

Gazdasági válság és nemzetközi agrárkereskedelem Zárójelentés

A kutatás eredményeit számos nemzetközi és hazai konferencián adtuk elő. Több publikáció még elbírálás, illetve megjelenés alatt van, ezek nem szerepelnek publikációs jegyzékben. A következőkben a legfontosabb eredményeket a kutatás témái szerint ismertetjük.

Az áruk közötti specializáció és az árukra való specializálódás az agrár-élelmiszer-külkereskedelemben

Bojnec és Fertő (2017) megvizsgálta az Európai Unió agrár-élelmiszer-exportjainak minőségjavulásának meghatározó tényezőit, a panel adatmodellek segítségével a 2000-2011 közötti időszakra. Kutatásunk egyértelműen alátámasztja az EU mezőgazdasági és élelmiszer-exportjának minőségét meghatározó következő állításokat: az export egységértékei pozitívan kapcsolódnak a gazdasági fejlődéshez és az exportőr népességének méretéhez, és negatívan kapcsolódnak a komparatív előnyökhöz és a kereskedelmi költségekhez. Ezek az empirikus megállapítások továbbra is megbízhatóak, ha azokat alternatív adatok almlintáira alkalmazzák, ideértve a vertikálisan speciális és a végső fogyasztásra szánt élelmiszertermékeket is. A jövedelemeloszlás és a jövedelmi egyenlőtlenségek vagy csekély szerepet játszanak a minőség-specializációban, vagy pedig egyáltalán nem játszanak szerepet, amint azt az egységértékek tükrözik. Ezek az empirikus eredmények egyaránt relevánsak az élelmiszerek exportjával kapcsolatos kutatásoknak és gyakorlatnak. Az export minőségére koncentrálva, amit azt egységértékük tükröz, azt feltételezzük, hogy a magasabb egységértékek az agrár-élelmiszeripari termékek jobb minőségét jelzik. A termékek minőségét a globális és a kétoldalú agrár-élelmiszer-piacon az export és az import erők vezérlik. Alapvető szerepet játszanak a nemzetközi értékláncok, és különösen a fogyasztók fizetési hajlandósága a külföldi mezőgazdasági és élelmiszeripari termékekért a hazai piacokon. Ezek a globális agrár-élelmiszeripari nemzetközi kereskedelem, valamint az agrár-élelmiszeripari nemzetközi üzleti és marketing kutatások további kérdései, amelyek fontos szerepet játszanak a mezőgazdasági élelmiszer-értékrend nemzetközi láncában. Kínálat szempontjából az export magasabb egységértékeinek eléréséhez kutatási, fejlesztési és innovációs tevékenységekbe kell befektetni, amellet, hogy kedvező tényezői adományokkal rendelkeznek. A keresleti oldalon fontosnak tűnik a gazdasági fejlettség szintje (egy főre jutó jövedelem vagy a lakosság vásárlóereje), valamint a piac mérete.

Bojnec és Fertő (2018) a gazdasági válságnak az agrár-élelmiszeripari termékek komparatív előnyök időtartamára gyakorolt hatását vizsgálja az Európai Unió tagországaiban a 2000-2014 közötti időszakban, a normalizált megnyilvánuló komparatív előnyindexek felhasználásával. Konkrétan azt vizsgáljuk meg, hogy a gazdasági válság miként befolyásolta a komparatív előnyök mutatóit: 1) a komparatív előny időszakának kezdetekor, 2) a komparatív előny időszakában és 3) milyen gyorsan növekedett a komparatív előny egy meghatározott időszakon belül. Időtartam- és regressziós analízist alkalmaznak az összehasonlító előny-mutatók törékenységének vizsgálatára alternatív modell-specifikációk és becslési eljárások felhasználásával. Becslések szerint a legtöbb agrár-élelmiszeripari termék komparatív előnye rövid élettartamú. A gazdasági válság csökkenti a komparatív előny időtartamát és növekedését, míg annak időtartama, a komparatív előny lemaradása és a termékek differenciálása csökkenti a komparatív előny időtartamának kudarcának valószínűségét. A gazdasági válság és a válság utáni időszak időtartama csökkenti, a válság utáni időszak és a válság időtartama növeli a komparatív előny növekedését. Ezek az eredmények relevánsak az EU agrár-élelmiszer-exportáló országai számára, mivel a komparatív előny törékenységét mind az endogén

tényezők, mind a gazdasági válság exogén makrogazdasági összefüggésbe hozható tényezői okozzák. A gazdasági válságból való kilábalás és a termékek differenciálódása megerősítette az EU-28 tagállamainak komparatív előnyeit a végső fogyasztásra szánt differenciált agrár-élelmiszeripari termékek fajtái tekintetében.

Fragmentáció és globális értékláncok az agrár-élelmiszer-külkereskedelemben

Fertő (2017) az agrárkereskedelem fragmentációjával és a globális értékláncok szerepével foglalkozik. Az OECD új bruttó és hozzáadott értékadatbázisát felhasználva elemeztük a globális agrárkereskedelmi versenyképességet 61 országban 1995 és 2001 között a normalizált megnyilvánuló komparatív előnyök (NRCA) indexének segítségével. (Az adatok sajnos csak 2011-ig állnak rendelkezésre). Az elemzés során szisztematikusan összehasonlítottuk a bruttó és a hozzáadott érték alapon számolt NRCA indexek eloszlását. Továbbá teszteltük, hogy a kapott eredmények konzisztensek bináris, ordinális és kardinális szempontból. Markov mátrixok segítségével megvizsgáltuk, hogy az egyes index értékek mennyire stabilak bruttó és hozzáadott érték szempontból. Az elemzés legfontosabb eredménye, hogy jelentős különbségek figyelhetők meg a bruttó és a hozzáadott érték adatokon alapján becsült modellek között. A kutatás másik fázisában a standard kereskedelemelmélet előrejelzéseit teszteltük egy szűkebb mintán (az EU-27 tagállamaira). Számításaink szerint a piacnagyság negatíven, míg a relatív tényezőellátottság pozitíven befolyásolta az EU tagállamainak megnyilvánuló komparatív előnyeit mind bruttó mind pedig hozzáadott érték alapon számolva. Meglepő módon a kormányzati támogatásoknak és a gazdasági válságnak nem volt szignifikáns hatása.

A kereskedelem folyamatos növekedése, amely a gazdasági integráció különféle formáinak tulajdonítható, fontos és gyakran finom folyamatokat fed le, amelyek a fő jelenet mögött zajlanak és a kereskedelem hálózatának szerkezetében bekövetkező változásokra vonatkoznak. Valójában az idő múlásával új kapcsolatok létesíthetők az országok között, míg a régi kapcsolatok folytatódhatnak vagy megszűnhetnek. Ezenkívül az egyes kapcsolatok fontossága megnőhet, míg mások kisebb szerepet játszhatnak. Ebben az összefüggésben érdekes kérdés a kereskedelem hálózatának kialakulását befolyásoló kulcsfontosságú tényezőkről. Mivel a szakirodalom legutóbbi eredményei meggyőzően érvelnek, hogy a gazdasági integrációs megállapodásban részt vevő országok nem véletlenszerűen kereskednek egymással. Ellenkezőleg, azt lehet állítani, hogy stratégiaileg kiválasztják a kereskedelmi kapcsolatokat, és hogy ezt a választást különféle tényezők vezethetik. Valójában a kereskedelmi kapcsolatok létesítéséhez gyakran kapcsolatba kell lépni a rendeltetési piacon. Következésképpen a társadalmi és üzleti hálózatok jelentősen megkönnyíthetik a nemzetközi cserét és befolyásolhatják a kereskedelem szerkezetét. Ennek ellenére az irodalomban még mindig viszonylag kevésbé kutatják, hogy pontosan hogyan működnek ezek a tényezők és hogyan válnak új kereskedelmi kapcsolatokba. Noha a gazdasági integráció kereskedelemre gyakorolt pozitív hatását általánosan elfogadják, ennek a jelenségnek az összetett mintázata még mindig nem tisztázott. Különösen fontos, hogy jobban megértsük, hogyan alakul a kereskedelmi kapcsolatok szerkezete. Fertő és szerzőtársai (2017) a tejtermékek EU-n belüli kereskedelmére vonatkozó adatok felhasználásával a 2001 és 2015 közötti időszakban külkereskedelmi hálózatok fejlődésének meghatározó tényezőit vizsgálják. Elemzésünk alátámasztja a nemzetközi kereskedelem meglévő modelljeiből származó két hipotézist. Először, eredményeink azt sugallják, hogy egy új kereskedelmi kapcsolat megteremtése annál valószínűbb, minél több jelenlegi kereskedelmi partner van egy adott országban. Másodszor, bizonyítékaink összhangban állnak azzal a hipotézissel, hogy az új kapcsolatok kiépítése és / vagy a már meglévők fenntartása (vagyis a kereskedelem időtartama) pozitív korrelációban áll a tej exportőrének a hálózaton belüli elhelyezkedésével. Pontosabban, megfigyeljük, hogy egy

adott országnak minél inkább központi pozíciója a kereskedelem hálózatában, annál központibb a jelenlegi kereskedelmi partnerei.

Termékválaszték, diverzifikáció és az agrár-élelmiszer-kereskedelem növekedése

Egy adott termékcsoporthoz exportjának növekedése három tényező kombinációjának következménye lehet: először az intenzív határ, amikor ugyanazt a termékcsoporthoz nagyobb mennyiségben exportálják; másodsor, extenzív határ, amikor nagyobb mennyiségű, nagyobb termékcsoporthoz exportálnak; és harmadszor: jobb minőségű termékek. Fertő (2017b) célja a külkereskedelem duális határait meghatározó tényezők vizsgálata az EU mezőgazdasági és élelmiszer-kereskedelmében. A 6 számjegyű kétoldalú külkereskedelmre vonatkozó adatokat az EU mezőgazdasági és élelmiszer-kereskedelmének extenzív és intenzív határának alakulásának dokumentálására használtuk az EU-ban a 2000 és 2015 közötti időszakban. A korábbi kutatásokkal összhangban eredményeink megerősítik az extenzív határ fontosságát az EU agrár-élelmiszerkereskedelmében. Az ökonometria elemzés főbb megállapításai a következők. A piac mérete és a jövedelem pozitívan befolyásolja a kettős kereskedelmi határt, függetlenül a termék osztályozásától és a határ meghatározásától, kivéve bizonyos esetekben az importőr jövedelmét. A piacra jutási változók erősebb hatással vannak az intenzív határra. Az időbeli változatlan kereskedelmi költségek változói megerősítik az elméleti előrejelzéseket. A termék-differenciálódás részben a külkereskedelmi határok tényezői, különös tekintettel az időben változó kereskedelmi költségek változóira az extenzív határnál. A válság negatív hatással van az extenzív határra, és növeli az intenzív határt. Eredményeink viszonylag robusztusak az alternatív definíciókra.

Az agrár-élelmiszer külkereskedelem tartóssága

Egy kérdést általában kevésbé vizsgálnak a hazai és a nemzetközi szakirodalomban. Ha egy ország valamikor valamilyen termékkel egy másik országgal kereskedik, mennyi ideig tart ez a külkereskedelmi kapcsolat? A kutatás során ezt a kérdést több termék világpiacán (sör, bor, kukorica), illetve az EU tagállamainak az összes külkereskedelmi partnerével való kapcsolatában vizsgáltuk (Fertő 2017, 2019ab, Fertő and Szerb 2017, 2018). Az alábbiakban két, már megjelent cikk eredményeit emeljük ki.

Fertő (2017) elemzi a gazdasági válság hatását a borkivitel időtartamára 40 vezető bor-exportáló országban 2000 és 2012 között. Pontosabban, megvizsgálja a borexport három, az exportkapcsolatokban rejlő tulajdonságát: az export kezdeti értéke, az export növekedés egy kapcsolati időszak alatt, az export megszűnésének a veszélyét. A 40 vezető bor-exportőr és partnereik közötti kereskedelmi kapcsolatok dinamikusak, számos belépési, kilépési és szolgáltatási variációval rendelkeznek. A 2000–2012 közötti időszakban 6706 különböző exportőr-kereskedelmi kapcsolat alakult ki a vezető bor-exportőrök között. Míg ezeknek a kereskedelmi kapcsolatoknak a kétharmadában egyetlen folytonos kapcsolat volt, addig az összes kereskedelmi kapcsolat egyharmadának több megszakított kapcsolata volt. Az összes kapcsolat körülbelül 40% -a csak egy évig, és a kapcsolat körülbelül 55% -a legfeljebb három évig tartott. A kereskedelem időtartamáról szóló szakirodalommal összhangban azt találtuk, hogy a borkivitel még a vezető bor-exportőr országokban is meglehetősen rövid élettartamú. Más időtartamú tanulmányokkal összehasonlítva viszonylag hosszabb kapcsolatokat találtunk a borkivitelnél. Becslésünk szerint a gazdasági válságnak nincs jelentős hatása a krízist megelőzően kezdődő borkivitel kezdeti értékére, miközben negatív hatással van a válság utáni kezdődő export értékére. Meglepő módon a gazdasági válság nem befolyásolja az export növekedését, és csökkenteni a borkivitel kudarcának valószínűségét. Ez a rejtélyes eredmény azzal magyarázható, hogy a világpiaci borkivitel a gazdasági válság után gyorsan helyreállt. A

válságot követően kezdődő kapcsolatok esetében a hatások általában kisebbek. Ez arra utal, hogy kétféle kapcsolatot találunk a válság előtti és utáni kezdés szerint. A becslések szerint a hosszabb életű kapcsolatok kevésbé valószínű, hogy megszűnnek, de értékük kevésbé növekszik. A külkereskedelem szokásos „gravitációs modelljének” meghatározó tényezői ez esetben is fontos szerepet játszanak, ideértve a piac méretét és a kereskedelem költségeit is. Fertő és Szerb (2018) a magyar kukoricaexport tartósságát vizsgálta a világpiacon 1996-2015 között. Elemzésünk során néhány érdekes eredményre jutottunk. Először is, a szakirodalomhoz kapcsolódóan megállapítottuk, hogy a magyar kukorica export a világpiacon valóban nagyon rövid életű. A magyar export medián élettartama mindössze 2 év. Ezen túlmenően az első év során az összes kapcsolat majdnem 48% -a megszűnik, míg az összes export mintegy 72% -a az első 3 évben. Fontos eredmény, hogy a kereskedelem meghatározó „gravitációs” tényezői, beleértve a piaci méretet, a fejlesztési szintet és a kereskedelmi költségeket, nemcsak az exportértékeket, hanem az export élettartamát is érintik. A piachoz való hozzáférési változók közül csak az EU-tagság volt jelentős hatással a magyar export élettartamára. Végezetül, a gazdasági válság csökkentette a kukorica export kudarcának valószínűségét teljes mintában, de ez a hatás nem volt szignifikáns az almintákban.

Hivatkozások

- Bojnec, Š., & Fertő, I. (2017). Quality Upgrades of EU Agri-Food Exports. *Journal of Agricultural Economics*, 68(1), 269-279.
- Bojnec, Š., & Fertő, I. (2018). Economic crisis and the fragility of comparative advantage in European agriculture. *German Journal of Agricultural Economics*, 67(3), 147-159.
- Fertő, Imre. "Economic crisis and the fragility of world wine export." *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics* 9.4 (2017): 25-32.
- Fertő, I. (2018a). Global Agri-food Trade Competitiveness. *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics*, 10(4), 39-47.
- Fertő, I. (2018b). Extensive and intensive margins of agri-food trade in the EU. Paper prepared for presentation at the 93rd Annual Conference of the Agricultural Economics Society, University of Warwick
- Fertő Imre, Bakucs Zoltán, Jan Falkowski (2017) Dairy sector trade dynamics. A network perspective. Paper prepared for presentation at the 2rd Annual Conference of the Agricultural Economics Society, University of Warwick
- Fertő I. (2019a) Duration of EU agri-food trade. Paper prepared for presentation at the 94th Annual Conference of the Agricultural Economics Society, University of Warwick
- Fertő I. (2019b) Duration of world beer trade. Paper prepared for presentation at the VIth Beeronomics Conference, University of Plzen
- Fertő, I., & Szerb, A. B. (2017). The role of food crisis and trade costs in the Hungarian maize exports. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, 353(4), 110-124.
- Fertő, I., & Szerb, A. B. (2018). The duration of the Hungarian maize exports. *Bulgarian Journal of Agricultural Sciences*, 24(3), 352-359.