A magyar élelmiszer-gazdaság aggregált szintű külkereskedelmi teljesítménye az EU-csatlakozást követően

NAGY ZSUZSANNA

Kulcsszavak: élelmiszergazdaság-külkereskedelem, versenyképességi mutatószámok, megnyilvánuló komparatív előnyök.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

A szerző a magyar élelmiszer-gazdaság külkereskedelmi teljesítményét vizsgálja az EU-15 piacain a csatlakozást követően. A versenyképesség mérésére különböző modellek és mutatószámok ismertek. A hazai élelmiszer-gazdaság külkereskedelmi teljesítményét cserearány-index, koncentrációs mutató, klasszikus Grubel-Lloyd index, egyszerű RCA mutató indikátorokkal vizsgálva megállapítható, hogy a cserearány-index a 2006-2008 közötti években kedvezőbben alakult az előző három évinél. Az élelmiszer-gazdaság export- és import-koncentrációja (H-index) csökkent 2004-től, de az agrárimport továbbra is koncentráltabb; az ágazaton belüli kereskedelem szerepe (GL-index) többnyire nőtt az EU-15 piacain, azonban az értékek jelentősen szóródnak tagállamonként és termékcsoportonként. A megnyilvánuló komparatív előny mutató (RCA) értékei általában csökkentek 2004 után. Növekvő komparatív előny figyelhető meg a gabona és gabonakészítmények viszonylatában, míg több termékcsoportnál (élő állat, hús és húskészítmények, tejtermék és tojás, gyümölcs- és zöldségfélék stb.) csökkenő komparatív előny mutatkozik, sőt egyes termékcsoportoknál a komparatív hátrány növekvő mértékű megjelenését (italok), illetve növekedését (kávé, tea, kakaó, fűszer) tapasztaltuk.

BEVEZETÉS

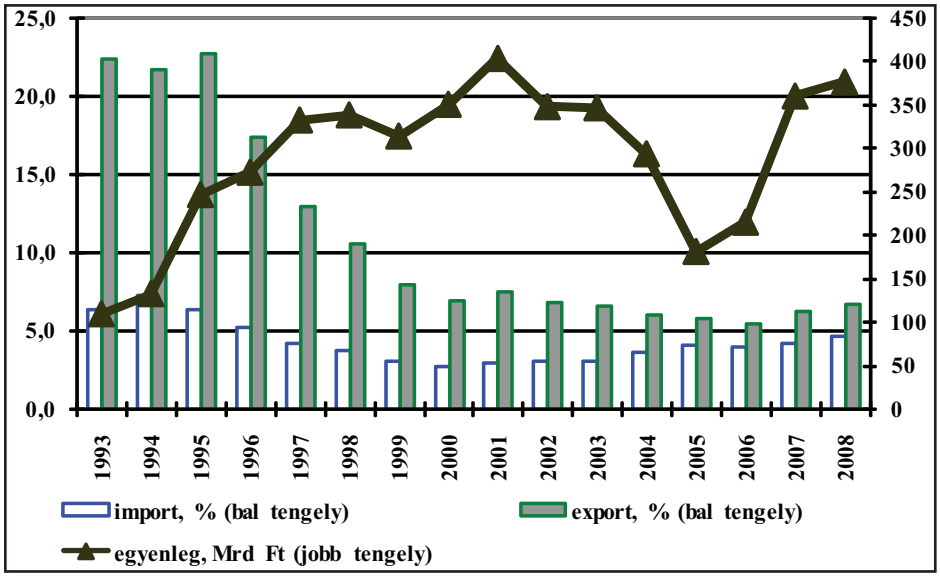
Magyarország az elmúlt közel húsz év átalakulásának eredményeként a korábbinál is nyitottabb gazdasággá vált. A kereskedelmi liberalizációnak, az országba áramló külföldi tőkének és az exportorientált tevékenységnek köszönhetően így a gazdasági növekedés meghatározó forrásává vált a külkereskedelem.

A teljes magyar külkereskedelmi export értéke folyóáron, a kilencvenes évek elejéhez képest, 2008-ra több mint a 20-szorosára nőtt; a teljes magyar külkereskedelmi import teljesítménye pedig 2008-ra több mint a 15-szeresére növekedett. Az általános külkereskedelmi teljesítmény javulása mellett az ország élelmiszer-gazdasági külkereskedelem teljesítménye az elmúlt másfél évtized egészét tekintve romlott. Míg az agrárimport értéke 2008-ra 11-szeresére nőtt, addig az agrárexport értéke 2008-ra csak közel 7-szeresére növekedett. A jelzett folyamatok eredményeként az agrárexport aránya a teljes exporton belül igen nagy mértékben lecsökkent, míg az agrárimport részesedése a teljes importon belül megnőtt. Míg az utóbbi években az agrárexport részesedése 6% körüli,

addig az agrárimport részesedése 2000-ig csökkent, majd azt követően kis mértékben emelkedett, 2008-ban megközelítette az 5%-ot (1. ábra).

1. ábra

Az agrárexport és -import részesedése, valamint az agráregyenleg alakulása folyóáron, Mrd Ft



Forrás: saját ábrázolás KSH adatok alapján

Ha az agráregyenleget ötéves átlagokban (1999-2003, 2004-2008) elemezzük, akkor megállapítható, hogy a csatlakozást követő ötéves időintervallumban az egyenleg értéke közel 15%-kal (euróban 10%-kal) csökkent az előző évek átlagához viszonyítva.

A magyar mezőgazdaság kilencvenes évekbeli külkereskedelmi versenyképességének alakulását számosan vizsgálták. A kutatások középpontjában elsősorban a tervgazdaságról a piacgazdaságra való áttérés miatt bekövetkezett reorientációt és a termékszerkezetben végbement változásokat elemezték. Az alábbiakban néhány tanulmány és azok legfontosabb eredményei kerülnek bemutatásra.

A *„Versenyben a világgal”* c. kutatási program 1996-ban indult a *Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszékén*. A kutatás célja az, hogy megvizsgálja azokat az iparágakat és szektorokat, amelyekben Magyarország vállalatai nemzetközileg sikeresek, illetve sikeressé válhatnak, az export, a tőkekivitel és a működőtőke-befektetések vonzása tekintetében (*Fertő – Mohácsi, 1997; Halpern, 1997; Majoros, 1997; Tóth, 1997*).

A kereskedelmi elméletekhez kapcsolódó tanulmányok azt vizsgálták, mely termékek milyen piacokon lehetnek versenyképesek. Ilyenek többek között *Fertő – Hubbard (2001a, 2002, 2003), Bojnec – Fertő (2006)* és *Fertő (2002, 2004, 2006)* munkái, melyekben a megnyilvánuló komparatív előnyök *Balassa (1965)* által kidolgozott négy különböző indexét használták. Eredményeik szerint a mezőgazdaságban a kilencvenes években lezajlott lényeges változások ellenére a megnyilvánuló komparatív előnyök szerkezete stabil maradt. Megállapították Magyarország komparatív előnyeit az EU-val szemben az élő állatok, a hús és húskészítmények, az olajos

magvak és a fa esetében, a gabonaféléknél azonban ez nem állítható.

Éltető (1998, 1999, 2000, 2003), Éltető – Sass (1997), Jakab et al. (2000), valamint *Soós (2000, 2002)* munkáinak középpontjában a külföldi működő tőke, a megnyilvánuló komparatív előnyök, a kereskedelmi koncentráció és az iparágon belüli kereskedelem (intra-industry trade) fogalma és mutatói álltak. Megállapításaik alapján a magyar külkereskedelemben a kilencvenes évek végén folytatódtak a termékszerkezeti változások, az exportszerkezet hasonlóbbá vált a fejlett országokéhoz, a magasabb technológiaigényű termékek előretörése és az ágazaton belüli kereskedelem növekedése figyelhető meg.

Kiss (2002, 2005, 2007) a magyar élelmiszer-gazdasági külkereskedelmet vizsgálja, különös tekintettel a régi és új tagországok felé irányuló kereskedelemre. Szerinte az utóbbi években bekövetkezett egyenlegromlást nem az elégtelen exportteljesítményben szükséges keresni, hanem inkább a vártnál erőteljesebb importbehatolásban. Véleménye szerint szükség lenne az exportszerkezet megváltoztatására (feldolgozott, magasabb hozzáadott értékű termékek, állati eredetű termékek, zöldség- és gyümölcsszektor) és annak földrajzi diverzifikálására (fejlődő és feltörekvő országok).

Számos szerző kutatta hazánkban az egyes élelmiszer-gazdasági szakágazatok versenyképességét: *Bozsik (2004)* a borászati termékek, *Fogarasi (2003)* és *Jámbor (2008)* a gabonafélék, *Medina (2005)* a zöldség- és gyümölcságazat, *Csillag (2005*) a cukorágazat, *Módos (2004*) és *Tóth (2002, 2005)* a hústermékpálya versenyképességét vizsgálták, míg *Orbánné (1998, 2000*) a főbb agrártermékek árversenyképességét elemezte.

Az *Agrárgazdasági Kutató Intézetben (AKI)* több szerző is foglalkozott a magyar élelmiszer-gazdaság külkereskedelmi teljesítményével, versenyképességének alakulásával. *Mészáros (2002)* több éven keresztül végzett előrejelzéseket az Unióhoz történő csatlakozás várható hatásairól magyar modell alapján. A hatásokat négy csoportra bontotta: termelési, fogyasztási, külkereskedelmi és költségvetési hatásra. A külkereskedelmi hatásokat illetően a modell az export növekedését jelezte előre a növényi termékek esetében, míg az állati termékek közül a szarvasmarha-ágazat termékeiből bővül a piac. *Potori et al. (2004)* a főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességi elemzéseiket a termeléshez felhasznált erőforrások alternatív költségének összehasonlítására alapozták, amihez DRC-mutatókat alkalmaztak.

A DRC-mutatók alkalmazásánál célszerű megemlíteni, hogy hazánkban *Borszéki – Mészáros – Varga 1986*-ban megjelent könyvében használták először a magyar élelmiszer-gazdaság legfőbb termékeinek 1968-1983 közötti, a világpiaci árakhoz mért versenyképesség-elemzéséhez.

Kartali et al. (2004a, 2004b) az uniós csatlakozást megelőzően részletes elemzéseket végeztek a főbb termékpályák (gabona, olajos magvak, zöldség-gyümölcs, bor, sertés, baromfi és tej) esetében fennálló keresleti, kínálati, marketing, logisztikai és disztribúciós versenyelőnyökről és -hátrányokról. Eredményeik alapján a növényi termékeknél a legnagyobb komparatív előnnyel rendelkezett a zöldség-gyümölcs ágazat, versenyképesnek ítélték továbbá az olajos magvakat és a gabonaágazatot. Állati termékek esetében a versenyképességi mutató a vizsgált termékcsoportok között jelentős eltérést mutatott. Kedvező versenyképességi helyezést ért el az élő állat, a hús és húskészítmények termékcsoportja, míg a tej és tejtermék nem tartozott ebbe a kategóriába.

Jelen tanulmány célkitűzése a magyar élelmiszer-gazdaság aggregált szintű külkereskedelmi teljesítményének elemzése az uniós csatlakozást követően az EU-15

piacán. *A cikk a következő kérdésekre keresi a választ:*

1. Hogyan alakult az élelmiszer-gazdaság cserearány-indexe 2000-2008 között?
2. Hogyan változott a magyar élelmiszer-gazdaság export- és import-koncentrációja?
3. Tovább erősödött-e az ágazaton belüli kereskedelem mértéke?
4. Mely termékcsoportoknál maradt meg vagy változott a kilencvenes évekbeli ún. megnyilvánuló komparatív előny?

A KÜLKERESKEDELMI VERSENYKÉPESSÉG FOGALMA ÉS MÉRÉSE

A külkereskedelmi elméletek egyik alapkérdése a versenyképesség fogalma, mérhetősége és annak meghatározó tényezői. A *versenyképesség* nehezen definiálható, nincsen egységesen elfogadott definíciója.

Az *OECD (2003)* meghatározása szerint a versenyképesség egy ország azon előnyeinek vagy hátrányainak a mértéke, amely mellett képes értékesíteni áruit a nemzetközi piacokon. *Török (1996)* szerint a „versenyképesség fogalma *mikroszinten* a piaci versenyben való pozíciószerzés, illetve helytállás képességét jelenti az egyes vállalatok, egymás versenytársai között, valamint *makrogazdasági* szempontból az egyes nemzetgazdaságok között". *Boda – Pataki (1995)* az ország versenyképességét tartós és felmutatható külpiaci jelenlétként (exportképességként) értelmezik, illetve ez magában foglalja az adott ország külföldi befektetéseket vonzó képességét is. *Majoros (1997)* szerint egy nemzetgazdaság akkor tekinthető versenyképesnek, ha változó nemzetközi gazdasági feltételek között mindig vannak olyan szektorai, amelyek képesek a nemzetközi, világkereskedelmi hatékonysági feltételeknek megfelelni. Ha egy ország vagy egy vállalat növeli versenyképességét, azt csak vetélytársai, a konkurencia rovására teheti. Vagyis a versenyképesség nem önmagában létezik, hanem a versenytársakhoz képest. *Freebairn (1986)* szerint „a versenyképesség annak a képességnek a mutatója, hogy a vállalat mennyire tudja az adott környezetet javaival és szolgáltatásaival a megfelelő formában ellátni akkor, amikor erre kereslet van – ugyanazon vagy jobb áron –, mint más szállítók, miközben legalább a ráfordított költségek megtérülnek." (*cit. Molnár, 2006*)

A fentiek alapján elmondható, a nehézséget főleg az okozza, hogy a versenyképességet több szinten lehet értelmezni (termék-, mikro- vagy vállalati, mezo- vagy iparági, regionális, illetve makro- vagy nemzetgazdasági szintek). Azonban úgy tűnik, hogy a Freebairn-féle fogalom széleskörűen elfogadott. Ennek az oka az, hogy nemcsak az output piacot veszi figyelembe, hanem a termelési tényezők piacát is bevonja a fogalom meghatározásához (*Losoncz, 2005*).

A versenyképesség mérésére továbbá nincsen egységes módszer, így a mérés komoly problémákat vet fel. A mérhetőség feltételezi, hogy legyen nemzetközi verseny és legyenek összehasonlítható adatok. Ennek legjobb példái a különböző versenyképességi jelentések (*World Competitiveness Yearbook, Global Competitiveness Report*), melyekben több indikátort használnak a rangsorok felállítására.

A külkereskedelmi versenyképesség mérésére, a versenyképességi jelentések mellett, általában a szimulációs és ökonometriai modellek, továbbá a különböző mutatók a legalkalmasabbak. A *modellek* inkább bonyolultak, egy speciális probléma megoldására jönnek létre, míg a *mutatószámok* egyszerűbbek, viszont csak egy adott helyzetet tudnak jól leírni.

A mutatók számos tényező alapján csoportosíthatók. Az egyik lehetőség a vizsgálni kívánt *termékek köre és a térbeli elhelyezkedés* szerinti csoportosítás. *Frohberg – Hartmann (1997)* szerint a versenyképesség termékszinten bármilyen földrajzi kiterjedésben értelmezhető, illetve országos szinten bármilyen termékaggregáltsági fokon lehet versenyképességi vizsgálatokat végezni.

Az 1. táblázat összefoglalja a legfontosabb mutatókat, melyek alkalmasak a külkereskedelmi teljesítmény mérésére.

1. táblázat

A külkereskedelmi versenyképesség mutatóinak csoportosítása

1. Hagyományos mutatók	naturális hatékonyság
	benchmarking
	egységköltség
	árversenyképesség
	jövedelem- és költséghatékonyság
2. Kereskedelmi elméletekre épülő mutatók	konstans piaci részesedés (CMS)
	komparatív előny mutatók (RCA)
	szektorális specializációs mutató (SSI)
	Grubel-Lloyd index (GL-index)
	deviza-kitermelési mutató
3. Erőforrásokra épülő mutatók	erőforrás-költség mutatók (DRC)
	működési versenyképesség (OCRA)

Forrás: Molnár, 2006 és Jámbor, 2008

A mutatók egyik csoportját a *hagyományos mutatók* alkotják. A *naturális hatékonyság* a termelőegységek adottságait (méret, kapacitás, termelési potenciál stb.) veszi alapul. Előnye, hogy könnyen értelmezhető és kezelhető, viszont nem ad jelentős tudományos értéket. A *benchmarking* során adott tényezőt hasonlítanak össze különböző szinteken. Ebbe a csoportba sorolható még az *egységköltség* (Unity Cost, UC) mutató is, mely a termék fizikai egységköltségének és kiskereskedelmi árának viszonyán alapul. A mutató előnye, hogy a költség- és jövedelemszerkezet összehasonlítására alkalmas, míg hátránya, hogy a mögöttes tényezők rejtve maradnak.

A *kereskedelmi elméletekre épülő* mutatók közül a *konstans piaci részesedés (CMS)* mutatója az exportban történt változások okait vizsgálja. Előnye, hogy az exportot hatásokra bontja (strukturális, reziduális és másodrendű hatás), viszont érzékeny a bázisév kiválasztására.

A *megnyilvánuló komparatív előnyök (RCA)* mutatórendszerét először *Balassa* 1965-ben mutatta be, ahol a referencia országokba irányuló termékexport megnyilvánuló komparatív előny vagy hátrány indexeit határozta meg. A módszer előnye, hogy azonosítani lehet a versenyképes termékeket, hátránya azonban, hogy a kereskedelem torzító hatásait nem szűri ki, aszimmetrikus értékek jellemzik, valamint szintén érzékeny a bázisévre.

Az RCA mutató egyik változata a *szektorális specializációs mutató (SSI)*, melyet meghatározott célpiacra fejlesztettek ki – ez egyben az előnye is –, mely egy adott ország adott ágazatai más országba irányuló exportjának arányát viszonyítja az összes exportban betöltött részarányához képest. A mutató hátránya, hogy csak az exportra épül, és a kereskedelemtorzító hatásokat nem tudja kezelni.

A *klasszikus Grubel-Lloyd index* (GL-index) az ágazaton belüli kereskedelem mérésére használatos. A magasabb értékek a vizsgált országok közötti gazdasági integráció és fejlődés előrehaladottabb fokára utalnak. Az index hátrányaként számos tanulmány azt emeli ki, hogy csak a kereskedelem jellegére, nem pedig a versenyképességre enged következtetni.

Ebbe a csoportba tartozik a *deviza-kitermelési mutató* is, mely az egyes or-

ságok viszonylatában folytatott kivitel devizaárfolyamhoz viszonyított cserearányát vizsgálja, ezáltal képes devizaegységek összehasonlítására és a termelés gazdaságosságának értékelésére, viszont érzékeny a pénzügypolitikára és a bázisévre.

A mutatók utolsó csoportosítását a különböző *erőforrásokon alapuló mutatók* alkotják. Ezen mutatók közül leginkább elterjedtek az erőforrásköltség mutatók (DRC, BRC, PCR). Ezen indikátorok előnyeiként a következők említhetők: számos tényező szerepel egy mutatóban, és azonosítható a versenyképes termékek köre a piacon. Hátránya viszont, hogy az adatok nagy része becslés, és így az eredmény félrevezető lehet.

Erőforrás alapú mutató a *működési versenyképesség* (Operational Competitiveness Rating, OCRA) számítása is, mely egy vállalat hatékonyságát számítja ki, és az adott mintában szereplő vállalatokat a „legjobb gyakorlat határvonalán" (Best Practice Frontier, BPF) működő vállalathoz hasonlítja. Hátránya, hogy nehézséget jelent a minta kiválasztása.

AZ ADATBÁZIS, A MÓDSZER ÉS AZ EREDMÉNYEK

A 2000-2008 közötti SITC rendszerbeli adatok az Eurostat által működtetett COMEXT adatbázisból származnak. A számítások két számjegyű bontáson alapulnak, és az élelmiszer-gazdaság külkereskedelmi teljesítményét elemzik. Az élelmiszer-gazdaság a SITC 0 és 1 árucsoportot tartalmazza, ami 12 termékcsoportból áll. A célpiac az EU-15, ahová az agrártermékek közel 44%-a irányul.

A külkereskedelmi vizsgálatok során alkalmazott mutatók: cserearány-index, Herfindahl-index, klasszikus Grubel-Lloyd index, egyszerű RCA mutató.

A következőkben az egyes mutatók alapján számított eredmények kerülnek bemutatásra.

A *cserearány-index* az exportárindex és az importárindex hányadosaként határozható meg. *Oblath (2000)* értelmezése szerint „a cserearányok változása azt jelzi, hogy egységnyi kivitelünk vásárlóereje hogyan változott egységnyi behozatalunk vásárlóerejéhez képest". A cserearány-javulás az export viszonylagos vásárlóerejének javulására, míg a cserearányromlás a csökkenésére utal (2. táblázat).

2. táblázat

Az élelmiszer-gazdasági külkereskedelem cserarányainak alakulása (előző év=100%)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
101,8	103,7	97,5	102,3	98,5	97,1	103,5	106,3	101,2

Forrás: saját számítás KSH, 2008 alapján

A cserearányok alakulása láthatóan kedvező volt 2003-ig, eltekintve a 2002-es évtől, azonban a csatlakozás első két évében visszaesés, majd újból fellendülés tapasztalható. A cserearány változását két tényezőre vezetik vissza: az egyik exogén eredetű, ami elsősorban a világgazdasági folyamatok alakulásától függ (a gabona világpiaci ára magas volt), a másik tényező pedig endogén eredetű, ami a hazai gazdaság teljesítményétől függ .

A piaci koncentráció fokát méri a *Herfindahl-index* (H-index). A következő képlettel lehet kiszámolni:

$$H = \sum_{i}^{1} S_i^2$$

S_i az i-edik termékcsoport részesedése az exportban és importban

A Herfindahl-index a vizsgált termékcsoport piaci részesedéseinek négyzetösszege. Az index értéke 0 és 1 között szóród-

hat. Leggyakrabban a versenyjog területén használják ezt a mutatót. Ahhoz, hogy versenyjogi értelemben mikor koncentrált a piac, a következő besorolást alkalmazzák: ha a H-index <0,1, a piaci koncentráció alacsony, ha 0,1<H-index <0,18 között van, a piaci koncentráció közepes, illetve ha a H-index>0,18, a piaci koncentráció magas (*Juhász et al., 2005*) (3. táblázat).

3. táblázat

A magyar élelmiszer-külkereskedelmi H-index alakulása az EU-15 piacain

Megnevezés	2000-2003 átlag	2004	2005	2006	2007	2008
Import	0,228	0,173	0,164	0,169	0,201	0,163
Export	0,128	0,119	0,115	0,117	0,119	0,117

Forrás: saját számítás a Comext adatbázis alapján

A magyar *agrárimport* koncentrációja a vizsgált időszak első felében magas értéket mutatott; a magas érték 2004-től csökkent, kivételt jelent a 2007-es év. A csökkenés egyben piacnyitást is jelent. Az agrárimport erős EU-15 orientációja csökkent, és elsősorban az újonnan csatlakozott uniós országok, valamint Európán kívüli országok szerepe erősödött meg (pl. Kína).

Az *agrárexport* koncentrációs mutatója alacsonyabb értékről indul, mint az agrárimport esetében. Az index értéke az első három évben emelkedett, majd 2003-tól csökkent, és kismértékben hullámzó képet mutatott. Az agrárexport H-index értékében bekövetkezett változás azt támasztja alá, hogy a korábbi erős EU-15 orientáció kisebb mértékben csökkent. Ez annak köszönhető, hogy az újonnan csatlakozott és egyéb országok felé Magyarország növelni tudta kivitelét.

Az *ágazaton belüli kereskedelem* mérésére leggyakrabban használt mutató a *Grubel-Lloyd index*. Az ágazaton belüli kereskedelem[1] növekedése a két vizsgált ország közötti gazdasági integráció és fejlődés előrehaladottabb fokára utal. Az index segítségével az egyes termékcsoportok exportjának és importjának különbségét hasonlítjuk a termékcsoport forgalmához.

$$\text{GL-index}=1-\frac{\left(\left|X_i-M_i\right|\right)}{\left(X_i+M_i\right)}$$

Az $X_i$és M_i az export és import értékét jelöli az i-edik termékcsoport esetében. Ha az index értéke 0, illetve 0-hoz közelít, ágazatok közötti kereskedelemről beszélünk, ha az index értéke 1 vagy ahhoz közelít, ágazaton belüli kereskedelemről beszélünk (4. táblázat).

A 2000 és 2008 közötti időszak GL-indexeit a különböző termékcsoportra megvizsgálva az EU-15-tel folytatott kereskedelemben országonként jelentős eltéréseket kapunk. Az eredmények alapján elmondható, hogy átlagban nőtt az ágazaton belüli kereskedelem intenzitása mind az EU-15 irányába, mind termékcsoportonként a vizsgált időszak alatt. A GL-index átlagos értéke a 15 tagország esetében 0,4-0,5 között mozog a *Fertő – Hubbard (2001)* alacsonyabb (GL-index=0,3) értékéhez képest, ami mutatja, hogy az integrációhoz való csatlakozással nő az országok között az ágazaton belüli kereskedelem szerepe, azonban tagországonként nagy eltérések figyelhetők meg.

[1] „Ágazaton belüli kereskedelemről akkor beszélhetünk, ha egyidejűleg exportálnak és importálnak olyan termékeket, amelyek közeli helyettesítői egymásnak a fogyasztásban és a termelési tényezők felhasználásában." (*Tharakan, 1985, cit. Fertő, 2006)*

4. táblázat

A Grubel-Lloyd index változása különböző termékcsoportoknál néhány EU-15 országban

Év	Ausztria	Németország	Franciaország	Olaszország	Hollandia
	élő állat				
2000	0,18	0,63	0,74	0,01	0,72
2004	0,28	0,59	0,90	0,00	0,11
2008	0,40	0,14	0,94	0,39	0,15
hús és húskészítmény					
2000	0,13	0,17	0,12	0,12	0,49
2004	0,36	0,50	0,37	0,23	0,83
2008	0,96	0,98	0,67	0,36	0,76
tejtermék és tojás					
2000	0,67	0,07	0,20	0,13	0,26
2004	0,70	0,32	0,48	0,28	1,00
2008	0,61	0,33	0,67	0,22	0,67
gabona és gabonakészítmény					
2000	0,76	0,53	0,56	0,97	0,86
2004	0,64	0,57	0,63	0,90	0,30
2008	0,51	0,85	0,79	0,35	0,27
zöldség- és gyümölcsfélék					
2000	0,14	0,14	0,88	0,59	0,86
2004	0,27	0,30	0,81	0,57	0,57
2008	0,74	0,52	0,70	0,42	0,58

Forrás: saját számítás a Comext adatbázis alapján

Az utolsó vizsgált indikátor az ún. *megnyilvánuló komparatív előnyök* mutatója, melynek segítségével leírható az egyes országok nemzetközi specializálódása. Az *egyszerű RCA* mutató a következő képlettel számolható:

$$RCA=\ln[(x/m)/(X/M)]$$

Az x/m egy termékcsoport export/import hányadosa, az X/M az összes export/import hányadosa. Minél magasabb a mutató értéke nullánál, annál inkább jellemző az ágazat komparatív előnye a többi ágazathoz képest; alacsony, illetve negatív érték esetében komparatív hátrányról beszélünk (5. táblázat).

Az adatok alapján a magyar élelmiszer-gazdaság megnyilvánuló komparatív előny mutatóiban jelentős változások zajlottak le. Általánosságban elmondható, hogy a komparatív előny mutató értékei a 2000-2003-as évek átlagához viszonyítva lecsökkentek 2004-et követően, valamint az értékek termékcsoportonként erősen szóródnak. A csatlakozást követően egyértelmű komparatív előny növekedés mutatkozik a gabona és gabonakészítmények esetében, mely érték meghaladja a 2000-2003-as átlagot. Ez a kimagasló érték a Közös Agrárpolitika egyik következménye, hiszen a magyar agrárágazat-

5. táblázat

Magyarország megnyilvánuló komparatív előnyei az EU-15 piacain

Termékcsoport	2000-2003 átlag	2004	2005	2006	2007	2008
Élő állat	2,08	0,81	0,36	1,24	1,69	0,85
Hús és húskészítmény	1,95	1,24	0,76	0,76	0,95	0,54
Tejtermék és tojás	-0,37	-0,46	-0,81	-0,71	-0,63	-0,39
Hal, rák, puhatestűek	-0,37	-1,08	-0,19	-1,59	-2,72	-3,16
Gabona és gabonakészítmény	1,17	1,10	1,29	1,30	1,83	1,27
Zöldség- és gyümölcsféle	1,17	0,48	0,15	0,19	0,15	0,17
Cukor, cukorkészítmény és méz	1,34	1,75	1,43	1,09	0,66	0,65
Kávé, tea, kakaó, fűszer	-0,55	-1,19	-1,52	-1,45	-1,46	-1,82
Állati takarmány (gabona nélkül)	-0,14	0,05	-0,24	-0,41	-0,69	-0,73
Egyéb táplálkozásra nem alkalmas termék és készítmény	-1,93	-0,54	-1,08	-1,00	-0,67	-0,83
Ital	0,49	-0,44	-0,70	-0,91	-1,18	-1,17
Dohány és dohányáru	-1,48	-1,35	0,61	-0,84	-0,83	-0,93

Forrás: saját számítás a Comext adatbázis alapján

ban 2004 után kialakult agártámogatási rendszer a növénytermelésnek, ezen belül pedig elsősorban az ún. GOFR (gabona-, olaj-, fehérje- és rostnövényeknek) termelésnek kedvez.

A megnyilvánuló komparatív előny mutató (RCA) értékei általában csökkentek 2004 után. Növekvő komparatív előny figyelhető meg a gabona és gabonakészítmények viszonylatában, míg több termékcsoportnál (élő állat, hús és húskészítmények, tejtermék és tojás, gyümölcs- és zöldségfélék stb.) csökkenő komparatív előny mutatkozik, sőt egyes termékcsoportoknál a komparatív hátrány növekvő mértékű megjelenését (italok), illetve növekedését (kávé, tea, kakaó, fűszer) tapasztaltuk.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) Borszéki É. – Mészáros S. – Varga Gy. (1986): Élelmiszer-gazdaságunk versenyképessége. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest – (2) Bozsik N. (2004): Magyarországi agrártermékek versenyképességének vizsgálata. Gazdálkodás, XLVII. évf. 9. sz. különkiadás, 21-34. pp. – (3) Éltető A. (1998): Az iparágon belüli kereskedelem alakulása az Európai Unióban. Külgazdaság, 42. évf. 5. sz. 41–56. pp. – (4) Éltető A. (2003): Versenyképesség a közép-kelet-európai külkereskedelemben. Közgazdasági Szemle, L. évf., március, 269-281. pp. – (5) Fertő, I. – Hubbard, L. (2001): Intra-Industry Trade in Agri-Food Products between Hungary and the EU. American Agricultural Economics Association. Chicago, 2001 August 5-8., 20. p. – (6) Fertő I. (2004): A magyar mezőgazdasági kereskedelem teljesítménye az Európai Unióban a kilencvenes években. Gazdálkodás, XLVIII. évf. 2. sz. 15-25. pp. – (7) Fertő I. (2006): Az agrárkereskedelem átalakulása Magyarországon és a kelet-közép-európai országokban. MTA Közgazdaságtudományi Intézet Budapest – (8) Frohberg, K. – Hartmann, M. (1997): Comparing measures of competitiveness. Discussion Paper No. 2. IAMO Halle – (9) Jámbor A. (2008): A versenyképesség elmélete és gyakorlata. Bulletin of Szent István Egyetem. Special Issue Part I. Gödöllő – (10) Juhász A. – Seres A. – Stauder

M. (2005): A kereskedelmi koncentráció hatásának egyes kérdései. Közgazdasági Szemle, LII. évf., október, 774-794. pp. – (11) Kartali J. (2004a): A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén I. kötet Növényi termékek. Agrárgazdasági Tanulmányok, 1. sz., 5-149. pp. – (12) Kartali J. (2004b): A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén II. kötet Állati termékek. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2. sz., 5-113. pp. – (13) Kiss, J. (2007): Hopes and realities: Impacts of Hungary's EU Accession on Its Agri-food Trade. Studies in Agricultural Economics No. 107. 19-28. pp. – (14) Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu/stADAT) – (15) Losoncz M. (2005): A magyar versenyképesség forrásai nemzetközi összehasonlításban. Átalakulási folyamatok Közép-Európában c. konferencia. Széchenyi István Egyetem, 2005. december 2-3. Győr – (16) Major L. (1999): Nemzetközi versenyképesség vizsgálata a magyar mezőgazdaságban. (PhD értekezés) Gödöllő – (17) Majoros P. (1997): A külgazdasági teljesítmény, mint a nemzetközi versenyképesség közvetlen mércéje, illetve a technikai színvonal közvetett jelzője. „Versenyben a világgal" kutatási program 21. kötete. BKÁE, Vállalatgazdaságtan Tanszék, Budapest – (18) Mészáros S. (2002): A magyar csatlakozás agrárgazdasági hatásainak összehasonlítása az EU-modellszámításaival. Agrárgazdasági Tanulmányok, 3. sz., 5-65. pp. – (19) Molnár A. (2006): Versenyképesség és- stratégiák a magyar élelmiszeriparban az uniós csatlakozás tükrében. Akadémiai Kiadó Budapest 2006, 187. p. – (20) Oblath G. (2000): Magyarország külkereskedelmi cserearányainak alakulása. Külgazdaság, XLVI: évf. 9. sz. (szeptember) 4-16. pp. – (21) Potori N. (Szerk., 2004): A főbb mezőgazdasági ágazatok élet- és versenyképességének követelményei. Agrárgazdasági Tanulmányok, 8. sz., 5-85. pp. – (22) Török Á. (1996): A versenyképesség elemzésének egyes módszertani kérdései. Versenyben a világgal kutatási program, BKE, Budapest – (23) Weingarten, P. – Frohberg, K. – Winter, E. – Schreiber, C. (2003): Quantitative analysis of the impacts of Croatia's agricultural trade policy on the agri-food sector. Discussion Paper No. 56, IAMO Halle – (24) http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database/Comext