



ÉLTETŐ ANDREA

Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete

Egy ország nemzetközi versenyképességét sokszor külkereskedelmének áruszerkezeti összetételéből ítélik meg. A cikk bemutatja, hogy az EU-ba irányuló magyar kivitel szerkezetében jelentős változások mentek végbe a kilencvenes években, annak technológiai összetétele rendkívül nagymértékben korszerűsödött. Ugyanez a spanyol kivitelre nem mondható el. Jelentősen nőtt ugyanakkor mindkét országban az iparágon belüli kereskedelem, amit a termékminőség javulása kísért. E tendenciák mögött Magyarország esetében a külföldi működőtőke hatása áll, Spanyolországban ugyanez kevésbé mutatható ki.

Magyarország külkereskedelmében jelentős változások mentek végbe a kilencvenes években. A kivitel 73 százaléka és a behozatal 64 százaléka az Európai Unióval bonyolódott 1998-ban, vagyis ez a reláció a meghatározó. Elemzésünk éppen ezért az EU-val bonyolított külkereskedelemre koncentrál.¹ Az exportszerkezet minőségi változásait az exportált feldolgozóipari termékek technológiaiintenzitásának alakulásán keresztül vizsgáljuk 1990–1998 között. Az OECD által bevezetett módszer szerint három fő termékcsoporthoz képezhető:² 1. magas technológiaigényű (*high-tech*) termékek, 2. közepes technológiaigényű (*medium-tech*) termékek, 3. alacsony, vagy kis technológiaigényű (*low-tech*) termékek.

A csoportosítás alapja a Magyarországon is használt ISIC (*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities*) ágazati szintű osztályozás.³ Bár a számításokat részletesen csak a magyar esetben közöljük, ugyanezt a módszert alkalmaztuk a spanyol–uniós kereskedelem vizsgálatára is, s a főbb eredményeket összehasonlításként megadjuk. Spanyolországot gyakran hasonlítják Magyarországhoz, elsősorban az EU magjánál alacsonyabb szintű fejlettsége miatt, másrészt a csatlakozási tapasztalatokkal kapcsolatban. Ugyanakkor érdekes lehet – éppen részben a csatlakozás nyomán – a spanyol külkereskedelemben lezajlott változások összevetése is a magyar jelenségekkel. Spanyolországban is a külkereskedelem liberalizációja s a vámunió az import gyors növekedését és a külkereskedelmi mérleg jelentős romlását vonta maga után. Ugyanebben az időszakban Spanyolország is élen járt a külföldi tőkebeáramlást tekintve, az új megnyílt piac vonzónak bizonyult a befektetők számára. Hangsúlyozni kell azonban, hogy a spanyol liberalizációs folyamat már az EU keretein belül és jóval hosszabb idő alatt ment végbe, mint a magyar, és jelentős uniós pénzügyi transferek kísérték.

¹ 1995 előtt 12 országot, utána a jelenlegi 15 országot tekintve az EU-nak.

² OECD (1993) 84. o. A technológiaintenzitás szektorálisan és országok szerint súlyozott mutatója (a „nincs jobb” elven), a K+F-kiadások aránya a termelésben, illetve a hozzáadott értékben.

³ Az Eurostat Comext adatbázison alapuló részletes – SITC 5 számjegyű – exportadatokat (3464 termék) erre az ISIC 3 számjegyű szintre összesítve, jól nyomon követhető az egyes technológiai csoportok súlyának alakulása az adott országok feldolgozóipari kivitelében.

Szerkezeti változások a külkereskedelemben

A feldolgozóipari kivitel szerkezetét a technológiai szint szerint vizsgálva a legnagyobb érdeklődésre a *magas technológiaigényű (high-tech)* termékcsoporthoz tartozhat számot. Ebbe a csoportba tartoznak az OECD hagyományos definíciója szerint a gyógyszerek, az iroda- és számítógépek, híradástechnikai berendezések, villamos gépek és berendezések, légi és űrjárműgyártás, orvosi, precíziós műszerek.⁴ Az 1. táblázatban látható, hogy e termékek aránya Magyarország EU-exportjában radikálisan nőtt 1990 és 1998 között, elérve a 34 százalékot, ami nemzetközi összehasonlításban is igen magasnak mondható (a lengyel EU-kivitelben 13,4 százalék, a hollandban 31,4 százalék, a spanyolban 13,7 százalék volt a magas technológiaigényű termékek részesedése 1998-ban).

Elsősorban a híradástechnikai berendezések, villamos gépek aránya nőtt a kivitelben, de nagy ugrás látható az iroda- és számítógépek terén is. Termékszíntben a három csoport mögött három-négy fő termék állt 1998-ban: a híradástechnikai berendezéseknél a legfontosabb a *videórögzítő, -lejátszó berendezések*, a villamos gépeknél a *gyűjtő és egyéb dróttekercsek járművekhez és az irodagépeknél a háttértároló számítógépegységek*, illetve *mágneses és optikai leolvasók*. Érdekes megfigyelni, hogy 1996–1998-ban a magas technológiaigényű termékek részesedése az EU-importban már kisebb volt, mint az oda irányuló magyar exportban, a magyar kivitel szerkezete tehát technológiailag fejlettebbnek mondható, mint a behozatalé.

A közepes technológiaigényű csoport is jelentősen növelte részesedését a feldolgozóipari exportban, ami egyedül a közúti járműveknek köszönhető. Itt nem kész gépkocsikról van szó, hanem a *1000 c³ feletti hengerűrtartalmú belsőégésű dugattyús motorokról*, ami egyébként az egész magyar kivitelben a legfőbb exporttermék. A behozatalban ez a technológiacsoport dominál, főleg a gépek-berendezéseknek és a járműveknek köszönhetően.⁵

Az alacsony technológiaigényű (*low tech*) termékek részesedése a másik két termékcsoporthoz képest növekedésével egy időben drasztikusan csökkent. Az élelmiszerek, textilruházati termékek, vas- és acéltermékek, vagyis a hagyományos, munkaigényes termékek mozgatták ezt a tendenciát. A textilipari termékeknek megfigyelhető 1990–1993 között egy átmeneti felfutás (a bér munka-konstrukciónak köszönhetően), majd csökkenés. A behozatalban az alacsony technológiaigényű termékek aránya nagyjából változatlan maradt, 1996–1998-ban azonban csökkenés figyelhető meg.

A magyar kivitel szerkezetét tekintve, elmondható, hogy 1998-ra már kiegyenlítődött a magas és alacsony technológiaigényű csoportok súlya. Az adatok statisztikai elemzése tehát a technológiaintenzív termékek rohamos előretörését mutatja a magyar exportszerkezetben. Hasonló eredményre jut *Török-Petz* [1999], kimutatva a K + F-intenzitás egyértelmű exportszerkezet-alakító szerepét.

⁴ A kilencvenes évek végén az OECD a tapasztalatokon alapulva revideálta a csoportosítást (*Hatzichronoglou* [1997]) és a közepes technológiaigényű csoportot is kétféle osztotta. Közepes-magas és közepes-alacsony csoport alakult így ki, az előbbibe kerültek át a precíziós műszerek, a villamos gépek és berendezések. Mindazonáltal a régebbi csoportosítás alkalmazása még gyakoribb.

⁵ Az említett termékek jellemzői:

Termék	SITC-szám	Százalékos részarány a feldolgozóipari EU-kivitelben, 1998
Videórögzítő és -lejátszó berendezések	76 381	3,5
Gyűjtő és egyéb dróttekercsek járművekhez	77 313	2,5
Háttértároló számítógépegységek	75 270	4,3
Mágneses és optikai leolvasók	75 997	2,5
1000 c ³ feletti hengerűrtartalmú belsőégésű dugattyús motorok	71 322	12,8

1. táblázat

A technológiaintenzitás szerinti termékcsoportok részesedése az EU-val folytatott magyar külkereskedelemben (százalék)

ISIC	Szektorok	1990		1993		1996		1998	
		export	import	export	import	export	import	export	import
	<i>Magas technológiagényű</i>								
2423.	Gyógyszerek	9,73	15,23	16,26	18,43	25,84	24,71	34,54	25,88
30.	Iroda- és számítógépek	0,37	0,68	0,29	0,59	0,12	0,52	0,08	0,35
32.	Híradástechnikai berendezések	0,18	2,16	0,90	3,07	3,22	3,83	9,22	6,20
31.	Villamos gépek és berendezések	1,47	3,96	2,02	4,67	6,56	7,46	10,97	7,42
353.	Légi és űrjármű	7,05	4,75	11,74	6,49	14,74	9,79	13,01	9,03
33.	Orvosi, precíziós műszerek	0,04	3,64	0,18	3,32	0,03	2,85	0,03	0,32
	<i>Középs technológiagényű</i>								
241.	Vegyő alapanyagok	0,62	0,03	1,14	0,29	1,17	0,27	1,23	2,56
251.	Gumitermékek	23,52	49,03	24,62	44,89	32,92	42,00	37,12	47,38
252.	Műanyag termékek	7,55	8,72	5,36	5,89	4,01	5,34	2,65	3,96
272-73.	Nem vas, fém, alumínium termékek	1,42	1,09	1,31	0,90	1,25	1,08	1,20	1,07
29.	Gépek, berendezések	0,45	0,93	0,84	1,44	0,90	1,70	0,81	1,76
352.	Vasúti járművek	3,74	0,77	2,37	1,07	2,77	1,19	2,00	1,28
34.	Közúti járművek	7,94	23,79	7,01	15,18	5,92	14,36	5,26	13,06
354.	Motorkerékpár, kerékpár	0,02	0,04	0,14	0,14	0,22	0,47	0,37	0,14
355.	Egyéb járművek	1,25	7,08	5,21	13,70	16,30	12,40	23,71	21,39
36-37.	Bűtorok, egyéb feldolgozóipari termékek	0,01	0,08	0,04	0,24	0,08	0,13	0,05	0,10
242-2423.	Vegyő termékek (gyógyszerek kivételével)	0,00	0,04	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
	<i>Alacsony technológiagényű</i>								
15-16.	Élelmiszer, ital, dohány	66,75	35,74	59,12	36,68	41,24	33,29	28,34	26,74
17-19.	Textil, ruházat, bőripari termékek	19,94	3,53	13,96	5,63	8,53	3,21	4,77	2,35
20.	Fa és faipari termékek	24,79	19,32	27,22	17,16	16,42	13,09	11,68	9,76
21-22.	Papír-, nyomdaipari termékek	4,83	0,87	4,68	2,08	3,89	1,88	3,22	1,71
231.	Kőolaj-feldolgozás	1,26	2,80	1,18	2,95	1,01	4,67	0,96	3,59
232.	Kőszárlás	2,53	0,15	1,59	0,25	2,50	0,82	1,16	0,40
26.	Egyéb nem fém, ásványi termékek	0,51	0,03	0,25	0,10	0,11	0,10	0,03	0,08
271.	Vas, acél, vasötvözet	2,37	2,48	2,90	2,34	1,81	2,63	1,40	2,17
28.	Fémfeldolgozási termékek	6,88	3,08	2,27	2,10	2,85	2,22	2,04	2,20
351.	Hajógyártás, javítás	3,48	3,43	4,65	4,04	4,11	4,66	3,07	4,44
D	Feldolgozóipar	0,16	0,03	0,43	0,03	0,02	0,02	0,01	0,04
		100	100	100	100	100	100	100	100

Forrás: Eurostat Comext SITC 5 számjegyű külkereskedelmi adataiból saját számítások.

Spanyolország esetében 1990–1998 között nem tapasztalható jelentős növekedés a magas technológiaigényű termékek export-részesedésében (11,2 százalékról 13,5 százalékra). A híradástechnikai, számító- és villamos gépek súlya viszonylag alacsony. A behozatalban a magas technológiaigényű termékek súlya mindvégig magasabb, mint a kivitelben (1998-ban 20,8 százalék). A közepes technológiaigényű termékek közül (1990-ben 50,8 százalék, 1998-ban 54,3 százalék az arányuk az exportban) messze kiemelkedik a közúti járművek csoportja, aminek kiviteli fontossága alig változott a kilencvenes években (egyedül ez a termékcsoport a magyar gazdaság összes feldolgozóipari EU-exportjának több mint 35 százalékát teszi ki). A behozatal fele (51,2 százalék) 1998-ban a közepes technológiaigényű csoportból állt. Az alacsony technológiaigényű (*low tech*) termékek aránya a spanyol feldolgozóipari kivitelben csak kismértékben csökkent (37,8 százalék volt 1990-ben, 32,6 százalék 1993-ban), illetve stagnált (1998-ban 32,1 százalék). Ez az élelmiszer-ipari, textilipari és papíripari termékeknek tudható be, vagyis éppen olyan hagyományos, munkaintenzív termékeknek, amelyek súlya a magyar kivitelben vesztett jelentőségéből. Az EU-ból származó spanyol behozatalban az alacsony technológiaigényű termékek súlya 27,9 százalék volt 1998-ban.

A külkereskedelem szerkezetének változása sejteti, hogy a külkereskedelemben megnyilvánuló specializáció is változásokon ment keresztül. Erre ad választ az S_i specializációs mutató (Török [1986], Balassa-Noland [1987]):⁶

$$S_i = 100(X_i - M_i)/(X_i + M_i),$$

ahol

X_i az i szektor exportja,

M_i az i -edik szektor importja.

A specializáció foka annál nagyobb, minél nagyobb a mutató pozitív mértéke, vagyis a szektor külkereskedelmi többlete a szektor forgalmához képest.

A 2. táblázatból kitűnik, hogy azoknál a – főként alacsony technológiaigényű – iparágaknál, ahol a magyar specializáció régebben magas fokú volt (textil-, élelmiszer-, faipari termékek, kőolaj-feldolgozás, kokszyártás stb.), ez a specializáció továbbra is fennáll, de erősen csökkenő vagy stagnáló tendencia figyelhető meg a kilencvenes években. Ezzel párhuzamosan, elsősorban 1996–1998 között új specializációs irányok jelennek meg a magas technológiaigényű termékek között, a számítógépgyártás és a híradástechnikai berendezések terén. A villamos berendezéseket tekintve, a specializáció végig fennmaradt. A magas technológiaigényű termékcsoport egészét nézve, 1998-ra már az S_i mutató értéke pozitív. Az új tendencia oka, hogy ezekben az ágazatokban az export jóval gyorsabban nőtt, mint az import.

Spanyolország esetében a specializációs mutatók mindenütt romlottak már 1985 és 1989 között (Martín [1999]). A legdrasztikusabb romlás éppen azokban a szektorokban figyelhető meg, amelyek kivitelére az ország azelőtt specializálódott, mint például textil-, ruházati termékek, élelmiszerek, italok, gumitermékek stb. Számításaink szerint 1990 és 1998 között ez a tendencia lassan megfordult, s ismét előtérbe kerülnek a textil- és az élelmiszer-ipari termékek. A közepes technológiaigényű cikkek esetében a spanyol kivittelt mindvégig erősen meghatározta a közúti járművek termékcsoportja, nem alakult ki azonban specializáció a magas technológiaigényű termékek estében. Úgy tűnik tehát, hogy a liberalizáció és annak nyomán beáramló import okozta „sokk” után Spanyolország részben újra olyan termékekre szakosodott, amelyek már az EU-csatlakozás előtt is fontos kiviteli termékek voltak.

A „hagyományos”, alacsony technológiaigényű termékek szerepének csökkenése tehát mindkét ország kivitelében észrevehető a kilencvenes években (Spanyolorzágnál már előbb). Az évtized végére ezt a tendenciát Magyarország esetében ellentételezi a

⁶ Ezt a mutatót többször a megnyilvánuló komparatív előnyök egyik mutatójaként alkalmazzák (a másik lehetőséget ad más országokkal való összehasonlításra is).

2. táblázat
A magyar-EU kereskedelem (S_j) specializációs mutatói

ISIC	Szektorok	1990	1993	1996	1998
	<i>Magas technológiaigényű</i>	-23,82	-20,47	-5,22	8,57
2423.	Gyógyszerek	-31,49	-45,62	-66,20	-64,58
30.	Iroda- és számítógépek	-85,07	-63,83	-16,04	13,94
32.	Híradástechnikai berendezések	-47,24	-50,70	-13,76	13,62
31.	Villamos gépek és berendezések	17,62	13,82	12,94	12,34
353.	Légi és űrjármű	7,44	-29,91	-82,41	-86,13
33.	Orvosi, precíziós műszerek	-71,73	-58,81	-47,86	-40,14
	<i>Közepes technológiaigényű</i>	-36,80	-41,37	-19,39	-17,82
241.	Vegyí alapanyagok	-9,06	-18,47	-21,48	-25,40
251.	Gumitermékek	11,34	5,03	-0,02	-0,13
252.	Műanyag termékek	-36,31	-38,69	-37,44	-41,95
272-273.	Nem vas fém, alumínium termékek	64,88	24,97	33,31	16,26
29.	Gépek, berendezések	-51,35	-48,24	-47,58	-47,19
352.	Vasúti járművek	-46,55	-12,36	-42,84	41,47
34.	Közúti járművek	-70,85	-55,37	6,21	-0,67
354.	Motorkerékpár, kerékpár	-78,51	-77,63	-31,70	-36,09
355.	Egyéb járművek	-94,48	-85,03	-15,88	-8,56
36-37.	Bútorok, egyéb feldolgozóipari termékek	-51,45	-52,68	-52,30	-57,73
242-2423.	Vegyí termékek (gyógyszerek kivételével)	-82,42	-58,15	-66,96	-71,42
	<i>Alacsony technológiaigényű</i>	28,52	9,86	3,24	-2,91
15. 16.	Élelmiszer, ital, dohány	68,90	30,46	39,22	28,82
17. 18. 19.	Textil-, ruházati, bőripari termékek	10,53	9,06	3,89	3,18
20	Fa és faipari termékek	68,34	25,92	28,04	24,86
21. 22	Papír-, nyomdaipari termékek	-39,61	-53,65	-68,53	-61,52
231	Kőolaj-feldolgozás	88,13	64,99	45,03	44,23
232	Kokszgyártás	88,53	32,39	-2,96	-47,50
26	Egyéb nem fém ásványi termékek	-4,14	-3,15	-25,59	-27,01
271	Vas, acél, vasőtözet	36,52	-10,00	5,08	-9,51
28	Fémfeldolgozási termékek	-1,23	-6,87	-13,69	-23,84
351	Hajógyártás, javítás	66,11	81,78	-17,17	-54,80
D	Feldolgozóipar	-1,89	-13,87	-7,44	-5,81

Forrás: Eurostat Comext SITC 5 számjegyű külkereskedelmi adataiból saját számítások.

magas technológiaigényű termékek jelentőségének gyors növekedése, ugyanakkor Spanyolországnál ez nem figyelhető meg, inkább ismét kissé teret nyernek a hagyományos termékek. (Mindkét országban – Spanyolországban mindvégig, nálunk inkább újólal – fontos szerepet tölt be a közepes technológiaigényű csoporton belül a járműipar). Felmerül a kérdés, hogy mi az oka az eltérő „fejlődési pályának”?

A külföldi működőtőke-befektetések hatása a külkereskedelemre

A külföldi tőkével kapcsolatos korai elméletek szerint a külföldi tőke és a külkereskedelem egymást *helyettesítő* tényezők. Elsőként *Mundell* [1957] írta le azt a modellt, ahol mind a külföldi tőkeáramlás, mind a külkereskedelem az országok eltérő tényezőellátottságán alapul. A külkereskedelem előtti akadályok (például vámok) a tőkeáramlást ösz-

tönzik, a tőkeáramlás előtti akadályok pedig a kereskedelmet. Vernon [1966] termékciklus-elmélete is a helyettesítési elven alapult. Ahogy a termék egyre érettebbé válik, úgy váltja fel az exportot a külföldi tőkebefektetés. Szintén a hagyományos komparatív előnyök elmélete alapján Kojima [1975] bevezette a kereskedelemorientált (*pro-trade*) és „kereskedelemellenes” (*anti-trade*) külföldi működőtőke fogalmát. E szerint akkor beszélhetünk kereskedelemorientált vagy kereskedelemteremtő tőkéről, ha a beruházó ország komparatív hátrányos iparágaiból történik a befektetés a befogadó ország komparatív előnyös iparágaiba. Ennek kereskedelemteremtő hatása lesz, amin mindkét ország nyer. A kereskedelemellenes tőke esetében azonban a befektető cég saját országában komparatív előnyt élvező iparágából fektet be a befogadó ország komparatív hátrányokat viselő iparágába. Ebben az esetben egymással versenyző import- és exportkapacitások jönnek létre a két országban, és ez csökkenti a kereskedelmet.

A hetvenes évek végén az „új külkereskedelmi” elméletek már a külföldi működőtőke és a külkereskedelem közötti *kiegészítő* viszonyt hangsúlyozzák (például Krugman [1990], [1991], Venables [1996]). Ez annak köszönhető, hogy a hagyományos modellekbe bevezettek olyan tényezőket is, mint a növekvő skáláhozadék, termékdifferenciálás, illetve a nemzetek közötti technológiai különbségek. Ezeket figyelembe véve és azonos relatív tényezőellátottságot feltételezve Markusen [1983] bebizonyította, hogy a tőke mozgása két ország között az egymás közti kereskedelem volumenének növekedését okozhatja.

A gazdasági integrációk is befolyásolhatják a külföldi működőtőke hatását a külkereskedelemre. Kozul–Wright–Rowthorn [1998] szerint regionális blokkokon belül a külföldi tőke és a kereskedelem gyakran kiegészítő jellegű a vállalaton belüli belső munkamegosztás következtében. A regionális integrációk között viszont valószínűbb, hogy a külföldi tőkebefektetések és a kereskedelem inkább egymás alternatívái, mert például a földrajzi és kulturális távolság állította kereskedelmi akadályok helyi leányvállalatok létesítésével kerülhetők meg.

A körülményektől függően tehát a külföldi működőtőke-befektetéseknek kereskedelemteremtő, vagy azt helyettesítő hatásai lehetnek. A befektetők stratégiáját illetően két alapvető típus különíthető el, az egyik az exportorientált, a másik a piacorientált típus. (E két csoport további alcsoportokra bontható, lásd Dunning [1993]⁷). Az *exportorientált* befektetők célja a bőven és olcsón rendelkezésre álló tényezők, elsősorban képzett munkaerő, valamint a helyi intézményi és gazdasági viszonyok kihasználása és az exportpiacok ellátása a befogadó országból. A *piacorientált* befektetők célja a befogadó ország vagy országcsoport piacának ellátása, az ottani piaci részesedés megszerzése vagy megtartása. Erre ösztönzően hat a piaci potenciál növekedése, vagy a kedvező gazdaságpolitikai légkör. Magyarországon és Spanyolországban is mindkét típus egyaránt jelen van: erősen exportorientáltak például az autópipari, villamosgép-ipari beruházások, piacorientáltak többek között az élelmiszer- és a vegyipari beruházások.

A külföldi befektetők stratégiája meghatározza a befektetések későbbi hatásait is a befogadó ország külkereskedelmére. Az exportorientált beruházások általában még akkor is pozitívan hatnak a külkereskedelmi mérlegre, ha az export importtartalma magas. A piacorientált befektetések ronthatják a külkereskedelmi mérleget, ha importjuk számottevő, exportjuk elenyésző. Mindazonáltal *kis országokban* még a piacorientált beruházások esetében is nagy lehet az export, mert a belső piac kis mérete miatt a környező országok is célpiacok lehetnek. Vagyis kis országokban a külföldi tőkebefektetések hatása pozitívabb lehet a külkereskedelmi mérlegre, mint nagy piaccal rendelkező országok-

⁷ A csoportok itt alkalmazott elnevezése: hatékonyságkereső, erőforrás-kereső, piacszerző és stratégiai előnyöket kereső befektetések.

ban.⁸ Magyarország külkereskedelmi mérlege a kilencvenes évek közepéig jelentősen romlott (a GDP-hez viszonyítva sokkal nagyobb mértékben, mint Spanyolországban a liberalizációs periódusban). 1995 után megfordult a tendencia, és javulás állt be. Ami a külföldi befektetések hatását illeti, a kilencvenes évek első felében a (főleg zöldmezős) nagyberuházások importja a termelőkapacitások kiépítése miatt magas volt, később azonban exporttevékenységük olyan mértékben megerősödött, hogy pozitívan hatottak a külkereskedelmi mérlegre. Legjobb példa erre a vámszabad területek hatása, ahol többségi vagy teljesen külföldi tulajdonú cégek, multinacionális leányvállalatok működnek. E vállalatok 1998-ban 1,8 milliárd külkereskedelmi többletet termeltek, és 1999 első felében a magyar kivitel 42 százaléka innen származott.⁹ A kivitel fő iránya az EU, de 1998-ban nőtt a CEFTA-ba irányuló vámszabad kivitel is (2,6 százalékra) és ez irányban is pozitív a külkereskedelmi mérleg (*Baghy* [1999]).

A vámszabad területen működő multinacionális vállalatok exportja meghatározó azokban a szektorokban, amelyek részesedése és specializációja nőtt. 1997-ben a magas technológiagigényű termékek összkivitelének 74 százaléka, 1998-ban 61 százaléka három vállalatból származott (Phillips, IBM, GE).¹⁰ Megállapítható tehát, hogy a technologiaintenzív termékek előretörése mögött erős koncentráció jellemző kevés számú vállalatra és termékre.

Spanyolországban általában véve a külföldi tőkebeáramlás GDP-beli és az egyes ágazatokon belüli súlyát tekintve kisebb, mint Magyarországon, annak ellenére, hogy az ország már a nyolcvanas évek közepétől kedvelt befektetői célországgá vált, és az átlagos éves beáramlás mintegy háromszorosa a magyarországinak. Az ibériai országban a külföldi részesedésű vállalatok magyarországihoz hasonló mértékű domináns külkereskedelmi hatása nem mutatható ki. (Kivételek vannak, például az autóipar, ami teljes egészében külföldi kézben van és erősen exportorientált.) Ennek két alapvető oka van, az egyik a hazai vállalatok magyarországinál erősebb szférája, a másik a külföldi részesedésű cégek jelentős részének belpiaci orientáltsága.

Iparágon belüli kereskedelem

A már említett új kereskedelmi elméletek egyik fókuszpontja az iparágon belüli kereskedelem (*intra-industry trade*), ami elsősorban fejlett országok között, diverzifikált feldolgozóipari termékekre jellemző (*Éltető* [1998]). A hagyományos komparatív előnyök helyett a monopóliumok, növekvő skáláhozadék, azonos fogyasztói preferenciák magyarázzák az iparágon belüli kereskedelmet.¹¹

Greenaway–Milner [1994] cikkén alapulva kéttípusú iparágon belüli kereskedelem különíthető el. Az egyik az úgynevezett vertikális iparágon belüli kereskedelem, amikor ugyanolyan fajta, de különböző minőségű áruk cserélődnek, a másik a horizontális iparágon belüli kereskedelem, amikor a termékek minősége is ugyanolyan vagy nagyon hasonló.¹² Így tehát nemcsak az iparágon belüli kereskedelem alakulásáról, de az exportált termékek minőségének javulásáról is képet kaphatunk.

⁸ Az országmérettől függetlenül azonban a nemzetközi tapasztalatok szerint a külföldi részesedésű cégek sokkal export- és importintenzívebbek, mint a hazai vállalatok. Így van ez a magyar és a spanyol esetben is, szinte minden feldolgozóipari szektorban.

⁹ Sok esetben azonban a vámszabad területi cégek hazai beszállítóit importálnak alkatrészeket, s ez az import nem jelenik meg a vámszabad területek külkereskedelmi egyenlegében (*Antalóczy* [1999]).

¹⁰ A Figyelő Top 200 adatain alapuló számítás.

¹¹ Az iparágon belüli kereskedelem elméleti modelljei és jellemzői részletes leírását adja *Gáspár–Kacsirek* [1997].

¹² A két típus elkülönítése, vagyis a minőség megítélése az exportált és az importált termékek egységára segítségével történik.

A vertikális és a horizontális iparágon belüli kereskedelem elkülönítése több szempontból fontos. Az egyik a gazdasági integráció. Az integrálódás (belső piac, vámunió, monetáris unió) és a külkereskedelmi liberalizáció hatására a kereskedelem bővül, importhelyettesítő kapacitások megszűnhetnek, s a termelésnek alkalmazkodnia kell a megváltozott kereskedelmi feltételekhez. Egyes elméletek szerint az alkalmazkodás költségei annál kisebbek, minél inkább iparágon belüli az adott ország kereskedelme az integráció többi tagjával, mert hasonló termékeket gyártó, hasonló termelési tényezőket igénylő szektorok között könnyebb az erőforrásokat és a munkaerőt átcsoportosítani, átképezni. Mint ahogy azonban többen rámutattak (például *Gordo–Martín* [1996], *Greenaway–Hine* [1991]), ez csak akkor igaz, ha az országok fejlettsége hasonló, és az iparágon belüli kereskedelem horizontális típusú (hasonló minőségű termékekkel). A gazdaságilag különböző fejlettségű országok esetében a vertikális típusú iparágon belüli kereskedelem dominál. Ebben az esetben a fejletlenebb ország alacsonyabb minőségben gyártott termékeit kiszoríthatja a fejletlenebb országok jobb minőségű importja, így az alkalmazkodás költségei magasak lehetnek.

A másik szempont az iparágon belüli kereskedelem okainak, magyarázó tényezőinek felderítése. E tekintetben a skáláhozadék szerepét nem sikerült empirikusan igazolni, ezért valószínűsítették, hogy a horizontális és a vertikális iparágon belüli kereskedelem mögött részben más okok állhatnak. A nemzetközi tapasztalatok, számítások szerint általában mindenhol a vertikális iparágon belüli kereskedelem sokkal jelentősebb, mint a horizontális, ezért az érdeklődés a vertikális iparágon belüli kereskedelem elemzése, magyarázata felé fordult.

Itt pedig újra felbukkan a hagyományos komparatív előnyök elmélete. *Falvey* [1981] kimutatta, hogy az ugyanolyan termékek közötti minőségi különbségeket (vertikális iparágon belüli kereskedelem) a kínálati oldalon a termelésükhöz szükséges különböző tőke–munka arány okozza. (A jobb minőségű termékek előállítása tőkeintenzívebb technológiákat igényel.) A keresleti oldalon a differenciált termékek széles választékára mutatkozik igény, az alacsony jövedelmű fogyasztók alacsonyabb minőségű, a magasabb jövedelmű vevők jobb minőségű termékeket vásárolnak. Egy olyan ország, ahol a munkaerő áll bőven rendelkezésre, az adott termék munkaintenzívebb (alacsonyabb minőségű) változatát fogja előállítani és exportálni, megcélózva a külföldi alacsony jövedelmű fogyasztókat, és a magas minőségű változatot fogja importálni (a hazai magas jövedelmű vevők számára). Így tehát a vertikális iparágon belüli kereskedelem megmagyarázható a komparatív előnyök elmélete alapján. Más magyarázatot alkalmazva *Davis* [1995] is bemutatja, hogy iparágon belüli kereskedelem létrejöhet növekvő skáláhozadék és tökéletlen verseny nélkül is, az országok közötti technikai különbségek miatt, ami meghatározza az egyik vagy másik iparágon belüli termékre specializálódást.

Az iparágon belüli kereskedelem mérésének legelterjedtebb módszere a Grubel–Lloyd-index alkalmazása az egyes ágazatokra (*Grubel–Lloyd* [1975]).

$$B_i = 1 - [|X_i - M_i| / (X_i + M_i)] 100,$$

ahol

X_i az adott szektor exportja,

M_i pedig az importja.

Az egész gazdaságra vagy egy ágazatcsoportra nézve pedig a súlyozott Grubel–Lloyd-indexet használják. Ez az index a szektorális indexek súlyozott átlaga, az egyes termékcsoportok kereskedelemben betöltött súlya (W_i) szerint:

$$B_{iW} = \sum W_i B_i$$

ahol

$$W_i = (X_i + M_i) / \sum (X_i + M_i).$$

A mutató értéke nulla és száz között változhat, minél nagyobb, annál nagyobb mértékű az iparágon belüli kereskedelem szintje az összkereskedelmen belül. Minél aggregáltabb ágazati, illetve terméksztintű bontásban vizsgáljuk a kereskedelmet, annál nagyobb a mutató értéke. Ezért a torzítások elkerülésére részletes terméksztintű bontást kell alkalmazni. A fenti mutató módosításaival más mutatókat is létrehozhat az iparágon belüli kereskedelem növekedésére, illetve szintjére,¹³ mindazonáltal a legelterjedtebb a Grubel–Lloyd-mutató használata.

Az iparágon belüli kereskedelem két említett alapvető típusának (vertikális és horizontális) elkülönítése a kivitel és behozatal egységára (*unit value*) alapján történik. Ez a módszer a kivitt és a behozott termékek minőségbeli különbségét igyekszik meghatározni.¹⁴ Ha a kivitt és a behozott ugyanazon termék egységára közötti különbség kevesebb, mint 15 százalék, akkor az iparágon belüli kereskedelem horizontális (ugyanolyan minőségű termékek cserélődnek),¹⁵ ha a különbség nagyobb, akkor vertikális típusú iparágon belüli kereskedelemről beszélhetünk. Ezen belül is azonban két csoport különíthető el, ha a kivitt termék egységára a nagyobb, akkor a kivitel jobb minőségű, mint a behozatal (magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem), fordított helyzetben a vertikális iparágon belüli kereskedelem alacsony minőségű.

Ami a magyar szakirodalmat illeti, az iparágon belüli kereskedelemmel foglalkozó elemzések száma kevés. Három tanulmány említhető meg e tekintetben. Kovács [1996] tartalmazza magyar és Eurostat-adatokon alapuló iparágon belüli és marginális iparágon belüli kereskedelem mutató számítását 1991 és 1994-re SITC 3-as szintű bontásban (269 termékcsoporthoz). Gáspár–Kacsirek [1997]-ben a gépipari iparágon belüli kereskedelem áll a középpontban. Részletesebb (HS 4-es szintű) bontásban csak egyes termékcsoporthoz vizsgáltak meg a szerzők forgalom és a domináns külföldi partner alapján. Pula [1999] elemzése Eurostat–Comext-adatok alapján az 1988–1996 közötti időszakra NACE 3 számjegyű bontást (108 termékcsoporthoz) alkalmazott. A szerző mind a hagyományos, mind a marginális iparágon belüli kereskedelem mutatóját kiszámolta, a termékminőség problémáját azonban nem a vertikális–horizontális elkülönítés alapján, hanem Landesmann–Burgstaller [1995] ár/minőség rés módszerével közelíti.

Az általunk alkalmazott módszer annyiban újszerű, hogy az eddigieknél sokkal részletesebb osztályozási rendszeren (SITC 5 számjegyű bontás, 3464 termékcsoporthoz) alapul, és elkülönítjük a vertikális és horizontális típusú iparágon belüli kereskedelmet. A kapott értékeket ezután a már előzőekben is alkalmazott technológiai csoportok szerint összesítjük.

Az eredmények a 3. táblázatban láthatók. Megfigyelhető, hogy szinte minden ágazat tekintetében nőtt az iparágon belüli kereskedelem 1990–1998 között. 1998-ban már a magyar–EU viszonylatú feldolgozóipari kereskedelem 38 százaléka iparágon belüli volt. Az is látható, hogy elsősorban a horizontális és a magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem nőtt. Ugyanakkor, a nemzetközi tapasztalatoknak megfelelően Magyarország is a vertikális típus dominál az iparágon belüli kereskedelemben.¹⁶

¹³ A mutatót Brühlhart [1994] „dinamizálta”, aki bevezette a marginális iparágon belüli kereskedelem fogalmát, ami az export- és az importváltozást vizsgálja. Az iparágon belüli kereskedelem mutatójának mérésével kapcsolatos problémákról lásd bővebben Vona [1991] írását.

¹⁴ A „nagyobb ár, nagyobb minőség” elve persze kritizálható, mindazonáltal ez a legelterjedtebb módszer a minőségi különbségek kimutatására.

¹⁵ Ha $0,85 \leq UV_x/UV_m \leq 1,15$, akkor horizontális az iparágon belüli kereskedelem. Az UV_x a kivitel, UV_m a behozatal egységára (jelen esetben euró/kilogramm).

¹⁶ Természetesen, ha külön-külön vizsgáljuk a magyar iparágon belüli kereskedelmet az EU egyes tagállamaival, akkor a kép nagyon heterogén. Nemcsak a termékek, de az országok esetében is torzít az összesítés, vagyis az iparágon belüli kereskedelem nagysága attól is függ, milyen országcsoportot definiálunk partnerként. Fontagné–Freudenberg [1997] szerint ezért a „multilaterális” iparágon belüli kereskedelem mesterséges jelenség. Mindazonáltal, hasonlóan az általános gyakorlathoz, a számításainkban az EU-t egy földrajzi egységnek tekintjük.

3. táblázat
Az iparágon belüli kereskedelem alakulása Magyarország és az EU között

Szektorok	Iparágon belüli kereskedelem				Horizontális				Vertikális			
	alacsony		magas		alacsony		magas					
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998
<i>Magas technológiatigénnyű</i>												
Gyógyszerek	43,0	28,8	0,5	1,1	27,6	12,9	14,9	14,8				
Iroda- és számítógépek	13,1	46,5	0,9	33,9	10,1	11,4	2,1	1,2				
Híradástechnikai berendezések	32,6	34,8	1,3	12,9	26,8	16,6	4,5	5,3				
Villamos gépek és berendezések	38,4	53,3	8,0	17,4	28,0	26,3	2,4	9,6				
Légi és űrjármű	60,0	13,0	0,0	0,2	3,5	12,5	56,5	0,3				
Orvosi, precíziós műszerek	25,1	44,9	0,9	2,7	18,3	35,7	5,9	6,5				
<i>Közepes technológiatigénnyű</i>												
Vegyí alapanyagok	20,6	27,8	2,5	3,6	11,2	19,0	6,9	5,2				
Gumitermékek	34,1	55,8	2,6	3,3	31,1	41,7	0,4	10,8				
Műanyag termékek	51,4	52,8	0,0	11,4	50,6	39,1	0,8	2,3				
Nem vas, fém, alumínium termékek	19,5	39,3	3,8	13,9	12,7	25,3	3,0	0,1				
Gépek, berendezések	32,1	37,8	0,7	6,2	30,6	25,7	0,8	6,0				
Vasúti járművek	36,5	57,6	1,2	15,7	35,3	41,8	0,0	0,1				
Közúti járművek	17,9	30,5	2,7	0,1	13,5	12,7	1,7	17,7				
Motorerékpár, kerékpár	19,4	47,7	0,0	6,0	14,7	14,4	4,7	27,3				
Egyéb járművek	5,5	91,4	5,5	0,0	0	0,0	0	91,4				
Bútorok, egyéb feldolgozóipari termékek	33,4	23,6	0,2	4,3	30,9	13,8	2,3	6,5				
Vegyí termékek (gyógyszerek kivételével)	11,4	12,7	0,3	2,7	9,8	6,3	1,3	3,7				
<i>Alacsony technológiatigénnyű</i>												
Élelmiszer, ital, dohány	9,1	21,8	1,3	2,9	3,9	7,3	3,9	11,6				
Textil-, ruházati, bőripari termékek	33,7	38,1	11,6	10,4	13,5	8,1	8,6	19,6				
Fa és faipari termékek	23,3	52,9	0,5	3,6	22,5	46,0	0,3	3,3				
Papír-, nyomdaipari termékek	22,2	26,1	1,6	3,0	19,6	14,6	1,0	8,5				
Kőolaj-feldolgozás	1,8	40,3	0,0	26,9	1,8	13,2	0,0	0,2				
Kőszegvártás	11,5	9,1	0,0	0,0	11,5	9,1	0,0	0,0				
Egyéb nem fém ásványi termékek	39,1	49,4	1,9	8,0	30,6	27,7	6,6	13,7				
Vas, acél, vasötvözet	17,2	31,8	0,5	2,2	16,2	27,7	0,5	1,9				
Fémfeldolgozási termékek	47,0	54,7	2,2	3,0	44,1	47,2	0,7	4,3				
Hajógyártás, javítás	4,3	40,8	0,2	21,9	3,8	16,8	0,3	2,1				
Feldolgozóipar	26,8	38,2	4,0	8,9	18,9	19,2	3,9	10,1				

Forrás: Eurostat Comext SITC 5 számjegyű külkereskedelmi adataiból saját számítások.

A magas technológiaigényű szektorokon belül a számítógépgyártás, a híradástechnikai és villamos berendezések terén jelentős, a feldolgozóipari átlagnál nagyobb növekedés tapasztalható a horizontális iparágon belüli kereskedelemben. A számítógépek kereskedelmének kimagaszlóan nagy része, 33,9 százaléka horizontális iparágon belüli jellegű. Az orvosi, precíziós műszerek esetében az alacsony minőségű, vertikális iparágon belüli kereskedelem nőtt a leginkább.

Az alacsony technológiaigényű csoportban általános az iparágon belüli kereskedelem növekedése (bár nagyon alacsony szintről), ami a legtöbb esetben a horizontális és/vagy a magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem (textil, papír, fémfeldolgozás) növekedését jelenti, termékminőségi javulásra utalva. Hasonló a helyzet a közepes technológiaigényű szektorok esetében is, a magas minőségű vertikális iparágon belüli kereskedelem növekedése a legfeltűnőbb a járműveknél (vasúti járművek kivételével).

A termékminőség javulását néhány (főleg gépipari) szektorban *Pula* [1999] ár/minőség rés elemzése is megerősíti. Azt is megállapítja, hogy ez a javulás azokban az ágazatokban a legnagyobb, ahol az iparágon belüli kereskedelem fontos szerepet játszik, így tulajdonképpen a minőségjavulás az iparágon belüli kereskedelem növekedésének a következménye, nem pedig előfeltétele.

Spanyolország és az EU közötti iparágon belüli kereskedelem az ország csatlakozása után szintén növekedésnek indult. A nyolcvanas évek második felében a növekedés üteme gyorsabb volt, mint a kilencvenes években: 1985-ben a spanyol–EU feldolgozóipari külkereskedelem egészére számított mutató 43,6 volt, 1990-ben 55,5 és 1998-ben 58,8. Az iparágon belüli kereskedelemben a nyolcvanas évek végén a *vertikális* típus, azon belül is az *alacsonyabb minőségű* iparágon belüli kereskedelem dominált (*Martín* [1999]). Ez később is jellemző maradt, mindazonáltal több szektorban nőtt a horizontális vagy a vertikális *magas minőségű* iparágon belüli kereskedelem, ami a termékminőség javulására utal. Ez többek között éppen azokban az *alacsony* technológiaigényű, *hagyományos* iparágakban figyelhető meg (textil-, ruházati, élelmiszeripar), ahol a kilencvenes évek végén újra megerősödni látszott a külkereskedelmi specializáció. A *közepes* technológiaigényű csoportban is minőségi javulásra utaló jelként a horizontális, illetve vertikális *magas minőségű* iparágon belüli kereskedelem nőtt a vegyipar, közúti és vasúti járművek esetében. A légi járművek kivételével a magas technológiaigényű szektorokban azonban nem találunk ilyen tendenciát, stagnálás vagy csökkenés mutatkozik az iparágon belüli kereskedelem terén.

Mi tehát az oka az iparágon belüli kereskedelem növekedésének? *Balassa* [1986] nyomán felsorolhatók azok a tényezők, amelyek általában az iparágon belüli kereskedelmet meghatározzák, illetve hatnak rá. Így az iparágon belüli kereskedelem pozitívan korrelál a gazdasági fejlettség szintjével, a piac méretével, közös határok létével, negatívan pedig az egymás közötti távolsággal és a kereskedelmi akadályok (vámok) nagyságával. A gazdasági fejlődés és a liberalizáció tehát a magyar és a spanyol esetben is hathatott az iparágon belüli kereskedelem növekedésére.

Ugyanakkor, mivel azt már láttuk, hogy a magyar külkereskedelem szerkezetében végbement változások milyen nagy mértékben a külföldi működőtőke hatásainak tudhatók be, nem nehéz feltételezni, hogy az iparágon belüli kereskedelem növekedése mögött is elsősorban ez áll. A nemzetközi szakirodalomban történt egy-két kísérlet a *külföldi tőke* és az *iparágon belüli kereskedelem növekedése* közötti összefüggés feltárására. Feltételezhető, hogy elsősorban az exportorientált befektetések növelik az iparágon belüli kereskedelmet. *Djankov–Hoekman* [1996] ökonometriai elemzése korrelációt talált a működőtőke szintje és az iparágon belüli kereskedelem növekedése között a közép-európai–EU kereskedelemre nézve. Hasonlóak *Aturupane–Djankov–Hoekman* [1997] következtetései, ahol ugyan ezen országokra pozitív és szignifikáns összefüggést találtak a külföldi működőtőke és

mind a horizontális, mind a vertikális iparágon belüli kereskedelem szintje között. Spanyolországra nézve *Blaanes–Martín* [1998] elemzése szintén kimutatta a külföldi tőke szignifikáns és pozitív hatását mindkét típusú iparágon belüli kereskedelemre.

A külföldi működőtőke hatása részben a vállalaton belüli (anya- és leányvállalat, illetve leányvállalatok egymás közötti) kereskedelmen keresztül érvényesül. A vállalaton belüli kereskedelem nagysága és hatásai ágazat-, cég- és országspecifikus tényezőktől is függ.¹⁷ Általában a vállalaton belüli kereskedelem lehet iparágon belüli jellegű, de lehet másmilyen is. A magyar esetben az iparágon belüli kereskedelem növekedése azokban a szektorokban, ahol a multinacionális cégek külkereskedelmi tevékenysége meghatározó, szorosan összefügg a vállalaton belüli kereskedelemmel.

Az iparágon belüli kereskedelem növekedését vizsgálva, fontos tudni, hogy ez a növekedés „technikailag” miből származik. A mutató tulajdonságaiból fakadóan ugyanis az *iparágon belüli kereskedelem akkor is nőhet, ha a külkereskedelmi egyenleg ezzel egy időben romlik*, például ha az export szintje nagyjából változatlan marad, de az import egy alacsonyabb szintről nő. Az egyes szektorok külkereskedelmi egyenlegének alakulásáról éppen a már használt S_i mutató ad információt: ha az egyenleg romlott, akkor a mutató értéke csökkent. Az S_i -t az iparágon belüli kereskedelem mutatójával kombinálva, négy csoportot képezhetünk az ágazatok „alkalmazkodási” jellemzői szerint (4. táblázat).

A 4. táblázatból látható, hogy *Magyarország* esetében szinte mindegyik *magas és közepes* technológiaigényű szektor külkereskedelmi *sikerágazat*, vagyis az iparágon belüli kereskedelem növekedését egyúttal a külkereskedelmi mérleg javulása kísérte. Mindkét mutató csökkent – vagyis relatíve negatív tendenciák mentek végbe – a gyógyszeripar, a bútór- és a kokszyártás esetében. Az *alacsony* technológiaigényű szektorok esetében az iparágon belüli kereskedelem növekedésének „ára” a külkereskedelmi mérleg romlása volt. Itt ismét meg kell említeni, hogy ez az elemzés csak az EU-val folytatott kereskedelemre koncentrál, a mutatók értéke más a CEFTA- vagy egyéb nem EU relációban, ott más folyamatok mentek végbe.¹⁸ A 4. táblázatból az is kiderül, hogy a *spanyol* esetben a magyarnál több ágazat jellemezhető negatívnak mondható külkereskedelmi alkalmazkodási folyamattal, a magas technológiaigényű termékek közül itt említhető az iroda- és számítógépgyártás, valamint a gyógyszeripar is. A villamos gépeknél, híradástechnikai berendezéseknél, közúti járműveknél az iparágon belüli kereskedelem csökkent, ugyanakkor ezek exportja nagyobb mértékben nőtt az importnál, vagyis a szaldó javult. Több közepes és alacsony technológiaigényű termék esetében mindkét mutató értéke nőtt.¹⁹

*

A Magyarország és Spanyolország EU-val folytatott külkereskedelmében végbement szerkezeti változásokat háromféle – egymással összefüggő – megközelítésben mutattuk be. Elsőként, az egyes termékcsoportok arányának változása a kivitelben és a behozatalban a technológiaintenzív termékek jelentős előretörését mutatta Magyarországnál, párhuzamosan az alacsony technológiaigényű termékek súlyának csökkenésével. A spanyol kiviteli szerkezetben hasonló drasztikus változások nem mentek végbe, mindhárom technológiai csoport súlya nagyjából változatlan maradt. Erős koncentráció mutatható ki a járműipari termékeket tekintve.

¹⁷ Több tanulmányra hivatkozva *Dunning* [1993] négy vállalaton belüli kereskedelmet generáló tényezőt sorol fel: 1. a termékek technológiai szintje, 2. a külföldi tőke nagysága, 3. a termelési folyamat megoszthatósága, 4. az értékesítés utáni szolgáltatások, karbantartás feletti ellenőrzés. Fontos a regionális vagy országspecifikus előnyök kihasználása is.

¹⁸ A gyógyszeriparban például jelentős átalakulás és keleti piacnyerés ment végbe.

¹⁹ Spanyolország esetében is a nem EU külkereskedelem más jellemzőket mutat.

4. táblázat

A magyar–EU és a spanyol–EU kereskedelemben megmutatkozó ágazati alkalmazkodások
(1990–1998)

S_i változása	Iparágon belüli kereskedelem nőtt	Iparágon belüli kereskedelem csökkent
<i>Magyar–EU kereskedelem</i>		
S_i nőtt	iroda- és számítógépek, híradás-technikai berendezések, villamos gépek és berendezések, orvosi és precíziós műszerek, vegyipari és műanyag termékek, járművek, gépek, berendezések	–
S_i csökkent	gumi-, élelmiszer-, textil-, ruha-, fa-, papír- és nyomdaipari termékek, kokszt és kőolaj-feldolgozás, ásványi anyagok, egyéb nem fém ásványok, kohászat, fémfeldolgozás, hajógyártás	gyógyszeripari termékek, légi és űrjármű, bútorok, kocszgyártás
<i>Spanyol–EU kereskedelem</i>		
S_i nőtt	légi és űrjármű, orvosi és precíziós műszerek, vegyipari termékek, vasúti járművek, motorbiciklik, gépek, berendezések, élelmiszerek, fémfeldolgozás, egyéb nem fém ásványok	villamos gépek és berendezések, híradástechnikai berendezések, közúti járművek
S_i csökkent	textil-, ruha-, fa-, papír- és nyomdaipari termékek, kokszt és kőolaj-feldolgozás, ásványi anyagok	iroda-és számítógépek, gumi és műanyag termékek, gyógyszeripari termékek, hajók, egyéb járművek

Megjegyzés: a magas technológiaigényű termékek a táblázatban dőlt betűvel szerepelnek.

Ezeket a jelenségeket erősítette meg az egyes termékcsoportok külkereskedelmi egyenlegén alapuló specializációs mutató is. A magyar esetben az alacsony technológiaigényű termékek specializációja csökkent, de fennmaradt, ugyanakkor új keletű, erősödő specializáció mutatható ki a magas technológiaigényű termékeket tekintve. Spanyolországnál a csatlakozás után a specializáció szinte minden területen csökkent, éppen a tradicionálisan erős ágazatoknál a leginkább. Ezzel egy időben nem tudtak új, jelentős specializációs területek kialakulni, bár a kilencvenes évek végén újra megerősödni látszanak az alacsony technológiaigényű hagyományos ágazatok (textil, élelmiszer).

Harmadik megközelítésben az iparágon belüli (intraindusztériális) kereskedelem jellemzőit vizsgáltuk. Ennek szintje Magyarországon és az EU között kisebb, mint a spanyol–EU kereskedelemében, de a liberalizáció után (a kilencvenes években) a spanyolországi nyolcvanas évek második felét jellemzőhöz hasonlóan nagy mértékben nőtt. A termékek egységárának vizsgálata alapján elkülönítettük az iparágon belüli kereskedelem egyes típusait. Mindkét országban a vertikális típusú iparágon belüli kereskedelem dominál, de ezen belül jelentősen nőtt a *magas* minőségű altípus, ahol az exportált termékek minősége jobb az importáltakénál. Több esetben a *horizontális* iparágon belüli kereskedelem is növekedett, ami szintén minőségi javulásra utal. Az iparágon belüli kereskedelem és a specializációs mutató együttes növekedése kifejezetten sikeres külkereskedelmi alkalmazkodásra utal a magas technológiaigényű termékek többségénél Magyarországon, Spanyolországban pedig főleg a közepes és alacsony technológiaigényű termékek esetében.

A mutatók alapján a magyar–EU külkereskedelmi struktúra tehát fejlettebbnek mondható, mint a spanyol (de más országokhoz viszonyítva is). A részletes, termékszintű vizsgálat kimutatta, hogy a magyar esetben megnyilvánuló tendenciák, vagyis az export-szerkezet technológiai szempontból gyors „korszerűsödése” egyértelműen köthető néhány külföldi részesedésű (elsősorban multinacionális) vállalat külkereskedelmi tevékenységéhez. A spanyol esetben ilyen szoros összefüggés nem áll fenn, részben a külföldi részesedésű cégek kisebb súlya, részben azok belföldi orientáltsága miatt. Egyes, külkereskedelemben domináns iparágak (például járműipar) azonban itt is teljes egészében külföldi kézben vannak.

Amennyiben a magyar exportstruktúra jelenlegi szerkezetének megtartása, illetve fokozása kívánatos, akkor ennek egyik útja a magas technológiaigényű termékekre specializált külföldi cégek további befektetéseinek ösztönzése. Egyedi ösztönzők alkalmazása ugyanakkor rövid távon lehet csak hatásos. Közép és hosszabb távon (az ország vonzerejének megtartása miatt is) fontos a hazai vállalatok kapcsolódásának erősítése, az ország technológiai hátterének javítása. A technológiai háttér nemcsak a K+F-re fordított kiadásokat jelenti, de a humántőke-állomány fejlesztését is. Mindehhez elengedhetetlen az infrastruktúra korszerűsítése, aminek pozitív tovaryűző és befektetővonzó hatásai a szakirodalomban bizonyítottak. Az oktatás és az infrastruktúra fejlesztése tehát olyan befektetés, ami jövőbeli gazdasági és külkereskedelmi versenyképességet képes nemzetközi szinten, valamint az Európai Unión belül is fenntartani, illetve javítani.

Hivatkozások

- ANTALÓCZY KATALIN [1999]: Külgazdasági trendek Magyarországon 1995 és 1998 között. *Külgazdaság*, 6. sz. 4–25. o.
- ATURUPANE, C–DJANKOV, S–HOEKMAN, B. [1997]: Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe. World Bank, Working Paper no. 1850.
- BAGHY ELEONÓRA [1999]: A külkereskedelmi termékforgalom 1998-ban. *Gazdaság és Statisztika*, 2. sz. 22–39. o.
- BALASSA, B. [1986]: Intra-Industry Specialisation – A Cross Country Analysis. *European Economic Review*, 30. 27–42. o.
- BALASSA, B.–NOLAND, M. [1987]: Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- BLANES, V.–MARTÍN, C. [1998]: The nature and causes of intra-industry trade: back to the comparative advantage explanation? The case of Spain. *Documentos de Trabajo* no.144, Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid.
- BRÜLHART, M. [1994]: Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 3. 600–613. o.
- DJANKOV–HOEKMAN [1996]: Intra-Industry Trade. Foreign Direct Investment and the Reorientation of East-European Exports. CEPR Discussion Paper, no. 7377.
- DAVIS, D. [1995]: Intra-industry trade: A Heckscher–Ohlin–Ricardo approach. *Journal of International Economics*, no. 39. 201–226. o.
- DUNNING, J. H. [1993]: *Multinational Enterprises and the Global Europe*. Addison-Wesley, London.
- ÉLTETŐ ANDREA [1998]: Az iparágon belüli kereskedelem alakulása az Európai Unióban. *Külgazdaság*, 5. sz. 41–56. o.
- FALVEY, R. [1981]: Commercial Policy and Intra-Industry. *Trade Journal of International Economics*, no. 11. 495–511.
- FONTAGNÉ, L.–FREUDENBERG, M. [1997]: Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered CEPII, Document de Travail, no. 97-01.
- GÁSPÁR TAMÁS–KACSIREK LÁSZLÓ [1997]: Az iparágon belüli kereskedelem – elméleti keretek és a

- magyar külkereskedelem szerkezetének jellemzői. Egy konkrét példa: a gépipar. Versenyben a világgal. Műhelytanulmányok, 22. sz. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
- GORDO, E.–MARTÍN, C. [1996]: Spain in the EU: Adjustments in Trade and Direct Investment and their Implications for Real Convergence. Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas Documento de Trabajo, no. 127.
- GREENAWAY, D.–HINE, R. [1991]: Intra-Industry Specialisation, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space. *Journal of Common Market Studies*, vol. 29. no. 6. 603–622. o.
- GREENAWAY, D.–MILNER, C. [1994]: Country Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 1. 76–97. o.
- GRUBEL, H. G.–LLOYD, J. [1975] Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. Macmillan, London.
- HATZICHRONOGLU, T. [1997]: Revision of the high-technology sector and product classification. STI Working Papers, no. 2. OECD.
- KOJIMA, K. [1975]: International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements Hitotsubashi. *Journal of Economics*, vol. 16. no. 1. 1–12. o.
- KOVÁCS ZOLTÁN ÁKOS [1996]: Iparágon belüli kereskedelem Magyarország, valamint néhány más közép- és kelet-európai ország és az Európai Unió között. Kopint–Datorg, november.
- KOZUL-WRIGHT, R.–ROWTHORN, R. [1998]: Spoilt for choice: multinational corporations and the geography of international production. *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14. no. 2. 74–93. o.
- KRUGMAN, P. [1990]: Rethinking the Causes of International Trade. MIT Press, Cambridge.
- KRUGMAN, P. [1991]: Geography and Trade. MIT Press, Cambridge.
- LANDESMANN, M.–BURGSTALLER, J. [1995]: Vertical Product Differentiation in EU Markets: The Relative Position of East-European Producers. WIIW Research Report, no. 234.
- MARKUSEN, J. [1983]: Factor Movements and Commodity Trade as Complements. *Journal of International Economics*, no. 14. 341–356. o.
- MARTÍN, C. [1999]: The Spanish Economy in the New Europe. Macmillan Press–St. Martin's Press, London.
- MUNDELL, R. A. [1957]: International Trade and Factor Mobility. *American Economic Review*, vol. 47. 321–335. o.
- OECD [1993]: Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review, OECD, Párizs.
- PULA GÁBOR [1999]: Modernizáció és deficit. *Külgazdaság*, XLIII évf., 4. sz. 4–37. o.
- TÖRÖK ÁDÁM [1986]: Komparatív előnyök. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- TÖRÖK ÁDÁM–PETZ RAYMUND [1999]: Kísérlet a K+F-intenzitás és az exportszerkezet közötti összefüggések vizsgálatára a magyar gazdaságban. *Közgazdasági Szemle*, 3. sz. 213–230. o.
- VENABLES, A. J. [1996]: Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries. *International Economic Review*, 37. 341–359. o.
- VERNON, R. [1966]: International Investment and International Trade in The Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, no. 80. 190–210. o.
- VONA, S. [1991]: On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts. *Weltwirtschaftliches Archiv*, no. 4. 678–700. o.