett is maradnak felhasználatlan megtakarításai. A többletből külföldi hitelezés valósul meg, megerősítve az ország nemzetközi hitelezői pozícióját.

A megtakarítások belföldi befektetésének ösztönzése nem biztos, hogy célravezető, mert a már egyébként is nagyon magas beruházási ráta miatt nem feltétlenül generálna további növekedést. A kereskedelmi mérleg többlete azt is jelenti, hogy az átlagos életszínvonal elmarad az egyébként lehetséges szinttől, hiszen a többlet megtakarítást hazai fogyasztás és kormányzati vásárlás helyett külföldön fektetik be.

Felmerül egy másik probléma is, még akkor is, ha magas marad a hazai beruházási ráta. Magasan tartott hazai beruházási ráta mellett a kereskedelmi mérleg jelentős nagyságú többlete a fogyasztás és kormányzati vásárlás csökkenéseként értelmezhető. Ebben az esetben a jelentős kereskedelmi mérleg többlet az átlagos életszínvonal csökkenéséhez vezet. A kereskedelmi mérleg többlettel rendelkező országok tehát az életszínvonal csökkenését, és nem annak növekedést tapasztalják (az egyensúlyi helyzethez viszonyítva).

A nettó hitelezői pozíció másik potenciális problémája a külföldi hitelezés és eszközvásárlás kockázatából adódik. Előfordulhat, hogy a külföldi közvetlen befektetés nem a várakozásoknak megfelelő megtérülést eredményezi. Hirtelen csökkenhet a külföldi értékpapír piacon megvalósított portfólió befektetés értéke, ha az adott piac összeomlik. Nemzetközi hitelek esetében a külföldi országok csődöt jelenthetnek tartozásai egészét, vagy egy részét illetően, elhalaszthatják a törlesztést, továbbá átütemezést kérhetnek. Ennek akkor nagyobb a valószínűsége, ha a hitelt olyan országoknak nyújtják, amelyek esetében a külső adósság fenntarthatatlannak bizonyul. Amennyiben a külföldi ország valutája gyors leértékelődésen megy át, és a hitelt a hitelnyújtó ország devizájában nyújtották, a hitelt felvevő ország akár az államcsődig is lejuthat. Államcsődre kerülhet sor akkor is, ha az adós országot komoly recesszió sújtja. Ezekben az esetekben a hitelező ország veszteséget kénytelen elkönyvelni.

Ilyen helyzettel szembesült az Egyesült Államok a harmadik világot sújtó 1980-as adósságválság idején. Abban az időben számos amerikai nagybank portfóliójában képviseltek jelentős arányt a harmadik világ országainak nyújtott hitelek. Amennyiben az érintett országok tömegesen jelentettek volna be államcsődöt, az súlyosan veszélyeztette volna az érintett bankok fizetőképességét, ami az egész amerikai (USA) gazdaságra kiterjedő bankválsághoz vezethetett volna.

Most tegyük fel, hogy a hitelt felvevő ország valutájában kerül sor a hitelnyújtásra! Amennyiben a külföldi valuta (még ha fokozatosan is, de) leértékelődik, hazai valutában kifejezve csökken a külföldi befektetés értéke. Az érintett befektetések megtérülése negatívvá válhat, jelentősen elmaradva a hasonló hazai befektetések megtérülésétől. Ezzel a dilemmával szembesül Kína napjainkban. A kínai kormány jelentős értékben halmozott fel amerikai (USA) államkötvényeket.

A kinnlevőség USA dollárban keletkezett, ezért árfolyamkockázat merülhet fel. Amennyiben Kína enged az amerikai nyomásnak, és hagyja, hogy valutája felértékelődjön az USA dollárhoz képest, csökken az amerikai eszközök hazai valutában kifejezett értéke és várható hozama. A legutóbbi gazdasági válság idején elindított expanzív monetáris politika miatt az infláció is aggasztotta a kínaiakat. A növekvő infláció csökkenti a dollár-befektetések értékét. Bár az USA az adós, Kína pedig a hitelező, a kínaiaknak szembesülniük kell azzal a problémával, hogy esetleg túl sok hitelt nyújtottak az Egyesült Államoknak.

Összegezve: a folyó fizetési mérleg többlettel rendelkező nettó hitelezői pozíció aggodalomra ad okot, ha:

- A nettó hitelezés mértéke jelentős;
- A folyó fizetési mérleg többlete nagyon nagy;
- Alacsony a GDP növekedési üteme;
- Alacsony vagy csökkenő a beruházási ráta;
- Az egy főre jutó  $C + G$  alacsony vagy csökkenő;
- Olyan külföldi devizában is történt hitelezés, amely esetében leértékelődés várható;
- Jelentősen felértékelődik a hazai valuta;
- Jelentősen csökkent a külföldi eszközök értéke.

#### **7.3.4. Nettó hitelező ország folyó fizetési mérleg hiánnyal**

A nettó hitelező ország kereskedelmi mérleg hiánya tűnik a legkevésbé problematikusnak. Jellemzően olyan országról van szó, amely a korábban felhalmozott megtakarításait hívja le. A deficit arra utal, hogy az adott ország többet költ a jövedelménél. Lehetővé teszi például, hogy recesszió esetén se csökkenjen az életszínvonal. Jó megoldás lehet ez előregedő népesség esetén is, amikor szintén a korábbi megtakarítások segítenek fenntartani a korábbi átlagos életszínvonalat.

Az első esethez hasonlóan a folyó fizetési mérleg hiánya akkor okozhat problémát, ha a deficit mögött csökkenő beruházás és növekvő fogyasztás, illetve kormányzati vásárlás áll. Amennyiben e változásra a gazdaság folyamatos növekedése mellett kerül sor, az ronthatja a jövőbeli gazdasági növekedési kilátásokat. Amennyiben ugyanerre recesszió idején kerül sor, a megtakarítások lehívásával segít fenntartani a korábbi életszínvonalat. Amennyiben mindez csak a recesszió idejére korlátozódik, a növekedésre gyakorolt hosszú távú hatás csak mérsékelt lesz.

Probléma igazából akkor merülhet fel, ha a nettó hitelezés mértéke extrém magas. Nagy összegű külföldi megtakarítások esetén mindig felmerül az árfolyamkockázat kérdése. A folyó fizetési mérleg hiánya azonban csak segíthet a probléma kezelésében, hiszen gyengíti az adott ország nettó hitelezői pozícióját.

Összegezve: a folyó fizetési mérleg hiánnyal rendelkező nettó hitelező ország helyzete aggodalomra ad okot, ha:

- A nettó hitelezői státusz gyengébb, a hiány viszont relatíve magas (bár mindenképpen kevésbé aggasztó, mint adós országok esetében);
- Csökken a beruházás (recesszió esetén elég gyakori az átmeneti visszaesés);
- Az egy főre jutó  $C + G$  érték gyorsan nő.

#### 7.4. Ikerdeficit

Az ikerdeficit a pénzügyi szektorba be- és onnan kiáramló pénz figyelembe vételével vezethető le, a makroökonómiából már ismert összefüggések segítségével. Kiinduló egyenletünk a következő:

$$SHH + SB + SG + SF = I.$$

Ez a kifejezés azt mutatja, hogy a háztartások, a vállalatok, a kormányzat és a külföld megtakarításainak összege meg kell, egyezzen a magán beruházási kiadásokkal. Kihasználva a makroökonómiából ismert összefüggést, mely szerint a háztartások és vállalatok megtakarítása együttesen adja a magán megtakarítások összegét:

$$SP + SG + SF = I.$$

Az azonosságot úgy értelmezhetjük, hogy a pénzügyi szektornak négy fő finanszírozási forrása van: háztartások, vállalatok, kormányzat és külföld megtakarításai. Itt alapvetően azokat a forrásokat vehetjük figyelembe, amelyeket az érintett piaci szereplők nem költenek el fogyasztásra, azaz a fogyasztásra el nem költött összegeknek meg kell egyezniük a beruházási javakra fordított kiadásokkal. Ez a kapcsolat számviteli azonosság, azaz egészen addig igaz, amíg a változókat megfelelően mérik. A gyakorlatban ritkán teljesül az azonosság, mert a legtöbb változót nehéz pontosan mérni.

Mielőtt felírnánk az ikerdeficit egyenletét, figyelembe kell még vennünk néhány azonosságot. A kormányzati megtakarítást megkapjuk, ha az adóbevételből levonjuk a transzfereket és a kormányzati vásárlásokat:  $SG = T - TR - G$ ; Külföld megtakarítása megegyezik az import és az export különbségével:  $SF = IM - EX$ ; és a magán megtakarítás a háztartások és vállalatok megtakarításainak az összege:  $SP = SHH + SB$ . A  $SP + SG + SF = I$  egyenletbe a fentieket behelyettesítve a következő egyenletet kapjuk:

$$SP + T - TR - G + IM - EX = I.$$

Az előző egyenletet átrendezve megkapjuk az *ikerdeficit egyenletét*:

$$(SP - I) + (IM - EX) = (G + TR - T).$$

Ebben a formában felírva mindkét deficit egyértelműen láthatóvá válik. Amennyiben a második kifejezés  $(IM - EX) > 0$ , a vizsgált országnak folyó fizetési mérleg (kereskedelmi) hiánya van. Amennyiben a jobboldali kifejezés  $(G + TR - T) > 0$ , a vizsgált országnak költségvetési hiánya van. E számviteli azonosság alapján belátható, hogy a két deficit összefügg egymással. A költségvetési hiány és a kereskedelmi hiány különbségének meg kell egyeznie a magán megtakarítások és a beruházások különbségével:

$$(SP - I) = (G + TR - T) - (IM - EX).$$



### 7.5. Nemzetközi beruházási pozíció

Egy ország nemzetközi befektetési pozíciója olyan, mint egy mérleg, amely adott időpontra vonatkozóan mutatja meg a hazai rezidenseknél lévő külföldi eszközök és a külföldi rezidenseknél lévő hazai eszközök értékét. Az IMF pénzügyi statisztikájában ez hazai eszközök (hazai rezidensek által tartott külföldi eszközök), illetve hazai kötelezettségek (külföldi rezidenseknél lévő hazai eszközök) tételként jelenik meg. A pénzügyi mérleg (amellyel szemben a folyó fizetési mérleg egyenlege áll) ugyanakkor az eredménykimutatásra is hasonlít, megmutatja az eszközökben az elmúlt év során bekövetkezett változásokat. A pénzügyi mérleg tehát flow típusú adatokat tartalmaz, hiszen az adott ország eszközei értékében bekövetkezett változásokat rögzíti. A nemzetközi eszköz (beruházási) pozíció ugyanakkor stock (állomány) változókból áll, hiszen az adott időpontban meglévő eszközök értékét rögzíti.

Egy ország nettó nemzetközi befektetési pozíciója lehet többletes, deficitese vagy egyensúlyi. Amennyiben többletet mutat, a hazai rezidensek által tartott külföldi eszközök értéke (adósság és részesedés) meghaladja a külföldiek által tartott hazai eszközök értékét. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a hazai eszközök értéke meghaladja a kötelezettségek értékét. A vizsgált ország tehát nettó hitelező. Ellenkező esetben, amikor a kötelezettsége értéke haladja meg a hazai eszközök értékét, a vizsgált ország nettó hitelfelvevő (adós).

Az eszközök vagy hitelkapcsolatot vagy részesedést testesítenek meg. Hitelkapcsolat esetén a felek szerződést írnak alá, amely keretében a hitelező meghatározott összeget utal át az adósnak, amit az később a szerződésben rögzítettek szerint fizet vissza. Hitelkapcsolat esetén tehát visszafizetési (és többnyire kamatfizetési) kötelezettség keletkezik. A részesedés típusú kapcsolatok tulajdonjogot testesítenek meg valamely termelőeszközt illetően. A felek között (többnyire) nem keletkezik jövőre vonatkozó kötelezettség, legalábbis nem garantált visszafizetés formájában. Az eszköz feletti tulajdonjog átruházásával annak minden előnye és hátránya átszáll az új tulajdonosra.

Az adósságot és részesedést megtestesítő kötelezettségekkel kapcsolatban egyaránt merülnek fel kockázatok. Az adósságot megtestesítő kapcsolatokat illetően felmerül a (részleges vagy teljes) csőd kockázata. A hitelező számára ez azt jelenti, hogy a hitelezett összeg nem lesz visszafizetve, csak egy része lesz visszafizetve, vagy az eredetileg tervezettnél sokkal hosszabb időszak alatt kerül visszafizetésre. Az adós szempontjából a csőd azt jelenti, hogy a jövőben nagy valószínűséggel nehezebben vagy egyáltalán nem jut majd hitelhez. A csőd „előnye”, hogy nem fizeti vissza a hitelként felvett teljes összeget. Az adósság másik kockázata, hogy a visszafizetésre kerülő összeg reálértéke eltér majd a korábban várt összegtől. Erre kerülhet sor hirtelen infláció, vagy árfolyamváltozás esetén.

Amennyiben az infláció a vártnál magasabb, a visszafizetendő összeg reálértéke (fix nominális kamat esetén) az eredetileg vártnál alacsonyabb lesz. Ez az adósnak kedvez, reál értelemben kevesebbet fizet vissza, míg hátrányos a hitelezőnek, aki így reál értelemben kevesebbet kap vissza. A vártnál alacsonyabb infláció esetén a helyzet épp fordított.

Most vegyünk egy hazai rezidentet, aki nemzeti valutában kapja a fizetését, és külföldön, külföldi devizában vesz fel hitelt. Amennyiben a nemzeti valuta leértékelődik, akkor a visszafizetések értéke nemzeti valutában kifejezve akkor is emelkedni fog, ha külföldi devizában kifejezve változatlan az összege. A hazai valuta leértékelődése tehát kedvezőtlen a külföldi devizában eladósodó fél számára. Hasonló probléma merülhet fel a hitelezőt illetően is. Tegyük fel, hogy a hazai rezidens külföldi valutát vásárol, majd azt kölcsönadja egy külföldi rezidensnek (ez gyakorlatilag ugyanaz, mintha külföldön tartaná a megtakarításait). Amennyiben a hazai valuta felértékelődik, a haza hozott külföldi megtakarításból kevesebb hazai jószágot tud vásárolni, a hitelező tehát veszteséget szenvedhet el.

Az eszközvásárlás kockázata mindenképpen nő, ha az eszköz megtérülési rátája a vártnál alacsonyabb. Ennek több oka is lehet. Amennyiben a részesedés vásárlás közvetlen üzleti befektetést takar, a befektetés hozama attól függ, hogyan teljesít az adott vállalat. Amennyiben a piac élén és a menedzsment jó, a befektetés jövedelmező lesz. Ellenkező esetben a megtérülés akár negatív is lehet. A kockázatot azonban teljes egészében a befektető viseli.

Ugyanez vonatkozik a részvényekre is. A részvények hozama pozitív és negatív egyaránt lehet, annak kockázatát teljes egészében a részvény tulajdonosa viseli. Részesedés esetén is okozhat problémát az árfolyam változása. Amennyiben külföldi részesedést szerzünk, hazai valutában kifejezett megtérülésük függ a hazai valuta árfolyamától.

## **8. A világgazdaság ciklikus mozgása – Gazdasági válság és válságkezelés<sup>24</sup>**

A gazdasági válságnak számos formája létezik: hiperinfláció, fizetési mérleg és valutaválság, eszközár defláció, bankválság, külső adósságválság, belső adósság válság stb. A válságok különböző formái gyakran nem önmagukban, hanem más válságokkal együttesen jelentkeznek, ezért kezelésük is csak párhuzamosan lehetséges.

### **8.1. Gazdasági válság formái**

A *hiperinfláció* az árszínvonal gyors, éves szinten minimum 40%-os emelkedését jelenti. A hiperinfláció általában a pénzkínálat gyors bővülésével jár együtt. A *fizetési mérleg és valutaválság* a hazai valuta jelentős leértékeléséhez vagy gyors leértékelődéséhez kapcsolódik. A korábban már említett hiperinfláció időszaka is szerepet játszhat a kialakulásában. A kiemelkedően magas

---

<sup>24</sup> A fejezet REINERT 2011, 18. fejezete alapján készült.

infláció miatt a befektetők megszabadulhatnak a hazai valutában keletkezett követeléseiktől, és portfóliójuk értékének megőrzése érdekében inkább külföldi deviza alapú eszközökbe fektetik be megtakarításaikat. A hazai valuta külföldi valutához viszonyított kereslete csökken, lenyomja a hazai valuta értékét, azaz nő a nominális árfolyam.

Az *eszközár-defláció* a pénzügyi eszközök árának jelentős és tartós csökkenését jelenti. Erre jellemzően az eszközárak jelentős és tartós növekedését (gyakran használt kifejezéssel: buborék kialakulását) követően kerül sor. Buborék akkor képződik, amikor az eszközök jóval a valósértéken felüli áron kelnek el. A valós értéket a várható készpénzáramlás aktuális kamatokkal diszkontált értéke, valamint az eszközkategóriát jellemző hosszú távú kockázati prémium alapján határozzák meg. Ilyen körülmények között a spekulánsok sokkal inkább az eszközök értékesítésével, és nem annyira azok várható hozama alapján realizálnak profitot.

Az eszközár-defláció klasszikus esetét tapasztalhatta meg Japán 1990-ben. Az értékpapírok és a föld értéke ötszörösére emelkedett 1981 és 1989 között. A csúcson a japán föld (Tokió és az ország többi része) összértéke (kb. ötszöröse a teljes USA földvagyonnak) a globális vagyon 20%-át tette ki. 1989-ben az elemzők zöme további emelkedésre számított, ám a buborék kipukkadt, jelentős áresés következett. Japán azóta sem igazán tudott kilábalni a válságból. Több évtizedes lassú növekedés, a termék- és szolgáltatásárak deflációja következett.

A *bankválság* felöleli a pénzintézetek megrohamozását, összeolvadását, felszámolását, illetve államosítását. A bankszektor különösen érzékeny tagja a globális pénzügyi rendszernek. Ez alapvetően arra problémára vezethető vissza, hogy a bankoknál elhelyezett betétek zömében rövidtávúak, míg a kihelyezések hosszú távúak. (Lejárati transzformáció, maturity transformation.) A bankok általában rendelkeznek annyi erőforrással, hogy kezelni tudják az esetleg hirtelen megemelkedő betétkivonást. Amikor egy bank „megrohamozásáról” beszélünk, akkor viszont a betétesek már nem bíznak meg a bankban, ezért tömegesen vonják ki betéteiket. A nyomás hatására a bank kénytelen eszközöket felszabadítani. Az eszközök ára ilyenkor nyomott, különösen, ha banknak kevésbé likvid, esetleg egyéni sajátosságokat mutató hitelei vannak (például helyi üzleti vállalkozásoknak nyújtott hitelek, amelyeket illetően jobb az informáltságuk, mint más befektetőknek). Az eszközök szélesebb körére terjedhet ki a menekülő áron történő értékesítés *szisztematikus bankválság* esetén. A bankok eszköz portfóliója gyakran mutat erős hasonlóságot, ezért ha mindannyian egyszerre próbálnak meg értékesíteni, a források teljesen elapadhatnak. Az egyébként viszonylag likvidnek tekinthető eszközök hirtelen nehezen tehetőek pénzzé, éppen akkor, amikor a banknak a legnagyobb szüksége lenne rá. A bankválságot gyakran eszközár defláció, valamilyen pénzügyi buborék kipukkadása, hirtelen megugró tőkebeáramlás, a pénzügyi szektor liberalizációja, vagy ezek együttes előfordulása indítja el. A bankválság fejlett és fejlődő országokban egyaránt viszonylag gyakori jelenség. A válságot gyakran elhúzódó gazdasági visszaesés és jelentős költségvetési kiadások követik.

A *külső adósságra* visszavezethető *válság* a külföldi hitelezők irányába jelentkező fizetési képesség, vagy az adósság szerkezetének jelentős átalakítása miatt bekövetkező államcsődöt

takarja. Ezt tapasztalta meg például Mexikó 1982-ben. Az 1980-as évek a reálkamatok jelentős emelkedésével, valamint a nyersanyagárak (olaj kivételével) visszaesésével kezdődtek. A hitelek költségei emelkedtek, a fejlődő országok (köztük Mexikó) exportbevételei csökkentek. 1982 augusztusában a tőkekimenekítéssel szembesülő mexikói kormány bejelentette, hogy nem törleszti külföldi devizában lévő adósságát. Hasonló adósság- és fizetési mérleg válsággal szembesült Argentína és Brazília is. A külső adósságválságot jelentős összegű tőke beáramlásának az időszaka előzte meg.

A *belső adósságra* visszavezethető *válság* a hazai hitelezőkkel kapcsolatos fizetéseképtelenségre, vagy az adósság átalakítására visszavezethető államcsődöt takar. A belső adósság szintje magyarázat lehet a külső adóssággal kapcsolatos fizetéseképtelenségre, valamint az inflációs válságra is. A nemzeti kormányok gyakran azért jutnak el az államcsőd állapotáig a küldő adósságot illetően, mert a belső adósság szerkezeti átalakítását támogatják. Az is előfordulhat, hogy az infláció segítségével szeretnék csökkenteni a belső adósság reálértékét. A bankválsághoz és külső adósság válsághoz hasonlóan gyakran növekvő tőkeáramlás előzi meg a kialakulását.

## 8.2. Fertőzés és szisztematikus kockázat

Időnként előfordul, hogy az egyik országban kialakuló válság más országokba is átgyűrűzik. Ezt nevezzük fertőzésnek. A fertőzések időnként saját nevet is kapnak. Az 1994–1995. évi mexikói válság más latin-amerikai országokba való begyűrűzése például tequila-hatás néven vált ismertté. Az 1997. évi thaiföldi válság más ázsiai országokba való továbbterjedése ázsiai influenza néven vált ismertté.

Felmerül a kérdés, hogy mi gyűrűzik át ilyenkor a határokon. Mindenképpen változnak a várakozások, a bizalom ("nyájhatás" vagy "információs lavina"), az eszközárak (pénzügyi kapcsolatok), és tőkemenekítésre kerülhet sor. A fertőzés időnként olyan gyorsan és olyan széles körben terjed, hogy viszonylag rövid időn belül globálissá válik, és az egész világ pénzügyi rendszerére hatással van. Ez már a *szisztematikus kockázat* kategóriájába tartozik. Az egyszerű fertőzéstől eltérően az ilyen típusú események viszonylag ritkán fordulnak elő. Ez jellemezte az 1930-as évek nagy gazdasági válságát, illetve a 2007-2009-es válságot. A szisztematikus kockázatot jelentős mértékben növelte a pénzügyi piacok globalizációja.

A globális pénzügyek az egyik legszéleskörűbben vizsgált, intézményileg legfejlettebb területe a globális kormányzásnak. Ezek az intézmények mégsem tudták előre jelezni, megelőzni a szisztematikus fertőzést. Alapvető szerkezeti változásokra van szükség a jövőbeli szisztematikus kockázatok proaktív kezelése érdekében.

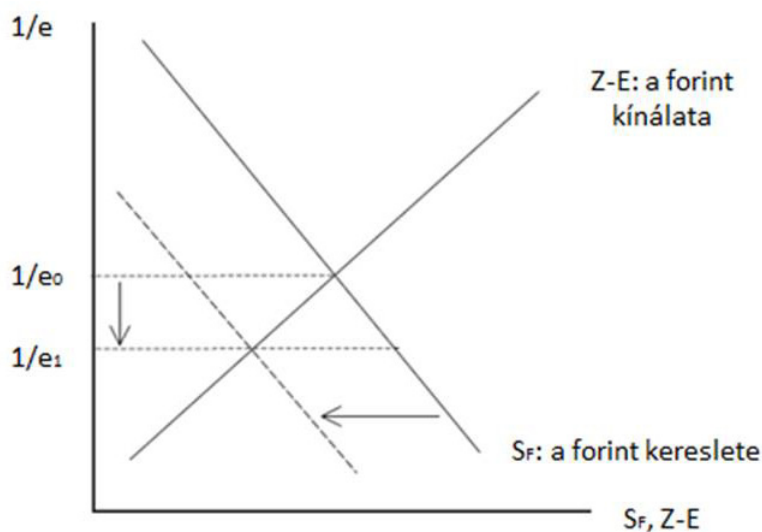
A szisztematikus kockázat a globalizáció „természetes” kísérő eleme. A nagyobb mértékű nyitottság és integráció törvényszerűen növeli a lavinahatással járó válságok valószínűségének esélyét,

és nagyítja fel a sokkok hatásait.<sup>25</sup> Épp az összekapcsolódást biztosító területek (Internet, pénzügyi piacok, repülőterek, logisztikai központok stb.) teszik lehetővé a globalizáció (negatív és pozitív) hatásainak hihetetlenül gyors terjedését. A lavinahatás miatt a negatív hatások olyan országokba, területekre is eljutnak, amelyek egyáltalán nincsenek felkészülve azok kezelésére, aránytalanul nagy költséget terhelve azokra az országokra, amelyek a legkevésbé képesek azt finanszírozni.

### 8.3. Fizetési mérleg- és valutaválság

Érdemes különbséget tenni a régi típusú és high-tech kockázatok között. A sztenderd fizetési mérleg és valutaválság a régi típusú válságok közé tartozik. A túlértékelt, rögzített árfolyamra és a folyó fizetési mérleg jelentős hiányára vezethetőek vissza. Fizetési mérleg válságra kerülhet sor, amikor a tőke/pénzügyi mérleg már nem tudja ellensúlyozni a folyó fizetési mérleg hiányát.

A 19. ábrán a függőleges tengelyen a forint értéke ( $1/e$ ) jelenik meg, a kezdeti egyensúlyi rögzített árfolyam  $e_0$ . Magyarország kereskedelmi partnere az Egyesült Államok.



19. ábra: Fizetési mérleg válság

Forrás: Reinert (2011), 314. old.

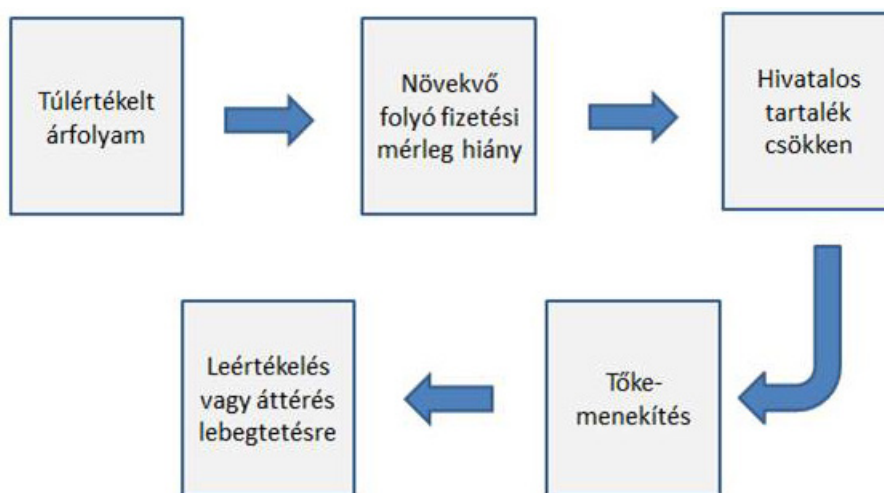
Tegyük fel, hogy jól működik a gazdaság az egyensúlyi árfolyam mellett! Ez azt jelenti, hogy a várt jövőbeli árfolyamnak meg kell egyeznie az egyensúlyi árfolyammal. Ennek az a feltétele, hogy megegyezzen a forint és a dollár kamata:  $r_M = r_{US}$ . Tegyük fel, hogy Magyarországnak folyó fi-

<sup>25</sup> Bővebben ld.: GOLDIN, 2014.

zetési mérleg deficitje van! A folyó fizetési mérleg hiányát mindig a tőke/pénzügyi mérleg többlete finanszírozza. Mi történik akkor, ha a tőkemérleg többlete alapvetően dolláralapú, rövidtávú portfólió befektetésből áll? Mindenképpen aggodalomra ad okot, ha a jelentős kereskedelmi hiány rövidtávú tőkeáramlás finanszírozza. Tovább súlyosbítja a problémát, hogy az dolláralapú, hiszen a hazai valuta gyengülése növeli az adósság hazai valutában kifejezett értékét. A hazai befektetők gyorsan felismerik a helyzetet, és igyekeznek megszabadulni a forinttól.

Hogyan is viselkedik a hazai befektető? Amennyiben arra számít, hogy a kormány le fogja értékelni a forint árfolyamát a kereskedelmi mérleg javítása érdekében, akkor a várt jövőbeli árfolyam magasabb lesz az egyensúlyi értéknél ( $e_e > e_0$ ). Ha erre sor kerül, működésbe lép a kamatparitás elmélete. A dolláralapú eszközök megtérülése magasabb lesz a forintalapú eszközök megtérülésénél. A befektető módosítja portfólióját, dolláralapú eszközöket vesz, forintalapú eszközöket ad el. Ez az úgynevezett *tőkemenekítés*.

A várakozások miatt a forint keresleti görbéje balra tolódik. Az eredeti  $e_0$  árfolyam mellett a dolláralapú eszközök várható megtérülése meghaladja a forintalapú eszközök várható megtérülését. A forint egyensúlyi értéke  $1/e_e$  szintre csökken. Erre a kormánynak nagy valószínűséggel az árfolyam leértékelésével kell reagálnia. (Ez történt az 1990-es években a Bokros-csomag keretében.) A leértékelés veszélye, hogy további leértékelésekre számító spekulációt indít el. A forint keresleti görbéje tovább tolódik balra, és előbb-utóbb kikényszeríti az árfolyam szabad lebegését. (A folyamatot ld. a 20. ábrán.)

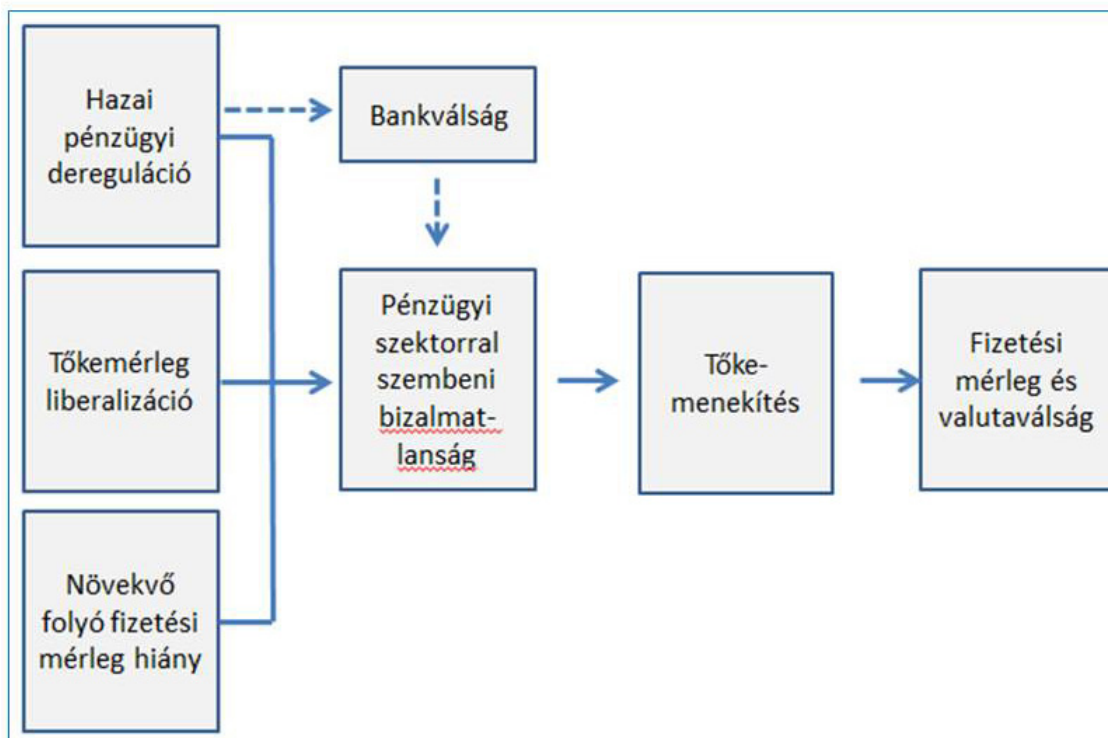


**20. ábra: Fizetési mérleg- és valutaválság**

Forrás: Reinert (2011), 315. old.

A high-tech válságokban is megtalálhatóak a régi típusú válságok elemei, ám megjelenik egy kevésbé beazonosítható tényező is. A folyó fizetési mérleg hiánya gyenge pénzügyi szektorral és/vagy nem megfelelő tőkepiaci liberalizációval jár együtt. (Ld. 21. ábra.)





21. ábra: High-tech válság

Forrás: Reinert (2011), 316. old.

Az egyik legismertebb high-tech válság az ázsiai válság, ami Thaiföldön kezdődött. Az első jel a folyó fizetési mérleg deficitje volt, ami megközelítette a GDP 8%-át. Fix árfolyamrendszer keretében a baht leértékelésére kényszerültek 1997-ben. A piacon óriás zűrzavar támadt. Bár a piaci elemzők csak a baht további 15-20%-os leértékelésére számítottak, annak értéke több mint 50%-kal csökkent a dollárral szemben. A pénzügyi szektor sokkal inkább előtérbe került, mint más, korábbi válságok idején.

A válságra akkor került sor, amikor a bankok és más pénzügyi intézetek hatalmas mennyiségű rövidtávú hitelt vettek fel külföldi (főleg japán és USA) bankoktól, amelyekkel meglehetősen kockázatos lakó és üzleti ingatlanok építését finanszírozták. Amikor nyilvánvalóvá vált, hogy az ilyen épületek iránti kereslet nem a várakozásoknak megfelelően alakul, dominóhatás jelentkezett. Csődbe mentek a hitelt felvevő ingatlan-befektetők, illetve hitelezőik, s a bankok így nem tudták miből fedezni a felvett devizahitelek törlesztését. Az ingatlanpiac összeomlását valutaválság követte.

Sokan elvesztették a bizalmukat az ázsiai pénzügyi piacokat illetően. Nyilvánvalóvá vált, hogy a hazai pénzügyi dereguláció, a tőkemérleg liberalizálása és a növekvő folyó fizetési mérleg deficit együttesen hirtelen bizalomvesztést okozhat. A bizalom hiánya pedig tőke-menekítést, valamint fizetési mérleg és valutaválságot eredményezhet. A válság még 1999-ben tovagyűrűzött Malajziába és Indonéziába. Indonézia esete némileg eltért, hiszen a folyó fizetési mérleg hiánya nem érte

el a GDP 4%-át sem. Innen a Fülöp-szigetekre, Hongkongba, Dél-Koreába és Tajvanra gyűrűzött tovább. A leértékelést csak a hongkongi dollár kerülte el.

Az ázsiai pénzügyi válság főbb high-tech jellemzői a következők voltak:

- A régió pénzügyi vállalatainak nagyon erős ingatlan és értékpapír kitettsége volt.
- Még a válság előtt megindult a defláció mindkét piacon.
- Az ázsiai válságot tehát eszközár-defláció is jellemezte.

A tökemérleg liberalizációját követően a vállalatok rövidtávú külföldi (deviza-) hiteleket vehettek fel. Két országban (Thaiföld és Dél-Korea) a tökemérleg liberalizáció először csak a rövidtávú hitelekre terjedt ki, a hosszabb távú adósságokra és a külföldi közvetlen beruházásokra nem. Ez lényegesen óvatosabb nyitás volt. A pénzügyi piacok és a tökemérleg liberalizálására többnyire nem kellően szabályozott és ellenőrzött környezetben került sor. A bankok a kormányzati iparpolitika fontos szereplői voltak. Ez sok esetben inkább a „haveri kapitalizmus” kiépülését, és nem annyira megfontolt beruházási politikák alkalmazását jelentette.

A rögzített árfolyamrendszer miatt a vállalatoknak (ideértve a bankokat is) nem volt gyakorlatuk az árfolyamkockázat csökkentését célzó fedezeti ügyletekben. Amikor válság kitörésekor megpróbáltak beszerezni a szükséges külföldi devizát, az további nyomást gyakorolt a hazai valuta értékére.

Az IMF politikája e téren alapvetően három elemből áll: kamatemelés, fiskális megszorítások és szerkezeti reformok. A nemzeti valuta egyensúlyi értékének emelése érdekében az IMF elvárta az érintett gazdaságoktól a kamatok drasztikus emelését. Az érintett ázsiai országok és Brazília esetében azonban nyilvánvalóvá vált, hogy az emelkedő hazai kamatok negatívan hatnak a hazai beruházásokra, és az adóssággal már eleve jelentős mértékben terhelt vállalatok (köztük bankok) csődjét eredményezheti. Mindez pánik hangulatot eredményezhet.

Brazília esetében az IMF a reál lebegtetésére történő áttérést követően is ragaszkodott a kamatok emeléséhez, annak ellenére, hogy a reál értéke gyorsan stabilizálódott. Ez csak tovább mélyítette a válságot.

A folyó fizetési mérleg deficitje a hazai megtakarítások hiányára is visszavezethető. Az IMF fiskális megszorításokra vonatkozó elvárása az SG növelését célozta. Az ázsiai válság esetében e stratégia valószínűleg gazdaságilag és politikailag egyaránt elhibázott lépés volt. Indonéziában és a többi érintett ázsiai országban nem a kormányzati túlköltekezés eredménye volt a válság. Sokkal inkább a magánszektor túlzott eladósodásával magyarázható. Egyre többen hangoztatták, hogy az IMF nem megfelelő döntést hozott, amikor korábbi (latin-amerikai) válságokra kidolgozott mentőcsomagot alkalmaztak Indonéziára és Thaiföldre. A szerkezeti reformok olyan gazdaságpolitikai változásokra utalnak, amelyek túlmutatnak a fiskális, illetve monetáris politikán. Indonéziától például 16 bank bezárását, valamint a monopóliumok felszámolását kérte az IMF. Felmerült, hogy erre a lépésre nem, vagy nem ebben a formában lett volna szükség. A bankbezárások például csak fokozták a többi bankra nehezedő nyomást, tömegesen rohanták meg az emberek a bankokat. A strukturális reformokkal az IMF túllépte tradicionális hatáskörét, és olyan területen avat-

kozott be, amely korábban inkább a Világbankhoz tartozott. Az IMF azonban kiállt az alkalmazott politikák mellett, és úgy vélték, részük volt az érintett országok válság utáni felépülésében.

Nem minden válság ered a fejlődő országokból. Pénzügyi válságok épp úgy jelentkezhetnek fejlett, mint fejlődő országokban. A fejlett országokban jelentkező válságok nem sokban különböznek a fejlődő országokban jelentkező válságoktól: tőkebeáramlás, pénzügyi piacok liberalizálása, eszközár-infláció, túlzott eladósodás. A válság 2007 nyarán az Egyesült Államokban kezdődött, de igazán súlyossá 2008 őszétől vált. Az okok egyértelműen az USA gazdaságára vezethetőek vissza: példa nélküli lakóingatlan árbuborék (1998 és 2007 között reál értelemben közel a duplájára nőttek az árak), jelentős mértékű tőkebeáramlás (a GDP 6%-át meghaladó folyó fizetési mérleg hiány finanszírozása) és a kockázatalapú (prudens) pénzügyi szabályozás hiánya. Erőteljes kormányzati válságkezelő beavatkozásra került sor. Ha csak az Egyesült Államokat, az Egyesült Királyságot és az euró-zóna országait tekintjük, a beavatkozás mértéke elérte a globális GDP egynegyedét, azaz 14 trillió dollárt.

Az USA lakáspiacán olyan jelzálog-hitelezési rendszer működött, amely egészen kockázatos ügyfélkörre is kiterjedt: NINA (nincs jövedelem, nincs eszköz) és NINJA (nincs jövedelem, nincs munka, nincs eszköz). A jelzáloghitelekből csomagokat képeztek, amiket jelzálog fedezetű értékpapírként (mortgage-backed securities, MBS) értékesítettek. Az értékpapírokat az egész világon értékesítették. Gyakran előfordult, hogy tömeg, és egymásra licitáló versengés alakult ki egy-egy újabb lakóingatlan egység átadásakor. A legagresszívebb vásárlók egy részének soha nem állt szándékában ténylegesen beköltözni az ingatlanba. Ők jellemzően tőkével jól ellátott spekulánsok voltak, akik kihasználva a könnyű hitelhez jutási feltételeket, valamint a szabályozási környezet hiányosságait, csak azért vásároltak, hogy a megszerzett ingatlant minél hamarabb, minél magasabb áron továbbértékesítsék. Jó néhány évig magasan jövedelmező üzletág volt ez.

Az USA meg volt győződve arról, hogy pénzügyi és szabályozási rendszere problémák nélkül meg tud birkózni a masszív tőkebeáramlással. Ez a végül tévesnek bizonyult hit teremtette meg az alapjait a későbbi válságnak. A magas megtérülés ösztönzőleg hatott a tőkebeáramlásra, épp úgy, mint a feltörekvő országok esetében. A jelzálogpiac későbbi összeomlásakor a veszteség a pénzügyi eszközök piramisán keresztül az egész világon szétterült. Ez lett az eredménye annak, hogy a bankok a normális esetben saját számláikon elkönyvelt hiteleket újracsomagolták, és eszközfedezetű értékpapírként nemzetközi piacokon értékesítették. Az egyetlen országban jelentkező új pénzügyi termék így teremtett globális szisztematikus kockázatot. Goldin és Vogel (2010) szerint a növekvő szisztematikus kockázat hátterében az áll, hogy az egyre globalizáltabb pénzügyekkel az intézményi háttér nem tud lépés tartani.

Amennyiben az Egyesült Államokat erős fiskális pozícióban érte volna 2007–2009. évi válság, talán erőteljesebben tudta volna ösztönözni a gazdaságot. Valójában adócsökkentésektől és megnövelt hadi kiadásoktól meggyengült fiskális pozícióban érte a válság. Válságkezelési helyzete ezért rosszabb volt. Évekig elhúzódó eszközár deflációra (különösen az ingatlanok területén) és kritikus fiskális pozícióra számíthattak. Elkerülhetetlenül szükség volt tehát a monetáris politikára, ám a kamatok már eleve meglehetősen alacsonyak voltak.

#### 8.4. Bázeli sztenderdek

A G10 országok központi bank elnökei 1974-ben hozták létre a Bázeli Bankfelügyeleti Bizottságot. A Bázeli Bankfelügyeleti Bizottság helyileg a Nemzetközi Fizetések Bankjához (Bank of International Settlements, BIS) tartozik, és a központi bankok képviselőiből áll. 1988-ban a bizottság a tőke-megfelelési mutatót vezetett be, s az erről szóló egyezmény Bázeli Tőkemegállapodás, majd Bazel I. néven vált ismertté. A Bazel I a tőkemegfelelési mutató értékét 8%-ban határozta meg (szavatoló tőke/kockázattal korrigált mérlegfőösszeg  $\geq 8\%$ ), és rögzítette a hitelkockázatok értékelésére vonatkozó alapelveket. Különbséget tesz alapvető (Tier I.) és másodlagos (Tier II.) tőkeelemek között. A Tier I. többnyire értékpapírokat, a Tier II. különböző tartalékokat tartalmaz. 1999-ben elkezdődött a Bazel I. felülvizsgálata. A felülvizsgálati folyamat során három pillért alakítottak ki: tőkekövetelmény minimuma; felügyeleti ellenőrzés; a piac fegyvelmező ereje. A Bazel II. már figyelembe veszi, hogy a különböző eszközcsoportok eltérő mértékű kockázatot testesítenek meg, ezért bonyolult eljárással ugyan, de e kockázati eltéréseket is figyelembe kell venni az első pillérben. Sokan úgy vélték ugyanakkor, hogy a Bazel II. túl rugalmas volt, túl nagy szerephez jutott a második és harmadik pillér. Mint azt a 2007–2009. évi válság bizonyítja, a Bazel II. teljes kudarcc volt. Túl laza volt a Tier I. tőke definíciója. A szabályozás lehetővé tette, hogy a Tier I., tehát a tőke legtisztább, legrugalmasabb formája a kockázattal kiigazított eszközérték mindössze 2%-a legyen. Ráadásul a kockázatokkal történő kiigazítást a bankok saját belső modelljeik segítségével végezték el, ami szintén hibának bizonyult.

Az újabb felülvizsgálatra 2010-ben, immár a Bazel III. keretében került sor. A megállapodás értelmében a Tier I. a továbbiakban szigorúan a sajáttőkére korlátozódik. Az alaptőke mértékét egyúttal 2%-ról 7%-ra emelték, és a kockázatokkal történő kiigazítás sem maradt teljes egészében a bankok hatáskörében. A Bázeli Bizottság külön sztenderdeket határozott meg a Tier I. és II. tőkeelemekre.

#### 8.5. Tőkekorlátozások

1997 szeptemberében az IMF egyik bizottsága azzal a javaslattal állt elő, hogy a tőkemérleg tételeire vonatkozó teljes liberalizációt az összes tagállam számára kötelezővé kellene tenni. Két fő érvet hoztak fel a teljes liberalizáció mellett. Egyrészt a fejlődéshez vezető elkerülhetetlen lépés. Másrészt, a tőke szabad áramlása lehetővé teszi a megtakarítások hatékony allokációját, a tőke azokra a területekre kerül, ahol a legjobban hasznosul, azaz hozzájárul a gazdasági növekedéshez. Egyik állítást sem sikerült bizonyítani.

Tekintettel az ázsiai válságra e kijelentések időzítése elég kínosnak bizonyult. Sok meghatározó, nemzetközileg elismert közgazdász szállt szembe a javaslattal. Valamennyien megkérdőjelezték a tőkeliberalizáció szükségességét, és a tőkeellenőrzés valamilyen formájának fenntartása

mellett szálltak síkra. A rövidtávú portfólión belüli túlzott eladósodás a mexikói és az ázsiai válság esetében is meghatározó tényező volt. A pénzügyi tőkeműveletek ráadásul túl érzékenyek a pánikokra és más piaci zavarokra. A tőkemérleg tételeinek ellenőrzése nem felétlenül van negatív hatással az érintett ország gazdasági fejlődésére (ld. például Kína).

A tőkeellenőrzésnek különböző formái lehetségesek. A spektrum egyik végén a szigorú engedélyezési rendszer található. Külön engedélyre van szükség ahhoz, hogy a hazai valutát külföldi valutára válthassák. Ez a rendszer a folyó fizetési mérleg tételeinél alkalmazott kvótákhoz hasonlóan működik. A spektrum másik végén különböző adózási rendszereket találhatunk, mint amit például Chile alkalmazott több éven keresztül. Chile például minimum egyéves befektetési időszakot írt elő az országban befektetni kívánók számára. Előírta azt is, hogy a beruházás értékének 30%-át a központi banknál kell letétbe helyezni az említett egy év alatt. Ez a rendszer már lényegesen liberálisabb. Az intézkedés változó letét előírás (*variable deposit requirement, VDR*), vagy kamatozás nélküli tartalék előírás (*unremunerated reserve requirement, URR*) néven működött. Hatását tekintve inkább a vámokra, s nem annyira a kvótákra hasonlított.

Ráadásul a tőkemérleg különböző tételei (külföldi közvetlen beruházás, portfólió befektetés, rövidtávú portfólió befektetés) is eltérő politikák alkalmazását igényelhetik. Még a teljes liberalizáció ellenzői is elismerik ugyanakkor, hogy a közvetlen és hosszú távú portfólió befektetésekre vonatkozó korlátozásokat minimalizálni kell. A legnagyobb aggodalomra a rövidtávú alapvetően spekulatív céllal alkalmazott eszközök adnak okot. A tőkemérleg liberalizálása nem a mindent vagy semmit kategóriába tartozik. Fokozatosan is be lehet (sőt, inkább kell) vezetni, hogy a befektetőknek és a szabályozó hatóságok alkalmazkodni tudjanak az új rendszerhez.

Bizonyított, hogy a piac-barát, chilei típusú tőkekorlátozás segítségével elkerülhető a pánik, és a tőkemérleg összetétele a hosszú távú befektetési eszközök irányába tolható el. Az azt alkalmazó országok könnyebben vészelik át az egyik országról a másokra terjedő pánikhangulatot. A 2007–2009. évi gazdasági válságot követően az IMF felülvizsgálta a tőkekorlátozásokkal kapcsolatos álláspontját. Álláspontjuk szerint a piacbarát tőkekorlátozó intézkedések segíthetnek megelőzni a túlzott tőkebeáramlásból adódó problémákat, amelyek egyébként hirtelen lassuláshoz, vagy akár válsághoz is vezethetnének.

## IV. NEMZETKÖZI FEJLESZTÉS

### 9. Gazdasági növekedési stratégiák<sup>26</sup>

A fejlődő országok iparosodását alapvetően két stratégia határozta meg: a befelé forduló import-helyettesítő stratégia, amelyben a cél alapvetően az önellátás, így a nemzetközi kereskedelem jelentősége alacsony; valamint a kifelé tekintő export-vezérelt növekedés a komparatív előnnyel rendelkező ágazatok ösztönzésével, amelyben (mint az exporttermékek felvevő piaca) jelentős szerephez jut a nemzetközi kereskedelem.

#### 9.1. *Importhelyettesítő politika*

Az 1950-es és 1960-as években az importhelyettesítő iparpolitika volt népszerű. E politikát alkalmazta például Argentína, Brazília és Mexikó. Van, ahol még napjainkban is alkalmazzák. Az importhelyettesítő politika meghatározó eleme a kereskedelmi korlátozások széleskörű alkalmazása a hazai vállalatok importversennyel szembeni védelme érdekében. Befelé forduló stratégia, hiszen a kereskedelmi és ipari ösztönzők a hazai piacot részesítik előnyben az exportpiaccal szemben. Extrém helyzetben az importhelyettesítő politika teljes önellátást is célozhat.

Az importhelyettesítő politika egyes fejlődő országok nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos nézőpontját tükrözi. Sok fejlődő ország érzi úgy, hogy azért nem tud feldolgozott termékeket exportálni, mert nem tudja felvenni a versenyt a fejlett országok már régóta piacon lévő vállalataival. Különösen akkor, ha az adott terméket illetően a fejlett ország(ok) erősen korlátozzák a piacra jutást. A gazdasági fejlődés érdekében ezért a fejlődő ország úgy dönt, hogy maga állít elő egyes korábban importált termékeket. E megközelítéshez szorosan kapcsolódik fejlődőben lévő iparágakkal kapcsolatos érvelés. Az induló, fejlődőben lévő iparágak védelme lehetővé teszi, hogy elérjék azt az üzemméretet, termelési nagyságot, amellyel már felvehetik a versenyt a fejlett országok vállalataival.<sup>27</sup>

Kétségtelenül van logikai háttere az importhelyettesítésnek: ha egy termékre van kereslet, ezért importálják, miért ne lehetne az adott országban előállítani? Közgazdasági megközelítés szerint nem biztos, hogy megéri az adott országban előállítani, mert lehet, hogy az importtermék olcsóbb. Elvileg a komparatív előny elve alapján kellene eldölnie, mit érdemes importálni, illetve exportálni.

---

<sup>26</sup> CARBAUGH, 2008, 7. fejezete alapján.

<sup>27</sup> Ezzel kapcsolatban ld. 1.5. pontot is.



Az importhelyettesítésen alapuló gazdaságfejlesztésnek vannak előnyei. Viszonylag alacsony a kockázata az import hazai termeléssel történő kiváltásának, hiszen már létezik a termék piaca. A fejlődő ország számára könnyebb a hazai termelést védeni a külföldi versennyel szemben, mint rávenni a fejlett országokat arra, hogy csökkentsék a fejlődő országokból származó termékekre vonatkozó kereskedelmi korlátozások mértékét. A fejlődő országok által alkalmazott vámok ugyanakkor megkerülhetőek, ha a külföldi vállalat a kérdéses fejlődő országban létesít üzemet. Ezzel ráadásul új munkahelyeket is teremt a helyi munkaerő számára.

Előnyei mellett azonban számos hátránya is van. Mivel a kereskedelmi korlátozások megvédik a hazai vállalatokat a nemzetközi versenytől, semmi sem ösztönzi azokat a hatékonyság javítására. A hazai piac kis mérete miatt sok fejlődő ország vállalata nem tudja kihasználni a méretgazdaságosságból származó előnyöket, azaz magas az átlagköltség. Mivel a védett iparágban felhasznált erőforrások egyébként máshol hasznosulnának, az importhelyettesítés a korrupció melegágya lehet. Minél védettebb a gazdaság, annál nagyobb lehet az olyan illegális tevékenységekből származó nyereség, mint a csempészés.

Brazília esetében például nem hozta meg a várt eredményeket az importhelyettesítés. 1991-ben Enrico Misasi volt az Olivetti Inc. Olasz számítógépgyártó brazil egységének a vezetője. Ennek ellenére nem volt Olivetti számítógépe. Az asztalán lévő számítógépet két brazil cég gyártotta. Háromszor annyiba került, mint az Olivetti, és a minősége is gyengébb volt. Az Olivetti ugyanis Brazíliában nem gyárthatott számítógépeket, csak írógépeket és számológépeket. Ez annak az importhelyettesítést előíró politikának volt a következménye, amelyet 1991 végéig alkalmaztak Brazíliában. Az 1970-es évektől egészen 1991-ig nem lehetett személyi számítógépet importálni (integrált áramköröket, faxot és még sok más elektronikai terméket sem). Nemcsak a termékek importja volt tilos, hanem az e termékeket gyártó külföldi vállalatok brazil vállalat alapítása is. A vegyesvállalatoknak sem igazán kedvezett a jogszabályi környezet, hiszen a külföldi partner maximum 30%-os tulajdonrészrel rendelkezhetett.

A korlátozások célja a hazai elektronikai ipar ösztönzése volt. Valójában azonban még a szabályozás támogatói is kénytelenek voltak belátni, hogy a brazil elektronikai ágazat nem versenyképes, technológiailag elmaradott. Az importtilalom költségei az 1990-es évek elejére váltak nyilvánvalóvá. Az importhelyettesítő politika eredményeként Brazília számítógép-barátnak egyáltalán nem nevezhető nemzetté vált. Sok brazil vállalat halasztotta el a modernizációt, mert a külföldön elérhető számítógépeket Brazíliában nem gyártották, és nem is importálhatták.

Miután felismerték az importhelyettesítő politika negatív hatásait, 1991-ben a brazil kormány felhagyott nemzeti megközelítésével és törölte az elektronikai termékekre vonatkozó importtilalmat. Igaz, továbbra is magas vámokkal védte a hazai termelést. A kormány azt is megengedte, hogy a vegyesvállalatokban a külföldi részvényesek 30-ról 49%-ra emeljék tulajdonrészüket, és technológia-transzfer valósulhasson meg Brazíliában.

## 9.2. Export-vezérelt növekedés

A másik meghatározó fejlődési stratégia az export-vezérelt növekedés vagy export-orientált politika. A stratégia lényege, hogy a növekedést feldolgozott termékek növekvő exportja révén kívánják biztosítani. Kereskedelmi korlátok vagy nincsenek, vagy nagyon alacsony szinten rögzítettek. Az 1970-es évekre sok fejlődő ország hagyott fel az importhelyettesítés stratégiájával és cserélte le azt export-vezérelt növekedési stratégiára.

Az export-vezérelt növekedés három legfontosabb előnye a következő:

- Olyan ágazatok fejlesztését ösztönzi, amelyeket tekintve az adott fejlődő országnak komparatív előnye van. Ezek többnyire a munka-intenzív feldolgozóiparhoz tartoznak.
- A liberális kereskedelempolitika nagyobb felvevő piacot biztosít termékeik számára, így a hazai vállalatok kihasználhatják a méretgazdaságosságból származó előnyöket.
- Mivel az importtermékekkel szemben alacsony a kereskedelmi korlátozás szintje, a verseny a hatékonyság növelésére kényszeríti a hazai vállalatokat.

Az export-vezérelt növekedési stratégiát választó országok gazdasági teljesítménye jobban alakult, mint az importhelyettesítő politikát követő országoké. Export-vezérelt növekedés esetén a nemzetközi verseny miatt csak a hatékony vállalatok tudnak megmaradni a piacon. A piacon maradó vállalatokat a verseny további hatékonyságjavításra ösztönzi, ami kedvezően hat a gazdasági növekedésre.

A fejlődés előre haladásával a munka-intenzív termékek helyett a sokkal kifinomultabb, nagyobb szakértelmet igénylő termékek kerülhetnek előtérbe. A feldolgozott termékek termelésében helyüket más, kevésbé fejlett országok vehetik át. Ez történt például akkor, amikor Japán az 1970-es években felhagyott a munka-intenzív termékek gyártásával, átadva a helyét Dél-Koreának, Tajvannak és Szingapúrnak. Majd az 1980-as és 1990-es években Korea, Tajvan, és Szingapúr adta át a helyét a piacra belépő Kínának. Meg kell említeni, hogy az export növekedésével párhuzamosan általában az érintett országok importkereslete is nő.

Sok fejlődő ország gyenge gazdasági teljesítmény mellett volt néhány olyan ország, amely erős, tartós gazdasági növekedést produkált. A sikeres országok egy csoportja Kelet-Ázsiában található: Hongkong, Dél-Korea, Szingapúr és Tajvan. Vajon mi állhat a sikerük hátterében? Az említett kelet-ázsiai országok egészen eltérő természeti adottságokkal, népességgel, kultúrával és gazdaságpolitikával rendelkeznek. Gazdasági sikereik hátterét illetően azonban beazonosítható néhány közös jellemző: (1) magas beruházási ráta, valamint (2) az univerzálissá váló általános és középiskolai oktatás révén egyre jobb minőségű humántőke.

A versenyképesség növelése érdekében a kelet-ázsiai kormányok „humántőke-befektetéseket” valósítottak meg, és kedvező környezetet teremtettek a vállalkozások számára. Ezzel egyidejűleg megnyitották gazdaságukat a nemzetközi kereskedelem előtt. Igyekeztek minél jobban megismerni a külföldi technológiákat (licenc, tőkejavak importja, külföldi képzés stb.). Általában

kifejezetten elleneztek a szakszervezetek alakítását. Kifejezetten tiltotta a szakszervezetek létrehozását Dél-Korea és Tajvan, paternalista kormányzat érvényesült Szingapúrban, míg laissez-faire politika Hongkongban. Szakszervezetek hiányában törvényileg nem szabályozták a minimálbéreket, így szabad (beavatkozásoktól mentes) és versenyképes munkaerőpiac alakult ki.

A második világháborút követően (Hongkong kivételével) importhelyettesítő politikát folytattak a kelet-ázsiai országok. A fogyasztási cikkek hazai termelésének felfuttatása érdekében magas vámokat és mennyiségi korlátozásokat alkalmaztak e termékek importjára. Egyes feldolgozó ágazatokat, például a textilipart támogatásban is részesítettek. Bár kezdetben valóban nőtt a termelés, idővel komoly költségek jelentkeztek. Mivel az importhelyettesítő politika a tőke-és feldolgozási célú javak importját ösztönözte, és visszafogta a feldolgozott termékek exportját, jelentős kereskedelmi hiány halmozódott fel. A deficit finanszírozásához külföldi devizára volt szükségük, ezért a kelet-ázsiai gazdaságok kifelé fordultak, megindult az export támogatása.

Az export-orientált stratégiákat az 1950-es évek végén, illetve az 1960-as években vezették be. Szingapúr és Hongkong a szabadkereskedelemhez közeli állapotot teremtett. Japán, Dél-Korea, és Tajvan egyidejűleg alkalmazott exporttámogató és importkorlátozó eszközöket. Indonézia, Malajzia és Thaiföld különböző exportösztönző intézkedéseket vezetett be, miközben fokozatosan csökkentette az importra vonatkozó korlátozásokat. E politikák révén fokozatosan nőtt a kelet-ázsiai gazdaságok világpiaci exportrészesedése (alapvetően a feldolgozott termékek terén).

A lenyűgöző sikerek mellett azonban problémák is felmerültek. Az „iparosítás minden áron” politika súlyos környezeti problémákat okozott a kelet-ázsiai gazdaságokban. Az egyre nagyobb kereskedelmi többlet pedig ellenérzést váltott ki egyes világpiaci szereplőkből, fokozódott az érintett országokkal szembeni protekcionista hangulat.

Széleskörűen elfogadott tény, hogy a kelet-ázsiai gazdaságok az úgynevezett „repülő vadludak” gazdasági növekedési mintát követték. Fokozatosan lépkedtek előre a technológiai fejlődés terén, mindig az előttük haladó útvonalát követve. Tajvan és Malajzia például azt követően tett szert vezető szerepre a textil- és ruházati termékek piacán, hogy Japán a magasabb technológiai szintet képviselő autóipar, elektronika és egyéb tőkejavak termelése irányába mozdult el. Egy évtizeddel később Tajvan és Malajzia megjelent az autóiparban és az elektronikai termékek piacán, míg a textil- és ruházati termékek piacán Thaiföld, Vietnám és Indonézia vette át a meghatározó szerepet.

Bizonyos mértékig a repülő vadludak mint a piaci erők hatására alakul ki. A munkaerőben gazdag országok globálisan versenyképesek lesznek a munka-intenzív termékek termelését illetően (mint például cipő, ruha stb.), és csak fokozatosan (amint a növekvő megtakarítások és az oktatás révén elérhetőbbé válik a tőke, valamint a szakképzett munkaerő) térnek át a tőke-, illetve szakértelem-igényesebb ágazatokra. Nem magyarázható azonban kizárólag a piaci erőkkel a repülő vadludak fejlődési minta. Még a legmunkaigényesebb területeket, mint például az elektronikai termékek összeszerelését is, egyre inkább multinacionális vállalatok, és fejlett országok által kifejlesztett technológiák határozzák meg. A kelet-ázsiai gazdaságokban erős exportplatform

is támogatta a fejlődési minta kialakulását. A kelet-ázsiai kormányok az exportplatformok számos változatát alkalmazták (vámraktárak, szabadkereskedelmi zónák, vegyes vállalatok, stratégiai szövetségek multinacionális vállalatokkal stb.). A kormányzatok olyan gazdaságpolitikával támogatták e mechanizmusokat, amelyek erősítették a munka-intenzív termékekkel kapcsolatos exportösztönző rendszereket.

### 9.3. Kína a kapitalizmus útján

Az 1970-es évek elején Kína (mai helyzetéhez viszonyítva) jelentéktelen szereplője volt a világpiacnak. Harmincadik volt a világ exportőreinek listáján. Még kevésbé volt meghatározó szerepe a világ pénzügyi piacain. 2005-re a világ második legnagyobb gazdasága lett. Mi állhat e változás hátterében?

A modern Kína 1949-ben kezdődött, amikor forradalmi kommunista mozgalom ragadta magához a hatalmat. Nem sokkal a kommunista hatalomátvétel után Kína szovjet-típusú központi tervgazdálkodást és importhelyettesítő politikát vezetett be a gyors gazdasági, különösen ipari növekedés érdekében. Államosították a városi gyárakat, kollektivizálták a mezőgazdaságot, megszüntették a háztáji gazdaságokat és kötelező termelési kvótákat vezettek be. A piaci mechanizmusok nem működtek, kifulladt a gazdasági növekedés és nagyon sok ember szegényedett el.

Az 1950-es években Kína eltávolodott a szovjet modelltől, és a nagyméretű, tőke-intenzív iparágak helyett a kisebb méretű, munka-intenzív, az országban szétszórta elhelyezkedő, gyakran primitív technológiára épülő iparágakat helyezte előtérbe. (Ld. a „népi kohók” példáját.). Az egyén nem igazán számított, a jövedelmek és az egyéni erőfeszítések között nem igazán volt kapcsolat. A kollektív tervek sikere iránti elkötelezettség került előtérbe a munkaerőt motiváló tényezőként. E rendszer elhibázott gazdasági lépésnek bizonyult.

Bár az ipari termelés növekedett a reformokat követően, a termékminőség alacsony, a költségek pedig nagyon magasak voltak. Kína mezőgazdasági termelése nem volt elegendő a lakosság élelmezésére, ezért Kína a világ egyik legnagyobb gabona, növényi olaj és gyapot importőrévé vált. A reformokat és anyagi ösztönzési rendszer bevezetését sürgető vállalati vezetőket, tudósokat, mérnököket és szakembereket feljelentették, majd mezőgazdasági munkára irányították.

Az 1970-es évekre Kína korábban szegény szomszédjai – Japán, Szingapúr, Tajvan és Dél-Korea – rendkívüli növekedést produkáltak. Az évtized végétől Kína is elkezdte piacosítani gazdaságát, igaz, az esetleges negatív gazdasági hatások és a politikai ellenállás elkerülése érdekében csak apró lépésekben. A reformok a termelőegységek szerepének növelésére, az egyéni ösztönzők megteremtésére, az állami tervezés szerepének csökkentésére irányultak. A termékek egyre nagyobb hányada értékesült piaci – és nem államilag meghatározott – áron.

Megjelent a verseny nemcsak az új vállalatok, hanem az új vállalatok és az állami vállalatok között is. 2000-re nem állami cégek állították elő a kínai ipari termelés nagyjából 75%-át. Kína rá-

adásul megnyitotta a gazdaságát a külföldi befektetők és a vegyes vállalatok számára. Megszűnt a kínai kormány külkereskedelmi monopóliuma is. Még életben volt a monopólium, amikor már létrehoztak különböző gazdasági övezeteket. Az övezetekben működő vállalatok megtarthatták a kereskedelemről származó külföldi devizát és szabadon gazdálkodhattak a munkaerővel. Azaz: Kína feladta importhelyettesítő politikáját. Napjainkban Kína már sokkal nyitottabb a nemzetközi kereskedelemre (WTO-tagállam), és importja fontos a gazdaság egésze számára.

2010-ig Kína fokozatosan megvalósított minden relatíve könnyebb szerkezeti átalakítást, a mezőgazdasági termelők is maguk értékesíthetik termékeiket, és megnyitotta piacait a külföldi befektetők és kereskedők előtt. Maradtak azonban olyan problémák, amelyek megoldása további reformokat igényel(t):

- A veszteséges állami vállalatok szerkezeti átalakítása;
- A csődbejutott állami bankok megtisztítása;
- Társadalombiztosítási rendszer kialakítása egy olyan társadalomban, ahol korábban garantált volt az élethosszig tartó foglalkoztatás;
- Olyan pénzügyi rendszer kialakítása, amelyben a központi bank független a kommunista párttól és a kormánytól.

Amennyiben Kína felszámolná az összes veszteséges vállalatot, foglalkoztatottak millióit kellene elbocsátani, mindenféle juttatás nélkül. Beláthatatlan következményei lennének, ha ez a hatalmas társadalmi réteg a már így is jelentős munkanélküliek táborát növelné. Az állami szektorban bekövetkező csődök miatt fel kellene tőkésíteni azokat a bankokat, amelyek állami vállalatoknak nyújtottak hitelt. Egyébként e hitelek hatástalanná tehetnék a központi bank monetáris politikáját, ami inflációs hatásokkal járhatna.

Bár Kína megszüntette a központi tervezéssel kapcsolatos legtöbb elemét, a politikai szabadság terén nem történt hasonló mértékű változás. Kína tehát elindult a kapitalizmus útján, ám a piaci erőknél valószínűleg egy kommunista politikai rendszerben keretében kell működniük. Kína szocialista piacgazdaságként határozza meg önmagát.

A nemzetközi kereskedelmet illetően elmondható, hogy Kína többnyire a komparatív előny elvén alapuló szakosodást követte. Exportját a bőségesen rendelkezésre álló termelési tényezőket felhasználó, azaz a munka-intenzív termékek jellemezték. Kína lett a központja az alacsony munkabéren alapuló feldolgozóiparnak, exportjában meghatározó szereppel bírtak a sportcikk, játékok, elektronikai termékek, ruházati- és textilipari termékek stb. Az import oldalt a magasabb technológiai fejlettségi szintet képviselő gépek, szállítási eszközök és más tőkejavak jellemezték. Kína 1978-tól megvalósult gazdasági növekedésében meghatározó szereppel bírt az export és beruházási kiadások gyors növekedése.

15 évnyi tárgyalást követően Kína 2001-ben a WTO tagállama lett. Ezzel (többek között) a következő kötelezettségeket vállalta:

- Az átlagos vámszínvonal 8,9%-ra csökkentése az ipari, 15%-ra a mezőgazdasági termékeket illetően.
- A mezőgazdaságban alkalmazott termelési támogatások nem haladhatják meg a mezőgazdasági termelési érték 8,5%-át, és nem alkalmazhatnak exporttámogatást.
- Teljes körű kereskedelmi és disztribúciós jog biztosítása a külföldi vállalatok számára.
- A bankrendszer teljes megnyitása a külföldi pénzügyi intézmények számára.
- Nemzetközi sztenderdeken alapuló szellemi tulajdonjog-védelem.

Kína számára a legnagyobb kihívás a növekedés, a jövedelmek és az életkörülmények terén mutatkozó egyenlőtlenségek csökkentése. Kína a világ többi részéhez a világpiacon keresztül kapcsolódik, ugyanakkor belső piacán nem alakult ki a piac-vezérelte társadalmi integráció. Kínában a Gini-együttható értéke 0,3-ről (1980-as évek eleje) 0,43-ra nőtt a 2000-es évek végére, ami globálisan is elég magas, Ázsiában pedig a legmagasabb. A jövedelmi egyenlőtlenség magas szintje visszafoghatja a gazdasági növekedést, mert az alacsony jövedelmű háztartások csak kis mértékben járulnak hozzá a kereslethez, nem tudják megvalósítani a készségek fejlesztéséhez szükséges befektetéseket. A közvetlen gazdasági hatásokon túl az egyenetlen jövedelem-eloszlás potenciálisan a társadalmi instabilitást is növelheti.

#### 9.4. India: kitörés a harmadik világból

A szabadabb kereskedelempolitika India esetében is a gazdasági teljesítmény gyors növekedését hozta. India gazdasága diverzifikált, a mezőgazdaságtól a kézművesiparon és az iparon át a szolgáltatásokig minden megtalálható. Bár az indiai munkaerőnek még mindig jelentős része él közvetve vagy közvetlenül a mezőgazdaságból, egyre nagyobb jelentőséggel bír a szolgáltatási szektor. A digitális korszak, valamint a nagy mennyiségben rendelkezésre álló fiatal, képzett, angolul folyékonyan beszélő indiai munkaerő a kiszervezett vevőszolgáltatás és technikai támogató szolgáltatások egyik globális központjává tette Indiát.

India és Kína egészen eltérő fejlődési utat járt be. Kína a tradicionális fejlődési utat járta be, épp úgy, mint Japán és Dél-Korea az alacsony munkabérré alapozó ipari termelés központja lett. Az indiai vezetés számára nyilvánvalóvá vált, hogy Kínával nem érdemes versenyezni az ipari termelés terén, ezért úgy döntöttek, inkább a szolgáltatások exportjára koncentrálnak. Szakosodása jól tükrözi a Heckscher-Ohlin elméletet. India relatíve gazdagon ellátott a jól képzett, angolul beszélő munkaerővel, így versenyképes (alacsony költségű) alapot jelenthet az olyan globális szolgáltatások számára, mint például az adatfeldolgozás vagy a call center.

Miután 1947-ben visszanyerte függetlenségét, India a szocialista tervgazdaság és az államkapitalizmus között mozgó gazdasági modellel próbálkozott. Ez alapvetően abból adódott, hogy függetlenségének visszanyerését követően tartott az imperializmus minden formájától. A verseny



korlátozása érdekében protekcionista kereskedelempolitikai eszközöket alkalmaztak, és elzárkóztak a külföldi befektetésektől. Szigorú szabályokat vezettek be az üzleti vállalkozásokra és a pénzügyi piacokra. A gazdaságot részben tervgazdálkodás, nagy állami szektor jellemezte. Ez gyakorlatilag azt jelentette, hogy az 1950-es évektől az 1980-as évekig India elzárkózott a világgazdaság jelentős részétől. Ebben az időszakban India csak nagyon szerény növekedést tudott produkálni, és a társadalom jelentős része szegényedett el.

1991-re ismerték el az indiai döntéshozók, hogy az állami ellenőrzés és az importhelyettesítés negatív hatással volt a gazdaságra, ezért elkerülhetetlenek a reformok. Kifelé forduló, piaci alapon működő gazdaság mellett döntöttek. A beruházásokhoz nem volt már szükség kormányzati jóváhagyásra, az importkvótákat eltörölték, megszüntették az exporttámogatást, az átlagos vámszínvonalat pedig 87%-ról (1990) 33%-ra csökkentették (1994). Az indiai vállalatok nemzetközi piacokon is vehettek fel hitelt, és leértékelték a rúpiát.

A reformok eredményeként India zárt gazdasággal rendelkező, alulfejlett agrár-országból nyitottabb, progresszíven fejlődő gazdasággá vált. Ez ösztönzőleg hat a beruházásokra, és a jólét forrása egyre inkább az ipar és a szolgáltatási szektor lett. A gazdasági növekedéssel párhuzamosan a szegénységi ráta is javuló tendenciát mutatott.

India kiszervezésen alapuló üzleti élete jól példázza, hogyan járulhat hozzá a növekedéshez a befektetés és a kereskedelem. A befektetési korlátozások megszüntetése után nagy multinacionális vállalatok (General Electric, British Airways) telepítették át IT és háttérműveleti tevékenységeiket Indiába. Az első vállalatok sikerén felbuzdulva egyre több vállalat szervezte ki tevékenységeinek egy részét Indiába. A multinacionális cégek indiaiak ezreit képezték ki, akik közül sokan feltörekvő indiai vállalatokhoz vitték tovább tudásukat. A külföldi beruházások munkahelyek ezreit teremtették Indiában, és a jövedelemszint emelkedését is lehetővé tették.

A kereskedelmi és befektetési liberalizáció kedvező hatásainak érzékeltetésére jó példa az indiai autóipar is. Az 1980-as évek előtt a külföldi befektetések tilalma, illetve a magas vámok elszigetelték India állami tulajdonban lévő autóiparát a globális versenytől. E vállalatok elavult technológiát alkalmazva mindössze két modellt gyártottak, ám azt meglehetősen magas áron értékesítették. Az 1990-es évekre eltörölték az autóimportra vonatkozó vámokat, és megszüntették a külföldi befektetésekre vonatkozó korlátozások zömét. Megnőtt az autóimport és több autógyár is összeszerelő üzemet létesített Indiában. A verseny növekedésével több mint háromszorosára nőtt a munkaerő termelékenysége az autóiparban, ami lehetővé tette a bérek emelését is. Az autók ára csökkent, a kereslet és így az értékesítés nőtt, így a termelés felfuttatása érdekében munkahelyek ezreit teremtette az autóipar. Napjainkban több mint tízszer annyi autót gyártanak Indiában, mint az 1980-as évek elején, exporttermék lett az autó.

India kiszervezésen alapuló ágazatai és az autóipar dinamikus növekedése ugyanakkor éles ellentétben áll a gazdaság többi részével, ahol a kereskedelemre és külföldi befektetésekre vonatkozó korlátozások miatt nincs verseny, ezért a nem hatékony vállalatok is a piacon tudnak maradni. Az élelmiszer kiskereskedelem példája jól mutatja, hogy mit eredményez a külföldi be-

fektetések tiltása egy-egy szektort illetően. 2007-ben a szektorban dolgozó munkaerő termelékenysége mindössze 5%-a volt az amerikai (USA) szintnek. Az eltérés alapvetően arra vezethető vissza, hogy az indiai élelmiszer kiskereskedelem zöme utcai árusokhoz, kis családi boltokhoz, s nem modern szupermarketekhez kötődik. A kis méret, a nem hatékony értékesítési és marketing módszerek miatt e vállalkozások hatékonysága az amerikai (USA) szint 20% körül alakult. Más fejlődő országokban (Kína, Mexikó stb.) fokozta a versenyt az olyan kiskereskedelmi láncok, mint a Wal-Mart megjelenése, így ott a termelékenység is javulhatott. Indiában azonban – a befektetési tilalom miatt – nem jelenhettek meg ezek a vállalatok.

Kétségtelenül látványos eredményeket ért el India. Mégis több mint 250 millió ember él a hivatalos szegénységi küszöb alatt. Az infrastrukturális kiadások nem tudtak lépést tartani India gazdasági fejlődésének ütemével. A gazdasági növekedés érdekében elkerülhetetlen az infrastruktúra (utak, elektromos energia előállítás, vasúti közlekedés, kikötők stb.) fejlesztése.

Előrejelzések szerint 2030-ra India lesz a világ legnépesebb országa. A népességnövekedés egyfelől szinte korlátlan munkaerő kínálatot és fogyasztási keresletet jelent. Ugyanakkor felhívja a figyelmet az oktatási, egészségügyi és munkahely teremtési kihívásokra is. A további fejlődés érdekében valószínűleg ki kell terjeszteni a liberalizációt, a deregulációt az olyan archaikusan szabályozott területekre is, mint a kiskereskedelem, a média és a bankszektor. A hatékonyság szem előtt tartása szükségessé teheti a kisméretű, nem hatékony termelők preferálásának megszüntetését, illetve a közepes és nagy vállalatok alkalmazottainak elbocsátására vonatkozó tilalom átgondolását. A dereguláció és piacnyitás gyorsabb külföldi tőkebeáramlást eredményezhet, ami a hatékonyság javulását, összességében gazdasági növekedést eredményezhet.

## 10. Szerkezetváltás és kiigazítás<sup>28</sup>

A szerkezetváltás leegyszerűsítve azt jelenti, hogy a fejlődés során a termelési tényezők az alacsonyabb hatékonyságú területekről magasabb hatékonyságú területekre áramlanak. Sokan úgy tekintenek e fejlődési szakaszra, mint amely során a termelési erőforrások a mezőgazdaságból az iparba áramlanak. E korlátozott megközelítés azonban figyelmen kívül hagyja a szolgáltatási szektor jelentőségét. A fejlődés során elkezd terjeszkedni a szolgáltatási szektor, részben épp a termelő szolgáltatások (üzleti és szakmai szolgáltatások; pénzügyi szolgáltatások, biztosítás, ingatlanokkal kapcsolatos szolgáltatások stb.) miatt.

Vajon miért csökken a mezőgazdaság GDP-hez való hozzájárulása a fejlődés során? A válasz Engel-törvénye segítségével adható meg. Engel-törvénye szerint az élelmiszer jövedelemrugalmassága kisebb, mint egy. Azaz: 10%-os jövedelemnövekedés 10%-nál kisebb mértékben növeli

---

<sup>28</sup> REINERT, 2011, 24. fejezete alapján.

az élelmiszerek iránti keresletet. A mezőgazdaság csökkenő jelentősége azzal is magyarázható, hogy kevésbé tőke-intenzív, mint az ipar. A növekedéssel nő az egy munkaerőre jutó tőke mennyisége (tőkeintenzitás/tőkemélyülés). A kereskedelem Heckscher-Ohlin modellje kimondja, hogy (minden más változatlanúsága mellett) a tőke-munka arány növekedésével a gazdaság munkaerő-intenzív szektorai rendszerint háttérbe szorúlnak a tőke-intenzív szektorokkal szemben (Rybczynski –tétel).<sup>29</sup> Ez tapasztalható a mezőgazdasággal kapcsolatban a tőkeintenzitás növekedésekor.

Fontos továbbá, hogy a szolgáltatások iránti kereslet jövedelemrugalmassága rendszerint magasabb, mint egy. Azaz: a jövedelem 10%-os emelkedésekor a szolgáltatások iránti kereslet 10%-nál nagyobb mértékben nő. Említést érdemel, hogy a szolgáltatási szektor terjeszkedése napjaink fejlődő országaiban gyorsabb, mint amit a fejlett országok saját fejlődésük során korábban tapasztaltak. E tényezők együttes hatása vezet el a szerkezetváltáshoz, vagy annak igényéhez.

### 10.1. Szerkezetváltás

Az elemzések során a szolgáltatási szektort hagyományosan statikus ágazatként kezelték, és kezelik sokan ma is, azaz nem számolnak a termelékenység javulásával. *Baumol törvénye*<sup>30</sup> szerint a szolgáltatási szektor növekedése hatékonysági „csapdát” jelent a gazdaság egészének hatékonyságjavulása szempontjából. Ugyanakkor egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a szolgáltatások (legalábbis egyes alszektorok dinamizmusa) igenis rendelkezhetnek hatékonyságnövelő hatással a gazdaság egészét illetően. Addig, amíg Baumol törvénye<sup>31</sup> továbbra is érvényes például a fodrászokra, éttermekre, a mobil szolgáltatásokat, a pénzügyi szolgáltatásokat vagy akár a távolsági tanulást illetően már nem az. Egyre inkább új megközelítést kell alkalmaznunk tehát a szolgáltatás szektorra.

A kereskedelmi forgalomba kerülő és nem kerülő jószágokat egyaránt felölelő gazdasági struktúrák megkülönböztetett figyelmet érdemelnek. Tegyük fel, hogy Ön a ghánai kormánynak szeretne tanácsot adni a szerkezetátalakítást illetően! Az első lépés különbséget tenni kereskedelmi

---

<sup>29</sup> Bővebben ld. RYBCZYNSKI, 1955.

<sup>30</sup> Bővebben ld. BAUMOL, 1986.

<sup>31</sup> A klasszikus közgazdaságtani elmélet szerint a reálbérek növekedése szorosan összefügg a hatékonyság javulásával. Baumol azonban rámutatott, hogy a bérek olyan szektorokban is emelkedhetnek, amelyekben nincs hatékonyságjavulás. A bérek növekedése ebben az esetben a vállalatok munkaerő keresletére vezethető vissza: versenyképes bért kell nyújtaniuk, ha meg akarják tartani a foglalkoztatottaikat. A bérnövekedés mögött ezúttal tehát nem az adott szektorban megvalósuló hatékonyságjavulás, hanem más szektorok hatékonyságjavulás áll.

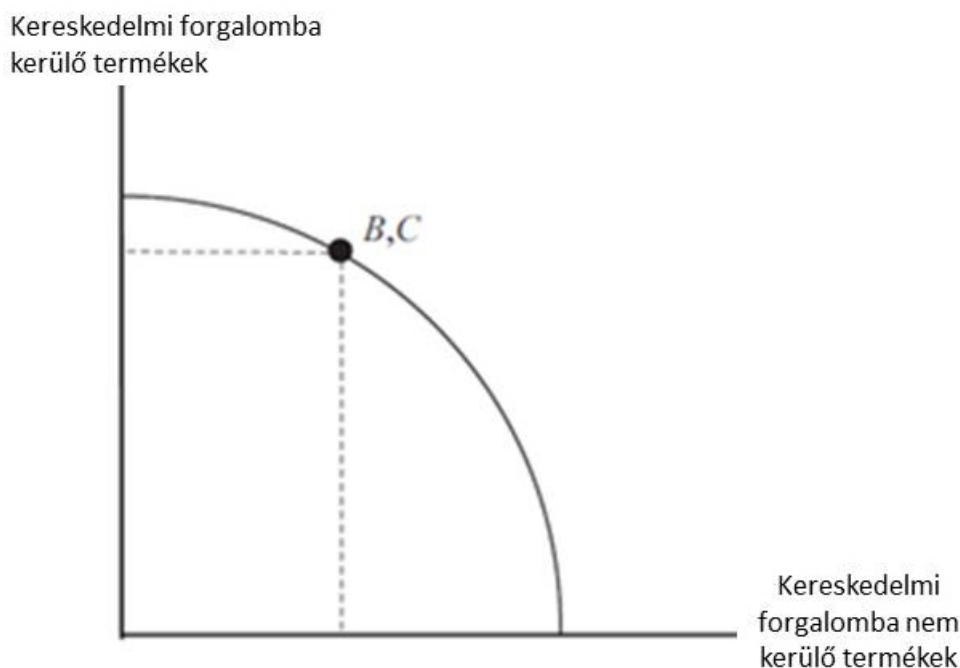
forgalomba kerülő és nem kerülő jószágok között. Gyorsan ki fog derülni, hogy nagyon sok kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószág van. Ide tartoznak például a helyileg nyújtott szolgáltatások, többek között a takarítás, szerelő-javító munkák stb. E szolgáltatások jellemzően nem kerülnek kereskedelmi forgalomba, nem lépik át a határt.

Két fontos dolgot kell szem előtt tartani a kereskedelmi forgalomba kerülő, illetve nem kerülő termékeket illetően. A kereskedelmi forgalomba kerülő termékek ára a világpiacon határozódik meg, míg a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek ára a hazai piacon. Ghána számára így a gázolaj ára a dollárban kifejezett világpiaci ár. A szabó, a fodrász stb. szolgáltatásának ára ugyanakkor cediben kifejezett hazai ár.

A kereskedelmi forgalomba kerülő termékek esetében a fogyasztás és a termelés eltérhet egymástól, kereskedelmi többlet vagy hiány jelentkezhet. Ilyen típusú eltérés a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek esetében nem fordulhat elő, fogyasztás és termelés értéke pontosan megegyezik. Hogyan jelentkezik e különbség az egyes szektorokban, a mezőgazdaságban, az iparban és a szolgáltató szektorban? Általában elmondhatjuk, hogy a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószágok aránya magasabb a szolgáltató szektorban, mint a mezőgazdaságban vagy az iparban.

## 10.2. Alkalmazkodás

Miután elkülönítjük Ghána gazdaságában a kereskedelmi forgalomba kerülő és nem kerülő termékeket, a gazdaság kínálati oldalát a termelési lehetőségek határgörbéjével (PPF) szemléltethetjük. (Ld. 22. ábra.)



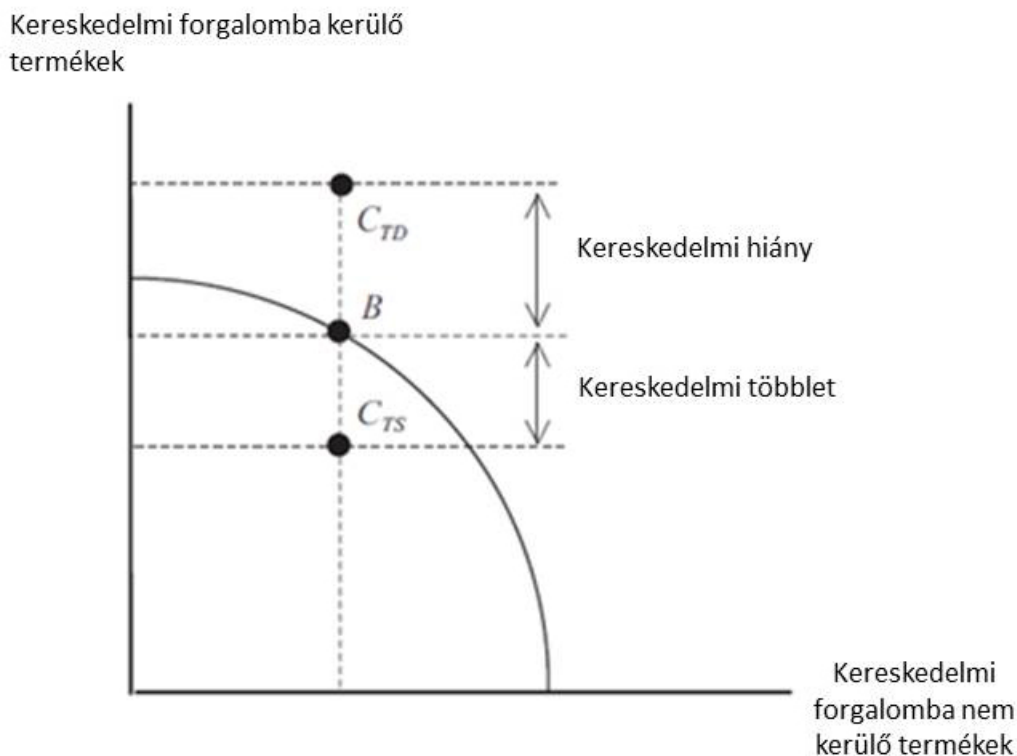
22. ábra: Termelési lehetőségek határgörbéje (PPF)

Forrás: Reinert (2011), 440. old.

A függőleges tengelyen aggregált egységként jelenítjük meg a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek termelését (olaj, arany, kakaó, élelmiszer stb.), míg a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek termelése (szabó, autójavítás, oktatás, egészségügyi szolgáltatások stb.) a vízszintes tengelyen jelennek meg. A PPF pontjai a kereskedelmi forgalomba kerülő és nem kerülő termékek azon kombinációinak halmaza, amelyeket adott erőforráskészlet teljes kihasználásával és adott technológiai színvonal mellett a gazdaság meg tud termelni. A termelés a görbe által határolt terület bármely pontjában is megvalósulhat, ám akkor nem teljes az erőforrás-kihasználás.

A belső és külső egyensúly közvetlenül összefügg a PPF görbével. Legyen Ghána termelési pontja a  $B$  pont! (Ld. 22. ábra.) Mivel a termelési pont a görbén helyezkedik el, Ghána valamennyi erőforrása hatékonyan hasznosul. Ez a *belső egyensúly*. Legyen Ghána fogyasztási pontja a  $C$  pont, ami ezúttal pontosan megegyezik a  $B$  ponttal. Mivel a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek fogyasztása és kereslete megegyezik, nincs kereskedelmi többlet vagy deficit. Ez a *külső egyensúly*. *Belső egyensúly: minden erőforrás hatékonyan hasznosul. Külső egyensúly: a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok termelése és fogyasztása megegyezik.*

Vegyünk most egy másik esetet!  $B$  termelési pont ismét a PPF görbén helyezkedik el. Továbbra is fennáll a belső egyensúly. (Ld. 23. ábra.)



**23. ábra: Belső és külső egyensúly**

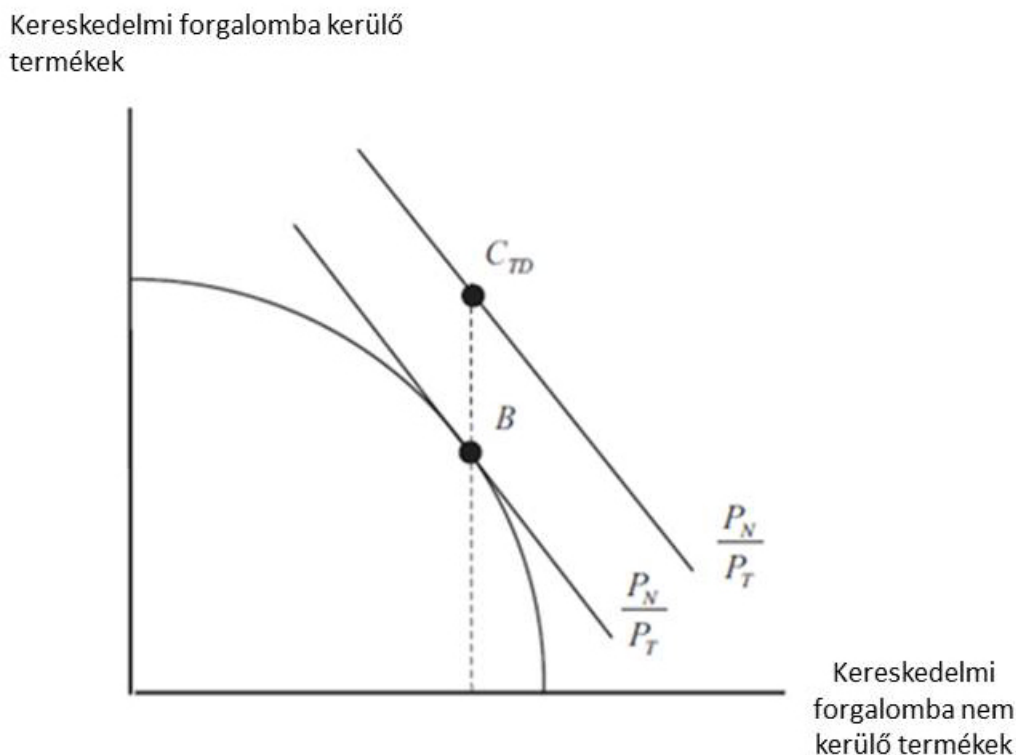
Forrás: Reinert (2011), 440. old.

A fogyasztási pont azonban ezúttal nem egyezik meg a termelési ponttal. Amennyiben a fogyasztási pontunk  $C_{TD}$ , a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek fogyasztása meghaladja azok termelését. Ez azt jelenti, hogy Ghánának kereskedelmi deficitje van (*trade deficit, TD*). Nagyon leegyszerűsítve ezt úgy értelmezzük, hogy folyó fizetési mérleg hiánya van az országnak.

A fizetési mérlegre vonatkozó egyenlet alapján: folyó fizetési mérleg + tőke/pénzügyi mérleg + hivatalos tartalékok változása = 0. Amennyiben hiány van a folyó fizetési mérlegen, azt vagy a tőke/pénzügyi mérleg többletének, vagy a hivatalos tartalékok változásának kell ellensúlyoznia. A többlet származhat külföldi közvetlen, vagy portfólió beruházásból, valamint külföldi tartalékok változásából.

Amennyiben a fogyasztás a  $C_{TS}$  pontban van, a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek termelése meghaladja azok hazai fogyasztását. (Ld. 23. ábra.) Ebben az esetben Ghánának *kereskedelmi többlete* (trade surplus, TS) van. Nagyon leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy folyó fizetési mérlege többletet mutat. A folyó fizetési mérleg többletét a tőke/pénzügyi mérleg hiánya, vagy a hivatalos tartalék változása ellensúlyozza. A hiány forrása tőkekiáramlás vagy külföldi tartalék képződése lehet. Mind kereskedelmi hiány, mind kereskedelmi többlet esetén *külső* egyensúlyzavarról beszélünk.

Nézzük meg, hogyan történik az alkalmazkodás a fizetési mérlegben! Ehhez tegyük fel, hogy Ghána folyó fizetési mérlege hiányt mutat! Az elemzéshez szükségünk van a kereskedelmi forgalomba kerülő (PN) és nem kerülő termékek (PT) árarányára. Ezt jelenítik meg a PN/PT egyenesek. (Ld. 24. ábra.)



24. ábra: Alkalmazkodás fizetési mérleg hiánya esetén

Forrás: Reinert (2011), 441. old.



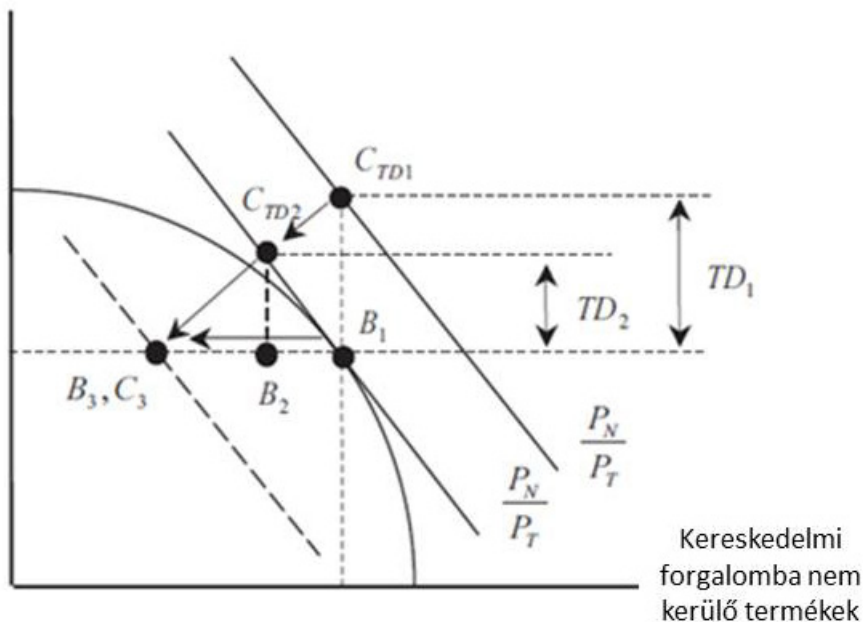
Az árárány egyenese a PPF  $B$  ponthoz tartozó tangense (meredeksége). Ghánát a  $B$  pont alapján belső egyensúly, a  $C_{TD}$  pont alapján ugyanakkor külső egyensúlyhiány jellemzi. A  $C_{TD}$  ponton áthatadó egyenes meredeksége megmutatja, milyen PN/PT aránnyal szembesülnek a fogyasztók és a vállalatok. Az árárány nem más, mint a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek relatív ára. A hazai termelés és fogyasztását eltérését ( $B$  és  $C_{TD}$  távolsága) a tőke/pénzügyi mérleg többlete és/vagy a hivatalos tartalékok változása fedezi.

Probléma akkor jelentkezik, ha csökken a külföldi tőke beáramlása, vagy kezd elfogyni a tartalék. Tegyük fel, hogy csökken a külföldi közvetlen befektetés vagy a portfólió beruházások mértéke! (például a külföldi megtakarítások csökkenése miatt.) Ghána továbbra is fenn tudja tartani a folyó fizetési mérleg hiányát, ha ahhoz elegendő külföldi valutatartalékkal rendelkezik. Ez a helyzet azonban hosszabb távon nem tartható fenn. Csak addig működik, amíg a központi bank elegendő mennyiségű értékesíthető külföldi valutatartalékkal rendelkezik. Ha a tartalék elfogy, akkor az érintett ország fizetési mérleg válsággal szembesül.

Hogyan alkalmazkodhat Ghána a kialakult helyzethez? Először is azonosítani kell a külső egyensúlyzavar okát. Lehet, hogy túl magas a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek iránti kereslet. A megoldás ebben az esetben a kereslet csökkentése lehet. Az IMF és a Világbank többnyire ezt javasolja a fejlődő országoknak. E lépés eredményességét azonban korlátozhatja az a tény, hogy a kereslet visszafogása jellemzően nemcsak a kereskedelmi forgalomba kerülő termékeket érinti. Az esetek többségében a kereskedelmi forgalomba kerülő és nem kerülő termékek kereslete egyaránt csökken.

Tegyük fel, hogy a kiinduló fogyasztás  $C_{TD_1}$ , míg a termelés pontja  $B_1$ ! (Ld. 25. ábra.) A folyó fizetési mérleg (fenntarthatatlan) deficitje  $TD_1$ . *A kereslet csökkentése a háztartások fogyasztásra rendelkezésre álló jövedelmének csökkentésével érhető el.* Amennyiben feltételezzük, hogy mind a kereskedelmi forgalomba kerülő, mind a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jóságok normál jóságok, a jövedelem csökkenésével mindkét jóság iránti kereslet csökkenni fog.

Kereskedelmi forgalomba kerülő  
termékek



25. ábra: Alkalmazkodás

Forrás: Reinert (2011), 442. old.

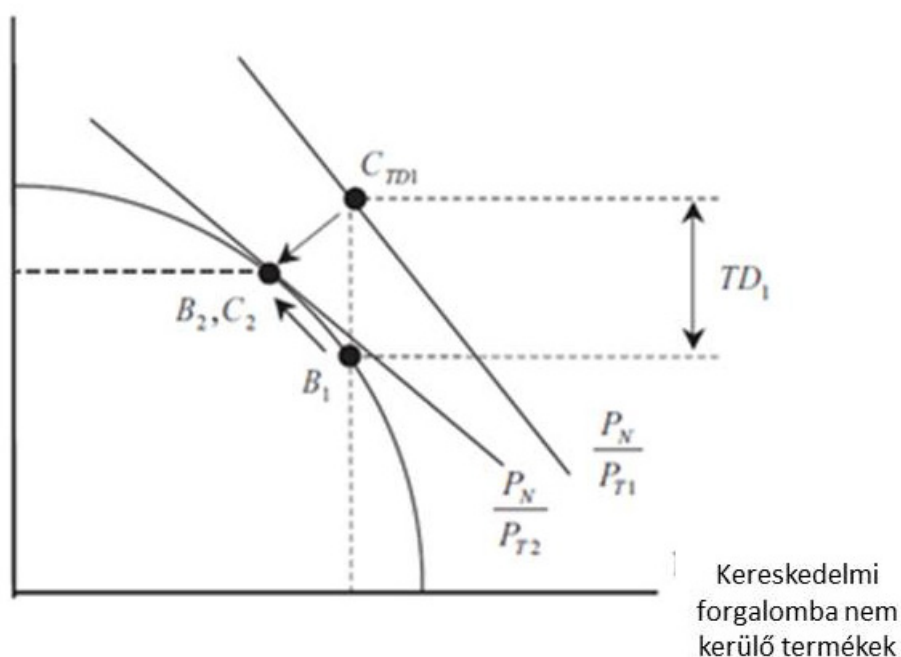
Tegyük fel, hogy Ghánának sikerül a B1 termelési pont értékére csökkenteni a fogyasztók jövedelmét! A fogyasztás  $C_{TD1}$ -ről  $C_{TD2}$ -re csökken. A folyó fizetési mérleg továbbra is deficitese ( $TD_2$ ), ráadásul az új termelési pontban az erőforrások kihasználtsága sem teljes, munkanélküliség van a gazdaságban. A kereskedelmi deficit felszámolásához tehát a B1 termelési pont értéke alá kell csökkenteni a jövedelmeket, ami viszont a munkanélküliség szintjének további emelkedésével jár. Amennyiben sikerül az erőforrásokat (foglalkoztatás szintjét) megtartani a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek esetében, akkor az alkalmazkodásnak egyértelműen a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékeknél kell megvalósulnia. Azaz: a kereskedelmi forgalomba nem kerülő termékek termelése és fogyasztása is csökken, az új termelési és fogyasztási pont:  $B_3$  és  $C_3$ . Ez az a pont, ahol végre sikerül megszüntetni a kereskedelmi mérleg hiányát.

A termelés azonban most már bőven a PPF alatt van. A kereslet visszafogása tehát a munkanélküliség szintjének jelentős emelkedését eredményezte. A külső egyensúlynak a kereslet visszafogásán keresztül történő helyreállítása tehát a belső egyensúly rovására történt. Ghána szempontjából ez nem tekinthető pozitív eredménynek.

Amennyiben két célunk van – a külső és belső egyensúly egyidejű megvalósítása – két eszközre van szükségünk. A kereslet visszafogása önmagában nem elegendő. Szükségünk van egy másik eszközre is. Ez a másik eszköz jellemzően az árfolyam-politika, a *nominális árfolyam megváltoztatása*.

A hazai valuta leértékelése vagy leértékelődése ( $e \uparrow$ ) az export és importtermékek (cediben kifejezett) hazai árát egyaránt megemeli. A leértékelés vagy leértékelődés következtében tehát megnő a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok relatív ára (csökken a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószágok relatív ára). A cedi leértékelődése/leértékelése esetén tehát az árarányokat kifejező egyenesünk meredeksége csökken. (Ld. 26. ábra.) Ennek két hatása van. Egyrészt, a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok termelésére ösztönöz. Másrészt, csökkenti a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok fogyasztását, hazai keresletét. Mindkét hatás kedvezően hat a kereskedelmi mérlegre.

Kereskedelmi forgalomba kerülő termékek



26. ábra: Hazai valuta leértékelésének/leértékelődésének hatása

Forrás: Reinert (2011), 444. old.

Ghána tehát ezúttal is folyó fizetési mérleg hiánnyal kezd, amelynek mértékét a  $C_{TD1}$  és  $B_1$  közötti távolság mutatja. Az alkalmazkodás azonban eltér a korábbiakban tárgyalttól. Most is *visszafogják a keresletet, ám ezúttal árfolyam-politikai beavatkozásra is sor kerül*. A leértékelés/leértékelődés következtében megnő a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok cediben kifejezett ára. A kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószágok relatív ára, illetve a relatív árakat kifejező egyenes meredeksége így csökken. A ghánai vállalatok termelése a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek termelése irányába tolódik el, míg a ghánai fogyasztók fogyasztása, kereslete csökken a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok iránt. Az új termelési és fogyasztási pont  $B_2$  és  $C_2$  lesz, amely pontban egyszerre valósul meg a külső (nincs fizetési mérleg hiány) és a belső (teljes foglalkoztatás) egyensúly.

A belső egyensúlyzavarok (például munkanélküliség) elkerülése érdekében a sikeres alkalmazkodási programnak a kereslet visszaszorítását és az árfolyam-politikai intézkedést együtt kell alkalmaznia. Meg kell említeni, hogy semmit sem mondtunk a keresletcsökkenés összetételéről. Vajon mely kiadásait csökkenti a kérdéses ország? A katonai kiadásokat és az ipari támogatásokat? Az egészségügyi és oktatási kiadásokat? A kérdésre adott válasznak nagyon fontos gazdasági és társadalmi következményei vannak. Meg kell említeni azt is, hogy modellünkben minden egyszerre történik. A valóságban a változásokhoz időre van szükség, és nagyon fontos lehet, hogy melyik változás mikor jelentkezik.

### *10.3. Strukturális kritika*

A strukturális megközelítés szerint figyelembe kell vennünk a fizetési mérleg válsággal küzdő fejlődő országok strukturális eltéréseit.

#### **10.3.1. Rugalmatlanság**

Gondot okozhat, ha az erőforrások nem mobilak a szektorok között. A rugalmatlanságok megakadályozhatják, hogy az erőforrások szabadon áramoljanak a két szektor között. A kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószágok szektorában dolgozó városi alkalmazottak közül sokak számára problémát jelenthet, hogy vidékre költözve a mezőgazdasági szektorban helyezkedjenek el. Vagy például korlátot szabhat az aranybányászatnak a bányász tőkeellátottsága. A PPF így sokkal inkább téglalapra hasonlít, és a nominális leértékelés/leértékelődés nem fogja eltolni a termelést a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek irányába még akkor sem, ha csökken a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jószágok relatív ára.

#### **10.3.2. A termelés importfüggősége**

Az is lehetséges, hogy a hazai termelés erősen függ az importált termékektől és tőkejavaktól. A leértékelés/leértékelődés hatására megnő a kereskedelmi forgalomba kerülő jószágok hazai valutában kifejezett ára. Amennyiben az importált termékek és tőkejavak ára jelentős mértékben nő, a hazai vállalatok nem tudják finanszírozni azokat, visszaeshet a termelés, megjelenhet a munkanélküliség. A gazdaság a PPF-görbe alá kerül. Ez a leértékelés egyfajta visszaszorító hatása.

### 10.3.3. Kieső termelő beruházások

A kereslet visszaszorítása termelő beruházások elmaradásával járhat, ideértve a csökkenő kormányzati kiadásokra visszavezethető kiesést is. A magánberuházások, a termelés ösztönzéséhez elkerülhetetlenül szükség van kormányzati kiadásokra (például: infrastruktúra). A strukturalista megközelítés szerint az állami és magánberuházások kiegészítik egymást, ezért az állami beruházások visszaesése a magánberuházások elmaradását vonhatja mag után, ami viszont komoly hatással lehet a PPF által megjelenített jövőbeli termelési potenciálra. Hasonló a helyzet a termelő beruházásokat illetően akkor is, ha a humántőkével kapcsolatos kiadásokat (oktatás, egészségügy stb.) fogják vissza.

### 10.3.4. Tőkeáramlás és tőkemenekítés

Kiigazítás válik szükségessé akkor is, ha tőkeáramlás egyenlege lesz negatív (tőkeáramlás vagy tőkemenekítés). Nem pusztán a külső egyensúly visszanyeréséről van szó ekkor, hanem olyan kereskedelmi vagy folyó fizetési mérleg többletet kell generálni, ami ellensúlyozni tudja a tőke/pénzügyi mérleg deficitjét. Nagyobb mértékben csökken a kereslet, nagyobb mértékben emelkedik az importált termékek és tőke ára, ezért a termelő beruházások még nagyobb mértékben esnek vissza. Az érintett országok a kereskedelmi többlet/alacsony növekedés csapdába kerülnek, ami nem sok reményt ad a szegénység csökkentését illetően.

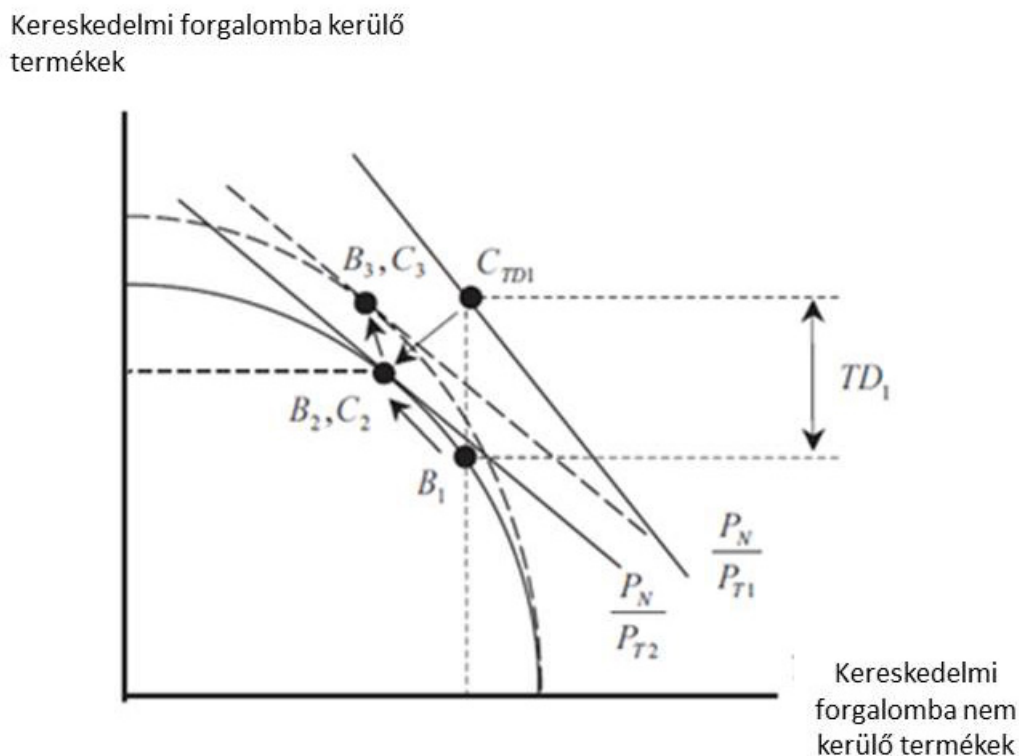
## 10.4. Kereskedelmi forgalomba kerülő termékek és növekedés

A sikeres szerkezeti kiigazítás a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek növekvő termelésén alapul. Bizonyos körülmények között az export expanziója további előnyökkel jár a fejlődő országok növekedése szempontjából. És legalább egy ország, nevezetesen Kína példáján keresztül látható, hogy az exportexpanzió jelentősen (2010-ben akár 20-30%-kal is) alulértékelt hazai valutával párosult. Érdeemes tehát megvizsgálni a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek termelése és a növekedés közötti kapcsolatot.

Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek termelése pozitív növekedési externáliákkal jár. Rodrik (2008) szerint a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek különleges jelentőséggel bírnak az alacsony és közepes jövedelmű országokban. A termelési szerkezet irányukba történő elmozdítása elősegítheti a kívánt szerkezetváltást és kedvezően hathat a növekedésre.

A kereskedelmi forgalomba kerülő termékek megnövelt termelése ( $B_1$ -ről  $B_2$ -re) hívja életre a pozitív növekedési externáliákat. Azok hatására a PPF (a kereskedelmi forgalomba kerülő termé-

kek irányába) megnyúlik. (Ld. 27. ábra.) A gazdaság tehát nem marad a  $B_2, C_2$  termelési, illetve fogyasztási pontban, hanem egy új, magasabban fekvő PPF  $B_3, C_3$  pontjába kerül. Ez jóléti nyereséget eredményez a gazdaság számára, hiszen a fogyasztás egy magasabban fekvő PPF mentén alakul ki.



27. ábra: Pozitív növekedési externália

Forrás: Reinert (2011), 446. old.

Rodrik (2008) számos példát hoz az előzőekben ismertetett folyamatokra: Kína, India, Dél-Korea, Tajvan, Uganda, Tanzánia és Mexikó. A módszert sokan kritizálták, de legalább felhívta a figyelmet arra, hogy létezhetnek ilyen jellegű hatások. Felhívja a figyelmet a tőke-, vagy külföldi segélyek beáramlása miatt túlértékelt hazai valuta veszélyeire is.

### 10.5. A liberalizáció szerepe

Az IMF és a Világbank által kialakított kiigazítási programok sokkal összetettebbek, mint a korábban ismertetett kereslet-befolyásoló programok. A washingtoni konszenzus több olyan feltételt is tartalmaz, amely valamilyen piaci liberalizációt irányoz elő. A Bretton Woods-i intézményeknek például kifejezett célja a vámokra, import kvótákra, exporttámogatásokra visszavezethető jóléti veszteségek csökkenése. A feltételek között szerepel az állami tulajdonú vállalatok privatizációja is.



A strukturális kiigazítási programok ezért gyakran tartalmazzák a következő intézkedéseket:

- A hazai valuta árfolyamának leértékelése/ leértékelődése.
- Kormányzati kiadások csökkentése, ideértve a közsférában alkalmazottak számának csökkentését, a mezőgazdasági és ipari támogatások, az élelmiszer és a gyógyszerek támogatásának megszüntetését is.
- Munkabérek ellenőrzése a kereslet csökkentése és az infláció megelőzése érdekében.
- Az importkvóták és az exportadók megszüntetése.
- Az értékvámok csökkentése 10–15% körüli szintre.
- Az állami tulajdonú vállalatok privatizálása.
- A pénzügyi piacok liberalizálása.

Korábban az IMF és a Világbank többnyire a kritériumok azonnali teljesítését kérte. Ezt kérték például Chilétől, Argentínától és Urugaytól az 1970-es években, illetve az 1980-as évek elején. Esetükben azonban az eredmények egyáltalán nem lettek pozitívak. Ekkor irányult a figyelem a liberalizációs intézkedések sorrendjére, különösen a pénzügyi szektor liberalizációját illetően. A pénzügyi szektor nem megfelelően időzített liberalizációja a problémák megoldása helyett a válság mélyülését is eredményezheti.

Tegyük fel, hogy Ghána vagy valamelyik más fejlődő ország fizetési mérleg problémákkal szembesül, az államnak adóssága van! Tegyük fel továbbá, hogy állami tulajdonban van néhány vállalat, amelyekből jövedelme származik, az importot kvótákkal korlátozza, az árfolyamrendszer rögzített. Milyen sorrendben kellene alkalmazni a fizetési mérleg válság felszámolását, a fenntartható, kiigazítást célzó intézkedéseket?

Először is találni kell egy olyan széles alapokon nyugvó adót, amely megfelelő jövedelmet biztosít a kormányzat számára. A kormányzat (kötségvetés) mérlege deficitet mutat, ugyanakkor a feltételek teljesítése miatt a kereskedelemmel kapcsolatos adók csökkentésére, az állami tulajdonú vállalatok értékesítésére kényszerülhet, ami bevételkiesést eredményez. Alternatív bevételi forrást kell tehát találnia. A lehetőségek között szerepel az értékesítéshez kapcsolódó adó, a termelőket terhelő adó, vagy a hozzáadott értéken alapuló adó (áfa). Fontos, hogy széleskörűen kerüljenek alkalmazásra, és viszonylag alacsony szinten legyenek rögzítve. Az adóbevételek növelésével csökken a költségvetési hiány. Ez elvileg csökkenti a hazai beruházások és megtakarítások közötti rést. Lehetővé teszi azt is, hogy a kormány további reformokat hajtson végre, miközben elkerül egy esetleges fiskális válságot.

A második lépés a hazai valuta leértékelése. A hazai valuta értékének csökkenése elindítja a szerkezetváltási folyamatot (a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek irányába), és a termelés növekedésével a pozitív externáliák is működésbe léphetnek. Csökken az import, növekedhet az export. (Az utóbbi rendszerint hosszabb időt vesz igénybe.) E hatások eredményeként csökken a folyó fizetési mérleg deficitje. A kereskedelmi mérleggel kapcsolatos problémák elkerülése érdekében meg kell találni az árfolyamnak azt a szintjét, ami lehetővé teszi a kereskedelmi liberalizációt.

A harmadik lépés a fogyasztási célú termékekre vonatkozó kvóták vámosítása, illetve a feldolgozás céljából importált termékekre, valamint a tőkejavakra vonatkozó kvóták eltörlése. Az importkvóta alkalmazása kvótaprémiummal jár, amelynek mértéke megegyezik azzal az összeggel, amennyivel a kvóta következtében a hazai ár a világpiaci ár szintje fölé emelkedik. Az adott országnak lehetősége van arra, hogy olyan szintű vámot határozzon meg, amely a korábbi kvótával azonos mértékű védelmet biztosít (a korábbi kvótaprémium mértékével emeli meg a hazai árat). Ez az úgynevezett vámegyenérték. A vámosítás előnye, hogy a kvótajáradékot kormányzati bevétellé alakítja, csökkentheti a költségvetési hiányt. A feldolgozási céllal behozott termékekre és tőkejavakra vonatkozó kvóták eltörlése kedvező a hazai termelők számára (csökkenő költségek). Ez lehetővé teszi az előállított termékek hazai árának a csökkentését, ellensúlyozva a leértékelés áremelő, termelés-csökkentő hatását. Fontos, hogy a vámok nagyon alacsony szinten legyenek rögzítve.

Negyedik lépésként indulhat a privatizáció. Az első három lépést követően tudja igazából felmérni a kormány, hogy mely vállalatokat érdemes privatizálni, és hogyan valósuljon meg a privatizálás. A tisztességes ár, a széles alapokon nyugvó tulajdonlás és a verseny mindenképpen kiemelés igényel. A néhány hazai vagy külföldi piaci szereplő kezébe kerülő monopólium nem segíti a fejlődést, és jólétnövelő hatása sem lesz.

Az ötödik lépés a tőke/pénzügyi mérleg külföldi közvetlen befektetési tételének a liberalizálása. A tőkemérleg két fő tétele a közvetlen befektetés és a portfólió-befektetés. A közvetlen befektetés a fizikai tőke feletti tulajdonjog és ellenőrzés megszerzését jelenti, míg a portfólió-befektetés csak értékpapírok (államkötvények, vállalati értékpapírok, bankbetétek stb.) megvásárlásával megvalósuló tulajdonjog szerzést takar. A portfólió-befektetés tovább bontható rövid- és hosszú távú összetevőkre. A portfólió-befektetés (különösen a rövidtávú) erős ingadozást mutat. Éppen ezért érdemes a külföldi közvetlen befektetésekkel kezdeni a liberalizációt. A külföldi közvetlen befektetések a vállalatok nemzetközi értékláncokra vonatkozó stratégiai döntéseinek az eredményei. Hosszabb távú elkötelezettséget jelent, nem fordítható vissza olyan könnyen, mint a portfólió befektetés. Ezért érdemes a külföldi közvetlen befektetésekkel kezdeni a tőkemérleg liberalizálását. A tőkemérleg liberalizálása nagyon nagy körültekintést igényel, és többnyire nem terjed ki a tőkeáramlásra vonatkozó adók megszüntetésére.

A hatodik lépés a hazai pénzügyi piac és a tőkemérleg liberalizálására való felkészülés, amelynek egyik legfontosabb eleme a hatékony pénzügyi piaci szabályozás kialakítása. A fejlődő országokban a pénzügyi szolgáltatások elsősorban bankokhoz kapcsolódnak, ám rejtett instabilitásuk miatt komoly veszélyt jelentenek a pénzügyi stabilitásra. A pénzügyi válság megelőzése érdekében jól fejlett bankfelügyeleti rendszerre is szükség van. Kiemelt figyelmet kell fordítani a tőke-megfelelésre, az auditra, a hitelezési politikára és a külfölddel szembeni eladósodás mértékére. Amíg e rendszerek nem működnek megfelelően, nem tanácsos liberalizálni a pénzügyi szektort.

A latin-amerikai országok esete óta számos más kiigazítási program hibáira is fény derült. Idetartozik például az 1990-es években Oroszországban megvalósuló privatizáció, vagy a hazai pénzügyi szektor 2000-es években megvalósult liberalizálása.

## 10.6. Új kihívások

Turner (2014) szerint a fejlett országokban *változóban van a fogyasztás szerkezete*. A jobb módú emberek jövedelmük egyre nagyobb hányadát költik olyan szolgáltatásokra, amelyek vagy egyáltalán nem kerülhetnek kereskedelmi forgalomba (például az éttermi ételek), vagy csak korlátozottan értékesíthetők nemzetközi forgalomban (például egészségügyi szolgáltatások). Ezzel párhuzamosan megfigyelhető, hogy a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jászágok szektorainak részesedése egyre nagyobb, mind a foglalkoztatást, mind általában a gazdasági tevékenységeket illetően.

Bár e tendencia már régóta jelen van, azt sokáig elfedte a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek gyakran több országhatárt átlépő, bonyolult kínálati láncban megvalósuló növekvő forgalma. A jövőben azonban egyre inkább felszínre kerülhet a kereskedelmi forgalomba nem kerülő jászágok dominanciája. Ebbe az irányba hathat az is, hogy csökkenhet a feldolgozott termékek kereskedelmi intenzitása. A kereskedelem hátterében gyakran a munkaerőköltségek terén mutató különbségek rejlenek. A kínai feldolgozóipar jelentőségének drámai növekedése mögött (egészen a legutóbbi időkhöz) az alacsony munkabérek húzódtak meg. Ahogy növekednek a bérek Kínában és más feltörekvő országokban, csökken a kereskedelmi motiváció. Minél inkább közelednek egymáshoz a jövedelemszintek globálisan, annál jobban csökkenhet a bérkülönbségeken alapuló nemzetközi kereskedelem jelentősége.

A *negyedik ipari forradalommal*<sup>32</sup> számos feldolgozóipari tevékenység térhet vissza a fejlett országokba, ez azonban nem feltétlenül jelenti majd az új munkahelyek számának a jelentős növekedését. A fogyasztók közelségéből és az alacsonyabb szállítási költségekből adódó előnyök nagyobbak lehetnek, mint a munkaerőköltség csökkenő jelentőségű eltérése. A globális kereskedelem GDP részesedése úgy csökkenhet így, hogy közben nincs negatív hatással a globális gazdasági növekedésre. A növekvő termelékenységhez nem feltétlenül szükséges a kereskedelmi intenzitás növekedése.

Az optimális kereskedelmi intenzitást több tényező határozza meg: relatív munkaerőköltség, szállítási költség, termelékenységi szint és méretgazdaságossági hatások. Az első három tényezőben bekövetkező egyes változások csökkenő kereskedelmi intenzitást eredményezhetnek. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a nemzetközi kereskedelem, vagy az elmúlt évek kereskedelmi liberalizációja elveszítené meghatározó jelentőségét. Ám – mivel a gazdasági növekedés szempontjából csökken a jelentősége – a további kereskedelmi liberalizáció egyre nehezebbé válhat.

A *multilaterális kereskedelmi tárgyalások lassulásának* ezért nem kizárólag a protekcionizmus népszerűségének a növekedése az oka. A kereskedelem további liberalizálása összetett átváltási

<sup>32</sup> Bővebben ld. BRYNJOLFSSON – MCAFEE, 2016.

mechanizmusokat (jelentős költségeket) eredményezhet, amelyekkel szemben már nem nagyon állíthatóak igazán nagy potenciális előnyök. Mindez azt eredményezi, hogy a kereskedelem további liberalizációja csak meglehetősen lassan haladhat előre. Miközben a kereskedelmi liberalizációból származó globális előnyök csökkennek, a csökkenő kereskedelmi intenzitás csökkenése visszafoghatja egyes gazdaságok fejlődését.

Az elmúlt 60 évben csak néhány gazdaságnak sikerült felzárkóznia a fejlett országok életszínvonalához. Ezek mindegyike export-vezérelt növekedési stratégiát követett a feldolgozóipari termelékenység és a foglalkoztatottság növelés érdekében. Kizárólag e modell alkalmazása azonban egyre nehezebb lesz a jövőben. Kína olyan nagy gazdaság, hogy sokkal korábbi fejlettségi szakaszban kell belső növekedési tényezőkre támaszkodnia, mint Japánnak, Tajvannak vagy Dél-Koreának. Az átállás értelemszerűen exportjának csökkenését eredményezi (a GDP-hez viszonyítva mindenképpen).

Ugyanakkor a feldolgozóipar és a szolgáltatási szektor egyre nagyobb mértékű automatizálása miatt egyes alacsony jövedelmű országok számára sokkal nehezebbé válik a közepes vagy magas jövedelmi státusz elérése. Ez komoly kihívást jelent a fejlesztéspolitika számára, amit a további kereskedelmi liberalizáció csak kis mértékben tud enyhíteni.

Egyre inkább elterjed az a vélemény, hogy a korábban – különösen a feltörekvő országokban – tapasztalt magas növekedési ráta nem tartható fenn hosszú távon. A versenyképességet *környezeti kockázatok*, mint például: szennyezés, biológiai változatosság csökkenése, éghajlatváltozás veszélyeztetik. A *szűkösen rendelkezésre álló ásványkincsek* a jövőbeli fogyasztást veszélyeztetik, a kereslet növekedése várható. Hatással lehetnek a versenyképességre a társadalmi feszültségek is. A lakosság attól tart, hogy a gazdasági növekedés nem jár együtt a kívánt társadalmi hatásokkal, nem valósul meg az inkluzív növekedés,<sup>33</sup> a jövedelmi különbségek csökkenése és a kohézió.<sup>34</sup>

Nem véletlen tehát, hogy a *Globális versenyképességi indexet*<sup>35</sup> is a fenntarthatóság irányába módosították. Azt próbálják ezzel megragadni, hogy a növekedés mennyire fenntartható környezeti és társadalmi szempontból. A legfontosabb vizsgált tényezők a következők: környezeti károk, irányítás erőssége, egészségügyi ellátás és oktatás, makrogazdasági stabilitás. Mind olyan tényező, amely alapvetően meghatározza, mennyire fenntartható egy-egy ország gazdasági versenyképessége, és mennyire rugalmasan tud reagálni a kockázatokra.

---

<sup>33</sup> Az OECD definíciója szerint az inkluzív növekedés olyan gazdasági növekedés, amely a társadalom egészére kiterjed, és mindenki számára új lehetőségeket biztosít. <http://www.oecd.org/inclusive-growth/> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)

<sup>34</sup> A kohézió egyes országok, régiók kiegyensúlyozott fejlődését, a régiók közötti társadalmi-gazdasági fejlettségbeli különbségek csökkenését jelenti.

<sup>35</sup> Bővebben ld.: WEF 2015 és 2016.

Az emberiség történetében folyamatosan jelen voltak a katasztrófák: földrengések, áradások, szárazság, szökőár, ciklonok stb. Az újonnan előtérbe kerülő kockázatok azonban sokkal összetettebbek, bizonytalanabbak, és a hatásuk exponenciálisan növekvő. Ezek az *egzisztenciális kockázatok* – olyan események, amelyek teljes egészében megszüntethetik az intelligens életet, vagy drámaian csökkenthetik a lehetőségeket. Jól szemlélteti az egzisztenciális kockázat és az új technológia kombinációjából adódó katasztrófát a 2011. márciusi szökőár, amely következtében olvadás volt a fukushimai atomerőműben, Japánban. Potenciális kockázatként jelenik meg az új, egyre nagyobb jelentőséggel bíró tudományok (például: nanotechnológia, szintetikus biológia) területén a hiba vagy a terror is. Néhány évtizeden belül például épp annyira könnyű lehet majd vírusokat előállítani otthoni laboratóriumokban, mint amilyen könnyű most számítógépes vírusokat előállítani az otthoni számítógépeken. Az egyéb egzisztenciális kockázatok között megemlíthető a mesterséges intelligencia területén történő esetleges áttörés, ami váratlan fordulatokat hozhat; az antibiotikum-rezisztens baktériumok terjedése komoly kihívást jelenthet a modern gyógyászat számára; a napkitörések (viharok) létfontosságú információs és kommunikációs technológiai hálózatokat veszélyeztetnek; beláthatatlan következményei lehetnek a klímaváltozásnak stb.<sup>36</sup>

---

<sup>36</sup> Bővebben ld.: WEF 2015 és 2016.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

- ANDREWS, D. - CRISCUOLO, C. – GAL, P. N. (2015): *The global productivity slowdown, technology divergence and public policy: a firm level perspective*. OECD Productivity Working Papers, No. 2, November.
- [https://www.oecd.org/global-forum-productivity/events/GP\\_Slowdown\\_Technology\\_Divergence\\_and\\_Public\\_Policy\\_Final\\_after\\_conference\\_26\\_July.pdf](https://www.oecd.org/global-forum-productivity/events/GP_Slowdown_Technology_Divergence_and_Public_Policy_Final_after_conference_26_July.pdf) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- BAUMOL, W. J. (1986): *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long Run Data Show*, American Economic Review 76/5.
- BENCZES István – CSÁKI György – SZENTES Tamás (2009): *Nemzetközi gazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- BHAGWATI, J. (1971): *The Generalized Theory of Distortions and Welfare*. In BHAGWATI, J. – JONES, R. W. – MUNDELL, R. A. – VANEK, J. (eds.) (1971): *Trade, Balance of Payments and Growth: Papers in International Economics in Honor of Charles P. Kindleberger*, pp 69–90. Amsterdam: North-Holland.
- BHAGWATI, J. (2004): *In Defense of Globalization*. Oxford University Press, New York.
- BLAHÓ András et al. (2008): *Világgazdaságtan*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- BLAHÓ András – KUTASI Gábor (szerk.) (2010): *Erőközpontok és régiók a 21. század világgazdaságában – A 21. század világgazdaságában*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- BRYNJOLFSSON, E. – MCAFEE, A. (2016): *The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. W. W. Norton & Company Ltd., New York.
- CARBAUGH, Robert (2008): *International Economics*. Mason (OH), Southwestern College Publishing.
- CSÁKI György (2011): *A nemzetközi gazdaságtan és a világgazdaságtan alapjai*. Napvilág Kiadó, Budapest.
- DUNNING, J. H. – LUNDAN, S. M. (2008): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Edward Elgar Publishing.
- FU, X. – ZHANG, J. (2011): *Technology Transfer, Indigenous Innovation and Leapfrogging in Green Technology: The Solar-PV Industry in China and India*. Journal of Chinese Economic and Business Studies, Vol. 9/4, pp 329-347.
- GEHL SAMPATH, Padmashree – ROFFE, Pedro (2012): *Unpacking the International Technology Transfer Debate: Fifty Years and Beyond*. ICTSD Programme on Innovation, Technology and Intellectual Property, Issue Paper No. 36; International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva, Switzerland, <https://www.ictsd.org/sites/default/files/downloads/2012/11/unpacking-the-international-technology-transfer-debate-fifty-years-and-beyond.pdf> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- GOLDIN, I. (2014): *Getting Globalization Right*. <http://www.project-syndicate.org/commentary/>



- [ian-goldin-demands-coordinated-action-to-address-the-systemic-risks-produced-by-globalization#EDVwJFegr088xogB.99](#) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- GROSSMAN, G. – HELPMAN, E. (1994): *Foreign Investment with Endogenous Protection*. In: Feenstra, R. – Grossman, G.M. – Irwin, D. (eds.): *The Economy of Trade Policy*. MIT Press, Cambridge.
  - HALMAI Péter (2018): *Az európai növekedési modell kifulladásáa*. Közgazdasági Szemle, LXV. évf., 2018. február, DOI:10.18414/KSZ.2018.2.122, 122–160. old.
  - KATZ, L. F. – MURPHY, K. M. (1992): *Changes in Relative Wages, 1963–1987: Supply and Demand Factors*. Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, No 1, pp 35–78. [http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ521/orazem/Papers/Katz\\_Murphy\\_1992.pdf](http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ521/orazem/Papers/Katz_Murphy_1992.pdf) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
  - KOWALSKI, P. – RABAIOLI, D. – VALLEJO, S. (2017): *International Technology Transfer measures in an interconnected world: Lessons and policy implications*. OECD Trade Policy Papers, No. 206, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/ada51ec0-en> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
  - KUZNETS, S. (1966): *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*, Yale University Press.
  - LIPSEY, R. – LANCASTER, K. (1956): *The General Theory of Second Best*. Review of Economic Studies, Vol. 24, Issue 1, pp 11–32.
  - MASKUS, K.E. (2004): *Encouraging International Technology Transfer*. UNCTAD-ICTSD Project on Intellectual Property Rights and Sustainable Development, Issue Paper No. 7. <https://www.iprsonline.org/resources/docs/Maskus%20-%20Encouraging%20International%20ToT-%20Blue%207.pdf> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
  - MASKUS, K.E. (2013): *Technology Transfer: Regulatory Issues and International Investment Agreements*. In: DRABEK, Z. – MAVROIDIS, P.C. (eds.): *Regulation of Foreign Investment: Challenges to International Harmonization*. World Scientific Studies in International Economics, Vol. 21. <https://doi.org/10.1142/8415>
  - MCMILLAN, M. S. – RODRIK, D. (2011): *Globalization, Structural Change and Productivity Growth*. NBER Working Papers 17143, National Bureau of Economic Research, Inc.
  - OECD (2017): *The Next Production Revolution: Implications for Governments and Business*. OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264271036-en> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
  - PALÁNKAI et al. (2011): *A globális és regionális integráció gazdaságtana*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
  - REINERT, Kenneth A. (2011): *An Introduction to International Economics. New Perspectives on the World Economy*. Cambridge, Cambridge University Press.
  - RODRIK, D. (2008): *The Real Exchange Rate and Economic Growth*. Brookings Papers on Economic Activity, Fall 2008, pp 365–412.

- ROMER, P.M. (1994): *The origins of endogenous growth*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 8, No. 1, Winter 1994, pp. 3–22.
- RYBCZYNSKI, T.M. (1955): *Factor Endowment and Relative Commodity Prices*. *Economica*, 22/88, pp 336–341.
- Saylor Foundation: *International Trade. Theory and Policy*. <https://www.saylor.org/site/textbooks/International%20Trade%20-%20Theory%20and%20Policy.pdf> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- Saylor Foundation (b): *International Finance. Theory and Policy*. <https://www.saylor.org/site/textbooks/International%20Finance%20-%20Theory%20and%20Policy.pdf> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- SZENTES Tamás (2005): *Világgazdaságtan I. Elméleti és módszertani alapok*. Aula Kiadó, Budapest.
- SZENTES Tamás (2006): *Fejlődés – Versenyképesség – Globalizáció I*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Turner, J. A. (2014): How much can trade really tell us about growth? <https://www.weforum.org/agenda/2014/07/more-trade-more-growth-delusion/> (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- WIPO (2010): *Transfer of Technology*. SCP/14/4 Rev.2 Document prepared by the Secretariat, Standing Committee on the Law of Patents, Fourteenth Session. Geneva, January 25 to 29, 2010 [http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/en/scp\\_17/scp\\_14\\_4\\_rev\\_2.pdf](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/scp/en/scp_17/scp_14_4_rev_2.pdf) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- World Economic Forum, WEF (2015): *Mega-regional Trade Agreements. Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* [http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF\\_GAC\\_TradeFDI\\_MegaRegionalTradeAgreements\\_Report\\_2014.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)
- World Economic Forum (WEF) (2015): *The Global Competitiveness Report 2015*. [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf) (utolsó letöltés: 2018. május 30.)
- The Global Competitiveness Report 2016–2017 (2017). World Economic Forum (WEF). [http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017\\_FINAL.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf) (utolsó letöltés: 2018. május 30.)
- WTO Council for Trade in Goods (2002): *Trade-Related Investment Measures and Other Performance Requirements, Evidence on the Use, the Policy Objectives, and the Impact of Trade-Related Investment Measures and Other Performance Requirements*, G/C/W/307/Add.1. [https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE\\_Search/FE\\_S\\_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=240388,37165,80441,62798,46188,7585,107275,42800,32046,24943&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True](https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S009-DP.aspx?language=E&CatalogueIdList=240388,37165,80441,62798,46188,7585,107275,42800,32046,24943&CurrentCatalogueIdIndex=8&FullTextHash=&HasEnglishRecord=True&HasFrenchRecord=True&HasSpanishRecord=True) (utolsó letöltés: 2018. szeptember 26.)

# A Nemzeti Közszolgálati Egyetem kiadványa



Kiadó:

Nemzeti Közszolgálati Egyetem;  
Államtudományi és Közigazgatási Kar

[www.uni-nke.hu](http://www.uni-nke.hu)

Felelős kiadó:

Prof. Dr. Kis Norbert dékán  
Címe: 1083 Budapest, Üllői út 82.

Tördelőszerkesztő:

Mikes Vivien

ISBN 978-963-498-042-1 (PDF)

A kiadvány „KÖFOP-2.1.2-VEKOP-15-2016-00001  
A jó kormányzást megalapozó közszolgálat-fejlesztés” című projekt keretében készült el  
és jelent meg.