

Műhelytanulmányok
MT-DP – 2015/47

MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Közgazdaság-tudományi Intézet

Földrajzi és ágazati koncentráció a cseh, a magyar és a szlovák exportban

Szerző:

Soós Károly Attila
tudományos főmunkatárs
Magyar Tudományos Akadémia
Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Közgazdaság-tudományi Intézet
E-mail: soos.karolyattila@krtk.mta.hu

2015. szeptember

ISBN 978-615-5594-12-0
ISSN 1785-377X

Kiadó:
Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont
Közgazdaság-tudományi Intézet

Földrajzi és ágazati koncentráció a cseh, a magyar és a szlovák exportban

Soós Károly Attila

Összefoglaló

A statisztikai adatok három közép-európai új EU-tagállam, Csehország, Magyarország és Szlovákia kivitelének erős földrajzi és ágazati koncentrációját mutatják. Mindhárom ország hatalmas mennyiségben exportálja néhány gépipari ágazat termékeit, és exportjuk elsősorban a többi uniós tagországba irányul. Cikkünknek ez a koncentráció a tárgya, amelyet összehasonlító megközelítésben tárgyalunk, bevonva az elemzésbe néhány további közép–kelet-európai (KKE) új EU-tagállamot és néhány más (nem KKE) EU-tagállamot is. Tüzetesebb vizsgálattal azt találjuk, hogy mindkét fajta (egymással egyébként összefüggő) koncentráció alacsonyabb mértékű annál, amilyenek a külkereskedelmi statisztika mutatja, és nemzetközi összehasonlításban mégis meglehetősen magas. A koncentrációnak van pozitív és negatív (veszélyes) oldala is.

Tárgyszavak: külkereskedelem, nemzetközi értékláncok, klaszter, ágazati szerkezet, Európai Unió, Közép–Kelet-Európa, Magyarország, Csehország, Szlovákia, gépipar, gépkocsigyártás.

JEL kód: F13, F15, F23, F43, H25, J24

Geographical and Sectorial Concentration in Czech, Hungarian and Slovak exports

Károly Attila Soós

Abstract

Statistical data display a high level of sectorial and geographical concentration in the exports of three Central European new member states of the European Union: the Czech Republic, Hungary and Slovakia. All the three export huge quantities of the products of certain sectors of engineering industries, and the main destination of their exports are the partner countries in the European Union. In this article, we discuss these issues in a comparative perspective, including into the analysis some other Central–Eastern European (CEE) new EU member states and also some other (non-CEE) EU member states. With more thorough examination we find that both kinds of concentration (which are also interrelated) are at lower levels than it appears in foreign trade statistics, and still rather high in international comparison. Concentration has both positive and negative (dangerous) sides.

Keywords: External trade, international value chains, clustering, industrial structure, European Union, Central–Eastern Europe, Hungary, Czech Republic, Slovakia, mechanical engineering, automotive industry.

JEL classification: F13, F15, F23, F43, H25, J24

Tartalom

FÖLDRAJZI ÉS ÁGAZATI KONCENTRÁCIÓ A CSEH, A MAGYAR ÉS A SZLOVÁK EXPORTBAN	1
1. Bevezetés.....	5
2. Az irodalom.....	9
3. A WIOD adatbázis – a kivitel végső földrajzi és ágazati eloszlásának mérése	11
4. Földrajzi koncentráció:export az Európai Unióba és azon kívülre.....	15
5. Ágazati koncentráció.....	19
6. Következtetések	23

1. BEVEZETÉS

Szlovákiának kis méretéhez képest nagy autóipara van. Az Európai Autógyártók Szövetsége szerint (<http://www.acea.be>) volt idő, amikor a világon Szlovákiában volt a legmagasabb az egy főre jutó autógyártás. 2010-ben az autóipar adta az ország GDP-jének 17 százalékát, és termékeinek túlnyomó részét exportálta, ld. Automotive (2012). A szlovák gazdaság már akkor is erősen ki volt szolgáltatva az autóipar világméretű ingadozásainak. Így aztán 2009-ben a földolgozóipari termelés visszaesését “nem meglepő módon az autóipar vezette, amely korábban a növekedés motorja volt”, ld. Hugh (2009).

Szlovákia helyzete az Európai Unió KKE új tagállamai között nem egyedülálló abban, hogy gazdaságának jelentős része néhány ágazatban koncentrálódik, és abban sem, hogy kivitele erősen koncentrálódik más uniós tagállamokra. Az első – ágazati –koncentráció érvényes még hat másik ilyen tagállamra is: Csehországra, Lengyelországra, Lettországra, Litvániára, Magyarországra és Szlovéniára, tehát a tíz közül összesen hétre. Közelebbről, 2014-ben ezek mindegyikének kivitelében (Litvánia kivételével) a Harmonizált Rendszer három kétjegyű fejezetéhez tartozó termékeknek volt a legnagyobb súlya. Ezek a (mind a gépipar körébe tartozó) fejezetek a 84-es (atomreaktorok, kazánok, gépek és mechanikus berendezések, ezek alkatrészei; az alábbiakban nem-elektromos gépek), a 85-ös (elektromos gépek és elektromos felszerelések

és ezek alkatrészei, hangfelvelő és -lejátszó, televíziós kép- és hangfelvevő és -lejátszó készülékek és ezek alkatrészei és tartozékai; az alábbiakban elektromos gépek) és a 87-es (járművek és ezek alkatrészei és tartozékai a vasúti vagy villamosvasúti sínhez kötött járművek kivételével; az alábbiakban járművek). Az export erősen az EU-ba való koncentrációja Szlovákián kívül Csehországnál, Észtországnál, Lengyelországnál, Magyarországnál és Szlovéniánál is megfigyelhető. Az exportkoncentráció mindkét típusa annak függvényében vonja maga után az exportsikerek/-kudarok kisebb vagy nagyobb hatását a gazdaság egészére, hogy mekkora az export aránya a GDP-hez. Az utóbbi arány magas Bulgáriában, Csehországban, Észtországban, Litvániában, Magyarországon, Szlovákiában és Szlovéniában.

1. táblázat

A 2013 előtti 10 KKE új EU-tagállam áruexportjának és közvetlen külföldi beruházásainak néhány jellemzője 2014-ben (adatok százalékban)

Ország	Az export EU-n belülre irányuló hányada	A három legnagyobb HS két számjegyű fejezet hányada	Export / GDP	Közvetlen külföldi beruházások állománya a feldolgozóiparban/ GDP
Szlovákia	83.3	57.8	86.6	19.0
Csehország	82.1	54.9	84.6	21.3
Magyarország	78.3	53.1	80.8	15.9
Lengyelország	77.4	35.0	39.5	14.7
Észtország	71.9	33.9	61.9	13.1
Románia	71.2	40.2	35.0	13.8
Szlovénia	69.1	37.2	72.6	8.0
Lettország	68.2	22.3	45.6	5.4
Bulgária	62.5	19.9	52.5	16.6
Litvánia	54.2	21.2	67.1	9.4

Forrás: az ENSZ Comtrade és az Eurostat adatai alapján végzett saját számítás.

Az 1. táblázatra vagy e helyett újra az előző bekezdésre tekintve (ahol a második–ötödik oszlopokban a három legmagasabb értéket aláhúztuk és félkövérrel nyomtattuk) látható, hogy három ország: Csehország, Magyarország és Szlovákia értékei a legmagasabbak mindhárom főntebb tárgyalt pontban. Ennek alapján ők – az alábbiakban „a mi országaink”, „a három ország” alkotják ennek a cikknek a tárgyát.

A cikkben az országok e közös jellemzőinek sokkal inkább a következményeivel mint azok okaival foglalkozunk. Röviden mégis kell írunk az okokról. Mindhárom jellemző közös közvetlen oka a közvetlen külföldi beruházások magas szintje ezen országok feldolgozóiparában, lásd az 1. táblázat ötödik oszlopát. Ezek a beruházások nagyrészt azt célozták, hogy az adott

országokban rendelkezésre álló termelési tényezőket bevonják nemzetközi (elsősorban európai) értékláncokba, ld. például Cieřlik (1994). Mind az export magas ágazati koncentrációja, mind annak erős földrajzi koncentrációja az EU-ra ezen országok nemzetközi értékláncokban való kiterjedt részvételének nyilvánvaló következménye, és ilyen részvételük abban is szerepet játszik, hogy magas az export részaránya a GDP-jükhöz képest (de ehhez az országok kis mérete is hozzájárul). Mi motiválta a külföldi – főleg európai – beruházókat arra, hogy ilyen beruházásokat valósítsanak meg? Az országok Nyugat-Európához és konkrétan annak két fontos földolgozóipari központjához, Dél-Németországhoz és Észak-Olaszországhoz való földrajzi közelsége bizonyosan fontos szerepet játszott, ugyanúgy mint a rendelkezésre álló jól hasznosítható képzettségű munkaerő és technológiai képességek, ld. például Halpern (1995) és Winters – Wang (1994, 133 l.). A piacgazdaságra való gyors és alapvetően sikeres átmenet is lényeges volt, ld. Tintin (2013). Ugyancsak alá kell húznunk, Csehország, Magyarország és Szlovákia nyitottságát nemcsak a kereskedelemmel, hanem a hazai gyárak külföldi tulajdonlásával szemben is. Az utóbbi fajta nyitottság gyöngesége magyarázza például azt, hogy Szlovénia nem egészíti ki negyedikként három országunk csoportját. Lengyelország „kizárása” pedig nagy méretén alapul, amely nagyrészt megmagyarázza viszonylag korlátozott függését a saját exportjától (azaz a szerény export/GDP hányadosát). Azonban, mint ezt az 1. tábla mutatja, az összes KKE új tagállam hasonlít valamilyen mértékben a mi három országunkhoz (majdnem) mindhárom mutatóban (és a negyedikben is: abban hogy jelentős szintű közvetlen külföldi beruházás történt a földolgozóiparukban).

Az alábbiakban is, úgy mint itt, gyakran összehasonlítjuk azt, amit a három országban találunk más országok tendenciáival, tényeivel. Idősorokat bemutató ábrákban az országok számát hat KKE és kilenc nem KKE EU-tagállamra korlátozzuk. Más ábrákban az összes (2013 előtti, azaz 27) tagállamot szerepeltetjük, egyszer kihagyva egy ország kirívó adatát, amely nehezítené a többi ország adatai közötti különbség érzékelését. Amikor további országok bekapcsolása hasznosnak tűnik, az ábrák a WIOD (ld. alább) adatbázisban szereplő 13 nem EU-tagállam adatait is tartalmazzák.

A nemzetközi értékláncok országaink kivitelében játszott kiemelkedő szerepe nyilvánvalóan bonyodalmakat idéz elő a koncentrációs képben, és ez alaposabb kutatást indokol. Nevezetesen,

- Tekintve, hogy a HS 84-es, 85-ös és 87-es fejezeteken belül az alkatrészek és részegységek a behozatal és a kivitel magas hányadát adják, nyilvánvaló, hogy a három ország által hozzáadott saját (nemzeti) érték aránya messze 100 százalék alatt van ezek exportjában. És az export-koncentráció korrekt mérése megköveteli ennek figyelembe

vételét: meg kell kísérelni a nemzeti hozzáadott érték exportjának és az ilyen export földrajzi és ágazati koncentrációjának mérését;

- Mind a földrajzi, mind az ágazati export-koncentráció, ahogyan a fönti statisztikai adatok alapján mérjük, figyelmen kívül hagyja az exportált termékek végső fölhasználását, rendeltetését. Így például egy Magyarországról Németországba exportált gépkocsi motort beépíthetnek egy Audiba, és így tovább exportálhatják Japánba. Akkor a végső kereslet, amely a motort megvásárolja, japán lesz, nem pedig német. Hasonlóképpen, Csehországból Franciaországba exportált vaskohászati termékek, amelyeket atomeróművekbe építenek be, az atomeróművek iránti kereslet függésében vannak, és így a HS 84-es fejezetbe, nem pedig a 72-esbe (vas és acél) sorolhatók. Ezt a problémát kezelni kell.

Tehát a kivitel földrajzi és ágazati megoszlásának, koncentrációjának elemzése nem könnyű feladat. Még nehezebb javaslatot tenni ezek megváltoztatására. Ismerünk sikeres példákat ágazati export-diverzifikálására, ld. például Carrère et al. (2009), de ezek kiindulópontja mindig az export néhány ásványi vagy mezőgazdasági nyersanyagra való koncentrálódása volt. Ami pedig a földrajzi diverzifikálást illeti, negatív példa volt a magyar kormány 2011-2014-ben megkísérelt „keleti nyitása”. Ez, az EU piacától való függés csökkentése érdekében, gyorsan növekvő kelet-európai és ázsiai országok egy csoportjába kísérelte meg növelni az exportot, és teljes kudarccal végződött. A gazdasági diplomácia széles körű bevetése és a WTO-szabályok által megengedett exportösztönzés minden lehetséges formájának alkalmazása ellenére, 2010 és 2014 között csökkent a kérdéses ország csoportba irányuló kivitel; ehelyett a csökkenteni kívánt EU-export aránya nőtt. A kormány szerint a nyitási erőfeszítések nélkül a keleti csökkenés még nagyobb lett volna¹. Ez természetesen lehetséges. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy Magyarországon kívül csak hat további EU tagállam EU exporthányada nőtt 2010 és 2014 között, és a másik hat – Bulgária, Észtország, Finnország, Lettország, Málta és Svédország – esetében ez a hányad 2010-ben jóval alacsonyabb volt a magyarnál. Ha a „nyitás” kudarcának okairól gondolkozunk, nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy ezek az évek nem tartoztak a magyar gazdasági fejlődés sikeres időszakai közé. A Központi Statisztikai Hivatal szerint 2010-14 átlagában a bruttó állóeszköz-főhalmozás csupán a GDP 20,1 százalékát tette ki, 3,4 százalékkal kevesebbet, mint az előző öt évben, 2005-2009-ben és lényegesen kevesebbet, mint a legtöbb más KKE országban; az évi átlagos GDP-növekedés mindössze 1,2 százalékos volt. Nagyobb mértékű beruházási aktivitás időszakaiban, a kibocsátás azzal együtt járó megújulása és növekedése alapján, bizonyára könnyebben lehetne új piacokat meghódítani.

¹ Ld. Szijjártó (2015).

A cikk hátralévő része az itt fölvetett kérdések megválaszolásához próbál hozzájárulni; szerkezete a következő. A 2. szakasz az export-koncentráció irodalmát tekinti át. A 3. szakasz néhány statisztikai problémát tárgyal, és bemutatja a WIOD adatbázist, mint az export végső földrajzi és ágazati eloszlásának elemzésére alkalmas eszközt. A 4. szakasz a földrajzi, az 5. az ágazati koncentrációt elemzi. A 6. szakasz a következtetéseket foglalja össze.

2. AZ IRODALOM

Az irodalom az export-koncentrációt túlnyomórészt vállalati, nem ország-szempontról tárgyalja; a hangsúlyt a marketing-költségek hatékonyságára és hasonló problémák elemzésére helyezi. Az ehhez az irányzathoz tartozó munkák rendszerint elismerik mind a koncentrált, mind a diverzifikált exportstratégia előnyeit és hátrányait, ld. pl. Nigel Percy könyvét (Percy 1982); ugyanakkor sok közülük az egyik vagy a másik alternatíva mellett teszi le a voksát – például Hammermesh et al. (1978) nem találják vonzóknak a koncentrált exportstratégiát.

Ami az országok export-koncentrációjáról szóló írásokat illeti, ezek kiindulópontját nagyon ritka kivétellel sok gyöngén fejlett ország egyoldalú gazdasági szerkezete alkotja, exportjuk néhány ásványi vagy mezőgazdasági nyersanyagra koncentrálódásával. Michaely (1958) úgy találja, hogy a gazdasági fejlettség alacsony szintje és az elsődleges termelés GDP előállításán belüli magas aránya magyarázza a magas export-koncentrációt. Ebben az irányzatban az export-koncentráció nem véletlenül mindig negatív értelmet kap. Az ide sorolható írások legfőbb következtetése az, hogy az érintett (gyöngén fejlett) országoknak túlságosan fontos fő piacaik instabilitásai miatt az export-koncentráció exportbevétel-ingadozásokat okoz, ld. például MacBean (1966), James (1980), Bejan (2006), Hamid (2008) és Samen, (2010). Emellett néhány szerző említi a kereskedelmi cserearányt (terms of trade) mint az export-koncentráció által a bevétel ingadozásaira gyakorolt hatás fontos közvetítőjét, ld. például Jansen (2004). A koncentrációt majdnem kizárólag termék- (ágazati) koncentrációként tárgyalják. (Ami eltérés a vállalati szintű elemzésektől, ahol a földrajzi koncentráció – piackoncentráció versus piackiterjesztés – az uralkodó kérdés.) Két cikk (Haddad et al. 2013 és Kingston 1976) vizsgálja a földrajzi koncentrációt, azzal a következtetéssel, hogy ennek csupán csekély hatása van vagy az sincs a gazdasági instabilitásra és növekedésre.

Természetesen, a kereskedelmi nyitottság mértéke befolyásolja az exportbevételek ingadozásának hatását az érintett országok általános gazdasági (in)stabilitására. Bejan (2006) kutatási eredményei szerint a nyitottság növeli az általános gazdasági (GDP) volatilitást, de ez a hatása eltűnik, ha az egyenletben az export-koncentráció is szerepel. Haddad et al. (2013) ettől

csak kevésbé eltérő képet mutatnak be: a nyitottság csökkenti az instabilitást, ha az export diverzifikált. Cavallo (2008), az összes többi szerzőtől eltérően, azt találja, hogy a nyitottság csökkenti a volatilitást, az export-koncentráció pedig nem érinti azt.

Ennek az irodalomnak az alapján a mi három országunkban alacsony export-koncentrációt váránk, hiszen Csehországot és Szlovákiát a Világbank a magas jövedelmű országok közé sorolja, Magyarország pedig közel van a felső-közepes jövedelmű országok jövedelmi plafonjához. Emellett, az Eurostat adatai szerint 2014-ben az elsődleges termelés (a mezőgazdasági, erdészeti, halászati és a feldolgozóipar nélküli ipari termelés hozzáadott értéke) a GDP-nek csak 7,8, 6,4 és 7,3 százalékát adta Csehországban, Magyarországon, illetve Szlovákiában. Ezek a számok alig haladják meg az EU 27 tagállamának 4,9 százalékos átlagát. Persze azt már előre is megmondhatjuk, hogy elemzésünk a három országban nem talált olyan mértékű exportkoncentrációt, amilyen a híres-hírheft „monokultúrás” országokat jellemzi. Azonban épp Szlovákia említett 2009-es nehézségei jelzik azt, hogy a túlzott export-koncentráció problémái nem azoknál a szélsőségeknél kezdődnek.

Az egyetlen olyan szerző, akinek az (ágazati) koncentrációt elemző írása tükrözni látszik azt, amit mi a három országban megfigyelünk, Abedini (2013, 18. l.), aki úgy találja, hogy

“...a fölemelkedő országok high-tech exportját főképpen a hozzájuk áramló közvetlen külföldi beruházások, a high-tech nemzetközi termelési láncokban való részvétel és az export-koncentráció uralja; ezzel szemben a meggyökeresedett (established) exportáló országok hasonló kivitele saját ipari infrastruktúrájukon, K+F erőfeszítéseiken, intézményeik minőségén és exportjuk diverzifikálódásán alapul.”

Ez a szerző az országainkra jellemző export-koncentráció pozitív oldalát is hangsúlyozza. A közvetlen külföldi beruházások beáramlásával és a nemzetközi termelési hálózatokban való kiterjedt részvétellel jelentős high-tech és közepes high-tech termelési kapacitások jöttek létre a közép-kelet-európai országokban (köztük az itt tárgyalt háromban). E folyamat kedvező oldalához tartozik az is, hogy a létrejövő gépipari termelő vállalatok között pozitív szinergiák alakulnak ki.

Az ilyen szinergiák egyik, manapság gyakran tanulmányozott és vitatott fajtája a klaszteresedés, amely sokféle fontos és kedvező következménnyel jár. Egy klaszteren belül az együttműködés és a verseny egymással párhuzamosan működik. Porter (1998, 1. l.) szerint,

“A klaszter ... az értéklánc megszerveződésének egy alternatív formája. Szétszórt és véletlenül kiválasztódó vevők és eladók közötti tranzakciókkal szemben, a vállalatok és intézmények egymáshoz való közelsége egy területen – és a csereügyletek ismétlődése közöttük – javítja a kölcsönös koordinációt és bizalmat.”

A mi országainkban azonban nem beszélhetünk igazán a nem-elektromos és elektromos gépgyártás és az autópár klasztereiről. Itt az együttműködést és a versenyt is korlátozza ezen ágazatok vállalatai között az, hogy az utóbbiak jórészt külföldi cégek által irányított leányvállalatok. Mint ilyenek, valójában nem értékesítik termékeiket sem bel-, sem külföldi piacokon. De így is vannak fontos szinergiák köztük. Közös szükségleteik beruházásokat indukálnak az általuk használt anyagok, alkatrészek, részegységek termelésébe, és ösztönzőleg hatnak az általuk alkalmazott munkaerő képzésére is. Mindezzel jelentősen javítják további (bel- vagy külföldi tulajdonú)vállalatok ágazatukba való belépésének feltételeit is. Ami azt jelenti, hogy az export és a termelés ágazati koncentrációja a koncentráció további növekedését vonja maga után. Az ilyen folyamatot az általános szabályozás-elmélet pozitív visszacsatolásnak nevezi.

Elméletileg az export területi koncentrációja is járhat előnyökkel, ha a koncentráció az érintett piac valamilyen mértékű dominálását jelenti. Azok a fentebb idézett szerzők, akik a vállalatok piaci koncentrációs stratégiáját kedvezően értékelik, valószínűleg egyetértenének ezzel. Azonban a mi három országunk túl kicsi ahhoz, hogy dominálják az EU hatalmas piacát, amelyen exportjuk koncentrálódik. 2014-ben a 27 EU-tagország összes importjának , 2,3, 1,3, illetve 1,1 százaléka származott Csehországból, Magyarországról, illetve Szlovákiából. A HS 84-es, 85-ös és 87-es fejezeteken belül a megfelelő arányok körülbelül kétszer nagyobbak voltak², de így is távol voltak attól, hogy valamifajta domináns pozíciót biztosíthattak volna.

3. A WIOD ADATBÁZIS – A KIVITEL VÉGSŐ FÖLDRAJZI ÉS ÁGAZATI ELOSZLÁSÁNAK MÉRÉSE

Az ENSZ Comtrade külkereskedelmi adatbázisát, amelyen a fenti külkereskedelmi adatok alapulnak – és ugyanígy az adatbázis mögött álló nemzeti külkereskedelmi statisztikákat is – bizonyos fönntartásokkal kell kezelni. A WIOD (World Input-Output Database) nemzetközi kutatási projekt (http://www.wiod.org/new_site/home.htm), nemzeti statisztikai adatok szélesebb körének tüzetes elemzése alapján, számos korrekcióra jutott, egyebek között az EU-n belülről származó import alacsonyabb arányára a mi három országunk (és a legtöbb más tagország) esetében. Ebben a kutatásban a nemzeti forrás-fölhasználás táblák (angol nyelvű rövidítéssel SUT-ok) alkották a fő forrást. A kereskedelmi statisztikákat ugyancsak figyelembe

² A HS 84-es, 85-ös és 87-fejezetekbe tartozó összes EU-27 import 4,2, 2,4, illetve 2,0 százaléka származott Csehországból, Magyarországról, illetve Szlovákiából. A német importban a megfelelő arányok 7,9, 5,1 és 3,0 százalékosak voltak.

vették, de elsősorban nem az export-, hanem az import-oldalt, tehát az export-adatokat a kereskedelmi partnerek „tükör” importstatisztikájából becsülték meg. (Az importot, amely után vámot és adókat kell fizetni, az országok hatóságai alaposabban figyelik meg, mint az exportot³.) A WIOD adatbázisa a javak kereskedelmén kívül a szolgáltatásokét is magában foglalja, de ez nem elsődleges forrása a Comtrade adatoktól való eltéréseinek⁴.

A WIOD számítások szerint, amelyek nem terjednek túl 2011-en, ebben az évben a cseh, a magyar és a szlovák áru- és szolgáltatás-export 73,0, 66,4, illetve 77,1 százaléka irányult EU-tagországokba. Az ENSZ Comtrade és Service Trade (javak, illetve szolgáltatások kereskedelmét követő) adatbázisán alapuló számítás ezek helyett 82,4, 76,2, illetve 84,4 százalékos arányt adna.

A WIOD adatbázis ilyen korrekciói fontosak, és az alábbiakban mindig a korrigált adatokat használjuk, kivéve, ha valamilyen folyamatok 2011 utáni alakulását is fontos bemutatnunk: akkor a Comtrade-re támaszkodunk. (Ez a megjegyzés helyettesíti minden külkereskedelmi adat forrás-hivatkozását a további szövegben).

Azonban a WIOD egy másik, valójában fontosabb utat is nyit korrekciók felé – ezúttal nem az adatok ellenőrzéséről van szó, hanem arról, hogy az országok exportját annak végső rendeltetéséig követhessük – végső rendeltetéséig kétféle értelemben. Először földrajzi értelemben: mely országokban kerülnek valamely ország exporttermékei és –szolgáltatásai végső felhasználásra? Másodszor ágazati értelemben: mely ágazat termékeinek (szolgáltatásainak) formájában kerülnek valamely ország termékei és szolgáltatásai végső felhasználásra (fogyasztásra vagy főlhalmozásra)?

Például a Szlovákiában gyártott Audi, Volkswagen és Skoda sebességváltókat és a Magyarországon gyártott Opel (General Motors) motorokat számos európai országba (de elsősorban Németországba) exportálják, de később, amikor már beépítették őket gépkocsikba, tovább-értékesítésre kerülnek a világ számos országában végső felhasználóknak. Ezek és sok más termék meg szolgáltatás kibocsátása a kérdéses végső felhasználók keresetétől függ, nem a közvetlen importálóétól. Így aztán a közgazdasági elemzésnek meg kell kísérelnie azonosítani a végső felhasználó országokat annak érdekében, hogy megtudjuk, országaink kivitelének

³ Az egyes országok kiviteli és partnereik behozatali statisztikai adatai közötti különbségek majdnem mindig jelentősek, és gyakran óriásiak. Például 1980 és 1986 között az USA-ban évi 6.7 és 12.4 milliárd dollár közötti összeggel kevesebb Kanadába irányuló exportot regisztráltak annál, amennyit a kanadai importstatisztika tartalmazott, ami azt jelenti, hogy az export 20 – 30 százalékát nem jelentették, ld. Yeats (1995). Ld. még pl. Hamanaka (2012). A különbségek általában távolról sem korlátozódnak a CIF – FOB részre. A műszaki fejlődéssel a szállítási költségek csökkenő irányzatot követnek, és manapság már a CIF – FOB rész csak nagyon ritkán haladhatja meg a szállított jószág értékének 10 százalékát. Átlagos mértéke 2008-ban 5,3 százalék volt a cseh, 3,6 a magyar, 3,4 a szlovák, 7,4 a román és 6,1 százalék a lengyel, Ausztráliába, Brazíliába, Chilébe és az USA-ba irányuló kivitelben, ld. Sourdin – Pomfret (2012).

⁴ A WIOD adatbázis részletes leírását tartalmazza Timmer (2012).

mekkora hányada mely országok végső (fogyasztási vagy beruházási) keresletétől függ. A problémát tovább bonyolítja az, hogy a szlovák sebességváltók és a magyar motorok jelentős mennyiségű importált alkatrészt foglalnak magukban, mert a termelők, nemzetközi termelési láncok tagjai lévén, nemcsak exportálnak, hanem kiterjedten importálnak is alkatrészeket, részegységeket. Ami bennünket tulajdonképpen érdekel, az nem a kérdéses termékek (végső) földrajzi eloszlása, hanem az országaink által e termékekhez hozzáadott érték (az e termékekben, más esetben szolgáltatásokban megtestesülő nemzeti hozzáadott érték) eloszlása. A továbbiakban, az egyszerűség kedvéért, egy országba irányuló hozzáadottérték-exportról fogunk beszélni az adott országban végső fölhasználásra került jószágban megtestesült hozzáadott érték helyett és hasonló és egyszerű módon egy-egy ágazatbeli hozzáadottérték-exportról az adott ágazat termékeiben megtestesült hozzáadott érték exportja helyett.

A WIOD adatbázis, a világ input–output tábláinak 1995–2011 közötti sorozata 40 ország (köztük a 27 2013 előtti EU-tagország) plusz a „Maradék Világ” 35 gazdasági ágazatára terjed ki (tehát 1435 x 1435 méretű input–output táblákat, WIOT-okat jelent); emellett végső fölhasználási adatokat is tartalmaz 40 plusz 1 ország és 35 ágazat bontásában, továbbá magában foglalja az országok összes hozzáadott érték- (GDP-)adatait (ld. http://www.wiod.org/new_site/data.htm). Mindezzel lehetőséget teremtett arra, hogy az előző két bekezdésben említett mutatókat kiszámítsuk. A szükséges számítások a WIOT-ok Leontief-inverzein alapulnak⁵. Persze az ilyen számításokban mindig használunk egy alapvető „arányossági” hipotézist. Nevezetesen, föltesszük azt, hogy ha például Németország exportálja járműipari termékeinek háromnegyedét, akkor ez az export magában fogja foglalni (némi leegyszerűsítéssel szólva, és persze alkatrészek és részegységek formájában) Németország összes járműipari importjának háromnegyedét, továbbá ugyancsak magában fogja foglalni más, a járműgyártásban használt termékek és szolgáltatások importjánal (bonyolultabb, a Leontief inverz logikájának megfelelő módon) arányos részét.

A számítások két különböző változata adja azt a kétféle eredményt, amelyeket fentebb leírtunk. Azaz kiszámíthatjuk bármely ország más országokba irányuló (azokban végső fölhasználásra kerülő) hozzáadottérték-exportjának nagyságát. Vagy kiszámíthatjuk bármely ország egy-egy gazdasági ágazat termékeiben megtestesülő hozzáadottérték-exportját. Például azoknak a fentebb említett cseh kohászati termékeknek a Csehországban hozzáadott értéke, amelyeket francia atomerőművekbe építenek be, itt már nem kohászati termékekben, hanem anem-elektromos gépgyártás termékeiben megtestesülőként jelenik meg. Aminek a fontos mondanivalója egy közgazdász vagy egy gazdaságpolitikus számára az, hogy a cseh kohászati

⁵ A számítások technikai részleteinek kidolgozásában Foster et al. (2013) segít, lásd Technical Appendix (41-4. l.).

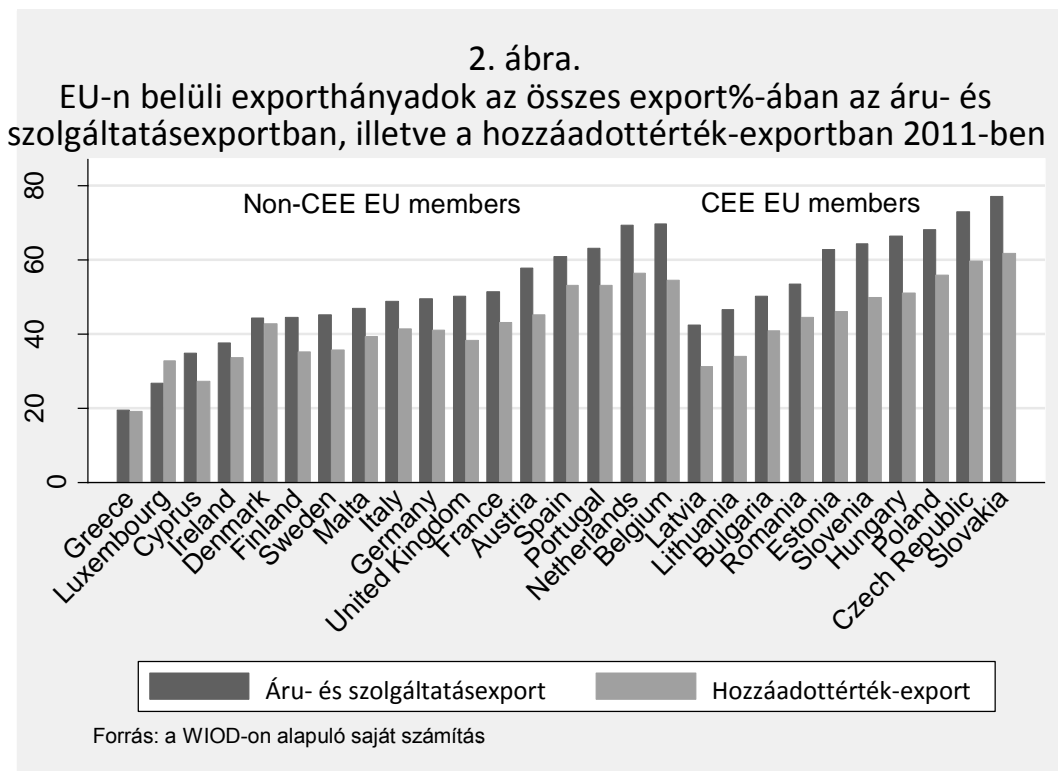
tevékenység iránti kereslet érintett része nem valamifajta, az acélipar termékei iránti általános kereslet, hanem az atomreaktor-építés függvénye.

Az 1. ábrában a 40 WIOD ország (közép-kelet-európai EU-tagok, nem KKE EU-tagok és nem EU-tagok) jószág- és szolgáltatás-exportját és ugyanezek hozzáadottérték-exportját mutatjuk be, GDP-jük százalékában. A mi három országunk jószág- és szolgáltatás-exportja a legmagasabbak között van GDP-jükhöz képest. Hozzáadottérték-exportjuk viszont bár magas, de nem ilyen kiugró mértékben más EU-tagokéhoz és nem EU-tagokéhoz képest. Ez a különbség abból adódik, hogy a három ország kiterjedten vesz részt nemzetközi értékláncokban (ami együtt jár külföldi termelési tényezők termékeinek tömeges kivitelével), és azt sugallja, hogy az export (ideértve: a hozzáadottérték-export) földrajzi és ágazati eloszlásának vizsgálatánál is érhetnek bennünket meglepetések.



4. FÖLDRAJZI KONCENTRÁCIÓ: EXPORT AZ EURÓPAI UNIÓBA ÉS AZON KÍVÜLRE

A 2. ábrában bemutatjuk a 27 EU-tagállam áru-és szolgáltatásexportjának EU-ba irányuló hányadát. Noha az előző szakaszban írottak fényében ezek az adatok nem a legjobb mutatói az egyes tagállamok és az Unió egésze közötti kölcsönös függésnek, mégis fontosak, mert a közvélemény és a közgazdász szakma is ezeket ismeri. Ezekből szokták levonni azt a következtetést, hogy a cseh, a magyar és a szlovák export (földrajzi) koncentrációjának fő problémája az exportjuk EU-ba irányuló hányada. Az EU-n belüli export magas hányada kétféle aggodalmat kelt közgazdászokban és gazdaságpolitikai döntéshozókban. Egyfelől, az EU a világgazdaság egyik lassú növekedésű régiója, és félelmek mutatkoznak amiatt, hogy az erős kitettség az e közösségen belüli lassú keresletnövekedésnek fontos fékezője lehet országainkban a gazdasági növekedésnek. Másfelől, az EU-ba irányuló exporttól való erős függés révén az EU-ban mutatkozó pénzügyi-gazdasági zavarok, ingadozások különösen súlyos problémákat okozhatnak náluk.

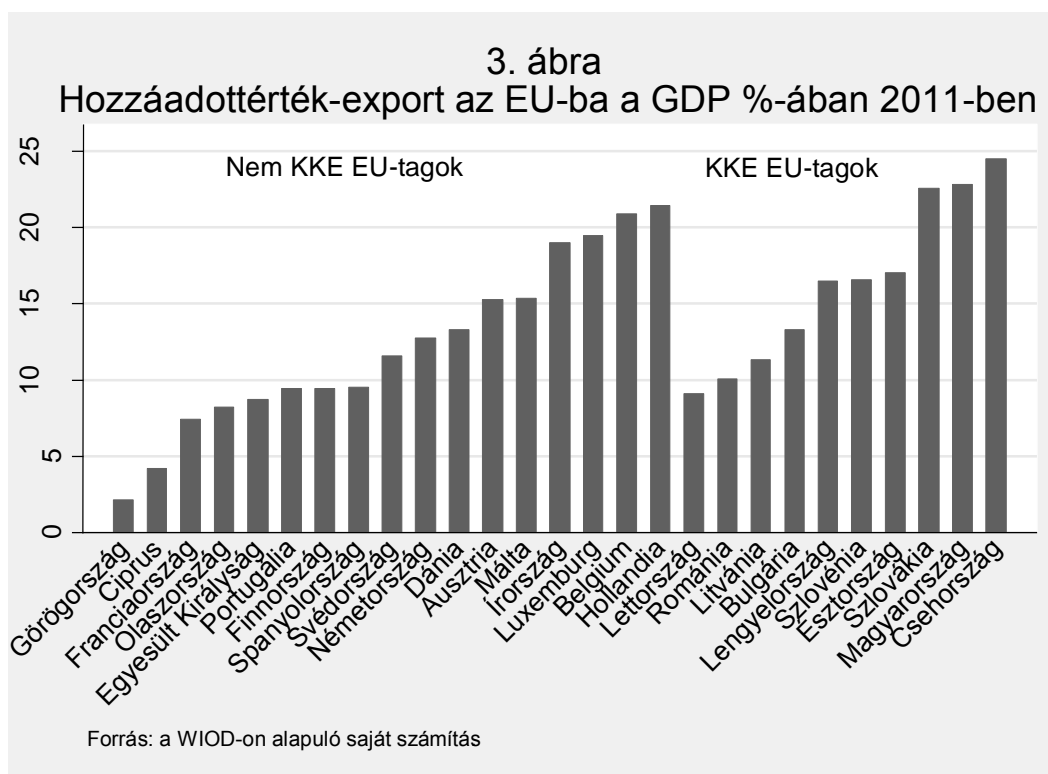


A 2. ábra az áru- és szolgáltatásexport EU-n belüli hányadai mellett a hozzáadottérték-export EU-n belüli hányadait is mutatja, és az utóbbi az összes tagállam esetében alacsonyabb, mint az előbbi (kivéve Görögországot és Luxemburgot, két olyan országot, amelyekben nagyon magas a szolgáltatások hányada az összes exportban). Ennek a (majdnem) általános szabálynak az az alapvető magyarázata, hogy a (külföldi termelési tényezők termékeinek jelentős mértékű exportjával járó) nemzetközi értékláncok sűrűsége nagyobb az EU-n belül, mint az uniós országok és a kívülállók között. Azonban a 2. ábrán azt is megfigyelhetjük, hogy a két hányad közötti különbség különösen nagy a mi három országunk esetében (de hozzájuk hasonlóan a szlovén, a lengyel és az észti esetben is). A különbség, amely itt a mi országainkat a nem KKE EU-tagországoktól elválasztja, akkor is látható marad, ha az összehasonlítást Belgiumra, Hollandiára, Portugáliára és Ausztriára korlátozzuk. Az utóbbi négy nem-KKE uniós tagországban viszonylag nagy eltérést láthatunk az áru- és szolgáltatás-export, illetve a hozzáadottérték-export EU-n belüli hányada között: a súlyozatlan átlag 65,0 illetve 52,4 százalék, a különbség 12,4 százalékpont. Azonban az ennek megfelelő különbség Csehország, Magyarország és Szlovákia esetében nagyobb, 15,4 százalékpont (72,2 és 56,8 százalékos súlyozatlan átlag között). Nyilvánvaló, hogy ezeknek a jelentős eltéréseknek részben az a magyarázata, hogy a mi három országunk által más uniós országokba kivitt áruk (és szolgáltatások) tekintélyes része beépítésre kerül olyan termékekbe, amelyeket azután az EU határain túlra exportálnak. Ezt az utóbbi állításunkat a járműipari termékek (HS 87-es fejezet) esetében alátámasztja az, hogy országainkban magas az alkatrészek és részegységek EU-ba irányuló exportja a fejezetbe tartozó összes, EU-ba és azon kívülre irányuló exporton belül. 2014-ben ez 46,3, 50,2, illetve 48,5 százalék volt Csehország, Magyarország és Szlovákia esetében. (Ennél magasabb hányad csak 6 másik tagállamnál volt megfigyelhető, amelyek közül csupán Szlovénia és Spanyolország tekinthető „komoly” járműexportőrnek, összes exportjuk 10 százalékát meghaladó HS 87-es fejezetbe tartozó kivitellel.) Sajnos, hasonló adatok nem számíthatók ki országaink másik két domináns HS kétjegyű, 84-es és 85-ös fejezetére: a nem-elektromos és elektromos gépgyártásra. Ennek az az oka, hogy ezekben a fejezetekben nem tudjuk igazán elválasztani a végtermékeket az alkatrészekről és részegységekről. Szinte minden e fejezetekbe tartozó termék válhat összetettebb berendezések, berendezés-rendszerek részegységévé⁶.

Amikor három országunk exportjának EU-ba irányuló hányadát elemezzük, mindig gondolnunk kell arra, hogy ez nem tükrözi igazán (közvetlenül) azt, ami bennünket érdekel. A

⁶ OECD (2007) becslést közölt az autógyártó vállalatok külső alkatrész- és részegység-beszerzéséről (outsourcing), kibocsátásuk 70–75 százalékára téve azt. Hasonló becslést a nem-elektromos vagy az elektromos gépgyártás ágazatába tartozó vállalatokra tudomásunk szerint sohasem kíséreltek meg.

mi kérdésünk ugyanis végső soron országaink GDP-jének az EU-ba irányuló exporttól való függésére, nem pedig exportjuk utóbbtól való függésére irányul. Márpedig a GDP EU-n belüli exporttól való függése két tényező kombinációjának eredménye: az egyik az export EU-n belülré irányuló hányada, a másik a hozzáadottérték- export aránya a GDP-hez. Mindhárom országban mindkét mutató meghaladja az uniós országok átlagát. A két magas értékű mutató kombinációja – az 1. és 2. ábrák adatainak a 3. ábrában bemutatott kombinációja – a cseh, a magyar és a szlovák GDP EU-n belüli keresletváltozásokkal szembeni meglehetősen magas szintű kitettséget vonja maga után (akkor is, ha ez a kitettség lényegesen kisebb annál, amit a kereskedelmi statisztika fönt bemutatott adatai sugallnának). A 2. táblázatban ezeket az adatokat, csak Csehországra, Magyarországra és Szlovákiára nézve, további részletekkel – öt, a három ország kereskedelmében különösen fontos szerepet játszó EU-tagállamba irányuló hozzáadottérték-export adataival – kiegészítve mutatjuk be.



2. táblázat

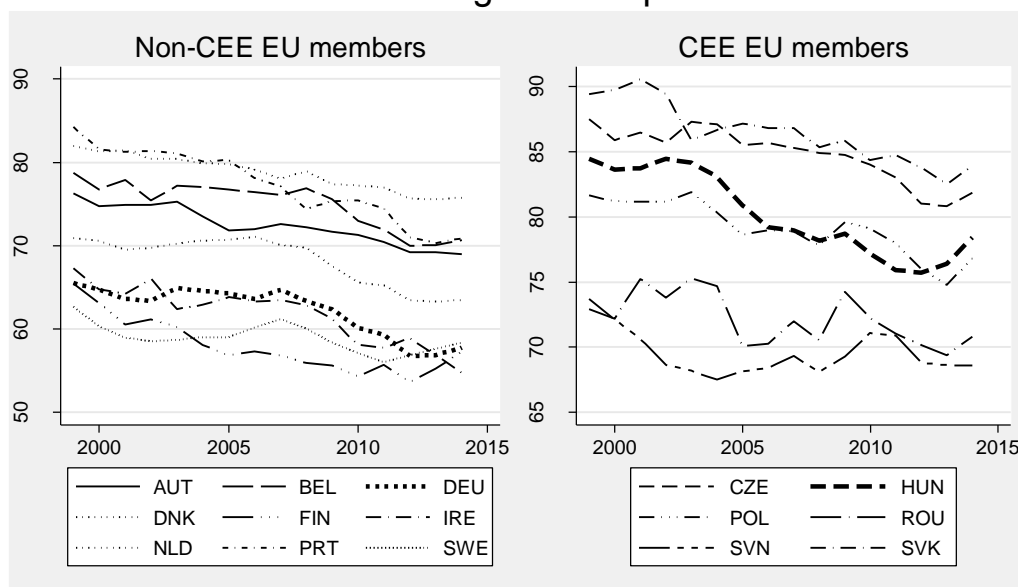
A három ország hozzáadottérték-exportja az EU-ba és az EU-n belüli hat legfontosabb kereskedelmi partnerországba 2014-ben, a GDP százalékában

Country	EU27	DEU	FRA	GBR	ITA	AUT	POL	Six Σ
Csehország	24.5	7.9	2.1	2.2	1.7	1.8	1.5	17.2
Magyarország	22.8	6.2	2	1.9	2.1	1.7	1.1	15
Szlovákia	22.6	5.4	2	1.7	2	1.6	1.4	14

Forrás: a WIOD-on alapuló saját számítás.

Az uniós partnerek végső fölhasználási keresletének való kitettség (2011 évi) színvonala mellett az is érdekel bennünket, hogy ez a színvonal hogyan változik. Azonban a későbbi évekre – WIOT-ok híján – nem tudunk hozzáadottérték-export adatokat számítani, sőt használható szolgáltatás-export adatok sincsenek. A jószág-export-adatok (ld. 4. ábra) azt mutatják, hogy a három ország exportjában az EU-partnerek hányada csökkenő irányzatú. A csökkenés az ő esetükben meredekebb, mint a másik három KKE EU-tagállam esetében, és nem kevésbé meredek, mint az ábrán szereplő kilenc nem KKE EU tagállamnál. Azonban 2010 után fölfelé irányuló fordulat figyelhető meg néhány országnál, köztük Magyarországnál. (Mind a 27 tagállam nem szerepeltethető az ábrán. Fölfelé irányuló mozgás – az EU-n belüli export hányadának növekedése - 2010 és 2014 között Bulgáriában, Észtországban, Finnországban, Magyarországon, Lettországon, Máltán és Svédországban mutatkozott, a többi 20-nál tovább csökkent).

4. ábra
Az EU-ba irányuló áru- és szolgáltatás-export az összes áru- és szolgáltatás-export százalékában



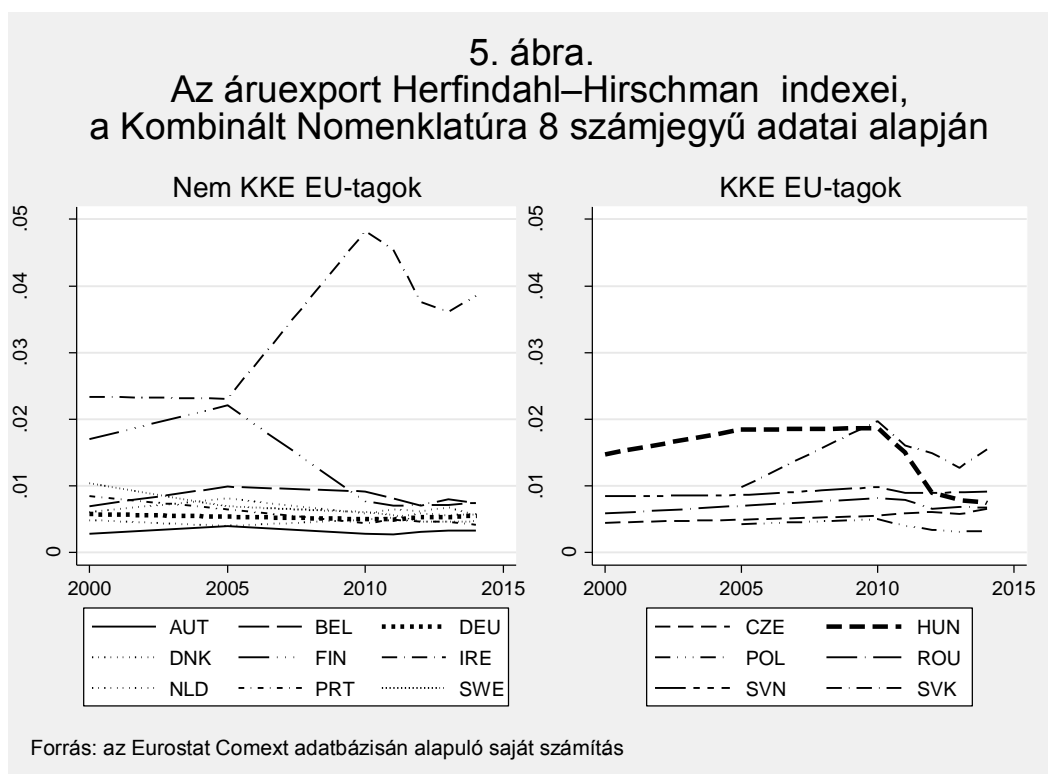
Forrás: az ENSZ Comtrade és Services Trade adatbázisain alapuló saját számítás

A hozzáadottérték-export földrajzi eloszlása változhat az áru- és szolgáltatás-export eloszlásától eltérő módon. Például a 2000 és 2009 közötti 10 év átlaga és 2010-11 között Csehország EU-ba irányuló áru- és szolgáltatás-export hányada 76,7 százalékról 72,8-ra, 3,9 százalékponttal csökkent, és ugyanakkor hozzáadottérték-exportjának uniós hányada 6,0 százalékponttal csökkent (66,0 százalékról 60-ra), és hasonló különbséget láthatunk Szlovákiánál is (az EU-ba irányuló áru- és szolgáltatás-export hányada 1,8 százalékponttal

csökkent 79,0 százalékról 77,2-re, miközben a hozzáadottérték-exportban 3.9 százalékpontos uniós hányad-csökkenés volt, 66.1 százalékról 62.2-re). Magyarországon a két változás közötti különbség elhanyagolható mértékű volt: az áru- és szolgáltatásexport EU-n belülre kerülő hányada 5,4 százalékponttal, 71.3-ról 65.9 százalékra csökkent, ugyanakkor a hozzáadottérték-exportban a megfelelő hányad 6,0 százalékponttal, 56,7-ről 50,7 százalékra csökkent.

5. ÁGAZATI KONCENTRÁCIÓ

Az export ágazati megoszlásánál a koncentrációt a szó megszokott értelmében vizsgáljuk. Döntenünk kellett arról, milyen mutatókat használunk. Választásunk a három legnagyobb ágazat arányára és a Herfindahl–Hirschman indexre, azaz az egyes tételek hányadának négyzetösszegére esett. (Az index értéke 0 és 1 között van; nagyobb értéke magasabb koncentrációt jelez.) A cikkben idézett, koncentráció tárgyú íráások többsége e két mutató egyikét vagy mindkettőt használja.



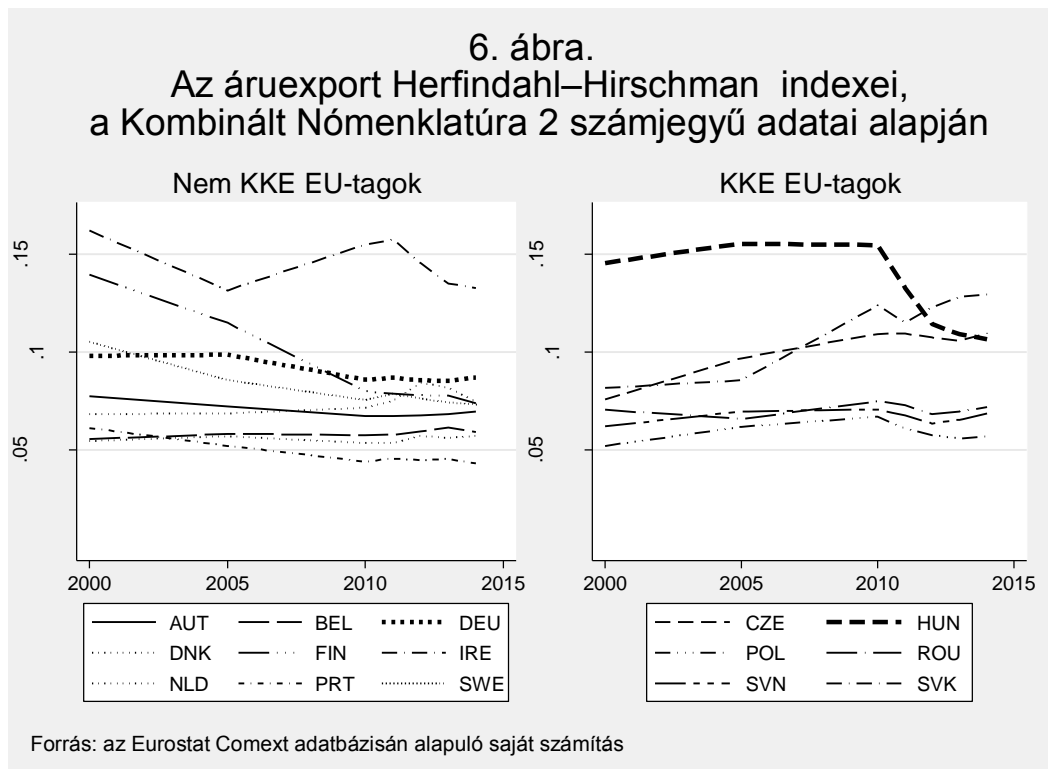
Az elemzés aggregációs szintjét is meg kellett határoznunk. A HS két számjegyű fejezetek mellett döntöttünk, két okból. Egyrészt, mint az 5. ábrán megfigyelhető, egy (lényegesen)

mélyebb bontásban, az EU nyolc számjegyű Kombinált Nomenklatúrájában, amely gyakorlatilag termékszintű, az országok közötti és különösen a KKE országok közötti különbségek eltűnnek: 2014-ben csak Írország és Szlovákia különbözik lényegesen a többitől. A másik, fontosabb ok, amely miatt ebben az elemzésben elkerüljük a mélyebb szintű dezaggregációt, az export-koncentráció iránti érdeklődésünk gyökerével függ össze, nevezetesen azzal, hogy a koncentráció magas szintje nemcsak az export, hanem ami annál fontosabb, az egész nemzetgazdaság erős függését okozhatja a külföldi kereslet szerkezeti változásaitól. E veszély alapvető oka a termelés, a marketing stb. rugalmatlansága, amelyek csak lassan tudják követni a kereslet szerkezetének változásait. Ez a rugalmatlanság pedig rendszerint erősebb akkor, ha a kereslet ágazatok közötti átcsoportosulásához kell alkalmazkodni, mint akkor, ha csak az adott ágazaton belüli termékváltásra van szükség.

Két, cikkünk szempontjából közvetlen relevanciával bíró példa, amelyeken a termékszintű szerkezetváltás viszonylagos könnyűségét meg tudjuk világítani, a magyar és a szlovák közötti járműgyártás kommunista időszak utáni átalakulása. Az 1970-es években Magyarország különféle típusú buszok jelentős termelőjévé vált, nagy mennyiségben exportálva ilyeneket a Szovjetunióba és más európai kommunista országokba. Ugyancsak tekintélyes mennyiségekben készültek az országban részegységek traktorokhoz és teherautókhöz. Ugyanakkor a személygépkocsi-gyártáshoz való magyar hozzájárulás néhány egyszerű, a szovjet Ladákhoz való, viszonylag egyszerű alkatrész kibocsátására szorítkozott. Az 1980-as évek második felében, a szovjet és a többi hagyományos piac gyöngülésével a buszgyártás csökkenni kezdett. Az 1990-es évek közepéig több mint 90 százaléka eltűnt. De akkorra már három, a korábbi buszgyártásban fontos szerepet játszó város, Szentgotthárd, Győr és Székesfehérvár a személygépkocsi-ipar fontos helyszíne lett. Természetesen, a korábban buszgyártásban (vagy teherautók és traktorok alkatrészeinek és részegységeinek gyártásában) használt berendezések többnyire haszontalanná váltak, de a munkaerőt nagyobb részben alkalmazták (és némely régebbi épületek is használhatók voltak) az újjászületett ágazatban. A magyar gépkocsi ipar fejlődéséről lásd például Havas (2000). A szlovák tapasztalat is a magyarhoz hasonló. A The Slovak Spectator idézi Vladimír Vaňo-t, a Sberbank CEE Research Competence Center of Europe AG vezetőjét, aki szerint "(n)oha 20 évvel ezelőtt Szlovákia szinte egyáltalán nem gyártott személygépkocsikat, az ezeket gyártó cégek fölfedezték, hogy az a munkaerő, amelyet katonai járművek összeszerelésére képeztek ki, sikeresen alkalmazható az autógyártásban", ld. Slovakia (2013).

A 6. ábrán megfigyelhető, hogy a kiválasztott kilenc nem KKE EU-tagállam áruexportjának koncentrációs szintje a HS 2 számjegyű aggregátumok szintjén mérve (általában lassan) csökkenő irányzatot mutat. Ugyanakkor a KKE országok export-koncentrációja erősödik; a

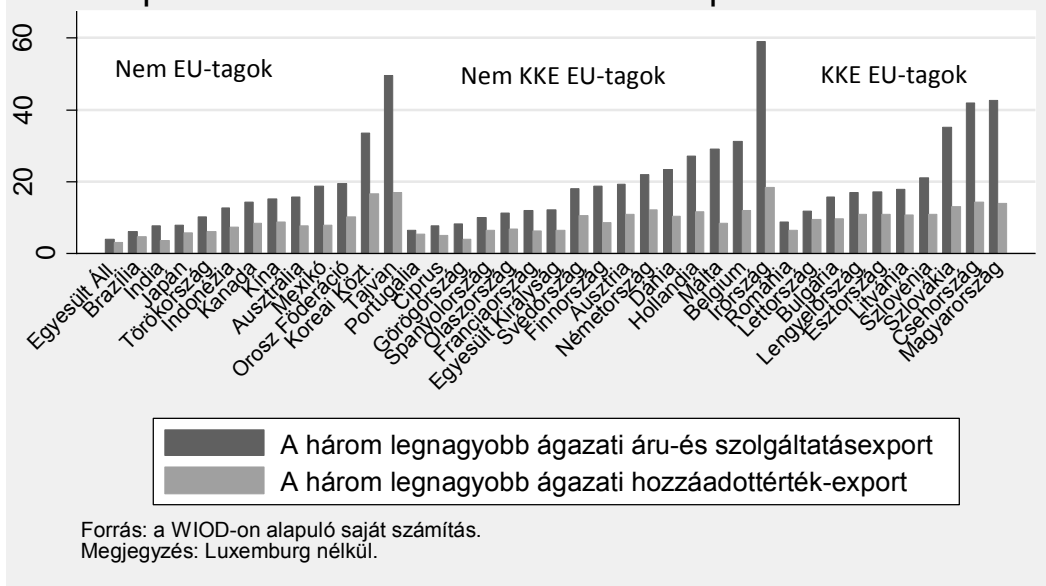
magyar adat lefelé ugrása egy szélsőségesen magas koncentrációs szintről egy még mindig nagyon magasra csupán kivétel. Négy ország mutat föl szembeűnően átlag fölötti koncentrációs szintet: Írország, Csehország, Magyarország és Szlovákia.



WIOD-alapú ágazati koncentrációs mutatókkal is tudunk szolgálni. Persze az ágazatok különböző száma – HS két számjegnél 97, a WIOD-nál csak 35 ágazat van – okoz különbségeket. Az azonban kedvező, hogy három országunk három domináns HS kétjegyű exportágazata közül kettő, a 84-es és a 85-ös (nem-elektromos és elektromos gépgyártás) a 35 WIOD ágazat között is szerepel, és a harmadik, a 87-es csak a nem közúti közlekedési eszközökkel (a 86-os, 88-as és 89-es fejezettel) összevonva jelenik meg, amelyek az európai országok exportjában általában nem kiemelkedő jelentőségűek.

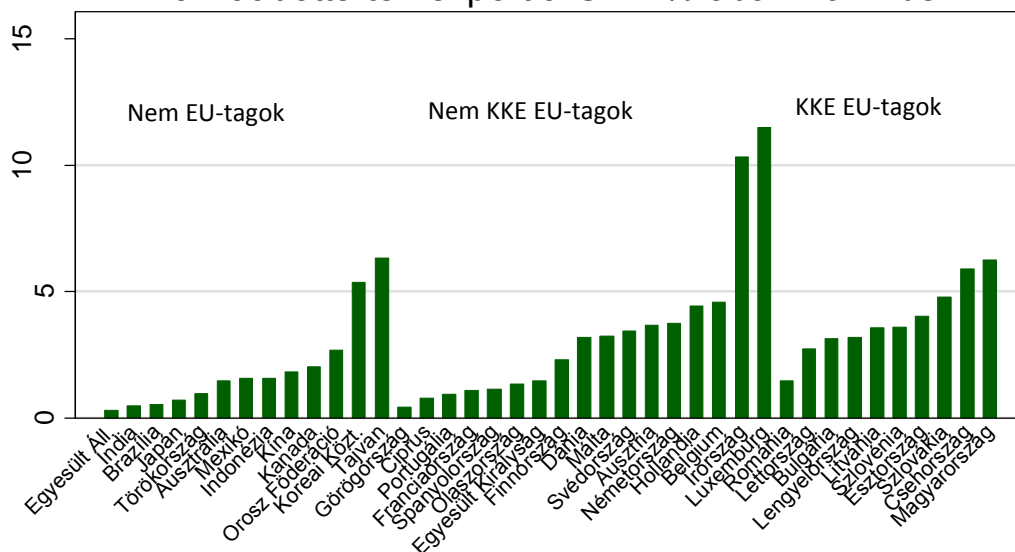
7. ábra.

A három legnagyobb ágazati áru- és szolgáltatásexport az összes export %-ában és a három legnagyobb ágazati hozzáadottérték-export az összes hozzáadottérték-export %-ában 2011-ben



A 7. ábra az export koncentrációs szintjét a három legtöbbet exportáló ágazat export összes exporthoz mért arányával szemlélteti, mind áruk és szolgáltatások exportjában, mind hozzáadottérték-exportban. Az utóbbiban ezek az arányok jóval alacsonyabbak, mint az előbbiben. Ez nem meglepő, hiszen az idegen termelési tényezők termékeit tömegesen exportba vivő nemzetközi értékláncok sűrűsége épp a legtöbbet exportáló ágazatokban a legnagyobb. És a három legnagyobb ágazat hozzáadottérték-exportjának arányában a három országnak nincs is kiemelkedő pozíciója. Azonban ugyanúgy, mint az előző szakaszban, itt is emlékeztetnünk kell arra, hogy alapvető kérdésünk az országok egész gazdaságának, GDP-jének függése legnagyobb exportágazataiktól, nem pedig exportjuk függése az utóbbitól. Ezért kombinálnunk kell három legnagyobb exportágazatuk (hozzáadottérték-) exporthányadát hozzáadottérték-exportjuk GDP-jükhöz mért (mögleghetősen magas, ld. 3. ábra) arányával. A végeredmény (ld. 8. ábra) azt mutatja, hogy a három ország gazdasága nemzetközi összehasonlításban nagyon erősen ki van téve a három legnagyobb exportágazata termékei iránti külföldi kereslet ingadozásainak. 2011-ben Csehország GDP-jének 5,9 százaléka, Magyarországnak 6,3, Szlovákiáénak 4,8 százaléka függött a HS kétszámjegyű nomenklátúra 84-es, 85-ös és 87-es fejezetébe tartozó termékek külföldi keresletétől. Ami azért is problematikus, mert itt gépipari termékekről van szó, amelyek viszonylag erősen ki vannak téve a nemzetközi kereslet konjunkturális ingadozásainak.

8. ábra.
A három legnagyobb HS kétjegyű fejezetbeli hozzáadottérték-export a GDP %-ában 2011-ben



Forrás: a WIOD-on alapuló saját számítás

6. KÖVETKEZTETÉSEK

a. KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Megvizsgáltuk Csehország, Magyarország és Szlovákia kivitelének koncentrációs színvonalát, és azt találtuk, hogy az nemzetközi összehasonlításban igen magas; ez a megállapítás a földrajzi és az ágazati koncentrációra egyaránt érvényes. Az ágazati koncentrációnak vannak kedvező és kedvezőtlen következményei is, noha a kedvezőek nagyrészt a klaszterképződéshez kapcsolódnak, amelyet ezeknek az országoknak az érintett gazdasági ágazataiban (a gépkocsi iparban, továbbá a nem-elektromos és elektromos gépgyártásban a tipikus tulajdonosi struktúra, a tipikus specializációs és kooperációs modellek és kapcsolatok korlátoznak. Ami a három ország exportjának koncentrációját illeti, ennek potenciális előnye domináns pozíció megszerzése lehetne a fő exportpiacukon. Azonban az a piac, amelyen exportjuk koncentrálódik, az Európai Unió óriási piaca; így aztán ezek az országok nagyon távol állnak attól, hogy ezt dominálni tudják.

Kiindulópontunkat az exportstatisztikák jelentették; megállapítottuk, hogy ezek erős földrajzi és ágazati koncentrációt mutatnak minden ország exportjában. Azonban ezek az adatok

problematikusak. Egyrészt, a partner országok „tükör” importstatisztikái és az országok saját forrás – felhasználás táblázatai (SUT-jai) alapján szorulnak korrekcióra. Másrészt, az exportadatok magukban foglalják olyan alkatrészek, stb. exportját, amelyeket a hazai termelők importáltak és továbbfeldolgoztak. Más szóval, az exportadatok magukban foglalnak külföldi termelési tényezőktől származó hozzáadott értéket, miközben bennünket inkább az export belföldi hozzáadottérték-tartalma érdekel.

A WIOD (World input-output) adatbázison alapuló számítások segítségével megbecsültük a cseh, a magyar és a szlovák exportban megtestesült, az EU-ban és azon kívül végső felhasználásra (fogyasztásra vagy főlhalmozásra) kerülő belföldi hozzáadott értéket, azaz az EU-ba és azon kívülre irányuló hozzáadottérték-exportot. Ugyancsak megbecsültük a különféle ágazatokhoz tartozó, a világ bármely részén végső felhasználásra kerülő termékek cseh, magyar és szlovák exportjában megtestesült belföldi hozzáadott értéket, röviden a különféle ágazatokhoz tartozó hozzáadottérték-exportot. Ezeknek az eredményeknek az alapján újra átgondoltuk a három ország kivitelének ágazati és földrajzi koncentrációját, és megállapítottuk, hogy az így is magas, de nem kirívóan magas nemzetközi összehasonlításban. Azaz, az országok hozzáadottérték-exportjának az EU-n belüli hozzáadottérték-exportjuktól való függése és gépipari termékek ben megtestesült hozzáadottérték-exporttól való függése nem kiemelkedően erős.

Azonban a bennünket érdeklő kérdés nem igazán az, hogy mennyire függ a három ország exportja a legnagyobb exportágazataik teljesítményétől vagy attól, hogyan alakul exportjuk a legfőbb piacukon. A kérdésünk valójában az, hogy Csehország, Magyarország és Szlovákia GDP-je milyen mértékben függ azoktól a veszélyektől, amelyeket kivitelük földrajzi és ágazati koncentrációja jelent. Ezt az utóbbi függést pedig az országok export-koncentrációjának és hozzáadottérték-exportjuk GDP-jükön belüli hányadának – más szóval gazdaságuk exportoldalán mért nyitottságának – a kombinációja határozza meg. És a cseh, a magyar és a szlovák gazdaság magas fokú nyitottsága miatt végső soron azt a következtetést kell levonnunk, hogy nemzetközi összehasonlításban Csehország, Magyarország és Szlovákia nagyon erősen ki van téve az Európai Unión belüli végső kereslet alakulásának és legfontosabb exportiparaik termékei iránti végső (fogyasztási és beruházási) kereslet változásainak. Félreértések elkerülése érdekében meg kell jegyeznünk, hogy a koncentrációs szint, amelyet megfigyeltünk, mégiscsak jóval alacsonyabb néhány híresen „monokultúrás” ország megfelelő, szélsőséges adatainál. Például Kuvait kőolaj- és kőolajtermék-kivitele 2014-ben összes áruexportjának 94, GDP-jének 54 százalékát tette ki⁷, ami nyilvánvalóan arra mutat, hogy gazdasága erősebben ki volt téve

⁷ A számításhoz használt adatok forrása: tradingeconomics.com.

vezető iparágának, mint a mi három országaink a saját (nem egy, hanem három) vezető gazdasági ágazatuknak. Azonban Oroszország, egy másik olyan állam, amely híres módon függ néhány legfontosabb ipari ágazatának exportjától (itt is a kőolajról és kőolajtermékekről van szó; mellettük még vasról és acélról, továbbá alumíniumról) a GDP-jét tekintve Csehországnál, Magyarországnál és Szlovákiánál kevésbé van kitéve ezen exportfejezetek piaci bizonytalanságainak(ld. 8. ábra), mivel Oroszország hozzáadottérték-exportja GDP-jéhez képest meglehetősen csekély értékű (ld.1. ábra).

b. GAZDASÁGPOLITIKAI KONKLÚZIÓK

Legfőbb gazdaságpolitikai következtetésünk az, hogy az export földrajzi vegy ágazati eloszlásának megváltoztatására vonatkozó célok és az erre használandó eszközök meghatározása előtt az illetékes szerveknek alaposan tanulmányozniuk kellene a tényeket és trendeket ezen a területen, ideértve a hozzáadottérték-export földrajzi és ágazati eloszlását.

A KKE országokban megától értetődőnek és fontosnak kell tekinteni azt, hogy a hozzáadottérték-export nagyobb hányadban kerül az EU-n kívülre, mint az áru- és szolgáltatás-exportból. Nyilvánvaló, hogy a (nagyon fontos szerepet játszó) külföldi beruházók legtöbbször az EU-ból jönnek, és itt nagyon gyakran fektetnek be olyan tevékenységekbe, amelyek (alapvetően európai) értékláncaik részeivé válnak – legtöbbször alkatrészek és részegységek gyártásába, amelyek azután valahol másutt Európában kerülnek továbbfeldolgozásra, de végső fölhasználásuk a világ valamely más részén történik majd.

A magyar kormány 2010 után megkísérelt „Keleti Nyitásának” kudarca arra mutat, hogy egy ország exportja földrajzi eloszlásának megváltoztatása igen nehéz vállalkozás. Távolról sem nyilvánvaló, hogy a piacok ilyen diverzifikálására közvetlenül irányuló kormányzati erőfeszítések egymagukban jelentős sikert hozhatnak új exportpiacokon. Új piacok meghódításához a gazdasági növekedés egyéb föltételeinek jelenléte adhatja a legjobb esélyt. A beruházások általános és különösen a legdinamikusabb, leginnovatívabb ágazatokban való ösztönzését célzó gazdaság-, oktatás- és kutatási politikával lehet előmozdítani azt, hogy az export megtalálja a gyorsan növekvő piacokat.

Az export ágazati eloszlásába való beavatkozás könnyebb lehet, de itt nagy óvatosságra van szükség. Mint föntebb aláhúztuk, egy ország erős gazdasági ágazatai további beruházásokat, ideértve új beruházókat is, vonzanak. Ezeknek a folyamatoknak az akadályozása bármely ágazatban. bármilyen eszközökkel nagyon problematikus lenne. Ezzel ugyan csökkenthető lenne

a kitettség az adott ágazat termékpiacainak, de ugyanakkor lefékeződhetne a műszaki fejlődés és/vagy a kereslet változásaihoz való alkalmazkodás, amivel súlyos károkat lehetne okozni.

Azonban a pozitív beruházás-ösztönző politikákat meg lehetne és meg kellene változtatni nem túlsúlyos ágazatok javára. Az elmúlt 25 évben országaink kormányai, nagylelkű beruházás-ösztönzőkkel és alacsony adókkal, komoly sikereket elérve versenyeztek más országokkal nagy gépkocsiipari projektekért. A szlovák esetről lásd Pavlinek (2014). Magyarországon napjainkban is folytatódik az ágazatba irányuló beruházások előnyöket biztosító kezelése, ld. például a nemzetgazdasági miniszter nyilatkozatát: Varga (2015a)⁸. Mindkét kormány meggondolhatná Csehország példájának követését. Ebben az országban, a földolgozóipartól általában és a gépkocsigyártástól különösen való túlzott mértékű gazdasági függéstől tartva, már 2009-ben K+F és szolgáltatási tevékenységekre korlátozták a beruházási támogatásokat, ld. Ernst & Young (2011). A kutatást és az innovációt lehetne ösztönözni nem-gépipari high-tech területeken (a vegyiparban, a gyógyszeriparban, a biotechnológiában, stb.), és az oktatást, szakképzést is lehetne ösztönözni ezeken a területeken.

⁸ Azonban egy másik beszédében a miniszter kifejezte aggodalmát a gépkocsiipar magyar gazdaságbeli nagy súlyával és azzal kapcsolatban, hogy a gépkocsikereslet lehetséges csökkenése nehézségeket okozhat, főlhívva a figyelmet gazdasági szerkezet diverzifikálásának fontosságára, ld. Varga (2015b).

HIVATKOZÁSOK

- Abedini, J. (2013), Heterogeneity of Trade Patterns in High-Tech Goods Across Established and Emerging Exporters: A Panel Data Analysis, *Emerging Markets Finance & Trade*, Vol. 49, No. 4, pp. 4–21.
- Bejan, M. (2006), Trade Openness and Output Volatility, Munich Personal RePEc Archive, <http://mpira.ub.uni-muenchen.de/2759/>
- Carrère, C. – CADOT, O. – STRAUSS-KAHN, V. (2009), Export Diversification: What's behind the Hump?, Archive ouverte UNIGE, Université de Genève, <https://archive-ouverte.unige.ch/>
- Cavallo, E. A. (2008), Output Volatility and Openness to Trade: A Reassessment, *Economia: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association*, v. 9, iss. 1, pp. 105-38.
- Egger, P. – Larch, M. (2011), An assessment of the Europe agreements' effects on bilateral trade, GDP, and welfare, *European Economic Review*, Vol. 55 No. 2, pp. 263-79.
- Ernst & Young (2011), The Central and Eastern European automotive market. Czech Republic, <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Automotive/The-Central-and-Eastern-European-automotive-market---Country-profile--Czech-Republic>.
- Foster, n. – Stehrer, R. – Timmer, M. (2013), International Fragmentation of Production, Trade and Growth: Impacts and Prospects for EU Member States, Research Report No. 387, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna.
- Haddad, M. – Lim, J. J. – Pancaro, C. – Saborowski, C. (2013) Trade openness reduces growth volatility when countries are well diversified, *Canadian Journal of Economics*, Vol. 46, No. 2-
- Halpern, L. (1995), “Comparative Advantage and Likely Trade Pattern of the CEECs”, in FAINI, R. –PORTES, R. (eds.), *European Union Trade with Eastern Europe: Adjustment and Opportunities*, London, CEPR.
- Hamanaka, S. (2012), Whose trade statistics are correct? Multiple mirror comparison techniques: a test case of Cambodia, *Journal of Economic Policy Reform*, Vol. 15, no. 1, pp. 33–56
- Hamermesh, R. G. – Anderson, M.J. – Harris, J. E. Jr. (1978), Strategies for Low Market Share Businesses, *Harvard Business Review*, May–June, pp.95-102.
- Hamid, Z. (2008), Concentration of Exports and Patterns of trade:a Time-Series Evidence of Malaysia, *The Journal of Developing Areas*, 43(2), pp. 255-270.
- Havas, A. (2000), “Changing Patterns of Inter- and Intra-Regional Division of Labor: Central Europe’s Long and Winding Road”, in *Global Strategies and Local Realities: The Auto Industry in Emerging Markets*. New York: St. Martin’s Press.
- Hirschman, A. o. (1945), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, Berkeley.
- IMF (1987), (1987) Final Report of the Working Party on the Statistical Discrepancy in World Current Account Balances, International Monetary Fund, Washington. DC.
- James, E. M. (1980), The Political Economy of Export Concentration, *Journal of Economic Issues*, Vol. XIV No. 4 December.
- Jansen, M. (2004), Income volatility in small and developing economies: export concentration matters, World Trade Organization, Geneva.

- Kingston, J. L. (1976), Export Concentration and Export Performance in Developing Countries, 1954–67, *Journal of Development Studies*, Vol. 12 No. 4, pp. 311-9.
- Kuznets, S. (1964), Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations in Level and Structure of Foreign Trade: Comparisons for Recent Years, *Economic Development and Cultural Change* 13 (Part II), 1–106. old.
- MacBean, A. (1966) *Export Instability and Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- Meilak, C. (2008), Measuring Export Concentration: The Implications for Small States, *Bank of Valletta Review*, No. 37, pp. 35-48.
- Michaely, M. (1958), Concentration of exports and imports: an international comparison, *Economic Journal*, Vol. 68, pp. 722-36,
- Monaldi, V. – Yeats, A. (1977), “An Analysis in the relation between Country Size and Trade concentration”, *Economia Internazionale*, Vol. 30 (November), pp. 358-71.
- OECD (2007), *Globalisation and Regional Economies: Can OECD Regions Compete in Global Industries?*, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Pavlinek, P. (2014), Whose success? The state–foreign capital nexus and the development of the automotive industry in Slovakia, *European Urban and Regional Studies*, <http://eur.sagepub.com/content/early/2014/12/09/0969776414557965.full.pdf+html>
- Percy, N. (1982), *Export Strategy: Markets and Competition*, London: Unwin Hyman.
- Porter, M. E. (1998), Clusters and the New Economics of Competition, *Harvard Business Review*, November, pp. 1-7.
- Samen, S. (2010), *A Primer On Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence*, World Bank Institute, Washington, http://blogs.worldbank.org/growth/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010%281%29.pdf
- Slovakia (2013), Slovakia Has Grown From a Military Producer into a Car Producer. *Global industry in Slovakia*, *The Slovak Spectator*, November 18, <http://spectator.sme.sk/c/20048936/global-industry-in-slovakia.html>.
- Sourdin, P. – Pomfret, R. (2012), Measuring International Trade Costs, *The World Economy*, Vol. 35, no.6, pp. 740-756.
- Szijjártó (2015), Szijjártó befejezettnek nyilvánította a Keleti Nyitást (Szijjártó pronounced the Opening to the East accomplished), <http://444.hu/2015/05/01/szijjarto-a-keleti-nyitas-befejezettnek-nyilvanithato/>
- Timmer, M. (2012), *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods*, http://www.wiod.org/new_site/home.htm
- Tintin, C. (2013), Foreign Direct Investment Inflows and Economic Freedoms: Evidence from Central And Eastern European Countries, *Advances in Business-Related Scientific Research Journal*, Vol. 4, no 1, pp. 1-12.
- Varga, M. (2015a), Varga Mihály: cél, hogy 2018-ig 20 autóiipari innovációs központ legyen Magyarországon, <http://feol.hu/hirvilag/varga-mihaly-cel-hogy-2018-ig-20-autoipari-innovacios-kozpont-legyen-magyarorszagon-1657915>

Varga, M. (2015b), Közgazdász.vándorgyűlés – Varga Mihály: a növekedés biztos alapokat jelenthet a nehezebb időkben (Economists' Travelling Conference – Mihály Varga: Growth Can Yield Solid Foundations in Hard Times), http://webradio.hu/hirek/gazdasag/kozgazdasz-vandorgyules_-_varga_mihaly_a_novekedes_biztos_alapokat_jelenthet_a_nehezebb_idokban

Yeats, A. (1995), Are Partner-Country Statistics Useful for Estimating “Missing” Trade Data? Policy Research Working Paper no. 1501, The World Bank, Washington, D. C.