

XIII. Erdélyi Tudományos Diákköri Konferencia
Kolozsvár, 2010. május 14- 16.

**Kína külkereskedelme –
Kína komparatív versenyelőnye ipari termékek vonatkozásában**

Szerző: Reikli Mária
Babeş – Bolyai Tudományegyetem Kolozsvár,
Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar,
Marketing szak III. Év

Irányító tanár: Prof. Dr. Vincze Mária- Magdolna
Babeş – Bolyai Tudományegyetem Kolozsvár,
Közgazdaság- és Gazdálkodástudományi Kar,
Statisztika, Előrejelzés és Matematika Tanszék

Tartalomjegyzék

1. Bevezető	4.
2. Célkitűzések	5.
3. Szakirodalmi áttekintés	5.
3. 1. Mi is a versenyképesség?	5.
3. 2. Kik és milyen kutatásnál használták fel a komparatív versenyelőnyt mérő mutatókat?	6.
4. A vizsgálatok módszerei és forrásai	7.
5. Kutatási eredmények	9.
5. 1. Kína komparatív versenyelőnye az EU- val szemben	10.
5. 2. Kína komparatív versenyelőnye az USA- val szemben	17.
5. 3. Kína komparatív versenyelőnye Oroszországgal szemben	19.
6. Külkereskedelmet befolyásoló faktorok	21.
6. 1. Az árfolyam	21.
6. 2. A munkaerő költsége	22.
6. 3. FDI	23.
7. Összegzés	24.
8. Következtetések	25.
9. Irodalomjegyzék	26.
10. Melléklet	27.

Ábrák jegyzéke

1. Ipari cikkek export- import változása %	9.
2. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása ruházati cikkek esetén (Kína- EU)	10.
3. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása textil cikkek esetén (Kína- EU)	11.
4. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása gépkocsik esetén (Kína- EU)	12.
5. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása elektronikai cikkek esetén (Kína- EU)	13.
6. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása telekommunikációs cikkek esetén (Kína- EU)	13.
7. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása EDP és irodai felszerelések esetén (Kína- EU)	14.
8. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása telekommunikációs és irodai felszerelések esetén (Kína- EU)	15.
9. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása orvosság esetén (Kína- EU)	15.
10. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása kémiai anyagok esetén (Kína- EU)	16.
11. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása vas és acél esetén (Kína- EU)	16.
12. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása orvosság esetén (Kína- USA)	18.
13. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása gépkocsik esetén (Kína- Oroszország)	19.
14. Komparatív versenyelőnyt mérő mutatók változása vas és acél esetén (Kína- Oroszország)	20.

Táblázatok jegyzéke

1. A RMB yuan átváltási aránya a US dollárhoz viszonyítva	21.
2. Komparatív előnyök jegyzéke	24.

1. Bevezető

¹„A fejlett világnak a *Made in China* jól ismert címkéje helyett, immár a *Made by China* címkével kell megbarátkoznia.”

Az 1978/79- es gazdasági nyitás óta Kína óriási léptekkel kezdte meg felzárkózását a fejlett, modern jóléti társadalmat képviselő országokhoz. Az elmúlt évek alatt egyre előkelőbb helyet sikerült kivívnia maga számára, GDP- jét tekintve világviszonylatban harmadik helyen áll közvetlenül USA és Japán mögött, megelőzve ezzel az iparilag igen fejlett Németországot is mind az IMF, a Világ Bank vagy a CIA World Factbook- ja szerint is. Külkereskedelmi műveleteit tekintve is élen jár. ² Már 2004- ben a harmadik legnagyobb kereskedő nemzeteként volt számon tartva. Ezzel párhuzamosan, állítások szerint, Shanghai átvette Rotterdamtól az első helyett, rakomány áteresztőképesség és kezelés terén mintegy 382 millió tonnával. ³ Újabb adatok szerint, 2007 óta sikeresen őrzi pozícióját, mint a második legnagyobb kereskedő nemzet.

Kína 2001- es WTO- ba való belépésének köszönhetően élvezheti a tagállamokkal szembeni kereskedelmi korlátok csökkentését. Ezen engedményes korlátok pedig felerősítik a verseny által előidézett nyomást az államokon. A tudás, a technológia mind szabadabban áramlik és a fejlődőben lévő gazdaságok magukba szívják ezt a tudást, amit hasznosítanak is.

A dolgozatom a továbbiakban az alábbi felépítést követi: célkitűzések meghatározása, a felhasznált szakirodalom rövid bemutatása, a komparatív versenyelőny számítási módszereinek ismertetése, majd ezt követően bemutatásra kerülnek a vizsgálatok eredményei, néhány a külkereskedelmet befolyásoló tényező rövid tárgyalása, majd levonjuk a következtetéseket.

¹ Filippov & Saebi 2008

² Asia Times, 2005. január 12. cikke alapján

³ CHINA TO BE THE SECOND LARGEST TRADING NATION IN 2007, ill. a Bloomberg Businessweek alapján

2. Célkitűzések

A dolgozat az alábbiakat hívatott vizsgálni, elemezni:

- Az EU- val, USA- val valamint Oroszországgal szemben van- e Kínának komparatív versenyelőnye iparicikkek esetén?
- Mely ipari termékekre érdemes Kínának nagyobb hangsúlyt fektetnie, hol van nagyobb verseny előnye?
- Milyen tényezők befolyásolják/-hatják Kína külkereskedelmét?

3. Szakirodalmi áttekintés

3. 1. *Mi is a versenyképesség?*

Az Amerikai Egyesült Államok ipari versenyképességgel foglalkozó bizottsága az alábbi képpen határozta meg ezt a sokat vitatott fogalmat:

„Egy nemzet versenyképessége annak fokmérője, hogy tökéletes versenyfeltételek mellett mennyire képes a világpiacon (is) eladható termékeket és szolgáltatásokat létrehozni, miközben az ország állampolgárainak reáljövedelme nő.” [Rapkin, 1995, 2.o.]

A komparatív előnyt pedig az alábbi módon definiálják:

„*Komparatív előny* a nemzetközi kereskedelemben valamely országnak különböző termékek előállításában a relatív munkatermelékenységek, illetve relatív ráfordításköltségek, vagyis a másik országhoz és a másik termékéhez viszonyított relatív költségek, vagy az ún. „alternatív költségek” színvonala tekintetében fennálló viszonylagos előnye.” [Szentés, 1999, 820. o.]

A fent idézettek alapján nyert létjogosultságot a kutatásom, mely pusztán emberi kíváncsiságból fakadt, hiszen egyre gyakrabban érintkeztem ¹kínai gyártmányú termékekkel.

¹ Az RDS telefon társaság előfizetőinek Huawei, kínai gyártmányú mobil telefonokat ad, egyre többen használnak Lenovo PC-t stb.

3. 2. Kik és milyen kutatásnál használták fel a komparatív versenyelőnyt mérő mutatókat?

Számos kutatás született már a komparatív versenyelőnyökről, melyek többségében az exportot veszik alapul, mint például a Balassa által kifejlesztett index esetén. Kutatásainak egyik eredménye annak igazolása, hogy míg a technológiai fejlődés pozitívan befolyásolja az export diverzifikáltságát, addig ez a fejlett országok esetében nem feltétlenül igaz. Yeats (1997) a kereskedelmi szokásokból származó esteleges torzulásokat tanulmányozta számításvéve a megkülönböztetést szolgáló kereskedelmi akadályokat.

Richardson és Zhang (1999) a Balassa index felhasználásával megvizsgálták az USA ágazati és régiók közti versenyképességét, annak időbeli változását. Bebizonyították, hogy bizonyos tényezők függvényében – pl.: a partnerekhez viszonyított földrajzi elhelyezkedés – a versenyképesség más és más értéket vehet fel.

Az egyik olyan tudományos munka, amely Kínát vette alapul ezen a területen Yue (2001) nevéhez fűződik, aki az RCA index segítségével bemutatta miként változott Kína export szerkezete annak érdekében, hogy ez összhangban legyen komparatív versenyelőnyével. Ugyanakkor jól kivehető tanulmányából az is, hogy jelentős eltérés van az exportot illetően az ország partmenti és belső tartományai között. Bender és Li (2002) Kelet Ázsiát és Latin Amerikát hasonlította össze 1981- 1997 periódusra vonatkozóan, azt kutatván, hogy vajon van-e kapcsolat egymástól távol eső régiók export szokásainak változása és a komparatív versenyelőny torzulása között. Leu tudományos cikkében a Kelet Ázsia- i gazdaságok komparatív versenyelőnyének szisztematikus változását vizsgálja kiszámítva és összehasonlítva az RCA indexeket tíz olyan Kelet Ázsia- i ország esetében, amelyek jelen vannak az USA piacon. Az eredmény megerősíti a már évekkorábban megállapított tény, miszerint a fejlettségi szint függvényében változik a versenyhelyzet is.

Kína dinamikus komparatív előnyét vizsgálta Hinloopen és Marrewjik (2004) is. Akárcsak a többiek, ők is a Balassa indexből indultak ki, melyet kisebb módosítással használtak annak érdekében, hogy a változásra is választ kaphassanak. Számításaik során a világ piaci részesedés változását mutató adatokkal dolgoztak. Weiss (2004), Lall és Albaladejo (2003) valamint Lall és Weiss (2004) Kína gazdasági kapcsolatát vizsgálták Dél- Kelet Ázsiával, Kelet Ázsiával lehetőségek/veszélyek szempontjából. Lall és Weiss ugyanakkor Latin Amerika veszélyeztetettségére is fókuszálnak.

Előzetes háttér anyagok gyűjtése során nem talákoztam olyan munkával, ami Kína komparatív versenyelőnyét vizsgálta volna az EU- val, USA- val vagy Oroszországgal

szemben. Arra a kérdésre pedig, hogy miért épp hozzájuk viszonyítom Kínát kutatásom során a magyarázat az, hogy a legfőbb külkereskedelmi partnerek sorában állnak.¹ USA és EU felé exportálnak a legtöbbet, míg Oroszországból kénytelenek importálni energiaforrásokat (földgáz, kőolaj), ami elengedhetetlen motorja a termelésnek és így az exportnak is.

4. A vizsgálatok módszerei és forrásai

A megnyílvánuló komparatív előnyök (revealed comparative advantage) koncepciója vált népszerűvé az empirikus kereskedelem- elemzésben, a különböző szektorok ill. országok összehasonlításaként, ám ez sem bizonyult hibátlannak, így többen is megpróbálták az évek folyamán tökéletesíteni az erre vonatkozó index számítási módszerét (pl.: Balassa 1965- ben vagy legutóbb Vollrath 1987, 1989- ben).

Balassa az alábbi módon határozta meg a megnyílvánuló komparatív előnyök indexet:

$$RXA = (x_{ij} / x_{it}) / (x_{nj} / x_{nt})$$

ahol, x jelenti az exportot, i egy adott országot, j a vizsgált terméket, t a termékek csoportját amibe tartozik j , valamint ahol n az országok egy csoportját jelöli. Közérthetően, ez az index egy meghatározott termék hazai exportban levő arányát hasonlítja össze egy másik ország (- csoport) ugyanazon termékének a kereskedelemben elfoglalt részesedésével. Ha $RXA > 1$, akkor megnyílvánuló komparatív előnyről beszélünk.

Vollrath (1991), három különböző alternatívára bontotta le a komparatív versenyelőnyök vizsgálatát célzó Balassa indexet, annak érdekében, hogy a lehető legpontosabb eredményhez juthasson. Az így kialakított indexek a következők:

1. Relatív kereskedelmi előny (relative trade advantages, RTA), ami figyelembeveszi számításakor az export és az import oldalt is. Az RTA- t az alábbi képpen lehet meghatározni: relatív export előny (relative export advantages, RXA) minusz relatív import előny (relative import advantages, RMA), ahol RXA a Balassa index.

$$RTA = RXA - RMA,$$

és ahol

$$RMA = (m_{ij} / m_{it}) / (m_{nj} / m_{nt}),$$

¹ Monori Gábor (2009)

ahol, m jelenti az importot, i egy adott országot, j a vizsgált terméket, t a termékek csoportját amibe tartozik j , valamint ahol n az országok egy csoportját jelöli.

2. Relatív export előnyök logaritmus (RCA= ln RXA).
3. Relatív versenyképesség (revealed competitiveness, RC), ezt az alábbi módon határozhatjuk meg:

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

Mind a három alternatíva esetében elmondható, hogy amennyiben ezek pozitív értékeket vesznek fel, úgy komparatív versenyelőnyről beszélhetünk, ha viszont negatív eredményt kapunk, úgy komparatív verseny hátrányról.

A Balassa index asszimmetrikus, ami azt jelenti, hogy amikor előnyről beszélünk a felvehető értékek intervalluma $[1, \infty)$ helyezkedik el, míg hátrány esetében az értékek $[0, 1)$ között van. Ez azt vonhatja magután, hogy bizonyos szektorokat túlbecsülhetünk a többi ágazathoz viszonyítva. Természetesen ez a megállapítás érvényes az RTA, RC indexekre is, attól függetlenül, hogy az origóra szimmetrikusak. Ezen a szimmetrikus eredmények hibás eredményekhez vezetnek ökonometriai elemzések esetén, nem meglepő hát, hogy erre a probléma kiküszöbölésére is született elmélet. Dalum és társai (1998) bevezették a megnyílvánuló szimmetrikus komparatív előnyök (revealed symmetric comparative advantages, RSCA) indexének fogalmát.

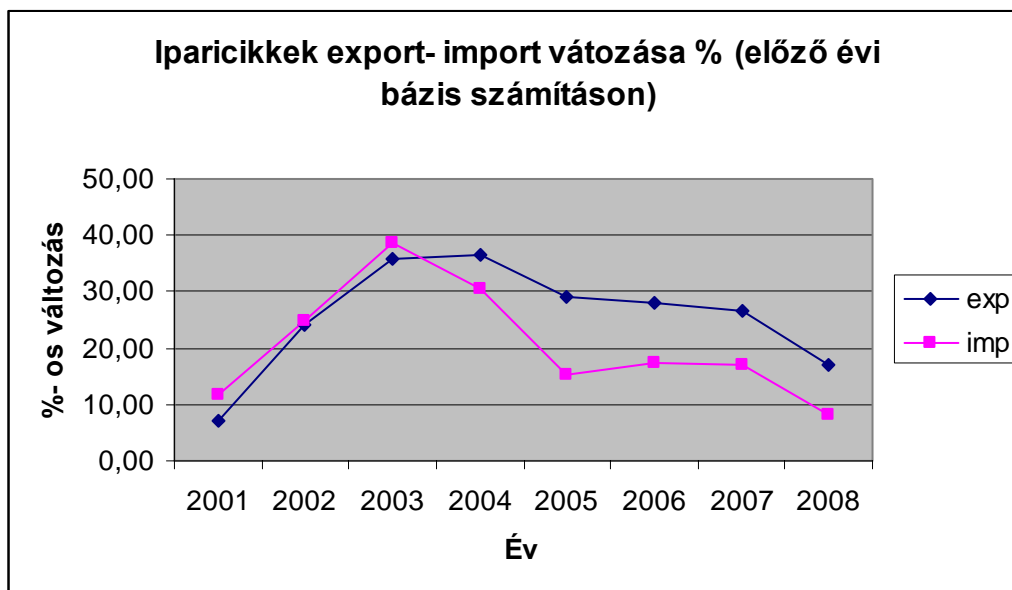
$$RSCA = (RXA - 1) / (RXA + 1)$$

Az index értéke $(-1, +1)$ között mozog, mialatt elkerüli a 0 érték problémáját, ami a logaritmizálás során következhet be. A módszer előnye, hogy mindkét irányban ugyanakkorra súlyt kapnak a változások, ám a mesterkélt szimmetria hatásaként szemelől tűnik a Balassa indexet meghatározó dinamika.

A kutatásom során a fent bemutatott módszerekkel dolgoztam azon export- import adatokon, amelyeket a WTO tesz közzé International Trade Statistics című lapjában. A kutatás a 2000- 2008- as periódust fogja fel.

5. Kutatási eredmények

Kína WTO csatlakozása óta egyre nagyobb teret hódít magának a világpiacon. Kutatásom jól érzékelteti eme változást az iparicikkek esetén.

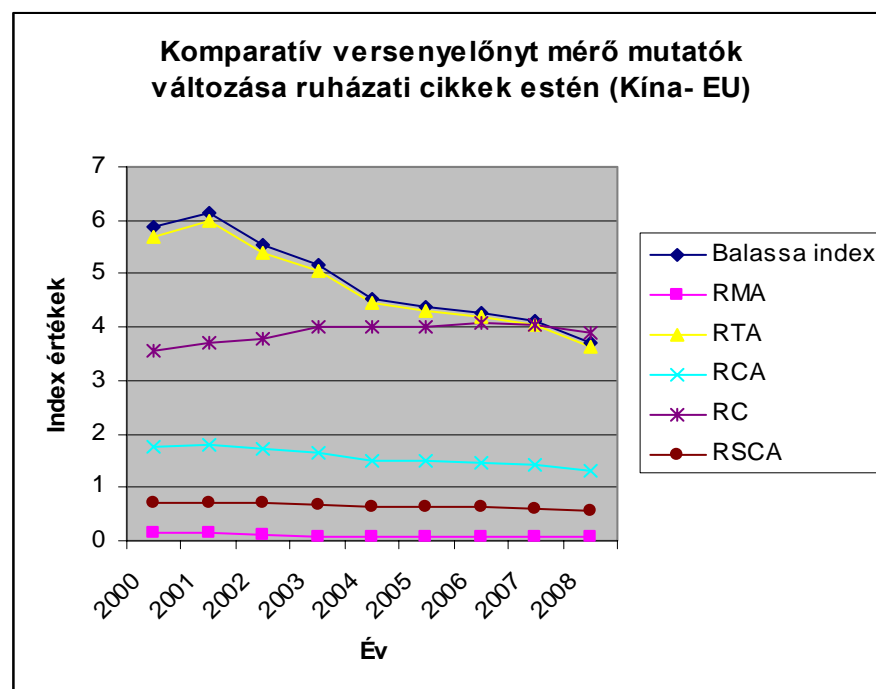


1. ábra, forrás: saját számítások WTO adatok alapján

Kína 2001- ben csatlakozott a WTO- hoz, amint az a fenti ábráról is leolvasható 2000- ről 2001- re az export- import százalékos változása még csekély: 7, 26% ill. 11, 8% , ám az ezt követő években ugrásszerű növekedés tapasztalható. 2003- ig az export és import együttmozgását figyelhetjük meg, nincs jelentősebb eltérés, ám 2004- re ez megváltozik, az export nagyobb mértékű százalékos változása áll be, évről évre szinte duplája volt az importnak. A WTO csatlakozás első éveiben tapasztalt hirtelen megnövekedés is mérséklődni kezd ez időtájt, noha még mindig 20% fölötti az export ill. 10 % fölötti az import. Sajnos 2009- re vonatkozó adatok nem álltak a rendelkezésemre, de így is érzékelhető, hogy a főleg külkereskedelmére támaszkodó Kínát is érzékenyen érintette a 2007- es gazdasági világ válság. A 2008- as növekedése (előző év a bázis év) valójában jelentős mértékű visszaesésnek is felfogható. Mindazonáltal tény, hogy WTO csatlakozása óta átlagosan 25, 56% nőtt az ipari termékeinek exportja míg az ugyanezen csoportba tartozó importja 20,43%- kal.

5. 1. Kína komparatív versenyelőnye az EU- val szemben

Mielőtt röviden bemutatnám a kutatási eredményeket, úgy vélem nem árt tisztázni, hogy mely termékek is tartoznak az iparcikkek csoportjába a WTO meghatározásának értelmében: ruházati cikkek, textil áruk, gépkocsik, elektronikai- , telekommunikációs cikkek, ¹EDP és irodai felszerelések, telekommunikációs és irodai felszerelések, orvosság, kémiai anyagok továbbá vas és acél. A továbbiakban ugyan ebben a sorrendben kerülnek bemutatásra a termékek komparatív versenyelőnyét mérő eredmények:

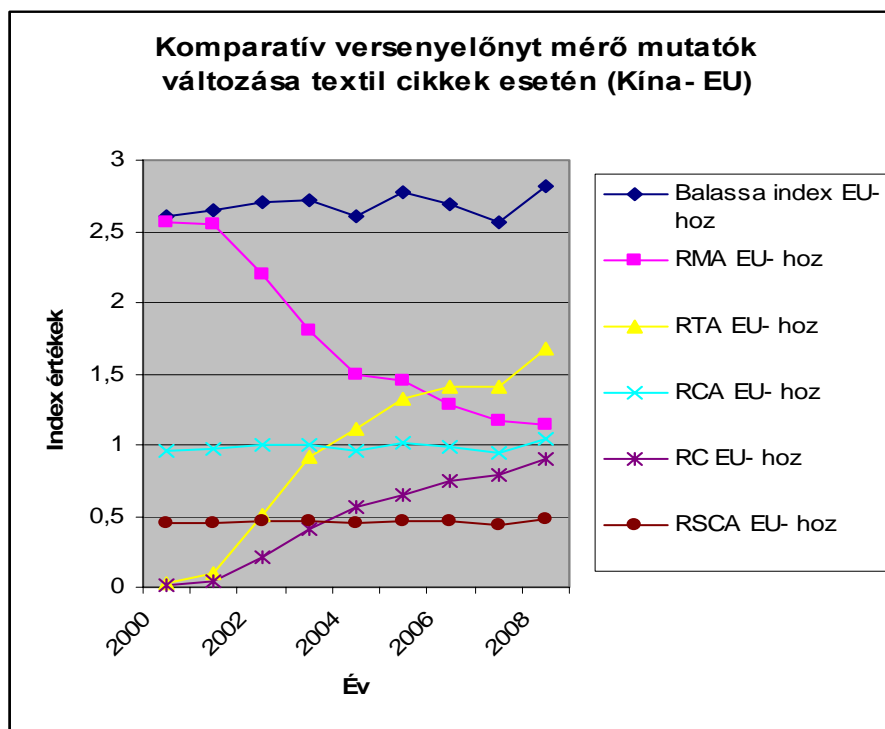


2. ábra, forrás: WTO adatok alapján saját számítás

A fenti ábra, ahogy azt a neve is mutatja, a ruházati cikkek komparatív versenyelőnyének mutatóit tartalmazza. Megfigyelhető, hogy a Balassa által használt index és az importtal korrigált RTA, az évek folyamán egyre nagyobb mértékben mozog együtt, nincs jelentősebb eltérés közöttük. Mind a kettő azt mutatja, hogy a WTO csatlakozást követő első évben nagy ugrás történt, ami azóta folyamatosan csökken, noha még mindig versenyelőnyt mutatnak az EU- val szemben. Az RC a logaritmizált export és a logaritmizált import

¹ Electronic Data Processing

különbségből származik, ami arra szolgál, hogy egy kiegyenlítettebb eredményt nyújtson. Ezt összehasonlítva az RTA- val azt figyelhetjük meg, hogy az előbbinek éppen a fordítottját mutatja. Az RC szerint, nem csupán az első évben történt növekedés (WTO csatlakozás), hanem 2003- ig folyamatosan, majd 2007- ig alig mutat változást, míg 2008- ra, a gazdasági válság hatásaira minden bizonnyal, látható, hogy egy kisebb visszaesés történt. Mindentől függetlenül ez a mutató is megerősíti Kína komparatív versenyelőnyét ruházati cikkek esetén az EU- val szemben.

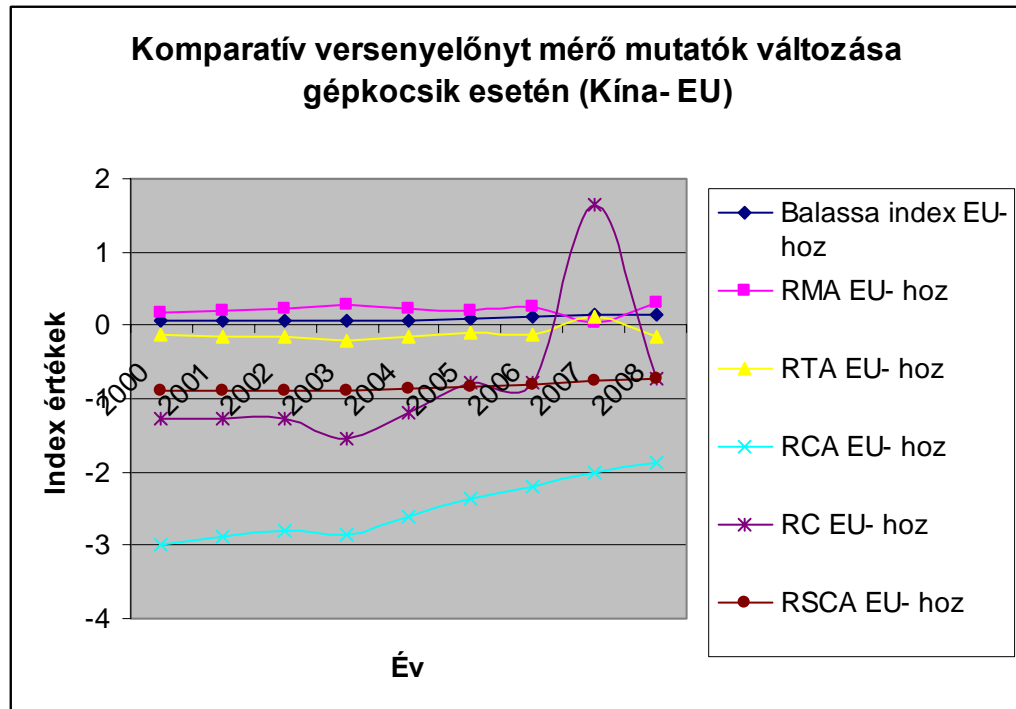


3. ábra, forrás: WTO adatok alapján saját számítás

Amint az leolvasható a diagrammról, bármelyik módszert is vesszük alapul, mindegyik arról árulkodik, hogy a textile termékek esetén is komparatív versenyelőnnyel rendelkezik Kína az EU- hoz képest. A ruházati cikkektől eltérő módon azonban megfigyelhetjük, hogy ezen termékekre a válság még nem hatott ki, továbbra is nőtt előnyük, nem hogy megtorpant volna.

Az alább látható ábra a gépkocsikra vonatkozik, az eddig bemutatott termékek közül, ő az első, ahol nem beszélhetünk éveken át tartó komparatív versenyelőnyről az EU- val összehasonlítva. A Balassa indexek mindegyike < 1 , továbbá a Vollrath által kiigazított mutatók is zömében negatívak. Egyedül 2007- re vetítve mondhatjuk azt, hogy valamilyen szintű előnyre tett szert, RTA és RC mutatók szerint, ám a válság következtében ez ismét

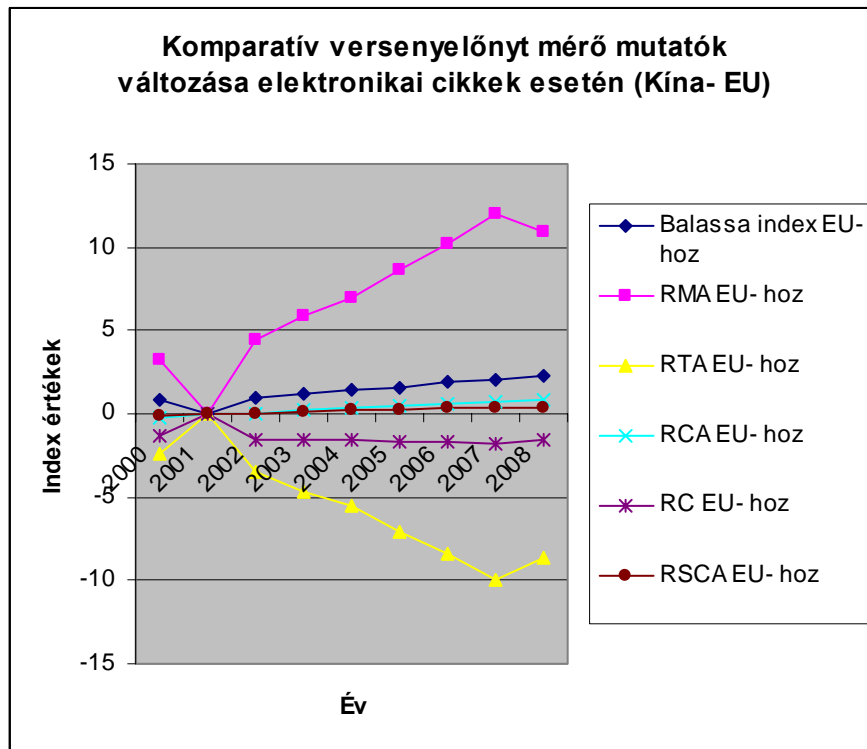
eltűnt. A Dalumféle megnyilvánuló szimmetrikus komparatív előnyök értelmében sem beszélhetünk előnyről, még 2007- ben sem, ám ettől függetlenül, megfigyelhetjük, hogy évről-évre javul a helyzete Kínának, amit még a válság sem tört meg.



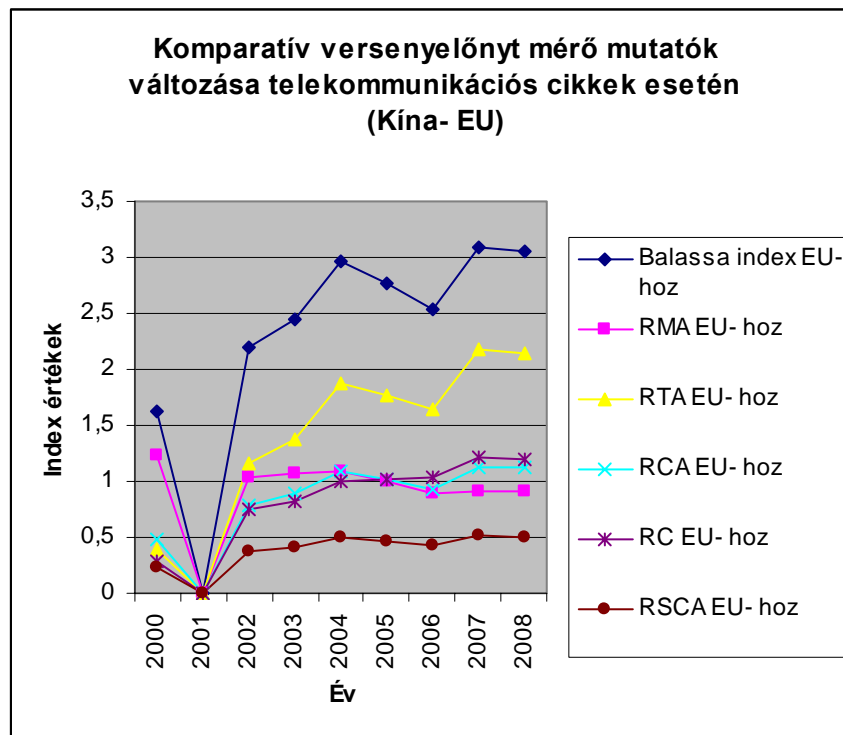
4. ábra, forrás: WTO adatok alapján saját számítás

A következőkben az elektronikai cikkek helyzetét vizsgáljuk meg. Nem teljes mértékig egyértelmű, hogy komparatív versenyelőnnyel rendelkezik- e az EU- hoz képest vagy sem. A Balassa index, RCA és az RSCA mutatók szerint, 2003- től kezdődően beszélhetünk előnyökről, noha a többi mutató alapján ez kizárt dolog. Ennek oka abban rejlik, hogy ezen termékek importja még mindig magasabb, mint az export, így minden olyan mutató, ami ezt is figyelembeveszi negatív eredményt ad.

Megjegyzésként még haggy mondjam el, hogy 2001- re vonatkozóan nem találtam adatokat ezen termékekre, így ezek értéke nullaként szerepel az Excelben létrehozott adatbázisomban, számításaimban.



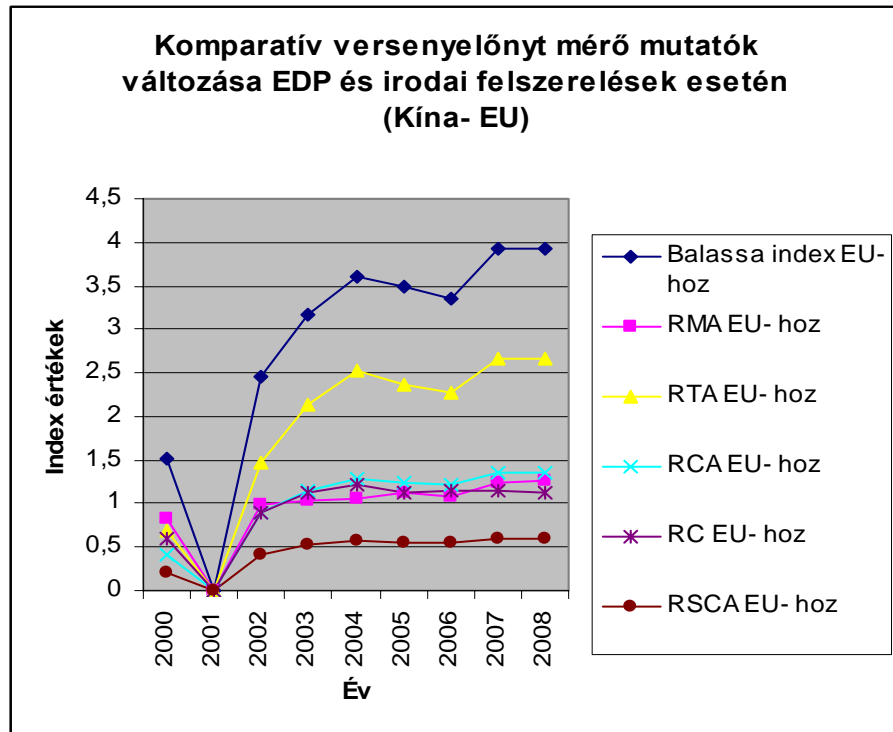
5. ábra, forrás: WTO adatok alapján saját számítás



6. ábra, forrás: saját számítás WTO adatok alapján

¹ 2001- re vonatkozóan nem találtam adatokat, így az adatbázisban nullaként szerepel

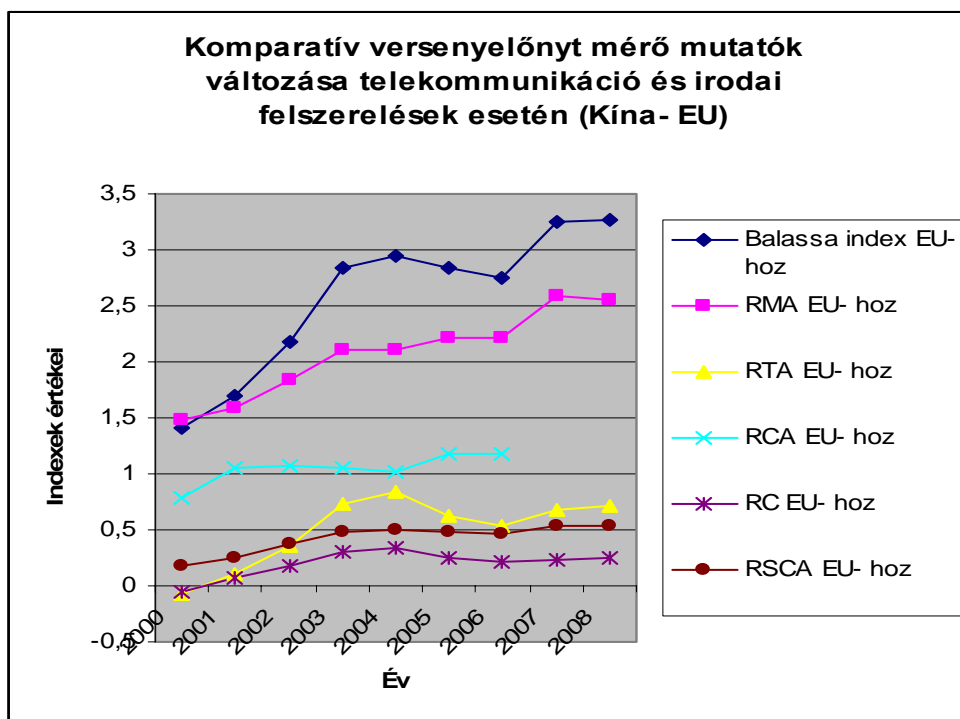
Ismerve a komparatív versenyelőnyök számításának módszereit, úgy vélem nem kell hosszasan taglalnom a fent diagram értelmét. Jól leolvasható, hogy akármelyik mutatót is vesszük alapul, Kína versenyelőnnyel rendelkezik az EU- val szemben telekommunikációs termékeit illetően.



7. ábra, forrás: saját számítások WTO adatok alapján

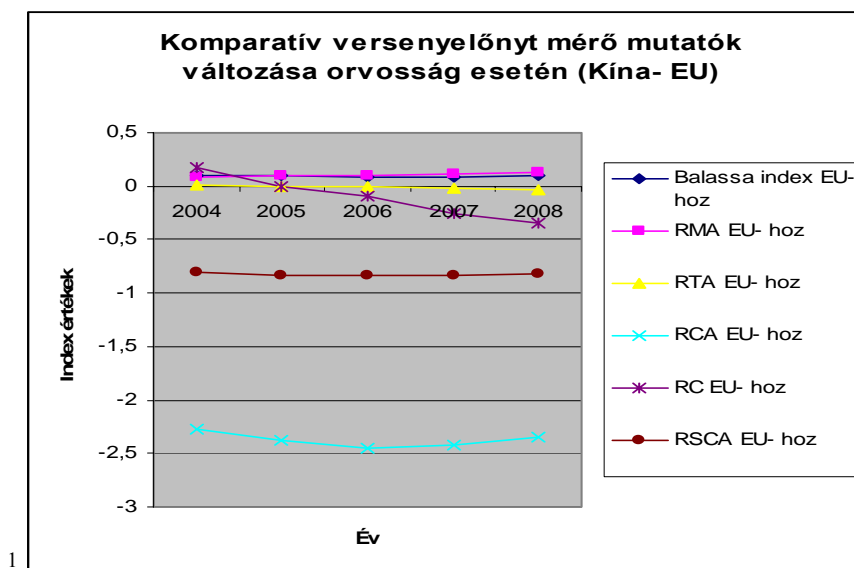
Akárcsak a telekommunikáció esetében itt is megfigyelhető Kína komparatív versenyelőnye az EU- val szemben. Ugyanakkor érdekesnek tartom, hogy 2005- től történt egy kisebb visszaesés, majd ismét növekedni kezdett és a válság hatásai 2008- ban még nem jelentkeztek ezen termékkategórián belül.

A soron következő termékcsoport a telekommunikáció és irodai felszerelések. Az előzőhöz hasonló módon alakult ezen kínai termékek verseny helyzete az EU- hoz viszonyítva a vizsgált periódusban. WTO csatlakozást követően növekvő tendenciát mutatnak az indexek, majd ismételtén 2005, 2006 a kisebb visszaesés évei, amit az újbóli növekedés követ. A válság kihatása itt sem jelentkezett még 2008- ban.



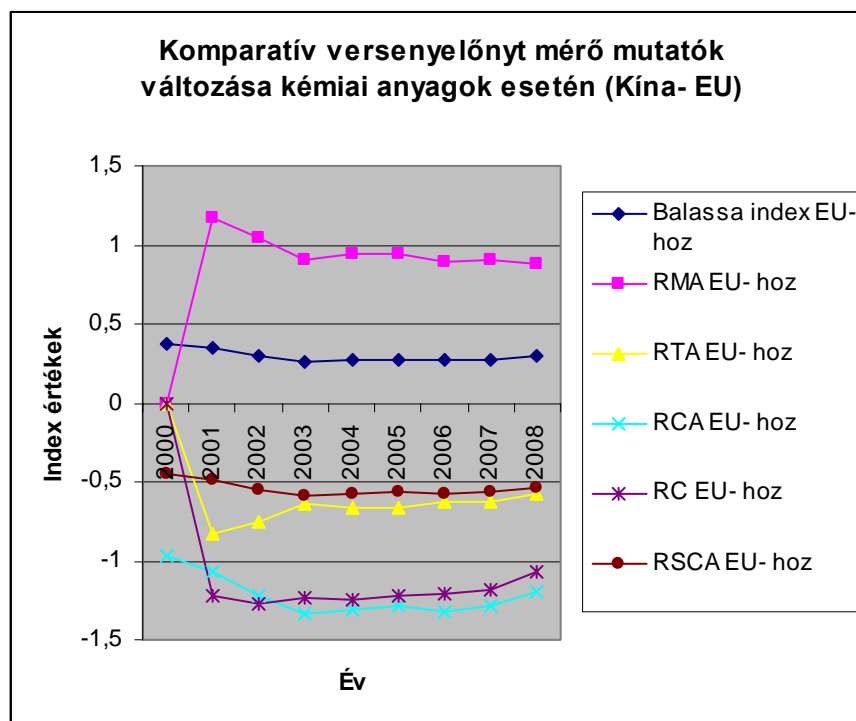
8. ábra, forrás: WTO adatok alapján, saját számítás

RC és RTA eredmény meghatározásának értelmében, 2004- ben beszélhetünk csak komparatív versenyelőnyökről orvosság esetén az EU- val szemben, ám ezek is oly csekély értéket vesznek fel, hogy szinte nyugodt szívvel azt lehet kijelenteni, ezen a téren Kína nem rendelkezik előnnyel.



9. ábra, forrás: WTO adatok alapján, saját számítás

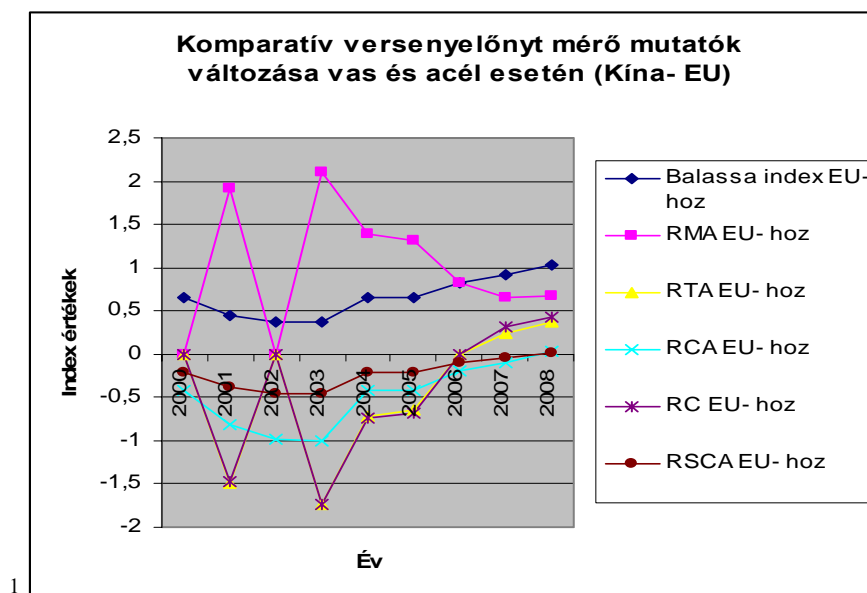
¹ 2000- 2003 közötti időszakra nem találtam adatokat



10. ábra, forrás: saját számítások WTO adatok alapján

A fenti diagramra nézve, ismét könnyedén megállapítható, hogy Kína kémiai anyagok terén nem rendelkezik komparatív versenyelőnnyel az EU- hoz viszonyítva.

Végezetül tekintsük meg a vas és acél helyzetét.



11. ábra, forrás: saját számítás WTO adatok alapján

¹ 2000. és 2002. import adatok hiányában ezen évek importot is figyelembevevő indexeinél nulla értékűek

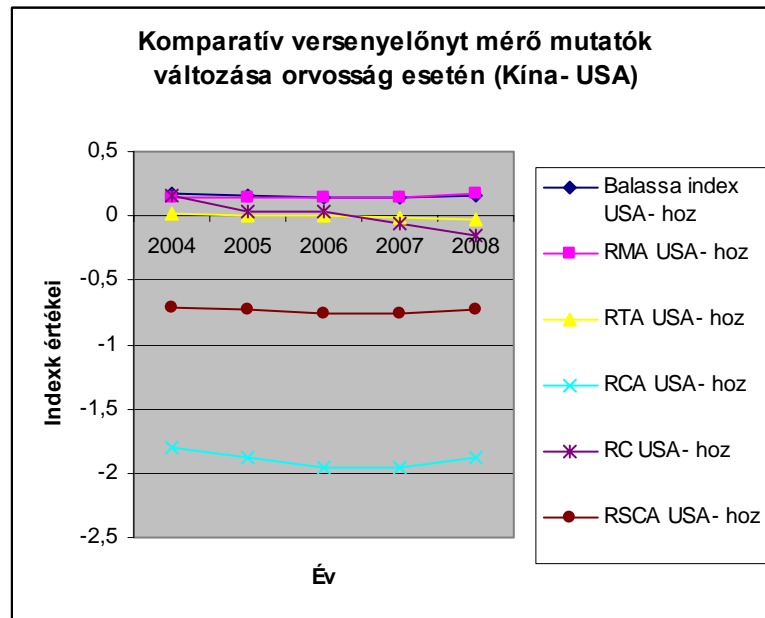
Eme termék esetén 2008- ban beszélhetünk először a vizsgált periódusban komparatív versenyelőnyről az EU- val szemben. Hogy éppen a gazdasági világválságot követő első évben történt ez meg, valószínűleg a yuan alulértékeléséből adódik.

5. 2. Kína komparatív versenyelőnye az USA- val szemben

A terjedelmi korlátokra való tekintettel, a továbbiakban nem kerül mindegyik termékcsoport bemutatásra, csak a fontosabbnak, érdekesebbnek vélt adatokra fogok külön kitérni.

Ruházati és textil cikkek esetén Kínának egyértelműen komparatív versenyelőnye van az USA- val szemben WTO csatlakozása óta. Előbbi esetében megfigyelhető egy kisebb visszaesés 2008- ra, míg utóbbi esetében ez egyáltalán nem történt meg. Gépkocsik esetében teljes mértékben kijelenthető, hogy nem rendelkezik semmiféle versenyelőnnyel Kína az USA- hoz képest. Ugyan ez figyelhető meg az elektronikai cikkek esetében is. Noha nem rendelkeznek komparatív versenyelőnnyel, ettől függetlenül megfigyelhető az indexek évről évre való növekedése, így már csak idő kérdése mikor változik meg a jelenlegi versenyhelyzet. Telekommunikációs cikkek, bevallom ezt nem gondoltam volna, Kína igenis rendelkezik előnnyel bármely mutatót is vesszük alapul. EDP és irodai felszerelések esetén is beszélhetünk komparatív előnyökről Kína esetében az USA- hoz viszonyítva, míg a telekommunikáció és irodai felszerelések termékcsoport esetén csupán 2004- től állíthatjuk ezt minden bizonyossággal. Előző években ugyanis az indexek közti némi disszonanciát lehet észrevenni.

Az orvosság helyzetéről árulkodó adatokat megemlíteném érdekességként, ugyanis nagyon jól kivehető a diagramról is a mutatók közötti ellentmondásosság. Balassa index, RCA ill. RSCA indexek alapján – azaz olyan esetekben, amikor csupán az exporttal számolunk, – a vizsgált időszakban nem beszélhetünk komparatív versenyelőnyökről. Míg RTA és RC esetén – figyelembe vesszük az importot is – 2004.- 2006. között mégiscsak szóba jöhet a versenyelőny, ami aztán 2007- től ismételtelen elmarad.



12. ábra, forrás: WTO adatok alapján, saját számítás

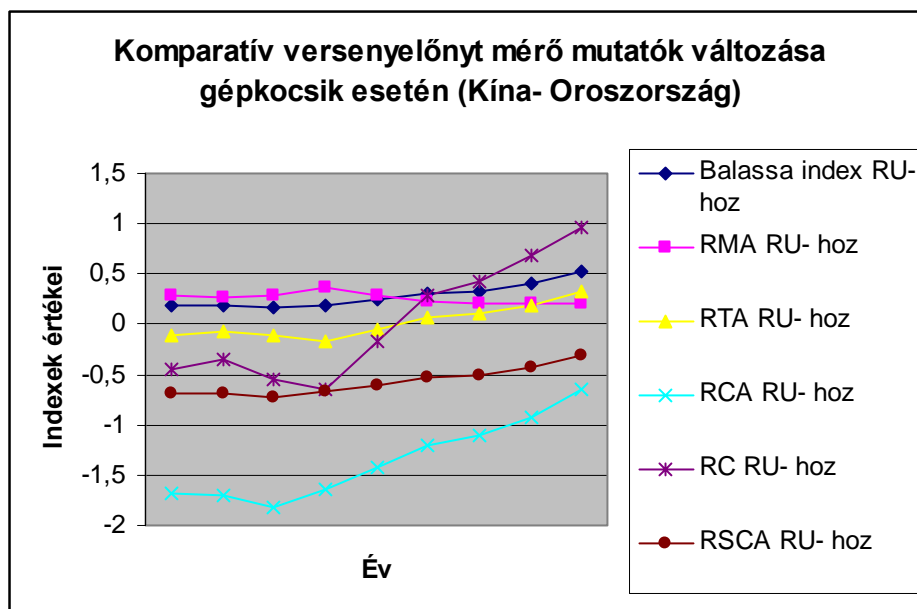
Kémiai anyagok esetén is körülbelül ugyanez a helyzet, azzal a megjegyzéssel, hogy ezen a területen Balassa index és RSCA alapján 2005- ben komparatív előnyről is beszélhetünk, de összességében azt állíthatjuk, hogy az USA- hoz viszonyítva, pozícióját illetően nem áll jobban. Végezetül röviden kitérnék a vas és acél termékkategóriára. Ebben az esetben is kisebb ellentmondást tapasztalhatunk. Amennyiben az import volumenével korrigáljuk számítási adatainkat, úgy 2006.- 2007. években komparatív előnyökről beszélhetünk, míg ha csupán az exportra hagyatkozunk, akkor a Dalum féle szimmetria elvének követése következtében, azt mondhatnánk minden évben előnyösebb helyzetben volt Kína a világpiacon vas és acél termékeit illetően, mint az USA, ám ha ettől a mutatótól eltekintünk, úgy ez a kérdés fel sem merül bennünk.

¹ 2000. – 2003. periódusra nem találtam adatokat

5. 3. Kína komparatív versenyelőnye Oroszországgal szemben

A következő alfejezetben az előbbihez hasonló módon, óriás léptekkel haladva fogom röviden összefoglalni a kutatási eredményeket Oroszországot véve viszonyítási alapul.

2005.- től kezdődően, ruházati cikkekről szóló oroszországi export adatokat nem találtam, de 2000.- 2004. alatt, Kína egyértelmű „fölényt” élvezhetett Oroszországgal szemben ezen ipari termékek piacán. Ugyanez figyelhető meg a textil áruk esetén is, ami nem változott a válság után sem, sőt még csak visszaesés sem érzékelhető. A gépkocsik esete ismételt izgalmas kérdésnek bizonyul. Látható, hogy az importtal korrigált mutatók esetében, RTA és RC esetén, 2005.- től kezdődően halványan kezdenek jelentkezni a komparatív versenyelőny jelei, ám összességében még mindig azt mondhatjuk, hogy nincs versenyelőnye Oroszországgal szemben ezen a területen.



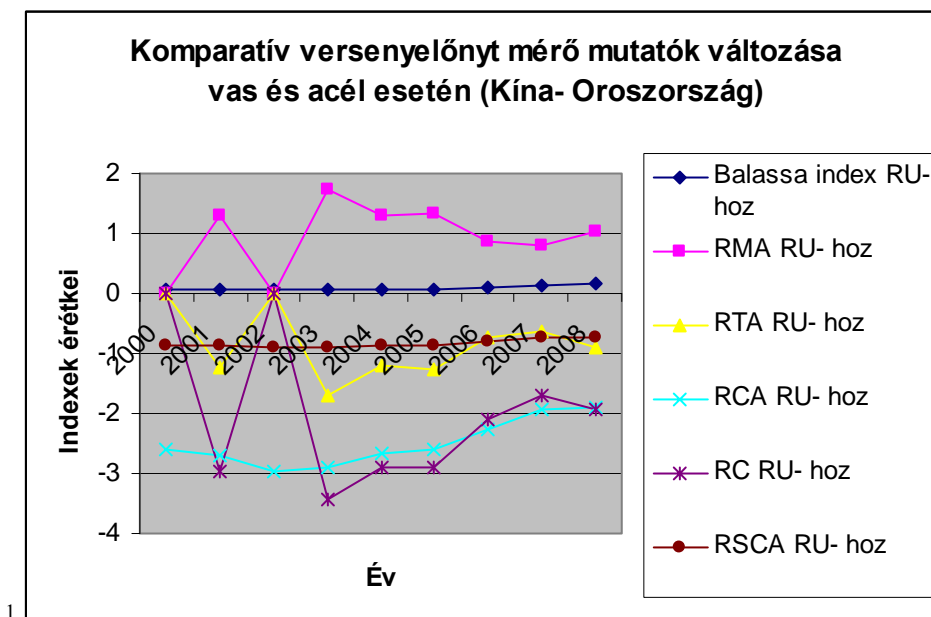
13. ábra, forrás: saját számítás WTO adatok alapján

Elektronikai cikkesk esetén ez a helyzet pont fordított, itt ugyanis az import által korrigált indexek esetén nem beszélhetünk a vizsgált periódusban komparatív előnyökről, míg, a csak exporttal számoló mutatók esetében igen. Telekommunikációs termékei esetén ismételt egyértelmű előnyről beszélhetünk mind a kilenc évben, bármelyik mutatót is vizsgáljuk meg. Az EDP és irodai felszerelések esetében is ugyan ezt lehet megállapítani, akár csak a telekommunikáció és irodai felszerelések termékcsoport esetén. Mind a három

helyzetben megfigyelhető mindazonáltal egy nagyon kis visszaesés 2008.-ban, ami minden bizonnyal a gazdasági világ válság hatásaként jelentkezett.

Minthogy az oroszországi orvosság exportról nem találtam adatokat, így nem is tudtam elvégezni a mutatókra vonatkozó számításaimat. Ám maga az a tény, hogy export adatokat nem kaptam, míg importról szólóakat igen, arra enged következtetnem, hogy ezen kategórián belül is rendelkezhet némi előnnyel Kína Oroszországgal szemben. Kémiai anyagok esetén azonban minden kétséget kizáróan kijelenthetjük, hogy nem rendelkezik semmiféle komparatív előnnyel oroszországi társához képest.

Végezetül vessünk egy pillantást a vas és acél termékekre is. Az diagramról könnyedén leolvasható, hogy Kína nem versenyképes ezen a területen Oroszországgal összehasonlítva. Ugyanakkor, ha megfigyeljük az RTA, RCA és RC mutatókat, azt láthatjuk, hogy 2006.-ban jelentősebb mértékben javulni kezdett a helyzete, ami a 2007- es válság következtében, 2008-ban ismét visszaesett.



14. ábra, forrás: WTO adatok alapján, saját számítás

¹ 2000., 2002. – re vonatkozó import adatok hiányában, azon indexek amelyek ezt figyelembeveszik nullaként szerepelnek

6. Külkereskedelmet befolyásoló faktorok

A faktor alapú komparatív előny tulajdonképpen egy egyensúlyi koncepció, ami azt feltételezi, hogy a kereskedelmi szerkezetben egyensúly van az árfolyam átváltás, kereskedelmi forgalom és az árak között, noha a versenyképesség pont az egyensúly megbomlásából fakad. A költségekhez hozzájáruló közvetlen/direkt faktorok, amelyek az input árakra hatnak ki, az árfolyam, hazai jövedelem és anyagi költségek valamint a termelékenység. A szállítási, kommunikációs költségekről, továbbá a kereskedelmi korlátokról és stratégiákról sem szabad megfeledkezni. A versenyképesség dinamizmusa pedig a környezeti tényezőkből, technológiai fejlődésből, tőkefelhalmozódásból, gyártási ill. irányvonalbeli innovációból adódik.

A továbbiakban a teljesség igénye nélkül, bemutatásra kerül néhány a külkereskedelmet befolyásoló faktor.

6. 1. Az árfolyam

A nominális átváltási ráta tipikusan a kereskedelmi tranzakciókra hivatkozik és gyakran ez jelenti két pénznem közti rögzített átváltási arányt is, mint a RMB yuan és a US dollár esetében. Az import- export vagy a külföldi befektetések is a reál árfolyamot veszik ettől függetlenül alapul, ami számításbaveszi a hazai árak változását is. A lenti táblázatban megfigyelhetjük, hogyan változott a yuan rögzített árfolyama WTO csatlakozása óta.

A RMB yuan átváltási aránya a US dollárhoz viszonyítva

Év	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Átvált.	8, 27	8, 27	8, 27	8, 27	8, 27	8, 19	7, 97	7, 60	6, 94	6, 83	6, 83

1. táblázat, forrás: wikipedia és Bloomberg usinessweek

¹ 2008 júliusától már 6, 83 az átváltási érték, amit a továbbiakban is csökkenteni fognak, nagyobb mozgásteret engedve a szabad átváltásnak

Sokan a yuan alulértékelésében látják Kína versenyképességét és külkereskedelmi mérlegének többletét. Igaz, hogy ez a faktor is hozzájárul mindehhez, ám Herrero és Koivu bebizonyították tanulmányukban, hogy a yuan valós értékelése esetén csökkenne ugyan ez külkereskedelmi többlet, mindazonáltal nem jelentős mértékben. A szakirodalom két álláspontot ismertett a kínai valuta valós értékelésének hatásáról a külkereskedelmi mérlegre vonatkozóan. Az egyik nézőpont szerint ez csökkenne vagy export, vagy import vagy mindkét oldalon végbemenő változás következtében. A másik nézőpont kicsit meglepő módon azt vallja, hogy vagy nem történne lényeges változás a mérlegben vagy pozitív hatása lenne. Akárhogyis legyen, az USA nem egyszer jelentette már fel a WTO- nál Kínát, és általában mindig azt kéri, hogy Kína engedje meg szabad árfolyamváltozást, de legalábbis ne értékelje jóval alul a pénznemét.

6. 2. A munkaerő költsége

Köztudott, hogy a kínai munkások a világ legrosszabbul fizetett nemzeteihez tartoznak. A kínai alkalmazottak jövedelme nem csak a világ többi országáétól különbözik, de országon belül, a tartományok között is jelentős eltérések vannak. A Kínai Népköztársaság part- menti vidékei, a fejlettebb tartományok magasabb jövedelmet kínálnak ugyanazon munka elvégzésére, mint a belső, vagy a nyugatra eső szegényebb tartományok. Demográfiai helyzetét tekintve, attól függetlenül, hogy a ¹leggyorsabban öregedő országok egyike lett, a szakképzetlen olcsó munkaerő „hada” nem fog a közeljövőben eltűnni. Ez természetesen vonzerőként hatott és hat a külföldi befektetőkre.

Újabb információk szerint, azonban ez a „mindegy mennyiért csak dolgozhaszak” filozófia eltűnőben van. Egyre többen panaszkodnak milyen nehéz jó és tartós munkaerőt találni. Így például, egy cipő gyártásával foglalkozó gyár vezetője, arról panaszkodott, hogy hiába ígért havi 200- 300 yuannal többet az elmúlt év átlag fizetéséhez képest, ami 1500 yuan volt (\$220) , így sem talált elegendő munkást.

Ehhez a változáshoz az évről évre átlagosan 10 %- kal való jövedelem emelkedés is hozzájárulhatott.

¹ Születés szabályozás

6. 3. FDI

A versenyképesség meghatározó alapkövetelése, hogy létezzen olyan termékinálat, ami találkozik és betartja a világpiac által előírt technológiai, minőségi és designra vonatkozó előírásokat. Az 1990- es években, Kína gyenge minőségű termékeivel lépett piacra, melyek nem elégítették ki a fogyasztói igényeket. Ez a helyzet azonban mára már megváltozott és ez főleg a külföldi befektetőknek köszönhető.

Egyes befektetők két lépésként értékelik a kínai befektetést. Az első lépés szerint, exportra termelnek majd Kínában „megtelepedve”, míg második lépésként a belső, kínai piacon való pozíció megerősítését látják. Hosszú távon gondolkodván, azt várják, hogy mikor változtat a kínai társadalom fogyasztási szokásain, és mikor kezdenek a megtakarítás helyét inkább ők is költekezni. Megint más vállalatok, mint pl. a gépkocsik gyártásával foglalkozó cégek, fordított sorrendben alkalmazzák az előbb említett lépéseket, vagyis a hazai piacra termelnek inkább, mintsem exportra. Eredményességüket az is igazolja, hogy már idén januárjában megduplázódni látszott a tavalyi évhez/ utolsó hónaphoz képest az autók eladási volumene. Évről évre, jóval több, mint 100%- kal növekszik a fogyasztás is.

Amikor a külföldi befektetésekről beszélünk, Kína esetében nem csupán a tőkére gondolunk, hanem know- how- ra, technológiára, vezetői képességekre. A legtöbb esetben a befektetések kollaborációt, együttműködést jelentenek a hazai és a külföldi befektető vállalat között. Ezekben az esetekben pedig remek lehetőségük nyílik a kínai alkalmazottaknak, hogy gyorsan felzárkózzanak a nyugati világ által diktált színthez. Minthogy a szellemi tulajdon fogalma „ismeretlen” a kínai társadalomban így az sem meglepő, hogy a teljesen külföldiek által birtokolt vállalatok know- how- ja visszaköszön rövid időn belül, egy konkurens hazai cégnél.

Mindazon által, tagadhatatlan tény, hogy FDI nélkül nem sikerült volna ilyen hamar megfelelniük a nyugati piac által diktált elvárásoknak. Ma már ott tartunk, hogy nem csupán Kínába fektetnek be multik, hanem megjelentek maguk a ¹ kínai multik is akik egyre szívesebben fektetnek be külföldön. Ilyen vállalatok a ²Lenovo, ³Huawei vagy a ⁴Sichuan Tengzhong Nehézipari Vállalat. A sort még folytathatnánk, ezek csak a legismertebbek.

¹ BCG 100 New Global Challengers, 2009 kiadás

² IBM PC üzletágának valamint a francia TCL Thomson Electronics felvásárlása

³ a Siemens- el valamint a Symantec- el való közös vállalkozása

⁴ az amerikai Hummer felvásárlása

7. Összegzés

Az alábbi táblázatban összefoglalom, hogy melyik vizsgált országgal/- csoporttal szemben, milyen területen van vagy nincs komparatív versenyelőnye Kínának.

Komparatív előnyök jegyzéke

	EU	USA	Oroszország
Ruházati cikk	X	X	X
Textil	X	X	X
Gépkocsik	-	-	?
Elektronikai	-	-	?
Telekommunikáció	X	X	X
EDP és irodai felsz.	X	X	X
Telekomm.és irodai felszerelés	X	X	X
Orvosság	-	-	?/X
Kémiai anyagok	-	-	-
Vas és acél	-	?	-

2. táblázat, forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázatból egyértelműen kiolvasható, hogy a fejlett nyugati társadalomhoz viszonyítva ugyanazon termékkategóriák esetén beszélhetünk vagy nem komparatív versenyelőnyről. Oroszország helyzete picit eltér az EU vagy az USA helyzetétől, ami valószínűleg, ha ismételten versenyképességet befolyásoló faktorokra gondolunk, földrajzi elhelyezkedéséből valamint társadalom- politikai helyzetéből fakadhat. Ugyanakkor arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy az EU- t mint egységet vizsgáltuk és nem tértünk ki külön-külön egyes tagállamainak a helyzetére. Valószínűleg ebben az esetben eltéréseket tapasztalhatnánk a tagállamok között. Továbbá azt is figyelembe kell vennünk, hogy a vizsgált periódus alatt az EU kétszer is bővült, 2004- ben tíz országgal, 2007- ben pedig még kettővel,

köztük Romániával, ez pedig minden esetben változtatta az EU össz export- import értékét, javítva vagy megőrizve általa versenyképességét, piaci részesedését.

8. Következtetések

A fentiek alapján könnyedén el tudjuk különíteni egymástól azokat az ágazatokat, amelyekbe érdemes vagy sem befektetni, akár EU, USA, Oroszország vagy Kína legyen érdekeltségünk célpontja. Ha Kínában szeretnénk befektetni, ruházati és textil cikkek esetén még megéri, de hosszú távon nem ajánlott. Ez a piac már elég telített, sok újat nem tud nyújtani és visszaeső tendenciát mutat. Telekommunikáció, EDP és irodai felszerelések valamint telekommunikációs és irodai felszerelések termékkategóriába, mint láthatjuk hosszabb távon gondolkodva is megéri befektetni. Már most komparatív versenyelőnyt mutatnak, kisebb mértékben ugyan, mint az előbb említett termékek esetén, de ez növekszik. Ugyanakkor úgy vélem az információ- technológiával kapcsolatos piac még be tud fogadni új befektetőket, ami innovációval és fellendüléssel párosulhat, ebből kifolyólag pedig magasabb hozamot is realizálhatnak a befektetők, noha ennek megvannak a maga veszélyei és kockázatosabbak, mint az előző termékek esetén, hiszen egy- egy K+F megcélzó program, befektetés gyakran eredménytelenül zárulhat.

Eddig azon termékekről beszéltem, ahol versenyelőnnyel rendelkezik Kína, de mi a helyzet ott ahol ugyan ez nem mondható el? Véleményem szerint, merészebb, kockázatot kedvelő befektetők elgondolkodhatnak azon is, hogy a gépkocsi iparba fektessenek be, már csak azért is mert a belső piacon megnőtt rá a kereslet, és ha a hazai gyártásúakat veszik meg, csökkentik ezen termék importjukat, ami pozitívan fog hatni komparatív versenyhelyzetükre. A kínai orvosságot is ajánlanám, hiszen egyre nagyobb népszerűségnek örvend világszerte a kínai gyógyítás.

9. Irodalomjegyzék

Felhasznált szakirodalom

- F. Gerard Adams, Byron Gangnes és Yochanan Shachmurove: “How the Dragon Captured the World Export Markets: Outsourcing and Foreign Investment Lead the Way”
- Amita Batra és Zeba Khan: Revealed Comparative Advantage: an Analysis for India and China, 2005
- Alicia Garcia Herrero és Tuuli Koivu: Can the Chinese Trade Surplus Be Reduced with Exchange Rate Policy: Consequences for Asia, 2007 (
- Fertő Imre: A komparatív előnyök mérése. - Magyar Tudományos Akadémia, Közgazdaságtudományi Kutatóközpont, Műhelytanulmányok, 2002/7, Budapest
- Monori Gábor: Kína A válság természete, mértéke és minősége, valamint a válság kezelése, Budapest 2009, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, A globális válság: hatások, gazdaságpolitikai válaszok és kilátások, 6. kötet, A válság hatása a meghatározó és feltörekvő nem európai országokban
- Szalavetz Andrea: Feltörekvő transznacionális társaságok – a kínai példa a klasszikus elmélet tükrében, Közgazdasági Szemle, LVI. évfolyam, 2009 november (1125- 1137)

Felhasznált internetes oldalak

http://www.atimes.com/atimes/China/GA12Ad01.html	2010-04-25
http://findarticles.com/p/articles/mi_hb5562/is_200701/ai_n22739687/	2010-04-25
http://bx.businessweek.com/chinas-economy/	2010-04-25
http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_Renminbi_exchange_rates	2010-04-27
http://www.smh.com.au/business/dollar-traders-brace-for-yuan-appreciation-20100422-tdy9.html	2010-04-27
http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601087&sid=avUrdornw168	2010-04-27
http://www.businessweek.com/magazine/content/06_13/b3977049.htm	2010-04-27
http://www.thedailyherald.com/business/33-business/1705-china-wages-to-rise-as-labour-shortages-grow.html	2010-04-27
http://autos.globaltimes.cn/china/2010-03/513091.html	2010-04-27

10. Melléklet

Top 10 Origins of Non-Financial FDI			
Country/Region of Origin	Amount Invested 2008 (\$ billion)	Amount Invested 2009 (\$ billion)	Year-on-Year Growth** (%)
Hong Kong	41.0	54.0	31.8
Taiwan	1.9	6.6	245.7
Japan	3.7	4.1	12.7
Singapore	4.4	3.9	-12.4
United States	2.9	3.6	21.5
South Korea	3.1	2.7	-13.8
United Kingdom	0.9	1.5	60.7
Germany	0.9	1.2	36.3
Macao	0.6	1.0	71.9
Canada	0.5	1.0	76.5

*Note: 2009 data includes investments sourced in these countries but made through Barbados, the British Virgin Islands, the Cayman Islands, Mauritius, and Western Samoa. **Calculated by USCBC using unrounded numbers.
Source: MOFCOM

1

2

Foreign Direct Investment in China

Non-Financial Foreign Direct Investment (FDI) Inflows, 2000-09										
Year	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Total FDI										
Number of projects	22,347	26,140	34,171	41,081	43,664	44,001	41,473	37,871	27,514	23,435
Growth (%)	32.1	17.0	30.7	20.2	6.3	0.8	-5.7	-8.7	-27.3	-14.8
Utilized FDI (\$ billion)	59.3	49.7	55.0	56.1	64.1	63.8	67.1	78.3	95.3	91.8
Growth (%)	11.5	-16.2	10.7	2.0	14.3	-0.4	5.1	16.8	21.6	-3.6
US direct investment										
Number of projects	2,609	2,594	3,363	4,060	3,925	3,741	3,205	2,627	1,772	NA
Growth (%)	28.6	-0.6	29.6	20.7	-3.3	-4.7	-14.3	-18.0	-32.5	NA
Utilized FDI (\$ billion)	4.4	4.9	5.4	4.2	3.9	3.1	3.0	2.6	2.9	NA
Growth (%)	4.8	11.4	10.2	-22.2	-7.1	-20.5	-3.2	-12.8	12.5	NA
US share of utilized investment (%)	10.8	10.4	10.2	7.9	6.5	5.1	4.1	3.5	3.2	NA

Note: Percent change calculated by USCBC

¹ http://www.uschina.org/statistics/fdi_cumulative.html

2010-04-21

² http://www.uschina.org/statistics/fdi_cumulative.html

2010-04-21