MAGYARORSZÁGI AGRÁRTERMÉKEK VERSENYKÉPESSÉGÉNEK VIZSGÁLATA

BOZSIK NORBERT

ÖSSZEFOGLALÁS

A versenyképesség összetett kategória, hiszen igen sok tényező befolyásolja, esetenként jelentősen eltérő mértékben. Röviden fogalmazva a versenyben való helytállást jelenti. Megítélésénél a versenytársakhoz képest elfoglalt helyzetet értékelhetjük. A versenyképesség vizsgálható országos, ágazati és vállalati szinteken, továbbá termékre/szolgáltatásra vetítve. A nemzetközi versenyképesség azt jelenti, hogy egy ország a rendelkezésre álló erőforrásokkal és javakkal a világpiaci versenyben hogyan tud helytállni. Magyarország 2004-től az EU tagja lesz, így módosul a piaci verseny, a fogyasztói érdekek védelme, az élelmiszerbiztonság, a technológiai fegyelem és a minőség előtérbe kerül. A kibővült piacnak köszönhetően a csatlakozás után várható az agrárgazdaság rendelkezésére álló nemzeti erőforrások hatékonyságának javulása. A klasszikus elmélet szerint az egyes országok komparatív előnyei relatív termelési költségeiken alapulnak. Ma már az állami beavatkozás is fontos, főként a támogatások és árfolyam-politika révén. Az egzakt elemzéshez indexek számolhatók a protekcionizmus és a versenyképesség mérésére. A versenyképesség vizsgálatához az elméleti alapot még mindig a komparatív előnyök elmélete adja, de a kérdés ma már sokkal komplexebb megközelítést igényel. Mérhetjük az ár versenyképességet és értékelhetünk különböző mutatókkal. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére használják az ún. Grubel-Lloyd indexet, a megnyilvánuló komparatív előnyök mutatója pedig az RCA index. A versenyképesség értékeléséhez fontos a különböző mutatókat összevetni, hogy egyértelmű és helyes következtetéseket tudjunk levonni. A vizsgálat eredményei azt mutatják, hogy több termék versenyképes az EU piacain: az élőállat, a húskészítmények, a gabonafélék, a zöldség- és gyümölcsfélék, a méz, a szeszes italok. Bizonyos esetekben sajnos a versenyképesség hiányáról beszélhetünk: dohány, állati és növényi zsírok; néhány termék esetében pedig nem egyértelmű a versenyképesség: tej, tejtermékek, tojás, cukor. Az agrártermékek versenyképességének fenntartásához, illetve javításához több stratégiai fejlesztés szükséges: technológiai, környezetvédelmi beruházások, a vállalatok piacra jutási támogatása, a termelők támogatása (magánbetárolás, exportgarancia, exporthitel-biztosítás), a termelő és értékesítő szövetkezetek (TÉSZ) létrehozása, és a hatékony marketingmunka (az eredetmegjelölés, a csomagolásfejlesztés stb.) támogatása.

A VERSENYKÉPESSÉG

A verseny a piacgazdaság működésének alapvető motiválója és mozgatója. A piaci verseny elemzése kapcsán több fogalom pontos értelmezése válik szükségessé. Ezek egyike a versenyképesség, mely az elmúlt 2-3 évtizedben kulcsfo-

galommá vált a közgazdasági elemzések kapcsán. Számos vita folyik arról, hogy a versenyképesség tekinthető-e tudományos igényű fogalomnak, megadhatók-e olyan kritériumok, melyek jól leírják a versenyképesség definícióját. A versenyképesség fogalma ugyan nap mint nap használatos, azonban még sincs általánosan elfogadott mindenkor, minden esetben értelmezhető definíciója. Sőt, a gazdag hazai és nemzetközi szakirodalom ellenére egységes mérési módszerével sem találkozunk. A másik problémát pedig az jelenti, hogy már a versenyképesség lehetséges értelmezésével kapcsolatosan is több eltérő álláspont fogalmazódik meg. A versenyképesség eredetileg mikroökonómiai kategória, mely a vállalatok versenyre való képességet jelenti. Azt azonban többen is kétségbe vonják, hogy a versenyképesség kiterjeszthető-e regionális vagy makroszintre.

„A versenyképesség fogalma mikroszinten a piaci versenyben való pozíciószerzés, illetve a helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, a versenytársak között; valamint makrogazdasági szempontból az egyes nemzetgazdaságok között" *(Török, 1999)*.

Az OECD kiadványok mikroszintű, makroszintű (nemzetgazdasági), valamint strukturális versenyképességet különböztetnek meg. Ez utóbbi azt jelenti, hogy a nemzeti versenyképességet nem egyszerűen a vállalatok teljesítményének összege, hanem összetett „strukturális" tényezők is meghatározzák, melyek visszahatnak a vállalatok versenyképességére. A strukturális tényezők széles körébe tartozik: pl. az infrastruktúra, a gazdaságpolitika, a szolgáltatások színvonala, a kutatás-fejlesztés jellemzői.

A versenyképesség egyszerű definíciója szerint:

- Versenyképes az a vállalkozás, amelyik piaci pozícióját rendszeresen képes bővíteni, vagy legalább megőrizni;
- Versenyképes az a termék, ami értékesíthető *(Csete, 2004)*.

AZ AGRÁRTERMÉKEK VERSENYKÉPESSÉGE

Az agrártermékek nemzetközi versenyképessége megítélésének kiindulópontja a mutatókkal történő értékelés, melyek hazai és nemzetközi adatbázisokból számíthatók. A klasszikus kereskedelmi elméletek szerint az országok között a termelékenység és a termelési költségekben mutatkozó különbségek indukálják a kereskedelmet. Viszont a mezőgazdasági termékek kereskedelmében annyira elterjedtek a különböző mennyiségi és/vagy árszabályozó intézkedések, hogy azok jelentősen módosítják a versenyképességi előnyök érvényre jutását az agrártermékek nemzetközi forgalmában. A beavatkozás fő indokai között a termelők méltányos jövedelmének megteremtése, a piacok stabilizálása, az élelmiszerbiztonság fokozása, a fogyasztói igények méltányos áron történő kielégítése, a világgazdaságban való fokozott részvétel szerepel (ezek egyébként már a Római Szerződés célkitűzései között is szerepelnek). A nemzetközi kereskedelem működése tehát nem magyarázható csupán a kereskedelem gazdaságtanának immanens törvényei alapján, fontos befolyással bír az aktuális politika is.

Az agrártermékek versenyképessége objektív megítélését a protekcionista eszközökön túlmenően egy másik tényező is befolyásolja, nevezetesen: az árfolyam-politika (a valuta alul- vagy felülértékeltsége ui. igen jelentős hatással bír a versenyképességre).

Hazánk számára azonban éppen az EU csatlakozás kapcsán válik pregnáns kérdéssé a forint reál-felértékelődése

okozta versenyképesség romlása, nemcsak azért, mert az Európai Unió a legjelentősebb kereskedelmi partnerünk, hanem azért is, mert *a maastrichti konvergencia kritériumok* teljesíthetősége szöges ellentétben áll az ún. *Balassa – Samuelson hatással.*

Hazánk technológiai fejlettsége és termelékenysége alacsonyabb az *EU* országaihoz képest, a felzárkózás előrehaladtával gazdaságunk várhatóan gyorsabban növekszik majd, mint az *EU* gazdasága. A *Balassa – Samuelson* effektus szerint a szektorok termelékenysége eltérő ütemben javul, míg a bérek általában kevésbé differenciált ütemben nőnek. A termelékenység javulása gyorsabb a külkereskedelmi forgalomba kerülő (*tradable*) termékeket előállító ágazatokban, mint a külkereskedelmi forgalomba nem kerülő (*non-tradable*) termékeket előállító ágazatokban (például a szolgáltatásokban). A tradable ágazatok gyorsabb termelékenységnövekedése a gazdaság egészében felfelé tolja a béreket, a non-tradable termékek árai így emelkedni fognak a tradable termékek áraihoz képest. Mivel a termelékenység gyorsabban nő egy felzárkózó gazdaságban, mint egy fejlettebben (*EU*), a *Balassa – Samuelson* hatás szerint – ceteris paribus – az előbbi termékek fogyasztói árindexe gyorsabban fog nőni, mint az utóbbiaké. Ennek egyenes következménye, hogy a fogyasztói árindex alapján mért reálárfolyamok felértékelődnek a felzárkózás időszakában (jelenleg). A reálárfolyam felértékelődése azt jelenti, hogy a külföldi termékek relatíve egyre olcsóbbá válnak, a hazaiak pedig egyre drágábbá, ennek egyenes következménye a fizetési mérleg és a versenyképesség romlása.

A csatlakozni kívánó országok esetében így egymásnak ellentmondó célok fogalmazódnak meg az árfolyamrendszer megválasztásához, nevezetesen:

1. A *maastricht-i* monetáris konvergencia kritériumok teljesíthetősége.

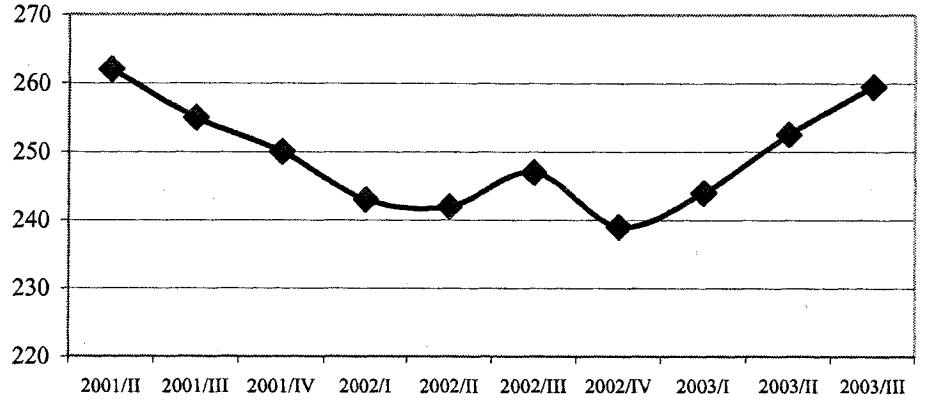
2. A *Balassa-Samuelson*-hatás a reálárfolyam felértékelődését eredményezi, mely nem teszi lehetővé az előző feltétel teljesítését.

A 2001-ben bevezetett lebegő árfolyamrendszer kapcsán megjegyzendő, hogy a 15 százalékpontos sávszélesítés után a forint tovább közeledett a sáv erős széle felé, mely tovább rontotta a hazai termékek versenyképességét. 2003 elején az exportáló cégek az erős forint miatt mintegy 8-10%-os veszteséget szenvedtek el, hiszen egy euróért a kalkulált 260 forint helyett csupán 240 forintot kaptak (ez különösen érzékenyen érintette a bort exportáló vállalatokat, hiszen a kivitel nagy része év elejére esik).

Megállapítható tehát, hogy az agrártermékek versenyképessége a fent említett hatások eredőjeként jön létre. (Előfordulhat az az eset, hogy a mutatókkal történő értékelés egyértelmű előnyt jelez, azonban a potenciális piacokon érvényesülő erős agrárprotekcionizmus és/vagy a valuta erőteljes felülértékeltsége összességében mégis versenyhátrányt mutat a potenciális piacok hasonló termékeivel szemben).

1. ábra

A Ft/Euro árfolyam alakulása



Forrás: MNB adatok alapján saját szerkesztés, 2003

A KÜLPIACI VERSENYKÉPESSÉG MEGÍTÉLÉSÉNEK KERETFELTÉTELEI

A konkrét elemzés előtt néhány keretfeltétel rögzítése szükséges.

1. Kérdés, hogy milyen adatbázis szolgáljon az elemzés alapjául. Az elemzések nemzetközi adatai általában az OECD adatbázisára épülnek, ahol az ún. SITC-rendszerben négy számjegyű bontásban találhatók meg a mezőgazdasági termékek kereskedelmére vonatkozó adatok. Sajnos, bizonyos termékek különböző felosztási alapon történő versenyképessége mérésének elvi lehetőségét kizárja a rendelkezésre álló adatbázis.

2. Az elemzés kapcsán felmerül egy másik fontos probléma, nevezetesen, hogy milyen mélységű aggregálás lehetséges. A rendelkezésre álló adatbázis ezt már eleve behatárolja. Az elemző „mozgástere" azonban még így is tág határok között mozoghat. A szélsőséges aggregálásnak, illetve divízionálásnak nincs értelme. Az előző esetben ui. még nem lehet megfelelő következtetést levonni, főleg a magas feldolgozottságú élelmiszeripari termékek esetében (pl. a „bor", mint termék versenyképességének mérése önmagában nem értelmezhető, hiszen olyan széles a termékskála, hogy mindenképp szükséges valamilyen szintű bontás (szín, minőség stb.). A másik szélsőséges eset a túlzott divízionálás, mert ebben az esetben egy termék (termékcsoport) túlzott mértékű bontása már értelmetlenné teszi az elemzést, hiszen a széles termékskála már nem teszi lehetővé – vagy csak bizonyos csoportokat képezve – a lehetséges értékelést. Így a rendelkezésre álló adatbázis alapján csak bizonyos megkötések és különböző alapon történő bontás mellett értékelhető a termék (termékcsoport) versenyképessége.

3. Az agrártermékek versenyképességében fontos kérdés, hogy a vizsgálatban melyek a referenciaországok vagy országcsoportok. Célszerű olyan referenciacsoportokat választani, melyek a ha-

zai agrártermékek tényleges piacai vagy a jövőbeni lehetséges piacai. (Előfordulhat, hogy egy termék az egyik piacon versenyképes, a másikon viszont nem.)

Az előbb említett keretfeltételek ismertetése azért fontos, mert az elemzés saját és más szerzők számítása alapján készült KSH, OECD és az European Commission adatai alapján. A termékek versenyképessége megítélése pedig EU relációban történt, lévén, hogy ez agrártermékeink legfőbb felvevő piaca.

AZ AGRÁRTERMÉKEK NEMZETKÖZI VERSENYKÉPESSÉGE MEGÍTÉLÉSÉNEK MÓDSZEREI

1. Az árversenyképesség

A versenyképesség mérésének egyik módszere az árak alapján történő értékelés (azonos minőséget feltételezve). A versenyképesség mérésének gyakran használt mérőszáma az árak közötti különbségek kimutatása az egyes országok vagy országcsoportok között. Bár a szakirodalomban számos ellenérv fogalmazódik meg az ár-összehasonlításokkal kapcsolatban, mégis széles körben alkalmazzák e módszert. A legfőbb ellenérv az, hogy ez a mérőszám nem képes kimutatni a minőségi különbségeket. *Az árversenyképesség: valamely ország vagy vállalat azon képességét fejezi ki, hogy versenytársainál alacsonyabb árakon kínálja eladásra hasonló termékeit.* Az árversenyképesség értékelésében a minőséget csak korlátozottan lehet figyelembe venni. Valamely termék – minőségjavulás mellett – egységár növekedését helytelen lenne a versenyképesség romlásaként értelmezni. Sőt, bizonyos esetekben (például adózási okok miatt) előfordulhat a termék alul- vagy felülárazása. Minél feldolgozottabb egy termék, annál nagyobb szerepet játszik a versenyképességben a humán erőforrás, a technológia, az innováció, a stratégia, az inputok minősége, a marketing stb. A kérdés az, hogy az árak mögött mekkora költségtartalom húzódik meg. A fejlett országok többségében a mezőgazdasági termékek feldolgozása olyan ágazat, amelyben magasan képzett munkaerő, illetve tőke- és tudás-intenzív technológiák kerülnek alkalmazásra. Az ilyen ágazatokban a termékdifferenciálás az egyik legfontosabb stratégia (pl. a bor esetében), és a termelési költségek már nem olyan számottevőek a kereskedelem szempontjából, mint a differenciálatlan elsődleges termékeknél.

Az ár összehasonlítást termelői-felvásárlási és kiskereskedelmi fogyasztói árak szintjén érdemes végezni (*Orbánné, 2000*). Míg az Európai Unióban a termelői-felvásárlási árak viszonylag könnyen hozzáférhetők és jól dokumentáltak, addig a fogyasztói-kiskereskedelmi árak esetében ez már nem mondható el.

Nem könnyű azonban az adatok összevetése. Az egységes piac ellenére az árak heterogén képet mutatnak, sőt a szóródás is igen jelentős.

A módszertani megfontolás során több változat is szóba jöhet: A magyar átlagárak összehasonlítása a célpiac országainak átlagáraival (pl.: az EU):

1. Számtani átlagárakkal
2. A terméssel súlyozott átlagárakkal
3. A piacvezető országok átlagáraival *(Udovecz, 2002)*

Az ártendenciák elemzéséhez érdemes a magyar forintárakat Euróra (ECU-re) vagy USD-re átszámítani, hogy az inflációs komponens legalább részben kiküszöbölődjön, így azonban a forint alul- és felülértékeltsége is bekerül az elemzésbe, mely torzítja a reális összehasonlítást. Ez azonban még mindig kisebb hibának tűnik, mint az 5-15 százalékos éves inflációt magába foglaló forintár. A tapasztalati elemzések azt mutatják, hogy a termelői ár csak rész-

ben határozza meg a fogyasztói árat. A termelői és a fogyasztói árak alakulásának laza kapcsolata arra mutat rá, hogy az agrárpolitikának a végső fogyasztói ár nagyságára csak mérsékelt hatása lehet, hiszen intézményi árakkal (intervenciós ár, garantált ár) csupán a termelői árak alakulását tudja befolyásolni, az értékképzés további folyamataira már csak az általános gazdasági környezet szabályozásával tud hatni *(Orbánné, 2000)*.

1. táblázat

Az EU és a magyarországi termelői árak, 2002

(M. e.: euró/100kg)

Termékek	magyar ár	EU 15 súlyozott ár*	Magyar/EU ár %
	2003		
Vágómarha	84	105	80
Vágósertés	105	105	100
Vágócsirke	72	75	96
Pecsenyebárány	200	200	100
Tehéntej, 3,6 %	27,2	29,0	94
Tojás	5,2	5,8	90
Búza	10,5	11,2	94
Árpa	10,2	11,0	93
Kukorica	9,0	11,8	76
Rizs	29	28,6	101
Burgonya	12	13	92
Cukorrépa, tonna	25	41	61
Napraforgó	19	19,5	97
Vöröshagyma	14	23,0	63
Paradicsom	37	62	60
Uborka	43	43	100
Alma	23	35	66
Körte	19	43	42

Forrás: Orbánné, 2003

Látható, hogy a magyar termelői árak a legtöbb termék esetében az EU-közeli árszinten vannak; csupán néhány esetben találkozunk lényegesen alacsonyabb magyar árakkal (vágómarha, kukorica, cukorrépa, vöröshagyma, kertészeti termékek). Azonban az élelmiszerárakat összehasonlítva már lényegesen nagyobbak a különbségek. Ez jelzésértékű is egyben: sokkal kisebb a hozzáadott érték a magyarországi élelmiszer árakban a termelői árakhoz képest, mint az EU-ban!

2. táblázat

A magyar élelmiszerárak változása az Európai Unió áraihoz képest, 2002

Megnevezés	Egység	EU számtani átlagár*	Magyar ár	Magyar ár/ EU ár
		Euró		%
Fehérbúzaliszt	1 kg	0,616	0,301	48,9
Fehér kenyér	500 g	1,103	0,317	28,7
Marhahús csont nél.	1 kg	10,735	4,431	41,3
Sertéshús csont nél.	1 kg	7,594	4,435	58,4
Csirke, tisztított	1kg	3,152	2,032	64,5
Tehéntej, paszt	1 liter	0,814	0,564	69,3
Vaj	250 g	1,478	1,194	80,8
Tojás	12 db	2,031	0,967	47,6
Margarin	250 g	0,707	0,458	64,8
Étolaj	1 liter	1,977	1,037	52,5
Alma	1 kg	1,375	0,427	31,1
Burgonya	1 kg	0,648	0,211	32,6
Vöröshagyma	1 kg	0,862	0,278	32,3
Bor (asztali, fehér)	1 l	2,150	1,080	50,2
Kristálycukor	1 kg	1,130	0,720	63,7

* 2000. októberi árak a fogyasztói árindexszel szorozva

Forrás: ILO, Genf és Statisztikai Havi Közlemény adataiból Orbánné és saját számítás

A *Balassa-Samuelson*-hatás és más előttünk csatlakozó országok adatait figyelembe véve az árak fokozatosan közelíteni fognak az EU-s árakhoz, mely az ágazatok jövedelmezőségét fokozatosan javítani fogja (megjegyzendő, hogy a csatlakozás önmagában nem indukál ár felzárkózást).

2. Mutatókkal történő értékelés

Cserearány-index (terms of trade): az exportárindex és importárindex hányadosa, mely megmutatja, hogy a felhasznált külföldi javak mennyivel érnek többet vagy kevesebbet a külföldön felhasznált hazai javakhoz képest.

Ha az index értéke egynél nagyobb, akkor a cserearány javulásáról, ha kisebb, mint egy, akkor a cserearány romlásáról beszélhetünk[1]. A cserearány változása kapcsán azonban fontos megjegyezni egy fontos körülményt:

A cserearány változása lehet exogén (világgazdasági eredetű) vagy endogén (a hazai gazdaság teljesítményéhez kapcsolódó) eredetű. Az előző esetben a cserearány változása nem a hazai gazdaság teljesítményétől függ, sokkal inkább a világgazdaság folyamataitól, pl.: olajár-emelkedés. Így csak „bízni lehet" a világgazdaságban, a kedvező folyamatok alakulásában.

[1] A cserearányindex pontosságát korlátozza, hogy az áru exportra és importra nem ár, hanem – az érték és a fizikai mennyiség hányadosaként számított – úgynevezett egységérték-indexek állnak rendelkezésre.

3. táblázat

A magyar élelmiszer-külkereskedelem forintban mért cserearányainak alakulása (előző év = 100,0)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Összes ország	95,9	96,0	96,4	102,1	101,8	105,1	102,5
EU	96,7	99,5	97,6	100,6	100,4	104,8	103,7

Forrás: KSH Élelmiszer, ital, dohány: árufőcsoport alapján saját számítás

A cserearányok alakulása láthatóan kedvező tendenciát mutat egészen 2001-ig, azt követően azonban a cserearány romlása tapasztalható.

Klasszikus Grubel-Lloyd-index: A hagyományos elméletek a komparatív előnyök iparágon belüli kereskedelemének okaként a monopóliumok jelenlétét, a növekvő hozadékot, illetve a hasonló fogyasztói ízlést jelölik meg.

Az ágazaton belüli kereskedelem (*intra-industry trade, IIT*) mérésére használják az ún. *Grubel-Lloyd* indexet. A *GL*-index képlete: $1-(Abs\ (X_j-M_j)/(X_j+M_j))$, ahol X_j és M_j az export és import értékét jelöli a *j*-edik termékcsoport esetében. Ha az index értéke 0, akkor tökéletes ágazatok közötti kereskedelemről, ha 1 tökéletes ágazaton belüli kereskedelemről van szó.

A számadatok magukért beszélnek: a magas GL-érték (1-hez közeli) azt jelzi, hogy egyoldalú az ágazaton belüli kereskedelem, ha viszont az érték 0-hoz közelít, az azt jelzi, hogy igen intenzív a vizsgált ország és a referenciaországok közötti kölcsönös kereskedelem.

A mutató alapvető problémája, hogy inkább a kereskedelem jellegére utal, és nem a versenyképességre. Bár – a véleményem szerint – a magas GL-érték, vagyis az egyoldalú kereskedelem indikátora lehet a termék versenyképességének.

Az ún. *kimutatható komparatív előnyök* fogalmával leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása a külgazdasági ágazati szerkezet elemzése alapján. Kiszámítása a termékenkénti kereskedelmi mérlegegyenlegek alapján történik:

$$Y_{ik}=1000x(X_{ik}-M_{ik})/Y_i$$

azaz "*i*" ország és minden "*k*" termék vonatkozásában a GDP-hez (Y) viszonyított szaldó arányát számítjuk ki ezrelékben kifejezve. A mutató előnye a makrogazdasági konjunktúráktól való függetlensége.

Minél magasabb a mutató értéke nullánál, annál inkább jellemző az ágazat komparatív előnye a többi ágazathoz képest (alacsony negatív értékek ennek ellenkezőjéről árulkodnak). Illetve: minél több az olyan termék, melynek komparatív előnye vagy hátránya van, annál magasabb fokú az ágazat specializációja.

Szektorális specializációs mutató (SSI): Egy kiválasztott célpiacon meglévő átlagos nemzeti versenyképességi szint vizsgálatához alkalmazható a szektorális specializációs mutató (SSI, *Sector Specialization Index*) (*Török Ádám*, 1996).

$SSI_{ai}=(X_{ain}/X_{ai})/(X_{an}/X_a)$, ahol (*a* = Magyarország, *n* = Európai Unió)

X_{ain} = Magyarország exportja *i* élelmiszerből a célpiacra (pl.: EU)

X_{ai} = Magyarország teljes exportja *i* élelmiszerből minden piacra

X_{an} = Magyarország teljes exportja minden termékből a célpiacra (pl.: EU)

X_a = Magyarország összes exportja

Azon termékek esetében, ahol a mutató közelít az 1-hez (illetve meghaladja azt), beszélhetünk versenyképes exporttermékről, hiszen aránya az ágazati exportban közelít (vagy meghaladja) az EU-ba irányuló export nemzetgazdaságban betöltött részesedését. (Megjegyzendő, hogy a mutató csupán az exportőr ország adataira támaszkodik, de nem mutatja a másokhoz viszonyított külpiaci teljesítményt, ill. a kereskedelmet torzító hatások is félrevezető értéket adhatnak).

4. táblázat

Magyarország és az Európai Unió kereskedelmére jellemző Grubel-Lloyd indexek

	1-|(E-I)/(E+I)| Grubel-Lloyd-index						
Termékcsoport	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Élőállatok	0,115	0,129	0,290	0,238	0,232	0,245	0,233
Hús, vágási melléktermék	0,103	0,218	0,245	0,106	0,260	0,168	0,158
Halak	0,342	0,689	0,607	0,500	0,615	0,519	0,617
Tojás	0,430	0,776	0,668	0,687	0,954	0,753	0,807
Egyéb állati termék	0,374	0,459	0,469	0,397	0,379	0,386	0,389
Élő fa, virág	0,663	0,689	0,585	0,580	0,490	0,551	0,525
Zöldségfélék	0,194	0,233	0,253	0,207	0,309	0,252	0,281
Gyümölcs	0,462	0,498	0,500	0,519	0,633	0,599	0,624
Kávé, tea, fűszertermék	0,533	0,649	0,623	0,570	0,614	0,614	0,561
Gabonafélék	0,571	0,477	0,229	0,303	0,678	0,551	0,568
Malomipari termék	0,642	0,585	0,500	0,483	0,222	0,353	0,294
Olajos magvak, takarmány	0,322	0,430	0,593	0,358	0,261	0,302	0,275
Mézga, gyanta stb.	0,032	0,037	0,062	0,036	0,043	0,042	0,075
Egyéb növényi nyersanyag	0,042	0,043	0,035	0,031	0,036	0,068	0,036
Zsírok, olajok	0,597	0,298	0,366	0,392	0,346	0,401	0,381
Hús- és haltermék	0,066	0,079	0,115	0,112	0,160	0,134	0,143
Cukor, cukoráru	0,667	0,672	0,924	0,884	0,786	0,734	0,710
Kakaó és kakaókészítmény	0,592	0,554	0,507	0,379	0,438	0,504	0,456
Lisztesáru, cukrászati termék	0,530	0,627	0,613	0,513	0,563	0,538	0,568
Zöldség-, gyümölcs készítmények	0,419	0,432	0,401	0,266	0,445	0,417	0,438
Egyéb ehető készítmények	0,279	0,222	0,172	0,170	0,223	0,195	0,209
Italok, szesz, ecet	0,768	0,615	0,557	0,551	0,661	0,633	0,643
Elkészített állati takarmány	0,906	0,612	0,561	0,790	0,729	0,671	0,672
Dohány	0,957	0,751	0,555	0,609	0,385	0,383	0,391

Forrás: saját számítás az ARH adatai alapján 2003

5. táblázat

Hazánk részéről kimutatható komparatív előny és szektorális specializációs index az EU piacokon

Megnevezés	Kimutatható komparatív előny	SSI- index
Élő állat	1,07	0,802
Hús, húskészítmények	6,36	0,875
Tej, tojás, méz	0,29	0,426
Egyéb állati termék	0,28	0,570
Növényi termékek	-0,35	0,793
Zöldségfélék	1,68	-
Gyümölcs, dió, citrusfélék	0,68	-
Kávé, tea, fűszer	0,08	0,406
Gabonafélék	1,80	0,526
Malomipari termékek	-0,01	0,024
Olajos magvak	1,57	-
Növényi nedv kivonat	-0,08	0,807
Egyéb növényi termék	0,14	-
Állati növényi zsír	-0,35	0,144
Állati eredetű élelmiszer	1,58	1,006
Cukor, cukorka	0,02	0,317
Kakaó és készítményei	-0,56	0,442
Pékáru	-0,55	0,271
Zöldség-, gyümölcskészítmény	1,65	0,505
Egyéb ehető készítmény	-0,83	0,105
Ital, szesz, ecet	0,79	0,719
Állati takarmány	-0,25	0,550
Dohány és termékei	-0,30	0,032
Összes élelmiszer	14,72	0,351

Forrás: Molnár Attila számítása 2002

A táblázatból látható, hogy magas a kimutatható komparatív előny, illetve az SSI érték az élőállat, a húskészítmények, a gabonafélék, a zöldség- és gyümölcskészítmények esetében, ezen termékek versenyképesnek ígérkeznek az Unió piacán.

A megnyilvánuló komparatív előnyök (*revealed comparative advantage*) másik **mutatója** arra keres választ, hogy más országokhoz képest mely termékekben mutatkozik specilizáció külföldi piacokon.

Az ***RCA***-indexet *Balassa (1965)* dolgozta ki, amely a következőképpen írható fel:

(1) $B = (x_{ij}/x_{it})/(x_{nj}/x_{nt})$,

ahol: x jelenti az exportot, i egy adott országot, j egy meghatározott terméket, t a termékek egy csoportját, valamint n az országok egy adott csoportját. Ha B>1, akkor megnyilvánuló komparatív előny-

ről, ha B<1, akkor megnyilvánuló komparatív hátrányról van szó.

Vollrath a megnyilvánuló komparatív előnyök mérésére különböző indexeket dolgozott ki, amelyeket a mezőgazdaság nemzetközi versenyképességének vizsgálatára alkalmazott. Az első az úgynevezett relatív kereskedelmi előny (*Relative Trade Advantage,* RTA), amely már nemcsak az export-, hanem az importoldalt is figyelembe veszi. A relatív kereskedelmi előny indexe tulajdonképpen a relatív exportelőny (*Relative Export Advantage,* RXA) és a relatív importelőny különbsége (*Relative Import Advantage,* RMA).

A másik mutatót pedig relatív versenyképességnek (*Revealed Competitiveness,* RC) nevezzük.

$$RC = ln\ RXA - ln\ RMA$$

Ha az RTA-, az ln RXA- és RC-indexek értéke pozitív, akkor komparatív versenyelőnyről, ha negatív az értéke, akkor komparatív versenyhátrányról van szó.

Sajnos, a komparatívelőny-mutatók kevéssé alkalmasak a sorrendiség megállapítására országok vagy termékek, ill. termékcsoportok összehasonlítására. Viszont alkalmasak a komparatív előny létének vagy nem létének megállapítására. *(Fertő, 2002)*

6. táblázat

Magyarország EU-val szemben megnyilvánuló komparatív előnyei termékcsoportonként és RCA-indexek szerint

Index				
Megnyilvánuló komparatív előny, ha:	B >1	RTA >0	Ln RXA >0	RC >0
Élőállat	3,85	3,56	1,33	2,59
Hús és húskészítmény	4,18	3,87	1,42	2,65
Tejtermék, tojás	0,45	0,18	-0,81	0,59
Hal, rák, puhatestű állat	0,12	-0,02	-2,20	-0,18
Gabona, gabonakészítmény	2,50	2,14	0,79	1,85
Zöldségféle és gyümölcs	2,70	2,35	0,96	2,00
Cukor, cukorkészítmény, méz	1,19	0,74	0,13	1,08
Kávé, tea, kakaó, fűszer	1,03	0,05	-0,01	0,02
Állati takarmány	1,06	-0,83	0,02	-0,61
Egyéb táplálkozásra alkalmas termék és készítmény	0,78	-0,25	-0,28	-0,24
Ital	1,23	0,98	0,15	1,58
Dohány és dohányáru	0,74	-0,12	-0,51	-0,33
Nyersbőr és kikészítetlen szőrme	0,76	-0,38	-0,33	-0,42
Olajos mag és olajos tartalmú gyümölcs	9,70	9,33	2,16	3,19
Nyersgumi	0,92	0,10	-1,06	-0,83
Fa és parafa	2,23	1,25	0,78	0,82
Textilrost és hulladékai	0,78	-0,16	-0,27	-0,20
Állati és növényi eredetű nyersanyag	1,68	0,94	0,48	0,80
Állati olaj és zsír	3,07	2,72	0,95	2,09
Növényi olaj és zsír	2,73	1,99	0,97	1,40
Feldolgozott állati és növényi olaj és zsír	0,12	-1,02	-2,16	-2,21
5921/12: Búza-/kukoricakeményítő	0,38	0,13	-1,18	0,28

Forrás: Fertő számítása, 2002

Az RCA- indexekből hasonló következtetést lehet levonni a versenyképességre vonatkozólag: az élőállat, a húskészítmények, a gabonafélék, a zöldség- és gyümölcskészítmények versenyképesek az EU piacain az egyértelműen magas RCA értékek miatt.

A PROTEKCIONISTA AGRÁRPOLITIKA HATÁSA

A kormányzati beavatkozások módosítják az egyébként meglévő komparatív előnyöket vagy hátrányokat. Ezen beavatkozások mérésére az OECD kidolgozott különböző mutatókat. Ezek nem versenyképességi mutatók, de befolyással bírnak a reális értékeléshez az előnyök ill. a hátrányok meghatározásánál. A következőkben – terjedelmi okok miatt – csak a fontosabb mutatókat ismertetem (a többi mutatót és a módszertant lásd bővebben Kürthy, Mészáros, Popp, Potori munkáiban ill. az OECD jelentéseiben).

Becsült Termelői Támogatás (PSE): a mezőgazdaság kormányzati támogatásával a fogyasztóktól és adófizetőktől a mezőgazdasági termelőkhöz áramló, belföldi termelői árszinten mért, alapvetően pénzértékben kifejezett éves bruttó transzfer nagysága. Látható, hogy a PSE mutató az EU- ban rendre nagyobb, mint Magyarországon, de az EU-ban csökkenő, nálunk viszont növekvő tendenciát mutat (legalábbis 1997-től), nem is véletlenül, hiszen a CAP reformjai és a WTO nyomása miatt jelentősen csökkentek a FEOGA kiadásai.

7. táblázat

Összesített termelői támogatási egyenértékek (PSE-mutató) az OECD szerint (%)

Ország	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztrália	13	14	12	11	10	9	9	7	7	6	5	4	5
Európai Unió	46	41	46	47	47	49	40	38	45	49	34	35	36
USA	27	27	28	25	20	13	16	14	22	24	22	23	18
OECD	43	44	44	43	43	40	36	32	37	40	32	31	31
Magyarország	26	15	11	15	21	21	14	7	13	20	22	19	29

Forrás: OECD kiadvány, 2003

Becsült Fogyasztói Támogatás (CSE): a mezőgazdaságnak a kormány támogatásával a fogyasztóktól a mezőgazdasági termelőkhöz (vagy a mezőgazdasági termelőktől) áramló, belföldi árszinten mért, alapvetően pénzértékben kifejezett éves bruttó transzfer nagysága.

8. táblázat

Összesített fogyasztói támogatási egyenértékek (CSE-mutató) az OECD szerint (%)

Ország	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztrália	-282	-115	-105	-122	-123
Európai Unió	-41	-26	-27	-24	-28
USA	-7	2	3	0	4
OECD	-33	-24	-25	-23	-24
Magyarország	-12	-19	-16	-18	-24

Forrás: OECD kiadvány, 2003

9. táblázat

Agrártermékek termelői és fogyasztói támogatottsága az Európai Unióban és Magyarországon 2000-2002 átlagában

(M. e.: %)

Megnevezés	PSE %, EU	PSE %, Mo.	CSE %, EU	CSE %, Mo.
Búza	46	3	-2	6
Kukorica	35	-17	-1	2
Árpa	51	-4	-1	2
Cukor	58	53	-52	-45
Tej	44	45	-40	-35
Marhahús	73	23	-59	-6
Juhhús	51	42	-15	127
Sertéshús	24	27	-22	-14
Baromfihús	37	43	-36	-33
Tojás	4	58	-2	-52

Forrás: OECD kiadvány, 2003

A PSE illetve a CSE mutatók jól jelzik, hogy versenyképes termékeink támogatottsága magasabb az EU-ban, mint hazánkban.

A kormányzati támogatás mérésére az OECD (1999) kifejlesztette a nominális támogatási együtthatót *(Nominal Assistance Coefficients,* NAC), amely országonként és termékcsoportonként áll rendelkezésre. A NAC a termelői támogatást úgy méri, hogy a termelői támogatásokat a világpiaci áron mért termelői bruttó bevételhez viszonyítja. Ha a mutató értéke nagyobb egynél, akkor pozitív támogatásról, ha egyenlő eggyel, akkor a támogatás hiányáról, ha kisebb egynél, akkor negatív támogatásról van szó.

10. táblázat

A nominális támogatási együttható (NAC-mutató) az OECD szerint (%)

Ország	1998	1999	2000	2001	2002
Ausztrália	1,05	1,00	1,01	1,00	1,00
Európai Unió	1,33	1,34	1,30	1,30	1,35
USA	1,34	1,26	1,28	1,29	1,21
OECD	1,61	1,46	1,48	1,44	1,46
Magyarország	1,15	1,15	1,17	1,06	1,22

Forrás: OECD kiadvány, 2003

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Csete László (2001): Egyetemi előadások jegyzetei, NYME Mezőgazdasági- és Élelmiszertudományi Kar, Mosonmagyaróvár – (2) Éltető Andrea (2003): Verseny-

képesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben. Közgazdasági Szemle, 271-280 pp. – (3) Elekes Andrea (2002): A magyar mezőgazdaság EU versenyképességét meghatározó tényezők, különös tekintettel kereskedelempolitikai feltételrendszerünkre c. doktori értekezés. – (4) Juhász Anikó – Szabó Márton (2001): Az Európai Unió és Magyarország közötti agrárkereskedelem liberalizációjának hatásai. Agrárgazdasági tanulmányok 2001/4. 65-66 pp. – (5) Fertő Imre – Lionel Hubbard (2002): Megnyilvánuló komparatív előnyök és versenyképesség a magyar élelmiszergazdaságban. Külgazdaság 2002/9 46-59 pp. – (6) Magda Sándor (szerk.) (2003): A növénytermesztés szervezése és ökonómiája. Tankönyv. – (7) Magda Sándor (szerk.) (2003): Az állattenyésztési ágazatok szervezése és ökonómiája. Tankönyv. – (8) MNB éves jelentései 2001, 2002, 2003. – (9) Molnár Attila (2002): A magyar agrárgazdaság külkereskedelmi versenyképessége az uniós piacokon. Külgazdaság 2002/10 23-39. pp. –
(10) Módos Gyula (2003): A versenyképesség összetevői és mérése. Agrárgazdaság, vidékfejlesztés és agrárinformatika az évezred közepén, Tudományos Napok Debrecen 2003 226-230 pp. – (11) Oblath Gábor (2000): Magyarország külkereskedelmi cserearányainak kialakulása. Külgazdaság 2000/9 4-17 pp. – (12) OECD (2003): Annual report, Párizs. – (13) Orbánné Nagy Mária (2002): A magyarországi élelmiszer árak az Európai Unió árainak tükrében. Külgazdaság 2002/7-8 – (14) Orbánné Nagy Mária (2002): Csökkenő különbségek a magyar és uniós termelői árak között. Gazdálkodás, 2002. 4. sz. 10-21 pp. – (15) Szapáry György (2000): Az árfolyamrendszer kiválasztása az átmenet országában az EMU-csatlakozás előtt. Közgazdasági Szemle 2002/12 901-951 pp. – (16) Szűcs István (2002) (szerk): Birtokviszonyok és méretthatékonyság (2002) 20-27 pp. – (17) Török Ádám (1996): A versenyképességelemzés egyes módszertani kérdései. Versenyben a világgal kutatási program BKE Budapest. – (18) Udovecz Gábor (2002): A magyar mezőgazdaság versenyképessége c. akadémiai doktori értekezés. – (19) Vollrath (1989): Competitiveness and protection in world agriculture. Agricultural information bulletin No. 567 Economic Research Service Washington.

INVESTIGATION OF THE COMPETITIVENESS OF HUNGARIAN AGRICULTURAL PRODUCTS

By:
Bozsik, Norbert

Competitiveness is a complex category since it is influenced by numerous factors, sometimes to a very different degree. In short, competitiveness means standing one's ground in competition. When judging the competitiveness of a person his position as compared with that of his competitors can be valued. Competitiveness can be studied on national, sectorial, and company level, as well as in terms of products or services. Needless to say, international competitiveness means the extent to which a country is capable of standing its ground in worldwide competition making use of its available resources and goods. As for Hungary, she will become member of the European Union in 2004, wherefore market competition, more severe protection of the consumers' interests, food safety, technological discipline, and quality issues will come to the front. Due to the expansion of the market, it can be expected that the efficiency of national resources available for agriculture will improve after the entry of the country into the European Union. According to the classical theory the comparative advantages of each country are based on its relative production costs. However, at present state intervention is important as well, especially in the form of subsidies, and backed by exchange rate policy. For the purposes of an exact analysis indices can be calculated in order to reveal protectionism and determine competitiveness. It is still the theory of comparative advantages that constitutes the theoretical basis of the Investigation of competitiveness but at present this issue requires already a much more complex approach; e. g., the competitiveness of prices can be measured, or evaluation can be carried out using different indices. The so-called Grubel-Lloyd index is used for measuring trade within a sector, and the RCA index indicates comparative advantages showing up. When valuating competitiveness it is important to compare different indices in order draw unambiguous and correct conclusions. Results of Investigations carried out by the authors have indicated that several products of Hungary are competitive on EU markets, e. g. livestock, meat products, cereals, fruits & vegetables, honey, and spirits. Unfortunately, competitiveness is lacking in case of some products, e. g. tobacco, animal and vegetable fats, and it is not unambiguous in case of some other products, e. g. milk, dairy products, eggs, and sugar. Several strategic developments are required for increasing the competitiveness of Hungarian agricultural products, such as: investments into technologies and environmental protection, and the support of companies in respect of coming onto the market. Farmers have to be supported by means of private storage, as well as offering them export guarantees and export credits. Such measures as the establishment of producing and selling cooperatives, and the support of effective marketing activities (e. g. by means of designation of origin, improvement of packaging, etc.) may further add to the competitiveness of Hungarian agricultural products.