

## TARTALOM

<b>Oblath Gábor:</b> A nominális felzárkózás időben változó összetevői: reálgazdasági és árszintfelzárkózás az Európai Unióban 1995 és 2019 között	3
<b>Láng László:</b> Globalizáció, regionalizáció és a földrajz: a távolság még mindig számít?	63
<b>Csontos Máté – Udvari Beáta:</b> Oroszország külkereskedelme: a WTO-csatlakozás és a 2014. évi szankciók hatásai	91

## JOGI MELLÉKLET

<b>Csekő Katalin:</b> A force majeure esemény mint mentesülési lehetőség	120
--	-----

**A folyóirat példányonként megvásárolható  
a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,  
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára  
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalék kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.  
1518 Budapest, Pf. 71**

**Telefon: 309 26 95 • Fax: 309 26 47**

**E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársak elérhetősége:**

**Főszerkesztő: Losoncz Miklós** (e-mail: [Losoncz.Miklos@uni-bge.hu](mailto:Losoncz.Miklos@uni-bge.hu))

**Szerkesztők: Fáber Ágoston** (e-mail: [agostonfaber@gmail.com](mailto:agostonfaber@gmail.com))

**Farkas Zoltán** (e-mail: [zoltan.farkas@kopint-tarki.hu](mailto:zoltan.farkas@kopint-tarki.hu))

**Olvasószerkesztő: Siklósi Ágnes**

**Szerkesztőségi titkár: Rózsás Erika** (e-mail: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu))

**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány  
Külgazdaság honlapja:**

**[www.kulgzadasag.eu](http://www.kulgzadasag.eu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Losoncz Miklós. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45. Tel.: 309-2642, 309-2695. E-mail: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37–39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke.

Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Zrt. Postacím: 1900 Budapest. Előfizetésben megrendelhető az ország bármely postáján, a hírlapot kézbesítőknél, [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), e-mailen a [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu) címen, telefonon 06-1-767-8262 számon, levélben a MP Zrt. 1900 Budapest címen.

Külföldre és külföldön előfizethető a Magyar Posta Zrt.-nél: [www.posta.hu](http://www.posta.hu) WEBSHOP-ban (<https://eshop.posta.hu/storefront/>), 1900 Budapest, 06-1-767-8262, [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu)

Külföldön terjeszti még a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Belföldi előfizetési díjak: 1 évre: 13 200 Ft, fél évre 6600 Ft, összevont számok ára 2200 Ft.

Megjelenik kéthavonta összevont számok formájában. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.  
Cégvezető: Király Ildikó

Készült a *mondAt Kft.* nyomdájában • [www.mondat.hu](http://www.mondat.hu)  
Ügyvezető igazgató: Nagy László

## **A nominális felzárkózás időben változó összetevői: reálgazdasági és árszintfelzárkózás az Európai Unióban 1995 és 2019 között**

OBLATH GÁBOR\*

*Az országok közötti jelentős fejlettségi különbségek árszintkülönbségekkel járnak együtt, és a fejlettségi szintek közeledését – a reálgazdasági konvergenciát – hosszabb távon az árszintek közeledése kíséri. Bár az egy főre jutó GDP-szintek piaci árfolyamon történő, vagyis nominális összehasonlítása alkalmatlan a fejlettségi különbségek és az országok közötti reálgazdasági közeledés kifejezésére, a relatív nominális szintek változásának reál- és árösszetevőre való felbontása megmutatja, hogy egy fejletlen ország nominális felzárkózása mennyiben származik abból, hogy az előállított javak egy főre jutó mennyisége relatíve bővült, illetve abból, hogy a javak, azonos pénzben kifejezve, viszonylag megrágultak. A relatív nominális változások az országok közötti keresztmetszeti, illetve időbeli összehasonlításra szolgáló statisztikák alapján egyaránt felbonthatók ár-, illetve reálösszetevőre, amelyek az Európai Unió (EU) több tagországára nézve eltérő jelzéseket adnak a viszonylagos ár-, illetve reálfelzárkózás alakulásáról. Az alternatív felbontások eredményei azonban megegyeznek abban, hogy az EU közép- és kelet-európai tagországainak gyors nominális felzárkózása 1995 és 2008 között nagyobb részben az euróban kife-*

\* *Oblath Gábor* a Közgazdaság- és Regionális Kutatóközpont Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa és a KOPINT-TÁRKI tudományos tanácsadója.  
E-mail: [oblat.h.gabor@krtk.hu](mailto:oblat.h.gabor@krtk.hu)

A tanulmány alapját képező kutatást az NKFI K-124808. számú, „Gazdasági növekedés, termelékenység és strukturális átrendeződés: az Európai Unió és Magyarország” című kutatási projektje támogatta.

A szerző köszönettel tartozik Berend T. Ivánnak, Bod Péter Ákosnak, Csillag Istvánnak, Györfly Dórának, Halpern Lászlónak, Hüttl Antóniának, Kónya Istvánnak, Krekó Juditnak, Madarász Aladárnak, Mihályi Péternek, Neményi Juditnak, Palócz Évának, Simonovits Andrásnak, Soós Károly Attilának és Surányi Györgynek az írás korábbi változataihoz fűzött észrevételeikért.

A kézirat első változata 2021. augusztus 2-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.7-8.3>

*jezett árszintfelzárkózáshoz (a valuták reálfelértékelődéséhez) köthető. A 2008 utáni időszak nominális elakadása a relatív árszintfelzárkózás megtorpanásának/megfordulásának tulajdonítható: a GDP/fő-vel mért reálfelzárkózás lassult ugyan, de nem állt meg.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E01, F43, O47, O52.

*Kulcsszavak:* gazdasági fejlettség, reálgazdasági és árszint-konvergencia, nemzeti számlák, vásárlóerő-paritás, Európai Unió.

---

## Abstract

### Components of nominal convergence: real economic and price level convergence in the European Union between 1995 and 2019

GÁBOR OBLATH

Significant cross-country differences in real income levels are accompanied by sizable differences in price levels, and, in the longer run, convergence in real income levels goes together with convergence in price levels. Although the cross-country comparison of nominal per capita GDP levels at current exchange rates is neither suitable to measure real income differences, nor their changes over time, their decomposition into a real and price component can reveal the contribution of the two factors to nominal convergence. The decomposition may be performed by drawing on two statistical sources, providing conflicting indications with respect to relative price and real changes in the case of several member states of the European Union. However, both sources suggest that the rapid nominal convergence of the Central and Eastern European member states between 1995 and 2008 mainly stemmed from the swift convergence in price levels (real exchange rate appreciation), while the deadlock in nominal convergence after 2009 is mainly due to the halt (reversal) in price convergence. Real economic convergence of the CEEU region continued in the 2010s, albeit at a slower pace.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: E01, F43, O47, O52.

*Keywords:* economic development, real economic and price level convergence, national accounts, purchasing power parity, European Union.

---

## 1. Bevezetés<sup>1</sup>

Írásom a gazdasági konvergencia értelmezése, mérése és az Európai Unió (EU) tagországai közötti felzárkózás gazdag és napjainkban is gyorsan bővülő irodal-

<sup>1</sup> Tekintettel a terjedelmi korlátokra, a cikkhez tartozó Melléklet (táblázatok és ábrák) és Függelék a következő linken érhető el:

[https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2021/04/mtdp2019\\_19\\_online-kiegészitese.docx](https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2021/04/mtdp2019_19_online-kiegészitese.docx)

mához kapcsolódik, amelyhez kétféle módon kíván hozzájárulni. Egyrészt azzal, hogy az országok, illetve országcsoportok közötti *reálgazdasági* felzárkózással összefüggésben és összehasonlításban vizsgálja az árszintfelzárkózás jelenségét. Másrészt írásom annyiban is igyekszik kiegészíteni a témában készült eddigi munkákat, hogy figyelmet fordít egy, a konvergencia irodalmában többnyire mellőzött értelmezési és mérési problémára: az országok közötti *szint*-összehasonlításokra szolgáló, vásárlóerő-paritáson (*purchasing power parity*, PPP) alapuló mutatószámok<sup>2</sup> *változása* – országonként és időszakonként eltérő mértékben – más jelzéseket adnak a reálgazdasági, illetve árszintfelzárkózás alakulásáról, mint az országok nemzeti számláin alapuló indexszámok összehasonlítása.

A reálgazdasági és az árfelzárkózás egymást kiegészítő folyamatainak kétféle szemléletű adatbázis alapján történő vizsgálatának szándéka magyarázza, hogy a nemzetközi összehasonlítások legegyszerűbb módszeréből, a piaci árfolyamon átszámított *nominális* mutatók egybevetéséből indulok ki. Amint kifejtem majd, az így értelmezett nominális összehasonlításokat sem az országok közötti fejlettségi különbségek, sem pedig a felzárkózás mérésére nem tartom alkalmasnak, ellenben jó kiindulópontnak tekintem a közgazdasági szempontból is értelmezhető reálgazdasági és árszintfelzárkózás vizsgálatához. Egyrészt azért, mert az utóbbiak a piaci árfolyamon mért nominális felzárkózás egymást kiegészítő összetevői, másrészt azért, mert az alternatív statisztikai források – eltérő módszerekre támaszkodva – ugyanazt a nominális felzárkózást osztják szét eltérő arányokban reál- és árösszetevőre.

Bár írásom közvetlenül nem foglalkozik a Magyarország felzárkózási teljesítményéről folyó diskurzussal, hazai nézőpontból is van üzenete. Az, hogy Magyarország pozíciója hogyan alakult a gyakori viszonyítási pontokhoz, például Ausztriához, Romániához vagy Szlovákiához viszonyítva, továbbá milyen volt a reál- és árfelzárkózás aránya egyes időszakokban, akárcsak az, hogy az elmúlt évtized hazai relatív teljesítményét hogyan látjuk a megelőző évtizedével összehasonlítva, erősen függ attól, hogy a keresztmetszeti (PPP-n mért) szintek változására, vagy a nemzeti számlák indexeire támaszkodva vonunk le következtetéseket.

Írásomban, a kisebb jelentésbeli különbségek ellenére, a *közeledés*, a *konvergencia* és a *felzárkózás* kifejezéseket azonos értelemben használom, mégpedig a

<sup>2</sup> A PPP az országok közötti keresztmetszeti volumen- és *árszint*-összehasonlítások statisztikai eszköze: azt mutatja, hogy valamely évben a külföldi valuta egységének vásárlóereje a belföldi valuta hány egységének felel meg. A fejlettségi szintek PPP-n történő összehasonlítása kiszűri az országok közötti árszintkülönbségek hatását, s ezzel reálértékek összehasonlítását teszi lehetővé.

következő három összefüggésben. (1) Egy kevésbé fejlett ország (fejlettségi, illetve ár-) színvonalának közeledése egy fejlettebb orszáéhoz; (2) egy különböző fejlettségi szinteken álló országokból álló gazdasági régió (ilyen az EU) fejletlenebb csoportja – nevezetesen az EU közép- és kelet-európai (KKEU-i) térsége – átlagos szintjeinek közeledése az EU egészének átlagához; (3) az EU-tagországok szintjeinek általános közeledése.

A *nominális gazdasági felzárkózás* egy, a jelen írás céljai szempontjából értelmezett fogalom, amely a következőkben a folyó áron mért és piaci árfolyamon átszámított (euróban kifejezett) egy főre jutó GDP-szintek közeledését jelenti. A nominális konvergencia kifejezést tehát a megszokottól (például az úgynevezett maastrichti nominális konvergenciakritériumoktól) eltérő értelemben használom: nem az inflációs ütemeknek és nem a nominális kamatoknak valamely referenciaszinthez való konvergenciájaként, hanem makrogazdasági aggregátumok *azonos valutában, folyó áron mért* szintjeinek közeledéseként. Mivel az is előfordul, hogy a nominális és az az árszintfelzárkózás terminusokat azonos értelemben használják (például Degler & Staehr, 2021), hangsúlyozom, hogy ebben az írásban az árszintfelzárkózást a nominális konvergencia egyik – a reálkonvergenciát kiegészítő – összetevőjeként értelmezem.

Egy fejletlen és egy fejlett ország összehasonlításában csak akkor egyezhetne meg egymással a GDP/fő viszonylagos nominális és reálszintje, ha a két ország azonos valutában mért árszintje is megegyezne.<sup>3</sup> Ennek megfelelően, csak akkor egyezhetne meg egymással a GDP/fő relatív változásaként értelmezett nominális és reálfelzárkózás mértéke, ha a közeledés során változatlan maradna a két ország egymáshoz viszonyított, azonos valutában kifejezett árszintje. Amint azonban látni fogjuk, a PPP-n alapuló nemzetközi árszint-összehasonlítások azt mutatják, hogy a fejletlenebb országok azonos valutában mért árszintje alacsonyabb a fejlettebbekénél, és arra is felhívják a figyelmet, hogy a fejletlen országok reálgazdasági felzárkózását hosszabb távon az azonos valutában mért árszintfelzárkózás, vagyis a felzárkózó országok valutáinak reálfelértékelődése kíséri.

Ezért a relatív nominális szintek, illetve változások önmagukban keveset mondanak, ellenben relatív ár- és reálösszetevőre való felbontásuk fontos információt nyújt arra nézve, hogy a gazdasági felzárkózás e két fontos metszete hogyan alakul egymáshoz viszonyítva. Ezt Magyarország Ausztriához viszonyított mutatóival

<sup>3</sup> A külföldhöz viszonyított, külföldi valutában mért hazai árszintet a PPP és az árfolyam aránya mutatja. A PPP és az árszint jelentésével a következő szakaszban részletesen foglalkozom.

illusztrálom (az arányokat kifejező kerekített mutatókat használók; a pontosabb összehasonlítások a 4. szakaszban szerepelnek).

1995-ben Magyarország *euróban kifejezett* egy főre jutó GDP-je Ausztria mintegy 16 százalékán állt. Ez azonban semmit sem mond Magyarország viszonylagos *reálfejlettségi szintjéről*, hiszen még nem ismerjük, hogy *e nominális szintkülönbségnek* mekkora része származott a két ország közötti árszintkülönbségből. Az Eurostat (2020) adataiból azonban megtudhatjuk, hogy 1995-ben a hazai GDP euróban kifejezett árszintje nagyjából Ausztria 40 százalékának felelt meg. Ez azért fontos információ, mert a relatív nominális szintet a relatív árszinttel elosztva jutunk a relatív *reálszinthez*, s így azt kapjuk, hogy a hazai GDP/fő Ausztriához viszonyított reálszintje ugyancsak 40 százalékon (0,16/0,4) állt. A példa érzékelteti, hogy egy fejletlen és egy fejlett ország összehasonlításában a jelentős árszintkülönbség a reálgazdasági lemaradáshoz képest erősen felnagyítja a nominális szintkülönbséget, de azt is jelzi, hogy amíg a 40 százalékos relatív ár-, illetve reálszintnek egyaránt van közgazdasági jelentése, pusztán a 16 százalékos nominális relatív szintnek az ismerete téves következtetésre vezethet.

Hasonló a helyzet a relatív változásokkal. A PPP-adatok szerint 2019-ben a hazai GDP/fő reálszintje és a GDP euróban mért árszintje egyaránt Ausztria mintegy 60 százalékán állt, s így mindkét mutató relatív szintje 50 százalékkal ( $0,6/0,4 = 1,5$ ) volt magasabb, mint 1995-ben. Ezt közgazdasági elemzést érdemlő statisztikai információnak tekintem, ellentétben azzal, hogy a GDP/fő euróban mért relatív nominális szintje ( $1,5 \times 1,5 =$ ) 2,25-szorosára nőtt.

Az időbeli összehasonlításokat illetően azonban felmerül egy statisztikai-módszertani, egyszersmind közgazdasági értelmezési probléma: a PPP-n mért keresztmetszeti relatív ár- és reálszintek változása gyakran mást (egy-egy országok esetében *nagyon mást*) jelez, mint amit a nemzeti számlákból származó relatív árindexek (deflátorok) és volumenindexek mutatnak. Ehhez kapcsolódik írásomnak az a mondanója, hogy az országok közötti ár- és reálfejlettségi különbségek *időbeli alakulása* – s így az ár- és a reálgazdasági felzárkózás folyamata – kétféle módon mérhető. Egyértelműen csak a közgazdasági elemzéshez felbontásra szoruló nominális felzárkózás mérhető, ami viszont két különböző szemléletet tükröző és eltérő célokra szolgáló statisztikai forrás alapján osztható szét ár- és reálösszetevőre.

Magyarország és Ausztria példájához visszatérve, a nemzeti számlák adatai szerint 2019-ben, 1995. évi bázison, Magyarországon a GDP/fő volumenindexe megközelítően 1,4-szerese, a GDP euróban mért deflátor pedig 1,6-szorosa volt Ausztria megfelelő mutatóinak. A kettő szorzata, a relatív nominális változás természetesen

ugyanúgy 2,25-szoros (= 1,4 x 1,6) relatív emelkedés, mint a PPP-n mért mutatók esetében. A különbségek ismeretében azonban okkal merül fel a kérdés, hogy e relatív nominális változáshoz az ár- és reálfelzárkózás egyforma arányban járult-e hozzá (50-50 százalékos növekedési többlet, amint a PPP-n alapuló mutatók jelzik), vagy pedig – amint a nemzeti számlák ár- és volumenindexei mutatják – a relatív árszint-emelkedésnek 60 százalékos, a relatív volumenváltozásnak viszont ennél kisebb, 40 százalékos relatív növekedési többlet volt a hozzájárulása.

A kérdésre adható egy statisztikai szempontból szabatos és egy, a közgazdasági intuícióhoz közel álló, de módszertani szempontból kifogásolható válasz. A szabatos válasz úgy szól, hogy a nemzetközi relatív ár- és reálszinteket PPP-n, a változásokat pedig ár- és volumenindexekkel mérjük. Az intuíció viszont azt súgja, hogy ha az egyik ország PPP-n mért GDP/fő szintje a másikhoz viszonyítva két időpont között 40-ről 60 százalékra nőtt, akkor az így értelmezett változásnak is lehet valamilyen – tisztázásra váró – értelme, és nem lehet *eleve* elutasítani a PPP-n mért relatív szintekben bekövetkezett változás figyelembevételét. Ezért kétféle módon bontom majd fel a nominális relatív változásokat, hangsúlyozva, hogy az egyik – a PPP-n alapuló – módszertani szempontból problematikus, a másik pedig – az ár- és volumenindexeken alapuló – megalapozottabb és általában megbízhatóbb. Amennyiben a kettő közötti eltérés kirívó mértékű, és erre nem találunk érdemi magyarázatot (amint utalok majd rá, egyfajta magyarázat lehet a cserearányok változása), akkor a PPP-n mért változást – mint például Szlovákia esetében – erős fenntartásokkal indokolt kezelni.

Röviden kitérek általam nagyra becsült hazai közgazdászoknak arra a véleményére, hogy a relatív fejlettségi szinteket, illetve a felzárkózást piaci árfolyamon átszámított (nominális) mutatókkal indokolt mérni. E véleménnyel szemben az a legfontosabb ellenvetésem, hogy a nominális mutatók felbontása nélkül sem a relatív reálfejlettségi szintekről, sem pedig azok változásáról nem rendelkezhetünk ismeretekkel. Az, hogy a nominális változás kétféle módon bontható fel, a reálgazdasági és árfelzárkózás mérése körüli bizonytalanságot jelzi, és arra hívja fel a figyelmet, hogy ezek a folyamatok – számos fontos makrogazdasági jelenséghez hasonlóan (például munkanélküliség, foglalkoztatás, beralakulás, háztartási jövedelem és megtakarítás, külső egyensúlyi pozíció) – alternatív statisztikák alapján mérhetők, amelyek jelzései olykor jelentősen különbözhetnek egymástól.

Írásom a makroszintű felzárkózáshoz kapcsolódó kérdések közül csak néhányat emel ki, és nem tér ki a konvergencia számos fontos vonatkozására. Nem foglalkozik a gazdaságszerkezeti és árarány-közeledéssel, a bérfelzárkózással, továbbá éppen csak érinti a munkatermelékenységi és a fogyasztási szintek közeledését. Az EU-n



belüli konvergenciának ezekkel a vonatkozásaival korábbi írásokban foglalkoztam.<sup>4</sup> Azt az ugyancsak fontos és a témához szorosan kapcsolódó kérdést is csak említem majd, hogy a relatív árszinteknek a fejlettségi szintekhez viszonyított alakulása mit jelent a reálárfolyam alul-, illetve túlértékeltiségre nézve, és ez utóbbi hogyan hatott a reálfelzárkózási folyamatra az EU-tagországokban – ezzel Krekó és Oblath (2018 és 2020) alaposan foglalkozott. A mellőzött kérdések közé tartozik a KKEU-i országok felzárkózási pályáinak összehasonlítása és a különbségek okainak vizsgálata – ez például Oblath (2014b) és Györffy (2021) tanulmányának a témája.

A reálgazdasági felzárkózásnak, azon belül az EU-tagországok közötti reálkonvergenciának hatalmas irodalma van,<sup>5</sup> és az Európán belüli árszintfelzárkózással is számos írás foglalkozott.<sup>6</sup> Nincs azonban tudomásom olyan korábbi munkáról, amelynek kifejezett céljai közé tartozott volna, hogy az általam nominális felzárkózásnak nevezett statisztikai jelenséget kétféle megközelítés alapján bontsa fel reál-, illetve árösszetevőre, és ennek alapján igyekezzen képet adni a gazdasági konvergencia két, egymást kiegészítő, időben változó metszetéről az EU-tagországok tapasztalatainak alapján. Bemutatom az eltérő megközelítések eredményeit, valamint a közöttük mutatkozó eltéréseket, de a lehetséges magyarázatok közül csak a cserearányok változását érintem. Az eltérések háttérének alapos vizsgálata túlmutat írásom keretein (a cserearányokon alapuló, részleges magyarázatról lásd az írás online Függelékét).<sup>7</sup> Bár kitérek a relatív népességváltozásnak az egy főre jutó GDP relatív növekedéssel mért reálkonvergenciára gyakorolt *technikai* hatására, nem foglalkozom azzal a szakirodalomban alaposan tárgyalt *közgazdasági* kérdéssel, hogy a népességváltozás és annak szerkezete hogyan hat magára a gazdasági növekedésre.<sup>8</sup>

Írásom bemutatja, hogy – akár PPP-n kifejezett mutatókkal, akár ár-, illetve volumenindexekkel mérünk – az EU-tagországok közötti nominális konvergencia hátterében eltérő relatív ár- és reálárfolyamatok húzódnak meg az 1995 és 2008 közötti, valamint az utána következő, 2019-ig tartó időszakban. A folyó áron és árfolyamon

<sup>4</sup> A szerkezeti konvergenciáról és az arányok közeledéséről lásd Oblath és szerzőtársai (2015) munkáját; a termelékenységi és bérkonvergenciával Oblath (2014a), a makrogazdasági jövedelmi – cserearány-változásokkal korrigált – felzárkózással Oblath (2019b) foglalkozott.

<sup>5</sup> A témáról az elmúlt években megjelent számos írás közül az ECB (2015), Eichengreen (2019), Franks és szerzőtársai (2018), Alcidi (2019), valamint Matić és szerzőtársai (2020) munkáját emelem ki; az utóbbi a GDP/fő alakulásánál tágabban, jóléti indikátorok alapján értelmezi a reálkonvergenciát. A közelmúltban több hazai szerző is foglalkozott a témával (lásd Györffy, 2021; Halmai, 2018 és Kónya, 2018).

<sup>6</sup> Lásd például Belka & Devereux, 2013; Čihák & Holub, 2005; Dobrescu, 2015; Dreger et al., 2007; Degler & Staehr 2021.

<sup>7</sup> [https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2021/04/mtdp2019\\_19\\_online-kiegészitesek.docx](https://kti.krtk.hu/wp-content/uploads/2021/04/mtdp2019_19_online-kiegészitesek.docx)

<sup>8</sup> Erről lásd: Batog et al., 2019; Peterson, 2017; Heady & Hodge, 2009.

(euróban) mért nominális mutatók szerint az első periódust a KKEU-i térség viharos felzárkózása jellemezte, ez azonban nagyobb részben az euróban mért gyors árfelzárkózáshoz (a GDP relatív árszintváltozásával mért reálfelértékelődéséhez)<sup>9</sup> köthető; a reálgazdasági felzárkózás is számottevő, de lényegesen lassúbb volt. A második időszakban a nominális mutatók a KKEU-i térség felzárkózásának elakadására utalnak, holott csak az árfelzárkózás torpant meg (több országban a korábbi irányzat meg is fordult), miközben a reálfelzárkózás, lassabban ugyan, de folytatódott. Az általános irányzatokat tekintve viszonylag csekély eltérés mutatkozik a PPP-n mért mutatók, valamint a nemzeti statisztikák által jelzett folyamatok között, e mögött azonban nagyon jelentős az országok közötti heterogenitás. Kitérék a KKEU-i országok GDP/fő- és GDP-növekedésének összehasonlítására is, amiből kiderül, hogy a térség reálgazdasági felzárkózását jelző mutatóhoz – technikai értelemben – az EU kevésbé fejlett országainak relatív népességsökkenése is számottevően hozzájárult.

Az írás három részből áll. Az első rész célja a témához kapcsolódó alapvető fogalmak tisztázása, és néhány fontos empirikus összefüggés bemutatása. A második, polemikus részben a felzárkózás piaci árfolyamon való mérése mellett felhozott érveket vitatva fejtem ki, hogy miért szükséges a nominális felzárkózás felbontása ár- és reálösszetevőre. A harmadik rész statisztikai összehasonlításokat és elemzéseket tartalmaz: először Magyarország fejleményeit Lengyelországhoz és Ausztriához viszonyítva mutatom be, majd a KKEU-i térség folyamatait az EU átlagához viszonyítva vizsgálom, végül az EU egészén belüli reálgazdasági és árszint-konvergencia irányzatairól adok kétféle megközelítés alapján képet. Az összegző részben értelmezem a statisztikai elemzések eredményeit, és jelzem a téma kutatásának további irányait.

<sup>9</sup> Ebben az összefüggésben az árszintfelzárkózás voltaképpen a valutának a GDP-deflátor alapján mért reálfelértékelődését jelenti. A rögzített árfolyamrendszert működtető felzárkózó országokban (Bulgária és a balti országok, később Szlovénia és Szlovákia) ez csak úgy történhetett, hogy árszintjük gyorsabban emelkedett a fejlettebb országok árszintjénél. A rugalmas árfolyamú országokban a nominális árfolyamváltozásnak is jutott szerep: a nemzeti valutában mért relatív árszintemelkedés mértékétől elmaradhatott a nominális leértékelődés mértéke, vagy a nominális felértékelődés volt nagyobb a nemzeti valutában mért relatív árszint változásánál.

## 2. Fogalmak, technikai és tapasztalati összefüggések

A keresztmetszeti összehasonlításhoz szükséges fogalmak tisztázását és a közöttük fennálló technikai összefüggések ismertetését nemcsak azért tartom fontosnak, mert e nélkül nehéz lenne követni az írás statisztikai elemzéseiben használt kategóriákat, hanem azért is, mert tapasztalataim szerint a PPP alapján számított mutatók jelentése és használata körül sok a félreértés. Először a relatív ár- és reálszintek (változások) vizsgálatához tartozó fogalmakat definiálok, majd az EU-tag-országok adatai alapján mutatom be az empirikus összefüggéseket.

### 2.1. Fogalmak és technikai összefüggések

Nemzetközi keresztmetszeti összehasonlítások: relatív nominális szint, vásárlóerő-paritás, relatív ár- és reálszint

Egy makrogazdasági aggregátum (például GDP, fogyasztás, beruházás) *nominális szintje* belföldi vagy külföldi valutában kifejezett értéket jelenthet. A nominális szinteknek önmagukban nincs jelentésük; valamilyen összehasonlításban, illetve dekompozíció révén válnak értelmezhetővé. Az összehasonlítás lehet keresztmetszeti (a mutató, árfolyamon átszámítva, hol áll más országokhoz viszonyítva), időbeli (belföldi, illetve külföldi valutában mérve hogyan változott egy korábbi időponthoz viszonyítva), és a kettő kombinációja (külföldi valutában mérve és más országokhoz viszonyítva hogyan változott egy időponthoz képest). A keresztmetszeti összehasonlításból indulok ki, később térek rá az időbeli összehasonlításokra.

Egy makrogazdasági mutatószám *relatív nominális szintjén* azonos valutában kifejezett, vagyis *piaci árfolyamon* átszámított nemzeti mutatók közötti *arányszámot* értek (például: 2019-ben Magyarországon az egy főre jutó GDP *euróban kifejezett* értéke Ausztria 33 százalékának felelt meg). E nominális arányszám két összetevő, a *relatív ár-* és a *relatív reálszint* eredője. Ahhoz, hogy a relatív reálszintet megkapjuk, a relatív nominális szintből ki kell szűrni a relatív árszint hatását.<sup>10</sup>

A relatív árszint meghatározásának statisztikai eszköze a *vásárlóerő-paritás* (PPP), amely egy sajátos keresztmetszeti árszintindex. A GDP-re vonatkozó PPP azt mutatja, hogy a hazai GDP *belföldi pénzben* kifejezett, *belföldi* árszintje mennyivel

<sup>10</sup> Sokféle nemzetközi összehasonlításhoz nincs szükség (vagy lehetőség) reálértékek egybevetésére (például költségvetési egyenleg, külkereskedelmi forgalom, külföldi működőtőke-befektetések, az EU-forrásokból származó transferek, stb.). Ilyenkor a nominális mutatóknak a nominális GDP-hez viszonyított arányára támaszkodnak az összehasonlítások.

magasabb/alacsonyabb egy külföldi ország GDP-jének *külföldi pénzben* kifejezett, *külföldi* árszintjénél.<sup>11</sup> A PPP intuitív módon azt érzékelteti, hogy ugyanazért az árukosárért, amely külföldön a külföldi pénz egységébe kerül, a hazai pénz hány egységét kell belföldön kifizetni. A PPP tehát olyan átváltási kulcs, amely – a piaci árfolyamtól eltérően – kiszűri az országok közötti árszintkülönbségeket, s ezzel reál- (volumen-) összehasonlítást tesz lehetővé.

Például 2019-ben a GDP-t tartalmazó képzeletbeli árukosarat tekintve az osztrák euró egységének vásárlóereje 186 forintnak felelt meg, miközben éves átlagban az árfolyam 325 forint/euró volt (vagyis a forint átlagos vásárlóereje a hazai 57 százaléka (187/325) csökkenne, ha azt euróra átváltva Ausztriában kívánánk a képzeletbeli kosár megvásárlására költeni). Az egy főre jutó GDP értéke Magyarországon nagyjából 4,88 millió forintot, Ausztriában 44 800 eurót tett ki. Ha magyar GDP/fő árfolyamon átszámított értékét (14 800 euró = 4,88 millió forint/325) viszonyítjuk az osztrák mutatóhoz, akkor a már említett (14 800/44 800 =) 33 százalékos relatív nominális szintet kapjuk eredményül. Ha viszont a PPP-n átszámított értéket (26 000 = 4,88 millió forint/186) mérjük az osztrák szinthez, akkor azt kapjuk, hogy a hazai GDP/fő *relatív reálszintje* (más terminológia szerint: *relatív volumenszintje*) Ausztria 58 százalékát érte el (26 000/44 800).

Pontosan ugyanerre az eredményre jutunk, ha a hazai GDP Ausztriához viszonyított *relatív árszintjével*, a GDP-re vonatkozó PPP, valamint az árfolyam arányával ( $186/325 = 57$  százalék) defláljuk a relatív nominális szintet: a GDP/fő Ausztriához viszonyított relatív reálszintje természetesen így is 58 százalék (0,33/0,57).

Mindebből a későbbiek szempontjából az a fontos, hogy a PPP segítségével keresztmetszeti összehasonlításban a relatív nominális szint a relatív árszint és a relatív reálszint szorzatára bontható. Az intuíció azt súgja, hogy két szám szorzata egy mindkettőnél nagyobb szám, ez azonban csak az egynél nagyobb számok szorzatára érvényes (lásd később a relatív növekedést jelző mutatókat). A kevésbé fejlett országoknak a fejlettebbekhez viszonyított ár- és reálszintjét jelző mutatók azonban kisebbek egynél, ezért szorzatuk, a nominális relatív szint, mindkét számnál kisebb. A szorzat és szorzók közötti tartalmi relációkat tekintve pedig azt érdemes szem előtt tartani, hogy az elsődleges statisztikai információ mindig a relatív nominális szint, a másodlagos a relatív árszint (illetve a PPP), a relatív reálszint pedig a kettő

<sup>11</sup> A PPP azért *sajátos*, nem pedig valódi árszintindex, mert tartalmazza a különböző valuták közötti ármércék különbségeit is. Ez természetesen nem vonatkozik az azonos valutát használó országokra – így az euróövezet tagországaira –, amelyek esetében az egymás közötti PPP-k és az árszintindexek azonosak. A különböző valutákat használó országok közötti azonos pénzben kifejezett árszintindex a PPP és az árfolyam hányadosa.

hányadosa. Ha országok közötti összehasonlításban bármi okból problematikusnak tartjuk a reálszintekre vonatkozó adatokat vagy – amint szó lesz róla – azok változását, akkor mindig a PPP körül kell keresni a problémát, mivel a reálszintekre nézve nincsenek közvetlen megfigyelések.

A PPP (s így a relatív árszint) jelentésével és használatával kapcsolatban fontos hangsúlyozni, hogy a fentiekben a forintnak a *GDP-re vonatkozó, az osztrák euróval szembeni vásárlóerő-paritása* csupán példaként szolgált. Olyan, hogy a PPP nem létezik: a konkrét PPP-k ugyanis két dimenzióban is specifikusak. Egyrészt attól függően különböznek, hogy melyik országhoz (országcsoporthoz) viszonyítunk, másrészt az összehasonlított virtuális kosár tartalmától is függenek. Más a GDP-re vonatkozó hazai PPP, ha Ausztriához vagy például az EU átlagához viszonyítunk (2019-ben az előbbi összehasonlításban 186, az utóbbiban 213 forint volt a PPP), továbbá mindkét összehasonlításban különböznek egymástól a GDP-re vagy például a fogyasztásra, illetve a beruházásokra vonatkozó PPP-k, s így a relatív árszintek is.<sup>12</sup>

A PPP-t általában az országok közötti reálfejlettségi, illetve életszínvonal-különbségekben (egy főre jutó GDP, illetve fogyasztás), vagy a nemzetgazdasági munkatermelékenységben (egységnyi munkabefektetésre jutó GDP) mutatókhoz viszonyított különbségek számszerűsítésére használják. Ha azonban az elemzőt netán a gazdaságok reálméretének összehasonlítása érdekli, erre is jól használható. Ennek jelentőségére még visszatérek.

A további statisztikai összehasonlításokban és elemzésekben használt valamennyi PPP-n mért mutató forrása az Eurostat PPP-adatbázisa (Eurostat, 2020a). A PPP számításában az Eurostat alapvetően az International Comparison Program (ICP) módszertanát alkalmazza (lásd World Bank, 2021). Léteznek ettől eltérő módszerrel előállított PPP-n alapuló adatforrások is, amelyek közül a világméretű részletes összehasonlításokat tartalmazó Penn World Table (PWT, 2021) a legismertebb, ennek az adatbázisnak az EU-tagországok relatív GDP ár- és reálszintjére vonatkozó becsléseit azonban nem tartom kellően megbízhatóknak.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> A különbségeket érzékeltetendő, a 2019. évi hazai relatív árszintre – a specifikus PPP-k és az árfolyam (325 forint/euró) közötti arányra – vonatkozó adatokat idézem Ausztriához, illetve az EU27 átlagához viszonyítva. GDP: 57, illetve 66 százalék; egyéni fogyasztás: 53, illetve 63 százalék; beruházás: 69, illetve 73 százalék. Ezek az arányok jól mutatják, hogy – ellentétben a valutaárfolyammal, amelyből egy valutával szemben (évi átlagban) csak egy van – PPP-kből annyi van, ahány ország és összehasonlítható tétel. A lényeg: minden országgal (térsséggel) szemben és valamennyi tételre nézve a specifikus PPP-ket (relatív árszinteket) kell használni a reálszintek összehasonlításához.

<sup>13</sup> Elsősorban a PWT által becsült külkereskedelmi ár- és cserearányszintek megbízhatóságát illetően vannak kétségeim, erről részletesen lásd Oblath (2019a) tanulmányának 5. részét. Az ICP módszertét követve, az Eurostat nem becsül külkereskedelmi árszinteket, hanem azzal a technikai feltevéssel

Időbeli nemzetközi összehasonlítások: relatív nominális és alternatív módon mért ár- és reálváltozások

Egy ország valamely makrogazdasági mutatójának (így az egy főre jutó GDP vagy fogyasztás) *relatív nominális változásán* a mutató árfolyamon átszámított (például euróban mért) változásának más országokéhoz viszonyított arányát értem. Többnyire azonban nem az euróban mért relatív változások az érdekesek, hanem például az, hogy mennyivel gyorsabban vagy lassabban emelkedett egy ország másokhoz viszonyított egy főre jutó termelési, illetve fogyasztási *volumene*. Más (például árversenyképességi) elemzések szempontjából pedig az a kérdés lehet érdekes, hogy melyik országban emelkedtek nagyobb mértékben az *azonos valutában kifejezett árak*. Mindkétfajta kérdés megválaszolásához ár- és reálösszetevőre kell bontani a relatív nominális változást.

A relatív nominális változások tényezőkre bontásának látszólag kézenfekvő módja az előbb tárgyalt, PPP-n alapuló relatív ár- és reálszintek *időbeli alakulásának* összehasonlítása. Bár ennek a felbontásnak az eredményeit is be fogom mutatni, jellem, hogy ez statisztikai-módszertani szempontból problematikus eljárás. A PPP-vel foglalkozó módszertani irodalom nyomatékosan hangsúlyozza: a PPP kifejezetten arra szolgál, hogy *adott évekre nézve* biztosítsa a legjobb *nemzetközi keresztszeti* ár- és reál-összehasonlításokat (lásd például Eurostat & OECD, 2012:18). A PPP-n mért árszintmutatók előállításának módszere nincs tekintettel az adatok időbeli összehasonlíthatóságára, ami egyebek mellett abból is kitűnik, hogy évek között változnak az összehasonlított árukosarak, az alkalmazott relatív árak és a módszertan (aminek hatását az Eurostat csak három évre vezeti vissza). Ezért a PPP-n mért éves relatív ár- és reálszintek nem képeznek a szokásos értelemben vett idősort.

Az időbeli összehasonlíthatóság követelményének az felel meg, hogy a relatív nominális változásokat az azonos valutára (piaci árfolyamon) átszámított nemzeti árindexek (deflátorok) arányával bontjuk komponensekre: a relatív nominális változás, valamint az így mért relatív árváltozás hányadosaként adódik a relatív volumen-változás. Természetesen ez a megoldás sem tökéletes, hiszen a nemzeti statisztikák árindexei (deflátorai) az egyes országokon *belül* igyekeznek biztosítani az időbeli összehasonlíthatóságot.

---

él, hogy az export és az import PPP-je megegyezik a piaci árfolyammal. Ez a feltevés befolyásolja az összehasonlítás eredményeit (erre visszatérek), de transzparens. A PWT külkereskedelmi ár- és cse-rearányszint-indexei sok esetben valószerűtlenek, és változásuk az EU-tagországok többségére nézve semmilyen kapcsolatban sincs a tényleges külkereskedelmi ár- és cse-rearányindexekkel.

A statisztikusok azonban rámutatnak: nem létezik olyan tökéletes módszer (ár-indexformula), amely egyszerre felelhetne meg a legjobb keresztmetszeti, valamint a legjobb időbeli összehasonlítás igényének (lásd például Daglaard & Sorensen, 2002; McCarthy, 2013). Ezért mindkét felbontás eredményeit érdemes megismerni és egymással összehasonlítva vizsgálni, szem előtt tartva, hogy a relatív változásokat illetően a relatív árindexeken alapuló dekompozíció módszertani szempontból megalapozottabb, és eredményei is megbízhatóbbak.

Az EU-tagországok többségét tekintve hosszabb távon nincs jelentős különbség a relatív nominális változások kétféle felbontásának eredménye között, de például Románia, Észtország és Dánia esetében a PPP-n mért keresztmetszeti szintek időbeli változása az egy főre jutó GDP lényegesen nagyobb relatív reálnövekedését jelzi, mint a nemzeti számlák relatív volumenindexe. Szlovákia és Svédország esetében fordított a helyzet: a PPP-n mért relatív szintváltozás a nemzeti számlák mutatóinál lassúbb relatív növekedést jelez.

Mivel a kétféle módszer pontosan ugyanazt az *euróban mért GDP/fő-változást* bontja kétféle módon ár-, illetve reál- (volumen-) összetevőre, a PPP-n mért relatív ár- és reálváltozás szorzata azonos a nemzeti számlákból származó relatív ár- és volumenindexek által mért változások szorzatával. Ebből következően a PPP-n, valamint a volumenindexszel mért relatív *reálváltozás* közötti arány megegyezik az árindexszel, valamint a PPP-vel mért relatív *árváltozás* közötti aránnyal. (A formális levezetést lásd az alábbi keretes írás 3. pontjában.)

A relatív reálváltozás PPP-n, valamint relatív volumenindexszel mért arányát (= a relatív árváltozás relatív árindexszel, valamint PPP-n mért relatív árszintváltozással mért arányát) a továbbiakban röviden összetételhatásnak nevezem, amelynek pontosabb megnevezése összetétel-, relatív ár- és módszertani hatás lehetne, mivel e tényezők mindegyike hozzájárulhat a kétféle módon mért relatív változások közötti különbséghez. (Az összetételhatás arra utal, hogy eltér az árak keresztmetszeti és az időbeli összehasonlításra szolgáló árukosarak szerkezete.)

Bár írásomnak nem célja az összetételhatás magyarázata, röviden érintenem kell egy módszertani különbséget, amellyel a GDP kétféle módon mért relatív reálváltozása közötti eltérés összefüggésbe hozható. Arról van szó, hogy a PPP számításának az Eurostat által (is) alkalmazott módszere a külkereskedelmi cserearányok változását (az exportárindexnek az importárindexhez viszonyított arányát) reálváltozásként, a nemzeti számlák módszertana pedig árváltozásként kezeli.<sup>14</sup> Ezért a cserearányok

<sup>14</sup> Ennek az az oka, hogy az exportra és az importra nem számítanak PPP-t, hanem azzal a technikai feltevéssel élnek, hogy a külkereskedelemre vonatkozó PPP és a valutaárfolyam megegyezik. A nemzeti statisztikák viszont számítanak export- és importárindexet.

javulása a GDP PPP-n mért relatív reálváltozását felfelé, romlásuk pedig lefelé téríti el a nemzeti számlák volumenindexe jelezte változástól. (Erről részletesebben lásd Oblath [2020] cikkét és az online Függelékét.)

Az összetételhatást emellett számos (a hosszabb megnevezésben említett) tényező is okozhatja (ezekről lásd McCarthy, 2013), amelyek azonban nem szisztematikusak, és akár erősíthetik, akár tompíthatják egymás, illetve a cserearány-változás hatását. Mindenesetre az említett öt ország közül azokban, amelyekben a PPP-n mért relatív reálnövekedés hosszabb távon gyorsabb volt annál, mint amit a relatív volumenindex mutatott, javultak a cserearányok, azokban pedig, amelyeket fordított reláció jellemzett, a cserearányok hosszabb távon romlottak.

Mindezt azért fontos előrebocsátani, mert ha a PPP-n, illetve a nemzeti statisztikák szerint mért rövid távú relatív változások között extrém eltéréseket tapasztalunk, és a cserearány-mutatóban *nem történt* extrém változás, akkor okkal vonhatjuk kétségbe a PPP-n mért *időbeli összehasonlítás* megbízhatóságát. Példaként Szlovákia esetére hivatkozom (amire később visszatérek), ahol 2015 és 2017 között az EU27-hez viszonyított PPP-n mért GDP-árszint – valószínűleg a keresztmetszeti összehasonlítás módszerében történt változás miatt – 68,4-ről 75,2 százalékra (10 százalékkal) *emelkedett*, miközben a GDP-deflátor 1,5 százalékos relatív *árszintcsökkenést* jelzett. A PPP-n mért árszint megugrása természetesen hatással volt a GDP/fő relatív reálszintjére is: Szlovákia az EU-átlag 78 százalékaról 71 százalékára került. A GDP volumenindexe azonban az EU27 átlagát tekintve 4,5 százalékos, Szlovákiában pedig 5 százalékos növekedést mutatott a két év alatt: az időbeli összehasonlításra szolgáló indikátorok szerint tehát szó sincs az ország visszacsúszásáról. Mivel időközben Szlovákia külkereskedelmi cserearányai mindössze 1 százalékkal romlottak, megállapíthatjuk, hogy nincs kézenfekvő magyarázat az extrém összetételhatásra (-10 százalék), ezért az ország PPP-n mért relatív mutatóinak időbeli összehasonlításából nem tanácsos következtetéseket leszűrni.<sup>15</sup> Az alternatív mutatók között Szlovákia esetében tapasztalt, néhány év alatt bekövetkezett szétnyílás azonban viszonylag ritka.

Az alábbi keretes írás formálisan is definiálja az eddigiekben használt és a következőkben hivatkozott fogalmakat, továbbá áttekinti a közöttük fennálló technikai összefüggéseket. A PPP-statisztika alapján számítható változásokat rela-

<sup>15</sup> Egy, a PPP-n mért szintek időbeli összehasonlításából leszűrt gyakori következtetés szerint Szlovákia az euró bevezetésének köszönheti, hogy 2010 és 2019 között a GDP/fő szintje az EU-átlag 76 százalékaról 70 százalékára csökkent. A 2010. évi szint és a relatív volumenindex kombinációjából (konstans PPP-n mérve, lásd a következő keretes írás 4. pontját) ellenben az következne, hogy Szlovákia szintje 76-ról 85 százalékra emelkedett.



tív volumenszint- (vagy reálszint-), illetve árszintváltozásnak, a nemzeti statisztikák alapján mért változásokat pedig relatív volumen-, illetve árindexnek (deflátornak) nevezem.

### Relatív szintek és változások: fogalmak és összefüggések

Az alábbiakban  $V_y$  a GDP/fő folyó áron mért értékét, „\*” (felső index) a külföldet,  $PPP_y$  a GDP-re vonatkozó vásárlóerő-paritást,  $E$  a valutaárfolyamot,  $VL_y$  a GDP/fő PPP-n számított relatív reálszintjét,  $NL_y$  pedig az árfolyamon számított relatív nominális szintjét jelöli.

#### 1. A relatív reálszint meghatározása

##### 1.1. A relatív reálszint közvetlen meghatározása a vásárlóerő-paritással (PPP-vel)

$y$  értéke belföldön, belföldi valutában:  $V_y$

$y$  értéke külföldön, külföldi valutában:  $V_y^*$

$y$  vásárlóerő-paritása:  $PPP_y = P_y/P_y^*$  ( $y$  belföldi árszintje belföldi valutában/ $y$  külföldi árszintje külföldi valutában:  $y$  tekintetében a külföldi valuta egységének vásárlóértéke a belföldi valuta hány egységének felel meg)

$$y \text{ relatív reál- (volumen-) szintje: } VL_y = \frac{V_y/PPP_y}{V_y^*}$$

##### 1.2. A relatív reálszint közvetett meghatározása: a nominális relatív szint felbontása

$y$  értéke belföldön, külföldi valutában:  $V_y/E$  (ahol  $E$  a valutaárfolyam: belföldi/külföldi valuta)

$$y \text{ relatív nominális szintje külföldi valutában: } NL_y = \frac{V_y/E}{V_y^*}$$

$$y \text{ relatív árszintje külföldi valutában: } PL_y = \frac{PPP_y}{E}$$

$$y \text{ relatív reál- (volumen-) szintje: } VL_y = \frac{NL_y}{PL_y} \left( = \frac{V_y/PPP_y}{V_y^*} \right)$$

2. Relatív nominális változás ( $d$ ) a bázisidőszak ( $t-1$ ) és a tárgyidőszak ( $t$ ) között:

$$dNL_y = \frac{NL_y(t)}{NL_y(t-1)}$$

Kétféle felbontás (eltérő tartalommal)

2.1. A keresztmetszeti relatív árszint változása (nemzetközi PPP-statisztikák) alapján ( $dNL_y = dPL_y \cdot dVL_y$ )

$$\text{Keresztmetszeti relatív árszintváltozás: } dPL_y = \frac{PL_y(t)}{PL_y(t-1)}$$

$$\text{Keresztmetszeti relatív reálszintváltozás: } dVL_y = \frac{dNL_y}{dPL_y}$$

2.2. A nemzeti statisztikákból származó relatív árindexek alapján ( $dNL_y = dRD_y \cdot dQVL_y$ )

Az árindex (deflátor) belföldi valutában belföldön:  $dD_y$  ( $y$  árváltozása  $t-1$  és  $t$  év között)

Az árindex (deflátor) külföldi valutában külföldön:  $dRD_y^*$  árváltozása  $t-1$  és  $t$  év között)

$$\text{Relatív árindex (deflátor) külföldi valutában: } dRD_y = \frac{dD_y/dE}{dD_y^*}$$

$$\text{Relatív volumenindex: } dQVL_y = \frac{dNL_y}{dRD_y}$$

3. A 2.1. és a 2.2. felbontás közötti összefüggés:

$$dNL_y = dPL_y \cdot dVL_y = dRD_y \cdot dQVL_y,$$

vagyis a PPP-n mért relatív ár- és reálváltozás szorzata megegyezik a relatív ár- és volumenindex által jelzett változás szorzatával, és mindkét szorzat megegyezik a nominális változással. A két megközelítés ugyanazt a relatív nominális változást bontja kétféle módon relatív ár- és reálösszetevőre. Ebből adódik a következő összefüggés:

$$\frac{dVL_y}{dQVL_y} = \frac{dRD_y}{dPL_y}$$

amely szerint a PPP alapján mért relatív reálszint változásának a relatív volumenindexhez viszonyított aránya megegyezik a relatív árindexnek a PPP-n mért

relatív árszintváltozáshoz viszonyított arányával. Ezt az arányszámot nevezem *összetételhatásnak*. Az összetételhatás mutatószáma tehát egynél nagyobb, ha a PPP-n mért relatív reálváltozás nagyobb, mint amit a volumenindex jelez (= ha a relatív árindex nagyobb változást jelez, mint a PPP-n mért relatív árváltozás), fordított esetben pedig egynél kisebb.

4. *Konstans PPP-n kifejezett relatív reál- és árszintek*. Egyes elemzések szempontjából érdekes lehet, hogyan néznek ki a tárgyévi relatív reál-, illetve árszintek, ha azokat valamely referenciaév *folyó* PPP-jén mért relatív szinteknek, valamint a relatív volumenindexek, illetve deflátorok szorzataként számszerűsítjük. (Az OECD [2021] PPP-adatbázisa 2015. évi *konstans PPP-n mérve* is közöl relatív GDP/fő szinteket.) Ha a referenciaév ( $t-1$ ), akkor  $t$  évben a *konstans PPP-n mért relatív reálszint*:

$$QVL_{y[t,(t-1)]} = VL_{y(t-1)} \cdot dQVL_y$$

Bár konstans PPP-n nem szokás relatív árszintet számítani, a reálszint analogiájára könnyen előállítható:

$$QPL_{y[t,(t-1)]} = PL_{y(t-1)} \cdot dRD_y$$

A referenciaévben a folyó és a konstans PPP-n mért arányszám értelemszerűen megegyezik a tárgyévi konstans PPP-n mért reál-, illetve árszinttel, azonban erősen függ a referenciaév megválasztásától. Ezért a kétféle módszerrel számított keresztmetszeti *szintek* összehasonlításának általában nincs jelentősége, de a kétféle mutató által jelzett *irányzatok* egybevetése tanulságokkal szolgál. (Extrém különbségek esetén azonban a szintek összehasonlításának is van értelme – lásd Szlovákia példáját.) A későbbiekben tárgyalt úgynevezett *béta konvergencia* elemzése (PPP-n mért kezdeti szintek függvényében vizsgáljuk a nemzeti statisztikákból származó növekedési ütemeket) alapvetően a konstans PPP koncepciójára épül, és az úgynevezett *szigma konvergencia* (a relatív szintek szórásának változása) is vizsgálható ezzel a módszerrel.

A fentiekben a GDP/fő ( $y$ ) illusztrációként szolgált. Ugyanezek az összefüggések a fogyasztás/főre vagy a beruházás/főre is érvényesek, de az utóbbi esetekben a tételek *saját vásárlóerő-paritásával* (illetve relatív deflátorával) kell nemzetközi összehasonlításokat végezni. A GDP PPP-je (deflátor) nem használható a GDP felhasználási komponenseinek összehasonlítására.

## 2.2. A reálfejlettség, az árszint és a nominális fejlettség alakulása közötti tapasztalati összefüggések az EU-ban

Ha a valóságban teljesülne a vásárlóerőparitás-*elmélet*<sup>16</sup> abszolút változatának predikciója, amely szerint az azonos valutában mért nemzeti árszintek országok között kiegyenlítődnek (érvényesülne az úgynevezett egységes ár elve), akkor a gazdasági fejlettség nominális és reálszintje megegyezne, és a nemzetközi reál-összehasonlításokhoz elegendő lenne a valutaárfolyamot használni. Az árszintek azonban különböznek, így szükség van PPP-re, de ha ezek a különbségek teljesen véletlenszerűek lennének, akkor a nominális és a reálfejlettségi szintek eltérése is teljesen esetleges lenne.

A Balassa (1964) által újraértelmezett vásárlóerőparitás-elmélet predikciója szerint viszont szisztematikus, mégpedig pozitív kapcsolat van az országok árszintje és fejlettségi szintje között. E Balassa–Samuelson-„hatásként” ismert összefüggés, amelynek megnevezésére Samuelson (1994) a Penn-hatást javasolta<sup>17</sup> (mérsékelt sikerrel), mára a nemzetközi gazdaságtan egyik alaptételévé vált.

Mivel a nominális szint tartalmazza az árszint hatását (a relatív nominális szint a relatív ár- és reálszint szorzata), az árszintet a reálszint függvényében célszerű ábrázolni. Ezt mutatja az 1. ábra, amely az EU-tagországokra nézve a 2019-re vonatkozó, az EU27 átlagához viszonyított mutatók alapján ad képet az ár-, illetve a nominális fejlettségi szinteknek a reálfejlettségi szintekkel való összefüggéséről.

Az árszint (az ábrán szürke pontokkal jelölve) és a PPP-n mért GDP/fő alapján értelmezett fejlettségi szint közötti szoros keresztmetszeti lineáris összefüggés (szürke trendvonalal jelölve) a Penn-hatás meglétét igazolja az EU-tagországok körében. Amint az ábrán látható lineáris egyenletből kitűnik, az árszint koefficiense nagyon közel van az 1-hez: egy százalékponttal magasabb relatív reálfejlettségi szint nagyjából egy százalékponttal magasabb relatív árszinttel járt együtt 2019-ben.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> A vásárlóerőparitás-elmélet klasszikus kifejtéséről lásd Cassel, 1922. A vásárlóerőparitás-*elmélet* nem tévesztendő össze a statisztikai összehasonlítások eszközéül szolgáló vásárlóerő-paritással, amelyre éppen azért van szükség, mert a vásárlóerőparitás-*elmélet* predikciói nem teljesülnek a gyakorlatban.

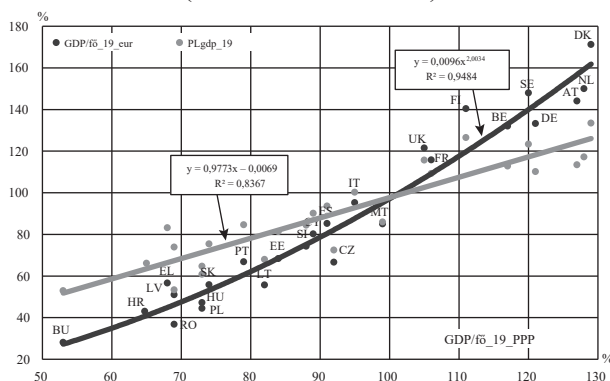
<sup>17</sup> A javasolt elnevezés a Penn World Table-re utal, amely a világ legtöbb országára nézve tartalmaz adatokat az USA-hoz viszonyított, PPP-n mért egy főre jutó GDP és az árszint alakulásáról. Az adatok az országok széles körére nézve igazolják a fejlettségi szint és az árszint közötti pozitív összefüggést. Ennek az összefüggésnek egy lehetséges, a szektorok közötti termelékenységekülönbségen (és a termelékenység eltérő ütemű változásán) alapuló magyarázatát adta Balassa (1964) és Samuelson (1964). E magyarázat a Balassa–Samuelson-*modell* (Asea & Corden, 1994). A jelenségnek azonban vannak más, kínálat-, illetve keresletoldali magyarázatai is, amelyekről Krekó és Oblath (2020) nyújt áttekintést.

<sup>18</sup> Az EU-n belül lényegesen szorosabb a fejlettségi szint és az árszint közötti pozitív kapcsolat, mint ami világméretben tapasztalható; lásd erről Krekó & Oblath, 2018.

Ebből pedig egyenesen következik az, amit az ábra fekete keresztmetszeti trendvonal mutat: ugyanebben az évben a nominális fejlettség a reálfejlettségnek csaknem pontosan négyzetes függvénye volt. A koefficiensek 1 százalékon szignifikánsak, és az ábrán is látható determinációs együtthatók rendkívül magasak.

1. ábra

**Az egy főre jutó GDP euróban kifejezett szintje, illetve a GDP relatív árszintje (függőleges tengely), valamint a GDP/fő vásárlóerő-paritáson mért reálszintje (vízszintes tengely) közötti összefüggés az EU-tagországokban 2019-ben (EU27 = 100 százalék)**



Forrás: Eurostat (2020a)

Ha más éveket választunk, vagy az 1995 és 2019 közötti időszak összevont adataira illesztünk trendet, kissé különböznek a koefficiensek, de a lényeg nem változik: az EU egészét tekintve a nominális szintkülönbséget a reálszintkülönbségeknek nagyjából a második hatványára növelik az árszintbeli különbségek. Az 1. ábrán látható, hogy az EU legalacsonyabb és legmagasabb fejlettségű országa, Bulgária és Dánia esetében az EU átlagához viszonyított reálfejlettség, illetve relatív árszint nagyjából megfelelt egymásnak (kb. 55-55 százalék és 130-130 százalék); így az euróban mért szintjük az EU-átlag kb. 30, illetve 170 százaléka állt. Bulgária Dánia reálfejlettségi szintjének 42 százalékát érte el (Dánia szintje 2,4-szer volt magasabb), ám az euróban mért eltérés ezeknek az arányszámoknak a négyzete: Bulgária szintje 18 százalék, illetve Dánia előnye 5,6-szeres.

Az 1. ábra arra figyelmeztet, hogy a nominális szintkülönbség általában annál inkább torzít – fúvódik fel (inflálódik) – a reálszintkülönbséghez képest, minél nagyobb az árszintkülönbség, ami viszont a reálszintkülönbség függvénye. Az ábrán

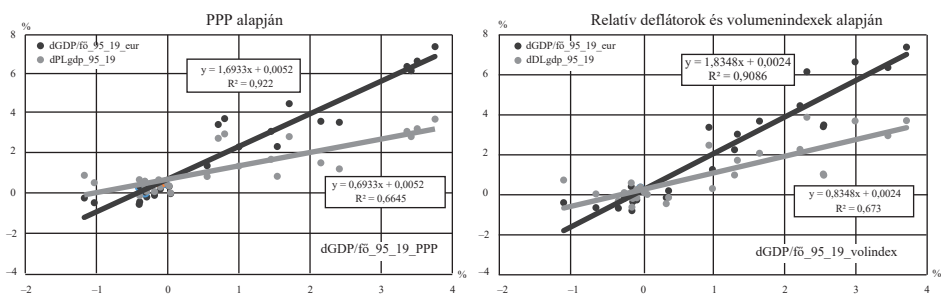
azonban az is látszik, hogy a reál- és a nominális szint közötti négyzetes ökölszabály csak a térség egészét tekintve érvényes, és csak véletlen, hogy a példaként említett két ország éppen a trendvonalon (annak közvetlen közelében) helyezkedik el. Amíg a 2008–2009. évi válság előtt az EU legtöbb KKEU-i tagországának relatív árszintje megfelelt relatív fejlettségének, vagy annál kissé magasabb volt (ez utóbbi fokozta a nominális összehasonlításból eredő torzítást), addig a 2010-es évek végén a legtöbb KKEU-i ország árszintje kissé alacsonyabb a reálfejlettségénél, de messze nem annyival, hogy ez ellensúlyozza a nominális szintkülönbségek felfűvódását, s ennek a reál-összehasonlításokat torzító hatását.

A nominális összehasonlítások azonban nemcsak keresztmetszetben, hanem a hosszabb távú változásokat tekintve is jelentősen torzítanak: a fejletlenebb országok nominális felzárkózása annál nagyobb mértékű, minél nagyobb a reálfelzárkózást kísérő árszintfelzárkózás.

2. ábra

### Az egy főre jutó GDP euróban kifejezett szintjének, illetve a GDP relatív árszintjének változása (függőleges tengely) és a GDP/fő reálszintjének változása (vízszintes tengely) közötti összefüggés az EU-tagországokban 1995 és 2019 között, kétféle megközelítésben

(Az EU27 átlagához viszonyított évi átlagos növekedési ütemek százalékban)  
Bal oldali grafikon: PPP-n mért relatív ár- és reálváltozás; jobb oldali grafikon: relatív deflátorokkal és volumenindexekkel mért változás.



*Jelölések:* d évi átlagos növekedési ütemeket jelöl az EU27 átlagához viszonyítva. dPL\_gdp, illetve dRD\_gdp: a GDP relatív árszintjének PPP-vel mért, illetve a relatív deflátorral mért változása.

*Forrás:* Eurostat (2020a, 2020b) alapján saját számítások.

A fentiekben a vásárlóerőparitás-elmélet abszolút változatának Balassa (1964) által adott korrekciójából indultam ki; a relatív változásokat illetően is az ő munkájá-

ra hivatkozom. Írásában kimutatta, hogy a vásárlóerőparitás-elmélet relatív verziója – amely szerint az inflációs különbségeket az árfolyamváltozások kiegyenlítik – részben azért nem működik, mert a gyorsabban növekvő (felzárkózó) országok azonos valutában mért relatív árszintje hosszabb távon emelkedik (vagyis reálárfolyamuk felértékelődik). Amint a 2. ábrán látható, ezt a predikciót az EU-tagországoknak az 1995 és 2019 közötti időszak egészére vonatkozó tapasztalatai alátámasztják.

Amint szó volt róla, a GDP/fő euróban mért relatív növekedése (az ábrán fekete pontokkal jelezve) kétféle módon bontható ár-, illetve reálösszetevőre (lásd a fenti keretes írás 2. és 3. pontját): a PPP-n mért változások alapján (bal oldal) és relatív ár- és volumenindexekre támaszkodva (jobb oldal). A GDP euróban kifejezett relatív *árszintváltozását* mindkét oldalon szürke pontok jelölik. A kétféle felbontás alapján mutatkoznak ugyan különbségek, a lényeg azonban ugyanaz: a vizsgált időszakban viszonylag szoros pozitív összefüggés volt az árszintemelkedés és a GDP/fő reálnövekedése között az EU-tagországok körében.

### Egy számszaki összefüggés

Mivel itt (relatív) növekedési ütemekről (az évek számával leosztott logaritmusos különbségekről) van szó, a nominális változás összetevői additívak: ha a GDP/főnek az EU-átlagához viszonyított 1 százalékponttal magasabb évi átlagos reálnövekedéséhez átlagosan  $q$  százalékponttal magasabb relatív árszintemelkedés társul, akkor a GDP/fő nominális (euróban mért) relatív növekedési üteme átlagosan  $(1+q)$  százalékponttal lesz nagyobb a GDP/fő reálnövekedésénél. A 2. ábrán látható regressziós becslések szerint az egy főre jutó GDP egy százalékponttal gyorsabb reálnövekedését nagyjából 0,7 (bal oldal), illetve 0,84 (jobb oldal) százalékpontnyi évi átlagos relatív árszintemelkedés, s így évi 1,7, illetve 1,84 nominális GDP/fő növekedés kísérte. Ebből egyrészt kiderül, hogy – az átlagos irányzatokat tekintve – a PPP-n mért árszintváltozás (bal oldal) a relatív nominális növekedésnek valamivel kisebb részét tulajdonítja relatív árváltozásnak, mint a nemzeti számlákból származó relatív deflátor (jobb oldal) – vagyis az előbbi valamivel nagyobb relatív reálváltozást jelez, mint az utóbbi. Másrészt a koefficiensek azt is mutatják, hogy 24 év alatt hatalmasra nőhet az átlagos reál- és nominális változás közötti különbség: 1 százalékpontnyi éves reálnövekedési többlet ennyi idő alatt 27 százalékkal nagyobb reáltöbbletet eredményez, ami a relatív árszintemelkedés hatására – az átlagot tekintve – nominális értékben mintegy a duplájára, 50-55 százalékra fűvódhat fel.

Van azonban egy fontos különbség az 1. ábrán bemutatott keresztmetszeti és a 2. ábrán látható dinamikus tapasztalati összefüggés természete között. Amíg *egyed-ekben* a jelentősen eltérő reálfejlettségű országok között az árszintek hozzávetőleg a reálfejlettségnek megfelelően különböznek egymástól, és ezért bizonyos, hogy a nominális összehasonlítások felnagyítják a reálkülönbségeket, addig a *változásokat* tekintve az összefüggés egyrészt lazább (vesd össze az ábrákon szereplő R-négyzeteket), másrészt csak hosszabb távon (esetünkben mintegy negyedszázad fejleményeire nézve) érvényes. Így lehetséges, hogy egy hosszabb periódus egyik szakaszában az árszintemelkedés mértéke megelőzi a GDP/fő reálnövekedését, egy következő időszakban viszont lemarad attól, vagy akár negatívvá is válik. Amint látni fogjuk, ez a kép meglehetősen jól tükrözi az EU-n belüli felzárkózás 1995-től 2019-ig tartó időszakának két részperiódusát.

Mindebből pedig az következik, hogy az *időbeli összehasonlításokat* tekintve időszakoktól és országoktól (országcsoportoktól) függően változhat a nominális és a reálmutatók egymáshoz viszonyított alakulása, ezért *rövid és középtávon* egyes felzárkózó országokra (vagy azok csoportjára) nézve még csak azt sem lehet megjósolni, hogy a nominális indikátor felfelé vagy lefelé torzít a reálmutatóhoz képest. Ez megerősíti, hogy a közgazdasági elemzéshez a nominális relatív változásokat ár- és reálösszetevőre kell bontani. Az, hogy e felbontás kétféleképpen végezhető el, csak alátámasztja a felbontás szükségességét: így válhat explicitté az ár-, illetve reálváltozások mérése körüli – a nominális összehasonlítás által elfedett – bizonytalanság mértéke.

### **3. Polemikus kitérő: mit mutatnak és mit fednek el a nominális összehasonlítások?**

Az előző áttekintésből kiderült, hogy a nominális összehasonlítások keresztmetszetben a reálfejlettségi szintkülönbségeket, időben pedig azok változását nagyíthatják fel, de ismerjük meg azokat a megfontolásokat is, amelyeket a fejlettségi szintek és változások nominális összehasonlításában bízó közgazdászok – nem tudományos publikációkban – fogalmaztak meg.

Csillag István és Mihályi Péter (2020) a *Külgazdaság* körkérdésére írott válaszukban – szándékuk szerint – az EU közép- és kelet-európai tagországainak Ausztria szintjéhez történt konvergenciáját vizsgálták. Az írásban a KKEU-i tagországok *nominális* GDP-idősorait (*nem* egy főre vetítve) viszonyították Ausztriáéhoz, és ennek alapján jutottak arra a megállapításra, hogy 2008-ig rendkívül gyors volt, azt követően azon-



ban elakadt a térség gazdasági felzárkózása. Nemcsak a nominális összehasonlítások miatt tartom a szerzők megközelítését aggályosnak, hanem azért is, mert csak a gazdaságok *relatív méretének* alakulása alapján vonták le következtetéseiket, és nem tértek ki az egy főre jutó GDP-vel mért relatív fejlettségi szintek alakulására.

Az állítást, a módszert és a magyarázatot illetően három részt emelek ki a szerzők írásából (valamennyi kiemelés az enyém).

*Az állítás:* „Ha [...] kelet-európai perspektívában nézzük a dolgokat, akkor kiderül, hogy a rendszerváltás első két évtizedéhez képest, *2008 és 2018 között, Ausztriát benchmarknak tekintve, majdnem mindenütt megszűnt a felzárkózás, vagy csak néhány tizedszázalékpontnyi volt.*”

*A módszer:* „A szokásoktól eltérően *nem egy főre visszaszámított adatokkal dolgozunk*, hanem folyó áron és árfolyamon USA dollárra váltott nemzeti adatokkal (forrás: Világbank). *Nem az életszínvonal, azaz az 1 főre eső fogyasztás alakulását vizsgáljuk, hanem az országok éves teljesítményét, ami kedvező esetben értelemszerűen az éves GDP növekedését jelenti.*”

*A módszer magyarázata:* „Ez azért izgalmas, mert így a népességszökkenés, és ezen belül a kivándorlás hatása is megjelenik, illetve a humán tőke »romlása« is, hiszen a legtermelékenyebb diplomások és a leginkább kalandvágó és kalandtűrő munkások mennek el az országból. Az is fontos eltérés a szokásos, EU-n belüli összehasonlításoktól, hogy *az általunk átvett GDP-adatok piaci árfolyamon kerültek átszámításra dollárra. Azaz, kissé leegyszerűsítve azt vizsgáljuk, a külföld »szemében« mennyit ér mindaz, amit egy naptári évben Magyarországon megtermeltünk.*”

Reflexióim a népességváltozás hatásának mellőzéséhez és a piaci árfolyam alkalmazásához kapcsolódnak.<sup>19</sup>

A szakmai konszenzus szerint a GDP más országokhoz viszonyított hosszabb távú változása nem a relatív fejlettségi szint alakulásának, hanem a gazdaság relatív méretváltozásának az indikátora. Mivel a folyó áron kifejezett méretkülönbségek alakulása a relatív ár- és volumenváltozás együttes hatását tükrözik, a mért különbségeket (változásukat) az árszintkülönbségek (változásaik) kiszűrésével, reálértéken indokolt mérni.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Egyes nemzetközi összehasonlításokhoz a piaci árfolyamot kell használni (például az export piaci részesedésének alakulása, egy régióba történő tőkebeáramlásban való részesedés, stb.), de a relatív fejlettség alakulása nem tartozik ebbe a csoportba. Hangsúlyozom, hogy csak az adatok kezelésével és értelmezésével van gondom, a szerzők végső megállapításával ugyanis tökéletesen egyetértek: „[k]i kellene lépni abból a hosszú évszázadok óta követett – bár sokak szeme előtt rejtett – keréknyomból, amit a humán tőke fejlesztésére fordított erőfeszítések, az átlátható állami pénzkézelés hiánya, a jogátlamiság, az adófizetők pénze kíméletének a hiánya jellemez?”

<sup>20</sup> Az Eurostat & OECD (2012) módszertani útmutatója a PPP-k lehetséges alkalmazásai közül az első helyen említi a gazdaságok méretének összehasonlítását (2012:14).

A Maddison Project Database (MDP, 2020),<sup>21</sup> amely közel 170 országra nézve tartalmaz messzire visszatekintő, PPP-n mért GDP- és népességadatokat, arra is felhívja a figyelmet, hogy a világnak sok olyan szegény országa van, amelyek gazdasági mérete az elmúlt negyedszázadban nőtt a fejlettebb országokhoz viszonyítva, de népességük relatíve még gyorsabban emelkedett, ezért viszonylagos gazdasági lemaradásuk fokozódott. Ugyanebben az időszakban a KKEU-i EU-tagországok mindegyikét a térség fejlettebb részéhez viszonyított, ugyancsak gyors méretnövekedés jellemezte, eközben azonban népességük csökkent a fejlettebb EU-tagországokhoz viszonyítva (többségük esetében nemcsak relatív, hanem abszolút csökkenésről van szó), így az időszakban tapasztalt gyorsabb GDP-növekedésük ennél is gyorsabb reálgazdasági felzárkózással járt együtt.<sup>22</sup>

Azt, hogy az egy főre jutó GDP relatív változásával mért fejlettségi felzárkózáshoz mennyiben járult hozzá a számláló – a relatív méret –, illetve a népesség viszonylagos változása, magam is fontos, elemzést érdemlő kérdésnek tartom, amelyre azonban csak akkor lehet választ adni, ha megkülönböztetjük egymástól a fejlettségi és a gazdasági méretkonvergenciát, és külön vizsgáljuk a népességváltozás hatását.<sup>23</sup>

Ami a piaci árfolyamon való (nominális) összehasonlítást illeti, ezt a szerzők azal támasztják alá, hogy szerintük ez mutatja, hogy a külföld szemében mennyit ér az, amit itthon megtermeltünk.<sup>24</sup> Szerintem viszont ez a mérce alkalmatlan a fejlettségi szintek összehasonlítására és a felzárkózás mérésére, ráadásul azt is feltételezi, hogy a külföldet tartós pénzillúzió jellemzi.<sup>25</sup>

Először is, annak, amit Magyarországon megtermeltünk, a külföld szempontjából csak az a része érdekes piaci árfolyamon mérve, amit exportálunk (akár áruk, akár szolgáltatások – például idegenforgalom – formájában), a döntő résznek belföl-

<sup>21</sup> Az adatbázis tartalmáról és módszertanáról lásd Bolt és Zanden (2020) ismertetését.

<sup>22</sup> Ez az 1995 és 2019 közötti időszak egészét tekintve érvényes megállapítás, de a 2008 utáni periódusban a fejlettségi felzárkózás csekély „méretbeli” felzárkózással társult – erre visszatérek.

<sup>23</sup> A kérdéssel Krekó és Oblath (2018:38–42) is foglalkozott az 1995–2016 közötti időszak adatai alapján. Frissebb adatokra támaszkodva visszatérek a kérdésre.

<sup>24</sup> Fellegi (2021) ennél furcsább érveléssel támasztotta alá az országok közötti nominális összehasonlítást: „[a]z adatoknál a nominális, azaz tényleges számokat vesszük figyelembe, hisz ha vásárlóerőparitás alapján számolnánk, sokszor meglehetősen torznak tűnő adatokat kapunk, ami egyrészt annak köszönhető, hogy rendkívül nehéz az egyes országok árszínvonalát összehasonlítani (már csak az eltérő szerkezetű fogyasztás miatt is)”. Ugyanez a nehézség az időbeli összehasonlítás esetében is fennáll, a GDP volumenváltozását mégsem folyó forintban, hanem az árszintváltozás hatását kiszűrve mérjük.

<sup>25</sup> A pénzillúzió azt jelenti, hogy a nominális változásokat (szintkülönbségeket) reálváltozásoknak (reálkülönbségeknél) véljük, mert eltekintünk az árszintváltozás (árszintkülönbség) hatásától. A pénzillúzió példája, hogy a nominális béremelkedést, az infláció hatását figyelmen kívül hagyva, reálbéremelésnek hisszük. A pénzillúzióról lásd Vincze (2018), a „térbeli pénzillúzió” jelenségéről pedig Oblath (2014) írását.

di szempontból van jelentősége, mégpedig forintban, nem pedig dollárban mérve. Másodszor, a nemzetközi színvonal-összehasonlítások nem arról szólnak, hogy a külföld szemében mennyit ér a hazai termelés, hanem arról, hogy a hazai termelés (illetve annak egy főre jutó) *mennyisége* – országok között összehasonlítható áron, vagyis PPP-n számítva – mennyivel különbözik más országokétól. Harmadszor, amint már szó volt róla, az a módszer, amellyel az Eurostat – a korábban említett ICP-módszertan szerint – a GDP-re vonatkozó PPP-t számítja, és amellyel összehasonlíthatóvá teszi az országok termelésének reálszintjét, a külkereskedelmet piaci árfolyamon veszi figyelembe, pontosan úgy, ahogyan azt a szerzők javasolják.<sup>26</sup>

De gondoljuk tovább a külföld szemével nézés logikáját. Ha a külföldet csakugyan a szerzők nézőpontja jellemezné, és csak a nominális összehasonlítások érdekelnék, akkor azt kellene gondolnunk, hogy a külföldiek kollektív pénzillúzió áldozatai. Nem az érdekelné őket, hogy saját pénzükért, átváltás után, egy másik országban az otthoninál nagyobb vagy kisebb *méretű* árukosár kapható-e, hanem az, hogy az otthonival azonos árukosár *drágább vagy olcsóbb-e*, és szemükben a drágább többet, az olcsóbb pedig kevesebbet érne. Ennek az elképzelésnek a furcsaságát a keretes írásban szereplő fiktív példa érzékelteti.

### Egy fiktív példa

Tegyük fel, hogy egy adott évben két ország – az egyiket nevezzük Finnországnak, a másikat Svédországnak – pontosan ugyanazt az áru- és szolgáltatáskosarat állítja elő, még hozzá pontosan ugyanazon az euróban kifejezett áron (Finnországban az euró, Svédországban a korona a nemzeti valuta). A következő évben egyik országban sem változik a termelés mennyisége, Finnországban az árszint is változatlan, Svédországban viszont 10 százalékkal megugrik *az euróban kifejezett* árszint. Ez két módon (vagy a kettő kombinációjaként) következhet be: Svédországban megemelkedik a koronában mért árszint, de nem változik a nominális árfolyam, illetve úgy, hogy a korona felértékelődik az euróval szemben és nem változik az árszint. A példa feltételezi, hogy nem érvényesül az úgynevezett egységes ár elve, így az euróban kifejezett árszintkülönbség tartósan fennmaradhat.

Kérdés, hogy az euróban mért 10 százalékos drágulás után a külföld szemében többet ér-e a Finnországéval fizikailag továbbra is tökéletesen azonos svéd árukosár. A finnek szemében biztosan nem, amit azzal nyilvánítanak ki, hogy

<sup>26</sup> Lásd Eurostat & OECD, 2012:42.

nem vásárolnak Svédországban (miközben a svédek Finnországban igyekeznek bevásárolni). De ha mégis maradna olyan külföldi, akinek a szemében a svéd kosár a finnországinál 10 százalékkal többet ér, akkor a közgazdász dolga felvilágosítani, hogy térbeli pénzüllúzió áldozata: a svéd kosár euróban kifejezett, nominális mérete megnőtt ugyan, de ugyanennyivel emelkedett az euróban mért árszintje is, így reálmérete mit sem változott. Ennek kimutatására szolgál a vásárlóerő-paritás.

Ugyancsak nominálisan, folyó dollárban mérve értelmezte a felzárkózást Berend T. Iván, amikor egy fontos cikkében (Berend, 2020a) illusztratív példán mutatta be, hogy azonos abszolút növekmény magasabb növekedési rátát jelent a fejletlen, mint a fejlett országban. Ennek az állításnak az érvényessége nem függ attól, hogy folyó áron vagy vásárlóerő-paritáson mérünk-e, de Simonovits (2020a) egy technikai pontosításban felhívta a figyelmet arra, hogy a szerző „az egy főre jutó magyar és a német GDP-adatot vásárlóérték-paritás nélkül számolja, így 1:3 aránnyal számol a reálisabb 1:2 vagy alacsonyabb arány helyett”. Berend (2020b) erre nem azt a kézenfekvő választ adta, hogy állításának lényegét nem befolyásolja, hogy nominális vagy reálértéken hasonlítunk össze, hanem a dollárban való mérés mellett érvelt. Amint írta, „[...] az egy főre jutó GDP-adatokat *valóságos* értéken, nem vásárlóérték-paritáson számoltam, nem tévedésből, hanem azért, mert ez fejezi ki, hogy az országok mennyi értéket termelnek, vagyis a *valóságos* szintkülönbséget. A vásárlóérték-paritás fontos abban az esetben, ha az életszintkülönbséget akarjuk összevetni, mivel az figyelembe veszi az árkülönbségeket is az országok között. Írásomban azonban nem ezt vizsgáltam” (kiemelések – O. G.).

Berend állítása az előbb hivatkozott szerzőkénél erősebb. Ő nem a külföld szemével néz, hanem megállapítja, hogy a valóságos értéket a nominális érték jelenti, a valóságos szintkülönbséget pedig a nominális szintkülönbség fejezi ki. A terminológián fölösleges vitatkozni, de érdemes emlékeztetni arra, hogy a *valóságos* az időbeli és keresztmetszeti összehasonlításokban általában a reál jelentésének felel meg, vagyis olyan mutatószám, amely kiszűri az árszintváltozásokat, illetve árszintkülönbségeket. Az, hogy a termelt értéket folyó áron és árfolyamon mért mennyiségnek tekinti, arra utal, hogy az *értéket* az értékindexszel (az ár- és volumenváltozás szorzatával) analóg módon értelmezi.

Az idézett gondolatmenet azonban nyitva hagy egy lényeges módszertani kérdést. Ha az életszínvonalak összehasonlítása szempontjából fontos szem előtt tartani az országok közötti árszintkülönbségeket, akkor ezeket miért lehet figyelmen kívül

hagyni az egy főre jutó termelési (fejlettségi) szintek összehasonlításakor?<sup>27</sup> Ha az életszintkülönbségeket reálértéken (PPP-n) indokolt mérni, akkor mi indokolhatja, hogy a fejlettségi szintkülönbségeket az árszintkülönbségek kiszűrése nélkül, folyó áron mérjük? Ha e két fontos mutatót kétféle módon mérnék, azt kellene mondani, hogy Magyarország GDP/fővel mért fejlettségi szintje 2019-ben (euróban mérve) Ausztria egyharmadán állt, miközben a hazai életszínvonal (az egy főre jutó egyéni fogyasztás PPP-jén mérve) az osztrák szint 57 százalékának felelt meg.

Ez éppen a fordítottja lenne annak a nem kevésbé alaptalan, de gyakran megfogalmazott állításnak, amely szerint a hazai relatív bérszint (s így az életszínvonal) jelentősen elmarad az ország fejlettségi szintjétől. Ezt úgy szokták alátámasztani, hogy a munkajövedelmet (életszínvonalat) folyó áron, a fejlettséget viszont PPP-n hasonlítják össze.<sup>28</sup> Eszerint az euróban kifejezett egy főre jutó háztartási fogyasztás az osztrák szintnek mindössze 30 százalékán állt volna 2019-ben, miközben a PPP-n mért GDP/fő Ausztria 57 százalékának felelt meg. Ha azonban mindkét tételel azonos módon, az árszintkülönbségek kiszűréseivel mérjük, akkor azt találjuk, hogy 2019-ben a hazai reálfogyasztás és a reálfejlettség egyaránt Ausztria szintjének 57 százalékán állt. A két ország közötti részletesebb összehasonlításokra a következő szakaszban térek rá.

#### **4. Az Európai Unió belüli nominális, ár- és reálgazdasági felzárkózás 1995 és 2019 között: statisztikai összehasonlítások és ökonometriai elemzés**

A továbbiakban először két bilaterális példa, majd szélesebb európai összehasonlítások alapján tekintem át a nominális szintek és változások összetevőit. A kétoldalú példák azért hasznosak, mert az elvontnak látszó fogalmak – nominális, ár- és reálszintek, illetve változások – empirikus jelentését két ország egybevetése alapján könnyebb érzékelni, mint szélesebb összehasonlításban. Ezért az első lépésben Lengyelországot Magyarországhoz, majd Magyarországot Ausztriához viszonyítom, és ezek után térek rá az EU egészét – ezen belül a KKEU-i térséget – jellemző folyamatokra.

<sup>27</sup> Ez a kérdés természetesen Csillag és Mihályi (2020) előbb idézett érvelésével kapcsolatban is felvetődik.

<sup>28</sup> Az ilyen összehasonlításokon alapul a „bérlemaradás” tézise, amelynek problémáiról lásd Oblath, 2014a.

A felzárkózást (illetve annak hiányát) a kontextustól függő mutatószámokkal számszerűsíttem.<sup>29</sup> A bilaterális összehasonlításoknál, valamint a KKEU-i térség és az EU27 átlagának egybevetésénél a relatív szintek időbeli alakulását és a viszonylagos növekedési ütemeket nézem. Az EU egészére vonatkozó áttekintésben viszont az úgynevezett szigma konvergenciát (a szintek relatív szórásának változását), az ökonometriai becsléseknél pedig az úgynevezett béta konvergenciát (a növekedési ütemek és a bázisidőszaki szintek közötti összefüggést) vizsgálom.

#### 4.1. Példák a relatív nominális szintek és változások felbontásának jelentőségére

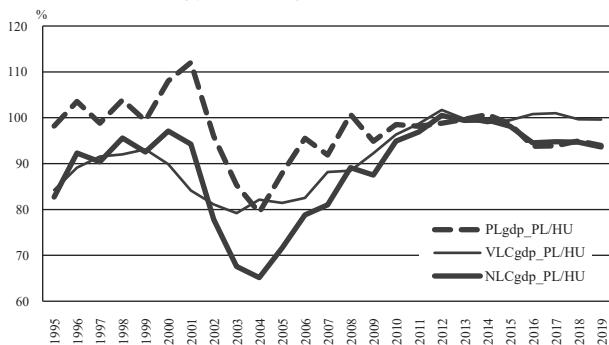
##### Lengyelország és Magyarország

A 3. ábra azt mutatja, hogy Lengyelországban hogyan alakult a Magyarország-hoz viszonyított GDP-árszint, valamint az egy főre jutó GDP-szint euróban, illetve PPP-n mérve 1995 és 2015 között.

3. ábra

#### Lengyelország Magyarország-hoz viszonyított egy főre jutó GDP-je euróban (NLCgdp), vásárlóerő-paritáson (VLCgdp) mérve és a GDP árszintje (PLgdp) 1995 és 2019 között

(Magyarország = 100 százalék)



Forrás: Eurostat alapján saját számítások.

<sup>29</sup> A konvergencia mérésének eltérő megközelítéseiről lásd Oblath (2013).

Az ábrán látható, hogy a 2000-es évek elején euróban mérve<sup>30</sup> Lengyelország egy főre jutó nominális GDP-je Magyarországhoz viszonyítva jelentősen csökkent (lásd az ábrán a vastag fekete görbét). A zuhanás mértéke kifejezetten drámainak tűnhet, hiszen 2001 és 2004 között 95-ről 65 százalékra esett Lengyelország relatív színvonala. Ha azonban szemügyre vesszük e rövid idő alatt bekövetkezett *relatív nominális* változás összetevőit, azt találjuk, hogy Lengyelország euróban mért relatív árszintjének jelentős csökkenése áll a jelenség háttérében: 110-ről 80 százalékra, közel 30 százalékkal süllyedt Lengyelország Magyarországhoz viszonyított árszintje (ekkor volt a zlotynak a forinttal szembeni reálleértékelődése – lásd a szaggatott vonalat). Az egy főre jutó reálszintben alig történt elmozdulás (vékony fekete vonal).

Ennek ismeretében meglehetősen furcsa lenne azt mondani, hogy 2001 és 2004 között Lengyelország „valóságos fejlettségi szintje” Magyarországhoz viszonyítva 30 százalékkal visszaesett (vagy azt állítani, hogy egy lakosra vetítve relatíve ennyivel kevesebb „értéket termelt”), viszont megállapíthatjuk, hogy a nominális szintek alakulása félrevezető a reálfelzárkózás megítélése szempontjából. Ezt a 2004 és 2012 közötti fejlemények is alátámasztják. Ebben az időszakban 65-ről 100 százalékra emelkedett Lengyelország relatív nominális szintje, de ez megint nem azt jelenti, hogy Lengyelország Magyarországhoz viszonyított valóságos fejlettségi szintje 35 százalékponttal (55 százalékkal) nőtt volna. E jelentős nominális növekedés abból eredt, hogy a relatív ár- és az egy főre jutó relatív reálszint egyaránt nagyjából 80-ról 100 százalékra (25 százalékkal) emelkedett. Ezek a változások külön-külön és együttesen is érdekesek, de annak, hogy a kettő szorzataként a folyó áron mért relatív szint 55 százalékkal nőtt ( $1,25 \cdot 1,25 \approx 1,55$ ), nincs közvetlenül értelmezhető közgazdasági jelentése.

Emellett az is fontos és érdekes, hogy – amint az a 3. ábrán ugyancsak jól látható – 2012 és 2014 között Lengyelország árszintje és termelésének egy főre jutó reálszintje csaknem azonos volt Magyarországéval. Az viszont, hogy így az egy főre jutó nominális szintek is azonosak voltak, önmagában nem tartalmaz közgazdasági információt. A nominális szintek megfelelése akár úgy is előállhat, hogy az egyik ország reálszintje például 25 százalékkal magasabb, árszintje viszont 20 százalékkal alacsonyabb a másiknál ( $1,25 \cdot 0,8 = 1$ ). A relatív ár- és az egy főre jutó reálszint közötti reláció viszont fontos információ.<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Emlékeztetőül: a keresztárfolyamok azonossága folytán közömbös, hogy zlotyban, forintban, dollárban vagy euróban mért folyó áras adatokat vetünk-e egybe, ha az országok mutatói azonos valutában vannak kifejezve.

<sup>31</sup> Ez a valuták alul-, illetve túlértékelttségére nézve és a valuta-félreértékelttség növekedési hatásait illetően tartalmazhat információt, lásd Krekó & Oblath, 2020.

Az előzőekben a tárgyalt fogalmak és összefüggések illusztrációjaként többször hivatkoztam Magyarország és Ausztria közötti összehasonlításokra, amelyekről az 1. táblázat nyújt rendezettebb áttekintést. A táblázat a hazai gazdaság Ausztriához viszonyított 1995. és 2019. évi pozíciójáról (1. és 2. oszlop, illetve 5. és 6. oszlop), valamint időközben bekövetkezett változásáról (3. és 4. oszlop) néhány kiemelt *relatív* makrogazdasági mutatószám alapján igyekszik képet adni. A relatív mutatók a következők: a *GDP* nominális és reálmérete (1. és 3. sor); a *GDP* árszintje (2. sor); *népesség* (4. sor); a *GDP/fő* euróban és PPP-n (5. és 6. sor); a *GDP/foglalkoztatott* euróban és PPP-n (8. és 9. sor); az *egyéni fogyasztás/fő* euróban, PPP-n és a fogyasztás árszintje (14., 16. és 15. sor).<sup>32</sup>

PPP-n mérve a *GDP/fő* a fejlettségi szintet, a *GDP/foglalkoztatott* a munkatermelékenységi szintet, az *egyéni fogyasztás/fő* pedig az életszínvonalat hivatott reprezentálni. Az, hogy a táblázatban e mutatók nominális (euróban kifejezett) relatív szintje és változása is szerepel, nem azt jelenti, hogy az így mért indikátoroknak közgazdasági jelentést tulajdonítok. A nominális arányokat (változásait) azért tüntettem fel, hogy látható legyen: mit kell közgazdaságilag értelmezhető ár- és reálösszetevőkre bontani, illetve mely – kétféle módon mérhető – ár- és reálváltozások eredője a nominális változás. (A nemzeti számlák relatív deflátoráival, illetve volumenindexeivel számított változások a 10–13. és a 17–18. sorban láthatók.) A nominális mutatók egyben a reálszintkülönbségek (-változások) felfűvódásának mértékét is érzékeltetik. Ehhez kapcsolódik két előzetes megjegyzés:

- Amíg a *nominális* relatív *GDP/főt* illetően elgondolkodhatunk azon, hogy a mutatónak lehet-e közgazdasági jelentése (mivel ebben az összefüggésben a *GDP* a jövedelmek és a termelés nominális összegét egyaránt jelentheti), addig a „nominális” termelékenység és életszínvonal mutatóját illetően nincs min gondolkodni, mivel ez utóbbiak csak reálértéken (egy dolgozóra jutó termelési, illetve egy lakosra jutó fogyasztási volumenként, vagyis relatív reálszintként, illetve reálváltozásként) értelmezhetők.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Az *egyéni fogyasztás* szintjét és változását az úgynevezett „tényleges egyéni fogyasztással” (*actual individual consumption*) mérem, ami a háztartási fogyasztási kiadásoknak (vásárolt fogyasztás) és a természetbeni társadalmi juttatásoknak az összege. A fogyasztás árszintje (változása) is ennek a kategóriának felel meg.

<sup>33</sup> Érdeemes emlékeztetni arra, hogy a nominális szintek (változásuk) az ár- és reálszintek (változásának) a *szorzata*, az évi átlagos növekedési ütemek (4. oszlop) viszont jó közelítéssel additívak: a nominális változás éves üteme az ár- és a reálnövekedési ütem összege.



- Az utolsó két oszlopban Ausztria Magyarországhoz viszonyított mutatói szerepelnek (az első két oszlopban látható relatív szintek inverzei), amelyek az intuíciónál közelebb álló módon érzékeltetik az euróban kifejezett szinteknek és változásaiknak az árszintkülönbségek (változásaik) miatti felfűvódását.

1. táblázat

**Magyarország Ausztriához viszonyított egyes nominális és reálmutatószaímai és azok változása 1995–2019 között**

		Magyarország/Ausztria				Memo: Ausztria/Magyarország	
		Szintek		Változások		Szintek	
		1	2	3	4	5	6
		1995	2019	2019/1995	Évi átlag %	1995	2010
1	GDP millió euróban (nominális méret)	0,19	0,36	1,87	2,6	5,2	2,8
2	<b>GDP relatív árszint (PPS/E)</b>	<b>0,38</b>	<b>0,57</b>	<b>1,49</b>	<b>1,7</b>	<b>2,6</b>	<b>1,8</b>
3 = 1/2	GDP PPS-ben (reálméret)	0,50	0,63	1,26	0,9	2,0	1,6
4	Népesség	1,30	1,10	0,85	-0,7	0,8	0,9
5 = 1/4	GDP/fő euróban	0,15	0,33	2,21	3,3	6,7	3,1
6 = 5/2	<b>GDP/fő PPS-ben</b>	<b>0,39</b>	<b>0,57</b>	<b>1,48</b>	<b>1,6</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>
7	Foglalkoztatottak/népesség	0,85	0,95	1,12	0,5	1,2	1,1
8	GDP/foglalkoztatott euróban	0,18	0,34	1,97	2,8	5,7	2,9
9 = 8/2	<b>GDP/foglalkoztatott PPS-ben</b>	<b>0,46</b>	<b>0,60</b>	<b>1,32</b>	<b>1,2</b>	<b>2,2</b>	<b>1,7</b>
10	GDP-árindex euróban*/			1,57	1,9		
11 = 1/10	GDP-volumenindex*/			1,19	0,7		
12 = 5/10	GDP/fő volumenindex*/			1,41	1,4		
13 = 8/10	GDP/foglalkoztatott volumenindex*/			1,25	1,0		

		Magyarország/Ausztria				Memo: Ausztria/Magyarország	
		Szintek		Változások		Szintek	
		1	2	3	4	5	6
		1995	2019	2019/1995	Évi átlag %	1995	2010
14	Fogyasztás/fő euróban	0,15	0,30	2,00	2,9	6,7	3,3
15	<b>Fogyasztási relatív árszint</b>	<b>0,34</b>	<b>0,53</b>	<b>1,56</b>	<b>1,8</b>	<b>2,9</b>	<b>1,9</b>
16 = 14/15	<b>Fogyasztás/fő PPS-ben</b>	<b>0,44</b>	<b>0,57</b>	<b>1,28</b>	<b>1,0</b>	<b>2,3</b>	<b>1,8</b>
17	Fogyasztás árindexe euróban*/			1,52	1,7		
18	Fogyasztás/fő volumenindex*/			1,32	1,1		

*Jelölések:* PPS: purchasing power standard (az Eurostat által számított vásárlóerő-paritás); E: valutaárfolyam (hazai valuta/euró).

\*/ A nemzeti számlákból számított adatok.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

Az összehasonlítások fontosabb eredményei a következőkben összegezhetők:

1. *A nominális (euróban kifejezett) szintkülönbségeket a reálszintkülönbségekhez viszonyítva brutálisan felnagyítják az árszintkülönbségek.* 1995-ben, illetve 2019-ben az osztrák GDP/fő euróban kifejezett értéke 6,7, illetve 3,1-szerese volt a hazainak (5. sor 5., illetve 6. oszlop). PPP-n mérve (reálértéken) azonban ennél jóval kisebb, 2,6, illetve 1,7-szeres volt a különbség (6. sor) és nagyjából ugyanilyen arányú volt az árszintkülönbség (2. sor).

2. *Az euróban mért hazai relatív növekedés mértékét a relatív reálnövekedéshez képest jelentősen felnagyítja a reálfelzárkózást kísérő árszintfelzárkózás.* A vizsgált időszakban euróban mérve Ausztriához viszonyítva 2,2-szer nőtt gyorsabban Magyarországon az egy főre jutó GDP (5. sor 3. oszlop), de ennél lényegesen kisebb, mintegy 50 százalékos volt a reálnövekedési többlet (6. sor 3. oszlop). Vagyis az Ausztriához viszonyított, évi átlagban 3,3 százalékos nominális többletnövekedésnek (5. sor 4. oszlop) nagyjából a fele tulajdonítható a reálfelzárkózásnak (6. sor 4. oszlop), a másik fele az euróban mért gyorsabb árszintemelkedéshez köthető (2. sor 4. oszlop).

3. *Az egy főre jutó GDP lényegesen gyorsabb hazai reálgazdasági felzárkózást jelez (évi 1,6 százalék), mint a GDP viszonylagos reálnövekedése (évi 0,9 száza-*

lék), amely utóbbiétól alig maradt el a relatív népességcsökkenés hozzájárulása (évi 0,7 százalék) a reálfelzárkózáshoz.

4. Viszonylagos munkatermelékenységi szintünk az időszak elején számottevően magasabb volt a fejlettségénél (46 *versus* 39 százalék), a rés azonban jelentősen szűkült (60 *versus* 57 százalék). Termelékenységi felzárkózásunk számottevően elmaradt az egy lakosra jutó termelésétől (évi 1,2 *versus* 1,6 százalék).

5. Az egy főre jutó reálfogyasztással mért relatív hazai életszínvonal – figyelembe véve, hogy a fogyasztás árszintje mindvégig alacsonyabb volt a GDP-jénél – az időszak elején inkább a termelékenységgel volt összhangban (44 százalék), az időszak végén azonban a háromféle mutató nagyjából szinkronban volt. A viszonylagos életszínvonal emelkedése (évi 1 százalék) jóval elmaradt az egy főre jutó termelésétől, de nem állt távol a termelékenység növekedésétől.

6. A PPP alapján mért relatív reálszintváltozások a termelést és a termelékenységet tekintve gyorsabb hazai felzárkózást jeleznek, mint a relatív volumenindexek (lásd a 11–13. sort; az eltérés az időszak egészére nézve mintegy 7 százalékpont). Ennek tükörképe, hogy a GDP-deflátorral mért árszintfelzárkózás gyorsabb volt, mint amit a PPP-vel mért árszintváltozás jelez. A fogyasztást tekintve viszont a különbség elhanyagolható, ami azt jelzi, hogy az összetételhatást illetően jelentős különbségek lehetnek az egyes felhasználási tételek között.

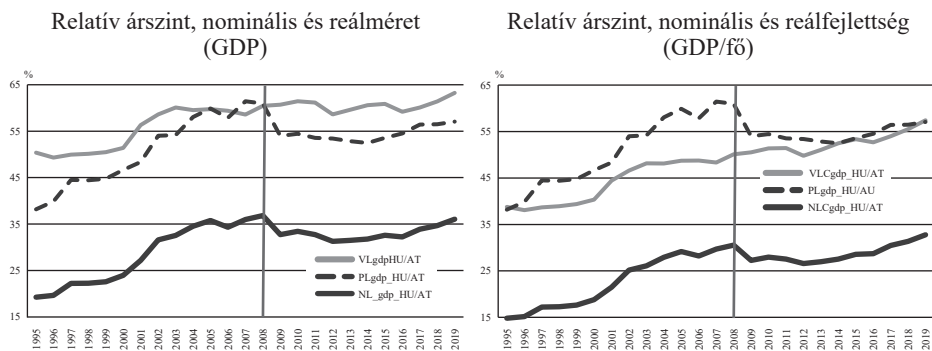
Az összehasonlítás tanulságai közül kettőt emelek ki. Az egyik az, hogy a gazdasági felzárkózást nemcsak az egy főre jutó GDP-vel, hanem többféle makrogazdasági mutatószám alapján és alternatív statisztikai forrásokra támaszkodva érdemes mérni. A másik, és nem kevésbé fontos: a felzárkózást sem nominális mutatókkal, sem a gazdaságok relatív méretének változásával nem tanácsos mérni.

A felzárkózási *folyamat* megítélése szempontjából természetesen az időbeli profil is fontos: a bázis- és a tárgyidőszak között tapasztalt változásnak mekkora része köthető egyes részperiódusokhoz? Ez volt Csillag és Mihályi (2020) fő kérdése, amelyre azt a választ adták, hogy az EU KKEU-i tagországainak Ausztriához történt felzárkózása 2008 után elakadt. A következő szakaszban – a szerzőkétől eltérő fogalmakat és módszereket alkalmazva – megkérdőjelezem ezt a következtetést. Az EU KKEU-i térségére, majd az EU egészére vonatkozó elemzés előkészítéseként mutatom be a 4.1. és 4.2. ábrát: mindkettő Magyarország Ausztriához történt ár- és reálgazdasági felzárkózásának és nominális közeledésének időbeli alakulásáról ad képet. A 4.1. ábra két grafikonja a szintek alakulását, a 4.2. ábra az 1995-höz viszonyított változásokat mutatja.

Az ábra *bal oldalán* fekete vonal jelöli a hazai GDP Ausztriához viszonyított nominális (euróban mért) nagyságát, reprodukálva Csillag és Mihályi cikkének 1. ábráját (azzal a különbséggel, hogy itt az idősor 1995-től indul és a 2019. évvel végződik). Jól látszik, hogy a GDP nominális mérete 2008-ig csaknem folyamatosan közeledett Ausztriához, azt követően azonban nőtt a távolság, és a 2012-től tapasztalt újabb közeledés eredményeként 2019-re csak megközelíteni sikerült a 2008. évi relatív méretet. Nyomatékosan hangsúlyozva, hogy a relatív reálméret és a relatív árszint között nincs közvetlen közgazdasági összefüggés, az ábra *bal oldalán* látható, hogy 2008-ig a gyors relatív árszintemelkedésnek (a forint reálfelértékelődésének – szaggatott vonal) a reálméret változásánál (szürke vonal) nagyobb szerepe volt a nominális méretkülönbség csökkenésében; 2008 után pedig döntően a relatív árszintcsökkenéshez köthető a nominális méretkülönbség növekedése.

4.1. ábra

### GDP-árszint, gazdasági méret és fejlettség – Magyarország Ausztriához viszonyított mutatói, 1995–2019



*Jelölések:* PLgdp, VLgdp és NLgdp: a GDP árszintje, reál- (PPP-n mért) és nominális (euróban kifejezett) mérete; VLCgdp és NLCgdp: az egy főre jutó GDP reál és nominális nagysága. Valamennyi indikátor Magyarország Ausztriához viszonyított szintjét mutatja.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

A méretkülönbség, illetve annak változása azonban nem jelent fejlettségi különbséget, illetve gazdasági felzárkózást. Az utóbbiakról az ábra *jobb oldali* grafikonja ad képet, amelyen az *egy főre jutó* GDP relatív nominális és reálszintje látható, valamint a relatív árszint (amelynek értéke az ábra mindkét oldalán természetesen megegyezik). Egyértelmű, hogy 1995 és 2008 között sokkal jelentősebb volt az ár-

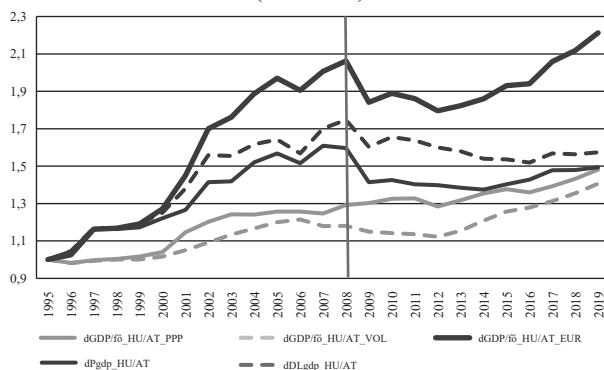
szintközeledés, mint a reálgazdasági felzárkózás (mindkét mutató 40 százalék körül volt 1995-ben, de miközben árszintünk Ausztria 60 százalékára, reálfejlettségi szintünk csak 50 százalékára emelkedett). 2008 és 2019 között megváltoztak a folyamatok, és árszintünk – hullámzásokkal – az időszak végére 57 százalékra *csökkent*, reálfejlettségünk viszont ugyanerre a szintre *nőtt*. Bár az egy főre jutó nominális GDP csekély változást jelez (31 *versus* 33 százalék), ez egyértelműen a relatív árszint csökkenéséhez köthető. Ezért megalapozatlan azt állítani, hogy 2008 után elakadt az Ausztriához viszonyított reálfelzárkózásunk.

Nem ennek az írásnak a tárgya, hogy milyen sajátos tényezőknek tulajdonítható a 2010-es évtized viszonylag gyors hazai gazdasági növekedése (a jelentős EU-transzferek szerepét mindenképpen meg kell említeni, erről lásd például Oblath & Palócz, 2020), de arra még visszatérek, hogy az egy főre jutó GDP-vel mért reálfelzárkózáshoz technikailag mennyiben járult hozzá a relatív népességváltozás.

4.2. ábra

### Az Ausztriához viszonyított egy főre jutó hazai GDP és árszint változása alternatív mutatók alapján

(1995 = 1)



*Jelölések:* dPgd, illetve dDLgdp: a PPP alapján, illetve a deflátor alapján mért relatív GDP-árszint változása.

*Forrás:* Lásd a 4.1. ábrát.

A 4.1. ábra a PPP-n mért relatív ár- és reálszinteket mutatja, amint azonban korábban szó volt róla, a relatív *változások* nemcsak a PPP-n mért szintek alakulása, hanem a relatív ár- és volumenindexek alapján is mérhetők. A 4.2. ábra a kétféle megközelítés szerinti relatív változásokról 1995. évi bázison ad képet.

A vastag fekete vonal a GDP/fő Ausztriához viszonyított nominális változását, a feketék az árszintnek, a szürkék pedig a GDP/fő reálértékének relatív változását jelölik. A telt vonalak a PPP szerinti, a szaggatottak pedig a relatív ár- és volumenindexekkel mért fejleményeket mutatják. Mindkét felbontás szerint 2008-ig az árszintfelzárkózás a reálfelzárkózásnál lényegesen nagyobb mértékben járult hozzá a nominális változásokhoz. Az is látszik, hogy ebben az időszakban a PPP-n mért reálfelzárkózás gyorsabb volt, mint amit a relatív volumenindex jelez (ennek tükörképe, hogy a PPP-n mért árfelzárkózás lassúbb volt, mint amit a relatív deflátor mutat).

A 2008 és 2019 közötti időszak egészét tekintve két szempontból is megváltoztak az irányzatok (az időszakon belüli hullámzás összetevőitől eltekintek). Egyrészt mindkét felbontás szerint a relatív árszintváltozás visszafogta, a reálváltozás viszont elősegítette a nominális növekedést. Másrészt megváltoztak a PPP-n, illetve a volumenindexszel mért változások közötti relációk: a volumenindex – különösen 2012-től – gyorsabb reálfelzárkózást jelez, mint a PPP-n mért mutató (ennek megfelelően a deflátor kisebb árszintcsökkenésre utal, mint a PPP-n mért árszintváltozás).

2. táblázat

**Magyarország egyes makrogazdasági mutatóinak változása Ausztriához viszonyítva 1995 és 2008, valamint 2009 és 2019 között**

(Évi átlagos növekedési ütemek, százalék)

		1995–2008	2009–2019
1	GDP nominális változás (euróban)	5,0	–0,2
2	Népességváltozás	–0,6	–0,8
3 = (1–2)	GDP/fő nominális változás (euróban)	5,6	0,6
4.1	Árszintváltozás a GDP-PPP alapján	3,6	–0,6
4.2	Árszintváltozás a GDP-deflátor alapján	4,3	–0,9
5.1 = 1–4.1	GDP reálváltozás PPP alapján	1,4	0,4
5.2 = 1–4.2	GDP reálváltozás volumenindex alapján	0,7	0,7
6.1 = 5.1–2	GDP/fő reálváltozás PPP alapján	2,0	1,2
6.2 = 5.2–2	GDP/fő reálváltozás volumenindex alapján	1,3	1,5
7 = (6.1–6.2) = (4.2–4.1)	A PPP-n és a volumenindexszel mért változás különbsége = a deflátorral és a PPP-n mért árszintváltozás különbsége	0,7	–0,3

Megjegyzés: a növekedési ütemek additívak, de a kerekítések miatt nem pontosan adják ki az összegeket, illetve különbségeket.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

A 2. táblázat a 2008-ig tartó, valamint a 2009 és 2019 közötti időszak közötti változásokat veti egybe az Ausztriához viszonyított évi átlagos növekedési ütemek alapján.

Az 1. sorban közölt relatív nominális GDP-növekedési adatok alátámasztani látszanak azt az állítást, hogy 2008 után elakadt a hazai gazdaság felzárkózása. Évi 5 százalékos növekedési többlet után évi -0,2 százalék csakugyan durva váltást jelez, akárcsak az, hogy a GDP/fő relatív nominális növekedési üteme 5,6-ról 0,6 százalékra csökkent (3. sor). Amint azonban láttuk, a reálfelzárkózás időszakok közötti összehasonlításához a nominális változásból ki kell szűrni a relatív árszintváltozás hatását (lásd a 4.1 és a 4.2 sort).

A reálfelzárkózás szempontjából releváns összehasonlítások a 6.1 és a 6.2 sorban láthatók: a második időszakban PPP-n mérve évi 2-ről 1,2 százalékra *csökkent*, a relatív volumenindexek alapján pedig évi 1,3-ról 1,5 százalékra *emelkedett* a hazai egy főre jutó GDP Ausztriához viszonyított reálnövekedési többlete. Az első mutató szerint 2008 és 2019 között *lassult, de egyáltalán nem állt meg*, a második szerint pedig *kissé gyorsult a hazai reálfelzárkózás*.

Ezen a ponton érdemes megismételni: a gazdasági felzárkózás és a relatív gazdasági méretnövekedés fogalmának megkülönböztetése nélkül nem lehet válaszolni arra az okkal felmerülő *technikai* kérdésre, hogy a felzárkózáshoz az egyes időszakokban milyen arányban járult hozzá a relatív méret-, illetve népességváltozás (5.1 és 5.2, illetve 2. sor). A PPP alapján mérve 30-ról 66 százalékra (2/0,6 *versus* 1,2/0,8), a volumenindexek alapján mintegy 45-ről 55 százalékra (1,3/0,6 *versus* 1,5/0,8) emelkedett a hazai népesség Ausztriához viszonyított *csökkenésének* hozzájárulása az egy főre jutó GDP reálnövekedési többletéhez. Ez az irányzat arra hívja fel a figyelmet, hogy a felzárkózási folyamat hosszabb távú fenntarthatósága megítéléséhez a Csillag és Mihályi által kiemelt összetevő, a relatív méretváltozás hozzájárulását is indokolt figyelemmel kíséreni.

Végül amint a 7. sorban szereplő mutatók jelzik: az első periódusban a PPP-n mért reálfelzárkózás lényegesen gyorsabb, a második időszakban viszont lassúbb volt a relatív volumenindexek által jelzetténél. A korábban javasolt fogalmat használva, az összetételhatás az első időszakban Magyarország Ausztriához viszonyított PPP-n mért reálfelzárkózását pozitív irányban, a másodikban viszont negatív előjellel befolyásolta (a relatív volumenindex jelzésével összehasonlítva).

Amint említettem és az online Függelékben bemutatom, az EU-tagországok körében a jelentős összetételhatásnak általában viszonylag jó magyarázó tényezője a külkereskedelmi cserearányok változása, ez a magyarázat azonban Magyarország

esetében egyáltalán nem működik. Mindenesetre a relatív volumenindex által jelzett irányzatok sokkal könnyebben illeszthetők a hazai makrogazdasági folyamatokról alkotott összkép egészébe (lásd a 4.2. ábrán a szaggatott szürke vonalat), mint a PPP-n mért mutató által jelzettek (telt szürke vonal).

#### *4.2. A nominális, az ár- és a reálszintek közeledése az Európai Unióban 1995 és 2019 között – két részperiódusban*

A továbbiakban először az EU KKEU-i tagországai felzárkózásának egyes met-szeteit tekintem át, majd az EU-n belüli reálgazdasági és árkonvergenciára vonatkozó grafikus illusztrációk és becslési eredmények alapján mutatom be a felzárkózási folyamat 1995 és 2008 közötti, valamint az azt követő, 2019-ig tartó időszakának jellegzetességeit.

##### *4.2.1. Szintkülönbségek és dinamikák: az EU közép- és kelet-európai térsége relatív pozíciójának alakulása*

Kiindulópontként az EU KKEU-i tagországai EU átlagához történt felzárkózá-sának jellemzőit vizsgálom, arra is választ keresve, hogy mennyiben általánosak, illetve specifikusak a Magyarország és Ausztria közötti összehasonlítások eredmé-nyei.

A 3. táblázat arról ad áttekintést, hogy hol állt az EU11 KKEU-i tagországainak egy főre jutó GDP-szintje euróban és PPP-n mérve, továbbá árszintje az EU27 átlagához viszonyítva 1995-ben, 2008-ban és 2019-ben. A táblázatban Ausztria megfe-lelő adatai is szerepelnek, ami segít tisztázni, hogy az Ausztriához való viszonyí-tás mennyiben reprezentálja az EU átlagához mért közeledést. Az EU11, a KKEU-i tagországok és az EU felzárkózó tagországai megjelöléseket a továbbiakban azonos értelemben használom.

A viszonyítási pont reprezentativitásához kapcsolódik az a választás, hogy a felzárkózó EU-tagországok fejleményeit nem az EU15-höz (az alapító és a koráb-ban csatlakozott, fejlettebb tagországokhoz), hanem a mai EU-átlaghoz viszonyítom, amelyet az összehasonlítható felzárkózó országok adatai csekély mértékben ugyan, de maguk is befolyásolnak. E választás legfontosabb oka, hogy az EU15 átlagos mu-tatóira jelentős hatást gyakorolnak az Egyesült Királyság adatai, amelyek a PPP-n számított reálváltozásnak a volumenindexszel mért GDP-növekedéstől való számot-



tevő elmaradását jelzik, ez pedig torzíthatja az összehasonlításokat.<sup>34</sup> A 3. táblázat első sorából azonban az is kitűnik, hogy az Ausztriához való viszonyítás sem problémamentes: az első periódusban az ország fejlettségi és árszintje egyaránt csökkent az EU-átlaghoz viszonyítva.

3. táblázat

**Az EU27 átlagához viszonyított egy főre jutó GDP euróban és vásárlóerő-paritáson mérve, valamint a GDP árszintje 11 KKEU-i EU-tagországban és Ausztriában 1995-ben, 2008-ban és 2019-ben**

(EU27 = 100)

	GDP/fő_EUR			GDP/fő_PPP			GDP árszint		
	1995	2008	2019	1995	2008	2019	1995	2008	2019
Ausztria	156	140	144	133	127	127	117	110	113
Bulgária	12	19	28	44	43	53	27	45	53
Csehország	30	61	66	77	85	92	38	72	72
Észtország	14	49	68	36	70	84	38	70	81
Horvátország	25	44	43	45	64	65	56	69	66
Lengyelország	19	38	44	43	56	73	44	68	61
Lettország	11	44	51	31	60	69	36	74	74
Litvánia	9	40	56	33	64	82	28	64	68
Magyarország	23	43	47	52	64	73	45	67	65
Románia	8	28	37	31	52	69	28	55	53
Szlovákia	19	48	56	49	73	70 (74)	39	67	79 (75)
Szlovénia	55	74	74	77	91	88	72	82	84
EU11/EU27	21	45	52	47	66	75	41	67	68
EU11/Ausztria	13	32	36	35	52	59	35	60	60

*Megjegyzés:* Az Eurostat a tanulmány adatbázisának összeállítását követően publikálta a 2019-re vonatkozó revidált PPP-adatokat, amelyek általában nem, illetve legfeljebb 1 százalékponttal különböznek a korábban közölt adatoktól. Egyedül Szlovákia relatív ár- és reálszintjében történt jelentős revízió, ezért zárójelben jelzem a revíziót megelőzően közölt adatokat, amelyeket, amint már jeleztem, a revidáltaknál sokkal hihetőbbeknek tartok.

*Forrás:* Eurostat (2020) és saját számítás

<sup>34</sup> Például Magyarország esetében az 1995 és 2019 közötti időszak egészében a PPP-n mért relatív GDP-növekedés 8 százalékkal volt gyorsabb, mint amit a relatív volumenindex jelez – ha az EU15 a viszonyítási pont. Ez az arány 3 százalékra csökken, ha az EU27-hez viszonyítunk, s így elhanyagolhatóvá válik a 2019. évi *folyó* PPP-n és a 1995. évi *konstans* PPP-n mért szint közötti különbség.

Az EU11 átlaga (alsó két sor) egyszerű számtani átlagot jelent, mivel a súlyozás jelentéktelenné tenné a kisebb országokra vonatkozó, figyelmet érdemlő megfigyelések jelentőségét. E tekintetben a következő szakaszban közölt konvergenciaelemzés logikáját követem.

A 3. táblázatban közölt mutatókat nem országokként tekintem át, hanem az EU11 átlagára összpontosítok (utolsó előtti sor), de kitérek az átlagtól való jelentősebb eltérésekre, és az Ausztriával való összehasonlításra (utolsó sor) is felhívom a figyelmet.

A vizsgált időszak egészében a KKEU-i térséget jelentős reálgazdasági és árszintfelzárkózás jellemezte: 1995 és 2019 között a PPP-n mért reálfejlettségi szint az EU27 egészéhez viszonyítva 47-ről 75 százalékra, az árszint 41-ről 68 százalékra emelkedett. Az is látható azonban, hogy amíg *a 2008-ig tartó időszakban az EU átlagához történt reál- és árfelzárkózás egyaránt számottevő volt, addig a második periódusban a reálfelzárkózás folytatódott (66-ről 75 százalékra), az árszintfelzárkózás viszont elakadt (67 versus 68 százalék).*

Egyes országok fejleményei láthatóan kilógnak az összképből. Bulgáriában és két balti országban (Lettország kivételével) a második periódusban nemcsak a reálfelzárkózás, hanem az árfelzárkózás is folytatódott. Szlovénia és Szlovákia esetében viszont annak ellenére folytatódott az árfelzárkózás, hogy a reálfelzárkózás elakadt. Ezekben az országokban rögzített árfolyamrendszer működött, illetve egyesek az euróvezet részévé váltak, ami magyarázatot adhat az összképtől való eltérésre. (Szlovákia esete, amint már szó volt róla, sajátos: rendkívül kevésbé hihetők az ország PPP-n mért árszintadatai által jelzett időbeli változások.)

Az ellentétes irányú eltérésekre viszont a rugalmas árfolyamrendszer kínálhat magyarázatot: Lengyelországot (és – enyhébb mértékben – Magyarországot) az első időszakban a reálfelzárkózásnál nagyobb mértékű árszintfelzárkózás jellemezte, ez a reláció azonban a második időszakban megfordult (valutáik 2008 után leértékelődtek), és a folytatódó reálfelzárkózást relatív árszintcsökkenés kísérte. Így a relatív árszint a relatív reálszintnél jóval alacsonyabbra süllyedt 2019-re, ami az érintett országok valutáinak 2008. évi túlértékelttségét és 2019. évi alulértékelttségét valószínűsíti.<sup>35</sup>

Azt is érdemes megfigyelni, hogy Ausztria reálfejlettségi és árszintje az EU átlagához viszonyítva egyaránt csökkent az első periódusban, a második időszakban viszont árszintje kissé emelkedett, miközben a GDP/fő reálszintje stagnált. Így a két időszak közötti összehasonlítását tekintve az Ausztriához történő viszonyítás rossz

<sup>35</sup> Ez az értelmezés Krekó és Oblath (2020) tanulmányának megközelítésére támaszkodik.

reprezentánsa az EU átlagához mért változásoknak; ezt a dinamikák egybevetése is alátámasztja (4. táblázat).

4. táblázat

**Évi átlagos növekedési ütemkülönbségek az EU11, valamint az EU27, illetve Ausztria között 1995-től 2019-ig, két részperiódusban a következő mutatókban: nominális és reálméret, árszint, népesség, nominális és reál-GDP/fő**

(Százalékpont)

	2019/95	2008/95	2019/2008	2019/95	2008/95	2019/2008	2019/95	2008/95	2019/2008
	GDP euróban [1]			Népesség [2]			GDP/fő euróban [3 = 1–2]		
EU11/ EU27	3,8	6,1	1,0	-0,6	-0,7	-0,5	4,4	6,7	1,5
EU11/ AT	3,8	6,8	0,3	-0,9	-0,8	-0,9	4,7	7,6	1,2
	Árszint (PPP/E) [4]			GDP PPP alapján [5 = 1–4]			GDP/fő PPP alapján [6 = 5–2]		
EU11/ EU27	2,3	4,0	0,3	1,5	2,1	0,7	2,1	2,8	1,3
EU11/ AT	2,4	4,4	0,0	1,4	2,4	0,3	2,3	3,1	1,2
	GDP-deflátor [7]			GDP volumenindex alapján [8 = 1–7]			GDP/fő vol. index alapján [9 = 8–2]		
EU11/ EU27	2,3	3,9	0,3	1,5	2,2	0,7	2,1	2,8	1,2
EU11/ AT	2,5	4,8	-0,3	1,4	2,0	0,6	2,2	2,8	1,6
	Összetételhatás [10 = (7–4) = (5–8)]								
EU11/ EU27	0,0	-0,1	0,0						
EU11/ AT	0,1	0,4	-0,3						

*Megjegyzés:* A kerekítések miatt a mutatók esetenként nem pontosan adják ki a szögletes zárójelben jelzett összefüggéseket.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

A 4. táblázat az EU11-térség átlagának kétféle módon mért relatív reál-GDP/fő növekedésének éves ütemét bontja statisztikai összetevőkre. A felső blokk a nomi-

nális GDP/fő relatív növekedésének komponenseit, a relatív méret- és népességváltozást mutatja. A középső blokk a PPP alapján, az alsó blokk pedig a relatív GDP-deflátor alapján bontja a nominális változásokat ár- és reálösszetevőre. Az egyes országok időszaki átlagaira vonatkozó adatok a Melléklet M1.–M4. *táblázataiban* szerepelnek, a mutatók országonkénti időbeli alakulásáról pedig az M1.–M4. *ábrák* tájékoztatnak.

Mivel a 4. táblázatban közölt mutatók mindegyike az EU átlagához, illetve Ausztriához viszonyított növekedési ütemkülönbséget jelöl, az adatok diszkusziójában egyszerűen növekedésről, illetve változásról beszélek, ez azonban minden esetben *relatív növekedést, illetve változást* jelent. A két időszak fejleményeit a következő szempontokból vetem egybe: (1) a felzárkózó térség gazdaságainak nominális növekedéséhez mennyiben járult hozzá a GDP ár-, illetve reálszintjének változása, továbbá számít-e, hogy PPP-n vagy a GDP-deflátorral mérjük az árszintváltozást; (2) a reálgazdasági felzárkózáshoz (a GDP/fő növekedéséhez) mennyiben járult hozzá a reálméret, illetve a népességváltozás. Először az EU átlagához viszonyított fejleményeket tekintem át, majd (3) bemutatom, hogy mely tekintetben módosítja a képet, ha Ausztriához viszonyítunk.

1. Az első időszak jelentős nominális méretnövekedését egyértelműen az árszintemelkedés dominálta, ahogyan a második időszak számottevő nominális lassulása is elsősorban az árszintemelkedés ütemének csökkenéséhez köthető. A GDP *reálméret*-növekedését tekintve lényegesen kisebb volt a lassulás. Az EU átlagához viszonyítva nem mutatkozik számottevő eltérés a PPP alapján, illetve a deflátorral mért árszintváltozás (és egyben a PPP alapján, illetve a volumenindexszel mért reálváltozás) között, vagyis ebben az összehasonlításban az összetételhatás elhanyagolható volt.

2. A felzárkózás itt használt mutatója azzal társult, hogy KKEU-i országok népessége csökkent (emlékeztetőül: a táblázatban szereplő számok *relatív* népességcsökkenést jeleznek). Az első időszakban egyértelműen a reálméret növekedése volt a meghatározó, a másodikban viszont a GDP lelassult reálnövekedésével csaknem egyenrangúvá vált a népességváltozás technikai hozzájárulása a reálfelzárkózáshoz.

3. Az *időszak egészének átlagos mutatóit* tekintve, az Ausztriával, illetve az EU átlagával való egybevetés eredményei alig különböznek egymástól. Az érdemi különbségek a két időszak összehasonlításához kapcsolódnak.

Először is – Csillag és Mihályi megállapításával összhangban – Ausztriához képest a második időszakban minimálissá vált a GDP nominális növekedése, de a periódus-

sok közötti növekedési ütemváltás is sokkal erőteljesebb, mint az EU átlagához viszonyítva (6,5 versus 5,1 százalékpont). Másodszor, ha a GDP *reálnövekedését* nézzük, Ausztriához viszonyítva nagyon is számít, hogy PPP-n vagy a relatív volumenindexszel mérünk: az előbbi esetben a második periódust minimális növekedés és drámai lassulás jellemzi, az utóbbi esetben lényegesen kisebb a két periódus közötti kontraszt. Harmadszor, mivel az Ausztriához viszonyított népességsökkenés nagyobb arányú, mint az EU27-hez viszonyítva (sőt, az előbbi összehasonlításban kissé gyorsult, az utóbbiban lassult a népesség zsugorodása), a második időszakban az *egy főre jutó GDP* Ausztriához mért reálnövekedéséhez nagyobb részben a relatív népességsökkenés járult hozzá, függetlenül attól, hogy PPP-n vagy volumenindexszel mérünk-e.

Mindent egybevetve, amint a 4. táblázat utolsó két oszlopából kitűnik, akár hogyan mérünk, illetve akár az EU27-hez, akár Ausztriához viszonyítunk, az egy főre jutó GDP-t tekintve az EU11 országcsoport átlagosan mind az első, mind pedig a második periódusban gyorsabban növekedett a viszonyítás bázisánál, vagyis a térség egészét reálgazdasági felzárkózás jellemezte. A reálfelzárkózás azonban az első időszakban egyértelműen gyorsabb volt, mint a másodikban. A lassulás mértéke erősen függ attól, hogy az EU átlagához vagy Ausztriához viszonyítunk, továbbá – az utóbbi esetben – attól is, hogy PPP-n vagy a relatív volumenindexekkel mérjük-e az EU11 növekedési többletét. Ebből természetesen nem következik, hogy az Ausztriával való összehasonlítás bármiféle értelemben hibás lenne, az viszont igen, hogy ennek eredményét annak ismeretében indokolt értelmezni, hogy egyes részidőszakokban Ausztria mutatói mennyiben különböztek az EU átlagától. (Az EU11 átlagának, illetve Ausztriának az EU27-hez viszonyított egyes fejleményeiről az online Melléklet M1., illetve M2. ábrája 1995. évi bázison ad képet.)

Az átlagok mögötti heterogenitás részleteiről ugyancsak az online Mellékletben szereplő táblázatok és ábrák tájékoztatnak.<sup>36</sup> Itt két ábra érzékelteti az országok közötti különbségeket a két vizsgált periódusban. Az ábrák az egyes KKEU-i országoknak az EU átlagához viszonyított egy főre jutó *nominális GDP*-jének évi átlagos növekedési ütemét ( $nlc_{gdp}$ ) a következő összefüggés alapján bontják tényezőkre:

$$nlc_{gdp} = pl_{gdp} + \underbrace{\frac{qvl_{gdp} - pop}{qvlc_{gdp}}}_{vlc_{gdp}} + \underbrace{\frac{(rd_{gdp} - pl_{gdp})}{qvlc_{gdp}}}_{\text{"összetételhatás"}}$$

<sup>36</sup> Az online Mellékletben szereplő M1.–M5. táblázat a 11 KKEU-i országra és Ausztriára nézve közli azokat a mutatókat, amelyek átlagos értékei a 4. táblázatban szerepelnek. Az M1. ábra az EU11 átlagának az EU27 átlagához viszonyított mutatóinak, az M2. ábra Ausztria hasonlóan mért mutatóinak alakulását mutatja 1995. évi bázison, 1995 és 2019 között. Az M3.–M6. ábrák az egyes EU11-tagországra vonatkozó, a főszöveghez kapcsolódó kiegészítő információkat tartalmaznak.

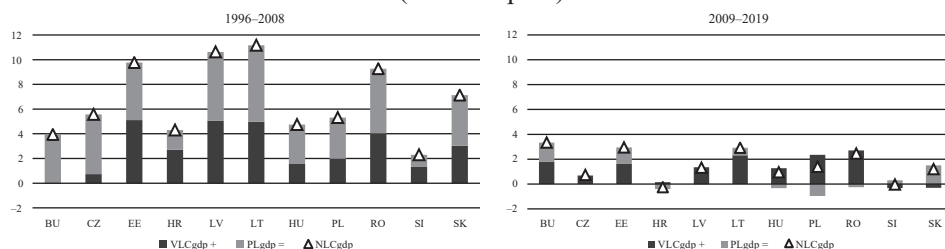
A kis betűk az EU átlagához mért évi átlagos növekedési ütemkülönbségeket jelölik, de az egyszerűbb szóhasználat végett csak változásról lesz szó. Az azonosság azt mutatja, hogy a GDP/fő nominális (euróban mért) változása PPP-n mért ár- és reálváltozásból tevődik össze ( $nlc_{gdp} = pl_{gdp} + vlc_{gdp}$ ). A PPP-n mért reálváltozás pedig két részre bontható: a volumenindexszel mért GDP/fő változására [ $qvlc_{gdp} = (qvl_{gdp} - pop)$ ], valamint a deflátorral és a PPP-vel mért árszintváltozás különbségére ( $rdgdp - plgdp$ ), amelyre *összetételhatásként* hivatkozom. (Ez értelemszerűen megegyezik a PPP-vel és a volumenindexszel mért reálváltozás különbségével.)

Az 5.1. ábra az egy főre jutó GDP euróban mért változását bontja a PPP-n mért ár- és reálváltozásra, az 5.2. ábra pedig az utóbbi tételt bontja tovább három komponensre: a volumenindexszel mért GDP-méretváltozására, a népességváltozásra és az összetételhatásra az 1996 és 2008, illetve a 2009 és 2019 közötti időszakban.

5.1. ábra

**Hozzájárulások GDP/fő EU27 átlagához viszonyított, euróban mért évi átlagos növekedéshez (NLCgdp): a PPP-n mért egy főre jutó GDP relatív reálváltozása (VLCgdp) és a relatív árszint változása (PLgdp) a KKEU-i EU-tagországokban, két periódusban**

(Százalékpont)



Forrás: Eurostat alapján saját számítások.

Az ábra bal oldalán látható, hogy az EU27-hez viszonyítva az 1996 és 2008 közötti időszakban a KKEU-i országokban – a korábban Jugoszlávia részét képező Horvátország és Szlovénia kivételével<sup>37</sup> – a PPP-n mért árszintemelkedés tette ki a nominális GDP/fő emelkedésének a nagyobb részét. A jobb oldali grafikon pedig azt mutatja,

<sup>37</sup> Az eltérés azzal magyarázható, hogy a két exjugoszláv ország ár- és bérszintje – a munkás-önigazgatás örökségeként – az 1990-es évek elején jóval magasabb volt a többi KKEU-i országénál (erről lásd Kónya & al., 2020).

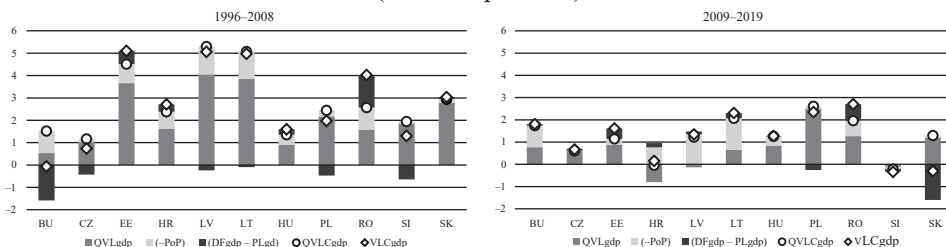
hogya a 2009 és 2019 között az EU27-hez viszonyított nominális növekedési többlet az előző időszakhoz képest mindenütt jelentősen csökkent (Horvátországban és Szlovéniában lényegében meg is szűnt), ami elsősorban ahhoz köthető, hogy a relatív árszintemelkedés számottevően lelassult, illetve négy országban előjelét is váltott.

Az 5.2. ábra a fenti ábra fekete oszloppal jelzett, PPP-n mért GDP/fő relatív változását bontja három összetevőre: a GDP relatív volumenindex, a népesség relatív változása, valamint az összetétel-változás hatására.

5.2. ábra

**Hozzájárulások GDP/fő EU27 átlagához viszonyított, PPP-n mért évi átlagos növekedéshez (VLCgdp): a volumenindexszel mért GDP relatív növekedése (QVLgdp), a relatív népességváltozás (inverze: -PoP) és az összetétel-változás (DFgdp-PLgdp) szerepe két időszakban**

(Százalékpontban)



Megjegyzés: Az összetevők közötti reláciokról lásd a fenti formulát.

Forrás: Lásd az 5.1. ábrát.

Az ábra két oldalának összehasonlításából kitűnik, hogy a volumenindexszel mért relatív GDP-növekedés a második időszakban általában lelassult, sőt Horvátországban és Szlovéniában el is akadt. Az is látható, hogy mindkét időszakban és csaknem valamennyi országban (kivételesen Csehország, Szlovénia és Szlovákia) a GDP/fő relatív növekedéséhez technikailag a relatív népességcsökkenés is hozzájárult (szürke oszlop). Ami pedig az összetételhatás (fekete oszlop) előjelét és mértékét illeti, mindkét időszakban számottevőek az országok közötti eltérések. Ez a hatás Észtország, Horvátország és Románia esetében konzisztensen pozitív (a PPP-n mért reálváltozás nagyobb a relatív volumenindex által jelzetténél), Lengyelországot és Szlovéniát tekintve viszont konzisztensen negatív.

Szlovákia már tárgyalt tapasztalatai azonban kirívóak. Amíg az első időszakban az összetételhatás enyhén pozitív volt, a második periódusban olyan mértékben vált

negatívva, hogy lényegében lenullázta, sőt negatívba fordította a relatív volumenindexszel mért pozitív változást. A korábban mondottakat megismételve: ez a kevésbé plauzibilis eredmény arra figyelmeztet, hogy ha az összetételhatás számottevő, nagyon óvatosan kell kezelni a PPP-n mért mutatók időbeli összehasonlításainak jelzéseit.

#### 4.2.2. *Reálgazdasági és árszint-konvergencia az Európai Unióban: illusztráció és becslési eredmények*

Ebben a szakaszban a KKEU-i országok felzárkózására vonatkozó áttekintést az Európai Unió egészén belüli konvergencia kétféle metszetének elemzésével kívánom kiegészíteni, illetve alátámasztani.<sup>38</sup> Külön vizsgálom a nominális közeledés két összetevője, az árszint- és a reálgazdasági felzárkózás alakulását, és mindkettőt kétféle módon, a PPP-n, illetve a relatív deflátorral (volumenindexszel) mért változásként számszerűsítem. Először az úgynevezett szigma konvergencia időbeli alakulását mutatom be, majd az úgynevezett béta konvergenciát vizsgálom 25 EU-tagországra,<sup>39</sup> az 1995 és 2019 közötti időszakra nézve, két részperiódusban. Reálgazdasági felzárkózáson továbbra is az egy főre jutó GDP-szintek reálértéken mért közeledését értem, s ettől megkülönböztetem a reálméret-felzárkózást, amely a GDP relatív változásának hozzájárulása a GDP/fő relatív változásához.<sup>40</sup>

#### *Sigma konvergencia*

Akkor beszélünk szigma konvergenciáról, ha a keresztmetszeti szintek szóródása időben csökken. Ezt a megközelítést tükrözi a 6. ábra, amelynek felső része a következő három mutató *relatív szórásának* alakulásáról ad képet: az EU27-hez viszonyított GDP-árszint, a reál-GDP/fő, valamint a reálméret – amely kiszűri a népességváltozás technikai hatását. A bal oldalon a *folyó PPP-n*, jobb oldalon pedig az *1995. évi konstans PPP-n* mért mutatók évenkénti relatív szórása látható a 1995 és 2019 közötti időszakban. A folyó és konstans PPP-n mért mutatók értéke a refe-

<sup>38</sup> Az EU-n belüli reálgazdasági és árszintfelzárkózás gazdag irodalmának néhány fontos, illetve friss írására a bevezetőben hívtam fel a figyelmet.

<sup>39</sup> Luxemburg, Írország és Málta nem szerepel a mintában. Luxemburg extrém GDP/fő adatai, Írország a 2015 utáni extrém (és félrevezető) növekedési mutatói, Málta pedig a hiányos idősorok miatt maradt ki a mintából.

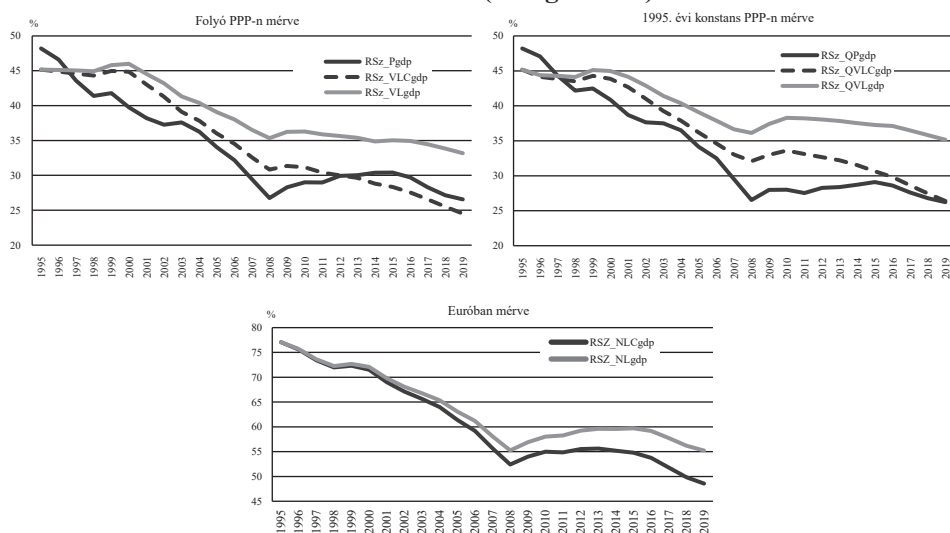
<sup>40</sup> A „reálméret” változását jelző mutató a PPP-n mért bázisidőszaki (1995. évi) relatív GDP/fő és a GDP relatív reálváltozásának a szorzata, így a bázisévben a „reálméret” és a reálfejlettségi szint azonos, a tárgyévben pedig a relatív népességváltozás hatásától „megtisztítva” jelzi a GDP/fő relatív reálszintjét. Ez csupán illusztratív, technikai mutató, mivel nincs tekintettel magának a népességváltozásnak a GDP változására gyakorolt hatására.



renciaévben (1995-ben) azonos, de a további években a konstans PPP-n kifejezett mutatók értékét a nemzeti számlákból származó relatív deflátorok, illetve volumen-indexek alakulása határozzák meg.<sup>41</sup> Az így mért szigma konvergenciát azért mutatom be, mert ez konzisztens a továbbiakban tárgyalt béta konvergenciának azzal a megközelítésével, amely a kezdeti – PPP-n mért – relatív szintek függvényében vizsgálja a nemzeti számlák alapján számított relatív növekedési ütemeket.

6. ábra

**Sigma konvergencia az EU 25 tagországa között: a GDP-árszintek, a fejlettségi szintek és a reálméretek relatív szórásának alakulása folyó PPP-n (bal oldal) és 1995. évi konstans PPP-n (jobb oldal), továbbá a nominális szintek és méretek relatív szórása (alsó grafikon) 1995 és 2019 között**



*Megjegyzés:* Az egyes évekhez tartozó adatpontok egyes mutatóknak az EU27 átlagához viszonyított szintjeinek relatív szórását jelzik. *Jelölések:* RSZ: relatív szórás. Folyó PPP-n mért mutatók: Pgdp, VLCgdp és VLgdp: a GDP árszintje, a GDP/fő szintje és a népességváltozás hatását kiszűrő (a méretváltozást mutató) szintje. QPgdp, QVLCgdp, QVLgdp: az előbbi három mutató 1995. évi konstans PPP-n mérve. NLCgdp és NLgdp: GDP/fő szintje és GDP-méret euróban.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

Az ábra alsó grafikonja – kiegészítő információként, nem pedig közgazdasági elemzés céljából – a *nominális* (euróban kifejezett) GDP/fő és gazdasági méret relatív szórásának időbeli alakulását is bemutatja.

<sup>41</sup> A konstans PPP-n mért mutatók meghatározásáról lásd a „Relatív szintek és változások” című keretes írás 4. pontját.

Az ábra felső részének két oldala hasonló irányzatokat jelez 2008-ig, utána kissé különböznek a folyó és a konstans PPP-n mért fejlemények, most azonban azokra a markáns irányzatokra hívom fel a figyelmet, amelyekben nincs különbség a két megközelítés között (az eltérésekre még visszatérek). Az első és legfontosabb: 1995 és 2008 között lényegesen gyorsabb volt az árszintek közeledése, mint a GDP/fővel mért fejlettségi szinteké, amely utóbbinál is lassúbb volt a reálméreték konvergenciája. A második: a 2008. év valamennyi mutató szerint egyfajta szakaszhatárt jelent: törés következett be az 1995-től (árszintközeledés), illetve 2000-től tartó folyamatokban (reál-, illetve méretközeledés). A harmadik: 2008 után a reálgazdasági konvergencia átmeneti elakadás után és a korábbinál lassabban ugyan, de folytatódott. Ezzel szemben az árszintek alakulását növekvő divergencia jellemezte, ami csak 2016 után kezdett mérséklődni. A második időszakban a reálméret-közeledés is elakadt.

Az ábra alsó grafikonja az ár- és volumenfolyamatok eredőjét, az euróban mért nominális konvergencia alakulását érzékelteti. Látható, hogy mind a GDP/fő, mind pedig a GDP (a nominális méret) alapján gyors volt a szintek közeledése 2008-ig, de mindkét mutató azt jelzi, hogy ezt követően megfordultak az irányzatok. Ez is amellet szól, hogy a következő egyszerű ökonometriai elemzésben az 1995 és 2019 közötti időszakon belül 2008-at indokolt töréspontnak tekinteni.

### *Béta konvergencia*

Akkor beszélhetünk béta konvergenciáról, ha szignifikáns negatív összefüggés mutatható ki egyfelől a bázis- és a tárgyév között tapasztalt növekedési ütemek, másfelől a bázisidőszaki szintek között. A következőkben azt vizsgálom, hogy ebben az értelemben az EU25-térségben mennyiben érvényesült reálgazdasági, illetve árszint-konvergencia a 1995-től 2019-ig tartó időszakban (ezen belül az 1995 és 2008, valamint a 2009 és 2019 közötti periódusokban). Kitérek arra, hogy egymással összehasonlítva hogyan alakult a reálgazdasági és az árfelzárkózás sebessége, és érintem a reálméret-, illetve népességváltozás hatását is. Az úgynevezett *abszolút béta konvergencia* meglétét tesztelem, ami azt jelenti, hogy az EU átlagához viszonyított növekedési ütemeket csak a kezdeti relatív szintek függvényének tekintem, és nem kontrollálok számos további fontos kezdeti különbségre (például humán tőke, eladósodottság, intézményi minőség stb.). A becslések keresztmetszeti egyenletekre, a béta konvergencia megléte, illetve mértéke megállapításának legegyszerűbb módszerére támaszkodnak.

A konvergencia reáloldalát kétféle mutatóval, a reálgazdasági (reálfejlettségi) és reálméret-konvergenciával, valamint két statisztikai értelmezés szerint (PPP-n, illetve relatív volumenindexszel) mérem:

$$dY_i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y(\text{ppp})_{i0} + \varepsilon \quad [1]$$

Mind a függő, mind a független változó az EU27 átlagához viszonyított indikátor.  $dY_i$  négyféle mutatót jelöl: évi átlagos növekedési ütemet a *GDP/fő alapján* (a) PPP-n, (b) volumenindexszel mérve; a *GDP alapján* (c) PPP-n, (d) volumenindexszel mérve.  $Y(\text{ppp})_{i0}$ : az egy főre jutó GDP PPP-n mért szintje a bázisidőszakban (1995-ben, illetve 2008-ban).

Amint az eddigiekből kiderülhetett, a nominális konvergencia fogalmát csupán a további elemzések kiindulópontjának tartom, de tartamától függetlenül ez is mérhető. Ehhez csak az kell, hogy az [1] egyenlet bal oldalára az euróban mért kezdeti relatív fejlettségi szintet, a jobb oldalra pedig az euróban mért relatív növekedési ütemet illesszük be.

Az árszint-konvergenciát két módon vizsgálom: az egyik specifikációban csak a kezdeti árszint, a másikban a GDP/fő növekedési üteme is magyarázó tényezője az árszintek változásának, és itt is különbséget teszek a PPP-n mért, illetve a relatív GDP-deflátorral számított árszintváltozás között:

$$dP_i = \gamma_0 + \gamma_1 \ln P_{i0} + \gamma_2 dY_i + \varepsilon \quad [2]$$

A változók ez esetben is az EU27 átlagához viszonyítva értendők.  $dP_i$  az évi átlagos GDP-árszintváltozást jelöli, kétféle értelmezés alapján: (a) a PPP-n mért relatív árszintváltozás, (b) relatív GDP-deflátor;  $P_{i0}$  a PPP-n mért relatív árszint a bázisidőszakban (1995-ben, illetve 2008-ban).  $dY_i$ : az egy főre jutó GDP évi átlagos növekedési üteme kétféle értelmezés alapján: (a) a PPP-n mért relatív reálváltozás, (b) relatív volumenindex.

Az [1], illetve [2] egyenleten alapuló, 25 EU-tagországra vonatkozó OLS-becslések eredményeit a 5., illetve 6. táblázat tartalmazza. A táblázatokban a kezdeti szintek együtthatóiból számítható konvergenciaütemek és az úgynevezett felezési idők is szerepelnek, amelyek megkönnyítik a becslési eredmények összehasonlítását. A konvergencia sebessége (béta) azt jelzi, hogy a vizsgált periódusban évente mekkora ütemben *zsugorodott* az országok kezdeti relatív szintjei között egyes mutatók tekintetében tapasztalt rés, vagyis negatív növekedési ütemet jelent. A felezési idő pedig azt érzékelteti, hogy – valamely időszakban tapasztalt konvergencia ütemének változatlanóságát feltételezve – hány évig tartana a felzárkó-

záshoz vezető út felének elérése.<sup>42</sup> A 5., illetve 6. táblázat a felzárkózás reál-, illetve ároldalára vonatkozó eredményeket tartalmazza, amelyeknek a lényege a következőkben összegezhető (a diszkusszióban nem a táblázatok sorrendje, hanem egyes témák szerint haladok).

5. táblázat

**Becslési eredmények: a reálgazdasági és reálméret-konvergencia, továbbá a relatív népességváltozás és a bázisidőszaki fejlettségi szint összefüggése az EU25-ben 1995 és 2019 között és két részperiódusban**

	1	2	3	4	5
	$dGDP/f\ddot{o}_ppp$	$dQ\_GDP/f\ddot{o}$	$dGDP\_ppp$	$dQ\_GDP$	$dPop$
1996–2019					
$\ln(GDP/f\ddot{o}_{95\_ppp})$	-0,0257*** (0,0024)	-0,0232*** (0,0022)	-0,0166*** (0,0026)	-0,0142*** (0,0025)	0,0089*** (0,0012)
$korrR^2$	0,831	0,82	0,626	0,574	0,678
<i>Béta</i>	4%	3,4%	2,1%	1,7%	–
<i>Felezési idő</i>	17,3	20,4	32,7	40	–
1996–2008					
$\ln(GDP/f\ddot{o}_{95\_ppp})$	-0,0315*** (0,0036)	-0,0289*** (0,0033)	-0,0225*** (0,0040)	-0,0200*** (0,0034)	0,0087*** (0,0015)
$korrR^2$	0,755	0,761	0,561	0,586	0,587
<i>Béta</i>	4,1%	3,6%	2,7%	2,3%	–
<i>Felezési idő</i>	17	19	26	30	–
2009–2019					
$\ln(GDP/f\ddot{o}_{08\_ppp})$	-0,0296*** (0,0059)	-0,0260*** (0,0052)	-0,0153** (0,0065)	-0,0117* (0,0066)	0,0141*** (0,0022)
$korrR^2$	0,499	0,501	0,161	0,101	0,6219
<i>Béta</i>	3,6%	3,1%	1,7%	1,3%	–
<i>Felezési idő</i>	19,4	22,6	40,4	55,3	–

*Magyarázat és jelölések:* valamennyi változó az EU27 átlagához viszonyítva értendő. Független változók (oszlopok): az egy főre jutó GDP évi átlagos változása PPP-n és relatív volumenindexekkel mérve ( $dGDP/f\ddot{o}_ppp$  és  $dQ\_GDP/f\ddot{o}$ : 1. és 2. oszlop), illetve a GDP évi átlagos változása PPP-n és relatív volumenindexekkel mérve ( $dGDP\_ppp$  és  $dQ\_GDP$ : 3. és 4. oszlop). Magyarázó változó (GDP/f $\ddot{o}_ppp$ ): az egy főre jutó GDP szintje. 1995-ben, illetve 2008-ban. Zárójelben: standard hiba; \*\*\*:  $p < 0,01$ ; \*\*:  $p < 0,05$ ; \* $p < 0,1$

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.

<sup>42</sup> A konvergencia sebessége ( $\beta$ ) a fejlettségi rés zsugorodásának ütemét jelenti, amely az [1] egyenlet  $\alpha_1$  együtthatójából a következő formulával számítható ki:  $\beta = -\ln(1 + T \cdot \alpha_1)/T$ , ahol  $T$  a vizsgált időszak években mért hosszát jelöli. A felezési idő:  $\ln(2)/\beta$ . A részletekről lásd például Barro & Sala-i-Martin, 2004:37.

1. A GDP/fő alapján mért reálfelzárkózás kétféle értelmezés szerint a két időszakban. A 5. táblázat 1. és 2. oszlopában közölt eredmények azt jelzik, hogy a vizsgált időszakban igen gyors, 3,4–4 százalékos volt a felzárkózás üteme, ami a 2008 előtti 3,6–4,1 százalékról 3,1–3,6 százalékra lassult a második időszakban. Mindkét periódusban a PPP-n mért felzárkózás gyorsabb volt a megbízhatóbbnak tekinthető volumenindex alapján mértnél. Az Európán belüli fejlettségi szintek béta konvergenciájának lassulása tehát egyértelműen kimutatható, szó sincs azonban a folyamat elakadásáról.

6. táblázat

**Becslési eredmények: az árszintfelzárkózás alakulása az EU25-ben 1995 és 2019 között és két részperiódusban a GDP relatív árszintje (PL) és deflátor (DF) alapján**

	1	2	3	4	5	6
	<i>dPL</i>			<i>dDF</i>		
	1996–2019					
<i>ln(PL_95)</i>	–0,0223*** (0,0016)		–0,0183*** (0,0026)	–0,0237*** (0,0021)		–0,017*** (0,0036)
<i>d_GDP/fő_ppp</i>		0,7297*** (0,0997)	0,1796** (0,0945)			
<i>dQ_GDP/fő</i>					0,8897*** (0,1161)	0,2888* (0,1469)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0,891	0,687	0,902	0,836	0,706	0,854
<i>Béta</i>				3,5%		
<i>Felezési idő</i>				19,8		
	1996–2008					
<i>ln(PL_95)</i>	–0,0394*** (0,0024)		–0,0333*** (0,0032)	–0,0405*** (0,0035)		–0,0330*** (0,0053)
<i>d_GDP/fő_ppp</i>		0,9468*** (0,1488)	0,2397** (0,1127)			
<i>dQ_GDP/fő</i>					1,1103*** (0,1734)	0,3078* (0,1660)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0,917	0,622	0,933	0,845	0,625	0,86
<i>Béta</i>				5,8		
<i>Felezési idő</i>				12		

	1	2	3	4	5	6
	<i>dPL</i>			<i>dDF</i>		
	2009–2019					
<i>ln(PL_08)</i>	–0,0044 (0,0043)		–0,0037 (0,0058)	–0,0071 (0,0049)		–0,0024 (0,0066)
<i>dGDP/fő_ppp</i>		0,0698 (0,0901)	–0,0204 (0,1192)			
<i>dQ_GDP/fő</i>					0,2004 (0,1121)	0,1624 (0,1548)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0	0	0	0,043	0,083	0,048
<i>Béta</i>	–			–		
<i>Felezési idő</i>	–			–		

*Magyarázat és jelölések:* valamennyi változó az EU27 átlagához viszonyítva értendő. Független változók (oszlopok): *dPL*: a GDP PPP-n mért árszintjének évi átlagos változása (1–3. oszlop); *dDL*: a GDP-deflátor évi átlagos változása (4–6. oszlop). Magyarázó változók (sorok): *PL\_95*, illetve *PL\_08*: a GDP árszintje 1995-ben, illetve 2008-ban; *d\_GDP/fő\_ppp*, illetve *dQ\_GDP/fő*: a GDP/fő évi átlagos növekedési üteme a PPP-n, illetve a relatív volumenindexszel mérve. Zárójelben: standard hiba; \*\*\*:  $p < 0,01$ ; \*\*:  $p < 0,05$ ; \*:  $p < 0,1$

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások

2. *Árszintfelzárkózás.* A 6. táblázat felső blokkjának 1. és 4. oszlopában látható eredmények szerint, ha az időszak kezdő évének függvényében vizsgáljuk az időszak egészében tapasztalt relatív árszintváltozást, akkor szignifikáns negatív összefüggést találunk, ennek alapján azonban tévedés lenne azt a következtetést levonni, hogy az időszak egészét árszintfelzárkózás jellemezte. Az árfelzárkózás ugyanis kizárólag a 2008-ig tartó folyamatokhoz köthető (középső blokk), a második periódusban ugyanis nincs összefüggés a relatív árszintváltozás és a 2008. évi relatív árszint között (lásd a táblázat alsó blokkját).

A reálfelzárkózáshoz kapcsolódó eredményekkel konzisztensen 2008-ig a relatív GDP-deflátorral mért árszint-konvergencia gyorsabb volt a PPP-n mértnél. A táblázat 2. és 5. oszlopában a relatív árszintváltozás és a relatív fejlettség változása közötti kapcsolatra vonatkozó eredmények is szerepelnek, amelyek nem csupán szoros összefüggést jeleznek az első időszakban, hanem azt is, hogy a volumenindexszel mért évi 1 százalékos egy főre jutó GDP-növekedés a deflátorral mért évi 1,1 százalékos árszintemelkedéssel járt együtt, ami hosszabb távon aligha lehetett fenntartható. A PPP-n számított mutatók szerint viszont az árszintnövekedés üteme kissé elmaradt a GDP/fő emelkedésétől. Ezért úgy látom, hogy a deflátorok és a vo-

lumenindexek által jelzett folyamatok alkalmasabbak a 2008 utáni árkonvergencia elakadásának magyarázatára, mint a PPP-n mért mutatók. Ehhez hozzá kell tenni: azokban a becslésekben, amelyekben a bázisidőszaki árszint és a GDP/fő növekedése egyaránt magyarázó tényezője az árszint emelkedésének (3. és 6. oszlop), az utóbbi tényező magyarázó ereje (koefficiense és statisztikai szignifikanciája) lényegesen csökken.

3. *Az árszint és a reálfelzárkózás összehasonlítása.* Bármelyik mutatóval mérjük is, a 2008-ig tartó időszakban – amelyre nézve az eredmények egyáltalán összehasonlíthatók – az árszintfelzárkózás lényegesen gyorsabb volt, mint a reálgazdasági konvergencia. Az előbbi üteme 5,5–5,8 százalék, az utóbbié 3,6–4,1 százalék között alakult. Ezért indokolt lehet az az értelmezés, hogy az időszak első felét az árszintkonvergencia „túlfutása” jellemezte. Ez a feszültség a második időszakban azáltal enyhült, hogy az árszintfelzárkózás elakadt, ami pedig hozzájárulhatott ahhoz, hogy a reálfelzárkózás a korábbinál lassabban, de folytatódjon.

4. *Reálgazdasági és reálméret-felzárkózás.* A 5. táblázat 3. és 4. oszlopa mutatja, hogy a reálméret-felzárkózás sebessége jóval elmaradt a reálfejlettségi felzárkózásétól, vagyis az EU fejletlenebb országainak relatív népességszökkenése technikailag hozzájárult az egy főre jutó GDP-vel mért reálgazdasági felzárkózáshoz. Ezt a megállapítást a 5. táblázat 6. oszlopában közölt eredmények is alátámasztják: a népességváltozás és a kezdeti fejlettségi szint között mindkét periódusban szignifikáns pozitív összefüggés mutatkozik: a fejlettebb országok népessége az EU átlagához viszonyítva gyorsabban nőtt, a fejletlenebbeké pedig lassabban (illetve csökkent). Ez az EU-tagországokra vonatkozó eredmény szögesen ellentétes azzal, amely a Penn World Table adatai alapján, sokkal szélesebb nemzetközi összehasonlításra (144 országot tartalmazó mintára) támaszkodva adódik: a népességnövekedés üteme szignifikáns negatív kapcsolatban van a fejlettségi szinttel.<sup>43</sup>

Végül – a teljesség kedvéért, nem pedig közgazdasági relevanciája miatt – röviden érintem az *euróban mért GDP/fő*, illetve GDP alapján értelmezett *nominális béta konvergencia* alakulását a vizsgált időszakban. Ezekben a becslésben a fenti [1] egyenlet bal oldalán az euróban mért GDP/fő bázisidőszaki relatív szintjének logaritmusosa áll, jobb oldalán pedig a GDP/fő, illetve a GDP euróban mért relatív növekedési üteme. Az eredményeket a 7. táblázat tartalmazza.

A nominális felzárkózásra vonatkozó becslési eredmények – összhangban az előző két táblázatban ismertetettekkel – azt mutatják, hogy az egyidejű ár- és reál-

<sup>43</sup> Lásd Krekó & Oblath, 2018:41–42.

felzárkózás eredményeként viharos sebességű volt az euróban mért szintek közeledése 2008-ig. Azt követően azonban – az árszintfelzárkózás elakadása miatt – a nominális közeledés lényegesen nagyobb mértékben lassult le, mint maga a reálfelzárkózás (akár PPP-n, akár volumenindexekkel mérjük az utóbbit). Ez csak megerősíti: a nominális mutatókat szét kell bontani ahhoz, hogy egyes időszakok, régiók és országok felzárkózási folyamatainak természetéről képet alkothassunk.

7. táblázat

**Becslési eredmények: az EU27 átlagához viszonyított, euróban mért GDP/fő, illetve GDP növekedési üteme és a bázisidőszaki GDP/fő összefüggése az EU25-ben 1995 és 2019 között és két részperiódusban**

	<i>dGDP/fő_eur</i>	<i>dGDP_eur</i>
	1996–2019	
<i>ln(GDP/fő_95_eur)</i>	–0,0239*** (0,0019)	–0,0219*** (0,0023)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0,873	0,792
<i>Béta</i>	3,5%	3,1%
<i>Felezési idő</i>	19,6	22,3
	1996–2008	
<i>ln(GDP/fő_95_eur)</i>	–0,0522*** (0,0085)	–0,0448*** (0,0080)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0,602	0,558
<i>Béta</i>	8,7%	6,7%
<i>Felezési idő</i>	7,9	10,3
	2009–2019	
<i>ln(GDP/fő_08_eur)</i>	–0,0173*** (0,0041)	–0,0094** (0,0043)
<i>korrR<sup>2</sup></i>	0,402	0,132
<i>Béta</i>	1,9%	1,0%
<i>Felezési idő</i>	36,8	70,2

*Jelölések:* *dGDP/fő\_eur*, illetve *dGDP\_eur*: a GDP/főnek, illetve a GDP-nek az EU átlagához viszonyított, euróban mért növekedési üteme.

*Forrás:* Eurostat alapján saját számítások.



## 5. Összegzés, tanulságok és a vizsgálat további irányai

Írásom – bilaterális példákra, az EU-n belüli statisztikai összehasonlításokra és egyszerű ökonometriai elemzésre támaszkodva – arra hívta fel a figyelmet, hogy mind a fejlettségi különbségeket, mind pedig a fejlettségi rés zsugorodásának, vagyis a felzárkózásnak a mértékét tekintve rendkívül félrevezetőek lehetnek a nominális (folyó áron, azonos valutában végzett) összehasonlítások. Ahhoz, hogy a lemaradás és a felzárkózás mértékéről és metszeteiről képet kaphassunk, az egy főre jutó GDP-ben mutatkozó nominális szintkülönbségeket (változásait) árszint-, illetve reálkülönbségekre (ezek változásaira) kell bontani. Az árszint- és a reálgazdasági felzárkózás külön-külön és egymással összefüggésben egyaránt közgazdasági elemzést érdemlő jelenségek, amelyeket a nominális összehasonlítások nem szintetizálnak, hanem elfednek.

Az Európai Unióban 1995 és 2019 között tapasztalt folyamatokat vizsgálva bemutattam, hogy 2008-ig a gyors reálgazdasági felzárkózásnál lényegesen gyorsabb volt az euróban mért árszintek közeledése, vagyis a nominális felzárkózás nagyobb része árfelzárkózásnak (a fejletlenebb tagországok valutái reálfelértékelődésének) tulajdonítható. A 2008–2009. évi globális válság után azonban az árszintek közeledése elakadt (több országban a korábbi irányzat meg is fordult), miközben a reálgazdasági felzárkózás lassult, de folytatódott.

Ez intuitív módon úgy is értelmezhető, hogy a vizsgált időszak első részében az árszint-konvergencia „túlfutott” a reálfelzárkózás által indokolt mértéken (megelőlegezve a reálkonvergencia töretlenségét, egyfajta buborékot létrehozva), és az így keletkezett feszültséget enyhítette vagy szüntette meg az árfelzárkózás elakadása/megfordulása, ami hozzájárulhatott a reálfelzárkózás folytatódásához. Ez az értelmezés csak az egyes országokra vonatkozó részletes elemzésekkel támasztható alá, ami a jelen munka folytatásának az egyik lehetséges iránya.

Az EU felzárkózó térségére nézve ez az értelmezés arra támaszkodik, hogy a relatív fejlettségi és árszintek közötti összefüggés csak hosszabb távon érvényesül, amelyen belül a távolodási időszakokat idővel közeledési periódusok követik. A távolodási időszakban keletkezett feszültségek enyhülésével az árszint-konvergencia folytatódására számíthatunk, amelynek előzetes jelei meg is mutatkoznak (lásd az 5. ábrát, amely azt jelzi, hogy a 2008 óta tartó szigma divergencia az árszintekben 2016 után megfordulni látszik).

Írásom megkülönböztette egymástól a gazdaságok reálméretének (GDP) és a reálfejlettségi szinteknek (GDP/fő) a felzárkózását. Bemutattam, hogy a KKEU-i

országok reálfejlettségi felzárkózásában technikai szempontból szerepet játszott az EU átlagához viszonyított népességcsökkenés. Ez a jelenség számos olyan kérdést vet fel, amelyek tárgyalása túlmutat írásom keretein. Ezek közé tartozik a foglalkoztatottak népességen belüli arányának viszonylagos változása, így a munkatermelékenységben tapasztalt felzárkózás alakulása.

Bemutattam, hogy a reálgazdasági, illetve árfelzárkózás alternatív statisztikai források, nevezetesen a PPP-adatbázisok és a nemzeti statisztikák relatív mutatószámai alapján egyaránt értelmezhető és mérhető. Bár módszertani szempontból a nemzeti számlák ár- és volumenindexei alkalmasabbak a relatív változások mérésére, nem foglaltam egyértelműen állást abban a kérdésben, hogy melyik mutató a jobb, mert csak a kontextus ismeretében dönthető el, hogy melyik a hihetőbb. Mivel a PPP szintbeli, a volumenindex pedig időbeli összehasonlításra szolgál, a változásokat illető jelentősebb eltérések esetén a relatív volumenindex tekinthető megbízhatóbbnak. Extrém példa Szlovákia, ahol a PPP-n mért mutatók jelezte változások kifejezetten hihetetlenek.

Nem feltétlenül kell azonban eleve állást foglalni abban a kérdésben, hogy a kettő közül melyik a jobb mutató. Számos olyan gazdasági jelenség létezik, amelyet az alternatív statisztikák eltérő módon és egymástól gyakran merőben különböző eredményeket produkálva mérnek (gondoljunk a foglalkoztatottságra, a keresetekre, a megtakarításokra vagy a nemzetgazdaság nettó külső finanszírozási képességére).

Ezeknek az analógiáknak az alapján úgy érdemes tekinteni a felzárkózási folyamatra, mint egy közvetlenül nem megfigyelhető, alternatív statisztikai módszerekkel számszerűsíthető jelenségre. Nagyobb eltérések esetén országonként külön-külön, a kontextus ismeretében lehet véleményt alkotni arról, hogy melyik mutató jelzései valószerűbbek. A munka folytatásának egyik iránya éppen a PPP-n és a volumenindexekkel mért változások közötti eltérés – az összetételhatás – szerkezetének és a cserearány-változáson kívüli tényezőinek feltárása lehet.

Az, hogy a reálfelzárkózás PPP-n és relatív volumenindexszel egyaránt mérhető, lehetőséget ad a *cherry-pickingre* – arra, hogy a kétféle adatforrásból azokat az adatokat emeljük ki, amelyek preconcepcióinkhoz jobban passzolnak. Ha például valakinek az a szándéka, hogy igazolja a 2010 óta tartó kormányzás sikereit, akkor a relatív volumenindexre hivatkozik, és elhallgatja, hogy az elmúlt évtizedben a megelőzőnél szerényebb volt a PPP-n mért felzárkózás.

\*\*\*

Végül nagy kérdés, hogy a koronavírus-járvány gazdasági következményei közeptávon hogyan befolyásolják az EU-n belüli reálgazdasági és árfelzárkózási folyamatot. Az írás lezárása idején rendelkezésre álló adatok (2020. évi növekedési ütemek) erre nézve nem adhatnak eligazítást. A GDP-volumenmutatók szerint a visszaesés mértéke alapvetően a szolgáltató szektor (azon belül a turizmus) súlyától, és – vélhetően – a járvány gazdasági következményeinek kezelési módjától függ, de nincs közvetlen köze a gazdaságok fejlettségi szintjéhez (lásd az M7. ábrát az online Mellékletben). Ehhez azonban hozzá kell tenni: a járvány gazdasági következményei ár- és volumen-összetevőinek számszerűsítése szokatlan kihívást jelent mind a nemzeti adatokat továbbvezető, mind pedig a keresztmetszeti nemzetközi összehasonlításokért (a PPP-adatokért) felelős statisztikusok számára. Rövid idő alatt olyan mértékű arány- és összetétel-változások történtek, amelyeket roppant nehéz statisztikailag követni és a szokásos indexekkel leképezni. Az utókor dolga lesz a 2019-ig tartó, valamint a 2020-szal kezdődő idősorokat tartalmilag összehasonlítani és összekapcsolni. A hosszabb távú felzárkózási folyamatra vonatkozó számszerű elemzésekben egy ideig a 2019. évnél érdemes lesz megállni.

## Hivatkozások

- Alcidi, C. (2019). Economic Integration and Income Convergence in the EU. *Intereconomics*, 54(1): 5–11. <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2019/number/1/article/economic-integration-and-income-convergence-in-the-eu.html>
- Asea, P. K. & Corden, W. M. (1994). The Balassa-Samuelson Model: An Overview. *Review of International Economics*, 2(3): 191–200. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:bla:reviec:v:2:y:1994:i:3:p:191-200>
- Balassa, B. (1964). The Purchasing Power Doctrine: A Reappraisal. 1964. *Journal of Political Economy*, 72(6): 584–596.
- Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic Growth*. MIT Press.
- Batog, C., Crivelli, E., Ilyina, A., Jakab, Z., Lee, J., Musayev, A., Petrova, I., Scott, A., Shabunina, A., Tudyka, A., Cindy Xu, X. & Zhang, R. (2019). *Demographic headwinds in Central and Eastern Europe*. IMF, European Departmental Paper Series. No. 19. <https://www.imf.org/en/Publications/Departmental-Papers-Policy-Papers/Issues/2019/07/11/Demographic-Headwinds-in-Central-and-Eastern-Europe-46992b>
- Belka, M. & Devereux, M. B. (2013). Trends in European real exchange rates. *Economic Policy*, 28(74): 193–242. <https://doi.org/10.1111/1468-0327.12006>
- Berend T. I. (2020a). Délibábos Közép-Európa. *Élet és Irodalom*, 2020. július 3.
- Berend T. I. (2020b). Válasz. *Élet és Irodalom*, 2020. július 17.
- Bolt, J. & Zanden, J. L. (2020). *Maddison style estimates of the evolution of the world economy. A new 2020 update*. Maddison-Project Working Paper WP-15. <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/publications/wp15.pdf>
- Cassel, G. (1922). *Money and foreign exchange after 1914*. Constable and Co., New York.
- Čihák, M. & Holub, T. (2005). Price convergence in EU-accession countries: Evidence from the international comparison. *Économie internationale*, 102(2): 59–82. <https://www.cairn.info/revue-economie-internationale-2005-2-page-59.htm>
- Csillag I. & Mihályi P. (2020). Még nagyobb a baj (válasz a Külgazdaság körkérdésére). *Külgazdaság*, 64(1–2): 19–24. DOI: 10.47630/KULG.2020.64.1-2.3
- Daglaard, E. & Sorensen, H. S. (2002). *Consistency between PPP Benchmarks and National Price and Volume Indices*. Paper prepared for the 27th General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth, Stockholm, August.
- Degler, M. & Staehr, K. (2021). Price and income convergence and the dynamic Penn effect in Central and Eastern Europe. *Economic change and Restructuring*, 54(3): 621–635. <https://doi.org/10.1007/s10644-019-09248-6>
- Dobrescu, E. (2015). Comparative Price Level (CPL) – A Representative Parameter of economic convergence. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 18(4): 7–28. [https://www.researchgate.net/publication/292394162\\_Comparative\\_price\\_level\\_CPL\\_-\\_A\\_representative\\_parameter\\_of\\_economic\\_convergence](https://www.researchgate.net/publication/292394162_Comparative_price_level_CPL_-_A_representative_parameter_of_economic_convergence)
- Dreger, C., Kholodilin, K., Lommatzsch, K. Kirsten, J., Jirka, S. & Przemyslaw, W. (2007). *Price convergence in the enlarged internal market*. European Economy, Economic Papers No. 292. November. [http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/18471306\\_rap76\\_0.pdf](http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/18471306_rap76_0.pdf)
- ECB (2015). *Real convergence in the euro area: Evidence, theory and policy implications*. ECB Economic Bulletin, Issue 5. [https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eb201505\\_article01.en.pdf](https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eb201505_article01.en.pdf)
- Eichengreen, B. (2019). Convergence and Divergence in the EU: Lessons from Italy. *Intereconomics*, 54(1): 31–34. <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2019/number/1/article/convergence-and-divergence-in-the-eu-lessons-from-italy.html>
- Eurostat (2020a). *Database: Purchasing power parities (PPPs), price level indices and real expenditures for ESA 2010 aggregates*. <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- Eurostat (2020b). *Database: Annual national accounts. Main GDP aggregates*.

- Eurostat & OECD (2012). *Eurostat-OECD Methodological Manual on Purchasing Power Parities*. Eurostat Methodologies and Working papers <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5923225/KS-RA-12-023-EN.PDF/e2755b1b-68a5-4dad-86f5-6327c76da14d>
- Feenstra, R. C., Inlaar, R. & Timmer, M. P. (2015). The Next Generation of the Penn World Tables. *American Economic Review*, 105(10): 3150–3182. DOI: 10.1257/aer.20130954b
- Fellegi T. (2021). Mekkora a magyar GDP felzárkózása a rendszerváltás óta? <https://novekedes.hu/elemezsek/mekkora-a-magyar-gdp-felzarkozasa-a-rendszervaltas-ota>
- Franks, J., Barkbu, B., Blavy, R., Oman, W. & Schoelermann, H. (2018). *Economic Convergence in the Euro Area: Coming Together or Drifting Apart?* IMF Working Paper, WP/18/10. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/23/Economic-Convergence-in-the-Euro-Area-Coming-Together-or-Drifting-Apart-45575>
- Györfly D. (2021). Felzárkózási pályák Kelet-Közép-Európában két válság között. *Közgazdasági Szemle*, 68(január): 47–75. DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2021.1.47>
- Halmay P. (2019). Konvergencia és felzárkózás az euróövezetben. *Közgazdasági Szemle*, 66(június): 687–712. DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2019.6.687>
- Heady, D. D. & Hodge, A. (2009). The effect of population growth on economic growth: A meta-regression analysis of the macroeconomic literature. *Population and Development Review*, 35(2): 221–248. <https://doi.org/10.1111/j.1728-4457.2009.00274.x>
- Kónya I. (2018). *Economic Growth in Small Open Economies*. Palgrave Macmillan, Cham.
- Kónya I., Krekó J. & Oblath G. (2020). Labor shares in the old and new EU member states - sectoral effects and the role of relative prices. *Economic Modelling*, 90: 254–272. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2020.05.010>
- Krekó J. & Oblath G. (2018). *Economic Convergence and Exchange Rate Misalignments in the European Union*. MTA KRTK KTI Discussion Papers, No. 2018/25 <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/222038/1/dp2018-25.pdf>
- Krekó J. & Oblath G. (2020). Economic growth and real exchange rate misalignments in the European Union. *Acta Oeconomica*, 70(3): 297–332. <https://doi.org/10.1556/032.2020.00016>
- Matić, M. G., Gavrilović, B. J. & Stanišić, N. (2020). GDP and beyond: Prosperity convergence in the countries of Western and Eastern Europe. *Acta Oeconomica*, 70(4): 493–511. DOI: 10.1556/032.2020.00033
- McCarthy, P. (2013). Extrapolating PPPs and Comparing ICP Benchmark Results. In: World Bank (2013), Chapter 18: 473–505.
- MPD (2020). *The Maddison Project Database*. <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en>
- Oblath G. & Palócz É. (2020). Gazdasági növekedés, fogyasztás és megtakarítás Magyarországon az elmúlt évtizedben. In: Kolosi Tamás, Szelényi Iván, Tóth István György (szerk.): *Társadalmi Ríport 2020*, TÁRKI, Budapest. 39–59. [https://www.tarki.hu/sites/default/files/2020-10/039\\_059\\_OblathG\\_Palocz\\_web.pdf](https://www.tarki.hu/sites/default/files/2020-10/039_059_OblathG_Palocz_web.pdf)
- Oblath G. (2013). Hány év múlva? - A konvergencia természetéről és időigényéről. *Statisztikai Szemle*, 91(10): 925–946. [http://real.mtak.hu/7795/1/2013\\_10\\_925.pdf](http://real.mtak.hu/7795/1/2013_10_925.pdf)
- Oblath, G. (2014a). Felzárkóztak az árak és lemaradtak a bérek? Tévhit, tények és közgazdasági összefüggések. *Statisztikai Szemle*, 92(8–9): 745–765. [https://www.ksh.hu/statszemle\\_archiv/2014/2014\\_08-09/2014\\_08-09\\_745.pdf](https://www.ksh.hu/statszemle_archiv/2014/2014_08-09/2014_08-09_745.pdf)
- Oblath, G. (2014b). Gazdasági átalakulás, nekilendülés és elakadás: Magyarország makrogazdasági konvergenciája az Európai Unió fejlett térségéhez az 1990-es évek elejétől 2013-ig. In: Kolosi T., Tóth I. Gy. (szerk.): *Társadalmi Ríport 2014*. TÁRKI, Budapest, 21–50. <https://tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/b323.pdf>
- Oblath G. (2019a). *Külkereskedelmi cserearányok, bruttó hazai reáljövedelem és bruttó hazai termék: változások és szintek nemzetközi összehasonlításban*. KRTK Közgazdaságtudományi Intézet Műhelytanulmányok MT-DP 2019/17. <http://real.mtak.hu/102232/1/MTDP1917.pdf>

- Oblath G. (2019b). Külkereskedelmi cserearány-változások és hatásuk a bruttó hazai reáljövedelemre, a belföldi felhasználásra és a jövedelmi felzárkózásra. *Külgazdaság*, 63(11–12): 3–41. DOI: <https://doi.org/10.47630/KULG.2019.63.11-12.3>
- Oblath G. (2020). *A relatív fejlettség szintjének és a fejlettség szintjének relatív változása*. KRTK KTI Blog. <https://www.mtaki.hu/blog/oblath-gabor-a-relativ-fejlettség-szintjének-es-a-fejlettség-szintjének-relativ-változása/12648/>
- Oblath G., Palócz É., Popper D. & Valentinyi Á. (2015). *Economic convergence and structural change in the new member states of the European Union*. Discussion Paper No. 2015/44, Institute of Economics, Centre for Economic and Regional Studies, Hungarian Academy of Sciences. <https://www.econstor.eu/handle/10419/129858>
- OECD (2020). *Database: Purchasing Power Parities for GDP and related indicators*. <https://stats.oecd.org/Index.aspx>
- Peterson, E. W. F. (2017). The Role of Population in Economic Growth. *SAGE Open*, 7(4). <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2158244017736094> <https://doi.org/10.1177/2158244017736094>
- PWT (2021). *The Penn World Table version 10.0*. <https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/?lang=en>
- Samuelson, P. (1964). Theoretical Notes on Trade Problems. *Review of Economics and Statistics*, 46(2): 145–154. <https://doi.org/10.2307/1928178>
- Samuelson, P. (1994). Facets of Balassa-Samuelson Thirty Years Later. *Review of International Economics*, 2(3): 201–226. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.1994.tb00041.x>
- Simonovits A. (2020a). A felzárkózás matematikája. *Élet és Irodalom*, 2020. július 10.
- Simonovits A. (2020b). A gazdasági fejlettségről. *Élet és Irodalom*, 2020. szeptember 4.
- Vincze J. (2018). Szubsztantív vagy ökológiai racionalitás? A pénzillúzió esete. *Közgazdasági Szemle*, 65(november): 1097–1114. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2018.11.1097>
- World Bank (2013). *Measuring the Real Size of the World Economy: The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program – ICP*. Washington, DC. doi: 10.1596/978-0-8213-9728-2
- World Bank (2021). *International Comparison Program (ICP)*. <https://www.worldbank.org/en/programs/icp>

## Globalizáció, regionalizáció és a földrajz: a távolság még mindig számít?

LÁNG LÁSZLÓ\*

*E tanulmány vezérfonala a globalizáció és regionalizáció versengése, ami – legalábbis az elmélet szintjén – az ezredforduló környékén vált élessé. A globalizáció visszahúzódni, a regionalizáció tért nyerni látszott, amíg aztán a 2010-es évekre „megérkeztek” (ismét) a nemzetállamok. Mindeközben, a radikális technológiai és kommunikációs változások ellenére, a nemzetközi gazdasági áramlások nem csökkenő mértékben tűntek gravitálni a hazai térségek irányába anélkül, hogy ezt visszatükrözte volna (szó szerint egy-két kivételtől eltekintve) a régiók gazdasági és ennek keretként biztonságpolitikai együttműködése, illetve ezek intézményesülése. A tanulmány ebben a keretrendszerben, a nemzetközi kapcsolatok, a nemzetközi vagy világgazdaságtan és a földrajz diszciplínáinak határán keres válaszokat, pontosabban tesz fel – későbbi válaszok reményében – kérdéseket. Az írás vélelmezett szaktudományi hozzáadott értéke, hogy nem veszik el a vizsgált nemzetközi mozgások és szintek komplexitásában, hanem képes konkrét hipotézisek megfogalmazására és további kutatási irányok kijelölésére.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F14, F15, F23, F50.

*Kulcsszavak:* földrajzi távolság, globalizáció, regionalizáció, gravitációs modell.

\* Láng László a közgazdaság-tudomány kandidátusa, az IBS Nemzetközi Üzleti Főiskola rektora.  
E-mail: LLANG@ibs-b.hu

Öszintén hálás vagyok a folyóirat által felkért két anonim lektor érdemi észrevételeiért. Remélem, sikerült ezeket a maguk súlyán és helyén az írásba beépítenem. Minden ennek ellenére fennmaradt hiány vagy hiba az én kizárólagos felelősségem.

A kézirat első változata 2021. április 7-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.7-8.63>

**Globalisation, regionalisation and geography: does distance still matter?**

LÁSZLÓ LÁNG

The leitmotif of this paper is 'rivalry' between globalisation and regionalisation, which – at least at the level of academic discourse – intensified around the turn of the millennium. Globalisation seemed to be receding, regionalisation to be gaining ground through the 2010s, when nation-states 're-arrived'. In the meantime, and despite radical technological and ICT changes, international economic flows apparently continued to gravitate towards home regions, without being followed (with literally one or two exceptions) by economic and the underlying security policy cooperation and institutionalisation in home regions. It is within this framework, at the boundaries of the disciplines of international relations, international economics and geography, that this paper seeks answers, or rather, poses questions, with an aspiration to finding answers through further research. The presumed academic added value of the paper is that its analyses do not dissolve in the inevitable complexity of international flows and levels discussed but is able to define specific hypotheses and calls for future academic inquiry.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: F14, F15, F23, F50.

*Keywords:* geographical distance, globalisation, regionalization, gravity model.

---

E tanulmány közvetlen előzménye a nemzetközi mozgások (áru, tőke, pénz, ember, technológia, kultúra stb.) globális, regionális és nemzetállami szintjeinek öszszecsúsítása, esetenként egymásra tromfolása a politikai, de gyakran akár a szakmai közgondolkodásban. A globalizáció hol mindent visz, hol meghalt, a nemzetállamok közvetlen környezete, a hazai régió hol a szerves növekedés legkedvezőbb terepe, hol meg a szuverenitást fenyegető birodalmi rém, a nemzetállam pedig hol szent és örök, hol meg a múlt meghaladni kívánt maradványa. És ebben a hangos zűrzavarban sokan hajlamosak megfeledkezni arról, hogy a nemzetközi mozgások, bármely szinten, csak egy viszonylag biztonságos, támogató környezetben tudnak kibontakozni, amelynek megléte vagy hiánya biztonság- és geopolitikai tényezők függvénye.

Ez a tanulmány ezeken a szinteken mozog, miközben adottnak vélelmezi azt a sok szerző által bizonyított és ismételt megerősített tényt, hogy az utóbbi évtizedek technológiai és infokommunikációs robbanása ellenére a nemzetállamok közötti távolság, földrajzi és nem kevésbé nem földrajzi, még mindig számít. E fontos tétel ellenére az írás szerzője nem kíván a geográfia vagy a regionális tudomány képviselőjeként érvelni: megmarad a világgazdaságtan, a fejlődéstudomány és a nemzetközi kapcsolatok (IR) diszciplínáinak keretei között.



### A globalizáció mint valóság és mint ideológiai konstrukció

Az 1990-es évek második felének társadalomtudományi divatfogalma (a *Zeitgeist*, ha úgy tetszik) a globalizáció volt. A folyamat mind a négy dimenziójában (gazdasági, katonai, környezetvédelmi és társadalmi/kulturális) felfedezni vélték befolyásoló, sőt meghatározó szerepét, arra jutva, hogy mindez kikerülhetetlenné teszi a területalapú módszertanon túllépő társadalomtudományi paradigmaváltást (Scholte, 1999; Featherstone & Lash, 1995; Giddens, 1990).

Ez szerencsére nem történt meg, de kivétült – szimpatikus módon – egy olyan világ ideája (és csak töredékesen valósága), amelyben mindenféle, nem kizárólag állami szereplők csatornák és felületek sokaságán érintkeznek egymással; nem hierarchikusan rendezett ügyek sokaságában alkotnak véleményt, teremtenek fórumokat, intézményeket, hoznak döntéseket; és végül, amelyben az államközi kapcsolatokban irrelevánsá válik az erő alkalmazása. Robert Keohane és Joe Nye (2000:117) ennek az ideának lelkes (bár közel sem naív) hirdetői a vesztfáliai rend, a nemzetállami anarchia lassú, de valóságos meghaladásaként üdvözölték az 1970-es évek „kölcsonős függését” magasabb szintre emelő, pontosabban, Thomas Friedman kifejezésével, „gyorsabban és olcsóbban, mélyebbre és messzebbre” hatoló globalizációt (Friedman, 1997).

A figyelem és lelkesedés mértékéhez képest hamar jött az ébredés. A globalizációs elméletek normatív elemei ugyanis túlságosan is hangsúlyossá váltak a valóságot leírni próbáló törekvéseikhez képest. A globalizáció társadalomtudományi rendezőelvből (liberális) ideológiává vált, miközben fókuszálhatott volna (és tette is számos szerzőnél) a világméretű strukturális egyenlőtlenségekre (Észak és Dél, a Nyugat és a többiek, centrum és periféria között), a birodalmak emelkedésére és hanyatlására, a kapitalizmus világrendszerre válására anélkül, hogy szükségképpen felkarolta volna a multilateralizmus, a nemzetek feletti intézményesülés és globális kormányzás toposzait. (Jóllehet az a közhely, hogy globális problémák – lásd klímaváltozás, migráció és társaik – csak globális szinten és keretrendszerben kezelhetők, józanul aligha megkérdőjelezhető.)

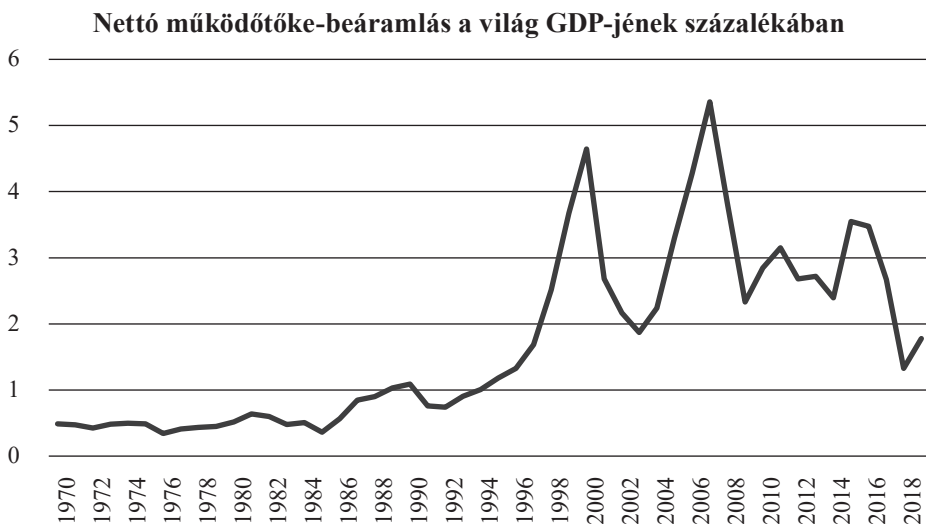
A globalizáció mint komplex gazdasági és társadalmi jelenség önmagában véve is hol erősebben, hol gyengébben nyilvánul meg. Elég csak egy pillantást vetni az 1. ábrára, amely a globalizáció legegyszerűbb mérőszámának (a világexport és -import GDP-hez viszonyított százalékos arányának) fél évszázados trendjét mutatja. Az 1980-as évek közepétől a 2000-es évek első évtizedének közepéig-végéig töretlen volt a lendület, előtte is, utána is szakadozott a trend.

1. ábra



Forrás: Világbank (<https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS>)

2. ábra



Forrás: Világbank (<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>)

Egy másik egyszerű mutató, a nettó külföldi működőtőke-beruházások GDP-hez viszonyított aránya trendjében már az ezredfordulón törés mutatkozott (9/11 és a második öbölháború), ami egy gyors, de rövid élettartamú korrekció után 2008-ban tartósan beszakadt (2. ábra).

A trendváltások mögött persze nem a globalizáció ideológiai síkra tolódása és az azzal kapcsolatos érzések és ellenérzések húzódnak meg, hanem objektív okok. Mindenekelőtt, a globalizáció nem írta fölül a nemzetállamokra tagolódott világ rendjét: korlátozta is az államok mozgásterét meg szükségessé is tette az állami beavatkozásokat a globális trendekhez való jobb alkalmazkodás érdekében. A globalizáció mint tendencia tehát erősödik az államok többsége számára kedvező világ-gazdasági feltételek közepette, és gyengül, ha kedvezőtlen környezeti hatások arra készítetik a védekező nemzetállamokat, hogy olyan gazdasági eszközöket vessenek be, amelyek inkonzisztensek a szabad és nyitott piacokkal (Obstfeld, 2019). A globalizáció elősegítheti (miként elő is segítette) a világgazdasági szereplők gazdasági (társadalmi, kulturális stb.) konvergenciáját, de ki is érezheti a köztük folyó politikai és gazdasági versenyt. Különösen akkor, ha felborítja azt a geopolitikai egyensúlyt, amely egy „jóindulatú” hegemónhoz kötődik, amely hatalom befolyási övezetében ösztönzőleg hat a nemzetállami konvergenciákra. Ez utóbbi összefüggésben az is fontos, ha nem a legfontosabb, hogy milyen tartalmú, intenzitású és kiterjedésű a hegemon befolyás: liberális vagy illiberális, globális vagy regionális, erősödő vagy gyengülő. Nem véletlen, hogy a globalizáció mint társadalomtudományi értelmező elemző keret is az ezredforduló után, a második öbölháborúval, azaz az USA megváltozott prioritásaival és a multilaterális intézmények zavarodottságával kezdett veszíteni vonzásából.

De előkerült – nem új felfedezésként, hanem némileg feledett hangsúlyként – még egy tényező: a földrajz fogva tartó ereje. A hazai vagy közel hazai (regionális) pálya előnye persze már korábban is foglalkoztatta a közgazdászok egy részét. Feldstein és Horioka már 1980-ban felhívják a figyelmet az azóta a nevükkel jelzett paradoxonra, nevezetesen, hogy szabad nemzetközi tőke mozgás mellett (vesd össze: globalizáció) adott nemzetgazdaságon belül a megtakarítások és a beruházások közötti szoros kapcsolat eltűnik, miközben és valójában nem: a statisztikák továbbra is szoros korrelációt mutatnak nemzetállami szinten a kettő között (Coakley et al., 1998). Egy másik ismert paradoxon, a kereskedelem „röghöz kötöttségének” (*home bias in trade*) megfogalmazása McCallum (1995) nevéhez kötődik, aki mintegy 20-szoros különbséget figyelt meg az Egyesült Államok szövetségi államai és Kanada tartományai közötti belső és a határon átnyúló kereskedelem intenzitása kö-

zött, annak ellenére, hogy a két ország ugyanannak a szabadkereskedelmi övezetnek a részesei, azonos kultúrájúak, nyelvi korlátok nélkül. Ugyancsak kimutatható volt a hazai „pálya” előnye (*home bias in equity investment*) a részvénybefektetésekben (French & Poterba, 1991). Ráadásul nemcsak a nemzetközi és a hazai részvények viszonylatában, hanem az Egyesült Államokon belül is: a portfóliómenedzserek kimutathatóan preferálták a földrajzi közelségükben működő cégek részvényeit (Coval & Moskowitz 1999). Figyelemre méltó, hogy Obstfeld és Rogoff (2000) mindhárom *home biast* a nemzetközi gazdaságtan hat legnagyobb „rejtélye” között említik.

Az évezred elején aztán újra hangsúlyt adott e kutatásoknak a vállalatstratégia-guru, Pankaj Ghemawat nagy jelentőségű írása, amely *A távolság még mindig számít. A globális terjeszkedés szikár valósága* címmel 2001-ben jelent meg a Harvard Business Review-ban, majd gyors egymásutánban követték a *Félglobalizáció és nemzetközi üzleti stratégiák* és *A globális vezető szerep elérésének regionális stratégiái* című cikkei (Ghemawat, 2001; 2003; 2005). Mintegy Ghemawatra rímelve, de még alaposabb ökonometriai háttérrel jelentek meg aztán Rugman és Verbeke munkái a multinacionális társaságok globális kontra regionális mozgásairól (Rugman & Verbeke, 2001; 2003; 2004; 2008 – csak hogy néhányat emeljünk ki).

A működő tőke nemzetközi mozgásai mellett és ugyanezen analógia alapján egyre több figyelmet kapott a nemzetközi kereskedelem „röghöz”, azaz a szűkebb-szélesebb hazai régióhoz való kötöttsége. Jan Tinbergen már 1962-ben felfigyelt arra, hogy a bilaterális kereskedelmi áramlások jól leírhatók az országok közötti földrajzi távolság és az országok méretkülönbsége függvényében (Tinbergen, 1962). Ez a felismerés azonban csak az 1990-es évek közepétől került újra a tudományos figyelem előterébe, ekkor viszont olyannyira, hogy az ökonometria egyik legrobustusabb összefüggéseként értékelték. A nemzetközi kereskedelem masszív földrajzi meghatározottsága akkor tett szert azóta sem csillapodó tudományos népszerűsége, amikor a „világfalu”, a „távolság halála” vagy a „határok nélküli világ” voltak a globalizáció büvkörében élő szakújságírás (és ne tagadjuk, a szaktudomány) sztereo-típiái. Alapmunka e vonatkozásban Disdier és Head (2008), illetve Head és Mayer (2013) metaanalízise.

### **Térségi kötelékek – árumozgások**

A felek közötti földrajzi távolság mindig is tudottan befolyásolta a (kereskedelmi, befektetési, technológiaátadási, pénzügyi, utazási, kulturális stb.) kapcsolatok intenzitását. A nagyobb távolság addicionális költségeket, kevesebb információt,

növekvő idegenségérzetet és kisebb bizalmat jelent. Úgy tűnhetett azonban, hogy e közhelyszerű korlátokat a technológiai fejlődés mihamarabb lebontja. De nem így történt.

A nemzetközi áramlások térségi kötöttségét az ún. gravitációs modellel mérik. A modell alapjai eredetileg Tinbergen-től (1962) származnak, majd Anderson (1979) fejlesztette tovább. Aztán az 1990-es évek második felétől napjainkig kutatások százezer használják, a legkülönbözőbb tényezők külkereskedelemre (de nemcsak külkereskedelemre, hanem működtetőke-áramlásokra, technológiatranszferre, migrációra és gyakorlatilag bármilyen nemzetközi áramlásra, interakcióra) gyakorolt hatásait mérve. A gravitációs modell a külkereskedelem terén és a maga legegyszerűbb formájában (loglineáris regresszió), azt modellezi, hogy  $i$  és  $j$  ország közötti földrajzi távolság és  $j$  ország gazdasági mérete mennyiben határozza meg  $i$  ország  $j$  országba irányuló exportját, illetve az onnan érkező importját. A számtalan vizsgálat (Kepaptsoglou et al. [2010] szerint csak 1999 és 2009 között 59 vonatkozó tanulmány jelent meg neves tudományos folyóiratokban) arra jutott, hogy nagyon: az oksági meghatározottság erőteljes és szignifikáns, s a távolság értelemszerűen negatívan, a gazdasági erőkülönbség pedig pozitívan befolyásolja a vonatkozó bilaterális áramlásokat. A tanulmányok többségében az áruforgalom távolságfüggő rugalmassága (a méretkülönbségeket változatlanul véve)  $-0,9$  és  $-1,5$  között mozog (Venables, 2001). Head és Mayer (2013: 30) 159 tanulmányt összegző megállapítása szerint a távolság átlagos rugalmassági együtthatója  $-0,93$ . Összehasonlításképpen: saját vizsgálatunkban (a részleteket lásd a függelékben) a rendkívül nyitott magyar (az export/GDP arány tekintetében a világ 15 legnyitottabb országa közé tartozó) gazdaság kivitelének és behozatalának távolságfüggő rugalmassága (2019)  $-1,56$  és  $-2,18$ . Azaz az export esetében a távolság 10 százalékos növekedése közel 16 százalékos csökkenést idéz elő a kivitt áruk volumenében. Érdeemes látni, hogy ezek a rugalmassági együtthatók milyen meredeken vágják vissza a kivitt, illetve bevitt áruvolumeneket (1. táblázat): ha az exportvolumen 1000 km-es rádiuson 100 százalék, akkor 2000 km-nél már csak 30 százalék körüli, 4000 km-nél pedig alig 16 százalék.

**A magyar külkereskedelem a távolság függvényében, 2019**  
(Elaszticitási együtthatók)

	Export ( $\theta = -1,56$ )	Import ( $\theta = -2,18$ )
1000 km	1	1
1500 km	0,43	0,31
2000 km	0,32	0,23
3000 km	0,21	0,15
4000 km	0,16	0,11
6000 km	0,11	0,08
8000 km	0,08	0,06

*Forrás:* Saját számítások a KSH, a Világbank, az IMF és a geodatasource.com adatai alapján (lásd Függelék).

Viszonylag kis számú tanulmány foglalkozik a szolgáltatások kereskedelmével a távolság függvényében. Ceglowski (2006) 28 OECD-ország 1999. és 2000. évi szolgáltatásexportját és -importját vizsgálva arra jutott, hogy a távolság 10 százalékos növekedése 8,9–9,8 százalékkal csökkenti a szolgáltatások bilaterális forgalmát, azaz a távolságfüggő rugalmasságuk nagyjában és egészében megegyezik az áru-forgaloméval.

Még figyelemre méltóbb azonban, hogy a vizsgálatok szerint ezek a negatív rugalmassági együtthatók az időtengelyen a „legjobb esetben” is változatlanok. Cooper és Frankel (1998: 72) szerint „több mint egy évszázada mérünk a gravitációs modellel, és semmi bizonyítékát nem leljük annak, hogy a távolsági együttható csökkenne”. Disdier és Head (2008) 51 tanulmányt összegző metaanalízise arra jutott, hogy a távolság kereskedelemszűkítő hatása mintegy 20 százalékkal nőtt (!) 1965 óta. Brun és munkatársai (2005) azt találják, hogy a távolság rugalmassági együtthatója 11 százalékkal emelkedett (!) az 1962 és 1995 közötti 35 évben. Két kiragadott évről és az ebből fakadó esetlegességekről lévén szó, a magyar esetben csak annyi mondhatunk, hogy saját vizsgálatunk szerint a magyar kivitel távolságrugalmassági együtthatója 2001 és 2019 között  $-1,7$ -ről  $-1,6$ -ra (tehát alig) változott, az importé pedig  $-1,3$ -ról közel 70 százalékkal nőtt.

A globalisták egyik fontos hittételét cáfolva tehát a világ (legalábbis az áru- és szolgáltatáskereskedelem tükrében) nem lett kisebb. Hogy miért is nem, az egy fogós és valójában nem megválaszolt kérdés. Sokan sokféle okot említenek.

Magyarázatként adódik a szállítási költségek visszatartó ereje. Behar és Venables (2010) úgy becsülte, hogy a távolság visszatartó ereje mintegy 2/3 részben vezethető vissza a szállítási költségekre. A maradék egyharmadot kulturális, kommunikációs, nyelvi és bizalmi okok magyarázhatják. Ezt az arányt egyébként a brit export tekintetében Kristjansdottir és munkatársai (2019) is megerősítik. Ebből viszont az következne, hogy a globalizáció évtizedeiben a szállítás fajlagos költségei nem csökkentek, hanem inkább növekedtek, mert feltehető, hogy a „puha” tényezők (kultúra, kommunikáció stb.) szerepe az ICT-robbanás és az internet, illetve a közösségi média terjedése miatt visszaszorulóban kell, hogy legyen. Vagy valamilyen nagyon erős összetétel-változás következett be a magas fajlagos szállítási költségű tömegárúk javára és a magas hozzáadott értékű feldolgozóipari és technológiai javak, vagy éppen a szolgáltatások rovására. Vagy durván leromlott a szállítási infrastruktúra, megnövelve a fajlagos költségeket. De mindezek nyilván fordítva igazak. A kép tehát zavaros, de annyi bizonyosnak tűnik, hogy a fajlagos szállítási költségek tényleg nem nagyon csökkentek (legalábbis a 2000-es évek elejétől): egyfelől az üzemanyagárak emelkedése miatt, de főleg azért, mert a szállításban bekövetkezett technológiai fejlődés inkább minőségi faktorokban (gyorsaság, megbízhatóság), mintsem a fajlagos árak csökkenésében mutatkozott meg (Behar & Venables 2010:21). Berthelon és Freund (2008) vizsgálatai arra jutottak továbbá, hogy az ágazatok mintegy 40 százalékában az elmúlt évtizedekben megnövekedett a távolságérzékenység. Hogy miért? Mert (állítják a szerzők) egyre több helyettesítő termék/szolgáltatás jelent meg a vevő/eladó földrajzi közelségében (Berthelon & Freund, 2008:319).

Nem egyértelmű az úgynevezett puha tényezők hatása sem. Nyilvánvaló, hogy a földrajzi távolság nemcsak a szállítási költségeket befolyásolja, hanem az eladók és a vevők közötti kapcsolatokat, informáltságot, megértést, bizalmat is. Rangan (2000:205) szerint „...a potenciális cserepartnernek kivoltát és megbízhatóságát a közgazdászok ritkán kezelik adatként. Valójában azonban a vállalatok jelentős nehézségekbe ütköznek a (partner)keresés és kiválasztás kapcsán. Ilyen körülmények között a vállalatok társadalmi közegének, hálózatának kiemelt szerep jut. Történelmi okok miatt ugyanakkor a vállalatok társadalmi, közösségi hálói inkább helyiek, illetve nemzetiek”. Ha ez valóban a földrajzi távolság kereskedelemfékező hatását erősítené, akkor az nyilván erőteljesebben mutatkozna meg az információérzékeny, differenciált termékek, mint a homogén tömegárúk körében. Az 1985 és 2005 kö-

zötti időszakot vizsgálva azonban Berthelon és Freund (2008) megállapította, hogy a homogén javak esetében erősebben érvényült a távolságérzékenység, mint a differenciált termékek körében. Erőltettnek tűnik az a magyarázatuk, hogy ez azért van, mert a több információ és piaci transzparencia elsősorban a homogén tömegtermékek esetében ösztönözte a földrajzilag közelebb levő eladók és vevők egymásra találását (Hakanson & Dow, 2012:766).

Lankhuizen és de Groot (2014) 96 ország bilaterális kereskedelmét vizsgálva a kulturális és az intézményi távolságot is beépítette a szokásos független változók (földrajzi távolság, GDP PPP stb.) sorába. A kulturális távolságot a szokásos Hofstede-kategóriákkal (bizonytalanságkerülés, hatalmi távolság, férfiasság-nőieség, individualizmus-kollektívizmus, jövőorientáció) vélik megragadhatónak, az intézményit pedig Kaufmann és munkatársai (2005) hat ismérve révén (politikai stabilitás, kormányzati hatékonyság, szabályozási minőség, jogállamiság, korrupció mértéke, beszámoltathatóság és vélemény szabadság) feltételezik. Úgy találták, hogy a bilaterális kereskedelmet csak a kulturális távolság magasabb szintjein fékezi ez a faktor, annak alacsonyabb szintjein a kulturális távolság inkább pozitívan hat a kereskedelemre. Összintén szólva, ez a konklúzió nem vezet sehova, különösen hogy bár statisztikailag szignifikáns, de rettentően csekély a kulturális távolság nemlineáris hatása. Ugyanez igaz az idézett vizsgálatban az ún. intézményi távolságra, amely a földrajzi távolsághoz és a gazdasági méretkülönbséghez képest még jelentéktelenebb módon hat a kereskedelmi kapcsolatokra.

Hogy még homályosabbá váljon a kép, a földrajzi távolság nyilván jól korrelál az akárhogyan is mért kulturális távolsággal, azaz a vonatkozó modellek többségében súlyos kollinearitási torzítás léphet fel. Valójában egy olyan átfogó elemzést találtunk, amely (számunkra) meggyőző(bb) módon demonstrálta a kulturális távolság hatását a gazdasági áru- és egyéb cserefolyamatokra. Guiso és munkatársai (2004) ugyanis a kulturális távolságot az országok közötti bizalmi távolságra szűkítették le, mondván, hogy a relatív bizalomhiány vagy -többlet 40 százaléka nem az olyan objektív tényezőktől függ, mint például a földrajzi távolság, az információhiány, a nyelvi korlát, a kommunikációs-információs infrastruktúra megléte, a vallás vagy a történelem, hanem az egyedi, országspecifikus attitűdöktől. Guiso és munkatársai (2004) modellje arra jutott, hogy a partnerország polgáraival szembeni alacsonyabb bizalom kevesebb kereskedelmet, működőtöke- és portfólióbefektetést eredményez a kétoldalú kapcsolatokban, akkor is, ha a többi földrajzi és kulturális tényezőt változatlanak vesszük.



Mindez szép és jó, de hogy e nemzetek közötti bizalom változik-e, és ha igen, akkor az idő előrehaladtával miként, és e változás hogyan értékeli le/föl a földrajzi távolság szerepét, továbbra is homályban marad. Valószínűleg azért, amit Torre (2011) megállapított: a közelség és távolság körvonalai napjainkban összemósódnak; az ICT-robbanás segítheti a távolsági kapcsolatok bővülését és erősítheti akár a szomszédokkal kapcsolatos bizalomhiányt is, és megfordítva.

Vagy ahogy Lengyel Imre elegánsan összegezte: három alapvető közelség/távolság típus definiálható (földrajzi, kapcsolati és intézményi), amelyek egymással szoros kapcsolatban kiegészíthetők, helyettesíthetők, átfedhetik egymást. A nemzetközi szintéren különösen fontos „a kulturális normák, tradíciók, szokások ismerete, illetve a helyi intézmények működésének »megértése«, lényegében az intézményi közelség megléte” (Lengyel 2010:22).

### **Térségi kötelékek – tőkemozgások**

Az 1990-es évek eleje táján kezdődött el a nemzetközi tőkemozgások térbeli határainak vagy határtalanságának vizsgálata, többek között a gravitációs modell alkalmazásával. Di Mauro (2000) nem túl nagy mintás, de statisztikailag robusztus eredményei szerint a működőtőke-beruházások távolságfüggő elaszticitása  $-0,42$ . Portes és Rey (1999) a portfólióberuházásokat vizsgálta 14 ország mintáján az 1989 és 1996 közötti időszakra, és a nemzetközi kereskedelmét megközelítő  $-0,85$ -ös rugalmasságot mért.

A külkereskedelemhez hasonlóan vizsgáltuk a vonatkozó magyar rugalmasságokat is, a 2001. és a 2019. évre (2. táblázat). (A módszertani különbség annyi, hogy állományadatokkal dolgoztunk, és a származási országok tekintetében is a GDP PPP helyett a külföldi működőtőke-, illetve portfólióállományokat vizsgáltuk, messze meggyőzőbb statisztikai szignifikanciával.)

A magyar esetre vonatkozóan figyelemre méltó, hogy (i) legalábbis a külföldi működőtőke-befektetések esetében a magyar állományok földrajzilag lényegesen kötöttebbek, mint a nemzetközileg mért adatok, (ii) az utóbbi két évtizedben ez a kötöttség növekedett.

**Magyarországi külföldi működőtőke- és portfólióbefektetés-állományok a földrajzi távolság függvényében – 2001, 2009**

(Elaszticitási együtthatók)

	Működőtőke-állományok,		Portfólióberuházás-állományok,	
	2001 ( $\theta = -0,65$ )	2009 ( $\theta = -1,05$ )	2001 ( $\theta = -0,69$ )	2009 ( $\theta = -0,76$ )
1000 km	1	1	1	1
1500 km	1,03	0,64	0,97	0,88
2000 km	0,77	0,48	0,72	0,66
3000 km	0,52	0,32	0,48	0,44
4000 km	0,39	0,24	0,36	0,33
6000 km	0,26	0,16	0,24	0,22
8000 km	0,19	0,12	0,18	0,16

*Forrás:* Saját számítások a KSH, a Világbank, az IMF és a geodatasource.com adatai alapján (lásd Függelék).

Plasztikus eredményre jutottak azok a vizsgálatok, amelyek a konkrét vállalati stratégiák elemzésével adtak képet a globalizálódás intenzitásáról. A vonatkozó vállalati kutatások úttörői, Rugman és Verbeke (2008) saját korábbi adatbázisukat (2004) frissítve állapították meg, hogy a Fortune 500 vállalatainak 85–90 százaléka stabilan hazai régiójába ágyazódik, mind az értékesítés (78-79 százalék), mind pedig a külföldi eszközállomány (77-78 százalék) tekintetében. Két fontos megjegyzés kívánkozik ide: (i) mindösszesen három kulcsrégiót vizsgáltak (Észak-Amerika, Európa és csendes-óceáni Ázsia), és (ii) nem foglalkoztak a vállalati tevékenység beszerzési (*sourcing*) vonulatával. A Fortune 500 rendre multi- vagy transznacionálisnak nevezett vállalatainak legfeljebb 1-2 százaléka ténylegesen globális abban az értelemben, hogy eladásai, illetve eszközállományuk legfeljebb 30–35 százaléka összpontosul hazai régiójukra, és jelen vannak a világ mindhárom kulcsrégiójában (legalább 20-20 százalék értékesítési, illetve eszközállomány-részesedéssel). Globális cégnek találtatott az IBM, a Sony, a Philips, a Nokia, az Intel, a Canon, a Coca-Cola és a Moët-Hennessy-Louis Vuitton (Rugman és Verbeke, 2008:306).

Oh és Rugman 2014-ben közzétett tanulmánya, az 1999 és 2008 közötti időszakot vizsgálva megerősítette, hogy a világ 500 legnagyobb vállalata vajmi kevésbé változtatott nemzetközi stratégiáján. „Másként fogalmazva, nincs empirikus bizo-

nyítéka annak, hogy a nagy cégek globális stratégiákra váltanának. Nemzetközi aktivitásuk és stratégiáik stabilitása viszont arra utal, hogy a világ legnagyobb cégeinek többsége hazai régiójába van beágyazódva” (Oh & Rugman, 2014:109).

Tény ugyanakkor, hogy nőtt a globális multik száma: 10 év alatt a minta 2,4 százalékról 4,0 százalékra. A bi-regionálisaké (amikor is a cég eladásainak és eszközállományának legalább 20-20 százaléka koncentrálódik a három nagy régió közül kettőre, de kevesebb mint 50 százalék a hazai régiójukra) 4,7-ről 10,7 százalékra emelkedett. De a kettőt együttvéve is 2008-ban legfeljebb 80 volt világcég a vizsgált 700-ból. Mindenesetre a világ legnagyobb társaságainak úgy 85 százaléka csak hazai piacon vagy hazai térségében aktív (Oh & Rugman, 2014).

Mindez nem szabad, hogy megleljen bennünket. Porter már 1990-ben leszögezte, hogy „a versenyelőny forrása végső soron a hazai talaj: „ott születik a stratégia, a kulcstermék és a folyamattechnológia, sőt ott történik a termelés kritikus tömege” (Porter, 1990). De még ennél is korábban, már 1979-ben tette közzé Dunning az úgynevezett eklektikus paradigmáját, amit azóta OLI (*Ownership, Location, Innovation*) modell néven emlegetnek, s amely egy háromlábú keretrendszerben próbálta meghatározni, hogy mikor érdemes egy vállalatnak hazai/regionális fejlesztés helyett külföldi tőkeberuházásban gondolkodnia. A paradigma azt tételezi, hogy a cégek kerülnek a nyílt piaci, területen kívüli tranzakciókat, ha azokat házon/régióon belül ugyanolyan költséggel is megvalósíthatják (Dunning, 2001).

Az említett és a kapcsolódó, illetve korábbi vizsgálatok mind meggyőzőbben bizonyítják, hogy a multinacionálisnak mondott társaságok nemzetközi stratégiái az úgynevezett hazai régióra fókuszálnak. Nem kivételként, nem a globalizálódás valamilyen közbenső lépcsőfokaként, nem politikai vagy kereskedelemösztönző térségi kezdeményezésekre (például regionális integrációkra) adott válaszként, hanem természetes alapstratégiaként. Nagyon világos magyarázatot ad erre Verbeke és Asmussen (2016).

A vállalatspecifikus versenyelőnyök között megkülönböztetünk helyhez kötötteket és helyhez nem (vagy kevésbé) kötötteket. Ez utóbbiak, amelyek a vállalat nemzetköziesedésének alapjául szolgálnak, megtestesülhetnek végtermékekben (és exportra kerülnek), vagy hálózati jellegűek (és tipikusan külföldi leány- vagy közös vállalatok létrehozását ösztönzik), vagy harmadik felekkel való szerződéses konstrukciókban hasznosulnak (mint például a licenc- vagy franchise-egyezmények). E versenyelőnyök tényleges nemzetközi értékesülésének azonban szigorú előfeltételei vannak. A keresleti oldalon többnyire az alacsony szállítási, marketing- és adaptációs költségű, egy diverz nemzetközi fogyasztói réteg ingerküszöbét

elérő niche-termék(csoportról) lehet szó. A kínálati oldalon akkor értékesülnek a vállalatspecifikus előnyök egy szélesebb nemzetközi sávon, ha nehezen másolható technológiát vagy különleges szolgáltatást kínálnak (Verbeke & Asmussen, 2016:1053). Egyszóval nem kevés képesség és körülmény szerencsés együttállása kell ahhoz, hogy egy vállalat sikerrel globalizálódjék.

Szemben ezzel a hazai régió (azaz a földrajzilag és kulturálisan elég közel, de másoktól jól megkülönböztethetően távol fekvő országok csoportja) józanabb esélyeket kínál a nemzetállami piacról való vállalati kimozdulásra. Hogy miért is, az vita és gyakran tautologikus magyarázatok tárgya: a vállalati globalizálódás sikertelensége nyilván nem magyarázat a hazai régiós sikerekre (Mohr et al., 2014). Inkább valószínűsíthető, hogy a kisebb földrajzi és kulturális távolság, a gyengébb-szorosabb intézményi elemek, a közös vagy összehangolt infrastruktúra-fejlesztés stb. egyfajta „angyali körként” (vesd össze: ördögi kör) erősítik azoknak a feltételeknek a létrejöttét, amelyek a vállalatspecifikus versenyelőnyök relatíve legmagasabb hozamú hasznosulását teszik lehetővé a vállalat hazai térségében. Ráadásul a „külföldiség” terhe kisebb a hazai térségben, mint azon kívül. Ezért is mérsékeltőbbek a regionális terjeszkedés adaptációs költségei, mint a régióközi mozgásokéi.

### **Térségi kötelékek – pénzügyi áramlások**

Küzdelmes a regionális tudomány közelítése a pénzügyi mozgások irányába. Leszámítva olyan jelentős, korai teljesítményeket, mint a már korábban említett Feldstein–Horioka-paradoxon (1980), a pénzügyi geográfia vonatkozó kutatásai főként a 2008. évi válságot követően indultak be (Capelle-Blancard & Tadjeddine, 2010). Ahogy összefoglaló írásában Pryke (2017:24) megállapítja: „a pénzügyek szerepe a politikai gazdaságtan földrajzi aspektusaiban egy még folyamatban lévő (*ongoing*) projekt”. Hozzáteszem, folyamatban lévő és egyelőre az ígért szintjén maradó.

Jelentős kivétel Gál (2012) munkája, amely érdemi megállapításokkal járult hozzá a pénzügyi földrajz remélt diszciplinájához. Tanulmányában megállapítja, hogy csakúgy, mint az áru- és tőkeáramlások terén, a távolság/közelség faktor komplexebbé vált a pénzügyi áramlásokban is, jóllehet a térbeli meghatározottság a pénzügyi rendszerek alapvető jellemzője maradt. „A globális pénzügyi központok koncentrációja is bizonyítja a térbeliség szerepét, mivel helyhez kötött, személyes kapcsolatokon alapuló minőségi információk csak ezekben szerezhetők meg. Sőt, miközben a

gazdasági tevékenységek globalizálódnak, a tartós versenyelőny forrásai továbbra is adott földrajzi helyekhez, mint helyi bázisokhoz kötődnek, így összefonódik a globális és lokális szerveződés” (Gál, 2012:192). Továbbá hangsúlyosan a regionális is, tennénk hozzá, de ez nyilván még bizonyításra vár.

**Globalizáció – „félglobalizáció”, regionalizáció – „új regionalizmus”,  
geopolitika – „geoökonómia”**

A globalizáció hegy- és lejtmenetei, mint említettük korábban, nem új jelenségek. A múlt század 50-es éveinek elején még sokan vélték úgy, hogy a piacok határokon átnyúló összekapcsolódása a század elején érte el csúcspontját, s az azóta tapasztalható csökkenő trend aligha megfordítható. Aztán az 1960-es évektől a gazdasági mozgások nemzetköziesedése könnyedén túllépte a korai csúcsokat, hogy aztán a berlini fal leomlása új dinamizmust indítson be (Ghemawat, 2003). Az akkori optimizmus abba az irányba vitt, hogy a nemzetközi gazdaságot a világgazdaság váltotta fel, amely az előbbivel ellentétben egy szerves rendszer, „amelynek egésze és részei között kölcsönhatások és az egyes részei között nemcsak kapcsolatok, illetve áramlások, hanem különféle interdependenciák is, illetve egyenlőtlen viszonyok léteznek, vagyis az állományi és áramlási megközelítés mellett a relációs megközelítést is alkalmazza” (Szentés, 2020:16).

Ahogy már lenni szokott, az eufóriát másnaposság követte, temetve a globalizációt. Szakmailag kiemelkedő és mértékadó összefoglaló e vonatkozásban a filozófus-történész J. R. Saul *The Collapse of Globalism and the Reinvention of the World* c. könyve (Saul, 2005).

Saulhoz hasonlóan a józan elemzők nem temettek és nem dicsértek, csak felvették: lehetséges, hogy a 21. század elejére a globalizáció elérte valós korlátait mind a globális intézményesülés és kormányzás, mind pedig a piac és gazdaság globalizációja tekintetében (Hirst & Thomson, 2002). A széles értelemben vett „washingtoni konszenzusnak”, a Bretton Woods-i intézményrendszernek és a piacok „határtalan” integrációjának mindig is megvoltak a speciális előfeltételei és korlátai. Ilyen értelemben a globalizáció mindig is – Ghemawat kifejezésével – félglobalizáció (*semi-globalisation*) volt. A földrajzi „röghöz kötöttség” is létezett mindig, és sajátos módon nem gyengült, inkább erősödött az utóbbi két évtizedben, és nemcsak a 2008. évi pénzügyi válság, a trumpizmus (tehát a liberális amerikai hegemonia végzetes [?] meggyengülése), illetve a Covid-19 rombolása nyomán (Enderwick & Buckley,

2020). A fél- vagy töredékes globalizáció azért is helyes értelmezési keret, mert a gazdasági mozgások tekintetében (leszámítva bizonyos pénzügyi műveleteket) inkább regionális, mintsem interregionális maradt, technológiai és kommunikációs értelemben, kulturálisan, fogyasztási és magatartási minták tekintetében (különösen a „globális” felső-középosztály körében: lásd például a *The Economist* szellemes cikkét „Flat-white world” címmel [*The Economist*, 2020]), viszont mind intenzívebbé és látványosabbá vált.

A széles értelemben vett távolság visszahúzó ereje elsősorban a gazdasági mozgások és interakciók tekintetében idejekorán a régiókra és a regionális megoldásokra irányította az elemzői figyelmet. Hosszú időn át élt (él részben ma is) a regionalizmus teleologikus értelmezése: kezdetben volt a régió mint szabadkereskedelmi övezet, majd mint vámunió, aztán mint gazdasági és pénzügyi unió, hogy végül egy politikai unióban csúcsosodjék ki (Balassa, 1961). Aztán felvetődött (különösen a hidegháború után kinyíló térben), hogy nem szükségszerű ez a folyamat, és talán túlzottan Európa-centrikus is. Az „új regionalizmus” egy szélesebben értelmezett jelenség, amely „egy államok irányította projekt, amely a regionális tér meghatározott politikai és gazdasági vonalak mentén történő újraszervezését célozza” (Gamble & Payne, 1996:2). Garzón (2016:103) hozzátette ehhez, hogy az említett politikai és gazdasági vonalak időben és térben egymástól jelentősen eltérő regionális konstrukciókat eredményezhetnek, amelyekben a régió államai az egymással és a régió túl környezetükkel kapcsolatos kollektív cselekvés problémáit vélnék kezelni. Az „új regionalizmus” tehát önállóan értelmezendő, sajátos jelenség, és nem a globalizáció „second-best” alternatívája. Nem feltétlenül kell egyfajta (alapvetően kereskedelmi) nyitásként értelmezni, a hazai és a globális szint közötti kapocsként, amely összhangot teremt a globalizáció és a térségi klaszterek és befelé néző regionális tranzakciók között (Katzenstein, 1996). Lehet más is. Lehet bezárkózó, protekcionista is, vagy olyan, amely nem csak vagy nem is elsősorban a kereskedelemre koncentrál. Az új kihívások olyan feladatmegoldások irányába tolhatják a régiókat, amelyek nem gazdaságiak: éghajlati változások, migrációs problémák, terrorizmus és hasonló, határokon átívelő bűnügyi hálózatok megfékezése (Barbieri, 2019).

És mindezen elméleti konstrukcióalkotások közepette maradt, sőt erősödött a regionalizmus mint biztonságpolitikai rendszer szerepe. Pontosabban az a felismerés, hogy a regionális stabilitás mint a térségi gazdasági és egyéb együttműködés, illetve intézményesülés kerete, éppúgy feltételezi egy hegemon szereplő aktivitását, mint a globális (uni- vagy bipoláris) rendszer (Hurrell, 2007). A regionális hegemon

meghatározza a régió határait, és meghatározó szerepet játszik a térségi intézmények, a biztonsági architektúra és a regionális gazdasági dinamikák alakításában.

Fontos felismerés, hogy a nagy-, illetve regionális hatalmak (de általában a nemzetállamok) geopolitikája nem választható el a geoökonómiától (*geo-economics*). Ez utóbbi, az újdonság varázsát aligha hordozó kifejezés azzal egyenértékű, amit Hillary Clinton mondott egy 2011. évi beszédében: „a gazdasági, az stratégiai és a stratégiai, az gazdasági... azaz, a [nemzet] külpolitikai és külgazdasági érdekei oszthatatlanok ...és az erő nagyon gyakran gazdasági formában gyakoroltatik” (Scholvin & Wigell, 2018:1). És miközben a geoökonómia és annak a geopolitikával való kapcsolata hosszas, gyakran tautologikus akadémiai diskurzusok tárgya (Luttwak, 1990; Scholvin & Wigell, 2018; Mattlin & Wigell, 2016; Youngs, 2011 és mások), gyakorlati tapasztalat, hogy a regionális hatalmak a maguk geoökonómiai stratégiájában tanúsíthatnak kooperatív vagy konfliktuskereső, kompetitív magatartást, illetve tekinthetik a gazdasági erőt más, elérni vágyott stratégiai célok eszközeként vagy önmagában való célnak (Wigell, 2016).

A regionális hegemon esetleg csupán egy befolyási övezetet hoz létre, de követhet egyfajta imperialista stratégiát, birodalmat építve, vagy törekedhet egy irányított, hegemon biztonsági és együttműködési rendszer kiépítésére. Ez utóbbi esetben teheti ezt kemény (hatalmi, katonai) vagy puhább (diplomáciai, gazdasági, kulturális) eszközökkel (Nolte, 2010). A kooperatív hegemonia az erő alkalmazásának „puha” formája, amely tartósabb lehet, mint a direkt erőszakra épülő, mert a térség államait pozitív ösztönzőkkel köti egységbe, és ezáltal stabilitást garantál és legitimitást élvez (Pedersen, 2002). A lényeg a földrajz, azaz a térség és az erő (a hegemon hatalom) együttes kontextusában egyfajta közjó létrehozása, amelyben, de nem feltétlenül ugyanazon elemében vagy rétegében minden érintett megtalálja a maga hasznát.

Wigell (2016) mátrixa plasztikusan összegezte a regionális (globális) hatalmak vonatkozó magatartásformáit, többeket az „új” jelzővel felruházva, jöllehet nagyon is régi törekvésekről van szó (3. ábra).

A regionális hegemon „személye” elméleti és tapasztalati viták tárgya. Egy bi- vagy multipoláris világban lehetséges, hogy a hegemon kívülről érkezik. Jó példa a kívülről „támogatott” regionalizmusra a második világháború utáni Nyugat-Európában, Délkelet-Ázsiában tanúsított amerikai magatartás (Hemmer & Katzenstein, 2002). De még napjainkban is Kelet-Ázsia azért őrizheti meg stabilitását és bővítheti természetes regionális kapcsolatait, mert az Egyesült Államok a régió extraregionális hegemonjaként ellátja szerepkörét (Purwanti, 2020).

### A regionális hatalmak geoökonómiai stratégiái

#### Stratégiai közelítés

		kompetitív	kooperatív
Gazdasági erő	cél	<i>új merkantilizmus</i>	<i>új institucionalizmus</i>
	eszköz	<i>új imperializmus</i>	<i>hegemón befolyás</i>

Forrás: Wigell, 2016:141.

Egy másik iskola a multipolaritás helyett a régiópolaritásra „esküszik” (Acharya, 2014). Valójában szó nincs valódi elméleti diskurzusról, inkább arról, hogy az Egyesült Államok közelmúltig tartó nemzetközi visszahúzódása, az EU nem csillapodó belső válsága és a kínai növekedés lassulása (és a harmadik világbeli kínai nyomulás keltette ellenérzések) közepette, illetve ezekre válaszként megjelennek-e kellő erővel bíró intraregionális hegemón szereplők. Nyilvánvalóan olyan térségekről, illetve középhatalmakról van szó, mint Dél-Amerika (Brazília), a posztszovjet Közép-Ázsia (Oroszország), Afrika déli harmada (Dél-Afrika) vagy Dél-Ázsia (India), Délkelet-Ázsia (Kína).

Az elmélet kerekedik, a probléma a gyakorlattal van. A 2000-es évekre ugyanis, az atlanti térséget leszámítva, egyedül az ASEAN maradt, mint eredményeiben értelmezhető regionalizmus. Az is csak azért azonban, mert élvezte Kína, Japán és a Koreai Köztársaság külső (!) támogatását az ASEAN+3 folyamat keretében (Krapohl, 2019). Gyengének tűnő magyarázat a regionalizáció gyakorlati megnyilvánulásainak elmaradására vagy kudarcára, hogy túlzottan az Európai Unió lensésén keresztül vizsgálunk más regionális kísérleteket, elhomályosítva és torzítva ezáltal ez utóbbiak kevésbé formalizált sikereit (Breslin et al., 2002: 26).

Meggyőzőbb lenne, ha azt sikerülne bizonyítani, hogy a potenciális regionális hatalmak azért vonakodnak, mert valójában nincsenek úgy „bekábelezve” földrajzi térségükbe, mint például Németország Európába vagy az Egyesült Államok Észak-(Közép-)Amerikába. Azaz az előbbieket esetében a távolság kevésbé vagy mégsem (már nem) számít. De az egyedi elemzések nem ezt tűnnek alátámasztani (anélkül, hogy átfogó metaanalízist végeztünk volna). India esetében, amely potenciális térségi hegemón, jóllehet történelmi és politikai okok miatt nemigen van saját térsége, Batra (2004), Tharakan és munkatársai (2005), valamint Bhattacharyya és Banerjee



(2006) kimutatták, hogy az ország kereskedelmi kapcsolatainak távolságérzékenysége (valahol mínusz 1 felett) nemigen különbözik más, hasonló méretű nemzetközi szereplőkétől vagy a mért nemzetközi átlagtól. Ugyanez érvényes Brazíliára, ahol  $-1,22$ -nél a távolságrugalmassági együttható (de Sa Porto, 2002:141) szépen belesimul a nemzetközi átlagba (Venables, 2001). Kína esetében úgy tűnik, hogy a kereskedelmi kapcsolatok távolságérzékenysége (abszolút értékben) valamivel alacsonyabb,  $-0,7$  körüli (Bussiere & Schnatz, 2005), de robusztus és szignifikáns. Viszont kereskedelmi potenciálja csalódást keltően elmarad a lehetőségektől az ázsiai feltörekvő piacok esetében (Bussiere & Schnatz, 2005:18).

Anélkül, hogy folytatnánk az egyedi esetek sorát, valószínűsíthető, hogy a potenciális regionális hegemonok gazdasági interakcióinak földrajzi kötöttsége, befolyásoltsága érdemben nem különbözik az adott térség más, kisebb szereplőitől. Ugyanakkor a hegemon stabilitás elmélete szerinti regionális felelősségvállalás – úgy tűnik – nem sajátja a térségi hatalmi tényezőként nyilvántartott államoknak (mint például Brazília, Kína, India, Oroszország, Dél-afrikai Köztársaság vagy Nigéria), miközben birodalomépítési képességeik is erősen korlátozottak (Alvarez, 2021). Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy ugyanezen hatalmak, miközben hazai térségükben alig-alig lépnek túl valamiféle laza befolyásolási övezet kiépítésére irányuló szándékon, növekvő mértékű aktivitást mutatnak távoli régiókban: Oroszország például Szíriában, Afrikában, Kína nemcsak Közép-Ázsiában és Afrikában, de Latin-Amerikában és Kelet-Közép-Európában is, Brazília pedig Afrikában (Garzón, 2017). Nyilvánvaló, hogy a jelzett extraregionális erőfelmutatás mögött vannak erőforrások és van politikai akarat, de ez (talán Kína kivételével) inkább csak „olcsóbb” puha (diplomáciai, kulturális) vagy költséghatékony gazdasági eszközök (segélyek, hitelek, közös beruházási alapok stb.) bevetését jelenti, semmint intézményépítést, kereskedelmi és tőkeáramlások fókuszálását, hadi-katonai erőprojekciót, azaz a távolságkorlát meghaladását.

A nemzetek feletti regionalizmus, részlegesen, csak az EU-ban létezik – bár itt is problémák, válságok és ellentmondások nehezítik működését. Az úgynevezett nyitott regionalizmus egy olyan próbálkozást hivatott megjeleníteni, amelyben a régió belüli preferenciális megállapodások inkább kifelé szólnak: egy nagyobb térségi piac vonzerejével próbálják a tőkebeáramlásokat növelni és a nemzetközi kereskedelmi rezsimekben a regionális tárgyalóerőt javítani. A nemzetek feletti regionalizmus felteveli az elkötelezett és forrásgazdag térségi hegemon; a nyitott regionalizmusnak nevezett próbálkozásban inkább összehasonlítható erőt képviselő nemzetállamok

kölcsönös előnykereséséről lehet szó, ami azonban mégiscsak igényel egyfajta erőpolitikai védőhálót, amely ez esetben a régió kívülről jön (vagy sem).

### **Összefoglalás, következtetések**

A (fél)globalizmus és az (új)regionalizmus (nem túl vad) elméleti viadalából egyelőre a földrajz került ki győztesen. Miközben a felszínen a globalizáció „mindent visz” (kellő muníciót adva szaporodó ideológiai ellenfeleinek), a gazdasági áramlások mélyében a földrajzi haza és a hazai térség játszik. Méghozzá mértékben és időben messze meggyőző erővel!

Nem arról van szó, hogy a globalizáció csak és csupán valamiféle (liberális) ideológiai konstrukció lenne. Nagyon is valóságos: a Covid-19 nyomán világméretű beszállítói láncok dőltek be (jóllehet a világ ettől még tovább működött), és lenyűgöző (sokak számára nyomasztó) a fogyasztói (emberi) preferenciák és magatartások egységesülése (még ha csak a felsőbb társadalmi rétegekben is) és a közösségi média durván uniform hatása és formai/tartalmi fejlődése. Ugyanakkor mindezzel aligha tart lépést a globális intézményi és problémamegoldási rendszerek fejlődése: épp ellenkezőleg, és nyilván nem függetlenül, a bipoláris világrendet követő Pax Americana leépülésétől, e struktúrák erővesztése és/vagy irrelevánssá válása szembevetőd. De lehetséges, hogy e rendszerek meggyengülését éppen az okozza, hogy eleve ingoványra épültek. Arra a feltételezésre, hogy a gazdasági áramlások (áru, szolgáltatás, munkaerő, tőke) menthetetlenül globálissá válnak, meghazudtolva a gravitáció, azaz a távolság és a földrajz visszahúzó erejét.

Nem így történt, és elsősorban azért nem, mert az információs és kommunikációs technológiák fejlődésétől függetlenül a vállalat-specifikus versenyelőnyök nehezen, azaz csak ritka szerencsés körülmények és egyedi képességek együttállása esetén bizonyultak globális szintre transzferálhatónak. A hazai régió hálózataiban viszont többnyire érdemben hasznosulnak. Nyilván ebben nemcsak a földrajzi távolságnak/közelségnek van szerepe, hanem a hálózati, kulturális, fogyasztói magatartásbeli hatásoknak, bizalmi faktoroknak is, amelyek szorosan korrelálhatnak a távolsággal. Ráadásul, a régió belüli együttműködés nem nélkülözhető olyan globális problémák kezelésében sem, mint például a migráció, az energiaellátás, a környezetvédelem, egyszerűen e problémák határokon átnyúló jellege miatt, másrészt mert az esetleges regionális értékközelség, a személyesebb interakciók sűrűsége hatékonyabb problémakezelést eredményezhet.

Ugyanakkor szó nincs arról, hogy „meghalt a globalizmus, éljen a regionalizmus”. Ez ugyanolyan (társadalomtudományi és végső soron politikai) misztifikáció lenne, mint amire Hettne és Söderbaum (2000) utal a globalizáció kapcsán. Földrajzi közelség ide vagy oda, nincs érdemi regionalizáció biztonság-(erő-)politikai érdek és hatóerő nélkül. A regionális hatalmi/hegemón szerepvállalás jöhet belülről vagy kívülről (esetleg némi proxy jelleggel: is-is). Eredményként létrejöhet egy zártabb, szupranacionális térségi együttműködés vagy egy nyitottabb és lazább régiórend (vesd össze: világrend). Logikusnak tűnik, hogy a multipoláris világ szükségképpen egy régiópoláris világ, mert többen versenyeznek ugyanazon torta szeleteiért. Ha a térségi (közép-)hatalmak nem elég erősek, akkor külső támogatóra (vagy helyettesítőre) van szükség ahhoz, hogy jobban használják ki a földrajzi közelség beépített előnyeit. Mindennek persze ára van. Mint ahogy ára van annak is, ha sem belső, sem külső erő nem ösztönzi a regionális kapcsolatok mélyülését: ez az ár a marginalizáció, az eljelentéktelenedés.

Van itt azonban egy nehezen megmagyarázható jelenség. Ha a gazdasági áramlások (kereskedelem elsősorban, tőke- és pénzügyi mozgások másodsorban) nem csökkenő erővel gravitálnak, *ceteris paribus*, a hazai térség irányába, akkor miért nincsenek megfelelő és sikeres regionális ösztönzők e „természeti jelenség” meglovagolására? Különösen egy olyan világban, ahol már nem, vagy nem kizáró erővel a bi- vagy unipolaritás tereli, befolyásolja az intézményesülést. Többféle válasz lehetséges (és most tekintsünk el attól, hogy a gravitációs megközelítés valamiféle modellezési, ökonometriai hibájáról – a nullás áramlások, heteroszkedaszticitás stb. – van-e szó).

- Lehetséges, hogy a minta, a figyelembe vett sokaság nem kielégítő differenciáltsága az ok. Azaz a távolság nem általában, hanem csak bizonyos jellemzőkkel bíró országok, országcsoportok esetében tereli a gazdasági áramlásokat a „hazai” térség felé. Carrere és Melo (2009) konklúziója szerint a legkevésbé fejlett országok a felelősek a torzításért: szerintük 1970 és 2006 között csak ebben az országcsoportban nőtt a kereskedelemben a távolság/közelség hatása, miközben a fejlettebb országok esetében legfeljebb változatlan maradt. Feltételezhető, hogy ha ez igaz, akkor a több száz közül más mérések is erre jutottak volna. Mindenesetre a sok közül egy hipotézisként fenntartható.
- Az is lehet, hogy a *ceteris paribus* kitételrel van a baj. Nevezetesen a régiók egy részében nincsenek olyan bilaterális különbségek a nemzetállamok jövedelmi (egy főre jutó GDP-) szintjében, amelyek a kereslet-kínálati oldalról

ráerősíthetnének a közelség vonzerejére. Azaz a közelség összehoz, de ha igazából nincs kivel...

- Lehet, hogy a távolságtelmezéssel van a gond: amíg a tengerentúli kapcsolatokban egyértelműbbnek tűnik a pusztán földrajzi (légvonalbeli) távolság mint változó (kivéve, mondjuk, a tengeri kijárat nélküli országokat), addig a szárazföldi áramlásoknál a fizikai infrastruktúra hiánya vagy minősége messze túlmutatja a földrajzi távolságon.
- Az 1990-es évekhez képest megváltozott világrendszerrégió-dinamikák (Garzón, 2016:130) nem kedveznek a „mélyen” intézményesülő, szupranacionális regionalizmusnak, amelyben többé-kevésbé stabil ösztönzők teszik lehetővé, hogy a részt vevő államok fenntarthassák (gazdaság- és kereskedelem-) politikáik viszonylag szoros koordinációját. Egy ilyen környezetben ok és okozat is egyben, hogy nem tud, nem akar szerepet vállalni egy olyan regionális hegemon, amely ezeket a „többé-kevésbé stabil ösztönzőket” szolgáltatná és/vagy kikényszeríthetné.

A fenti állítások, amelyek nyilván nem teljeskörűen fedik le a felvetett dilemma megoldásait, vizsgálatot érdemlő hipotézisek. És azért érdemesek a vizsgálatra, mert választ adhatnak olyan kérdésekre, mint

- Milyen mértékben van jelen a gravitáció, azaz a jövedelemkülönbségek tömegvonzása és a földrajzi távolság rezisztenciája a világ különböző térségeiben?
- Módszertanilag pontosítható-e a távolságfogalom (túl a kulturális, bizalmi, történelmi faktorokon) az adott távolság tényleges megtételéhez szükséges idővel (költséggel), azaz a regionális infrastruktúra minőségének tényezőjével, s ha igen, ez utóbbi miként hat a regionális áru-, szolgáltatás- és tőkeáramlásokra?
- A kialakulni látszó multipolaritásnak és az erős regionális hatalmak hiányában ebből eredő multiregionalizmusnak vannak-e földrajzi határai, azaz a távolság körülírja-e a pályákat, ahol a globálisnak minősíthető nagyhatalmak játszanak s amely pályák határterületein a legélesebb a verseny, vagy végleg kinyílik a tér?

*Investigare necesse est...*

## Függelék

A magyar adatok, illetve modellszámítások hangsúlyozottan csak illusztratív célokat szolgálnak. Két – többé-kevésbé – esetlegesen választott évre (2001, 2019) néztük meg a magyar export és import, illetve a bejövő működőtőke- és portfólióberuházás-áramlásoknak a cél-, illetve származási országok szerinti megoszlását egy szokványos kétváltozós gravitációs modellben.

Az adatok forrásai a következők voltak: magyar export/import – KSH; folyó áras GDP vásárlóerő-paritáson – Világbank World Development Indicators; portfólióberuházások – IMF; működőtőke-áramlások – Világbank World Development Indicators; földrajzi távolság – geodatasource.com.

A modell a következő:

$$\ln DPNT_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln INDPNT_{it} + \alpha_2 \ln DIST_i + e_{it}$$

ahol DPNT a függő változó, azaz magyar export/import j országba/ból vagy külföldi működőtőke- vagy portfólióberuházás-állomány j országból t évben; INDPNT a független változó, azaz j ország GDP-je t évben vásárlóerő-paritáson vagy j ország teljes külföldi működőtőke- (FDI) vagy portfólióbefektetés-állománya t évben; DIST Budapest légvonalban számított távolsága j ország fővárosától;  $e_{it}$  pedig a lognormális eloszlású hibatag zero várható értékekkel.

Az empirikus eredményeket a 3. és 4. táblázat foglalja össze:

3. táblázat

### A regressziós analízis koefficiensei, 2001

(Az eredeti adatok folyó USD-ben)

Változó	ln Export 2001	ln Import 2001	ln Export 2019	ln Import 2019
ln GDP <sub>i</sub>	0,972	1,127	1,130	1,631
ln DIST <sub>i</sub>	-2,032	-1,304	-1,563	-2,185
Konstans	-6,882	-15,573	-7,415	-16,889
R <sup>2</sup>	0,707	0,594	0,770	0,705
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,704	0,588	0,767	0,701
F-érték	183,732	111,750	265,429	184,201

*Forrás:* Saját számítások a KSH, a Világbank, az IMF és a geodatasource.com adatai alapján.

**A regressziós analízis koefficiensei, 2019**

(Az eredeti adatok folyó USD-ben)

Változó	ln FDI stock HU 2001	ln FDI stock HU 2019	ln Portfolio stock HU 2001	ln Portfolio stock HU 2019
$\ln \text{FDIstock}_i$ vagy $\text{Portfoliostock}_i$	0,716	9,765	0,855	0,761
$\ln \text{DIST}_i$	-0,647	-1,048	-0,691	-0,761
Konstans	1,595	-10,411	-0,192	1,451
R2	0,558	0,586	0,680	0,516
Kiigazított R2	0,533	0,561	0,651	0,489
F-érték	22,701	23,387	23,387	19,690

*Forrás:* Saját számítások a KSH, a Világbank, az IMF és a geodatasource.com adatai alapján.

A modellek eredményeit tekintve a magyar bilaterális export/import közel 3/4-e magyarázható az alapváltozókkal (kivétel a 2001. évi import, ez csupán 60 százalék). A magyar külföldi működőtőke-, illetve portfólióbefektetés-állomány 50-60 százaléka magyarázható a vonatkozó alapváltozókkal. A szignifikanciaszint minden esetben 1 százalék alatti. A koefficiensek előjelei a várakozásnak megfelelőek.

### Hivatkozások

- Acharya, A. (2014). Global International Relations (IR) and Regional Worlds: A New Agenda for International Studies. *International studies quarterly*, 58(4), 647–659. <https://doi.org/10.1111/isqu.12171>
- Alvarez, M. V. (2021). A Theory of Hegemonic Stability in South American Regionalism? Evidence from the Case of Brazil in UNASUR and Venezuela in ALBA. *Contexto Internacional*, 43(1), 55–76. Epub January 15, 2021. <https://doi.org/10.1590/s0102-8529.2019430100003>
- Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *The American economic review*, 69(1), 106–116.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin.
- Barbieri, G. (2019) Regionalism, globalism and complexity: a stimulus towards global IR? *Third World Thematics: A TWQ Journal*, 4:6, 424–441., DOI: 10.1080/23802014.2019.1685406
- Batra, A. (2004). *India's global trade potential: The gravity model approach*, Working Paper, No. 151, Indian Council for Research on International Economic Relations (ICRIER), New Delhi. <https://doi.org/10.1080/12265080600888090>
- Behar, A. & Venables, A. J. (2010). *Transport Costs and International Trade* (No. 488). [https://doi.org/10.1057/9780230280823\\_26](https://doi.org/10.1057/9780230280823_26)
- Berthelon, M. & Freund, C. (2008). On the conservation of distance in international trade. *Journal of International Economics*, 75(2), 310–320. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2007.12.005>
- Bhattacharyya, R. & Banerjee, T. (2006). *Does the gravity model explain India's direction of trade? A panel data approach*. Indian Institute of Management. W. P. No. 2006-09-01.
- Brun, J. F., Carrère, C., Guillaumont, P. & De Melo, J. (2005). Has distance died? Evidence from a panel gravity model. *The World Bank Economic Review*, 19(1), 99–120. [https://doi.org/10.1142/9789814494908\\_0013](https://doi.org/10.1142/9789814494908_0013)
- Bussière, M. & Schnatz, B. (2005). Where is China's Place in the World Economy: Lessons from a Gravity Model. *Integration*, 87(1), 49–63. <https://doi.org/10.1007/s11079-007-9061-5>
- Capelle-Blancard, G. & Tadjeddine, Y. (2010). *The Impact of the 2007-10 Crisis on the Geography of Finance*. CEPII. <https://doi.org/10.3406/ecofi.2007.4405>
- Carrère, C. & De Melo, J. (2009). *The distance effect and the regionalization of the trade of low-income countries*. CEPR Discussion Paper No. 7458. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5214>
- Ceglowski, J. (2006). Does gravity matter in a service economy? *Review of world economics*, 142(2), 307–329. <https://doi.org/10.1007/s10290-006-0069-5>
- Coakley, J., Kulasi, F. & Smith, R. (1998). The Feldstein–Horioka puzzle and capital mobility: a review. *International Journal of Finance & Economics*, 3(2), 169–188. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1099-1158\(199804\)3:2%3C169::aid-ijfe74%3E3.0.co;2-h](https://doi.org/10.1002/(sici)1099-1158(199804)3:2%3C169::aid-ijfe74%3E3.0.co;2-h)
- Cooper, R. N. & Frankel, J. A. (1998). Regional Trading Blocs in the World Trading System. *Foreign Affairs*, 77(2), 144. doi:10.2307/20048805
- Coval, J. D., & Moskowitz, T. J. (1999). Home bias at home: Local equity preference in domestic portfolios. *The Journal of Finance*, 54(6), 2045–2073. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00181>
- de Sá Porto, P. C. (2002). Mercosul and regional development in Brazil: a gravity model approach. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 32(1), 125–153. <https://doi.org/10.2139/ssrn.654423>
- Di Mauro, F. (2000). *The Impact of Economic Integration on FDI and Exports: A Gravity Approach*. CEPS Working Document No. 156, November 2000.
- Disdier, A. C. & Head, K. (2008). The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade. *The Review of Economics and statistics*, 90(1), 37–48. <https://doi.org/10.1162/rest.90.1.37>
- Dunning, J. H. (2001). The eclectic (OLI) paradigm of international production: past, present and future. *International journal of the economics of business*, 8(2), 173–190. <https://doi.org/10.1080/13571510110051441>

- Enderwick, P. & Buckley, P. J. (2020). Rising regionalization: will the post-COVID-19 world see a retreat from globalization? *Transnational Corporations Journal*, 27(2), 99–112. <https://doi.org/10.18356/8008753a-en>
- Featherstone, M. & Lash, S. (1995). ‘Globalization, Modernity and the Spatialization of Social Theory: An Introduction’, in Featherstone, M., Lash, S. & Robertson R. (eds.): *Global Modernities*, London: Sage. <https://doi.org/10.4135/9781446250563.n1>
- French, K. & Poterba, J. (1991). Investor Diversification and International Equity Markets. *American Economic Review*, 81(2), 222–226. <https://doi.org/10.3386/w3609>
- Friedman, T. (1997) ‘Quit the Whining, You Moron. Globalization Isn’t a Choice’, *International Herald Tribune*, September 30, 1997
- Gál, Z. (2012). A pénzügyi tér és a regionális tudomány frontvonalai. Lengyel Imre vitaindító tanulmányának apropóján. *Tér és Társadalom*, 26(1), 87–112. <https://doi.org/10.17649/tet.26.1.2043>
- Gamble, A. & Payne, A. (Eds.). (1996). *Regionalism and world order* (p. 3). London: Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-1-349-24514-7>
- Garzón, J. F. (2017). Multipolarity and the future of economic regionalism. *International theory: a journal of international politics, law and philosophy*, 9(1), 101–135. <https://doi.org/10.1017/S1752971916000191>
- Ghemawat, P. (2001). Distance still matters. *Harvard Business Review* (electronic journal), 79(8), 1–12.
- Ghemawat, P. (2003). Semiglobalization and international business strategy. *Journal of international business studies*, 34(2), 138–152. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400013>
- Ghemawat, P. (2005). Regional strategies for global leadership. *Global Leadership 2019–2020*, 85.
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*, Cambridge: Polity. <https://doi.org/10.7146/politica.v23i1.69311>
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic perspectives*, 20(2), 23–48. <https://doi.org/10.1257/jep.20.2.23>
- Håkanson, L. & Dow, D. (2012). Markets and networks in international trade: on the role of distances in globalization. *Management International Review*, 52(6), 761–789. <https://doi.org/10.1007/s11575-012-0142-3>
- Head, K. & Mayer, T. (2013). What separates us? Sources of resistance to globalization. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d’économique*, 46(4), 1196–1231. <https://doi.org/10.1111/caje.12055>
- Hemmer, C. & Katzenstein, P. J. (2002). Why is there no NATO in Asia? Collective identity, regionalism, and the origins of multilateralism. *International organization*, 56(3), 575–607. <https://doi.org/10.1162/002081802760199890>
- Hettne, B. & Söderbaum, F. (2000). Theorising the rise of regionness. *New political economy*, 5(3), 457–472. <https://doi.org/10.1080/713687778>
- Hirst, P. & Thompson, G. (2002). The future of globalization. *Cooperation and Conflict: Journal of the Nordic International Studies Association*, 37(3), 247–265. <https://doi.org/10.1177/0010836702037003671>
- Hurrell, A. (2007). *On global order: power, values, and the constitution of international society*. OUP Oxford. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199233106.001.0001>
- Katzenstein, P. J. (1996). Regionalism in comparative perspective. *Cooperation and conflict*, 31(2), 123–159. <https://doi.org/10.1177/0010836796031002001>
- Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2005). *Governance matters IV: governance indicators for 1996–2004*. World bank policy research working paper (3630). <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3630>
- Keohane, R. O. & Nye Jr., J. S. (2000). Globalization: What’s new? What’s not? (And so what?). *Foreign policy*, 104–119. <https://doi.org/10.2307/1149673>



- Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M. G. & Tsamboulas, D. (2010). The gravity model specification for modelling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies. *The open economics journal*, 3(1). <https://doi.org/10.2174/1874919401003010001>
- Krapohl S. (2019) Regionalism: In Crisis? In: Shaw T., Mahrenbach L., Modi R. & Yi-chong X. (Eds.): *The Palgrave Handbook of Contemporary International Political Economy*. Palgrave Handbooks in IPE. Palgrave Macmillan, London. [https://doi.org/10.1057/978-1-137-45443-0\\_6](https://doi.org/10.1057/978-1-137-45443-0_6)
- Kristjánsdóttir, H. & Remoaldo, P. (2019). Tourism in a remote Nordic region: Vat, internet, oil, English, distance, Hofstede, and Christianity. *Cogent Social Sciences*, 5(1), 1709346. <https://doi.org/10.1080/23311886.2019.1709346>
- Lankhuizen, M. B. & de Groot, H. L. (2016). Cultural distance and international trade: a non-linear relationship. *Letters in Spatial and Resource Sciences*, 9(1), 19–25. <https://doi.org/10.1007/s12076-014-0129-8>
- Lengyel, I. (2010). A regionális tudomány „térnyerése”: reális esélyek avagy csalfa délibábok? *Tér és Társadalom*, 24(3), 11–40. <https://doi.org/10.17649/tet.24.3.1326>
- Luttwak, E. N. (1990). From geopolitics to geo-economics: Logic of conflict, grammar of commerce. *The national interest*, (20), 17–23. <https://doi.org/10.4324/9780203444931-27>
- Mattlin, M. & Wigell, M. (2016). Geoeconomics in the context of restive regional powers. *Asia Europe Journal*, 14, 125–134. <https://doi.org/10.1007/s10308-015-0443-9>
- McCallum, J. (1995). National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns. *The American Economic Review*, 85(3), 615–623.
- Mohr, A., Fastoso, F., Wang, C. & Shirodkar, V. (2014). Testing the regional performance of multinational enterprises in the retail sector: The moderating effects of timing, speed and experience. *British Journal of Management*, 25, S100–S115. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12013>
- Nolte, D. (2010). How to compare regional powers: analytical concepts and research topics. *Review of International Studies*, 881–901. <https://doi.org/10.1017/s026021051000135x>
- Obstfeld, M. & Rogoff, K. (2000). The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? in Bernanke, B. & Rogoff, K. (Eds.): *NBER Macroeconomics Annual 2000*, 15, The MIT Press, pp. 339–390., <https://doi.org/10.1086/654423>
- Obstfeld, M. (2019). *Global dimensions of US monetary policy* (No. w26039). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3463172>
- Oh, C. H. & Rugman, A. M. (2014). The dynamics of regional and global multinationals, 1999–2008. *The Multinational Business Review*. 22(2), 108–117. <https://doi.org/10.1108/mbr-04-2014-0015>
- Pedersen, T. (2002). Cooperative hegemony: power, ideas and institutions in regional integration. *Review of International Studies*, 677–696. <https://doi.org/10.1017/s0260210502006770>
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Competitive Intelligence Review*, 1(1), 14–14. <https://doi.org/10.1002/cir.3880010112>
- Portes, R. & Rey, H. (2005). The determinants of cross-border equity flows. *Journal of international Economics*, 65(2), 269–296. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.05.002>
- Pryke, M. (2017). ‘This time it’s different’... and why it matters: the shifting geographies of money, finance and risks. In *Handbook on the Geographies of Money and Finance*. Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781784719005.00012>
- Purwanti, A. (2020). *Structural Change in East Asia: Is Hegemonic Stability Theory still relevant?* National Sun Yat-sen University, Taiwan, and Universitas Brawijaya, Indonesia. <https://doi.org/10.4108/eai.26-11-2019.2295177>
- Rangan, S. (2000). Search and deliberation in international exchange: Microfoundations to some macro patterns. *Journal of international business studies*, 31(2), 205–222. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490902>
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2001). Location, competitiveness, and the multinational enterprise. *The Oxford handbook of international business*, <https://doi.org/10.1093/0199241821.003.0006>

- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2004). A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of international business studies*, 35(1), 3–18. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400073>
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2003). Extending the theory of the multinational enterprise: Internalization and strategic management perspectives. *Journal of International Business Studies*, 34(2), 125–137. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400012>
- Rugman, A. M. & Verbeke, A. (2008). A new perspective on the regional and global strategies of multinational services firms. *Management International Review*, 48(4), 397–411. <https://doi.org/10.1007/s11575-008-0023-y>
- Saul, J. R. (2018). *The collapse of globalism*. Atlantic Books Ltd.
- Scholte, J. (1999). Globalization: Prospects for a Paradigm Shift, in Shaw, M. (Ed.): *Politics and Globalization*, London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780415249126-s101-1>
- Scholvin, S. & Wigell, M. (2018). Power politics by economic means: Geoeconomics as an analytical approach and foreign policy practice. *Comparative Strategy*, 37(1), 73–84. <https://doi.org/10.1080/01495933.2018.1419729>
- Szentes, T. (2020). Nemzetközi gazdaságtan vagy Világgazdaságtan? = International Economics or World Economics? *Köz-gazdaság*, 15(1), 11–17. <https://doi.org/10.14267/retp2020.01.02>
- Tharakan, P. K. M., Beveren, I. V. & Ourti, T. V. (2005). Determinants of India's software exports and goods exports. *Review of Economics and Statistics*, 87(4), 776–780. <https://doi.org/10.1162/003465305775098161>
- The Economist (2020): *Global hipsters. Flat white world*. 7 November, 51–52. <https://www.economist.com/international/2020/11/05/even-as-traditional-globalisation-has-slowed-a-new-kind-has-sped-up>
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. Twentieth Century Fund, New York.
- Torre, A. (2011). The role of proximity during long-distance collaborative projects. Temporary geographical proximity helps. *International Journal of Foresight and Innovation Policy*, 7(1–3), 213–230. <https://doi.org/10.1504/ijfip.2011.040075>
- Youngs, R. (2011). Geo-economic futures, in Martiningiu, A., & Youngs, R. (Eds.): *Challenges for European Foreign Policy in 2012: What kind of Geo-economic Europe?* Madrid: FRIDE
- Venables, A. J. (2001). Geography and international inequalities: the impact of new technologies. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 1(2), 135–159. <https://doi.org/10.1023/a:1012830529827>
- Verbeke, A. & Asmussen, C. G. (2016). Global, local, or regional? The locus of MNE strategies. *Journal of Management Studies*, 53(6), 1051–1075. <https://doi.org/10.1111/joms.12190>
- Wigell, M. (2016). Conceptualizing regional powers' geoeconomic strategies: neo-imperialism, neo-mercantilism, hegemony, and liberal institutionalism. *Asia Europe Journal*, 14(2), 135–151. <https://doi.org/10.1007/s10308-015-0442-x>

## Oroszország külkereskedelme: a WTO-csatlakozás és a 2014. évi szankciók hatásai

CSONTOS MÁTÉ – UDVARI BEÁTA\*

*Oroszország 2012-ben a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) tagja lett, azonban 2014-ben az Ukrajna elleni agressziója miatt több kereskedelmi partnere szankciókat léptetett életbe vele szemben. Ezzel olyan folyamatok kezdődtek, amelyek jelentősen befolyásolhatták az ország külkereskedelmét. A fellelt szakirodalmi források a WTO-csatlakozás és a szankciók hatásait külön-külön elemezték. Ezzel szemben ez a tanulmány e két területet összekapcsolta: a kutatási cél annak vizsgálata volt, hogy az orosz WTO-csatlakozás külkereskedelmi hatásait befolyásolták-e, és ha igen, hogyan a 2014-ben bevezetett szankciók. Az elemzés a gravitációs modellre épül, 30 partnerország bevonásával az orosz export és import 85 százalékát fedte le. A tanulmány legfőbb következtetése – a szakirodalmi forrásokkal összhangban – az, hogy a WTO-tagság az orosz exportra pozitív hatást gyakorolt, ezt a hatást nem gyengítették az Oroszországgal szemben életbe léptetett kereskedelmi szankciók.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: F13, F17.

*Kulcsszavak:* Oroszország, külkereskedelem, gravitációs modell, WTO, szankciók.

---

### Abstract

#### Russia's foreign trade: impacts of the WTO-accession and the sanctions imposed in 2014

MÁTÉ CSONTOS – BEÁTA UDVARI

Russia became member of the World Trade Organization in 2012, but in 2014, several partner countries imposed trade sanctions on Russia as a response to its aggression against Ukraine

\* *Csontos Máté*, pénzügyi elemző, Goodwill Pharma. E-mail: csontosmate1994@gmail.com  
*Udvari Beáta*, PhD, egyetemi docens, Szegedi Tudományegyetem, Gazdaságtudományi Kar.  
E-mail: udvari.beata@eco.u-szeged.hu

A kézirat első változata 2021. március 9-én érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.7-8.91>

triggering processes that could have significant impact on Russia's trade. Academic research analysed the impact of Russia's WTO membership and the sanctions on the economy separately. This paper established relationship between these two issues: namely, the research objective was to analyse whether trade sanctions introduced against Russia in 2014 influenced the unfolding effects induced by Russia's accession to the WTO, and if yes, to what extent. A gravity model was applied that involved 30 partner countries covering 85 per cent of Russian foreign trade. The major conclusion of the paper is that joining the WTO affected Russia's exports favourably, however, the trade sanctions did not weaken this trend.

---

## Bevezetés

Oroszország gazdaságában a külkereskedelem kulcsfontosságú terület. Meghatározó szerepe van a költségvetés bevételeinek biztosításában és a devizatartalék képzésében. A Szovjetunió felbomlását követően az orosz külkereskedelem radikálisan átalakult (Ludvig, 2011b), ami kifejezésre jutott a kereskedelmi partnerek és áruk összetételében, valamint a külkereskedelem intézményrendszerében is (Simai, 2011). A világkereskedelemben való integrálódás Oroszország fejlődése szempontjából is fontossá vált (Simai, 2011). E változásokhoz jól illeszkedik az, hogy Oroszország 2012-ben a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) tagja lett. A csatlakozás azonban nemcsak az országnak a világkereskedelemben kialakult súlya, hanem stratégiai jelentősége és történelmi szerepe miatt is fontos volt (Simai, 2011), amit megerősít az is, hogy Kína már 2001-ben belépett a WTO-ba. Oroszország ugyan már a WTO megalakulásakor, 1995-ben benyújtotta csatlakozási kérelmét, és 2000-ben Putyin, elnökké választása után elnöksége céljaként tűzte ki a taggá válást, azonban nyilvánvaló volt, hogy Oroszország egyéb gazdasági érdekei fontosabbak a WTO-tagságnál (Ludvig, 2012, 2013).

A WTO-csatlakozás nyomán a vámtarifák csökkenése, egyes szegmentumokban a szabadkereskedelem intenzívebb kereskedelmet vetített előre (Krugman & Obstfeld, 2003; Larch et al., 2019), a növekvő export pedig hozzájárul a gazdasági növekedéshez és a fejlődéshez. Oroszország WTO-csatlakozásáról és annak (várható) hatásairól – már a belépés előtt is – számos tanulmány született, amelyek legalább annyi negatív hatást említettek, mint amennyi pozitívát: gazdasági (Fean, 2012; Jensen et al., 2004; Kharitonov & Walmsley, 2004; Medvedkov, 2002; Stamps, 2001; Yasin, 2002), jogi (Chowdhury, 2003; Fean, 2012; Lamy, 2002; Stern, 2002; Vercueil, 2007) és politikai (Cottrell, 2002; Lamy, 2002; Medvedkov, 2002; Tarr, 2007) érvek és ellenérvek egyaránt megjelentek. Sőt, ezt a folyamatot árnyalja, hogy az Ukrajna elleni 2014. évi agresszió miatt Oroszország legnagyobb kereskedelmi

partnerei, az USA és az EU is kereskedelmi szankciókat léptetett életbe. Felvetődik a kérdés: ezek a szankciók mennyiben befolyásolhatták a WTO-csatlakozás alapján várt hatásokat? A tanulmány ezt a kutatási rést kívánja betölteni.

Ebben a cikkben ezt a két, ellentétes hatásokkal járó folyamatot (a WTO-csatlakozással várható kereskedelem-bővülés *versus* a szankciók miatti kereskedelem-szűkülés) párhuzamosan jelenítettük meg. A cél annak vizsgálata volt, hogy *az orosz WTO-csatlakozás külkereskedelmi hatásait befolyásolták-e, és ha igen, hogyan a 2014-ben bevezetett szankciók*. Az elemzésben a releváns szakirodalom áttekintése mellett gravitációs modellt alkalmaztunk. Az 1995 és 2019 közötti időszakot vizsgáltuk, összesen harminc partnerország figyelembevételével mind az export, mind az import esetében. A minta a teljes orosz kereskedelem 85 százalékát lefedte. A tanulmány első fele Oroszország WTO-csatlakozását, majd a 2014. évi szankciókat tekinti át. A második rész a gravitációs modellt és annak eredményeit tárgyalja.

### Oroszország WTO-csatlakozása

Oroszország már 1993-ban benyújtotta csatlakozási kérelmét a GATT-hoz, majd 1995-ben a GATT jogutódjához, a WTO-hoz (Ludvig, 2012, 2013). A tárgyalások azonban csak akkor kezdődtek meg, amikor Putyin elnök kijelentette, hogy elnökségének egyik célja a WTO-csatlakozás (Kharitonov & Walmsley, 2004). A csatlakozást 2011 novemberében fogadta el a WTO, amely 2012. augusztus 22-én lépett hatályba (Ludvig, 2012, 2013). A WTO szabályai fél évvel később, 2013. január 1-jén hatályosultak Oroszországban (Rykov & Kolesnik, 2015). A tárgyalások közel húszéves elhúzódása mögött az orosz vezetés magatartása és álláspontja állt, ugyanis nyilvánvaló volt, hogy Oroszország gazdasági érdekei (például autóipara, az exportvámok rendszere és az ebből származó szövetségi bevételek, az energiaárak meghatározásának szabadsága) fontosabbak a WTO-tagságnál (Ludvig, 2012, 2013). A fejlett nyugati országok azonban érdekeltek voltak Oroszország felvételében, mert ezáltal lehetővé vált az orosz szabályozási gyakorlat nemzetközi normákhoz való igazítása, így az üzleti környezet javítása (Ludvig, 2011a).

#### *Várakozások a WTO-tagsággal kapcsolatban*

Az orosz WTO-tagság várható következményeivel orosz és nemzetközi kutatások is foglalkoztak. A 2000-es évek elején az IMF elemzői (Lissovolik & Lissovolik,

2004) leginkább a hosszú távon jelentkező szerkezetjavító és hatékonyságnövelő hatásokkal érveltek a tagság mellett. A Világbank magas gazdasági növekedést jelzett előre, megemlítve azt is, hogy néhány szektorban negatív hatások jelenhetnek meg (World Bank, 2012). A tagság mellett érvelő nyugati elemzések többnyire nem számoltak az orosz gazdaság működési sajátosságaival. Az orosz elemzések egy része azon a véleményen volt, hogy a tagság várhatóan nem lesz lényeges hatással a gazdaságra. Azzal érveltek, hogy egyrészt az orosz export túlnyomó részét kitevő szénhidrogén-kereskedelem gyakorlatilag már liberalizált, másrészt az ország a legfontosabb kereskedelmi partnerei már a tagság előtt is a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét alkalmazták (Ludvig, 2012, 2013). A WTO-csatlakozással kapcsolatos várakozások ezáltal vegyesek és összetettek voltak (1. táblázat).

A csatlakozási kérelem benyújtása után az orosz kormány külkereskedelem-politikáját a WTO-követelményeknek megfelelően igyekezett átalakítani (Gnevko et al., 2016). A külkereskedelem nemzetgazdasági súlya nem volt olyan jelentős, mint egy sor átalakuló ország esetében, ahol a csatlakozás prioritássá vált. Ezt jól mutatja az a tény, hogy a szénhidrogénekre, majd később a rönkfára kivetett exportvámok gyakorlata eltért a WTO-előírásoktól (Ludvig, 2011b). Oroszországot a WTO-hoz való csatlakozás során a legtöbb bíráló a viszonylag magas és szelektív vámok, kvóták, diszkriminációs és tiltó adók, diszkriminatív licencrendszabályok és engedélyezési eljárások miatt érte. Mindezek mellett a nem vámjellegű korlátozásokat gyakran használták arra, hogy megakadályozzák külföldi szereplők tevékenységét az orosz piacon (Simai, 2011).

*1. táblázat*

### Várakozások a WTO-csatlakozással kapcsolatban

	Optimista várakozások	Pesszimista várakozások
Általános vélekedés	A csatlakozás összetett és fájdalmas folyamat, de az előnyök felülmúlják a hátrányokat (Tarr, 2007; Yasin, 2002).	Rövid távon jelentős áldozatokkal járna a csatlakozás (Deák, 2009), és a tagságnak csak mérsékelt haszna lenne (Rutland, 2007).
	Az orosz termékek külföldi piacokhoz való hozzáférése és versenyképessége javul. A kereskedelmi viták rendezése, a külföldi befektetők vonzása és az orosz befektetések helyzete, Oroszország imázsa és az orosz érdekek kereskedelmi tárgyalások során történő érvényesítése fejlődik (Volchkova, 2007).	Oroszország gazdasága az olajtól és a földgáztól függ, így kevésbé várható az az hatások és a befektetések növekedése, amelyeket más országok tapasztaltak a WTO-csatlakozásuk után (Rutland, 2007).

## Oroszország külkereskedelme: a WTO-csatlakozás és a 2014. évi szankciók...

	Optimista várakozások	Pesszimista várakozások
Politika, jogi szempontok	Politikai presztízs (Cottrell, 2002, Lamy, 2002).	A WTO tagállamai szemszögéből nézve a csatlakozás jobb lehetőségeket jelentene a lobbizásra, valamint a gazdasági nyomásgyakorlásra Oroszországgal szemben (Simai, 2011).
	A WTO-csatlakozással Oroszország hatást tud gyakorolni a WTO működésére, az orosz érdekeknek megfelelően (Cottrell, 2002).	
	A WTO vitarendezési rendszerének előnyei (Fean, 2012; Lamy, 2002; Stern, 2002; Vercueil, 2007).	
Gazdasági szempontok	Javuló hazai erőforrás-allokáció (Jensen et al., 2004; Vercueil, 2007).	Az ipari és a szolgáltató szektor keveset fog profitálni a tagságból (Volchkova, 2007).
	Jobb technológiák és technikák elérhetősége (Jensen et al., 2004; Vercueil, 2007).	A csatlakozás a kibocsátás komoly visszaeséséhez és a munkanélküliség növekedéséhez vezethet (Stamps, 2001; Yudaeva et al., 2002).
	Gazdasági növekedés és fejlődés (Fean, 2012; Jensen et al., 2004; Kharitonov & Walmsley, 2004; Medvedkov, 2002).	
	Szegénység csökkenése (Tarr, 2007).	Egyes iparágak hanyatlása (Rutherford & Tarr, 2006).
	Az orosz gazdaság nyitottabbá válik (Stamps, 2001; Yasin, 2002).	Üzleti szolgáltatások visszaesése (Jensen et al., 2004).
	A verseny élénkülése (Fean, 2012; Hare, 2002; Kharitonov & Walmsley, 2004; Medvedkov, 2002; Rutland, 2007; Ustenko, 2002; Vercueil, 2007; Yasin, 2002; Yudaeva et al., 2002).	Bizonyos gazdasági szektorok fenyegetettsége, az orosz termelők generális versenyképtelensége (Kazun & Barsukova, 2016).
	Olcsóbb, sokszínűbb, jobb minőségű termékek és szolgáltatások (Hare, 2002; Vercueil, 2007).	A nyersanyag-kitermelő cégek keveset nyernének a WTO-tagsággal (Hare, 2002).
	Befektetői környezet javulása, több külföldi befektetés (Babetskaia-Kukharchuk & Maurel, 2004; Chowdhury, 2003; Hare, 2002; Medvedkov, 2002; Vercueil, 2007; Rutherford & Tarr 2006).	Az ipari szereplők nem tudnak majd lobbizni nagyobb védelemért, így kénytelenek lesznek arra törekedni, hogy versenyképesebbé váljanak (Hare, 2002).
	A vastartalmú fémek termelői jobb pozícióban lesznek, így meg tudják védeni magukat dömpingellenes intézkedésekkel szemben (Volchkova, 2007).	
Külkereskedelem	Kereskedelem bővülése (Rutherford & Tarr, 2006, Fean, 2012, Lamy, 2002, Stamps, 2001, Stern, 2002).	A nyersanyagok világpiaca jobban liberalizált a feldolgozott termékekhez képest, az orosz export nagy része már a csatlakozás előtt is kevés korlátozással szembesült (Hare, 2002).
	Világkereskedelmi integráció (Deák, 2009).	Közvetlenül nem lenne hatással az olajkereskedelemre (Cottrell, 2002).
	Piacokhoz való jobb hozzáférés (Cottrell, 2002; Jensen et al., 2004; Kharitonov & Walmsley, 2004; Rutherford & Tarr, 2006; Stamps, 2001; Tarr, 2007; Ustenko, 2002; Vercueil, 2007; Yudaeva et al., 2002).	Az ország a WTO-tagországok nagy részétől már a tagság előtt is a legnagyobb kedvezményes elbánás elvét élvezte, valamint az orosz termékek már széleskörűen megjelentek a nemzetközi piacokon (Stamps, 2001; Tarr, 2007).
	Eddigi, orosz exportörökkel szembeni diszkriminatív intézkedések eltörlése (Medvedkov, 2002; Vercueil, 2007).	Nem szűnnének meg teljesen más országok kereskedelmi korlátai (Stamps, 2001).

*Forrás:* Saját szerkesztés a jelzett szakirodalmi források alapján.

A WTO-csatlakozás nagyrészt politikai döntés volt. Ez javította Oroszország nemzetközi politikai presztízsét, lehetővé tette számára, hogy részt vegyen a nemzetközi kereskedelem szabályainak alakításában, felhasználva a WTO-t a nemzeti érdekek érvényesítésére a viták rendezése során (Kirsanov & Safonov, 2014; Rykov & Kolesnik, 2015). A WTO-csatlakozás következtében (egy részét annak érdekében) Oroszország megszüntetett jogi hézagokat bizonyos területeken, módosította a régi jogszabályokat, és újakat hozott. Mindezek következtében a belső szabályozás és a jogalkotás a WTO-szabályokkal összhangba került, például a szellemi tulajdonjogok védelme és az importengedélyezési eljárások területén, valamint már a külföldi bankok is alapíthattak leányvállalatokat (Ludvig, 2013).

A WTO-tagság *pozitív* hatásai közé sorolható a hosszú távú gazdasági jólét, az aggregált fogyasztás növekedése, a külföldi működőtőke-befektetések beáramlása, a termelékenység és a hatékonyság javulása, illetve a képzett munkaerő iránti kereslet növekedése. A legfőbb pozitív hatásnak a versenyképesség általános növekedését tekintették. A *negatív* hatások között említhető a szövetségi bevételek csökkenése (az exportvámok mérséklése miatt visszaestek a kőolaj, a földgáz és más termékek kiviteléből származó bevételek [Loginov, 2016]), a termelés általános visszaesése, a foglalkoztatottság csökkenése, valamint a kevésbé képzett munkaerő munkaerőpiaci helyzetének romlása (Kirsanov & Safonov, 2014; Rykov & Kolesnik, 2015).

Az exportorientált és a külső piacokon diszpreferált vagy diszkriminált ágazatok (például vas- és acélipar, színesfémipar), valamint a szolgáltató szektor nyert a legtöbbet a csatlakozással, míg a gazdaság kritikus területei, mint például a nem versenyképes, importhelyettesítő területek (mezőgazdaság, autóipar), az élelmiszer- és könnyűipar, a famegmunkálás, cellulóz- és papírgyártás, fatermékek gyártása, légi közlekedés, elektronika, gyógyszeripar, továbbra is fennmaradtak (Kirsanov & Safonov, 2014).

Az orosz külkereskedelem volumene 2013-ban rekordnagyságot ért el, ám az azt követő recesszió következtében drasztikusan visszaesett, és mind a ki-, mind a *beáramló* külföldi működőtőke értéke csökkent (Obolenskiy, 2017). A WTO-tagsággal azonban javult az ország exportpotenciálja. Oroszország részesedése a világexportban 2019-ben 2,2 százalék, a világimportban pedig 1,3 százalék volt (UNCTADStat, 2021), ennek nyomán a világ legnagyobb áruexportáló országai között volt (WTO, 2019).<sup>1</sup> Az adatok alapján Oroszország külgazdasági nyitottsága

<sup>1</sup> Összehasonlításképpen, az UNCTADStat (2021) adatai alapján 2019-ben Kína részesedése a világexportból 13 százalék, az USA-é pedig 8,7 százalék volt. Ugyanez az arányszám a világimport esetében 10,8, illetve 13,3 százalék volt.

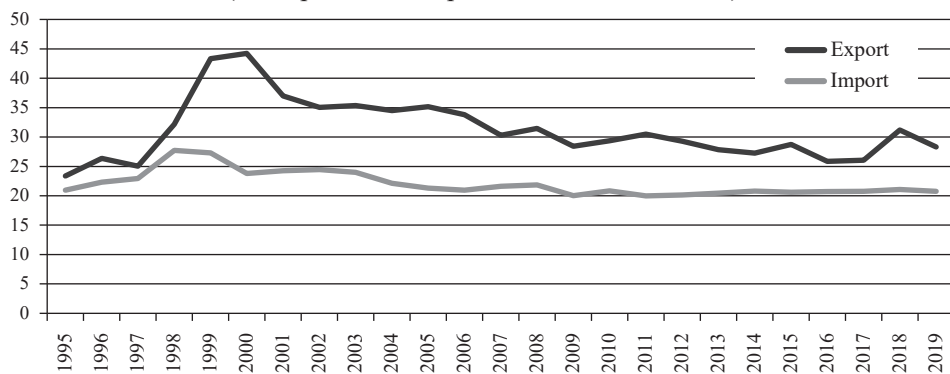


nem változott a WTO-tagság következtében: az export a GDP 30 százaléka, az import a 20 százaléka körül mozog (1. ábra).

1. ábra

### Az orosz gazdaság nyitottsága, 1995–2019

(Az export és az import a GDP százalékában)



Forrás: UNCTADStat (2021)

2. táblázat

### Oroszország legfőbb kereskedelmi partnerországai 2019-ben

(Az orosz export és import százalékában)

Áruexport (2019)		Áruimport (2019)		Szolgáltatásexport (2018)		Szolgáltatásimport (2018)	
Partner	%	Partner	%	Partner	%	Partner	%
Euróövezet	33,2	Euróövezet	31,3	EU-28	36,6	EU-28	45,7
Nem euróövezet	11,2	Nem euróövezet	9,3	FÁK	10,1	Törökország	6,9
Kína	13,4	Kína	21,7	USA	6,7	FÁK	5,2
FÁK	11,2	FÁK	9,6	Svájc	6,3	USA	4,2
Törökország	5,0	USA	3,7	Kína	4,8	Svájc	3,7
Dél-Korea	3,8	Japán	3,3	Törökország	2,3	Kína	2,9
USA	3,1	Dél-Korea	3,3	Ukrajna	2,0	Thaiföld	2,2

Forrás: UNCTADStat (2021)

Bár azt várták, hogy Oroszország több nemzetközi piachoz fér hozzá, a WTO-csatlakozás után is fennmaradt az ország külkereskedelmének jelentős földrajzi koncentrációja (2. táblázat). Az ország legjelentősebb kereskedelmi partnere az Európai Unió: Orosz-

ország teljes kereskedelmének kb. 45 százaléka irányul az EU-ba, és ennek nagyjából kétharmadát az euróövezet tagállamai adják. Az európai uniós piactól való függést azonban Oroszország igyekszik csökkenteni az ázsiai piacok felé való nyitással (Chen et al., 2021). A kétezres évek elejétől kezdve Kína részesedése fokozatosan nőtt mind az áruexportban, mind az áruimportban (UNCTADStat, 2021). Aránya 1999-ben és 2007-ben is kb. 5 százalék, 2015-ben pedig már 9,7 százalék volt az orosz áruexportban. Hasonló tendencia volt megfigyelhető az áruimportban is. A FÁK-országok is fontos külkereskedelmi partnerek (kb. 10 százalék a részesedésük), bár arányuk jelentős mértékben csökkent. A tíz legnagyobb partnerországra az orosz szolgáltatáskereskedelem több mint 80 százaléka jut, az EU, az USA és Svájc dominanciájával.<sup>2</sup>

Oroszország WTO-csatlakozása után a legtöbb figyelmet a mezőgazdaság kapta. A WTO-tagság hatására az EU-ba irányuló gabonaszállítás nőtt, miközben közvetett intézkedések segítségével támogatták a mezőgazdasági termelőket (például berendezések korszerűsítése, infrastruktúra-fejlesztés, hitelkamat-támogatás). Az exportált mezőgazdasági termékek értéke 2015-ben 15 százalékkal emelkedett, ezen belül a sertéshús exportja hétszeresére, a korpáé pedig 80 százalékkal az egy évvel korábbi szinthez képest (Loginov, 2016). Összességében a WTO-csatlakozás után némi változás volt megfigyelhető az orosz külkereskedelem termékkoncentrációjában (3. táblázat). A WTO-csatlakozás előtt az áruexport kb. kétharmadát az ásványi üzemanyagok, kenőanyagok és az ehhez kapcsolódó anyagok adták, azonban arányuk 2019-ben 52 százalékra csökkent, jóllehet kétségkívül továbbra is az energiahordozók képezik az orosz export gerincét (Chen et al., 2021). 2011-ben 10 százalék körüli részesedése volt az iparcikkeknek és az egyéb áruk és tranzakciók csoportjának. Arányuk 2019-ben 3-3 százalékponttal nőtt az orosz exportban.<sup>3</sup> Ez a három kategória adta az áruexport kb. 80 százalékát.<sup>4</sup> Az áruimportban a gépek és szállítóeszközök aránya kb. 40 százalék, az iparcikké (a vegyes iparcikkével együtt) 25 százalék volt. Jelentős volt még az élelmiszerek és élő állatok, illetve a ve-

<sup>2</sup> Megemlítendő, hogy nyersanyaglelőhelyeik miatt Oroszország az elmúlt években már az afrikai országok felé is nyitott, amelyek a fegyverexportnak is fontos célpontjai (Pásztor, 2020).

<sup>3</sup> A termékcsoportokat az UNCTADStat (2021) adatbázisában fellelhető SITC rendszer alapján határoztuk meg. Annak érdekében, hogy könnyen kezelhető táblázatot kapjunk, az adatbázis „SITC 1-DIGIT CLASSIFICATION” osztályozását használtuk. A 3. táblázatban szereplő sorok ezekre utalnak. Az „Egyéb áruk és tranzakciók” (Commodities and transactions, n.e.s.) a máshová be nem sorolható termékeket tartalmazzák.

<sup>4</sup> Az export kapcsán érdemes megemlíteni, hogy Oroszország – az USA után – a világ második legnagyobb fegyverexportőre (Blum, 2019). Aránya a globális fegyver és hadifelszerelés kivételében 2006–2007-ben kb. 30 százalék volt. Az orosz hadiipar technikailag legfejlettebb gyártmányainak nagy részét exportálják (Simai, 2011).

gyi anyagok importja. A felsorolt cikkekre az import kb. 90 százaléka jutott. Kisebb jelentőséggel bírnak az italok és a dohány, a nyersanyagok, az ásványi üzemanyagok, az állati és növényi olajok, zsírok és viaszok, valamint az egyéb áruk és tranzakciók. Az exportkoncentrációs index alapján valamelyest diverzifikáltabb volt mind az orosz export, mind az orosz import 2019-ben, mint a WTO-csatlakozás előtt.

3. táblázat

**Az orosz export és import áruszerkezete a WTO-csatlakozás előtt (2011)  
és után (2019)**

(Teljes export, illetve import = 100 százalék)

Termékcsoport (SITC)	2011		2019	
	Export	Import	Export	Import
Élelmiszer és élő állat	1,81	11,39	4,50	8,96
Italok és dohány	0,14	1,07	0,26	1,35
Nyersanyagok	3,31	2,95	4,18	3,59
Ásványi üzemanyagok	67,03	2,42	51,95	1,25
Állati és növényi olajok, zsírok és viaszok	0,19	0,60	0,76	0,47
Vegyí anyagok	4,21	11,66	5,09	14,98
Iparcikkek	9,76	13,33	12,51	12,32
Gépek és szállítóeszközök	2,27	42,75	5,07	41,50
Vegyes iparcikkek	0,44	12,16	1,29	14,03
Egyéb áruk és tranzakciók	10,84	1,67	14,39	1,55
Koncentrációs index	0,377	0,062	0,315	0,057

*Megjegyzés:* A koncentrációs index az export és import termékcsoportok szerinti koncentrációját mutatja. Az index értéke 0 és 1 közé eshet, és a magasabb érték magasabb fokú termékkoncentrációt tükröz. A termékkoncentrációt a SITC háromjegyű osztályozása alapján számolják, így a termékek maximális száma 261.

*Forrás:* UNCTADStat (2021) alapján saját szerkesztés.

Az orosz piachoz való hozzáférés is kedvezőbbé vált: 2019-ben az átlagos legnagyobb kedvezményes vámtarifaszint 6,7 százalékra csökkent a 2011. évi 9,4 százalékhoz képest (WTO, 2012, 2020). A nem agrártermékek esetében 8,7-ről 6,1 szá-

zalékra, míg az agrártermékek esetében 14,3-ról 10,5 százalékra csökkent az átlagos legnagyobb kedvezményes vámtarifaszint (WTO, 2012, 2020). Az importtermékek legnagyobb kedvezményes vámtarifaszintek szerinti megoszlását a 4. táblázat szemlélteti. 2011 és 2019 között az import az alacsonyabb vámtarifaszintű termékek felé tolódott el. 5 százalék alatti vámokat alkalmaznak az agrártermékek közel felénél, de az 5–15 százalék közötti vámok is meglehetősen gyakoriak (az agrártermékek 42,5 százalékára vonatkoztak). A nem agrártermékek esetén is az 5 százalék alatti vámszint dominál (a teljes terméklista közel 60 százaléka ebbe a kategóriába tartozik).

4. táblázat

**Az orosz import áruszerkezetének legnagyobb kedvezményes vámtarifák szerinti megoszlása WTO-csatlakozás előtt (2011) és után (2019)**

(Százalék)

Vámszint	2011		2019	
	Agrártermék	Nem agrártermék	Agrártermék	Nem agrártermék
Vámmentes	7,8	14,5	10,1	16,5
0–5%	34,8	34,9	40,0	42,9
5–10%	8,2	19,4	20,0	29,2
10–15%	31,8	21,9	22,4	10,4
15–25%	10,5	8,0	3,0	0,8
25–50%	3,5	0,3	1,0	0
50–100%	2,9	0,0	2,0	0,0
>100%	0,3	0,0	0,1	0
Összesen	100	100	100	100

Forrás: WTO (2020)

A vámokból származó bevételek a WTO-hoz való csatlakozást követően visszaestek. Jelentőségüket mutatja, hogy a konszolidált szövetségi költségvetés<sup>5</sup> bevétele 2012-ben, a WTO-csatlakozás évében közel 13 000 milliárd rubel volt, ebből a vámbevétel kb. 730 milliárd rubelt tett ki, ami az importhoz kapcsolódó adó jellegű bevételek közel egynegyedének felelt meg. Az utóbbiak a költségvetési bevételek

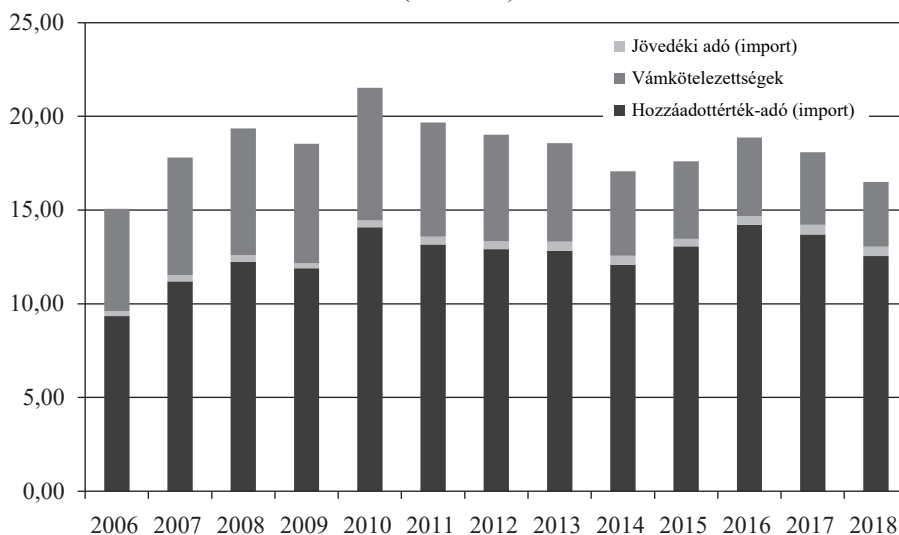
<sup>5</sup> Az orosz költségvetési adatokat az Orosz Föderáció Pénzügyminisztériuma által közzétett adatok alapján elemeztük. A költségvetési információk az alábbi linken elérhetők: <https://minfin.gov.ru/en/statistics/fedbud/>

közel ötödét adták. A WTO-csatlakozást megelőző és az azt követő hat évben az importhoz kapcsolódó adó jellegű bevételek aránya stabil volt, jellemzően 15 és 20 százalék között ingadozott (2. ábra). A vámbevételek arányának csökkenése, valamint az importhoz kapcsolódó hozzáadottérték-adó térnyerése jól látszódik: a 2006. évi kb. 9 százalékos értékről az évek során 12-13 százalékra emelkedett. A WTO-csatlakozás évéig nőtt a vámbevételek relatív súlya, ami összefügg a már említett protekcionista gazdaságpolitikával. A csatlakozás után a vámtarifák csökkentésével párhuzamosan visszaesett a vámokból származó bevétel, viszont 2016-tól (2016-ban kb. 564 milliárd rubel, 2018-ban kb. 673 milliárd rubel) már emelkedő tendencia figyelhető meg, de ez a növekedés a bevételekben elfoglalt arányban nem jutott kifejezésre.

2. ábra

### Az importhoz kapcsolódó adó jellegű bevételek konszolidált költségvetésben elfoglalt aránya és összetétele, 2006–2018

(Százalék)



*Forrás:* Az Orosz Föderáció Pénzügyminisztériuma által közzétett adatok (<https://minfin.gov.ru/en/statistics/fedbud/>) alapján saját számítás.

*Megjegyzés:* A 2019. évre vonatkozó költségvetés esetén már nincs külön sorban feltüntetve az importból származó bevételek összege, illetve a jövedéki adó és a hozzáadottérték-adó is egy összegben szerepel, nincs külön feltüntetve, hogy ezekből mekkora összeg köthető az importhoz.

A WTO-taggá válás után a könnyűipar mindinkább kettévált: exportorientált szegmensekre és hanyatló területekre (Kirsanov & Safonov, 2014; Rykov & Kolesnik, 2015). A ruhák, kabátok, szőnyegek, szintetikus szövetek, takarók és ágyneműk gyártása nőtt, míg a vászonszövetek, harisnyák, meleg kabátok, kötött termékek gyártása visszaesett, mivel ez utóbbi körben mind a vásárlók, mind az eladók a kiváló minőségű importált termékeket részesítették előnyben. A szénhidrogének alacsony importja és liberalizált kereskedelme miatt a WTO negatív hatása minimális ezen a területen (Hare, 2002; Ludvig, 2013). A gazdasági veszteségek elsődlegesen a vámtarifák differenciált liberalizálásával hozhatók összefüggésbe (Kirsanov & Safonov, 2014). A WTO-csatlakozás eredményei tehát vegyesek, valamint a hatásokat elemezve figyelembe kell venni azt, hogy az orosz külkereskedelem alakulását jelentősen befolyásolhatta a kormány Ukrajna elleni agressziója és az amiatt kivetett szankciók.

#### *A 2014. évi szankciók*

2014-ben új politikai helyzet állt elő. A Krím-félsziget elfoglalása miatt az Egyesült Államok és az EU más nyugati országokkal (például Kanada, Ausztrália, Svájc) együtt szankciókat vezetett be Oroszországgal szemben (Simai, 2017). Az EU a szankciók körét 2015 júniusában kiterjesztette. A szankciók tartalmát rendszeresen frissítették, időtartamát pedig meghosszabbították. Az intézkedések a gazdasági és kereskedelmi korlátozások mellett bizonyos személyekre is kiterjedtek (Horváthy, 2015). Ez utóbbiak kapcsán több mint 150 személy és 40 szervezet vagyontárgyát fagyasztották be, és rendeltek el utazási tilalmat velük szemben. A diplomáciai lépések közé tartozott Oroszország kizárása a G8-ból, az OECD-hez és a Nemzetközi Energiaügynökséghez való csatlakozás, valamint az EU és Oroszország közötti kétoldalú találkozók felfüggesztése is (Európai Parlament, 2020). Az EU ágazati gazdasági szankciókat vezetett be nagy orosz bankok, a védelmi ipar és az energiaipar ellen (Zagashvili, 2015). Az egyes orosz bankok és vállalkozások (például Sberbank, VTB, Gazprombank, Rosneft, Transneft [Zagashvili, 2015]) esetében korlátozták az uniós elsődleges és másodlagos tőkepiaci forrásokhoz való jutást.<sup>6</sup> Megtiltották a fegyverbehozatalt és -kivitelt, valamint a kettős felhasználású termékek katonai célokra vagy oroszországi katonai végfelhasználók részére történő kivitelét. Korlátozták a hozzáférést a kőolaj-kitermeléshez és -feltáráshoz felhasználható

<sup>6</sup> Az elsődleges piac az új értékpapírok kibocsátásának piaca, míg a másodlagos piac a már piacon lévő értékpapírok adásvételének piaca.

bizonyos érzékeny technológiákhoz és szolgáltatásokhoz. A Krímmel és azon belül a Szevasztopollal fennálló gazdasági kapcsolatok esetében egyedi korlátozásokat tartottak fenn. Felfüggesztették az Európai Beruházási Bank (EBB) és az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) oroszországi új finanszírozási műveleteit (Európai Parlament, 2020).

Oroszország ellenszankciókat léptetett életbe, amelyek a nyugati mezőgazdasági termékekre, a nyersanyagokra és az élelmiszerekre vonatkoztak, és amelyek a mezőgazdaságban erősítették az importhelyettesítést. Bizonyos amerikai és uniós állampolgárok (hivatalosan nem tettek közzé listát) nem léphettek be az ország területére (Európai Parlament, 2020). A 2014-ben bekövetkezett visszaesés azonban nem csak a szankcióknak tudható be. A helyzetet súlyosbította, hogy mindez egybeesett a világpiaci kőolajárak zuhanásával (Zagashvili, 2015). A Brent típusú kőolaj hordónkénti ára a 2014. júniusi kb. 111 dollárról 2016 januárjára kb. 30 dollárra csökkent. A kőolajárak esése súlyos csapás volt, mivel a kőolajból és földgázból származó bevételek az export, illetve a hozzájuk kapcsolódó adók fontos tételt jelentettek a költségvetésben.

A szankciók jelentős károkat okoztak: csökkent az orosz export (különösen a kőolajtermékeké) és import (Nguyen & Do, 2021) és a fogyasztás, a beruházásokat visszafogták, az üzleti életben pedig fokozódott a bizonytalanság (Simai, 2017). A rubel leértékelődésének lassítását célzó devizapiaci intervenciók következtében a devizatartalékok is számottevő mértékben csökkentek. Az orosz vállalatok külföldi befektetések megvalósítása során több akadállyal szembesültek (Zagashvili, 2015). Putyin az orosz TASZSZ hírügynökségnek adott interjújában úgy nyilatkozott, hogy a szankciók jelentős károkat okoztak az orosz gazdaságnak – becslések szerint kb. 50 milliárd dollárt, de 2017-re különféle eszközök segítségével (például importhelyettesítés) sikerült semlegesíteni azokat. Bár Nguyen és Do (2021) szerint mind Oroszország, mind a szankciókat kivető országok veszítettek, Belín és Hanousek (2021), Dong és Li (2018) és Szép (2015) kimutatták, hogy egyes esetekben az orosz ellenszankciók nagyobb hatást értek el, mint az EU és az USA által Oroszország ellen kivetettek, illetve az uniós szankciók jelentősebb károkat okoztak Oroszországnak, mint az amerikaiak (Dong & Li, 2018). Ez utóbbi nem meglepő, mert Oroszország legnagyobb kereskedelmi partnere az EU.

Összefoglalásként megállapítható, hogy a kivetett nyugati szankciók következtében az infláció felgyorsult, a lakosság reáljövedelme és az orosz gazdaság befektetési vonzereje csökkent, a tőke kiáramlott, a rubel nagymértékben leértékelődött a főbb devizákkal szemben, a devizatartalék számottevően apadt, a külső adósságszolgálat

bonyolultabbá vált, és a hitelminősítés is romlott (Zagashvili, 2015). A 2014. évi sokk utáni pénzügyi stabilizáció elhúzódott (Deák, 2019). A növekvő exportbevételek hatására az orosz gazdaság csak 2017-ben lábalt ki a 2014 és 2016 közötti válságból (Európai Parlament, 2020).

### **A WTO-tagság és a szankciók hatása az orosz külkereskedelemre**

E tanulmány legfőbb célja, hogy megvizsgálja, a WTO-tagság és az országgal szemben 2014-ben bevezetett szankciók hogyan befolyásolták az orosz külkereskedelmet. Ezt 25 éves idősoron, gravitációs modell segítségével elemeztük. A fejezetben először bemutatjuk a gravitációs modellt, majd vázoljuk a modell elemeit (időszak, minta, változók, módszertan), végül ismertetjük a kapott eredményeket.

#### *A gravitációs modell*

A gravitációs elmélet kapcsolati elmélet, amely két vagy több pont közötti területi interakciót vizsgál a fizikában ismert gravitációhoz hasonlóan. Magát a gravitációs modellt olyan területeken használják elsősorban, ahol a földrajzi távolságnak jelentősége van, de bizonyos társadalmi jelenségek (például a népesség vándorlása) elemzésére is szolgálhat (Neumanné, 2010). Megjelenése óta a modell jelentős változásokon ment keresztül (Dusek, 2003). Segítségével megbecsülhető egy adott ország potenciális külkereskedelmének nagysága (Gács, 2007), de kimutatható az is, hogy a két ország közötti tényleges kereskedelem meghaladja vagy alulmúlja a modell segítségével előrejelzett kereskedelmet (Udvari, 2013). Ezáltal lehetővé teszi az export, az import és a teljes külkereskedelmi forgalom becslését.<sup>7</sup>

A modell magyarázó változói között mindig szerepel a vizsgálati egységek jövedelmi szintje és a közöttük lévő távolság. A jövedelemtömeget általában a GDP-vel mérik, míg a távolságot a fizikai távolság mellett a társadalmi és egyéb távolsággal is megragadják (például kereskedelmi korlátok, közös nyelv, jogi és kulturális eltérések). A kereskedelem vizsgálatára már ún. hozzáadottérték-alapú elemzések is születtek (például Johnson & Noguera, 2017; Folfas & Udvari, 2019; Nagengast & Stehrer, 2016), amelyek input-output táblára támaszkodnak. Ennek oka az, hogy az export- és importadatok bruttó szemléletűek, míg a GDP hozzáadottérték-

<sup>7</sup> A hazai szakirodalomból néhány példa a gravitációs modell alkalmazására: Nagy & Neumanné (2013), Székelyhidi (2017, 2020), Udvari & Kis (2014).



szemléletű, és elfedi azt az importot, amit a vállalatok a termelésükhöz használtak fel. Ez a torzító hatás kiküszöbölhető lenne, ha a GDP helyett az outputot használnánk, azonban nem találtunk megfelelő adattáblát, így elemzésünk alapja a hagyományos gravitációs modell.

A távolság mérésével viszonylag jól megragadhatók a kereskedelmi költségek, a rakodás ideje, valamint a tranzakciós és a kommunikációs költségek (Head, 2003). A távolság tehát a piacra lépés költségeként is értelmezhető: minél nagyobb a távolság, annál nagyobb a piacra lépés költsége. A fizikai távolságot jellemzően a fővárosok légvonalban mért távolságával szokás megadni (Neumanné, 2010).

További magyarázó változó lehet a népesség, a közös nyelv, a közös gyarmati múlt, a piac nagysága, a szállítási költség, a közös földrajzi határ, valamint szabadkereskedelmi övezetbe vagy egyéb integrációkhoz való tartozás (Neumanné, 2010; Udvari, 2013). A modellbe beépíthetők ár- és árfolyamváltozók is (Jakab et al., 2000). Az árfolyam bevonása a modellbe széles körben elterjedt, különösen hosszabb időszakot felölelő panelvizsgálatok esetében. Cél a versenyképesség változásának megragadása a vizsgált időszak alatt (Pöstényi, 2016).

A fentiek alapján az alábbi regressziós modell (1) tekinthető a gravitációs modell alapegyenletének (Udvari, 2013).

$$\ln X_{i,j} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \ln(Y_i \cdot Y_j) + \beta_2 \cdot \ln(Y_{ci} \cdot Y_{cj}) + \beta_3 \cdot \ln Dist_{i,j} + \varepsilon \quad (1)$$

Az egyenletben  $X_{i,j}$  jelöli a két ország közötti bilaterális kereskedelmet (az exportot, illetve az importot). Az  $Y_i$  és az  $Y_j$  változó a két ország GDP-jét jelöli, és ezek szorzata mutatja meg, hogy mekkora a potenciális piac nagysága. Az  $Y_{ci}$  és az  $Y_{cj}$  változók az egy főre jutó GDP nagyságát mutatják, szorzatuk pedig a jövedelmi pozíciót és a termékdifferenciálás iránti igényt fejezi ki. A  $Dist_{i,j}$  változó a két ország (fővárosai) közötti távolságot mutatja, amelyre a szállítási költségek proxyjaként is lehet tekinteni, az  $\varepsilon$  pedig a hibát jelöli (Udvari, 2013). Ezt az alapmodellt használtuk az orosz külkereskedelem elemzésére.

#### *A minta*

Az orosz külkereskedelem meghatározó tényezőit az 1995 és 2019 közötti időszakban vizsgáltuk. Azért 1995-től, mert egyrészt a Szovjetunió 1991 végi felbomlásával kapcsolatos sokk utáni 2-3 évben az orosz gazdaság még nem tért magához, ami az eredményeket torzította volna. Másrészt az UNCTAD adatbázisában a partnerországok közötti kereskedelmi adatok 1995-től érthetőek el, a cikk megírásának idején a legfrissebb adatok 2019-re vonatkoztak. Oroszország harminc legna-

gyobb külkereskedelmi partnerországa került be a mintába (5. táblázat). Az orosz külkereskedelem relációs szerkezete koncentrált, a harminc legjelentősebb partnerországra jut az orosz export 84,5, illetve az import 86,9 százaléka.

5. táblázat

**A minta országai és részesedésük az orosz külkereskedelemben**  
(2018. évi adatok alapján)

Orosz export		
1. Kína (12,41%)	11. Japán (2,76%)	21. Algéria (1,06%)
2. Hollandia (9,62%)	12. Finnország (2,52%)	22. Magyarország (1,06%)
3. Németország (7,57%)	13. Egyesült Királyság (2,16%)	23. Málta (1,03%)
4. Fehéroroszország (5,05%)	14. Ukrajna (2,11%)	24. Svájc (1,03%)
5. Törökország (4,72%)	15. Belgium (2,04%)	25. Litvánia (0,94%)
6. Dél-Korea (3,95%)	16. Franciaország (1,72%)	26. Görögország (0,90%)
7. Lengyelország (3,68%)	17. India (1,72%)	27. Dánia (0,86%)
8. Olaszország (3,63%)	18. Egyiptom (1,56%)	28. Szlovákia (0,84%)
9. Kazahsztán (2,86%)	19. Csehország (1,08%)	29. Ausztria (0,75%)
10. USA (2,78%)	20. Lettország (1,07%)	30. Üzbegisztán (0,73%)
Orosz import		
1. Kína (27,74%)	11. Lengyelország (2,14%)	21. Brazília (1,03%)
2. Németország (10,62%)	12. Törökország (1,76%)	22. Belgium (1,03%)
3. Fehéroroszország (5,37%)	13. Egyesült Királyság (1,68%)	23. Ausztria (1,00%)
4. USA (5,28%)	14. Csehország (1,57%)	24. Svédország (0,93%)
5. Olaszország (4,40%)	15. Hollandia (1,54%)	25. Szlovákia (0,91%)
6. Franciaország (3,98%)	16. Vietnám (1,51%)	26. Magyarország (0,90%)
7. Japán (3,67%)	17. Spanyolország (1,41%)	27. Thaiföld (0,77%)
8. Dél-Korea (2,92%)	18. Finnország (1,41%)	28. Románia (0,76%)
9. Ukrajna (2,27%)	19. India (1,34%)	29. Indonézia (0,71%)
10. Kazahsztán (2,20%)	20. Svájc (1,09%)	30. Malajzia (0,68%)

Forrás: Saját szerkesztés a Világbank (2021) adatai alapján

## A változók és a modell

Az egyes változók exportra és importra kifejtett hatását, annak nagyságát külön vizsgáltuk az 1995 és 2019 közötti időszakban, ezekhez némileg eltérő független változókat határoztunk meg (6. táblázat). A függő változókkal kapcsolatban megjegyzendő, hogy az eredeti adatbázisban voltak hiányzó adatok: az exportban Belgium (1995 és 1998 között), illetve Olaszország (1995), az importban pedig Belgium (1995 és 1996) értékei. Mindhárom esetben az 1995. évi hiányzó adatot a COMTRADE által kiadott, 1995-ös nemzetközi kereskedelemre vonatkozó statisztikai évkönyvből pótoltuk (COMTRADE, 1997, 2020). Belgium esetében volt további négy (három az exportnál, egy az importnál) hiányzó adat. 1995 és 1998 között a belga és a luxemburgi külkereskedelmi adatok együtt jelentek meg. Mivel Luxemburg részesedése Oroszország exportjában és importjában 0,1 százalék alatti, ezért nem eredményez torzító hatást, ha együtt szerepeltetjük ezeket. Ennek megfelelően a többi év vonatkozásában Luxemburgot és Belgiumot együtt kezeltük.<sup>8</sup>

6. táblázat

### A modell változói és azok forrásai

Függő változó	Export (UNCTADStat 2021)	Import (UNCTADStat 2021)
Közös független változók	<ul style="list-style-type: none"> <li>• GDP (UNCTADStat, 2021)</li> <li>• GDP/fő (UNCTADStat, 2021)</li> <li>• partnerek közötti távolság (CEPII, 2021, Mayer &amp; Zignago, 2011)</li> <li>• Oroszország WTO-tagsága (WTO)</li> <li>• partnerország WTO-tagsága (WTO)</li> <li>• partner posztszovjet-e (Kemény, 2017)</li> <li>• US dollár árfolyama az orosz rubellel szemben (USDRUB) (UNCTADStat)</li> <li>• szankciók a 2014-ben kialakult ukrán konfliktus miatt (www.hfw.com, russiancouncil.ru, Simai, 2017)</li> </ul>	
Eltérő független változók	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kőolajár (OPEC 2000, 2008, 2014, 2018, 2019, 2020)</li> <li>• az Oroszországból kiáramló FDI (UNCTADStat, 2021)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• éves átlagos vámtarifaszint (egyszerű átlag, MFN) (Világbank, 2021)</li> <li>• az Oroszországba beáramló FDI (UNCTADStat, 2021)</li> </ul>

*Forrás:* Saját szerkesztés a megadott szakirodalmi források és statisztikák alapján.

<sup>8</sup> Mindkét esetben – (1) csak a hiányzó adatok (1995–1998) esetén használtuk fel belga–luxemburgi adatokat, (2) minden évben együtt kezeltük a belga és a luxemburgi adatokat – lefuttattuk a modellt. Az eredményekben nem volt változás.

A magyarázó változók közül a GDP, az egy főre jutó GDP és a távolság a gravitációs modell alapmodelljének változói. A magyarázó változók közé bevontuk a világpiacon kialakuló alakulását, mert ez az orosz gazdaságra jelentős hatással van. További magyarázó változó a rubel amerikai dollárral szembeni árfolyama (USD/RUB). A gyenge hazai fizetőeszköz ösztönözheti az exportot és drágíthatja az importot. Az éves átlagos vámtarifaszint az import szempontjából jelentős. Mivel Oroszország a WTO-hoz való csatlakozás előtt a fontosabb kereskedelmi partnereitől már a legnagyobb kedvezményes elbánás elvében részesült, így az erre vonatkozó vámtarifákat (Most Favoured Nation – MNF) használtuk. A kiáramló és a beáramló külföldi működőtőke-befektetések (Foreign Direct Investments – FDI) szerepeltetése mögött az a megfontolás húzódik meg, hogy ha Oroszországból egy adott országba áramlik ki, illetve egy országból Oroszországba áramlik be működő tőke, akkor várhatóan megnő a szóban forgó országba irányuló orosz export, illetve az abból az országból származó orosz import.

A szakirodalom nem egységes abban a tekintetben, hogy folyó vagy változatlan áron szükséges-e a gravitációs modell változóit szerepeltetni. Felipe és Kumar (2010) a kereskedelmi adatokat 2005. évi áron, a GDP és a GDP/fő adatait pedig 2004. évi áron határozta meg. Subramanian és Wei (2003) 2000. évi, Rahman (2003) 1995. évi GDP- és GDP/fő-adatokat alkalmazott. Rose (2002, 2004) vizsgálódásaiban szintén a reálexport, illetve a reál-GDP került be a modellbe. Reál-GDP/fő mellett végezte elemzését Kurihara (2003) is. Brun és szerzőtársai (2005) a kettő között helyezkednek el: ők a bilaterális importot folyó áron, míg a GDP-t 1995. évi áron szerepeltették. Több olyan tanulmányt találtunk, amelyek kifejezetten a folyó áras értékek használata mellett érveltek. Például Shepherd et al. (2019) arra hívták fel a figyelmet, hogy a gravitációs modellben az export-, az import- és a GDP-adatoknak is nominális értéken kellene szerepelniük még egy idősoros vizsgálatban is a multilaterális kereskedelmi akadályok számbavétele miatt. Jakab et al. (2000), Marimoutou et al. (2010), van Bergeijk és Brakman (2010), valamint Pöstitényi (2016) szintén nominális értékeket vett alapul. Mind folyó, mind pedig változatlan áras adatokkal le kívántuk futtatni az elemzést, azonban nem találtunk olyan GDP-, export-, import- és FDI-adatsort, amelyben ugyanaz az év lett volna a bázis. Mivel az eltérő bázis torzította volna az eredményeket, ezért a folyó áras értékek alkalmazása mellett döntöttünk.

A fentiek mellett a modellben négy dummy<sup>9</sup> változót is szerepeltettünk:

- Oroszország, valamint a partnerország WTO-tag-e: 1 az értéke, ha WTO-tag, 0, ha nem. Már a belépés évét 1-nek tekintettük. A partner WTO-tagságának azért van jelentősége, mert az egyrészt új piacok elérését tette lehetővé az ország számára, másrészt piacnyitást is jelentett.
- Egy adott ország szovjet utódállam volta a Szovjetunió korszakából fennmaradt (kereskedelmi) kapcsolatok jelentőségére világít rá. A mutató értéke 1, ha az ország szovjet utódállam.
- Az Ukrajnával való szembenállással összefüggésben kivetett szankciók változó mind a partnerország, mind az Oroszország által bevezetett intézkedéseket tartalmazza. A szankciókat kivető országok fontos partnerei Oroszországnak (például EU, USA). A szankciók számos olyan területre kiterjedtek, amelyek befolyásolhatták az orosz külkereskedelmet is. A mutató értéke 1 azokra az évekre, amelyekben érvényben volt szankció.

A fentiek alapján az alábbi gravitációs modelleket építettük fel:

$$\ln Export_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \ln(GDP_i \cdot GDP_j) + \beta_2 \cdot \ln(GDPpercapita_i \cdot GDPpercapita_j) + \beta_3 \cdot Dist_{ij} + \beta_4 \cdot \ln Urals + \beta_5 \cdot \ln USDRUB + \beta_6 \cdot \ln FDI_{out} + \beta_7 \cdot WTO_{RU} + \beta_8 \cdot WTO_{partner} + \beta_9 \cdot \text{posztszovjet} + \beta_{10} \cdot \text{sanction} \quad (2)$$

$$\ln Import_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \cdot \ln(GDP_i \cdot GDP_j) + \beta_2 \cdot \ln(GDPpercapita_i \cdot GDPpercapita_j) + \beta_3 \cdot DIST_{ij} + \beta_4 \cdot \ln Avgtariff + \beta_5 \cdot \ln USDRUB + \beta_6 \cdot \ln FDI_{in} + \beta_7 \cdot WTO_{RU} + \beta_8 \cdot WTO_{partner} + \beta_9 \cdot \text{posztszovjet} + \beta_{10} \cdot \text{sanction} \quad (3)$$

A modelleket a Gretl-programban futtattuk le követve Park (2011) leírását:

1. Megvizsgáltuk a változók stacionaritását ADF-teszt segítségével. A futtatás után az Im–Pesaran–Shin-teszt értéke alapján látszik: ha a p-érték > 0,05, akkor nem stacioner, ha p-érték < 0,05, akkor stacioner az adott változó. Ha nem stacioner, akkor differenciálni kell, és újra meg kell nézni, hogy a stacionaritás fennáll-e (ha még ilyenkor sem stacioner, akkor újabb differenciálás szükséges).
2. A Chow-teszt segítségével megnéztük, hogy a Pooled OLS- vagy a Fixed Effects- (a továbbiakban: FE) modellt szükséges-e alkalmazni. Ha a Chow-teszt p-értéke > 0,05, akkor Pooled OLS-t, ha p-érték < 0,05, akkor az FE-modellt kell választani.

<sup>9</sup> 0 és 1 értéket vehet fel, attól függően, hogy teljesül-e a feltétel.

3. Ha az FE-modellre esett a választás a Chow-teszt alapján, akkor a Hausman-teszt segítségével meg kell állapítani, hogy FE- vagy Random Effects- (a továbbiakban: RE) modellt kell-e futtatni. Ha  $p$ -érték  $> 0,05$ , akkor az FE-, ha  $p$ -érték  $< 0,05$ , akkor RE-modellt kell választani. A modellek esetében fontos, hogy autokorreláció ne álljon fenn: a Durbin–Watson-teszt értéke 1,85 és 2,15 közé kell, hogy essen.

Modelljeinkben az export mint függő változó esetén a kiáramló FDI és a rubel dollárral szembeni árfolyama változó volt stacioner. A többi változó egy differenciálás után lett stacioner. Az import esetében csak az USD/RUB árfolyamváltozó volt stacioner, a többi szintén egy differenciálás után lett az. Az export esetében a Durbin–Watson-teszt eredménye szerint autokorreláció állt fenn, így az export, a GDP és az egy főre jutó GDP egy év késleltetéssel szerepel a modellben. A Chow-teszt eredménye alapján FE-modellt használtunk. A Hausman-teszt  $p$ -értéke alapján az RE-modellt futtattunk le. Az import esetében a Durbin–Watson-teszt nem mutatott autokorrelációt, így nem volt szükség késleltetés alkalmazására. A Chow-teszt eredménye alapján Pooled OLS-modellt tudtunk használni.

### *Eredmények*

Az orosz exportra vonatkozó tényezők vizsgálata során a 7. táblázatban összefoglalt eredményt kaptuk. Az export szempontjából a legnagyobb jelentősége a kőolaj világpiaci árának volt. Ha a kőolaj ára nőtt, akkor jelentősen nőtt az export is. Ez összefügg a kőolajnak a kivitelben betöltött kiemelkedő szerepével. A többi szignifikáns változó (kiáramló FDI, WTO-tagság) jelentősége a koefficiens értéke alapján kisebb. Azzal, hogy az Oroszországból kiáramló FDI csökkenő exportot eredményez, azt feltételezhetjük, hogy a külföldi működőtőke-befektetés meglévő exportot helyettesít. Az orosz WTO-tagság is szignifikáns hatással volt az exportra: kismértékben ugyan, de az orosz export növekedését eredményezte. Ennek hátterében vélhetően az állt, hogy a WTO-tagsággal kedvezőbb piaci feltételekkel és könnyebben tudtak nemzetközi piacokat elérni az orosz exportőrök. Ugyanakkor a partnerország WTO-tagsága nem vezetett szignifikáns eredményre. Modelljeinkben a kivetett szankciók nem voltak hatással az orosz exportra. Ennek alapján úgy tűnik, hogy a szankciók a WTO-csatlakozás kereskedelmi hatásait nem befolyásolták szignifikánsan.

## Az orosz exportra ható tényezők

Függő változó: export				
Mutató	Koefficiens	Standard hiba	p-érték	
Konstans	0,220753	0,0889648	0,0131	**
Export 1 késleltetéssel	-0,183629	0,0368650	<0,0001	***
GDP	13,0250	14,5540	0,3708	
GDP 1 késleltetéssel	-9,54651	14,4121	0,5077	
Egy főre jutó GDP	-12,7107	14,5546	0,3825	
Egy főre jutó GDP 1 késleltetéssel	9,62080	14,4062	0,5042	
Távolság	-0,000716112	0,0181986	0,9686	
Olajár	0,436105	0,0595868	<0,0001	***
USD/RUB	-0,0480482	0,0300875	0,1103	
Kiáramló FDI	-0,0316839	0,0145945	0,0299	**
Oroszország WTO-tagsága	0,0393045	0,0181915	0,0307	**
Partner WTO-tagsága	-0,0174845	0,0197053	0,3749	
Szovjet utódállam	-0,0334406	0,0210811	0,1127	
Szankciók	0,00458351	0,0181794	0,8009	

*Forrás:* Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

*Megjegyzés:* szignifikancia: \*10 százalékos, \*\*5 százalékos, \*\*\*1 százalékos

A 8. táblázat részletezi az orosz importot meghatározó tényezőket. Az árfolyamnak kiemelt jelentősége van: a rubel dollárhoz viszonyított árfolyamának emelkedése, azaz a rubel dollárral szembeni gyengülése mérséklő hatással volt az importra (ami logikus is, mert a rubel gyengülése megdrágította az importot). Az eredmények igazolják, hogy az alacsonyabb vámszint magasabb orosz importot eredményezett. A 8. táblázat eredményei arra is rávilágítanak, hogy a beáramló FDI-nak kereskedelemteremtő hatása volt. Sem az orosz, sem a partnerország WTO-tagsága nem volt szignifikáns hatással az orosz importra, ennek háttérben

az orosz nem vámjellegű eszközök használata állhat.<sup>10</sup> A szankciók sem az exportra, sem az importra nem gyakoroltak jelentős hatást.

8. táblázat

### Az orosz importra ható tényezők

Függő változó: import				
Mutató	Koefficiens	Standard hiba	p-érték	
Konstans	0,0923118	0,0448900	0,0401	**
GDP	1,06224	1,22788	0,3873	
Egy főre jutó GDP	-0,417255	1,22918	0,7344	
Távolság	0,00752692	0,0106112	0,4783	
Átlagos vámtarifaszint	-0,517124	0,206017	0,0123	**
USD/RUB	-0,0904657	0,0168706	<0,0001	***
Beáramló FDI	0,0677461	0,0140899	<0,0001	***
Oroszország WTO-tagsága	0,0165276	0,0103301	0,1101	
Partner WTO-tagsága	0,00145063	0,0158626	0,9272	
Szovjet utódállam	-0,0196179	0,0167055	0,2407	
Szankciók	-0,00386971	0,0114213	0,7348	

*Forrás:* Saját szerkesztés a modellszámítások eredményei alapján.

*Megjegyzés:* szignifikancia: \*10 százalékos, \*\*5 százalékos, \*\*\*1 százalékos

Az eredmények alátámasztják azt, hogy az orosz exportot leginkább a kőolaj és a földgáz határozza meg. Az WTO-tagság pozitív hatást gyakorolt az orosz exportra, de nem olyan mértékben, mint ahogyan azt a szakirodalomban felvetett előnyök alapján (lásd 1. táblázat) vártuk. Az Oroszország ellen kivetett nyugati szankciók sem az orosz exportra, sem az orosz importra nem gyakoroltak szignifikáns hatást. Annak ellenére, hogy az orosz árukereskedelem kb. 10%-a FÁK-országokkal zajlik (lásd 2. táblázat), sem export-, sem importoldalon nem jelentett előnyt az, hogy a partnerország szovjet utódállam-e vagy sem. Mindezzel összhangban az or-

<sup>10</sup> Az Oroszország által használt nem vámjellegű eszközökről jó áttekintést ad a Világbank alábbi gyűjtése: <https://wits.worldbank.org/tariff/non-tariff-measures/en/country/RUS> vagy az UNCTAD adatbázisa: <https://trains.unctad.org/>



szág piaci nagysága (amelynek proxymutatója a GDP volt) és fejlettsége (melynek proxymutatója a GDP/fő volt) sem szignifikáns tényező, ami annak (is) betudható, hogy az orosz árukereskedelem jelentős mértékben a szénhidrogénektől függ, és energiahordozóra minden országnak szüksége van, függetlenül annak nagyságától vagy fejlettségétől. A korábbi szakirodalmi következtetésektől eltérő eredmény (miszerint a nyugati szankcióknak nincs szignifikáns hatása az orosz exportra és importra) fakadhat abból, hogy a WTO-csatlakozással járó vámcsökkentés a szankciókkal párhuzamosan zajlott, így a WTO-tagsággal járó előnyök ellensúlyozták a szankciók hatásait.

## Összefoglalás

Kutatásunkban két eddig nem vizsgált területet kapcsolunk össze, és azt elemeztük, hogy a WTO-tagságból származó kereskedelem bővítő hatás képes-e ellensúlyozni a kivetett szankciók kereskedelemcsökkentő hatásait. Elemzésünk alapját Oroszország 2012. évi WTO-csatlakozása és az országgal szemben 2014-ben életbe léptetett, majd folyamatosan megújított, esetenként kibővített szankciók adták. A tanulmány azt vizsgálta, hogy az orosz WTO-csatlakozás külkereskedelmi hatásait befolyásolták-e, és ha igen, hogyan, milyen mértékben a 2014-ben foganatosított nyugati szankciók.

Tanulmányunk a WTO-tagság orosz exportra gyakorolt pozitív hatásait taglaló szakirodalom következtetéseit igazolja annyiban, amennyiben gravitációs modellünk eredményei szerint a WTO-tagság az orosz export bővülését eredményezte. Ez azonban nem volt olyan mértékű, hogy hatására növekedjen az ország szerkezeti nyitottsága.

Nguyen és Do (2021) tanulmányától eltérően modellszámítási eredményeink szerint az orosz–ukrán szembenállás miatt kivetett nyugati szankcióknak nem volt szignifikáns hatásuk Oroszország exportjára és importjára.

Összességében tehát *a kereskedelmi szankciók érdemben nem befolyásolták a WTO-csatlakozás nyomán kibontakozott pozitív kereskedelmi hatásokat*. Fontos azonban azt is megemlíteni, hogy a WTO-csatlakozással járó vámtarifa-csökkentés, ami a kereskedelempolitikai nyitottság növekedését eredményezi, folyamatosan, a szankciókkal párhuzamosan ment végbe. Ennek is betudható az, hogy *a WTO-tagsággal járó előnyök ellensúlyozták a szankciók hatásait*.

A tanulmány eredményei több gazdaságpolitikai ajánlást is sugallnak. Az eredmények alapján azt feltételezhetjük, hogy a nyersanyagok exportjára szakosodott fejlődő országok számára is számos előnyt tartogat a WTO-tagság, mert Oroszor-

szág exportja is bővült a belépés után. Oroszország esete viszont speciális: mérete és politikai befolyása miatt a világgazdaság egyik meghatározó országa. Így Oroszország kedvező feltételeket tudott kialkudni a WTO-hoz való csatlakozási tárgyalások során. Az a tény, hogy a WTO-tagsággal járó előnyök ellensúlyozni tudták a szankciók negatív kereskedelmi hatásait, felveti a kérdést, hogy ezek a szankciók valós gazdasági és kereskedelmi hatásúak-e, vagy inkább (politikai) erőfitogtatásnak tekinthetők. A kivetett szankciók által érintett területeket tekintve, és azokat az elemzéseket figyelembe véve, amelyek szerint az EU és az USA többet veszítettek ebben a „szankcióháborúban”, mint Oroszország, úgy véljük, hogy sokkal inkább politikai jellegű szankciókról volt szó az EU és az USA részéről, míg Oroszország bátrabban nyúlt a gazdasági következményekkel járó szankciókhoz is.

A gravitációs modellre épülő empirikus elemzés azt is alátámasztja, hogy az orosz exportot a kőolaj és a földgáz határozza meg, és sem a partnerország piacának nagysága, sem a partnerország fejlettsége nem meghatározó tényező. Mindez azonban felveti azt a kérdést, amit Kutcherov és szerzőtársai (2020) is feltettek tanulmányukban: vajon meddig fenntartható ez a rendszer?

Ez a kérdés rávilágít tanulmányunk korlátjára is. Az exportot és az importot aggregáltan vettük figyelembe, így magas aggregátságú nemzetgazdasági szinten tártuk fel a WTO-tagság és a szankciók hatásait. Ebből azonban nem derült ki, hogy mely szektorok nyertek és melyek veszítettek a WTO-hoz történő csatlakozással. Ezt figyelembe véve újabb kutatási irány lehet a szektorspecifikus elemzés. További érdekes kérdés az, amit a modellünk kapcsán is kiemeltünk: vajon a hozzáadottérték-alapú kereskedelem (TiVA) vizsgálata alapján hogyan jelennének meg a WTO-tagság és a szankciók hatásai.

#### Hivatkozások

- Babetskaia-Kukharchuk, O. & Maurel, M. (2004). „Russia’s accession to the WTO: the potential for trade increase.” *Journal of Comparative Economics*, 32(4), 680–699. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2004.08.005>
- Belín, M. & Hanousek, J. (2021). „Which sanctions matter? Analysis of the EU/russian sanctions of 2014.” *Journal of Comparative Economics*, 49(1), 244–257. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2020.07.001>
- Blum, J. (2019). „Arms production, national defence spending and arms trade: Examining supply and demand.” *European Journal of Political Economy*, 60(September), <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2019.101814>
- Brun, J., Carrère, C., Guillaumont, P. & de Melo, J. (2005). „Has Distance Died? Evidence from a Panel Gravity Model.” *The World Bank Economic Review*, 19(1), 99–120. <https://doi.org/10.1093/wber/lhi004>

- CEPII (2021). *CEPII – Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*. Elérhető: <http://www.cepii.fr/CEPII/en/welcome.asp>
- Chen, J., Xie, Q., Shahbaz, M., Song, M. & Wu, Y. (2021). „The fossil energy trade relations among BRICS countries.” *Energy*, 217, <https://doi.org/10.1016/j.energy.2020.119383>
- Chowdhury, A. (2003). WTO Accession: What's in it for Russia? Working Paper, Number 595, William Davidson Institute, Milwaukee. <https://doi.org/10.2139/ssrn.486601>
- COMTRADE (1997). *1996, International Trade Statistics Yearbook, Volume I: Trade by Country*. United Nations, New York.
- COMTRADE (2020). *2019, International Trade Statistics Yearbook, Volume II: Trade by Product*. United Nations, New York.
- Cottrell, R. (2002). The EU supports Russia's WTO bid. In Barysch, K., Cottrell, R., Frattini, F., Hare, P., Lamy, P., Medvedkov, M. & Yasin, Y. (Eds.), *Russia and the WTO* (pp. 47–60). Centre for European Reform, London. [https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394\\_russia\\_wto-1663.pdf](https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394_russia_wto-1663.pdf)
- Deák, A. (2009). „Főnix a kalitkában? Az orosz külpolitika elmúlt tíz éve.” *Külgügyi Szemle*, 8(2), 24–40. [https://kki.hu/assets/upload/Kulugyi\\_Szemle\\_2009\\_02\\_Fenix\\_a\\_kalitkeban\\_Az\\_or.pdf](https://kki.hu/assets/upload/Kulugyi_Szemle_2009_02_Fenix_a_kalitkeban_Az_or.pdf)
- Deák, A. (2019). Van-e orosz modell? Gazdasági útkeresés és modernizáció Oroszországban. In Szanyi, M. & Török, Á. (szerk.), *Trendek és töréspontok*. (149–188.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Dong, Y. & Li, C. (2018). „Economic sanction games among the US, the EU and Russia: Payoffs and potential effects.” *Economic Modelling*, 73(June), 117–128. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2018.03.006>
- Dusek T. (2003). „A gravitációs modell és a gravitációs törvény összehasonlítása.” *Tér és társadalom*, 17(1), 41–58. <https://doi.org/10.17649/tet.17.1.873>
- Európai Parlament (2020). Oroszország. Brussels. [https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/hu/FTU\\_5.6.3.pdf](https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/hu/FTU_5.6.3.pdf)
- Fean, D. (2012). *Decoding Russia's WTO Accession*. Russie.Nei.Visions, n. 64, Institut français des relations internationales, Paris. <https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/ifrifeanrussiawtoengfeb2012.pdf>
- Felipe, J. & Kumar, U. (2010). *The Role of Trade Facilitation in Central Asia: A Gravity Model*. Working Paper, 628, Levy Economics Institute of Bard College, New York. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1702367>
- Folfas, P. & Udvari, B. (2019). „Chemical industry and value-added trade – a comparative study on Hungary and Poland.” *Acta Oeconomica*, 69(1), 81–99. <https://doi.org/10.1556/032.2019.69.1.5>
- Gács J. (2007). „A gazdasági globalizáció számokban. A nyitottság alakulása az EU országaiban – I. rész.” *Közgazdasági Szemle*, 54(10), 876–902. <http://www.kszemle.hu/tartalom/letoltes.php?id=949>
- Gnevko, V., Shahina, N. & Kirsanov, S. (2016). „Implications of the Russian Federation's accession to the WTO.” *Procedia Engineering*, 165(9), 1039–1045. <https://doi.org/10.1016/j.proeng.2016.11.817>
- Hare, P. (2002). Why the WTO matters for Russia. In Barysch, K., Cottrell, R., Frattini, F., Hare, P., Lamy, P., Medvedkov, M. & Yasin, Y. (Eds.), *Russia and the WTO*. (pp. 61–83.) Centre for European Reform, London. [https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394\\_russia\\_wto-1663.pdf](https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394_russia_wto-1663.pdf)
- Head, K. (2003). *Gravity for Beginners*. Faculty of Commerce, University of British Columbia. Elérhető: <https://vi.unctad.org/tda/background/Introduction%20to%20Gravity%20Models/gravity.pdf>
- Horváthy, B. (2015). „Az Európai Unió Oroszországi Föderációval szemben bevezetett gazdasági szankciói és a Kereskedelmi Világszervezet joga.” *Külgazdaság*, 59(11–12), 172–190. [https://kulgzdasag.eu/api/uploads/09\\_jogi\\_horvathy\\_c68aceb4c0.pdf](https://kulgzdasag.eu/api/uploads/09_jogi_horvathy_c68aceb4c0.pdf)
- Jakab, M. Z., Kovács, M. A. & Oszlay, A. (2000). „A külkereskedelmi integráció – becslések három kelet-közép-európai ország egyensúlyi külkereskedelmére.” *Közgazdasági Szemle*, 67(9), 719–740. <http://www.kszemle.hu/tartalom/letoltes.php?id=341>

- Jensen, J., Rutherford, T. & Tarr, D. (2004). *Economy-Wide and Sector Effects of Russia's Accession to the WTO*. Elérhető: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1735.pdf>.
- Johnson, R. & Noguera, G. (2017). „A portrait of trade in value-added over four decades.” *The Review of Economics and Statistics*, 99(5), 896–911. [https://doi.org/10.1162/rest\\_a\\_00665](https://doi.org/10.1162/rest_a_00665)
- Kazun, A. & Barsukova, S. (2016). „Russia's Accession to the WTO. The Debate in the Russian Mass Media.” *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, 47(4), 149–177. <https://doi.org/10.4074/s033805991600406x>
- Kemény L. (2017). *A Szovjetunióból a 21. század Oroszországáig*. Russica Pannonicana, Budapest.
- Kharitonov, V. & Walmsley, T. L. (2004). *Impact of Russia's WTO Accession on the Structure of the Russian Economy*. Center for Global Trade Analysis, Purdue University. Elérhető: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1843.pdf>.
- Kirsanov, S. & Safonov, E. (2014). „The Consequences of Russia's Accession to WTO: Conclusions and Recommendations.” *European Scientific Journal*, 10(16), 195–210. <https://ejournal.org/index.php/esj/article/view/3521/3293>
- Krugman, P. & Obstfeld, M. (2003). *Nemzetközi gazdaságtan*. Panem Kft., Budapest.
- Kurihara, Y. (2003). „APEC: International Trade and Output.” *Pacific Economic Review*, 8(3) 207–217. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2003.00222.x>
- Kutcherov, V., Morgunova, M., Bessel, V. & Lopatin, A. (2020). „Russian natural gas exports: An analysis of challenges and opportunities.” *Energy Strategy Reviews*, 30(7), <https://doi.org/10.1016/j.esr.2020.100511>
- Lamy, P. (2002). The EU supports Russia's WTO bid. In Barysch, K., Cottrell, R., Frattini, F., Hare, P., Lamy, P., Medvedkov, M. & Yasin, Y. (Eds.), *Russia and the WTO*. (pp. 25–35.) Centre for European Reform, London. [https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394\\_russia\\_wto-1663.pdf](https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394_russia_wto-1663.pdf)
- Larch, M., Monteiro, J.-A., Piermartini, R. & Yotov, Y. V. (2019). *On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They Are Positive and Large after All*. WTO Working Paper, <https://doi.org/10.30875%2F7758b713-e>
- Lissovolic, B. & Lissovolic, Y. (2004). Russia and the WTO: The „gravity of outsider status. Working Paper, WP/04/159, IMF, Washington D. C. <https://doi.org/10.5089/9781451857702.001>
- Loginov, D. (2016). „The World trade organization as a means of international trade liberalization. Russia in WTO: advantages and disadvantages.” *Economics*, 16(7), 81–86. <https://cyberleninka.ru/article/n/vsemirnaya-torgovaya-organizatsiya-kak-sredstvo-liberalizatsii-mezhdunarodnoy-torgovli-rossiya-v-vto-preimuschestva-i-nedostatki/pdf>
- Ludvig, Zs. (2011a). Oroszország a világgazdaságban. In Majoros P. (Szerk.), *Világgazdasági régiók*. (137–171.) Perfekt, Budapest.
- Ludvig, Zs. (2011b). Oroszország külkereskedelme. In Simai M. (Szerk.), *Oroszország két világ között*. (205–244.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Ludvig, Zs. (2012). Oroszország világgazdasági pozíciójának aktuális kérdései. In Farkas P., Meisel S. & Novák T. (Szerk.), *A változó világgazdaság – Útkeresések, tapasztalatok és kilátások: II. Európán kívüli régiók*. (63–89.) MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont, Világgazdasági Intézet, Budapest.
- Ludvig, Zs. (2013). „Oroszország új világgazdasági szerepben?” *Közgazdasági Szemle*, 60(10), 1090–1118.
- Marimoutou, V., Peguin, D. & Peguin-Feissolle, A. (2010). *The „distance-varying” gravity model in international economics: is the distance an obstacle to trade?* Document de Travail, n. 42, Groupe de Recherche en Économie Quantitative d'Aix-Marseille, Marseille. <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00536127/document>
- Mayer, T. & Zignago, S. (2011). Notes on CEPII's distances measures: the GeoDist Database. CEPII Working Paper 2011-25. Elérhető: [http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd\\_modele/presentation.asp?id=6](http://www.cepii.fr/cepii/en/bdd_modele/presentation.asp?id=6).

- Medvedkov, M. (2002). Russia's accession to the WTO: the view from Russia. In Barysch, K., Cottrell, R., Frattini, F., Hare, P., Lamy, P., Medvedkov, M. & Yasin, Y. (Eds.), *Russia and the WTO*. (pp. 37–45.) Centre for European Reform, London. [https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394\\_russia\\_wto-1663.pdf](https://www.cer.eu/sites/default/files/publications/attachments/pdf/2011/p394_russia_wto-1663.pdf)
- Nagengast, A. J. & Stehrer, R. (2016). The Great Collapse in Value-Added Trade. *Review of International Economics*, 24(2), 392–421. <https://doi.org/10.1111/roie.12218>
- Nagy, D. K. & Neumanné Virág, I. (2013). „A bizonytalanság hatása az exportvolumenre – egy gravitációsmodell-alapú megközelítés.” *Külgazdaság*, 57(3–4), 89–106. [https://kulgazdasag.eu/api/uploads/9\\_nagy\\_virag\\_1642247474.pdf](https://kulgazdasag.eu/api/uploads/9_nagy_virag_1642247474.pdf)
- Neumanné Virág, I. (2010). A gravitációs modell. In Kadocsa Gy. (Szerk.), MEB 2010: 8th International Conference on Management, Enterprise and Benchmarking: Menedzsment, Vállalkozás és Benchmarking Nemzetközi Konferencia. (241–251.) Óbudai Egyetem, Budapest.
- Nguyen, T. T. & Do, M. H. (2021). „Impact of economic sanctions and counter-sanctions on the Russian Federation's trade.” *Economic Analysis and Trade Policy*, 71(September), 267–278. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2021.05.004>
- Obolenskiy, V. P. (2017). „The Openness of National Economies: The World and Russia.” *World Economy and International Relations*, 61(10), 5–15. [https://www.imemo.ru/index.php?page\\_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/10\\_2017/0005\\_0015\\_\(1\)\\_Obolenskiy\\_ID11220.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/10_2017/0005_0015_(1)_Obolenskiy_ID11220.pdf)
- OPEC (2000). *OPEC Annual Statistical Bulletin 1999*. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- OPEC (2008). *OPEC Annual Statistical Bulletin 2007*. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- OPEC (2014). *OPEC Annual Statistical Bulletin 2013*. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- OPEC (2018). *OPEC Annual Statistical Bulletin 2017*. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- OPEC (2019). *OPEC Annual Statistical Bulletin 2018*. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- OPEC (2020). *OPEC Monthly Oil Market Report*, 2019. Organization of the Petroleum Exporting Countries, Vienna.
- Park, H. M. (2011). *Practical Guides To Panel Data Modelling: A Step-by-step Analysis Using Stata*. Tutorial Working Paper. Graduate School of International Relations, International University of Japan. [https://www.iuj.ac.jp/faculty/kucc625/method/panel/panel\\_iuj.pdf](https://www.iuj.ac.jp/faculty/kucc625/method/panel/panel_iuj.pdf)
- Pásztor, Sz. (2020). „Versenyfutás(ok) Afrikáért – Világ gazdasági integráció és marginalizáció?” *Külgazdaság*, 64(9–10), 35–61. <https://doi.org/10.47630/kulg.2020.64.9-10.35>
- Pöstényi, A. (2016). *A 6 legnagyobb latin-amerikai ország külkereskedelmének vizsgálata gravitációs modellel*. Doktori értekezés, Debreceni Egyetem, Közgazdaságtudományi Doktori Iskola. [https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/232881/Postenyi\\_Andrea\\_Doktori\\_ertekezés\\_FINAL\\_pub\\_titkosított.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/232881/Postenyi_Andrea_Doktori_ertekezés_FINAL_pub_titkosított.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rahman, M. M. (2003). *A Panel Data Analysis of Bangladesh's Trade: The Gravity Model Approach*. Discipline of Economics, University of Sydney. Elérhető: <https://www.etsg.org/ETSG2003/papers/rahman.pdf>
- Rose, A. K. (2002). *Do We Really Know That the WTO Increases Trade?* Working Paper, 9273, National Bureau of Economic Research, Cambridge. <https://doi.org/10.3386/w9273>
- Rose, A. K. (2004). *Does the WTO Make Trade More Stable?* Working Paper, 10207, National Bureau of Economic Research, Cambridge. <https://doi.org/10.3386/w10207>
- Rutherford, T. & Tarr, D. (2006). *Regional Impacts of Russia's Accession to the World Trade Organization*. Working Paper, 4015, World Bank, Washington D. C. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4015>

- Rutland, P. (2007). „Russia and the WTO: One Step Forward, One Step Back.” *Russian Analytical Digest*, 24, 2–4. [https://www.files.ethz.ch/isn/32675/Russian\\_Analytical\\_Digest\\_24.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/32675/Russian_Analytical_Digest_24.pdf)
- Rykov, V. M. & Kolesnik, V. A. (2015). „Russia in WTO: accession: positive and negative aspects.” *Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 6(1), 136–142. [https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6\(1\).6](https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(1).6)
- Shepherd, B., Doytchinova, H. S. & Kravchenko, A. (2019). *The gravity model of international trade: a user guide (R version)*. United Nations ESCAP, Bangkok. Elérhető: [https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Gravity\\_model\\_in\\_R.pdf](https://www.unescap.org/sites/default/d8files/knowledge-products/Gravity_model_in_R.pdf)
- Simai, M. (2011). Az Orosz Föderáció a XXI. században, az átalakulás és a világgazdasági integrálódás útjain. In Simai M. (Szerk.), *Oroszország két világ között*. (21–169.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Simai, M. (2017). Az Orosz Föderáció a 21. század világában. In Deák A. (Szerk.), *A kéretlen integráció. A putyini Oroszország világgazdasági beilleszkedése, 2000–2013*. (15–37.) Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Stamps, J. (2001). „Russia’s WTO Accession: Many Hurdles Remain.” *International Economic Review*, 3(7–8), 7–15. [https://ciaotest.cc.columbia.edu/olj/ier/2001\\_julyaug/ier\\_ja01b.pdf](https://ciaotest.cc.columbia.edu/olj/ier/2001_julyaug/ier_ja01b.pdf)
- Stern, R. M. (2002). An Economic Perspective on Russia’s Accession to the WTO. Working Paper, Number 472, William Davidson Institute, Michigan. <https://doi.org/10.2139/ssrn.317287>
- Subramanian, A. & Wei, S. (2003). The WTO Promotes Trade, Strongly But Unevenly. Working Paper, 10024, National Bureau of Economic Research, Cambridge. <https://doi.org/10.3386/w10024>
- Székelyhidi, K. (2017). „A külkereskedelem akadályainak számszerűsítése egy magyarországi élelmiszer-gazdasági külkereskedelmet vizsgáló gravitációs modellben.” *Külgazdaság*, 59(5–6), 46–68. [https://kulgazdasag.eu/api/uploads/05\\_szekelyh\\_0e36932654.pdf](https://kulgazdasag.eu/api/uploads/05_szekelyh_0e36932654.pdf)
- Székelyhidi, K. (2020). „Magyarország élelmiszer-gazdasági külkereskedelmének vizsgálata gravitációs modellel.” *Statisztikai Szemle*, 98(9), 1082–1108. [http://real.mtak.hu/114140/1/2020\\_09\\_1082.pdf](http://real.mtak.hu/114140/1/2020_09_1082.pdf)
- Szép, V. (2015). „Az Európai Unió által Oroszországgal szemben bevezetett gazdasági szankciók hatékonysága.” *Külgazdaság*, 59(11–12), 191–203. [http://real.mtak.hu/73093/1/szankciok\\_orszorszag\\_ellen.pdf](http://real.mtak.hu/73093/1/szankciok_orszorszag_ellen.pdf)
- Tarr, D. (2007). *Russian WTO Accession: What Has Been Accomplished, What Can be Expected*. Working Paper, 4428, World Bank, Washington D.C. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4428>
- Udvari, B. (2013). *Az Európai Unió nemzetközi fejlesztéspolitikája: a kereskedelempolitikai eszközök eredményessége*. JATEPress, Szeged.
- Udvari, B. & Kis, K. (2014). „Az Aid for Trade szerepe az ECOWAS belső kereskedelmének ösztönzésében.” *Külgazdaság*, 58(3–4), 77–106. [https://kulgazdasag.eu/api/uploads/11\\_udvari\\_0ffc3d4d5.pdf](https://kulgazdasag.eu/api/uploads/11_udvari_0ffc3d4d5.pdf)
- UNCTADStat (2021). UNCTADStat Database. Elérhető: <https://unctadstat.unctad.org/EN/>.
- Ustenko, O. (2002). *Russia’s Accession into WTO: A Case Study of the Aluminium Industry*. Centre for Economic and Financial Research. Elérhető: [http://www.rgwto.com/upload/contents/426/wto\\_alumin.pdf](http://www.rgwto.com/upload/contents/426/wto_alumin.pdf)
- van Bergeijk, P. A. G. – Brakman, S. (2010). *The Gravity Model in International Trade*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Vercueil, J. (2007). *Russia and the WTO: On the Finishing Stretch*. Russie. Nei.Visions, n.16, Institut français des relations internationales, Paris.
- Volchkova, N. (2007). „Russia and the WTO: A Russian View.” *Russian Analytical Digest*, 24, 5–7. [https://www.files.ethz.ch/isn/32675/Russian\\_Analytical\\_Digest\\_24.pdf](https://www.files.ethz.ch/isn/32675/Russian_Analytical_Digest_24.pdf)
- World Bank (2012). *Russian economic report No. 27*, April 2012. World Bank, Washington D.C. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/952551468307165222/pdf/682760WP0Box360C000270march20120eng.pdf>
- World Bank (2021). *WITS – World Integrated Trade Solution*. Elérhető: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>.
- WTO (2012). *World Tariff Profiles 2020*. World Trade Organization, Geneva.

- WTO (2019). *Annual Report 2019*. World Trade Organization, Geneva.
- WTO (2020). *World Tariff Profiles 2020*. World Trade Organization, Geneva.
- Zagashvili, V. S. (2015). „Western Sanctions and Russian Economy.” *World Economy and International Relations*, 59(11), 67–77. [https://www.imemo.ru/index.php?page\\_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/11\\_2015/67\\_77\\_ZAGASHVILI.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/11_2015/67_77_ZAGASHVILI.pdf)
- Yasin, Y. (2002). Russia and the WTO: what is the alternative? In In Barysch, K., Cottrell, R., Frattini, F., Hare, P., Lamy, P., Medvedkov, M. & Yasin, Y. (Eds.), *Russia and the WTO*. (pp. 5–24.) Centre for European Reform, London.
- Yudaeva, K., Bessonova, E. & Kozlov, K. (2002). „Russian Industry and WTO Accession: Death Knell or New Beginning?” *Transition Newsletter*, 13(3), 33–35. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/396871468035955389/pdf/multi0page.pdf>

# Jogi melléklet

Külgazdaság, LXV. évf., 2021. július–augusztus (120–134. o.)

## A force majeure esemény mint mentesülési lehetőség

CSEKŐ KATALIN\*

*Az előre nem látható, elháríthatatlan, objektív külső körülmény, azaz az ún. force majeure mentesítheti a teljesítésben megakadályozott vállalatot szerződésszegésének jogkövetkezményei alól. A Covid-19-járvány globális kiterjedésű korlátozó intézkedései – mint például a légi szállítás leállítása, a határzárak, vagy a különleges engedélyeztetési eljárások bevezetése – jelentős veszteségeket okoztak a nemzetközi ellátási láncok működésében. A cikk a force majeure okokra hivatkozva törölt megrendelésekből vagy késedelmes szállításokból eredő felelősség kérdését gyakorlati szakemberek számára és az ő nézőpontjukból elemzi. A cikk célja, hogy a bemutatott pereset tanulságai, valamint a magyar vállalkozók körében végzett kérdőíves felmérés eredményei segítségével érzékeltesse a force majeure jogelv és szerződéses kikötés, valamint nemzeti szabályozás alkalmazásának lehetőségét és komplexitását.*

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: K220, F190.

*Kulcsszavak:* Force majeure, hardship, szerződésszegés, mentesülés.

\* Csekő Katalin dékán, egyetemi docens, Budapesti Gazdasági Egyetem, Külkereskedelmi Kar.  
E-mail: cseko.katalin@uni-bge.hu

A kézirat első változata 2021. április 16-án érkezett szerkesztőségünkbe.

<https://doi.org/10.47630/KULG.2021.65.7-8.120>



**Abstract**

**The force majeure event as an exemption opportunity**

KATALIN CSEKŐ

An unforeseeable, unavoidable, objective external event, the so-called force majeure situation might exempt non-performing companies to pay compensation for violation of their contractual duties. The restrictive measures of Covid-19 epidemics such as air transportation prohibition, borders closure or extraordinary licensing have resulted in significant losses in operation of global supply chains. The article aims to examine the liability issues caused by the delayed or deleted deliveries referring to force majeure from the business professionals' point of view. Based upon the lessons of the presented litigation and the results of the questionnaires addressed to Hungarian enterprises, the article aims to point to the complexity and difficulty of force majeure principle, contractual clause, and national regulation.

Journal of Economic Literature (JEL) codes: K220, F190.

*Keywords:* Force majeure, hardship, breach of contract, exemption from duties.

---

**Bevezetés**

A nemzetközi kereskedelemben a szerződéskötési és teljesítési folyamat idő- és költségigényét jelentősen csökkenti, ha a felek a jövőbeni kockázatok megosztására nézve explicit szabályokat fogalmaznak meg. A kereskedők e törekvése ellenére sem lehetséges azonban, hogy az ún. előre nem látható kockázatokat teljeskörűen modellezzék, és azokra nézve részletes és egyedi szabályokat dolgozzanak ki. Amikor egy ún. force majeure-nek minősíthető helyzet bekövetkezik, akkor az objektív külső körülmény miatt hátráltatott vállalat a szerződés „lehetetlenülésére” hivatkozva egyrészt nem köteles „befejezni” a megszakadt teljesítést (például a szállítást vagy a fizetést), másrészt mentesülhet az általa okozott károk megfizetése alól. Azok az alapelvek, amelyek a kialakult helyzet igazságos és mindkét fél méltányolandó érdekeit figyelembe vevő rendezéséhez segítségül hívhatók, az elmúlt évszázadok nemzetközi kereskedelmi gyakorlatában alakultak ki. E normák és a rájuk épülő nemzetközi és nemzeti szabályok központi kérdése, hogy a szerződés megsérült egyensúlya helyreállítható-e, illetve szabad-e kikényszeríteni a szerződéses vállalásokat.

A Covid-19 globális járvány alatt bevezetett tilalmak, karanténok és a hosszú hónapokig tartó „ideiglenes” hatósági korlátozások hatása kettős volt:

- egyrészt a pillanatonként változó, irreális árak, fizetési és egyéb feltételek szétzilálták a szerződéskötések tradicionális rendjét,

- másrészt sérüléseket szenvedett a „pacta sunt servanda” alapelve is, miután számos vállalat a force majeure jogintézményt mint egy tetszőlegesen alkalmazható problémamegoldó módszert akarta használni.

A válság csenedésével és megszűnésével a vállalatok várhatóan számba veszik a keletkezett veszteségeiket és értékelik a szerződéses partnereik válság alatt tanúsított magatartását is.

A force majeure, amely az elmúlt hetekben a szakmai érdeklődés középpontjába került, így válik lényeges pénzügyi, jogi és szállítóminősítési kérdéssé. Vélelmezni lehet, hogy azok a vállalatok, amelyek kényszerűen elszenvedték a nemteljesítések következményeit, meg fogják vizsgálni, hogy a „lehetetlenülésre” való hivatkozás jogszerű vagy önkényes volt-e, és intézkedéseiket ennek megfelelően fogják kialakítani. Bár a force majeure ok látszólag egyértelmű és egyszerű, bizonyítása mégis négy egymással összefüggő feltétel egyidejű teljesülésétől függ, mely igazolási folyamat egyes lépéseit a cikk az alábbi esettanulmány alapján mutatja be.

### A pereset tényállása

1952-ben született döntés abban a perben, amely kiváló példát nyújt a force majeure jogintézmény lényegi elemeire és az ún. hardship eseménytől való elhatárolásának szükségességére.<sup>1</sup> A per felperese a Brauer & Co. eladó, aki a James Clark vállalattal kötött nemzetközi adásvételi szerződést. A felek az egyedi megállapodásukba a szakmai szövetségük<sup>2</sup> általános szerződéses feltételeit is belefoglalták, mely a vitarendezési és megszüntetési eljárás mellett a rendkívüli helyzetekre nézve is tartalmazott kikötést. Az adásvétel tárgyát különféle, összesen 180 tonna Bahia típusú pálmafa rostanyag képezte, mely áruk leszállítását a Brauer cég GBP 118–163 CIF London<sup>3</sup> eladási áron vállalta. Az árut – az elérhető hajóraktér-kapacitás függvényében – „Salvador/Bahia/Brazil” kikötőből kellett elfuvaroztatni az

<sup>1</sup> A szerző a számos per közül éppen a komplexitása miatt választotta ezt a jogvitát.

<sup>2</sup> A perben a Seed, Oil, Cake & General Produce Associationról van szó, amely mára részben a GAFTA, részben a FOSFA szövetségek részévé vált. A nemzetközi kereskedelemben a kereskedők költség- és időhatékonysági szempontból gyakran használják szakmai szövetségeik modellszerződéseit, amelyek rendelkezést tartalmaznak a force majeure események bekövetkezésére is.

<sup>3</sup> Cost, Insurance and Freight = azaz leszállítva és biztosítás megfizetve a rendeltetési kikötőig; az egyik legrégebbi kockázat- és költségfelosztási típus szerződés, amely a nemzetközi Incoterms szokványban CIF fuvarparitásként szerepel. A per az Incoterms elődjének is tekinthető angol modellszerződésre utal, amelyben az eladó akkor teljesít, ha az áruk az indulási kikötőben elhelyezésre kerültek az árut szállító hajó hajótestében.

1951 februárjától júliusáig terjedő időszakban, ütemezett részszállításokkal. A különleges, nem várt helyzetekről szóló záradék úgy rendelkezett, hogy ha „a szállítást exporttilalom, forradalom, zendülés, sztrájk, kizárás, blokádnak, ellenséges cselekmények, force majeure megakadályozná vagy késleltetné, akkor a feladó Brauer cég jogosulttá válik arra, hogy ezen okra vagy okokra hivatkozva meghosszabbítsa a szállítás szerződött határidejét, amely hosszabbítás azonban nem lépheti túl az egy hónapot. Amennyiben a fenti feltételek mellett a szállítás nem teljesíthető az eredeti szerződés lejártát követő egy hónapon belül, akkor a szerződés a nem teljesített mennyiségre nézve megszűntnek tekintendő.” A felek a szövetség modellszerződését a következő rendelkezéssel is kiegészítették: „Bármely fuvardíjváltozás a vevő költsége. A szerződés a brazil exportengedélynek alávetett. Bármely vámtétel megfizetése a vevő kötelezettsége.” A szerződés megkötését követően a Bank of Brazil egy olyan rendelkezést léptetett életbe, amelyben az exportengedély kiadását egy minimumártól (GBP 135–168/tonna) tette függővé. Ez a kötelező legkisebb exportár-előírás a Brauer cég adásvételi ügyletét gazdaságilag „ellehetetlenítette”. Az eladó force majeure oknak tekintette a brazil nemzeti bank döntését, és erre tekintettel bejelentette a szerződés megszűnését. Az eset alapvető kérdése, hogy egy hatósági intézkedés elégséges indokkal szolgálhat-e a force majeure jogintézmény alkalmazására, és ezáltal a szerződéses kötelezettségek alóli mentesülésre.<sup>4</sup>

Mielőtt az eljáró fellebbviteli bíró megvizsgálta volna, hogy a force majeure jogintézmény alkalmazhatóságához szükséges négy feltétel teljesül-e, a peres felek álláspontját három konkrét ügyspecifikus szempontból vizsgálta:

- az eladó kockázati vagy érdekkörébe tartozott-e az exportengedély beszerzése,
- az exportengedély kiváltása ténylegesen lehetetlenné vált-e, és ez a körülmény megszüntette-e az eladó teljesítőképességét, és végezetül
- a szerződés megkötésének időpontjában az eladó számolhatott-e az exportengedélyezési eljárás változásával mint kockázati tényezővel (Translex, 2021).

A bírói döntés teljes körű megértéséhez először a force majeure<sup>5</sup> vagy vis maior fogalom definiálására van szükség.

<sup>4</sup> Irányadóul szolgálhat a Macromex Srl v. Globex International Inc.-nek 2007. 12. 12-én az American Arbitration Association előtt lezárult ügye, amely a Bécsi Vételi Egyezmény honlapján olvasható.

<sup>5</sup> „...a forrásokban gyakran találkozunk a casus maior vagy vis maior kifejezéssel. Ilyenek bizonyos természeti csapások: földrengés, árvíz, hajótörés, állat elpusztulása, de ilyenek tekintik a rómaiak az olyan emberi megmozdulásokat is, amelyek ellenállhatatlanok, elemi erővel hatnak, mint például a háború, a forradalom, a rablóbanda támadása, stb. Ezek az események abszolút jellegűek. Nem az egyes személyhez viszonyítjuk, hogy az illető tud-e ellenük védekezni, hanem azt nézzük, hogy akadna-e egyáltalán olyan ember, aki az adott eseményt el tudná hárítani” (Brósz-Pólay, 1991:351).

## A force majeure fogalma és típusai

A force majeure kifejezés olyan rendkívüli eseményre utal, amelyben a szerződés teljesítése megszakad, lehetetlenné válik. „Ez olyan erőt, eseményt jelent, amelynek egyetlen ember sem tud ellenállni, amelyet senki sem tud elhárítani.” (Brósz-Pólay, 1991:351)

Olyan abszolút, elháríthatatlan külső tényező megjelenését mutatja, amely lehetetlenné teszi egy termék gyártását, egy adott áruküldemény leszállítását vagy átvételét. Amikor egy szerződés teljesítése lehetetlenné válik, akkor olyan körülmények jönnek létre, amelyek lényegesen különböznek attól, amelyben és amelyre nézve a szerződés létrejött. Lényeges elemként említendő, hogy az adott helyzet kialakulásában a nem teljesítő felet nem terheli sem mulasztás, sem hibázás, sem vétkes magatartás. Lord Radcliffe bíró ezt a helyzetet<sup>6</sup> a következő mondatban sűrítette össze: „It was not this that I promised to do.”<sup>7</sup>

A teljesítés elmaradása szerződésszegés. Nem vitatott, hogy a nemteljesítés következményeiért vállalni kell a felelősséget. A kereskedelemben részt vevő vállalatok mégis úgy érzik, hogy egy force majeure eseménynél nem lenne méltányos, ha anyagi és jogi kompenzációt kellene nyújtaniuk egy olyan körülmény miatt, amelyre nem volt ráhatásuk és amely „tőlük függetlenül” következett be. Miután a kereskedők számára nem ismeretlenek ezek a válságos helyzetek, így részletes magatartási szabályokat dolgoztak ki a kezelésükre, és szerződéseiket – a követendő eljárásra vonatkozó – záradékokkal látták el.<sup>8</sup>

Évezredek óta tipikus force majeure eseménynek tekintendők<sup>9</sup> a természeti jelenségek, mint például a tengeri viharok, földrengések, hurrikánok vagy a tájfun, tornádó, vulkánkitörés, cunami, árvíz, szokatlanul súlyos időjárás, földcsuszamlás,

<sup>6</sup> „Frustration occurs whenever the law recognises that without default of either party a contractual obligation has become incapable of being performed because the circumstances in which performance is called for would render it a thing radically different from that which was undertaken by the contract. Non haec in foedera veni. It was not this that I promised to do.... that special importance is necessarily attached to the occurrence of any unexpected event that, as it were, changes the face of things. But, even so, it is not hardship or inconvenience or material loss itself which calls the principle of frustration into play. There must be as well such a change in the significance of the obligation that the thing undertaken would, if performed, be a different thing from that contracted for.” Davis Contractors Ltd. v Fareham U.D.C. per.

<sup>7</sup> „Ez már nem az (a helyzet, kötelezettség vagy feladat), amelynek végrehajtására ígéretet tettem.”

<sup>8</sup> Lásd például a GAFTA 100 modellszerződését. „Sellers shall not be responsible for delay in shipment of the goods, or any part thereof occasioned by any Act of God, strike, lockout, riot or civil commotion, combination of workmen, breakdown of machinery, fire, or unforeseeable and unavoidable impediment to navigation, or any cause comprehended in the term »force majeure«.”

<sup>9</sup> A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara, az ICC Force Majeure Clause 2003 kiadványa.

hóvihar, villámlás, tűz, szárazság, illetve idetartoznak a járványok (*epidemics*), a pestis és az ún. „act of God” is. Ezek mindegyike ténylegesen olyan esemény, amelyre az embernek nincs ráhatása és amely kívül esik ellenőrzési körén, a fölött álló történet vagy körülmény.

A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara (International Chamber of Commerce, ICC) a 2003. évi kiadványában további hat csoportot is nevesít (lásd az alábbi felsorolást). A 2020 márciusában – a Covid-19-járvány hatására – közzétett új kiadványában, az ún. „Long Form ICC Force Majeure Clause” (továbbiakban „Záradék”) bevezeti az ún. „Presumed Force Majeure Event”<sup>10</sup> kifejezést is, amelyhez a következő magyarázatot fűzi: „[e]llenkező bizonyítás hiányában [az akadályoztatott] félt érintő alábbi események esetében feltételezhető, hogy ezek kielégítik ezen »Záradék« 1. pontjában foglalt a) és b) feltételeket, és az érintett félnek csak a c) pontban rögzített feltétel teljesülését kell bizonyítania” (ICC, 2020).

Az ICC force majeure definíciójának a) pontja szerint olyan akadályról van szó, amely az [érintett fél] észszerű ellenőrzése fölött áll, és a b) pont alapján [ez az érintett fél] a szerződéskötés időpontjában ezt az akadályt észszerűen eljárva nem láthatta előre.

A c) pont rögzíti azt a kritériumot, mely szerint a szóban forgó akadály hatásai észszerű eljárás mellett sem voltak elkerülhetők vagy leküzdhetők [az érintett fél számára].

Az ICC force majeure eseményként nevesíti:

- a háborút és a háborús cselekményeket, az idegen ellenséges erők invázióját, a kiterjedt katonai mozgósítást, stb.,
- a polgárháborút, a felkelést, a lázadást, a forradalmat, a terrorista akciót és a szabotázszt,
- a valuta- és a kereskedelmi korlátozásokat, az embargót és a szankciókat,
- hatósági intézkedéseket, bármely törvénynek vagy kormányrendeletnek való megfelelést, az államosítást, a kisajátítást, a kötelező beszolgáltatást stb.,
- a robbanást, a tüzet, valamely gyár vagy üzemi berendezés megsemmisülését, a szállítási (transzport), a telekommunikációs, az információs és az energia-hálózatok tartós leállítását, továbbá
- az általános munkaügyi zavargásokat, mint például a bojkottot, a sztrájkot, a munkalassítást, a gyárak és üzemek elfoglalását is.

<sup>10</sup> Feltételezett force majeure esemény.

Az ICC 2020. évi kiadványa szerint az ún. hagyományos értelmezésű *force majeure* eseménynél az érintett fél köteles bizonyítani a)–c) pontban rögzített feltételek meglétét, míg az ún. „feltételezett *force majeure*” eseményeknél az a) és b) pontok teljesülését vélelmezni kell, és ezt az érintett félnek nem kell bizonyítania, miközben a c) pont feltételének teljesülésére bizonyítási kötelezettsége áll fenn. Ha a nemteljesítés miatt sérelmet szenvedett fél nem ért egyet az a) és b) pontban foglaltak „nyilvánvalóságával”, akkor rá hárul az ellenkező állításának, véleményének bizonyítási terhe (ICC, 2020).

Az ICC által bevezetett új kategória vélhetően sok vitát fog generálni, és bevezetését hosszabb előkészítő munkának és mélyebb mérlegelésnek kellett volna megelőznie.

### A *force majeure* elhatárolása a *hardship*től

Ha egy vállalatot – nemzetközi szerződésének teljesítésében – elháríthatatlan, külső erőhatalom gátolja, akkor egyidejűleg négy kérdés is felmerül:

1. Milyen időtartamig áll fenn ez az akadály; ideiglenesnek vagy véglegesnek lehet-e tekinteni a kialakult helyzetet,
2. milyen mértékben mentesülhet az adott vállalat a vállalt kötelezettségei alól,
3. tekintheti-e a szerződését automatikusan megszűntnek, illetve
4. köteles-e kárenyhítő intézkedések megtételére?

**1. kérdés:** Az elháríthatatlan, ellenőrzési körön kívül álló, külső körülmény esetében különbséget kell tenni a *force majeure* és az ún. *hardship* (nehézség) esemény között.

*Hardship* minden olyan helyzet, amelyben a teljesítés lehetősége csak időlegesen szűnik meg, vagy válik különösen terhessé, miközben maga a teljesítőképesség fennmarad. Ilyenkor a felek a szerződés újratárgyalására kötelezettek. Az UNIDROIT 2010-ben közzétett, a kereskedelmi szerződések alapelveit (feltételeit) összegző kiadványának 6.2.2. cikkelyében a következő definíciót alkotta: „[h]ardship-ről van szó azokban a helyzetekben, amikor az események bekövetkezése lényegileg változtatja meg a szerződés egyensúlyát, vagy azért, mert az egyik fél teljesítésének költségei megemelkedtek, vagy azért, mert az az érték, amelyet a fél a teljesítéséért kap, jelentősen lecsökkent és

- a) az események azt követően keletkeztek vagy váltak ismertté a hátránnyal érintett fél számára, hogy a szerződést megkötésre került;

- b) az eseményeket a fél észszerűen eljárva nem vehette figyelembe a szerződés megkötésének időpontjában;
- c) az események a hátránnyal érintett fél ellenőrzésén kívül állnak;
- d) az események kockázatait az érintett fél nem szándékozta felvállalni” (UNIDROIT, 2010).

Az UNIDROIT a kereskedelmi szerződések paragrafusaihoz fűzött magyarázatában kiemeli, hogy a hardshipnek csak akkor van jogi relevanciája, ha a szolgáltatás még teljesítendő. Ha a teljesítés megtörtént, utólag már nem lehet segítségül hívni a hardship nyújtotta költség-, ár-, illetve egyéb szerződéses feltétel újratárgyalásának lehetőségét. Részleges teljesítéskor a fennmaradó részre nézve a hardship szabályai továbbra is alkalmazhatók.

Az ICC 2020 márciusában a hardship körülmények értelmezésére nézve is átdolgozta az általa ajánlott szerződéses záradékot. Bevezetőjében felhívja a figyelmet arra, hogy a hardship nemzeti szabályozásában jelentős eltérések mutatkoznak mind a tényállás megállapítása, mind a jogkövetkezmények meghatározásának kérdésében. Az ICC „Hardship Clause” szabályai szerint, amennyiben a szerződéses kötelezettségek folyamatos teljesítése túlzott mértékben válik terhessé a hátránnyal érintett fél számára, akkor nemcsak ezt a tényt (jelentős hátrányt) kell bizonyítania, de mindazokat az előfeltételeket is, amelyeket az UNIDROIT szabályai rögzítettek.

Arra az esetre, ha a felek nem tudnak megegyezni az új szerződéses jogokban, illetve kötelezettségekben, akkor az ICC az alábbi három lehetséges megoldást kínálja:

- i. a hátránnyal érintett félnek legyen joga a szerződés megszüntetését kezdeményezni, de ne fordulhasson sem választott, sem rendes bírósághoz a szerződés feltételeinek bírói döntéssel való megváltoztatása céljából, illetve
- ii. a szerződés egyensúlyának helyreállítását vagy a szerződés megszüntetését a hátránnyal érintett fél rendes vagy választott bírósági eljárásban kezdeményezhesse. Ez utóbbi megoldás illeszkedik a legjobban az UNIDROIT elveihez, illetve a nemzeti jog előírásaihoz;
- iii. bármelyik félnek legyen joga a rendes vagy választott bíróságnál a szerződés megszüntetését kérni (ICC, 2020).

**2. kérdés:** A mentesülés lehetőségére adandó válasz a nemzetközi kereskedelem két – évszázadok óta létező – jogelvből, illetve magatartási szabályából vezethető le. Először az elvárt szaktudás követelményét kell megemlíteni. A kereskedőktől és a teljesítésbe bevont személyektől (például a fuvarozóktól) elvárt, hogy az adott

ügyletbe szükséges szakértelemmel és jártassággal rendelkezzenek, amely az ügylettel összefüggő kockázatok és lehetséges veszélyhelyzetek beható ismeretét, illetve beárazási képességét is jelenti. Egyidejűleg az is megkövetelt tőlük, hogy már a szerződés megkötésekor csökkentsék, illetve felosszák egymás között ezeket a veszélyforrásokat, és megfelelő intézkedésekkel mérsékeljék a lehetséges károkat. A szerződések a megkövetelt szaktudás követelményét jellemzően nem jelenítik meg tételes rendelkezésekben, miközben azok implicit szabályként, a „háttérben meghúzódva” mégis hatással vannak a felek felelősségére.

### A force majeure négy konjunktív feltétele

Az elvárt szaktudás teljessége vagy hiánya a force majeure esemény feltételeinek bizonyításakor játszik lényeges szerepet.

A force majeure jogintézmény alkalmazásának *első feltétele* szerint mentesülhet a vállalat, ha bizonyítja, hogy sem maga az esemény, sem annak konzekvenciái nem voltak előre láthatóak a szerződés megkötésének idején, és a vállalattól nem is volt elvárható, hogy ilyen lehetséges körülményről tudomással bírjon. (Az ún. előreláthatósági feltétel.)

A mentesüléshez szükséges *első (előreláthatósági) és második (el nem háríthatósági) feltételt* az Egyesült Nemzetek Egyezménye az Áruk Nemzetközi Adásvételi Szerződéseiről (Bécsi Vételi Konvenció) a 79. cikkelyében így fogalmazza meg: „[n]em tehető felelőssé a fél valamely kötelezettségének elmulasztásáért, ha bizonyítja, hogy azt olyan akadály okozta, amelyet el nem háríthatott, s ésszerűen az sem volt elvárható tőle, hogy a szerződéskötés idején ezzel az akadállyal számoljon, azt elhárítsa vagy következményeinek elejét vegye.”

A Bécsi Vételi Egyezmény magyar fordítása több helyen is pontatlan, amire dr. Sándor Tamás mutat rá a Nemzetközi Adásvétel (1990) című könyvében. „Sem az angol, sem a francia szövegben nincs szó el nem hárítható akadályról. Az angol szöveg olyan akadályról beszél, amely kívül esik a fél ellenőrzési körén (»impediment beyond his control«), a francia szöveg pedig olyan akadályról, amely független a fél akaratától (»empêchement indépendant de sa volonté«). A német fordítás a fél befolyásán kívül eső akadályról (»außerhalb ihres Einflussbereichs liegenden Hinderungsgrund«)” (Sándor, 1990:296).

Ezek az eltérések nehezítik a magyar jogszabály helyes értelmezését, illetve alkalmazását, miután a magyar fordításból a force majeure két lényeges eleme is kimaradt: egyrészt az „ellenőrzési vagy érdekkörön kívüli esemény” kitétel, másrészt



az a feltétel, hogy az adott körülménynek függetlennek kell lennie az érintett fél befolyásától, akaratától. Mindez különösen fontos export- vagy importtilalmak, engedélyezési eljárások bevezetésekor, illetve az ún. gazdasági lehetetlenülés bekövetkeztekor, amely az „üzlet alapját” (lásd BGB § 313.), illetve a „szerződés alapvető feltételezését” (lásd UCC § 2–615.) szünteti meg. „A gazdasági lehetetlenülés nem azt jelenti, hogy a fél által hivatkozott akadályok gazdasági természetűek (például az eladott termék előállításához szükséges nyersanyagforrások kiaknázásának gazdasági okból történő leállása), mert ez az általános szabályok szerint mérlegelhető és eldönthető, hanem azt, hogy a piaci vagy egyéb gazdasági viszonyok oly mértékben változnak, hogy a szerződés teljesítése a kötelezett számára anyagilag elviselhetetlen terhet jelent” (Sándor, 1990:299). Mindez azonban csak akkor tekinthető kimentési lehetőségnek, ha az adott ok, esemény (például árrobbanás, anyagihiány) a szerződésszegésben lévő fél „ellenőrzési körén” kívül következik be, feltéve hogy erről a körülményről az adott fél a szerződéskötéskor nem tudott, vagy az észszerűség és az elvárt szakmai tudás kritériumát figyelembe véve nem kellett tudnia.

Az Egyezmény 79. cikkelyének 5. bekezdése szerint „a kimentés csak a kár megtérítésére vonatkozik, de a jogosult egyéb igényei továbbra is fennmaradnak. Kimentés esetén is elállhat a jogosult a szerződéstől. [...] Az 5. bekezdéssel kapcsolatban mégis felmerül két probléma. Az egyik a kártérítés alóli kimentés és a teljesítési igény kapcsolata, a másik a kötbér problémája” (Sándor, 1990:302). Mindezek alapján az érzékelhető, hogy az Egyezmény nem választja el egymástól a force majeure és a hardship problémáját, így e két különböző helyzet megítéléséhez a nemzeti szabályozásokat célszerű segítségül hívni.

Az Egyesült Államok Kereskedelmi Törvénykönyve olyan véletlen eseményként definiálja a force majeure-t, melynek – „jóhiszemű eljárás melletti és bármely külföldi vagy belföldi kormányzati intézkedés, utasítás figyelembevételével történő – »be nem következése « volt a szerződés alapfeltételezése.”<sup>11</sup> Tekintve a globális ellátási láncokban jelentős szerepet játszó egyesült államokbeli vállalatokat, külön figyelmet érdemel a „kormányzati intézkedés” nevesítése, ami összhangban áll az ICC korábban ismertetett force majeure tipológiájával is.

<sup>11</sup> UCC § 2–615.: „Delay in delivery or non-delivery in whole or in part by a seller who complies with paragraphs (b) and (c) is not a breach of his duty under a contract for sale if performance as agreed has been made impracticable by the occurrence of a contingency the non-occurrence of which was a basic assumption on which the contract was made or by compliance in good faith with any applicable foreign or domestic governmental regulation or order whether or not it later proves to be invalid.

A német polgári törvénykönyv szerint,<sup>12</sup> ha a felek az adott körülményt ismerték volna, akkor nem kötöttek volna szerződést, vagy azt egészen más tartalommal hozták volna létre. A fent idézett jogszabályi rendelkezések így megerősítik azt az alapkövetelményt, mely szerint a teljesítés jövőbeni körülményeinek modellezéséhez alapos, szakmaspecifikus tudásra van szükség (DiMatteo, 2015).

Míg a „common law” országaiban a *force majeure* mint kimentő körülmény alkalmazása alapvetően a szerződés rendelkezéseitől függ, addig az ún. kontinentális jogrendű országokban, (például Magyarországon) a polgári törvénykönyvek tételes szabályokban, illetve bírói testületek kötelező iránymutatásaiban<sup>13</sup> rögzítik a szerződés lehetetlenülésének eseteit.<sup>14</sup> Ezeket a rendelkezéseket akkor is alkalmazni lehet, ha az érintett szerződésben egyáltalán nem szerepel *vis maior* záradék, vagy annak tartalma csupán néhány eseményre terjed ki.

A *force majeure harmadik feltételeként* a lehetetlenülésre az érintett vállalat azonban csak akkor hivatkozhat és ezáltal a kártérítési kötelezettsége alól csak akkor mentesülhet, ha bizonyítja a felróhatóságának hiányát, ami azt jelenti, hogy az adott körülmény kialakulásához sem tevőlegesen, sem mulasztással, sem közvetlenül, sem közvetve nem járult hozzá. (A felróhatóság hiánya.)

Végezetül a *negyedik feltétel* azt követeli meg, hogy az „előre nem látható esemény” ne tartozzon a szerződésszegő fél érdekkörébe. Érdek- vagy kockázati körbe tartozik minden olyan kockázat, amelyért a vállalat explicit vagy implicit módon felelősséget vállalt. (Az ún. érdek- vagy kockázati körön kívüliség.)

A nemzetközi kereskedelemben számos kockázat ismert, miközben nagyon szűk azon események köre, amelyek nem sorolhatók sem az egyik, sem a másik fél érdek- vagy kockázati körébe. Ha a felek a szerződésben az üzleti kockázatok tételes felosztásáról állapodnak meg, akkor explicit kockázatallokációról rendelkeztek. A „kereskedők joga”<sup>15</sup> a megegyezéssel kockázattelepítés (például Incoterms) mellett

<sup>12</sup> BGB 313 (1) Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

<sup>13</sup> Például a Kínai Népköztársaságban a Kínai Legfelső Bíróság adott ki ilyen útmutatást az alacsonyabb szintű bíróság számára, amelyről a Porterwright ügyvédi iroda számol be a honlapján. Az útmutatás pontos szövege jelenleg még nem elérhető a hivatalos kínai honlapokon.

<sup>14</sup> Az egyes szerződéstípusoknál azonban némileg eltérő szabályok olvashatók például a hatályos magyar Ptk.-ban a fuvarozási vagy a vállalkozási szerződésnél.

<sup>15</sup> The Law of Merchants, azaz a „Lex Mercatoria” néven ismertté vált elvek és szabályok összessége.

a gyakorlatban kialakult, általánosan elismert implicit kockázatmegosztásokat is tartalmazza. A szerződés lehetetlenülésekor a kockázatok explicit, illetve implicit allokációjában áll be radikális változás; a kockázat megosztása a szerződéses akarathoz képest (ellentétes irányban) megfordul.

Force majeure eseménynek így csak olyan körülmény tekinthető, amely nem tartozik a „mentesülni kívánó” fél szokásos üzleti tevékenységébe. A munkabeszüntetés, az üzemzavar, az anyagihiány miatti kapacitáskiesés, a fuvarozó csődje miatti szállításképtelenség, de az engedélyek beszerzésének képtelensége sem teremt kimentési lehetőséget, kivéve ha a felek az ICC force majeure záradékát alkalmazva ebben kifejezetten megállapodnak.

**3. kérdés:** A hardship és a force majeure esetekben a hátránnyal érintett félnek kell eldöntenie, hogy melyik jogintézményre hivatkozik. Ha a force majeure okot kívánja segítségül hívni, azt azzal a céllal teszi, hogy a szerződésszegés jogkövetkezményei és a szerződés jövőbeni teljesítése alól (teljes mértékben és véglegesen) mentesülhessen. Ha azonban a hardship intézményét használja, akkor a teljesítéshez fűződő érdeke még fennmarad, és kizárólag a szerződés feltételeinek újratárgyalását kívánja elérni. A hátránnyal érintett fél ugyanakkor nem vélelmezheti, hogy szerződő partnere az adott körülmény összes eleméről és különösen az összes (fentiekben részletezett) feltételről tudomással bír, így a szerződést nem tekintheti automatikusan megszűntnek.

**4. kérdés:** A hátránnyal érintett fél a szerződés megszüntetésére irányuló nyilatkozatának elküldéséig és azt követően is köteles minden szükséges intézkedést meghozni a külső körülmények miatt bekövetkezett károk enyhítése céljából. Ez a kötelezettsége a „kereskedők jogának” több évszázados alapelvéből következik. Ha a kárenyhítést elmulasztja vagy azt gondatlanul végzi, akkor magatartásának következményeiért még akkor is felel, ha a szerződés megszüntetésére egyébként jogosult volt.

## A pereset tanulságai

A bevezetőben ismertetett per kimenete a fenti szabályozások, elvek ismeretében egyértelmű:

- Az exportengedély beszerzéséért a Brauer cég explicit felelősséget vállalt, így az exportlicenc biztosítása eladói érdekkörbe tartozott. (A 4. feltétel teljesült.)

Ha a Bank of Brazil olyan devizamoratóriumot vagy kiviteli tilalmat rendelt volna el, amelyre nézve – a szerződéskötés időpontjában – semmiféle előzetes jel nem utalhatott, akkor ezt a szituációt esetleg lehetett volna force majeure-nek tekinteni.

- Az exportengedélyhez előírt minimumár az eladót nem fosztotta meg véglegesen a teljesítőképességétől. (A force majeure esemény lényegét jelentő elem nincs jelen.)
- A Brauer & Co. cégtől elvárt volt, hogy az engedélyezés feltételeinek esetleges változásával mint kockázattal számoljon, és e tudás birtokában kösse meg és árassa be a szerződését. (Az 1. és a 2. feltétel sem teljesült.)

Az engedélyezési folyamatban bekövetkezett változás – a fentiek alapján – a hardship jellemzőit hordozza, így a Brauer & Co. vállalatnak a szerződés megszüntetése helyett a szerződéses feltételek újratárgyalását kellett volna kezdeményeznie.

### **A vállalati megkérdés**

A vállalatok force majeure-re vonatkozó tacit tudásának megismerése és esetleges korrekciója kiemelten fontos feladattá vált a koronavírus-járvány gazdasági következményének enyhítésében. 2020 novemberében a Magyar Exportfejlesztési Ügynökség (HEPA) szakmai támogatásával került megrendezésre a „Force majeure a gyakorlatban” című webinárium, amelyen 50 fő vett részt.

A részt vevő kis- és közepes exportáló magyar vállalatok közül – a webináriumot megelőzően – 23 fő töltötte ki azt a kérdőívet, amelynek célja a force majeure jogintézménnyel kapcsolatos vállalati vélekedés és magatartás feltérképezése volt.

A kérdőív elsőként a force majeure fogalom ismertségét igyekezett feltárni. 13 válaszadó (57%) „az olyan földrengést, fölcuszamlást, és árvizet” jelölte meg, amely „nem jellemző az adott területre”. További 8 cégképviselő szerint force majeure-nek minősíthető a „beszerzendő anyag, áru vagy szolgáltatás (például légi fuvar) árának olyan mértékű emelkedése, amely súlyos veszteséget okoz a vállalatának”. A válaszok egyrészt azt jelzik, hogy a vállalati gondolkodásban jelen van a force majeure esemény szűkített értelmezése,<sup>16</sup> másrészt az is érzékelhető, hogy továbbra is él az ún. gazdasági lehetetlenülés definíciója is, bár azt az új magyar polgári törvénykönyv – a nemzetközi joggyakorlattal összhangban – már kivezette.

<sup>16</sup> Amely alapvetően a tengeri árufuvarozásból jól ismert „Act of God” fogalomnak feleltethető meg.

A force majeure jogi szabályozására vonatkozó kérdésnél 9 fő (a válaszadók 39%-a) véleménye szerint erre a kimentő okra csak akkor van mód hivatkozni, ha az adásvételi szerződés ilyen tartalmú záradékkal rendelkezik. 7 vállalati képviselő (a válaszadók 30%-a) szerint az adott szakmaterület szokásjoga egyáltalán nem játszik szerepet az adott, lehetetlenülést eredményező körülmény megítélésében. 7 vállalat azonban helyes választ adott, amikor a következő lehetőséget jelölte: „három szabályozást is figyelembe kell vennem: a szerződést, az irányadó jogot és az adott szakmaterület szokásját”. A válaszok szórtsága és a helyes válaszok alacsony aránya érzékelteti a „force majeure” feltételrendszerének hiányos ismeretét.

Az „előreláthatósági feltétel” időpontjára vonatkozóan 12 fő helyesen a szerződéskötés időpontját jelölte meg. 11 további vállalat azonban azon a véleményen volt, hogy az „észszerű előrelátás” követelményének a „teljesítés” (felkészülés, megvalósítás) során kell teljesülnie, miközben 16 fő értelmezte helyesen az „észszerű eljárás” követelményét.<sup>17</sup>

Miközben az érdekkör fogalmának pontos értelmezése nehézséget okozott a vállalatoknak, addig a force majeure esemény objektív jellegének megítélésében 19 fő értett egyet (80%).

Bár a megkérdezés eredményei csupán jelzésértékűek, mégis rávilágítanak arra a tényre, hogy a force majeure helyes értelmezése és a vállalatok ez irányú felkészítése kritikus tényező a teljesíteni nem tudó kis- és közepes vállalati (beszállítói) szektor érdekérvényesítő képességének növelésében és az érintett szektorok újraindításában.

## Összefoglalás

Még olyan válságos és súlyos veszteségeket okozó körülmények között is, mint amelyek a Covid-19 globális járvány miatt következtek be (például üzemleállások, megrendelés- és szállítástörlések, radikális áremelkedések stb. okán), tiszteletben kell tartani a „pacta sunt servanda” jogelvét. A teljesíteni képtelen szerződő féltől elvárt, hogy az általa előre nem látott és el nem hárítható külső körülmény következményeit ne szubjektíven, hanem azon objektív kritériumok alapján értékelje, amelyek vita esetén a bírói döntések alapjául szolgálnak.

<sup>17</sup> „Az „észszerűen számolható” kifejezés arra utal, hogy minden olyan problémával számolni kell, amelyet az adott üzletági és kereskedési sajátosságokra vonatkozó tudással rendelkező személy kockázatként értékel.”

A force majeure jogintézménnyel gazdag nemzetközi jogi szakirodalom foglalkozik, amely azonban az operatív vállalati szakemberek számára nehezen értelmezhető, illetve alkalmazható az üzleti konfliktusok feloldása során. A cikk a force majeure által nyújtott kimentési lehetőséget úgy mutatta be, hogy felkészítse a vállalatokat a gyors és költséghatékony vitarendezésre, és ezáltal segítse a partnerkapcsolatok normalizálódásának és stabilizálódásának folyamatát.

A szerződészegés jogkövetkezményei alóli mentesülést biztosító körülmények pontos értelmezése és e téren különösen a magyar kkv (beszállítói) szektor felkészítése a hosszú távú és eredményes működés egyik kulcskérdése. Ez a tudás egyaránt fontos mind az exportőrök, mind az importőrök számára, mivel a nemzetközi gazdaság és kereskedelem újraindításával tömeges kárigénybenyújtás valószínűsíthető.

### Hivatkozások

- [https://www.trans-lex.org/944000/\\_/force-majeure/](https://www.trans-lex.org/944000/_/force-majeure/)  
BGB § 313. „Störung der Geschäftsgrundlage” [https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/\\_313.html](https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_313.html)  
Brauer & Co (Great Britain) Ltd. v. James Clark (Brush Materials) Ltd. [https://www.trans-lex.org/308700/mark\\_944000/brauer-co-ltd-v-james-clark-ltd%C2%A0\[1952\]-2-lloyds-rep-147/](https://www.trans-lex.org/308700/mark_944000/brauer-co-ltd-v-james-clark-ltd%C2%A0[1952]-2-lloyds-rep-147/)  
Brósz R., Pólay E. (1991). *Római Jog*, (pp.351–352.) Tankönyvkiadó.  
Davis Contractors Ltd v Fareham U.D.C. <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=bd78a422-d7c3-4214-95f5-031b91438a21>  
DiMatteo, L. A. (2015). Contractual Excuse Under the CISG: Impediment, Hardship, and the Excuse Doctrines, 27 Pace International Law Review. 258 <https://digitalcommons.pace.edu/pilr/vol27/iss1/5>  
Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló Egyezménye; (Bécsi Vételi Egyezmény) <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=98700020.tvr>  
A Bécsi Vételi Egyezmény angol szövege: [http://unilex.info/cisg/bibliography/article/79#article\\_79](http://unilex.info/cisg/bibliography/article/79#article_79)  
A Bécsi Vételi Egyezményből idézett pereset: <http://www.unilex.info/cisg/case/1346>  
ICC force majeure Clause 2003, ICC Hardship Clause 2003; ICC Publication No.650 ISBN 92842 1319 3 [https://www.trans-lex.org/700700/\\_/icc-force-majeure-clause-2003-icc-hardship-clause-2003-icc-publication-no-650/](https://www.trans-lex.org/700700/_/icc-force-majeure-clause-2003-icc-hardship-clause-2003-icc-publication-no-650/)  
ICC Force majeure and Hardship clauses 2020; <https://iccwbo.org/publication/icc-force-majeure-and-hardship-clauses/>  
GAFTA 100 Contract for Shipment of Feeding Stuffs in Bulk Tale Quale <https://www.gafta.com/Write/Mediauploads/Contracts/2010/100.Pdf>  
Taylor v. Caldwell [https://www.trans-lex.org/302915/mark\\_944000/taylor-v-caldwell-122-er-309/](https://www.trans-lex.org/302915/mark_944000/taylor-v-caldwell-122-er-309/)  
Sándor, T. (1990). A Nemzetközi Adásvétel, Napra-Forgó Kiadás (pp. 296–308.) Budapest  
Uniform Commercial Code of US. § 2–615. <https://www.law.cornell.edu/ucc/2/2-615>  
<https://www.porterwright.com/media/chinas-supreme-peoples-court-provides-guidance-on-application-of-force-majeure-doctrine-for-covid-19-related-civil-disputes/>  
UNIDROIT Principle of International Commercial Contracts 2010: <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/integralversionprinciples2010-e.pdf>  
2013. évi V. törvény a polgári törvénykönyvről § 6:14; <https://njt.hu/jogszabaly/2013-5-00-00>



## **Közlemény**

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány e közleménnyel eleget tesz az 1996. évi CXXVI. törvény 6. § (3) bekezdésében foglalt kötelezettségének. A személyi jövedelemadó meghatározott részének az adózó rendelkezése szerinti közcélú felhasználásáról szóló törvény vonatkozó rendelkezésének megfelelően közöljük, hogy 2019-ben az alapítvány számlájára érkezett 37 102 forintot teljes egészében a Külgazdaság nyomdaköltségének fedezésére fordítottuk. Az erről szóló bizonylatok az Alapítvány székhelyén megtekinthetők.

Budapest, 2021. augusztus 9.

A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány kuratóriuma