

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
KÜLKERESKEDELMI KAR
NEMZETKÖZI GAZDASÁG ÉS GAZDÁLKODÁS MESTERKÉPZÉS
levelező tagozat

AZ OLASZ GAZDASÁG NEMZETKÖZI ILLESZKEDÉSE:
KÜLKERESKEDELEM; GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCOK; KÜLFÖLDI
KÖZVETLENTŐKE-BEFEKTETÉSEK, KÜLÖNÖS TEKINTETTEL A
TEXTILRUHÁZATI IPARRA

Belső konzulens (témavezető): Dr. Tölgyessy Péterné Dr. Sass Magdolna

Készítette: Kohulák Dorina Dalma

Budapest, 2022

Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS	6
1.1. A téma aktualitása	6
1.2. Témaválasztás indoklása.....	7
1.3. A dolgozat szempontjából legfontosabb fogalmak definíciója	7
1.4. Országválasztás indoklása.....	9
1.5. A dolgozat felépítése	9
2. KUTATÁSI KÉRDÉSEK, MÓDSZERTAN	9
2.1. Globális értékláncokkal kapcsolatos kutatási kérdések	10
2.2. Külföldi közvetlentőke-befektetésekkel összefüggő kutatási kérdések.....	10
2.3. Kutatásmódszertan, legfőbb források	10
3. A DOLGOZATBAN HASZNÁLT LEGFONTOSABB FOGALMAK MEGHATÁROZÁSA ÉS ELMÉLETI HÁTTÉR	11
3.1. A globális értékláncok meghatározása	11
3.1.2. <i>GVC-kbe való beágyazódás, másnéven a participációs index</i>	13
3.1.3. <i>A GVC-kben való részvétel árnyoldala</i>	15
3.2. Az FDI meghatározása.....	16
3.2.1. <i>Az FDI előnyei és hátrányai</i>	17
3.2.2. <i>Hogyan működnek a külföldi közvetlentőke-befektetések?</i>	17
3.2.3. <i>Befelé és kifelé irányuló külföldi közvetlentőke-áramlások, avagy az IFDI és az OFDI</i>	19
3.2.4. <i>Az FDI és a külkereskedelem viszonya</i>	20
4. HÁTTÉR: AZ OLASZ GAZDASÁG	21
4.1. Az olasz gazdaság teljesítőképessége néhány számadat alapján.....	23
4.2. Olaszország gazdasági pozíciója néhány index alapján.....	25
4.3. Életminőség Olaszországban	26
5. OLASZORSZÁG KÜLKERESKEDELME	28
5.1. Olaszország legfontosabb exporttermékei	28
5.2. Az Olaszország által importált legfontosabb termékek	30
5.3. Olaszország külkereskedelme néhány specifikus területen.....	31
5.4. Olaszország legfőbb külkereskedelmi partnerei.....	35
5.5. Az olasz exportcikkek legfőbb felvevőipiacai 2020-ban.....	35
5.6. Olaszország exportcikkeinek legfőbb felvevőipiacai 2000-ben.....	36
5.7. Olaszország legfőbb importpartnerei.....	38
6. OLASZORSZÁG POZÍCIÓJA A GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCOKBAN	39

6.1.	A termelés lebontása a GVC-tevékenységek azonosítására és mérésére.....	40
6.2.	Előremutató és hátramutató GVC-participáció.....	41
6.3.	Az olasz vállalatok a globális értékláncokban.....	44
6.4.	Olasz régiók a globális értékláncokban.....	45
6.4.1.	<i>A nemzetközi és interregionális folyamatok dekompozíciója.....</i>	<i>46</i>
6.5.	A termelési hálózatok összetettsége.....	47
6.5.1.	<i>Köztes-, és végtermékek exportja és importja bizonyos iparágak tekintetében.....</i>	<i>48</i>
7.	OLASZORSZÁG FDI VONZEREJE ÉS SAJÁT FDI KIFEKTETÉSEI.....	50
7.1.	Az olasz befektetésösztönzési rendszer.....	50
7.1.1.	<i>Olasz adókedvezmények és beruházást ösztönző elemek.....</i>	<i>50</i>
7.1.2.	<i>Az Ipar 4.0-ra vonatkozó kedvezmények.....</i>	<i>52</i>
7.1.3.	<i>A kutatás-fejlesztési beruházások ösztönzése Olaszországban.....</i>	<i>53</i>
7.2.	Mennyire kedvező befektetési célpont Olaszország, avagy a beáramló és a befektetett külföldi közvetlentőke-befektetések.....	54
7.2.1.	<i>Külföldi közvetlentőke-beáramlások.....</i>	<i>54</i>
7.3.	Az FDI korlátozások mértéke Olaszországban.....	56
7.4.	A Covid-19 hatása a beáramló FDI-ra.....	57
7.5.	Az Olaszországba irányuló külföldi követlentőke-befektetések célszektora.....	58
7.6.	Olaszországban rezidens vállalatok külföldi közvetlentőke-kifektetései, avagy a kiáramló FDI helyzete.....	58
7.7.	Olaszország OFDI mutatói 2007-től 2020-ig.....	60
7.8.	A kifelé és a befelé irányuló FDI összehasonlítása Olaszország esetében.....	61
7.9.	Külföldi közvetlentőke-befektetések és az olasz cégek.....	62
7.10.	Az FDI helyzete 2021-ben.....	63
8.	OLASZORSZÁG KORONÁJÁNAK ÉKKÖVE: A TEXTILRUHÁZATI-, ÉS A DIVATIPAR.....	64
8.1.	Az olasz textilipar története és hagyománya.....	65
8.2.	Textilipari export és import.....	67
8.3.	A textilgyártás nemzetközi kiszervezése.....	68
8.4.	Textilruházati értékláncok és kereskedelem.....	68
8.4.1.	<i>Olasz textilipari termékek belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalma a teljes textilipari export arányában kifejezve.....</i>	<i>71</i>
8.5.	Az olasz textilruházati ipar FDI mutatói.....	72
8.6.	Az olasz textilipar helyzete 2021-ben.....	73
8.7.	A COVID-19 világjárvány hatása a divatiparra.....	74
9.	ÖSSZEGZÉS.....	75

Táblázatok jegyzéke

1. táblázat A teljes bruttó export Olaszországban USA dollárban kifejezve, 1995, 2014-2018.....	32
2. táblázat Köztes-, és végtermékek exportja és importja Olaszország kiválasztott iparágában (millió USA dollárban) 2018.....	48
3. táblázat OFDI mértéke Olaszország tekintetében (2020).....	60
4. táblázat Kiáramló és beáramló FDI pozíció Olaszországban, millió USA dollárban és a GDP %-ában, 2018-2019	61
5. táblázat Textíliák, ruhaneműk, bőr és kapcsolódó termékek belföldi, külföldi hozzáadott érték tartalma és a teljes textilipari külkereskedelem, 1995, 2014-2018.....	71
6. táblázat Közvetlentőke-befektetések értéke (millió euróban) a textilruházati iparra tekintettel 2007, 2012	72

Ábrajegyzék

1. ábra Befelé és kifelé irányuló FDI	20
2. ábra Olaszországi depriváció	26
3. ábra Egyes exportkategóriák százalékos részesedése az Olaszországból származó teljes exportban (2020).....	29
4. ábra Olaszország TOP 10 exportcikkének milliárd dollárban mért értéke (2020).....	29
5. ábra Olaszország TOP 10 importcikkének milliárd dollárban mért értéke (2020)	30
6. ábra Olaszország néhány export és import termékének összehasonlítása, 2020	31
7. ábra Bruttó export USA dollárban mért értéke (1995,2014-2018)	33
8. ábra Belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalom alakulása a kiválasztott iparágak tekintetében, 1995	33
9. ábra Belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalom alakulása a kiválasztott iparágak tekintetében, 2018	33
10. ábra A TOP 15 importáló ország százalékos aránya a teljes olaszországi exportból (2020).....	36
11. ábra Olaszország TOP 15 kereskedelmi partnere az exportált termékek tekintetében (milliárd USA dollárban) 2020.....	36
12. ábra Olaszország TOP 15 kereskedelmi partnere 2000-ben.....	37
13. ábra Legfőbb kereskedelmi partnerek által importált olasz exporttermékek mennyisége (milliárd USA dollárban) 2000, 2020.....	38
14. ábra Az olasz termékek legfőbb importőr országai milliárd USA dollárban (2020).....	39
15. ábra Hátramutató GVC-participáció: Olaszország, Franciaország, Spanyolország és az OECD átlag, 1995, 2014-2018 (%)	42
16. ábra Előremutató GVC-participáció: Olaszország, Franciaország, Spanyolország és az OECD átlag, 1995, 2014-2018 (%)	42
17. ábra Participációs index alakulása Olaszország esetében (1995, 2014-2018) %	44
18. ábra Olaszországba, Franciaországba és Spanyolországba beáramló FDI, 2014-2020.....	55
19. ábra Belgiumból, Finnországból, Olaszországból és Hollandiából kiáramló FDI, millió USD-ben kifejezve (2017-2020)	59
20. ábra Belgiumba, Finnországba, Olaszországba és Hollandiába beáramló FDI, millió USD-ben kifejezve (2017-2020)	59
21. ábra Olaszországból, Franciaországból és Spanyolországból kiáramló FDI, 2014-2020	60
22. ábra A kiáramló és a beáramló FDI Olaszországot illetően, millió USD-ben kifejezve, 2020Q1-2021Q2.....	61
23. ábra Textíliák, fehérneműk, bőr és kapcsolódó termékek exportja, importja, és kereskedelmi mérlege, 1995, 2014-2018.....	67
24. ábra Hozzáadott érték tevékenységek	70
25. ábra Az olasz textilipari termékek és ruházati árucikkek kereslete, 2017-2020	74

1. BEVEZETÉS

1.1. A téma aktualitása

A versenyképesség megőrzése érdekében, a vállalkozások egyre inkább globálisan szervezik meg termelésüket, kisebb részekre bontva értékláncaikat. Ahogyan az európai vállalatok egyre inkább globalizálják termelési folyamataikat, úgy válik az üzleti funkciók nemzetközi beszerzése a globális értékláncok (GVC-k) egyik sarkalatos alkotórészévé (Eurostat, é.n.).

Az OECD meghatározása alapján, a külföldi közvetlen tőke-befektetések (FDI) a nemzetközi gazdasági integráció kardinális komponensei, hiszen ez stabil és hosszan tartó kapcsolatot hoz létre a gazdaságok között. Az FDI az országok közötti technológiatranszfer fontos csatornája, ami a külföldi piacokhoz való hozzáférés révén segíti elő a nemzetközi kereskedelmet, továbbá a gazdasági fejlődés fontos motorja lehet (OECD, é.n.).

A fenti meghatározások alapján témaválasztásom aktualitása kétségtelen, hiszen a nemzetközi termelést lehetővé tevő globalizált világunkban mindkét gazdasági fogalom elementáris. Nem is lehetne aktuálisabb a témát elemezni, mint most, a 2019-ben fejét felütő és gazdaságokat romokba döntő Covid-19 világjárvány idején. Éppen, hogy kezdtek volna az európai gazdaságok (és mindenki más) felépülni a koronavírus okozta nehézségekből – mind mentális, mind gazdasági szempontból – amikor bekövetkezett még 1 lesújtó csapás, hiszen 2022 február 24-én kezdetét vette az Ukrajna elleni orosz invázió. Azok alapján, amit eddig elméletben megtanultam – mint például azt, hogy globalizált világunkban interdependencia van az országok között – most szemmel látható, hogy mennyire függ egyik gazdaság a másiktól és vice versa, hogy mi történik, ha egy nemzetközi partner kiesik a külkereskedelemből vagy amennyiben lelassul a nemzetközi kereskedelem, illetve, ha a nemzetközi jog alapján fennálló gazdasági szankciókat szükséges alkalmazni, akkor annak milyen hatásai vannak az egyes gazdaságokra tekintettel.

Olaszország globális értékláncokban elfoglalt pozíciójával kapcsolatban feltűnt, hogy nem lelhető fel számottevő mennyiségű friss szakirodalom napjainkban, ezért is gondoltam úgy, hogy megpróbálok készíteni egy ilyen elemzést.

Az olaszországi FDI elemzése pedig a 2019-ben bevezetett új befektetésösztönzési politika miatt lehet érdekes.

1.2. Témaválasztás indoklása

Szerettem volna egy olyan kutatási irányba orientálódni, amely a lehető legszorosabban kapcsolódik tanulmányaimhoz, azért, hogy hatékony és átfogó elemzést tudjak készíteni mestertanulmányaim végén, diplomadolgozatom keretén belül. A Nemzetközi Gazdaság és Gazdálkodás mesterképzés tananyagának szerves részét képezik a külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI), a globális értékláncok (GVC-k), illetve a külkereskedelem néhány aspektusa. A magam mögött tudott 4 félév alatt több kutatást is elvégezve, jókora figyelemfelkeltő és sokrétű információhoz jutottam, továbbá széleskörű tudásra tudtam szert tenni ezen folyamatokról, ezen témákhoz kapcsolódó kulcsfontosságú kérdésekről. Mindezek fényében, azt gondoltam, hogy érdemes lenne egy adott ország teljeskörű elemzését lefolytatni annak érdekében, hogy minél több aspektusból tudjam megismerni a szóban forgó gazdasági eseményeket, amelyek a világgazdaság fő mozgatórugói. Megtanultam, hogy hol lehet ezekhez kapcsolódóan adatokat begyűjteni és milyen szempontok alapján lehet vizsgálni a különböző témákat.

1.3. A dolgozat szempontjából legfontosabb fogalmak definíciója

Mindenekelőtt tisztázni érdemes, hogy mit is jelent pontosan az általam említett FDI és GVC. „Az FDI tulajdonképpen egy csomag, amely tőkét, technológiát, menedzsment- és (termelés)szervezési ismereteket és piachoz való hozzáférést tartalmaz. Hagyományosan egy vállalat termelésének/tevékenységének nemzeti határokon kívüli kiterjesztése külföldi közvetlen befektetésen keresztül valósul meg.” (Antalóczy-Sass, 2014, 2.o.) Tulajdonképpen akkor beszélhetünk külföldi közvetlentőke-befektetésről (angolul: Foreign Direct Investment, rövidítve: FDI), amikor a beruházást végrehajtó vállalat nem tulajdonjogot, hanem jelentős befolyást szerez egy külföldön honos vállalat felett, olyannyira, hogy a befektetés végrehajtásától kezdődően a döntések ellenőrzése az ő fennhatósága alá fog tartozni. A portfólióbefektetésektől megkülönböztetendők a külföldi közvetlentőke-befektetések, hiszen ez utóbbinál annál sokkal többről van szó, mint csupán tőkenyújtásról, hiszen ennél egy komplett csomagot kap a befektetőtől a fogadó országban székhellyel rendelkező vállalat (Antalóczy-Sass, 2014). Mindig is foglalkoztatott az, hogy milyen tényezők állnak az egyes országok külföldi tőkebefektetéseinek hátterében, milyen eszközök vannak birtokukban a befektetésösztönzésre való tekintettel, milyen módon tudják bevonzani a külföldi közvetlen

tőkebefektetéseket, milyen motivációk állnak az adott ország külföldi tőkebefektetésesei mögött, és hogy pontosan hogyan is történnek ezek a folyamatok a gyakorlatban.

„A globális értékláncok kifejezés gyűjtőfogalomként terjedt el azokra a jelenségekre, amelyekben a multinacionális vállalatcsoportok és stratégiai partnereik (pl. az OEM gyártók) az egyes értékteremtő tevékenységeknek leginkább megfelelő helyszíneken (országokban) látják el a termék előállítását és értékesítéssel összefüggő tevékenységeiket.” (Ilyés et al., 2016, 4.o.)

A globális értékláncokban zajló tevékenységek azt jelentik, hogy minden egyes ország rendelkezik egyfajta specializációval – úgy, mint akár mi is – arra törekszünk életünk során, hogy olyan „tevékenységre” specializálódjunk, amiben a legjobbak tudunk lenni. Nincs ez másként az országok gazdaságai tekintetében sem, hiszen az elmúlt évtizedekben lehetőségük nyílt arra, hogy egy olyan rendszert hozzanak létre, amely keretein belül azzal a tevékenységgel foglalkozhatnak, amelyet a lehető leggazdaságosabban tudnak elvégezni. Tanulmányaim során megismerkedhettem ezekkel a globális értékláncokkal (angolul: Global Value Chains, rövidítve: GVC), amelyek szignifikáns részét képezik a világgazdaságnak és a világkereskedelemnek. Az országok globális gazdaságba való integrációja ugyanis manapság szorosan összefügg a GVC-kben való részvételükkel (OECD, 2009). Ezt pedig az ország specializációja határozza meg, tehát az, hogy milyen termékek előállítására szakosodott, miben tudja a lehető legnagyobb hasznot realizálni. A GVC-kben történő részvételben pedig az van nyertes pozícióban, aki magas hozzáadott értékű termékek termelésére tud specializálódni. Globalizált világunkban ezért érdemes vizsgálni, hogy vajon mi határozza meg és milyen tényezők befolyásolják azt, hogy egy adott ország a GVC-k mely szintjén helyezkedik el, továbbá, – ha van – akkor hogyan van lehetősége és milyen módon érheti el az ország a feljebb lépést az értékláncokban?! Ezért is gondoltam úgy, hogy ezt választom kutatásom tárgyává, annak érdekében, hogy választ kapjak a kérdéseimre, továbbá, hogy minél átfogóbb képem legyen ezen folyamatokról és ezek összefüggéseiről, aminek következtében saját magam tudok belőlük konklúziót levonni.

Az elsődleges célom összefüggések keresése Olaszország globális értékláncokban elfoglalt helye, szerepe és FDI vonzereje, illetve külkereskedelme között.

Kutatásom során – amennyiben rendelkezésre áll – igyekszem naprakész, friss adatokat alkalmazni, hiszen ezek nélkül csökkenhet a dolgozat „hitelessége” és „hatálya”. Dolgozatom sikeres megírása céljából elengedhetetlen, hogy ábrákkal, grafikonokkal, táblázatokkal szemléltessem a vizsgált gazdasági eseményeket, hiszen javarészt statisztikai elemzést fogok végezni.

1.4. Országválasztás indoklása

Régóta és sokat gondolkodtam azon, hogy mi legyen a diplomadolgozatom témája, hiszen egy ilyen terjedelmű mű megírásakor esszencia, hogy a szerző szeresse a témáját. Mint sokan mások, jómagam is az olasz kultúra, az olasz nevezetességek, kulináris élmények és gyönyörű helyek szerelmese vagyok, ezért is döntöttem úgy, hogy középfokú tanulmányaimat olasz tagozaton kezdem. Természetesen nem meglepő, hogy a korábbi Olaszország iránt táplált rajongásom csak erősödött az olasz nyelv megismerése, elsajátítása közben, olyannyira, hogy ez indított el azon az úton, hogy eldöntsem: nemzetközi vonalon folytatom felsőfokú tanulmányaimat. A szubjektív okok mellett természetesen objektív motivációm is volt a téma megírására, hiszen bizonyos olasz produktumok kivételes export know-how-t jelentenek a világgazdaságban. Kutatásom egyik lába annak feltárása, hogy melyek ezek a termékek; mennyi ezeknek a belföldi hozzáadott értékük; kik az olaszok fő külkereskedelmi partnerei és fordítva, továbbá arról is szót ejtek, hogy történtek-e partnerváltások.

1.5. A dolgozat felépítése

Diplomadolgozatomban 2. fejezetében bemutatom a kutatási kérdéseimet, a kutatási módszertant és a legfőbb forrásaimat, valamint elsődleges információforrásomat: a TiVA-t. A harmadik fejezetben a dolgozat szempontjából legfontosabb fogalmakat részletezem, tehát a globális értékláncokat, illetve a külföldi közvetlentőke-befektetéseket. A negyedik fejezetben az olasz gazdasággal foglalkozom általánosságban, amíg az ötödik fejezet az olasz külkereskedelemtől szól. A hatodik fejezetben Olaszország globális értékláncokban elfoglalt pozícióját elemzem. A hetedik fejezetben a külföldi közvetlentőke-befektetéseket mutatom be, mind az Olaszországba beáramló, mind az Olaszországból kiáramló FDI-t illetően, kiegészítve az olasz befektetésösztönzési rendszer néhány aspektusával. A nyolcadik fejezet zárja a dolgozatot, mégpedig Olaszország koronája ékkövének – a textilruházati ipar külkereskedelmének az ismertetésével.

2. KUTATÁSI KÉRDÉSEK, MÓDSZERTAN

A nemzetközi kereskedelem és a külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) a globális értékláncok (GVC-k) fő meghatározói és kulcsfontosságú mozgatórugói. Az erős komplementaritásuk ellenére azonban a két gazdasági jelenséghez kapcsolódó adatok a

statisztikai információs rendszerben külön vannak kezelve az OECD kereskedelemről, befektetésekről, multinacionális vállalatokról (MNC-k) és a globális értékláncokról (TiVA) szóló adatbázisában. A kutatásom célja feltárni azt, hogy mi befolyásolja, mozgatja, motiválja, milyen tényezők határozzák meg az olaszországi tőkebefektetéseket, az olasz gazdaság értékláncokban elfoglalt helyét és szerepét, továbbá külkereskedelmét (különös tekintettel a textilruházati ipar tekintetében).

2.1. Globális értékláncokkal kapcsolatos kutatási kérdések

Hogyan változott időben Olaszország külkereskedelmében a belföldi és a külföldi hozzáadott érték tartalom? Olaszország előre-, vagy hátramutató GVC-részvétele jelentősebb?

2.2. Külföldi közvetlentőke-befektetésekkel összefüggő kutatási kérdések

Mivel tudja Olaszország befolyásolni a külföldi közvetlentőke befektetések bevonzását, ha befolyásolja akkor milyen eszközöket használ fel erre, illetve a másik oldalról: milyen irányba tereli saját külföldi tőkebefektetéseit? Hogy alakul a befektetett és az kifizetett FDI állomány mutatója, kik a legnagyobb olaszországi befektetők és milyen támogatást nyújt ezeknek az olasz kormány? A másik oldalról: Olaszország, az olasz vállalatok mely országokban fektetik be a tőkéjüket?

2.3. Kutatásmódszertan, legfőbb források

A kutatásomban szereplő összefüggéseket a legjobban statisztikák alapján lehet feltárni, negyedéves, féléves, éves adatokkal alátámasztva. Ezenfelül ezeket az információkat igyekszem más ország/országok adataival összehasonlítani. A dolgozat elméleti háttéréhez pedig a kapcsolódó előadások anyagait, a kötelező és az ajánlott irodalmon felül szakcikkeket, tanulmányokat használtam fel. Relevánsnak tartottam az Eurostatistics, az IMF, az ISTAT, az OECD, a TiVA, a Banca d'Italia és a WTO oldalak általi adatbázisokból kinyerhető információkat is sorra venni.

Korábbi kutatásom során, amikor az olasz befektetési rezsime-t vizsgáltam, feltűnt, hogy elég sok szakirodalmi anyag született a témában, ez nem is olyan meglepő, az olasz kormány 2019-ben aktuálissá vált új befektetésösztönzési politikájának köszönhetően. Mindazonáltal, egy olyan gazdaságról – mint például az olasz – mindig sok információ lelhető fel. Diplomadolgozatom kisebb szeletét magyar források alapján írtam meg, de túlnyomórészt olasz

és angol szakirodalom alapján dolgoztam, amelyben egyértelműen az angol nyelvű források élveznek dominanciát.

Kutatásom során több TiVA (Trade in Value-Added) alapú elemzést is végeztem, Olaszország exporttevékenységének teljeskörű felmérése érdekében.

Az általunk vásárolt áruk és szolgáltatások a világ különböző országaiból származó inputokból épülnek fel olyan állapotúvá, amilyenek mi látjuk, végső fogyasztóként. A globális termelési láncokon belüli áruk és szolgáltatások áramlását a nemzetközi kereskedelem hagyományos intézkedései nem minden esetben tükrözik. Éppen ezért, a Trade in Value-Added (TiVA) fejlesztésének fókuszja annak felmérése, hogy az egyes országok mennyi hozzáadott értéket termelnek a világszinten fogyasztásra kínált áruk és szolgáltatások előállításának során. A TiVA-mutatók célja, hogy megfelelően tájékoztassák a politikai döntéshozókat azáltal, hogy új perspektívákból láttatják a nemzetek közötti kereskedelmi kapcsolatokat. A mutatók érték esetén folyó árakon számítva millió dollárban, részesedések esetén százalékban vannak kifejezve. A TiVA adatbázisban szereplő adatokkal a következőkbe kaphatunk betekintést: bruttó export belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalma exportáló iparágak szerint; bruttó export szolgáltatástartalma exportáló iparágak, szolgáltatástípusok és hozzáadott érték eredete szerint; részvétel a globális értékláncokban (GVC) az exportban megtestesülő köztes importon keresztül, valamint a partnerek exportjában és a végső keresletben megjelenő belföldi hozzáadott értéken; ipari tevékenység „globális orientációja”, azaz az ipari hozzáadott érték aránya, amely kielégíti a végső külföldi keresletet; végső kereslet hozzáadott értékének ország- és iparági eredete, beleértve a hozzáadott érték eredetét a végső fogyasztásban (háztartások és kormányzat) és bruttó állóeszköz-felhalmozásban (vállalkozások beruházásai); belföldi végső keresletben megtestesülő hozzáadott érték áramlásán alapuló kétoldalú kereskedelmi kapcsolatok; interregionális és intraregionális kapcsolatok; import belföldi hozzáadott érték tartalma (OECD, é.n.).

3. A DOLGOZATBAN HASZNÁLT LEGFONTOSABB FOGALMAK MEGHATÁROZÁSA ÉS ELMÉLETI HÁTTÉR

3.1. A globális értékláncok meghatározása

Napjainkban a vállalatok világszerte felosztják tevékenységüket, a termék tervezésétől, az alkatrészek gyártásától az összeszerelésig és a marketingig, nemzetközi termelési láncokat létrehozva ezzel. Egyre több termék „Made in the World”, nem pedig egyetlen gazdaságban

készül. Ennélfogva, a teljes kereskedelmi érték utolsó országhoz való hozzárendelése által statisztikai torzulás alakul ki, eltérítve így az egyensúlyhiány eredetéről folyó politikai vitát, és téves, következésképpen kontraproduktív döntéseket kialakítva ezzel.

A kihívás a megfelelő statisztikai hidak megtalálása a különböző statisztikai keretrendszerek és a nemzeti számviteli rendszerek között annak biztosítása érdekében, hogy a globalizációból eredő nemzetközi interakciók megfelelően tükröződjenek, és elősegítsék a határokon átnyúló párbeszédet a nemzeti döntéshozók között. (OECD, 2022)

A globális értékláncok (GVC) a nemzetközi termelémegosztást jelentik, azt a fenomént, amikor a termelést és a feladatokat szétosztják a különböző országok között. Ez tulajdonképpen a munkamegosztás nagyarányú kiterjesztését jelenti, amely egészen Adam Smith idejére nyúlik vissza. A Smith-nek tulajdonított híres példában a tűgyártást több különálló műveletre osztották fel egy gyáron belül, és mindegyik résztvevőn egy-egy elkötelezett munkás végezte. A GVC-k esetében a műveletek országhatárokon átnyúlóak, ahelyett, hogy egy bizonyos helyre lennének korlátozódva.

A globális értéklánc tehát a tevékenységek teljes köre (tervezés, gyártás, marketing, forgalmazás, a végső fogyasztó támogatása stb.), amelyek különböző földrajzi területeken vannak felosztva, több cég és munkavállaló között, annak érdekében, hogy a termékeket a tervezéstől a végső felhasználásig és azon túl is eljuttassák (Industrial Analytics Platform, 2019).

A határokon átnyúló termelést a kereskedelem és a beruházások liberalizációja, az alacsonyabb szállítási költségek, az információs és kommunikációs technológia fejlődése, valamint a logisztikai innováció (pl. konténerezés) tette lehetővé. Bár maga a határokon átnyúló termelés nem újkeletű, az elmúlt évtizedekben számos iparágban terjedt el rövid idő leforgása alatt.

Ennek a fejlődésnek a motorját nagyrészt az iparilag fejlett gazdaságokban működő multinacionális vállalatok (MNC-k) hajtották, amelyek a verseny miatt folyamatosan alakítják vállalkozásaikat és átszervezik/áthelyezik tevékenységeiket. Ennek nyilvánvaló példája a termelés munkaerő-intenzív szakaszainak az iparosodott gazdaságokból az alacsonyabb munkaerő-költségű, munkaerőben gazdag fejlődő országokba való áthelyezése. Az üzleti tevékenységek azonban az iparosodott gazdaságok között is átrendeződnek (Industrial Analytics Platform, 2019).

Amellett, hogy a feladatokat feldarabolják és földrajzilag szétszórják, a másik jellemző, ami megkülönbözteti a GVC-ket a határokon átnyúló termelés korábbi hullámainól, az az, hogy termelési tevékenységeket olyan harmadik felek is végeznek, akiknek nincs tőkekapcsolata a

MNC-kkel (más néven ún. nemzetközi kiszervezés). Egy becslés szerint a MNC-k által „irányított” GVC-k a világkereskedelem 80 százalékát teszik ki minden évben. (Industrial Analytics Platform, 2019).

3.1.2. GVC-kbe való beágyazódás, másnéven a participációs index

Annak ellenére, hogy a globális értékláncokat (GVC) gyakran tekintik a jelenlegi globalizációs hullám meghatározó tényezőjének, valójában keveset lehet tudni arról, hogy mi határozza meg a GVC-kben való részvételt, milyen hatásai vannak ennek az elköteleződésnek, és mit jelent ez a politikai döntéshozatal számára.

Ezek a kérdések különösen azoknál a fejlődő országoknál bírnak kiemelkedő fontossággal, ahol az üzleti környezet általában kevésbé versenyképes, és ahol nagyobb politikai kihívásokkal kell szembenézni a szűkebb körben rendelkezésre álló állami források miatt. Tehát különösen ezek az országok érdekeltek a globális gazdasággal összefüggő hatékonyabb integrációs módszerek felfedezésében, az egyéni társadalmi és gazdasági eredmények, következmények javítása érdekében (OECD, 2015).

A fejlődő országok piaci lehetőségét tekintve, azért jó egy ilyen értékláncban részt venni, hiszen ezáltal lehetőség nyílik egy globális piaci szereplővé válni anélkül, hogy az adott országnak ki kellene fejlesztenie bizonyos termékeket vagy létesítenie volna szükséges valamiféle értékláncot. Mindemelllett a globális ellátási láncokba csatlakozni kívánó ország ismereteket is szerezhet, valamint új technológiák birtoklására tehet szert, amelyeket más, az integrált gyártási folyamatban lévő értéklánc szereplőktől sajátíthat el, mely már önmagában véve egy hatalmas előny akár versenyképessége, akár gazdasági struktúrájának fejlesztése szempontjából. (OECD, 2015).

„A participációs index a külföldi input + hazai gyártású input a harmadik országokba irányuló exportban / a bruttó export (%). A mutató a köztes (továbbfeldolgozásra kerülő) termékek részarányát méri a kivitelben.” (Antalóczy-Sass, 2014, 12.o.)

3.1.2.1. Hogyan profitálnak az országok abból, hogy egy GVC részeseivé válnak?

Érdeemes kiemelni az OECD álláspontját, miszerint nem az országok vagy a kormányzatok a fő szereplői az értékláncoknak, hanem maguk a vállalatok. A vállalatok pedig elsősorban profitszerzés céljából vesznek részt a GVC-kben, továbbá azokban az esetekben, amikor üzleti érdekeik megkívánják a termelési folyamatok széttagolását, nemzetközivé tételét. A GVC-k

működési mechanizmusának megértéséhez elengedhetetlen a multinacionális vállalatok fejlődő termelési és beszerzési mintáinak megismerése (OECD, 2015).

A komparatív előny azt tanítja, hogy egyes cégek (vagy országok) képesek lesznek magasabb nyereség elérésére azáltal, hogy egy értéklánc keretén belül a kevésbé összetett termékek termelésére vagy folyamatok ellátására szakosodnak. Annak meghatározása, hogy adott ország mely szegmensben lesz a leginkább profitábilis, az függ mind a termelési folyamat jellemzőitől, mind a szóban forgó vállalatok és országok kvalitásaitól és erőforrás ellátottságától (OECD, 2015).

A gazdaság feljebb lépését a globális értékláncokban általában a gyártási folyamat hatékonysága, vagy az elvégzett tevékenységek és termékek jellemzői határozzák meg, míg a társadalomra kivetített fejlesztés a foglalkoztatással, bérekkel, környezettel hozható összefüggésbe. A gazdaság feljebb lépésére fókuszálva, Humprey és Schmitz a következő típusú modelleket különbözteti meg:

1. Folyamat feljebb lépés: amikor a vállalatok egy bizonyos output kitermelésének hatékonysága terén fejlődnek.
2. Termék feljebb lépés: amikor a vállalatok összetettebb termékek előállításával foglalkoznak.
3. Funkcionális feljebb lépés: amikor a vállalatok új funkciót kapnak egy adott értékláncon belül.
4. Láncban való feljebb lépés: amikor a vállalatok különböző értékláncokba költöznek át (OECD, 2015).

A globális értékláncokban való részvétel előnyeivel összefüggő nézőpontok természetesen eltérőek a döntéshozók és a vállalatok szempontjából. A politikai döntéshozók ugyanis nemcsak a tőkenyereségre fektetnek nagy hangsúlyt, hanem esetükben a munkaerőnyereség és más társadalmi vagy környezeti eredmények is döntő jelentőséggel bírnak. Hasonlóképpen foglalkoznak továbbá azzal a politikai környezettel, amelyben a vállalatok működnek, és figyelemmel kísérik országos szinten a GVC-ben való részvétel gazdasági, társadalmi és környezeti következményeit. Annak függvényében, hogy hogyan ítélik ezt meg, a döntéshozók próbálják orvosolni a GVC-ben való részvétellel összefüggő esetleges piaci kudarcokat, externáliákat annak érdekében, hogy mind gazdaságilag, mind társadalmi szinten magasabb eredményeket sikerüljön elérniük (OECD, 2015).

Számos empirikus kutatást, vizsgálatot végeztek már annak érdekében, hogy világossá váljon számunkra: a globális értékláncokban való részvétel hogyan is befolyásolja az egyes

országok gazdasági teljesítményét, milyen hatással van továbbá egy GVC-ben való elköteleződés az államok közötti kapcsolatokra. Az egy főre jutó hazai hozzáadott érték GVC-participációból származó meghatározó tényezőinek vizsgálata során arra a megállapításra jutottak 152 ország esetében egy 15 éves periódusra tekintettel, hogy a külföldi beszerzésekben való pozitív változások a hazai hozzáadott érték pozitív irányba való elmozdulásával társultak, ami arra utal, hogy a nagyobb mértékű külföldi ráfordítások kiegészültek a növekvő egy főre jutó hozzáadott értékkel az exportjuk tekintetében (OECD, 2015).

Ennek értelmében, amennyiben egy ország mélyebben beágyazódott a GVC-kben, egyre több pozitív eredmény realizálható még akkor is, ha nagy a heterogenitás az egyes jövedelmi csoportok között. Ezt a mélyebb beágyazódást elérheti az állam akár az importált köztes termékek vonatkozásában több külföldi hozzáadott érték felhasználásával, akár az összetettebb köztes termékek nagyobb méretekben történő importálásával (OECD, 2015).

A hálózatokhoz, globális piacokhoz, tőkéhez, tudáshoz és technológiai tudáshoz való hozzáférés révén a GVC-be való integráció lehet a gazdasági fejlődés első lépcsőfoka, hiszen ez sokkal könnyebb, mint egy komplett értéklánc kiépítése. A fejlődő gazdaságok úgy tudnak belépni a globális ellátási láncokba, hogy megnyitják piacaikat a nemzetközi kereskedelem és az külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) előtt, fejlesztve üzleti környezetüket és erősítve a saját képességeiket a nemzetközi kereskedelemben való elköteleződés révén (OECD, 2015).

Kiemelendő, hogy számos alacsony jövedelmű ország továbbra sem tud belépni a globális hálózatokba a természeti erőforrások, a szükséges infrastruktúra vagy üzleti környezet hiánya miatt, hiszen így nincsenek biztosítva a befektetéshez szükséges előfeltételek (OECD, 2015).

3.1.3. A GVC-kben való részvétel árnyoldala

Mindennek megvan a jó és a rossz oldala is, ahogyan a GVC-kben történő részvétel sem csak pozitív eredményekhez vezet. A kockázatok közé tartozik a társadalmi kohézió esetleges megbomlása, a munkaerő jólétének eróziója és a környezeti károkozások. Fennáll továbbá annak a veszélye is, hogy a munkamegosztás következtében az országok közötti gazdasági szakadékok megnőhetnek. További negatívum, hogy a GVC-ben részt vevő egyes országok alacsony hozzáadott értékű tevékenységekbe zárhatják magukat (OECD, 2015).

Amely országba kitelepülnek egyes résztevékenységek, ott látványos felzárkózási lehetőség nyílik a globális árláncoknak köszönhetően. Felgyorsul ezáltal a versenyképes iparosítás anélkül, hogy az adott országnak be kellene járnia a szerves fejlődés teljes útját. Nem

lehet azonban örökké nyár itt sem, hiszen egy idő után megáll ez a növekedési folyamat és az ország megrekedhet egy bizonyos szinten. Ezt a jelenséget nevezzük a közepes jövedelmű országok csapdájának. Amennyiben egy ország nem tud feljebb lépni az értékláncban egy bonyolultabb, komplexebb szakaszba, akkor kiszorul vagy megszűnik, hiszen a túlélés feltétele a felzárkózás. Az adott ország pozíciója támadhatóvá válik azáltal, hogy a versenytársak megjelenésével nem tudja felvenni a versenyt, minek következménye az, hogy megszűnik a szerepe. Mindig lesz olyan kompetitív társ, aki ugyanazt kínálja, ellenben kedvezőbb beruházási feltételekkel, mint például alacsonyabb adók kivetésével vagy erőteljes állami támogatásokkal. Ennek hatására pedig azért, hogy ne szoruljon ki teljesen az adott ország az értékláncból, olyan szintre értékeli le saját magát, mint amin versenytársai beléptek, és ezzel a történet-sorozattal kerülnek az országok közepes jövedelmi csapdába (Antalóczy, 2021). Ezenkívül a GVC részvétele növeli a helyi gazdaság kitettségét – bár nem feltétlenül képes megbirkózni a külső sokkokkal.

3.2. Az FDI meghatározása

A külföldi közvetlentőke-befektetés (FDI) egy társaságban való részesedés megvásárlása egy a határon túli társaság vagy befektető által. A kifejezést általában egy olyan üzleti döntés meghatározására szokták használni, amely egy külföldi vállalkozásban való jelentős részesedés megszerzésére vagy annak azonnali megvásárlására irányul, azzal a céllal, hogy tevékenységét ki tudja terjeszteni egy új régióra.

A külföldi közvetlentőke-befektetések olyan jelentős beruházások, amelyeket egy adott vállalat egy másik, külföldi vállalatot érintve hajt végre. A beruházás magában foglalhatja anyagforrás beszerzését, a vállalat lábnyomának terjesztését vagy multinacionális jelenlét fejlesztését (Investopedia, 2021).

Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának állásfoglalása szerint 2020-ban a külföldi közvetlentőke-befektetések a COVID-19 világjárvány miatt világszerte visszaestek (az előző évi 1,5 milliárd dollárhoz képest a 859 milliárd dolláros globális beruházással). Továbbá Kína 2020-ban kiszorította az Egyesült Államokat az első helyről az FDI vonzása tekintetében, és 163 milliárd dollár értékű beruházást realizált – szemben az Egyesült Államok 134 milliárd dolláros befektetésével, így a 2. helyre sodorva az Egyesült Államokat az FDI bevonása tekintetében (Investopedia, 2021).

A világszintű közvetlen befektetések az elmúlt néhány évben többet nőttek, mint a GDP és az export és a globalizáció egyik fő mozgatórugójává váltak (Italian Trade Agency, é.n.).

3.2.1. Az FDI előnyei és hátrányai

A Corporate Finance Institute szerint, az FDI nemcsak elősegítheti, de fenn is tarthatja a gazdasági növekedést mind a fogadó, mind a befektetést végrehajtó országban. Az FDI hátránya azonban, hogy több kormány szabályozását és felügyeletét foglalja magában, ami magasabb szintű politikai kockázathoz vezet. A külföldi közvetlentőke-befektetés mind a befektető, mind a fogadó ország számára előnyöket kínál. Ezek az ösztönzők mindkét felet arra sarkallják, hogy vegyenek részt az FDI-ban, és engedélyezzék azt (Corporate Finance Institute, é.n.).

A beruházók ezáltal diverzifikált piachoz, számos adókedvezményhez, alacsonyabb munkaerőköltségekhez, vámkedvezményekhez, illetve különféle támogatásokhoz juthatnak. A másik oldalon lévő fogadó ország is előnyt realizálhat a FDI-ból, a gazdaságélénkítés, a humánerőforrás-fejlesztés, a foglalkoztatás növelése révén, valamint hozzáférést kaphat a vezetői szakértelemhez, készségekhez és technológiához (Corporate Finance Institute, é.n.).

Alapvető különbség a beruházó és a fogadó ország között az előnyök tekintetében az, hogy a vállalkozások számára ezen előnyök többsége a költségcsökkentésen és a kockázati tényezők redukálásán alapul, míg a fogadó országokban realizált előnyök főként gazdaságiak.

Az FDI-nak azonban két fő hátránya is van, úgy, mint a helyi vállalkozások kiszorítása, valamint a profitrepatriálás¹. A kisebb helyi vállalkozások nem tudnak versenyezni a nagy cégek alacsonyabb áraival és ezért kiszorulhatnak a piacról. A profitrepatriálás esetén az elsődleges szempont az, hogy a cégek az elért nyereségüket ne fektessék vissza a fogadó országba, mert ez nagy tőkeáramláshoz vezet a fogadó országból. Ebből kifolyólag, sok országban vannak olyan szabályozások, amelyek korlátozzák a külföldi közvetlentőke-befektetéseket (Corporate Finance Institute, é.n.).

3.2.2. Hogyan működnek a külföldi közvetlentőke-befektetések?

A külföldi működőtőke-befektetést fontolgató cégek általában csak azon vállalatokat veszik szemügyre, amelyek háttérben nyitott gazdaság áll, és amelyek képzett munkaerőt és átlag feletti növekedési lehetőségeket kínálnak a befektetőnek. Ezen felül, erőteljes érv szól még az enyhe kormányzati szabályozás mellett.

¹ „A profitrepatriálás a belföldön működő, de külföldi tulajdonban lévő vállalatok nyereségének az anyaországba való hazautalását jelenti.” Forrás: Eoconom.hu (2010): A tőkeáramlás kedvezőtlen hatásai. Elérhető: <http://www.econom.hu/search/profitrepatri%C3%A1ll%C3%A1s> Letöltve: 2022.03.02.

A külföldi közvetlentőke-befektetések gyakran túlmutatnak a tőkebefektetéseken, hiszen előbbi magában foglalhatja a menedzsmentet, a technológiát és az eszközöket is. A külföldi működőtőke-befektetések további kulcsfontosságú jellemzője, hogy hatékony kontrollt biztosítsanak a külföldi vállalkozás felett, vagy legalább jelentős befolyást gyakoroljanak annak döntéshozatalára (Corporate Finance Institute, é.n.).

3.2.2.1. Néhány példa külföldi közvetlentőke-befektetésre

A Corporate Finance Institute lényegre törően fogalmazta meg az FDI különböző gyakorlati példáit. A külföldi közvetlentőke-befektetések fúziókat, felvásárlásokat vagy partnerségeket foglalhatnak magukban a kiskereskedelem, a szolgáltatások, a logisztika vagy a gyártás területén. Összefoglalva, a vállalat növekedésének multinacionális stratégiáját jelölik a külföldi közvetlentőke-befektetések. Tehát a befektető közvetlen külföldi befektetést hajt végre, ha üzleti tevékenységét egy külföldi országra terjeszti. Erre jó példa lenne, ha az Amazon új központot nyitna a kanadai Vancouverben. A tengerentúli műveletekből származó nyereség újrainvestálása, valamint a tengerentúli leányvállalatoknak nyújtott vállalaton belüli hitelek szintén közvetlen külföldi közvetlentőke-befektetésnek minősülnek. Végül pedig számos módszer létezik arra, hogy egy belföldi befektető szavazati jogot szerezzen egy külföldi vállalaton belül, mint például: szavazati joggal felruházott részvény megszerzése külföldi társaságban; fúziók és felvásárlások; közös vállalkozások külföldi vállalatokkal; belföldi cég leányvállalatának alapítása külföldön (Corporate Finance Institute, é.n.).

Az FDI-nak két fő típusát különböztethetjük meg: létezik horizontális és vertikális FDI. Amikor egy vállalkozás külföldre terjeszti a tevékenységét, az horizontális külföldi közvetlentőke-befektetést jelent. Ebben az esetben a vállalkozás ugyanazokat a tevékenységeket folytatja, csak külföldön. Horizontális FDI-nak minősül például egy másik országban McDonald's étterem nyitása (Corporate Finance Institute, é.n.).

Amikor azonban egy vállalkozás az ellátási lánc egy másik szintjére lépve terjeszkedik külföldre, azt vertikális FDI-nak nevezzük. Más szóval, egy cég különböző tevékenységeket folytat külföldön, de ezek a tevékenységek továbbra is a fő tevékenységhez kapcsolódnak. Ugyanezt a példát alkalmazva, a McDonald's megvásárolhatja egy nagyméretű farmot Kanadában, hogy húst állítson elő az éttermeinek (Corporate Finance Institute, é.n.).

Ezeken felül, az FDI két másik formája is megfigyelhető: a konglomerátum és az export-platform FDI. A konglomerátum azt jelenti, hogy egy vállalkozás megszerzi az irányítást egy

független társaság felett egy külföldi országban. Ez nem túl gyakori, hiszen két belépési korláttal kell szembesülni, úgy, mint egy idegen országba való belépési- és egy új iparágra vagy piacra való belépési korláttal. Példa erre, ha az Egyesült Államokban székhellyel bíró Virgin Group franciaországi ruházati vonalat vásárolna (Corporate Finance Institute, é.n.).

Az export-platform FDI esetében egy vállalkozás ugyan külföldre terjeszkedik, azonban az ott elért kibocsátást, outputot harmadik országba exportálják. A platform FDI-ra általában a szabadkereskedelmi övezeteken belüli alacsony költségű területeken kerül sor. Platform FDI-nak minősül például, ha a Ford gyártóüzemeket vásárol Írországban azzal a céllal, hogy autókat exportáljon az EU más országaiba (Corporate Finance Institute, é.n.).

3.2.3. Befelé és kifelé irányuló külföldi közvetlentőke-áramlások, avagy az IFDI és az OFDI

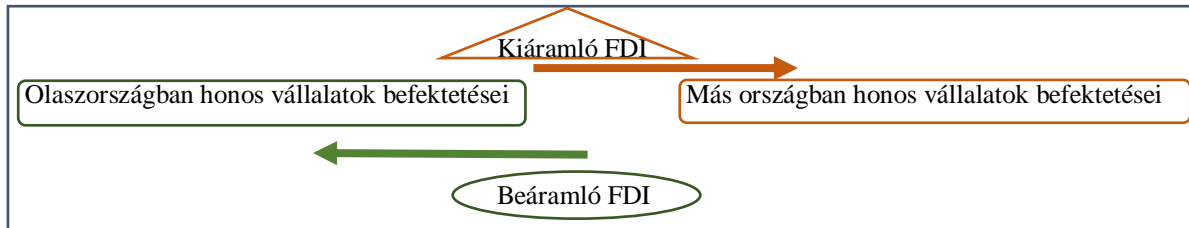
A külföldi közvetlentőke-befektetések nettó beáramlása (angolul: Inflow Foreign Direct Investment, rövidítve: IFDI) a külföldi jogalanyok – ideértve a nem rezidens befektetőket is – által végrehajtott, tengerentúli közvetlen befektetések teljes értéke. Ez tehát a hazai országba vagy a jelentést készítő gazdaságba érkező befektetés. Olaszország példájával élve, a beáramló FDI nem más, mint a más országban honos vállalkozások olaszországi társaságokba való külföldi közvetlentőke-befektetései (Foreign Investment Facilitators, 2019).

Ezzel ellenzőleg, a külföldi közvetlentőke-befektetések nettó kiáramlása (angolul: Outflow Foreign Direct Investment) a belföldi vagy a jelentéstevő gazdaság rezidens vállalatai által a külföldi gazdaságokban jelen lévő vállalkozásokba irányuló külföldi közvetlentőke-befektetések összértéke (Foreign Investment Facilitators, 2019). Ezek lehetnek például az Olaszországban székhellyel bíró társaságok külföldi közvetlentőke-kifektetései más országok gazdaságába.

A befektetett FDI állomány (angolul: Inward Foreign Direct Investment, rövidítve: IFDI) jelenti az összes befektetett külföldi közvetlentőkét, míg a kifektetett FDI állomány (angolul: Outward Foreign Direct Investment, rövidítve: OFDI) a kifektetett FDI állományt jelöli. Például az olaszországi vállalkozásokba fektetett összes külföldi közvetlentőke állományt nevezzük befektetett FDI állománynak, míg kifektetett FDI-ként az összes, olaszországi vállalkozás által végrehajtott külföldi közvetlentőke-kifektetést definiálhatjuk.

Ha az FDI-t próbáljuk megérteni, akkor az alábbi (1.) ábra segítségével ez egyszerűbb lehet:

1. ábra Befelé és kifelé irányuló FDI



Forrás: Antalóczy-Sass, 2014 alapján saját szerkesztés

3.2.4. Az FDI és a külkereskedelem viszonya

Az Eurostat 2013-ban kiadott tanulmánya alapján, az FDI alternatív gazdasági stratégiának tekinthető, amelyet azok a vállalkozások mozgatnak, amelyek új üzem/iroda létesítésébe fektetnek be, vagy egy külföldi vállalkozás meglévő eszközeit vásárolják meg. Ezek a vállalkozások áruk, szolgáltatások előállításával (és gyakran értékesítésével) igyekeznek kiegészíteni vagy helyettesíteni a külkereskedelmet, azáltal, hogy részfolyamatok szerint széttelepítik őket az egyes országok között (Eurostat, 2013).

A hagyományos kereskedelem a szolgáltatások esetében fontosabb, mint az áruk esetében. Az FDI azonban gyorsabban terjed a szolgáltatások körében, mint az áruk terén, és gyorsabb ütemben is növekszik, mint a hagyományos szolgáltatások kereskedelme. Ennek eredményeként, illetve a szolgáltatási szektor nemzetközivé válása miatt a szolgáltatások a teljes FDI áramlások jelentős hányadát teszik ki (Eurostat, 2013).

Az OECD szerint, amikor a beruházás és a kereskedelem közötti kapcsolatot nézzük, akkor jellemzően a befektetést végrehajtó ország, a fogadó ország és az esetlegesen érintett harmadik ország perspektívájából is érdemes azt megvizsgálni (OECD, 1999). A befektető ország szemszögéből az FDI kereskedelem-helyettesítőnek tekinthető, hiszen az exportot felváltja végtermékek formájában a helyi, külpiaci értékesítés. Ez hátrányos lehet a beruházó ország hazai iparára nézve, a helyi a termelés és a foglalkoztatás romlása lévén. Továbbá az FDI és a kereskedelem kiegészítik egymást, ugyanis a külföldi befektetések által a versenyképesség növekszik a külpiacon. Ez a fajta kapcsolat előnyös a beruházó országra és annak iparára nézve (OECD, 1999).

Ezzel szemben, a fogadó országban a kereskedelem és az FDI kapcsolata ellentétesen hat, mint a beruházó ország tekintetében. Ezáltal nőhet a foglalkoztatás és a hazai termelés mértéke, illetve helyettesíthetővé válik a behozatal, javítva mindezzel a folyó fizetési mérleget.

Ugyanakkor, ha a beáramló FDI nyersanyagimportot eredményez, akkor ez a fogadó ország folyó fizetési mérlegének gyengülésével járhat (OECD, 1999).

4. HÁTTÉR: AZ OLASZ GAZDASÁG

Olaszország a közel 2 ezer milliárd dollár értékű GDP-ével az eurózónát illetően a 3. legnagyobb gazdaság, míg világszinten a 8. helyen áll (IMF, 2016). Lokális piaca számos üzleti lehetőséget kínál, Olaszország több mint 60 millió lakosával és a több mint 30 ezer dolláros egy főre jutó GDP-ével. Mindazonáltal, Olaszország kulcsfontosságú átjáró az európai egységes piachoz és annak 500 millió fogyasztójához, mindemellett közel van Észak-Afrikához és a Közel-Kelethez is, ezáltal 270 millió potenciális vásárlót felölelve. Ugyanakkor ideális „hidat” is jelent Dél-Európa és a közép-keleti uniós országok között. Szállítási hálózata 24 ezer km hosszúságú autópályát és több mint 16 ezer km-es vasutat foglal magában. Említésre méltó tengeri áruszállításra vonatkozó stratégiája is (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

Olaszország több mint 30 éve Európa 2. legnagyobb gazdasága a feldolgozóipart tekintve – csak Németország előzi meg – és a 6-7. legjobb gyártó a világon (World Bank, 2015). Olaszország feldolgozóiparát illetően kereskedelmi többlettel rendelkezik, az 5117 forgalmazott termék közül 935 termék tekintetében a világelsők közé tartozik: 235 termék tekintetében az 1., 377 terméke a 2. és 323 terméke tekintetében a 3. (Fondazione Edison, 2012). Az olaszországi befektetés egyedülálló export know-how-t jelent olyan ágazatokban, mint a gépgyártás és automatizálás, a divat, a dizájn és az élelmiszeripar. Az Olaszországban beruházást végrehajtó vállalatok a kkv-k kiterjedt hálózataira és az ipari klaszterekre is támaszkodhatnak, amelyek a globális értékláncok mentén képesek termékeket szállítani. Ezen túlmenően a BRICS²-országok virágzó középosztályának változó szükségletei a csúcskategóriás „Made in Italy” termékek iránti kereslet növekedését eredményezik.

A kutatás és az innováció széles körben jelen van az ipari folyamatokban, úgy, mint az élettudományok, a fizika és a mérnöki tudományok (pl. robotika), a társadalomtudományok és a humán tudományok (pl. hi-tech régészet) különböző területein. Széles körben elismert, magas színvonalú olasz kutatók irányítanak számos európai K+F hálózatot – például a CERN fizikai laboratóriumát – és csúcsszintű transznacionális kutatóközpontokat vezetnek és egyben aktív résztvevői azoknak (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

Az olasz felsőoktatás minősége is kiváló: több mint 20 különböző egyetem szerepel a világ legjobb 500 felsőoktatási intézménye sorában (Academic Ranking of World Universities,

² BRICS országok: Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-afrikai Köztársaság.

2016), és évente több mint 300.000 hallgató szerez diplomát (Italian Ministry of Education, 2014). Ennek ellenére az olasz munkaerőköltségek óránkénti megoszlása az eurózóna átlaga alatt vannak: 18%-kal alacsonyabbak, mint Franciaországban és 10%-kal, mint Németországban (Eurostat, 2015).

Minden olasz város egy 2500 év alatt kialakult kulturális örökséggel van felruházva, ami önmagában is csodálatos. Mindez, világhírű művészettel, zenével és étkezési kultúrával párosul, páratlan életminőséget biztosítva Olaszországnak. Olaszország globális szinten az 1. helyen áll az UNESCO világörökségi helyszínei között, és a világ egyik legnépszerűbb turisztikai központja, évente több mint 50 millió látogatóval (UNWTO, 2014). Az „országmarkázásra” vonatkozó intézkedések Olaszországot helyezik az élmezőnybe az „élmény” tekintetében (Country Brand Index, 2014), ennek megfelelően a „Made in Italy” karakterű árukat és szolgáltatásokat elsősorban minőségük és egyediségük miatt értékelik oly nagyra (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

A kis- és középvállalkozások uralta³ Olaszország a világ 8. legnagyobb gazdaságaként teljesen diverzifikált. Ennek ellenére az ország továbbra is kevesebb külföldi közvetlentőkebefektetést (FDI) vonz, mint sok más európai ipari nemzet, melynek okait sorra fogom venni a diplomadolgozatomban.

Olaszország érdekes példája lehet a hozzáadott értékű export szubregionális elemzéseinek, a regionális szakadékok tankönyves példája lévén. Olaszország régiói jelentősen eltérnek egymástól a kereskedelem nyitottsága, a növekedési pálya, a gazdasági teljesítmény és a gazdasági specializáció vonatkozásában. Emellett az agglomerációnak és a rövid távú GVC-knek az olasz ipari kerületek jó példái, hiszen a cégek földrajzilag nagyon koncentráltak; erős kapcsolatokkal rendelkeznek az adott kerületben lévő cégekkel; és gyenge kapcsolatot tartanak fent más olasz régiókban vagy külföldön található cégekkel, annak ellenére, hogy termelésük elég nagy részét külföldre helyezik (Chiara et al., 2018).

Az OECD 2021-ben kiadott Economic Snapshotja alapján a gazdasági döntéshozók ezen javaslatok mentén kívánják jobb helyzetbe hozni az olasz gazdaságot: (i) a rendeletek állományának csökkentése; (ii) a szakmai szolgáltatásokba való belépéshez tartozó szabályozási akadályok minimálisra csökkentése – hitelesítési sémák használatával; (iii) nemzeti termelékenységű testület létrehozása a kutatási menetrend meghatározása és a

³ A kkv-k az olasz vállalkozások 99,9 százalékát teszik ki. Forrás: Investor Visa for Italy, Ministry of Economic Development: 10 reasons to invest in Italy Forrás: <https://investorvisa.mise.gov.it/index.php/en/home-en/10-reasons-to-invest-in-italy> Letöltve: 2022.02.13.

termelékenység növelése érdekében; (iv) a szén-dioxid-árakra vonatkozó hosszú távú tervvel és az átállási költségeket enyhítő politikákkal nagyobb biztonság nyújtása (OECD, 2021).

4.1. Az olasz gazdaság teljesítőképessége néhány számadat alapján

Az olasz adójóváírási rendszer segíti a vállalatokat versenyképességük növelésében, ami azt jelenti, hogy 50%-os adójóváírás jár a K+F-be történő magánbefektetésekre (beleértve a magasan képzett személyzetet is), 40%-os levonás a tőkejavakba történő befektetések esetén, amelyet 150%-ra emelnek a digitalizációba és az Ipar 4.0⁴-ba történő beruházások esetén. A 2016-os „Ipar 4.0” nemzeti terv eredményeként Olaszország immár a 2. legvonzóbb pénzügyi környezettel rendelkező ország a digitális befektetések számára a fejlett országok között! (U.S. Department of State, 2020)

Mindez annak eredménye, hogy Olaszországban átfogó reformstratégia jött létre a barátságosabb üzleti környezet kialakítása, a szabályozás egyszerűsítése, valamint az oktatás és az igazságszolgáltatás színvonalának fejlesztése érdekében. Az „Ipar 4.0” tervszövege és a hi-tech innovatív startupok átfogó szakpolitikai stratégiája mellett az elmúlt években a munka törvénykönyve is átalakult, nagyobb rugalmasságot, mozgásteret biztosítva az adómegállapodások megkötésére, az olaj és gáz kitermelésére vonatkozóan, továbbá új pénzügyi eszközöket is rendelkezésre bocsátottak az ingatlanügyekhez, valamint a külföldi befektetők számára külön üzleti bíróságokat hoztak létre. (U.S. Department of State, 2020)

Napjainkban a multinacionális vállalatok az olasz gazdaság igen fontos részét jelentik: a külföldi ipari leányvállalatok jelenleg az összes munkavállaló 11%-át foglalkoztatják, a belföldi forgalom több mint 20%-át állítják elő, és a nemzeti exportáruk 26%-át exportálják. Az FDI index szerint Olaszország összességében a 13. helyen állt 2017-ben, megelőzve olyan országokat, mint Hollandia, Svédország vagy Írország (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

A kormány új befektetés-ösztönzési politikára irányuló azon erőfeszítéseit, hogy Olaszországot kívánatos befektetési célponttá tegye, aláásta Olaszország lassú ütemű gazdasági növekedése, kiszámíthatatlan adórendszere, többretegű bürokráciája, valamint az időigényes és gyakran következtelen jogi és szabályozási eljárásai.

⁴ „Az ipar 4.0 a termelési folyamatok olyan szervezését írja le, melynek keretében az eszközök önállóan kommunikálnak egymással az értéklánc mentén: a jövő egy olyan „okos” gyárat hozva létre ezzel, amelyben a számítógép-vezérelt rendszerek nyomon követik a fizikai folyamatokat, létrehozzák a fizikai valóság virtuális mását és decentralizált döntéseket hoznak önszervező mechanizmusok alapján”. (Európai Parlament 2016-os állásfoglalása szerinti definíció). Forrás: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU\(2016\)570007_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf)
Letöltve: 2022.02.16.

2019-ben számos beruházással kapcsolatos politikai fejlemény történt. Ide sorolható többek között a digitális szolgáltatások adójának (DST) bevezetése, amely elsősorban a technológiai cégeket és a médiavállalatokat célozza. Az olasz kormány kiterjesztette Golden Power befektetéseivel összefüggő átvilágítási jogkörét az 5G⁵-hez kapcsolódó áruk és szolgáltatások EU-n kívüli beszállítóktól való beszerzésére. Továbbá 2019. márciusában Olaszország aláírt egy egyetértési nyilatkozatot Kínával a Belt and Road Initiative (BRI)⁶ partnerség támogatására. Ez az olasz kormány élénk érdeklődését jelentette az iránt, hogy Kínából befektetéseket eszközöljön saját infrastruktúrájába (U.S. Department of State, 2020).

Németország, Franciaország, az Egyesült Államok, az Egyesült Királyság, Spanyolország és Svájc Olaszország legfontosabb kereskedelmi partnerei, Kína térhódítása pedig továbbra is számottevő. Olaszország gazdasága felülmúlta a 2019-es várakozásokat, szerény, 0,3%-os GDP-növekedéssel. A GDP 1,6%-át kitevő államháztartási hiány (2009 óta a legalacsonyabb mennyiséget jelöli) és a GDP-arányos államadósság változatlanak bizonyult, 134,8%-kal. Egy másik pozitív tényező, hogy az állami hitelfelvétel a 2018-as GDP 2,2%-áról 2019-re a GDP 1,6%-ára esett vissza! (U.S. Department of State, 2020)

A kormány arra számított, hogy Olaszország gazdasága 2021-ben hozzávetőlegesen 4,5%-kal, 2022-ben pedig 4,8%-kal fog növekedni, ugyanakkor a strukturális reformok előmozdítása érdekében, jelentős akadállyal kell még szembenéznie.

Olaszország a Világbank 2020-as „Doing Business” felmérése alapján a vizsgált 190 ország között az 58. helyen állt. Nevezetesen, az építési engedélyek biztosítása tekintetében a 97., a kezdő vállalkozások esetében a 98., a szerződésérvényesítésben a 122., az adózási szabályok tekintetében pedig a 128. helyen áll (U.S. Department of State, 2021).

Olaszország a 3. legnagyobb gazdaság az EU-ban, a 2. legnagyobb gyártó, világszinten pedig a 8. legnagyobb gazdaság. Gazdasági szerkezete elsősorban a szolgáltatóiparra (nagykereskedelem, kiskereskedelem és szállítás) és a feldolgozóiparra épül. Olaszország híres

⁵ „Az 5G egy több különböző frekvenciasávon használható szolgáltatás, elektromágneses szempontból a korábbi G-khez hasonló tulajdonságú. Három alapvető dologban különbözik a korábbi G-ktől: az 5G-vel számottevően megnő a hálózatok adatátviteli képessége, jelentősen csökken az adatcsomagok késleltetési ideje, és a hálózatra csatlakoztatható eszközök (pl. szenzorok) száma sokszorosára nő. Mindezek a tulajdonságok a fogyasztók mellett az ipari és gazdasági szereplőknek is hasznosak lesznek.” Forrás: https://nmhh.hu/cikk/187340/Alapveto_technologiai_ismeretek

⁶ A „Belt and Road Initiative – (BRI)” kínai projekt a világ legnagyobb ilyen jellegű fejlesztési programja. Kína jelentős befektetéseket hajt végre a szárazföldi, tengeri és légi kereskedelmi útvonalak hálózatának fejlesztése érdekében. Peking célja, hogy intenzívebbé tegye az együttműködést Európával, Ázsiával, Ausztráliával és Afrikával. Az Új Selyemút utakba, vasúthálózat építésbe, valamint infrastruktúrák felújításába, (például energia-, víz-, villany- és villamosenergia) fektet be. Forrás: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351989420307356>

kiváló minőségű áruiról (gépek, járművek, textilek, élelmiszerek, bútorok) és a világ tíz legnagyobb exportőre közé tartozik (U.S. Department of State, 2021).

A 2,7%-os 2. negyedéves GDP növekedés után Olaszországban a GDP 2,6%-kal nőtt 2021 3. negyedévére. Éves adatokat figyelembe véve, a GDP 3,8 %-kal nőtt 2021 3. negyedévében. Az éves inflációs ráta 2021 októberében 3,1% volt, szemben a szeptemberi 2,9%-kal. A munkanélküliségi ráta 2021 szeptemberében 9,2 százalék volt, ami csökkent valamivel az augusztusi 9,3 %-hoz képest, de még így is a pandémia előtti szint alatt van (Eurostat, 2021).

4.2. Olaszország gazdasági pozíciója néhány index alapján

Az ILF (ItalyLawFirms) olyan szakemberekből álló csoport, akik nagy tapasztalattal rendelkeznek az Olaszországban befektető külföldi beruházók (mind magánszemélyek, mind vállalkozások) felkarolásában. Az ILF munkatársai olasz jogászokból, könyvelőkből, webszakértőkből és mérnökökből áll, akik nemzetközi befektetőkkel együttműködve hozták létre a Business/start-up-ot Olaszországban, mely számos területen fejti ki a hatását, úgy, mint az ingatlanok, a web, a digitális és ipari befektetések szektoraiban (Italy Law Firms, é.n.).

Kiemelendő, hogy az UNCTAD 2017-es World Investment Report 2018-as jelentése alapján Olaszország a 19. helyet kapta a világ legtöbb befektetést vonzó országai között. A 2015-2017 közötti hároméves időszakban Olaszország mintegy 59 milliárd USD-t vonzott be, szemben az előző hároméves, 2012-2014 közötti időszak 47 milliárdjával (Italy Law Firms, é.n.), itt egyértelművé téve az előrelépést.

A külföldi közvetlen befektetések 2018-as indexe⁷ a 10. helyre pozícionálta Olaszországot (a 2017-es 13. és a 2016-os 16. helyhez képest), ami nagy fejlődésre hívja fel a figyelmet, továbbá Olaszország ezzel megelőzte Indiát, Szingapúrt és Spanyolországot (Italy Law Firms, é.n.).

A 2017-es 50. helyhez képest, Olaszország a 46. helyre került a Világbank Doing Business Report⁸-jában. A határokon átnyúló kereskedelem tekintetében, Olaszország bizonyult az árukezelési eljárásokat leggyorsabban lefolytató gazdaságnak, megerősítve ezzel az első helyét a világranglistán (egymás követő 3 évben ő volt a listaelső).

⁷ Ez az index éves szinten méri a gazdasági és szabályozási politikák, változások hatását a vezérigazgatók és más döntéshozók befektetési szándékaira mintegy ezer globális vállalkozásban.

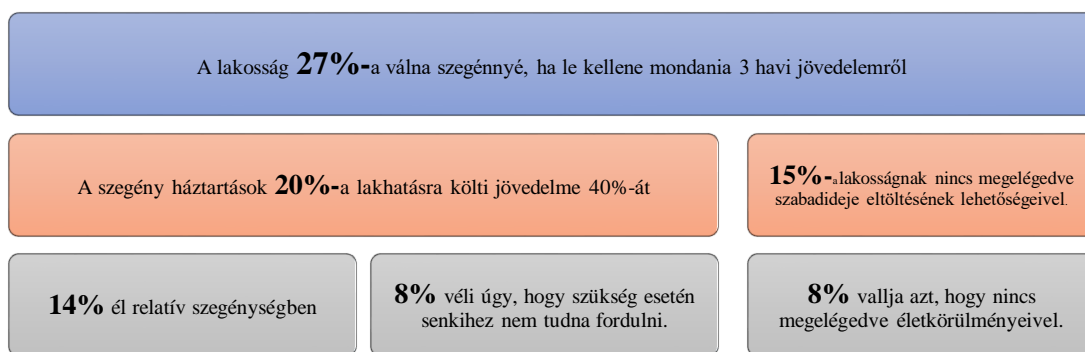
⁸ Ez az index a világ 189 gazdaságának üzleti környezetét, bürokráciájának és adminisztrációjának minőségét és hatékonyságát méri 10 részindikátor alapján (az új vállalkozási tevékenység elkezdésétől az adófizetésig).

A 2017-es Globális Attraktivitási Index⁹ Olaszországot a 16. helyre helyezte a közvetlen külföldi befektetések (FDI) vonzerejét tekintve. Mindemellett 2017-ben Olaszország a dobogó 2. helyét nyerte el (az Egyesült Királyság, Németország és Belgium előtt) a Price Waterhouse Cooper (PwC) digitális adózási indexében (Italy Law Firms, é.n.).

4.3. Életminőség Olaszországban

Bármely ország gazdaságát vizsgáljuk, elengedhetetlen azt is megnézni, hogy mi történik a „háttérben”, a lakosság hogyan él, milyen életszínvonalat képes biztosítani számukra a kormányzat, milyen életminőséget tudnak a lakosok maguknak megteremteni, mekkora a szegények aránya, mennyire boldog a társadalom, továbbá, hogy milyen fokú a lakosok biztonságérzete?! Az alábbi alfejezetben a következő kérdésre keresem a választ: Milyen az életminőség Olaszországban? Erre válaszul pedig egy 2020-as OECD riport eredményeként szolgáló adatokat tartalmazó ábra szolgál:

2. ábra Olaszországi depriváció



Forrás: How's Life in Italy? (OECD Better Life Initiative) 2020. Elérhető: <https://www.oecd.org/italy/Better-Life-Initiative-country-note-Italy.pdf> Letöltve: 2022.03.19.

A fenti ábrán (2. ábra) az olaszországi depriváció lelhető fel. Ezt elemezve az a kérdés merült fel bennem, hogy vajon Olaszország milyen intézkedéseket tesz annak érdekében, hogy javítsa társadalma jóléti állapotát, valamint az általános közhangulatot. Alább olvasható néhány sor erről.

2013 óta minden évben jelentés készül Olaszország teljesítményére vonatkozóan, 12 jóléti területen, ideértve az oktatást; a munka és a magánélet egyensúlyát; a biztonságot; az egészséget; a környezetet; a tájvédelmet; a kulturális örökséget, valamint a gazdasági jólétet (pl. jövedelmek egyenlőtlensége, abszolút szegénység, régiók közötti különbségek). Ezen éves jelentés célja a kormány költségvetési döntéseinek támogatása. A 2016. évi költségvetési

⁹ Ez az index 33 országban számolja ki a vállalkozások digitalizálásába történő beruházások adóterheit.

reformtörvény ugyanis előírja a minisztériumoknak, hogy felvázolják azt, hogy az egyes költségvetési tételek hogyan befolyásolják a jóléti mutatókat (Wellbeing Economy Alliance, é.n.).

Olaszország 2016-ban bevezetett egy nemi alapú költségvetés-tervezési pilot-ot, amelyben átminősítették az egyes költségkategóriákat valamely nemre való tekintettel. Az első, ún. semleges kiadások kategóriájának nincsen közvetlen vagy közvetett hatása az egyes nemekre, ide tartoznak a kamat- és adósságtörlesztések, értékcsökkenések, jogdíjak és a rezsiköltségek. A második kategóriában az érzékeny kiadások foglalnak helyet, amelyekhez tartozó intézkedések eltérő hatással vannak a nőkre és a férfiakra, mint például az alkalmazottak javadalmazása vagy az iskolai oktatással összefüggő kiadások. A harmadik kategóriába tartozó kiadások szolgálják a nemek közötti egyenlőség csökkentését, ide tartoznak többek között a női vállalkozói alapok, női foglalkoztatást elősegítő ösztönzők (támogatások), továbbá a munka és a magánélet egyensúlyát szolgáló egyes intézkedések. (Government of Italy, 2017)

Olaszország számos jóléti dimenzióban jobban teljesít a Better Life Index¹⁰ többi országához képest, ugyanis több területen is felülmúlja az átlagot, úgy, mint az egészségügy, a munka és a magánélet egyensúlya, valamint a civil szerepvállalás terén. Átlagon alul teljesít azonban a jövedelem, a foglalkoztatás, az oktatás, a környezeti minőség, a társadalmi kapcsolatok és az élettel való általános elégedettség területein (Better Life Index, Italy).

Olaszországban a háztartások átlagos egy főre jutó nettó kiigazított rendelkezésre álló jövedelme 1 évben 29431 USD, ami valamivel alacsonyabb, mint a 30490 USD értékű OECD átlag.

Ami a foglalkoztatást illeti, Olaszországban a 15 és 64 év közöttiek körülbelül 58%-a áll fizetett munkaviszonyban, ami átlag alattinak számít, mivel az OECD átlag 66%. A felmérés alapján kiderült, hogy a férfiak 67%-a áll fizetett munkaviszonyban, szemben a nők 49%-ával. Olaszországban a munkavállalók csupán 3%-a dolgozik sokkal több órában, ami az OECD 10%-os átlaga alatt van (Better Life Index, Italy).

Olaszországban a 25-64 éves felnőttek mindössze 63%-a végezte el a középiskola felső osztályait, ami alacsonyabb, mint az OECD 79%-os átlaga. Ez azonban eltérő a férfiak és a nők körében, hiszen a férfiak 61%-a fejezte be sikeresen a középiskolát, szemben a nők 65%-ával. Az oktatási rendszer minőségét tekintve az OECD PISA-mérésén¹¹ az átlagos tanuló 477 pontot ért el olvasási készségből, matematikából és természettudományokból. Ez a pontszám alacsonyabb, mint az OECD 488 pontos átlaga. Olaszországban a lányok 2 ponttal jobb

¹⁰ Ezek az értékelések a kiválasztott, rendelkezésre álló adatokon alapulnak.

¹¹ Programme for International Student Assessment: az OECD nemzetközi diákértékelési programja.

teljesítményt nyújtottak a fiúknál, ami jelentősen elmarad az OECD átlagos 5 pontos eltérésétől (Better Life Index, Italy).

Az egészségügyet figyelembe véve, a születéskor várható élettartam Olaszországban körülbelül 84 év, ami három évvel magasabb, mint az OECD 81 éves átlaga. A nők várható élettartama 86 év, míg a férfiaké 81 év. Az apró levegőszennyező részecskék (amelyek elég kicsik ahhoz, hogy bejussanak és károsítsák a tüdőt) – köbméterenként 15,9 mikrogrammot tesznek ki, ami meghaladja az OECD 14 mikrogramm/köbméteres átlagát. Továbbá, Olaszországban az emberek 77%-a nyilatkozott úgy, hogy elégedett a víz minőségével, amely érték alacsonyabb, mint az OECD 84%-os átlaga (Better Life Index, Italy).

Ami a közszférát illeti, Olaszországban mérsékelt a közösségi érzés és magas szintű a civil részvétel, ahol az emberek 89%-a gondolja úgy, hogy ismer valakit, akire szükség esetén számíthatna, ami alulmúlja az OECD 91%-os átlagát. A választási részvétel, a polgárok politikai folyamatokban való részvételének mértéke 73% volt a legutóbbi választásokon, ami magasabb, mint az OECD 69%-os átlaga. A társadalmi státusz és a gazdasági helyzet befolyásolja a szavazati arányt: a népesség felső 20%-a részvételi aránya a becslések szerint 82%, míg az alsó 20%-a 62% (Better Life Index, Italy).

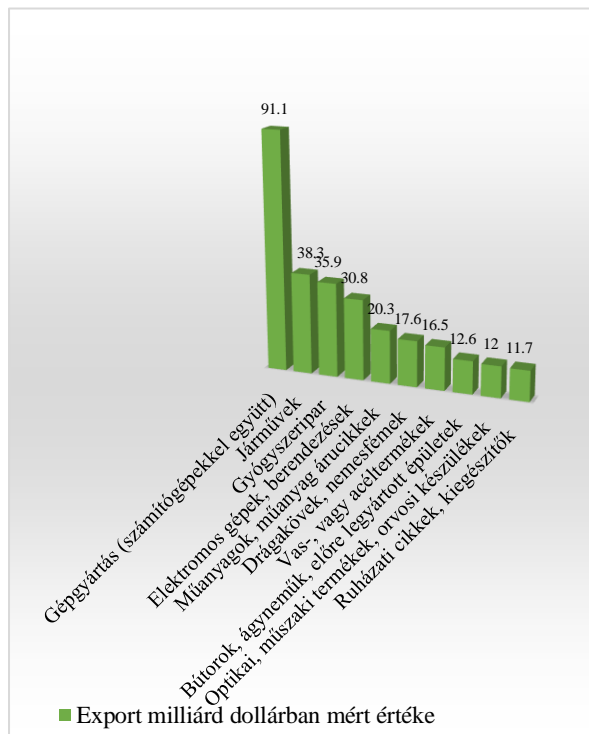
Mindent összevetve, az OECD Better Life Indexe Olaszország tekintetében alacsonyabb, mint az OECD átlag, azonban érdemes kiemelni, hogy az OECD országok adta átlagot nem szignifikáns mértékben múlja alul Olaszország.

5. OLASZORSZÁG KÜLKERESKEDELME

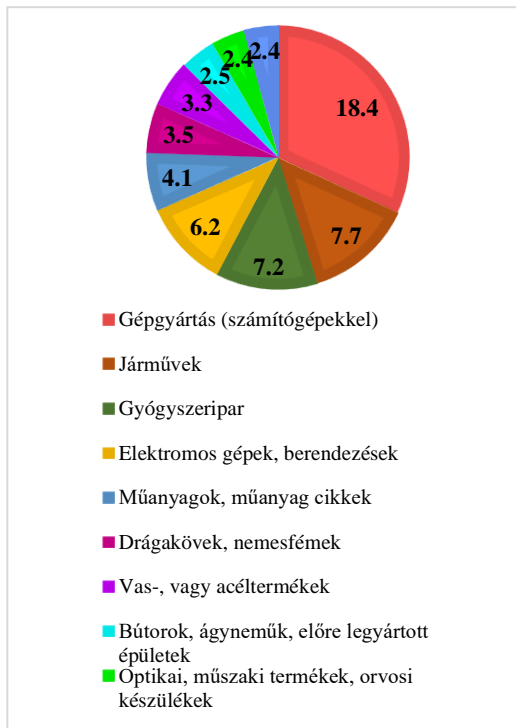
5.1. Olaszország legfontosabb exporttermékei

Olaszország külkereskedelmének vizsgálata maga után vonja a legfőbb olasz exporttermékek felsorolását, hiszen diplomadolgozatomban erről szól, ennek az ismeretnek az elsajátítása a megfelelő és átfogó elemzés elvégzésének a bázisa, mind a GVC-ben való participáció, mind a külföldi közvetlentőke-befektetések vonatkozásában.

4. ábra Olaszország TOP 10 exportcikkének milliárd dollárban mért értéke (2020)



3. ábra Egyes exportkategóriák százalékos részesedése az Olaszországból származó teljes exportban (2020)



Forrás: Daniel Workman: Italy's Top 10 Exports. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-10-exports/> alapján saját szerkesztés

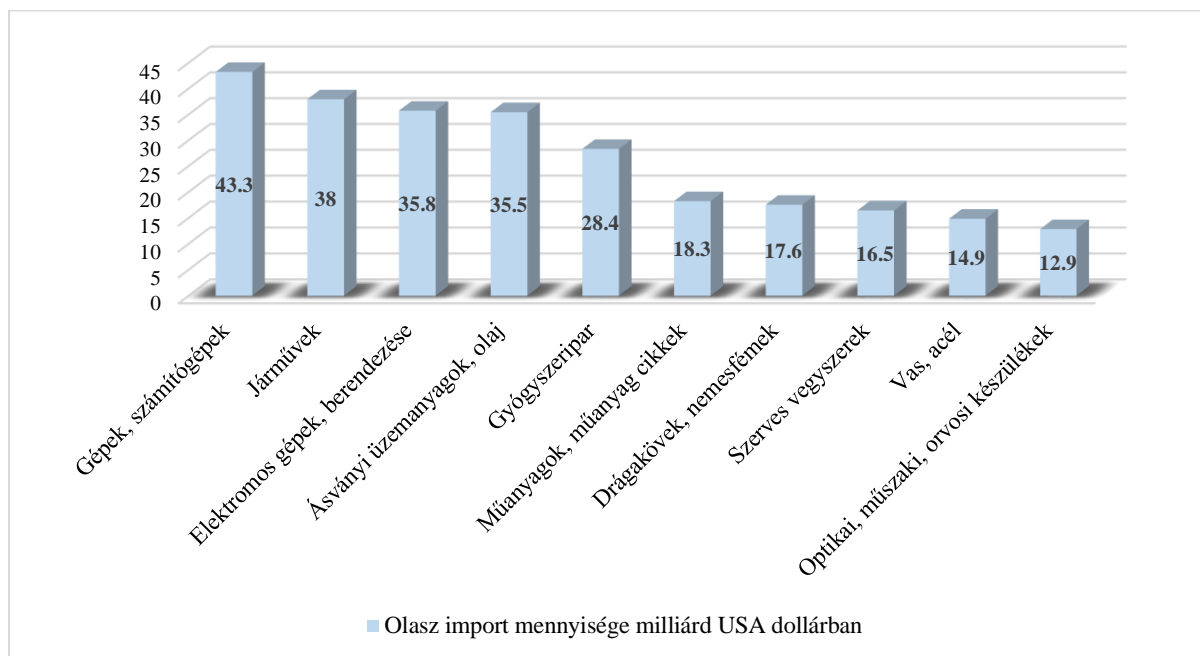
Ahogy arra a fenti két ábrából (3. és 4.) is lehet következtetni, a következő sorokban Olaszország 2020-as évre vonatkozó exportra kínált legfőbb termékeit fogom sorra venni. A sort a gépipar (beleértve a számítógépeket is) nyitja 91,1 milliárd dollár értékű kivitellel, mely a teljes export 18,4%-át tette ki 2020-ban, az olasz külkereskedelmet tekintve. A dobogó második fokát a járművek foglalják el, 38,3 milliárd dollárral, ami a teljes export 7,7 %-át adja. A két piac termékeinek exportált mennyiségét tekintve elég jelentős a differencia (10,7%). Ebből kifolyólag következtethetünk arra, hogy a gépgyártás, számítógépek kivitele kimagasló eredményt hozott az exportban, magasra téve ezzel a léceket. A 2020-as exportot megfigyelve, a bronzérmes a gyógyszeripar kapta, 35,9 milliárd dollárral, ami 7,2%-ot jelent a teljes exporthoz viszonyítva. A negyedik helyet az elektromos gépek, berendezések kivitele foglalja el, 30,8 milliárd dollárral, az összes exportra kínált termék 6,2 %-át kiteve ezzel. A TOP 10 exportált termék 2020-as évben produkált eredményének az ötödike a műanyagok, műanyag árucikkek kivitele, ami számszerűleg 20,3 milliárd dollár értéket és 4,1%-os teljes export-részesedést takar. A sort bővíti a 6. helyen a drágakövek, nemesfémek exportja, 17,6 milliárd dollárral és 3,5%-kal. A 7. helyen a vas-, vagy acéltermékek helyezkednek el, 16,5 milliárd dollárral és 3,3%-kal. A 8. hely a bútorok, ágyneműk, előre legyártott épületeké, ami 12,6 milliárd dollárt és 2,5%-ot jelent. A sorban a következő helyet az optikai, műszaki termékek és orvosi

készülékek kapják, 12 milliárd dollár értékkel és a teljes exportban kifejezett 2,4% -kal. A sort a ruházati cikkek és kiegészítők zárják tízedikként, 11,7 milliárd dollárral és 2,4%-os teljes exportpiaci részesedéssel. Láthatóan a 2. fő exportcikktől az utolsóig nincs számottevő százalékbéli különbség, az első, illetve az összes többi cikk tekintetében annál inkább!

5.2. Az Olaszország által importált legfontosabb termékek

Ha már szó volt az exportról, érdemes áttekinteni az importcikkekhez kapcsolódó adatokat is ahhoz, hogy a külkereskedelmi mérleget megfelelően át lehessen látni. Ezen alfejezetben arra keresem a választ, hogy az olyan termékkategóriáknál, amelyekből exportál és importál is Olaszország, a bevétel vagy a kivitel értéke magasabb (milliárd USD-ben).

5. ábra Olaszország TOP 10 importcikkének milliárd dollárban mért értéke (2020)

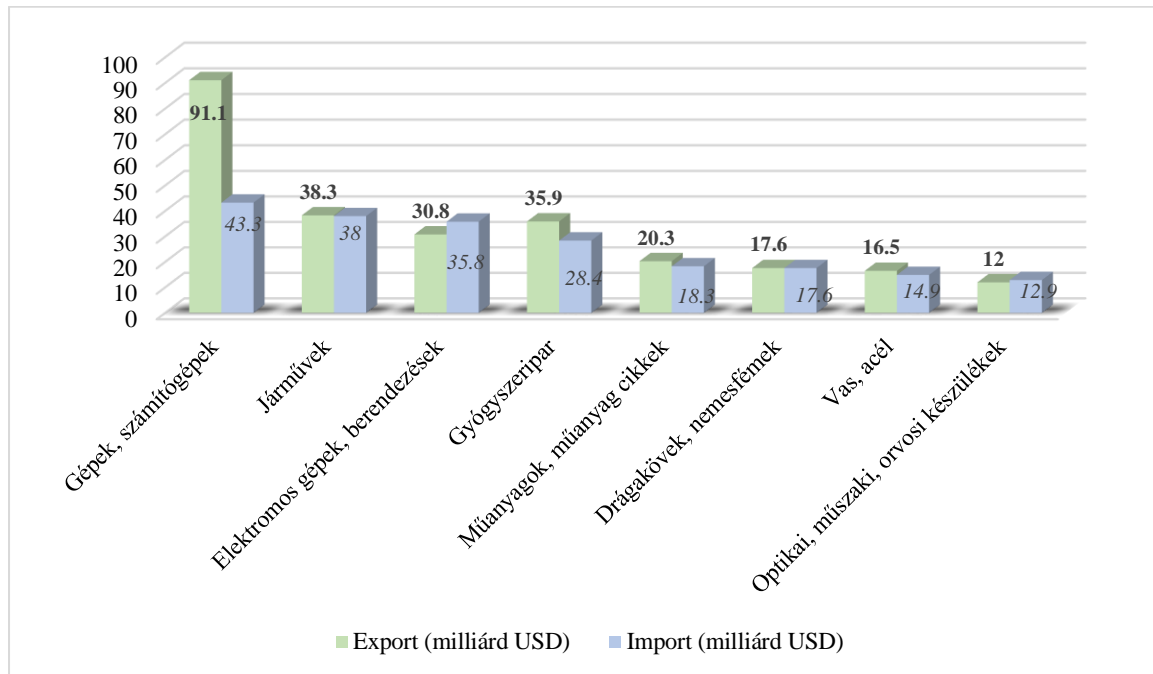


Forrás: Daniel Workman: Italy's TOP 10 Imports. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-10-imports-2/> alapján saját szerkesztés

A 2020-as olasz exportot (4. ábra) és importot (5. ábra) is megfigyelve az a következtetés vonható le, hogy Olaszország kvázi ugyanazon produktumokat importálja a legnagyobb mennyiségben, mint amiket exportra kínál. A TOP 10 importcikk közül az ásványi üzemanyagok (beleértve az olajat) és a vegyszerek csoportja tér csak el az exportált termékkategóriáktól. További következtetés, hogy a teljes export 2,4%-át kitevő ruházati cikkek és kiegészítők nem szélesítik első 10 importterméke körét, úgy ahogy a teljes kivitel 2,5%-át kitevő bútorok, ágyneműk vagy előre legyártott termékek kategóriája sem. Érdekes lehet elemezni a

külkereskedelmi mérleget azon 8 termék esetében, melyekből Olaszország importál, valamint exportra is kínál:

6. ábra Olaszország néhány export és import termékének összehasonlítása, 2020



Forrás: Daniel Workman: Italy's TOP 10 Imports. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-10-imports-2/> és Italy's Top 10 Exports. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-10-exports/> alapján saját szerkesztés

Ahogy az a 6. ábrán is látható, a gépek, számítógépek exportja kiemelkedően meghaladja ugyanezen termékkategória importált mennyiségét (több, mint kétszer annyit kínált exportra ezekből, mint amennyit importált). A többi vizsgált termékcsoporthoz képest nincs számottevő különbség az exportált és importált mennyiség tekintetében. Elmondható, hogy Olaszország minimálisan többet importált, mint amennyit exportált az elektromos gépek, berendezések termékcsoportból, illetve az optikai, műszaki, orvosi készülékekből, míg drágakövekből és nemesfémekből ugyanolyan értékben importált, mint exportált.

5.3. Olaszország külkereskedelme néhány specifikus területen

A következő fejezetben az olasz gazdaság 5 kiválasztott ágazata kerül bemutatásra különböző export mutatók alapján. A szóban forgó öt iparág között található az élelmiszeripari termékek, italok, dohánytermékek exportja; a textíliák, fehérneműk, bőr és kapcsolódó termékek exportja; a gépek, berendezések exportja; a gépjárművek, pótkocsik, félpótkocsik exportja; továbbá a számítógépek, elektronika és elektronikai árucikkek exportja. Annak oka, hogy miért pont

ezeket ragadtam ki a megannyi exportált produktum közül az, hogy világszerte elterjedt híre és neve van a szóban forgó, általam elemzett olasz árucikkeknek. Előző ismereteim és kutatásaim alapján Olaszországról bebizonyosodott, hogy egyedülálló export know-how-t képvisel olyan ágazatokban, mint a gépgyártás és automatizálás, a divat, a dizájn és az élelmiszeripar.

Vizsgálatom során az érdekelt a legjobban, hogy mennyi ezeknek a termékeknek a belföldi és a külföldi hozzáadott érték tartalma. Vannak olyan gazdaságok, akik a termékek szabad áramlását kihasználva exportra kínálnak olyan termékeket, melyekben magas a külföldi hozzáadott érték tartalom, tehát nem kizárólag saját erőforrások felhasználásával saját területükön előállított termékeiket kínálják az egyes országok exportra, hanem azoknak elkészítéséhez, végtermékké alakításához más országoktól importált hozzávalókat, összetevőket, részeket, egységeket felhasználva teszik azt meg, illetve sok esetben figyelhető meg az alacsony hozzáadott érték tartalmú folyamatok kihelyezése külföldre.

Ezen fejezetben a TiVA kiterjedt adatbázisát felhasználva, táblázatok és grafikonok alapján is elemeztem azt, hogy mennyi a különféle mutatóknak az értéke az olasz export esetében.

Vizsgálatom fő eleme/kérdése dolgozatomban ezen része tekintetében az, hogy a bruttó export külföldi vagy a belföldi hozzáadott érték tartalma magasabb. Az elemzés elkezdése előtt azt gondoltam, hogy ez utóbbi lesz a kérdésemre a válasz, ami igaz is, hiszen kétségkívül a külföldi hozzáadott érték tartalom hozott jóval magasabb eredményeket, viszont azt is érdemes megemlíteni, hogy a külföldi hozzáadott érték tartalom mind az öt vizsgált ágazat esetében emelkedett. Az értékek mindenhol USA dollárban értendők.

1. táblázat A teljes bruttó export Olaszországban USA dollárban kifejezve, 1995, 2014-2018¹²

Időszak	1995	2014	2015	2016	2017	2018
Bruttó export (US dollár)	285998,2	609522,4	529531,2	536436,4	587611,6	639543,5

Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators (Gross exports). Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TiVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

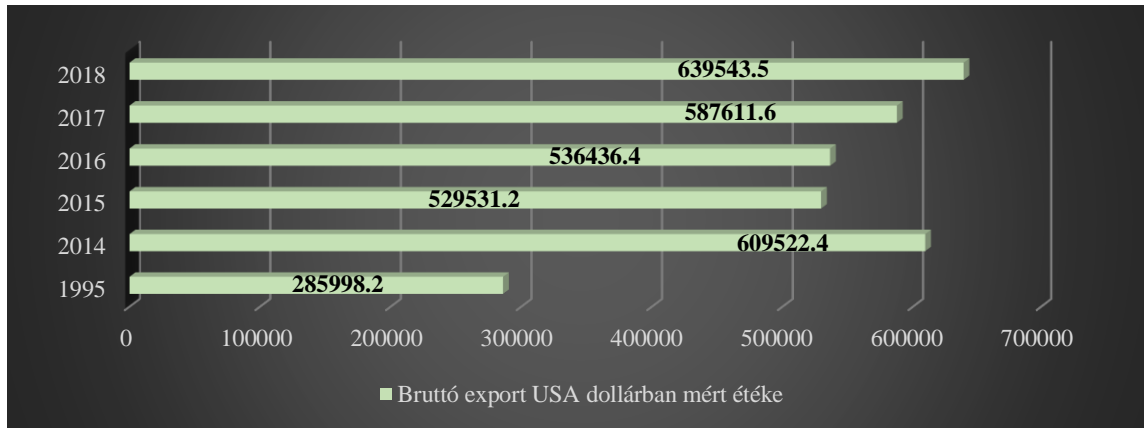
Az 1. számú táblázat a bruttó export alakulását láttatja Olaszországban egy 5 éves periódusban (2014-2018), valamint 1995-ben¹³. 2014-ről 2015-re láthatóan csökkent az export amerikai dollárban mért értéke. Ennek oka lehet a recesszió (Export.gov, 2019), valamint az EU Oroszországgal szembeni szankciói (European Commission, 2015), hiszen ezek negatív

¹² Azért a 2018-as évvel bezárólag elemzem az olasz exportot, mert ez az utolsó adat a TiVA adatbázisában, így csak eddig tart ez az adatsor.

¹³ TiVA elemzésem során az adatsor kezdetének évét (1995) is megvizsgáltam, abból a célból, hogy megfelelő hasonlítási alapom legyen a többnyire vizsgált 2014-2018-as időszakra vonatkozóan.

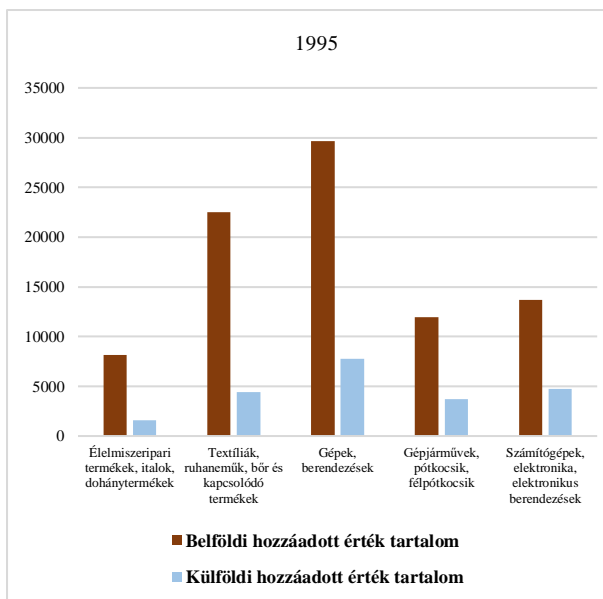
hatással voltak az olasz-orosz kereskedelemre. Ebből viszont sikerült kilábalni, hiszen ezt követően markáns felemelkedés figyelhető meg évről-évre az export tekintetében, amelyet a 7. számú sávdiagram érzékeltet vizuálisan:

7. ábra Bruttó export USA dollárban mért értéke (1995,2014-2018)

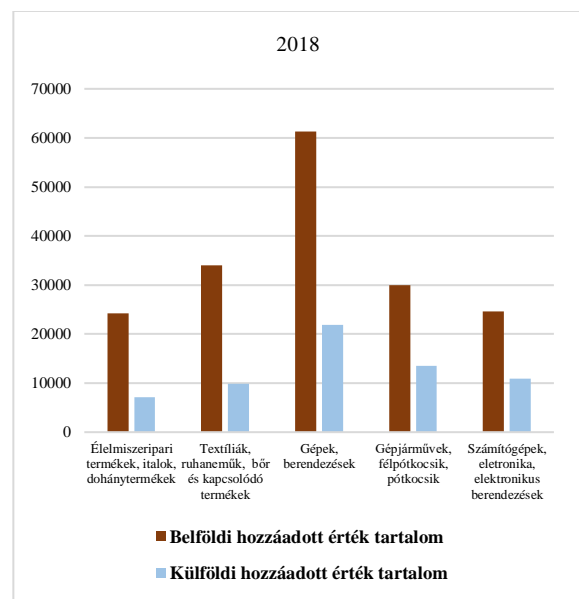


Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators (Gross exports). Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

8. ábra Belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalom alakulása a kiválasztott iparágak tekintetében, 1995



9. ábra Belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalom alakulása a kiválasztott iparágak tekintetében, 2018



Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal indicators (foreign, domestic value added content of gross exports) Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

A 8. és a 9. számú ábra a bruttó export belöldi és külföldi hozzáadott érték tartalmának alakulását szemlélteti Olaszország esetében, 1995-ben (az adatsor kezdetének éve) és 2018-ban (az adatsor utolsó éve).

Mindenekelőtt érdemes lehet tisztázni a belföldi hozzáadott érték jelentését. A belföldi hozzáadott érték ugyanis meghatározza az országok globális értékláncokban elfoglalt pozícióját (ÁSZ, 2020). Amennyiben egy-egy ország exportjának import tartalma magas, az alacsony belföldi hozzáadott-értéket eredményez (ÁSZ, 2020), ahogyan az is, hogyha alacsony hozzáadott érték tartalmú tevékenységet végez az ország, mint például: gyártás, összeszerelés, előállítás, és így tovább. A belföldi hozzáadott érték tartalom tehát azt jelenti, hogy egy ország mennyire veszi ki a részét ténylegesen egy-egy exportált termékkel összefüggően, amit tényleg hazai forrásból teremt meg és nem más országokból importált összetevőkből kombinált exportot kínál, valamint azt, hogy milyen fázisban van: alacsony/magas hozzáadott érték tartalmú tevékenységre szakosodott.

Olaszország általam vizsgált termékei esetében látható, hogy a legnagyobb belföldi hozzáadott értékkel a gépipar, a gépekhez kapcsolódó berendezések ipara rendelkezik. Felemelkedése a többi vizsgált ágazathoz képest is markáns, de önmagában véve is folyamatos prosperálása figyelhető meg, 2015 kivételével (TiVA), aminek az oka az olasz gazdasági recesszió a világválság nyomán. A soron következő 2. legnagyobb belföldi hozzáadott értéket tartalmazó ágazat a textilipar. A gépjárműipar a pótkocsikkal és félpótkocsikkal a 3. helyet foglalja el a belföldi hozzáadott érték tartalom tekintetében, majd őt követi az élelmiszeripari termékek, italok, dohánytermékek ágazata, szinte fej-fej mellett haladva a számítógépek, elektronikai berendezések iparával.

Érdemes kiemelni, hogy 1995 óta mennyire markáns a növekedés az összes ágazat tekintetében, de főként a gépipart, gépjárműipart és az élelmiszer-,ital-,dohánytermékek ágazatát illetően. Továbbá feltűnik még, hogy az összes vizsgált ágazatra rossz hatással volt a 2015. évi recesszió (TiVA).

A korábban említett bruttó export belföldi hozzáadott érték tartalmának jelentése alapján következtetni lehet arra, hogy mit takar a bruttó export külföldi hozzáadott érték tartalma. Az exportba ágyazott külföldi hozzáadott érték tartalom arra világít rá, hogy egy ország bruttó exportjából mennyi a nem belföldön előállított, tehát az importált hozzáadott érték tartalom (OECD, 2015).

Olaszország bizonyos ágazatait vizsgálva megállapítható, hogy a bruttó export külföldi hozzáadott értékének tartalma hasonlít a bruttó export hazai hozzáadott érték tartalmára annyiban, hogy e tekintetben is egyértelmű növekedés látható 1995 óta, valamint értelemszerű csökkenés észlelhető a 2015-ös évben (TiVA). A gépek, berendezések iparát megfigyelve, 2015-ben nemhogy megáll a hanyatlás, de még inkább lejjebb görbül a mutató. 2015 után egyik

ágazatban sem figyelhető meg karakterisztikus előrelépés az export külföldi hozzáadott értéke tekintetében, csak kis mértékben látható emelkedés (TiVA).

Az 1995-ös teljes bruttó élelmiszeripari export (9694,5 millió USD) belföldi hozzáadott érték tartalma 83,8%-ot tett ki, amíg 2018-ban a teljes élelmiszeripari exportmennyiség (31301,8 millió USD) 77,2%-át adta a belföldi hozzáadott érték. 1995-ben a teljes textilruházati export (26927,5 millió USD) 83,6%-a jelölte a belföldi hozzáadott értéket, ami 2018-ra a teljes textilruházati export (43941,6 millió USD) 77,4%-át tette ki. Ami a gépek, berendezések iparát illeti, 1995-ben a belföldi hozzáadott érték a teljes iparági export (37415,2 millió USD) 79,3%-át adta, míg 2018-ban ez az érték már csak a bruttó export (83183,5 millió USD) 73,6%-a. Szintén csökkent a gépjárműipar tekintetében a belföldi hozzáadott érték, hiszen 1995-ben a teljes ágazati exportmennyiség (15631,5 millió USD) 76,4%-a volt a hazai hozzáadott érték, míg 2018-ban ez lecsökkent a teljes iparági export (43587,8 millió USD) 68,8%-ára. A számítógépek, elektronikus berendezések ágazatában is az előzőekhez hasonló a tendencia, hiszen 1995-ben a teljes ágazati kivitel (18406,4 millió USD) 74,3%-os volt a hazai hozzáadott érték, ami 2018-ra a teljes iparági export (35491,8 millió USD) 69,1%-ára redukálódott.

A termelési tevékenységek és folyamatok valószínűsíthetően több országhatáron is átnyúlnak, mielőtt Olaszország előállítaná exportra szánt köztes-, és végtermékeit, köszönhetően a nemzetközi termelési tevékenységek, kereskedelem szétszórhatóságának.

Olaszország tekintetében elmondható, hogy egyre több külföldi inputot importál az általa később exportra kínált áruk és szolgáltatások előállításához (hátramutató¹⁴ GVC részvétel).

5.4. Olaszország legfőbb külkereskedelmi partnerei

Olaszország gazdasági elemzésénél fontos azt is ismertetni, hogy kik a fő kereskedelmi partnerei, legfőképpen kiknek szállítanak az olaszok, továbbá, leginkább kik szállítanak be az olasz territóriumra. Ezen fejezetben azt is vizsgálom, hogy történtek-e partnerváltások a külkereskedelmi kapcsolatokban.

5.5. Az olasz exportcikkek legfőbb felvevőipiacai 2020-ban

A következő alfejezet Olaszország 15 legfontosabb kereskedelmi partnerét mutatja be, azokat, akik 2020-ban a legtöbb olasz szállítmányt importálták.

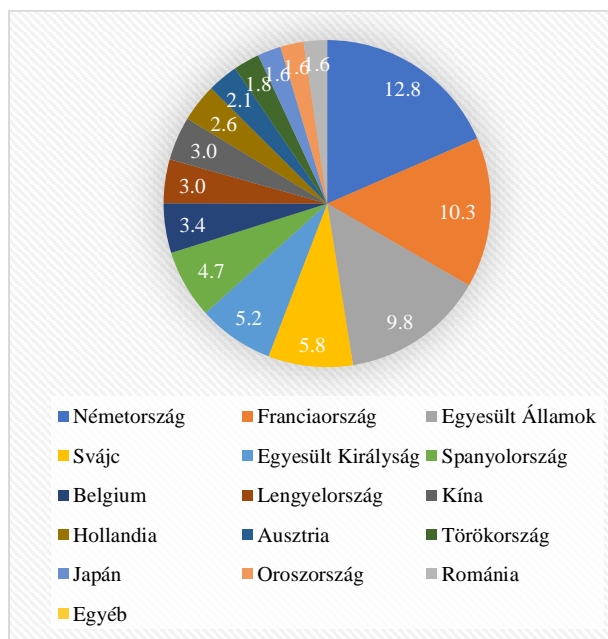
¹⁴ Az angol szakszó megnevezése backward participation, amelyre vonatkozóan nincs még egységes magyar nyelvű fordítás.

Olaszország legnagyobb 3 kereskedelmi partnerének szállított, milliárd dollárban mért exportja kiemelkedően felülmúlja a további 12 partnerrel folytatott exportkereskedelem mértékét (lásd 14. ábra). A 2020-as évet tekintve, az összesen 496,1 milliárd dollár értékű teljes olasz export (Daniel Workman, 2020) 12,8%-át adta az első számú kereskedelmi partnernek (Németországnak) szállított termékek mennyisége. A 2. számú partnernek (Franciaországnak) exportált produktumok a teljes export 10,3%-át, míg a 3. számú partner (Egyesült Államok) importálta a teljes olasz export 9,8%-át.

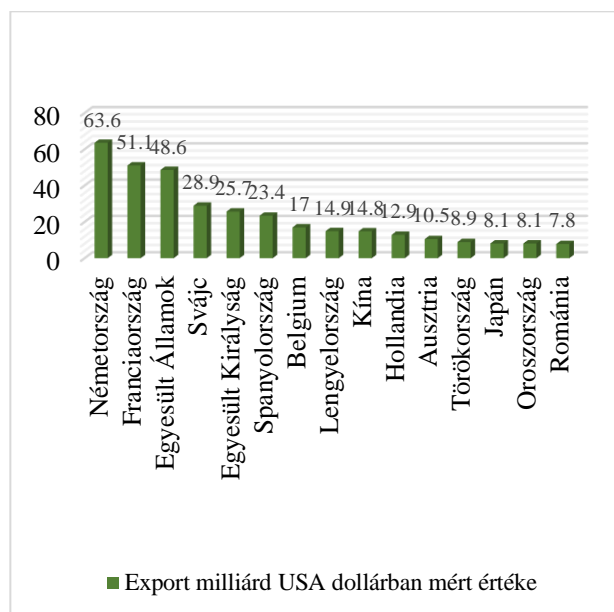
Ahogy az a 10. ábrán is látható, 2020-ban az olasz gazdaság teljes kivitele több mint kétharmadát (69,4%) a fenti 15 kereskedelmi partnernek szállította. A legnagyobb importőrök közül Belgiumban volt a legjelentősebb az olasz termékek iránti kereslet növekedése – 2019-ről 2020-ra 7,8%-kal emelkedett (Daniel Workman, 2021).

A 10. ábra az egyes országok olasz exportpiaci részesedésének százalékos arányát, a 11. ábra pedig Olaszország legfőbb 15 exportkereskedelmi partnerét szemlélteti 2020-ban:

10. ábra A TOP 15 importáló ország százalékos aránya a teljes olaszországi exportból (2020)



11. ábra Olaszország TOP 15 kereskedelmi partnere az exportált termékek tekintetében (milliárd USA dollárban) 2020

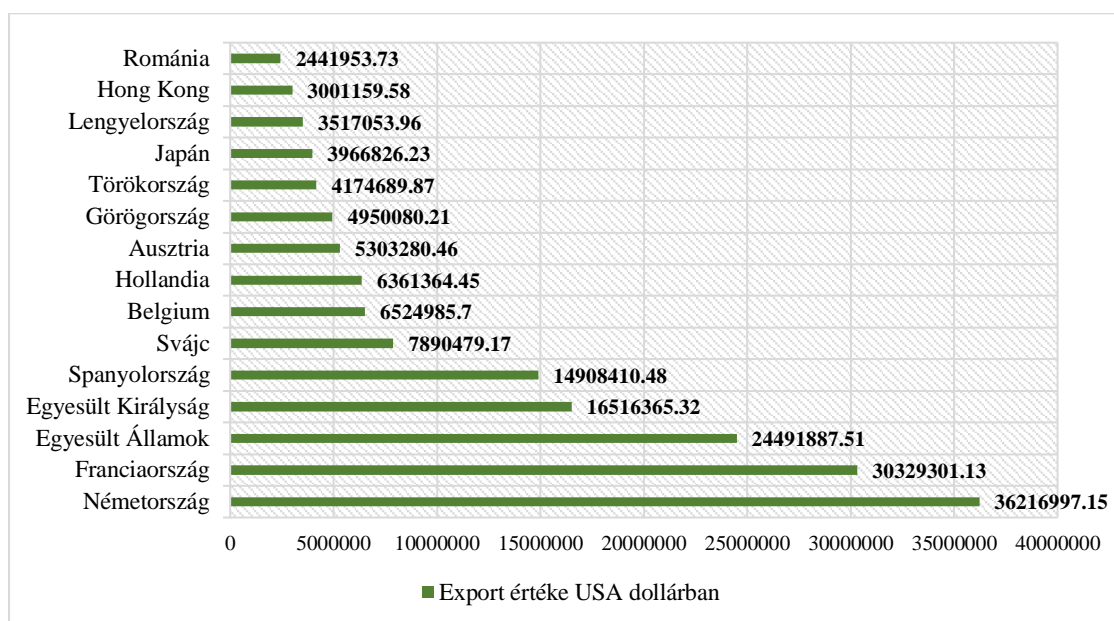


Forrás: Daniel Workman: Italy's Top Trading Partners. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-import-partners/> alapján saját szerkesztés

5.6. Olaszország exportcikkeinek legfőbb felvevőpiacai 2000-ben

A legfőbb kereskedelmi partnerekben történt esetleges változást úgy vizsgáltam meg, hogy a 2000-es évet vettem alapul.

12. ábra Olaszország TOP 15 kereskedelmi partnere 2000-ben



Forrás: World Integrated Trade Solution. Elérhető: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/ITA/Year/2000/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country> alapján saját szerkesztés

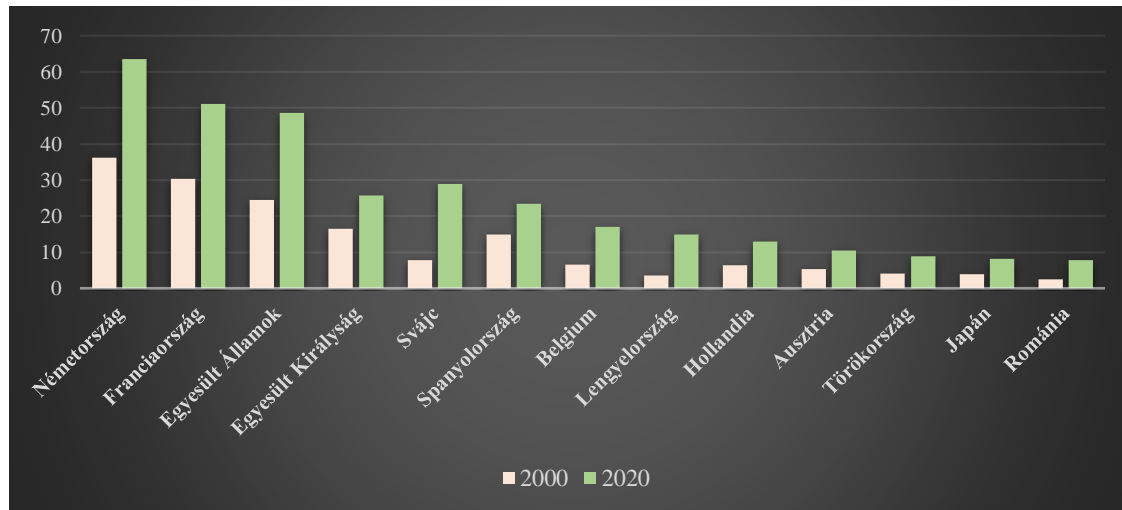
Ahogy az a 12. ábrán is látszik, a 2020-as és a 2000-es évet összevetve, nem változott a 3 legnagyobb kereskedelmi partner, hiszen a TOP 3 partner 20 év elteltével is, még mindig Németország, Franciaország és az Egyesült Államok.

A 4. helyet azonban elnyerte az Egyesült Királyságtól Svájc, és láthatóan a 2000-es évekre való tekintettel, a 6. helyről került a 4. helyre. Spanyolország azonban az 5. helyről a hatodikra került, míg Belgium ugyanúgy a 7. helyen áll. Eközben Hollandia, a 8. legnagyobb kereskedelmi partner hátrébb kerül, hiszen 2020-ban már csak a 10. A 2000-ben 9. helyen lévő Ausztria 2020-ban már a 11. helyet foglalja el a kereskedelmi partnerek közötti rangsorban. 2000-ben a 12. legnagyobb kereskedelmi partner Görögország, míg 2020-ra eltűnik a TOP 15-ből. Őt követi 2000-ben Törökország, aki Görögország helyére lépve, a 12. legnagyobb partnerré nőtte ki magát. Japán ugyanúgy a 13. maradt, annyi különbséggel, hogy mára jóval több olasz terméket importál (a korábbi 3,9 milliárd USD-hez képest 2020-ban 8,1 milliárd USD értékűt).

A lengyel gazdaság felemelkedő igénye figyelhető meg az olasz import tekintetében, hiszen amíg 2000-ben 13. legnagyobb partner, addig 2020-ra már a TOP 10 között szerepel, méghozzá 8.-ként. A 15. kereskedelmi partner Románia maradt 2020-ban is, míg a 14. helyre Oroszország lépett a 2000-es évben 15. helyet elfoglaló Hong Kong helyett.

Az exportra szánt termékek mértéke mindenképpen emelkedett, amely jelenséget vizuálisan a következő ábra (13.) érzékeltet:

13. ábra Legfőbb kereskedelmi partnerek által importált olasz exporttermékek mennyisége (milliárd USA dollárban) 2000, 2020



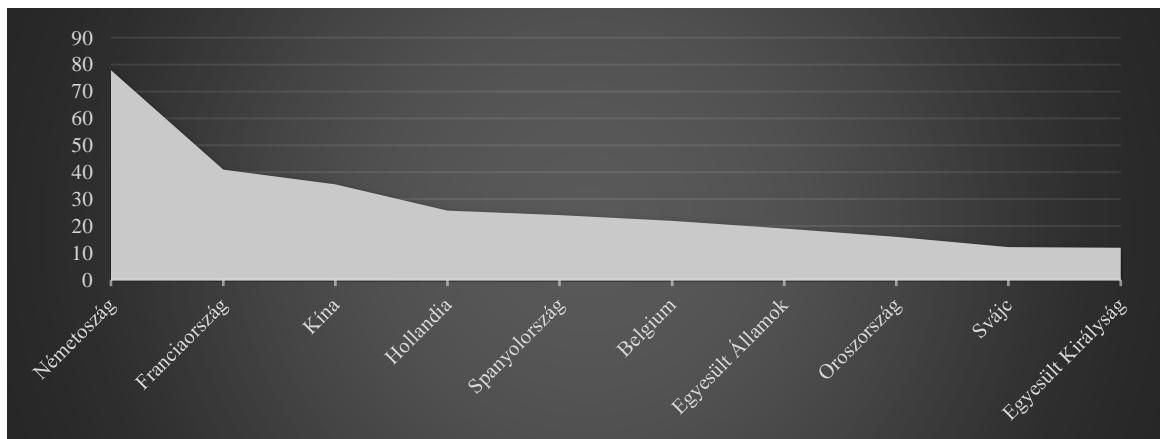
Forrás: World Integrated Trade Solution. Elérhető: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/ITA/Year/2000/TradeFlow/EXPIMP/Partner/by-country> és Daniel Workman: Italy's TOP Trading Partners. Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-import-partners/> alapján saját szerkesztés

A 13. diagramon azon országok láthatók, akik úgy vannak a legnagyobb 15 kereskedelmi partner között, hogy 20 év elteltével is igényt tartanak az olasz exportra. Elemzésem során figyelmet fordítottam arra, hogy hogyan változott az olasz gazdaság által exportált termékmennyiség 20 év elteltével, ami arra engedett következtetni, hogy rendkívül sokat! Minden egyes vizsgált országgal való külkereskedelmi kapcsolatban látható, hogy markánsan nőtt az olasz import volumene. A 13 közül talán Svájcot érdemes a leginkább kiemelni, aki a 7,8 milliárd USA dollár értékű 2000-es olasz importmennyiséget 2020-ra már 28,9 milliárd USA dollárt érő importtételre gyarapította (majdnem négyszeresére), feltornázza ezzel magát a 3 legfőbb kereskedelmi partner utáni helyre.

5.7. Olaszország legfőbb importpartnerei

Kutatásom során figyelmet fordítottam arra is, hogy Olaszországnak mely országok a legfőbb beszállítói.

14. ábra Az olasz termékek legfőbb importőr országai milliárd USA dollárban (2020)



Forrás: Global Edge: Italy: Trade Statistics, 2020. Elérhető: <https://globaledge.msu.edu/countries/italy/tradestats> alapján saját szerkesztés.

Olaszország 2020-ban a legtöbb terméket Németországból importálta saját gazdaságába. Amíg az Egyesült Királyság és Svájc a legnagyobb olasz exportőrök közé tartoznak, addig Olaszország számára csak a 9. és 10. helyen állnak a saját gazdaságába importált termékek tekintetében.

Láthatóan Németország és Franciaország után Kína a 3. legnagyobb importpartnere az olasz gazdaságnak. Gazdasági megfontolások vezetnek a Kínával kapcsolatos pozitív és negatív narratívákat Olaszországban: kereskedő nemzet lévén a jelenlegi kormány jó viszonyban kíván maradni Kínával – bármennyire is okoz ez bizonytalanságot a transzatlanti kapcsolatokban. Luigi di Maio, olasz külügyminiszter 2020. augusztusában kijelentette, hogy Kína Olaszország kulcsfontosságú stratégiai partnere, és a két gazdaságnak szorosabbra kellene fűznie a kooperációt a kereskedelem, a pénzügy és az ipar területén (Nicola, 2020).

6. OLASZORSZÁG POZÍCIÓJA A GLOBÁLIS ÉRTÉKLÁNCOKBAN

Kétségtelen, hogy az 1970-es évek óta globalizálódott az áruk és szolgáltatások előállítása, azonban ez a trend nehezen mérhető (Alessandro et al., 2021).

Gyakorlatilag az egyes gazdaságok úgy vesznek részt a globális értékláncokban, hogy külföldi inputokat importálnak az általuk exportált áruk és szolgáltatások előállításához (hátramutató GVC részvétel); valamint belföldön megtermelt inputokat exportálnak a

feldolgozás-kereskedelmi, termelési szakaszok felelős partnereihez (előremutató¹⁵ GVC részvétel) (WTO, é.n.).

Borin és Mancini 2015-ben irányt mutattak arra, hogy milyen módon lehet felmérni a GVC-vel kapcsolatos kereskedelmet globális input-output táblák segítségével: a előremutató GVC-részvétellel (azaz a további re-exportra kerülő inputok előállítására és szállítására) és a hátramutató GVC-részvétellel (azaz az importált inputok felhasználása külföldre szállított áruk előállítására). A hátramutató részvétel fenomenójának természetes következménye, hogy egy-egy ország egy másik ország inputjaitól válik függővé (Alessandro et. al, 2021).

Az előremutató és a hátramutató GVC-ben történő részvétel koncepciója azért olyan fontos, mert a külgazdasági erőknél való kitettség ezek kapcsolódási pontjainak abszolút és relatív jelentőségétől függ. Ez a megkülönböztetés azonban figyelmen kívül hagyja azt a tényt, hogy a GVC-kben történő részvétel sok olyan tevékenységet ölel fel, amelyek egyszerre kapcsolódnak az előremutató és a hátramutató participációhoz. Ez az úgynevezett I2E (import-to-export) a Baldwin és Lopez-Gonzales által 2015-ben használt terminológiában (Alessandro et al., 2021).

A globális értékláncok elemzése tekintetében elengedhetetlen a hazai és a külföldi hozzáadott érték tartalom vizsgálata, ami összefüggésben van az előre-, és a hátramutató GVC-participációval. A hazai és külföldi hozzáadott érték tartalomra vonatkozó adatok elemzéséhez a TiVA adatbázisa nyújt mankót, hiszen itt elérhetőek a bruttó export belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalmára vonatkozó adatai, amelyek segítségével átfogóbb képet kaphatunk arról, hogy egy adott ország egyes exporttermékei mennyire „hazai gyártmányok” (lásd 8. és 9. ábra).

Érdekes lehet elemezni továbbá a globális értékláncokat illetően a közbenső termékek és a végtermékek exportjának és importjának arányát is.

Mind a három, fentebb említett kutatási területet illetően a TiVA adatbázist felhasználva igyekeztem következtetéseket levonni.

6.1. A termelés lebontása a GVC-tevékenységek azonosítására és mérésére

Wang et. al. 2017-ben végzett értelmezése alapján a termelési tevékenységek 4 fő típusra vannak felosztva attól függően, hogy két vagy több ország közötti termelésmegosztásról van-e szó. Az első típus a belföldön megtermelt hozzáadott érték, amelyet a nemzetközi kereskedelem

¹⁵ Az angol szakszó megnevezése forward participation, amelyre vonatkozóan nincs még egységes magyar nyelvű fordítás.

bevonása nélkül vesz fel a belföldi végső kereslet. Gyakorlati példával élve, ezen típusba tartoznak azon belföldön előállított olasz termékek, amelyeket az Olaszország határain belül fogyasztanak el. A második kategória a hagyományos kereskedelemre utal: a végtermékexportban realizált hazai hozzáadott érték tartalmat foglalja magában. Ebben az esetben a termékeket teljes egészében belföldön állítják elő és csak egyszer lépik át az országhatárt, nevezetesen akkor, amikor fogyasztásra kínálják őket (Xin et al., é.n.). Ide sorolandók azon Olaszország határain belül előállított produktumok, melyek egyetlen termelési részegységét sem helyezik külföldre, csak már a végső fogyasztásra kínált termék kerül az olasz országhatáron kívülre. A harmadik típus a közbenső termékek kereskedelmében megtestesülő hazai hozzáadott érték, amelyet a partnerország a helyben fogyasztott termékei előállításához használ fel. Ezen felül ezen kategória körét szélesíti az a külföldi hozzáadott érték, amelyet közvetlenül a partnerországokból importált termékekből használnak fel belföldön elfogyasztott termékekre (Xin et al., é.n.). Nevezetesen ide azon árucikkek sorolandók, amelyek előállításához Olaszország külföldről behozott összetevőket használ fel hazai fogyasztású termékeihez, belföldi fogyasztói igények kielégítéséhez, továbbá exportkereskedelméhez.

Amikor a tényező-tartalmat anyaországon kívüli termelésre használják - átlépve az országhatárt az előállítási tevékenység esetében – akkor „egyszerű GVC tevékenységről” beszélhetünk. A harmadik típus esetében, a tényező-tartalom legalább kétszer lépi át az országhatárt, ezért ezt „komplex GVC-tevékenységnek” nevezzük (Xin et al., é.n.).

Az országok közötti termelésmegosztási tevékenységek tekintetében mérhető az, hogy a teljes termelési tevékenységben az egyes országok – szektorok részvételének mekkora az intenzitása, részesedése. Ez a megközelítés tulajdonképpen azt méri, hogy a globális termelési hálózatokban résztvevő adott ország adott szektora a termelés hány százalékában vesz részt (Xin et al., é.n.).

Diplomadolgozatom egyik fontos kutatási kérdése az, hogy milyen szerepet tölt be Olaszország a globális értékláncokban. A következő fejezetben Olaszország globális áruhátságokban történő előremutató-, és hátramutató részvételéről lesz szó, illetve arról, hogy az olasz régiók milyen mértékben vesznek részt ezekben, az olasz gazdaság által kitermelt teljes exportmennyiséghez viszonyítva.

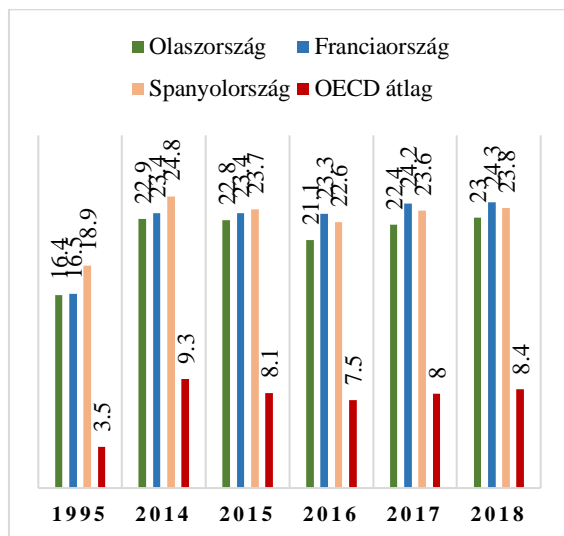
Az előremutató és hátramutató GVC részvétel tekintetében fontos lett volna azt is elemezni, hogy hogyan alakulnak ezek a mutatók a kiválasztott iparágak tekintetében, azonban ezek az adatok nem elérhetőek a TiVA adatbázisában.

6.2. Előremutató és hátramutató GVC-participáció

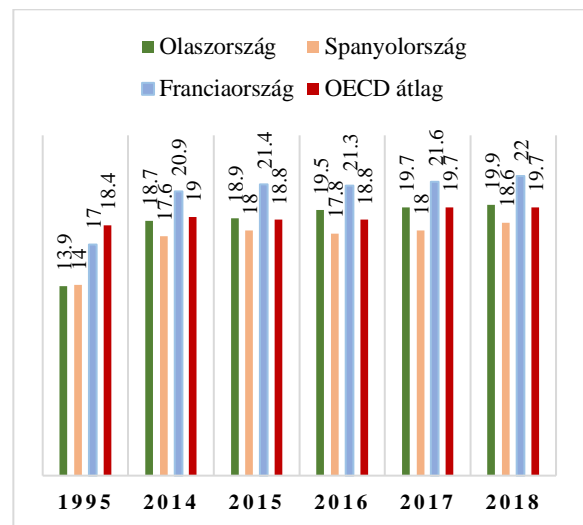
Az előremutató GVC-participáció nem más, mint a külföldi export belföldi hozzáadott érték tartalma a bruttó export arányában, külföldi exportáló országok szerint (Trade in Value Added, 2021). Az egyes országok hátramusztató GVC részvétele pedig azt mutatja meg, hogy mennyi külföldi inputot importál az adott ország az általa exportált áruk és szolgáltatások előállításához, tehát azt, hogy mennyi a kivitelre szánt termékek külföldi hozzáadott érték tartalma. Ez a mutató megfelel azon inputok hozzáadott értékének, amelyeket közbenső termékek előállításához vagy az exportálandó végtermékek/szolgáltatások előállításához importálnak (WTO, é.n.). A hátramusztató participációt nevezhetjük a „vevő” perspektívának vagy akár a beszerzési oldalnak, ahol egy gazdaság köztes nyersanyagokat importál, amelyből később exportot termel (WTO, é.n.).

Azt gondoltam, hogy Olaszország előremutató, hátramusztató GVC-participációját úgy vizsgálom, hogy összevetem más, hasonló gazdaságok előremutató és hátramusztató GVC-participációjával, továbbá az OECD-átlaggal.

15. ábra Hátramusztató GVC-participáció: Olaszország, Franciaország, Spanyolország és az OECD átlag, 1995, 2014-2018 (%)



16. ábra Előremutató GVC-participáció: Olaszország, Franciaország, Spanyolország és az OECD átlag, 1995, 2014-2018 (%)



Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal indicators: Backward participation in GVCs; Forward participation in GVCs. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1 alapján saját szerkesztés

Kezdetben azt vizsgáltam meg, hogy a teljes exportban realizált hazai hozzáadott érték tartalom hogyan változott Olaszország esetében. Mindenekelőtt elmondható, hogy Olaszországban konstans emelkedés figyelhető meg az előremutató GVC részvételt illetően, továbbá fontos kiemelni, hogy még 2015-ben sem volt kilengés e tekintetben. Az OECD átlagot figyelembe véve, egyedül 1995-ben lelhető fel szembevető eltérés, amikor Olaszország 4,5%-

kal az OECD átlag alatti eredményt produkált az előremutató GVC részvételt illetően. Amíg Spanyolország csak 1 százalékponttal emelkedett felül ezen az értéken, addig Franciaországnak 1,4% híján majdnem sikerült felérnie az OECD átlaghoz. Mindazonáltal, Franciaország szinte minden évben hozzávetőlegesen 2%-kal Olaszország felett teljesített. Spanyolországgal párhuzamot vonva viszont – az 1995-ös év kivételével –, 2014-2018 között végig magasabb százalékot mutatott Olaszország előremutató GVC részvételi mutatója.

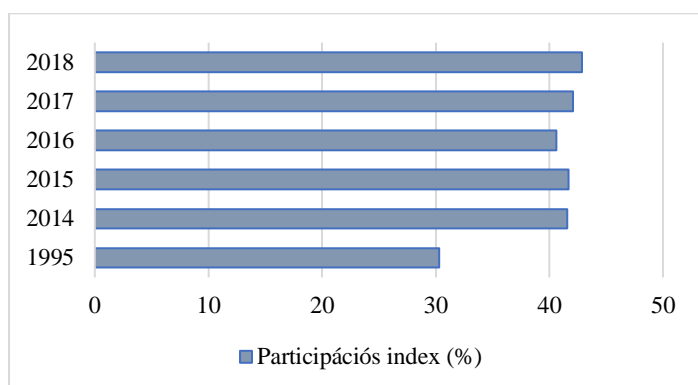
A bruttó export külföldi hozzáadott érték tartalmát tekintve (hátramutató GVC részvétel) Olaszország, de Franciaország és Spanyolország is jóval az OECD átlag felett van, lévén, hogy a 3 ország %-os részesedése között alig van különbség. Ebből arra lehet következtetni, hogy a vizsgált országok olyan külkereskedelmet folytatnak, amiben külföldi inputokat importálnak végső exporttermékeikhez. Következésképpen, Olaszország kihelyezi más országokba termelése alacsony hozzáadott értékű szakaszait, majd visszaszervezi azt határain belülre és csak ezután kínálja exportra azokat.

Ennek fényében állítható, hogy Olaszország, – ahogyan szinte az összes ország a világkereskedelemben – köztes termék kereskedelmet folytat, végtermék kereskedelem helyett, hiszen ezek az alapanyagok, nyersanyagok, részegységek, félkész termékek többször is átlépik az országhatárokat, míg végül olyan állapotúvá szerveződnek, amilyenek a végső felhasználók látják őket.

Összevetve Olaszország előre-, és hátramutató GVC részvételét, megállapítható, hogy inkább az utóbbi – a „vevő perspektíva” – jellemző inkább külkereskedelmére. Az olasz gazdaság azt a külkereskedelmi szerepet részesíti előnyben, miszerint külföldön megtermelt inputokat importálva állítja elő exportra szánt végtermékeit, illetve belföldön előállított köztes termékeit. Ugyanakkor elmondható az is, hogy nincs számottevő különbség az előre-, és a hátramutató GVC-részvétel %-os értékei között.

A GVC-részvételt mérő participációs index úgy számítható ki, hogy összeadjuk az előre-, és a hátramutató GVC részvételre vonatkozó adatokat. Eszerint a participációs index Olaszország esetében 1995-ben 30,3%; 2014-ben már 41,6%; 2015-ben 41,7%; 2016-ban 40,6%; 2017-ben 42,1%; 2018-ban pedig 42,9%. Ezen adatok alapján elmondható, hogy az elmúlt időszakban a participációs index emelkedése figyelhető meg az olasz külkereskedelem aspektusában. Ez arra enged következtetni, hogy az olasz gazdaság egyre mélyebben ágyazódik be a GVC-kben történő kereskedelembé. Továbbá elmondható még, hogy az olasz gazdaság GVC-participációs indexe 40% körüli értéket vett fel az elmúlt időszakban.

17. ábra Partecipációs index alakulása Olaszország esetében (1995, 2014-2018) %



Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal indicators (Forward, backward participation in GVCs)
Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját számítás és szerkesztés

6.3. Az olasz vállalatok a globális értékláncokban

Az 1990-es évek óta a piacok globális integrációja és az iparágak vertikális széttagoltsága meglehetősen föllendült, ami erőteljes hatással volt a nemzetközi munkamegosztásra, a cégek viselkedésére és teljesítményére mind a fejlett, mind a fejlődő országokban. Ezen folyamat egyik kulcsfontosságú eleme a globális értékláncok felvirágozása (Mariarosaria et al., 2016).

Olaszország, Németország után a második legnagyobb európai feldolgozóipari gazdaság (az ipar teszi ki a GDP 15,8%-át Olaszországban és 22,5%-át Németországban). Számos karakterisztikus ipari jellemzővel rendelkezik, amely különösen a GVC-ben való részvétel kontextusában fontos. Az egyik ilyen hangsúlyos jellemző a fragmentáció: az olasz feldolgozóipari cégek 82,7%-a a teljes feldolgozóiparban közreműködő munkaerő közel 25%-át foglalkoztatják, míg a kisebb arányban jelen lévő közepes és nagy gyártó cégek 250-nél több alkalmazottal dolgoznak, a feldolgozóipari összmunkaerő mintegy 23%-át adva ezzel. A cégek közötti munkamegosztás területileg lehatárolt volt egészen a piaci globalizáció felfutásáig. Olaszország komparatív előnyét továbbra is elsősorban a hagyományos, „Made in Italy” (textil, ruházati cikkek, bőrtermékek; bútorok és lábbelik) szektorokban tudja realizálni, olyan iparágak lévén, amelyeknél lehetséges a termelés nemzetközi szétszórása. A „nagy recesszió” különösen súlyos volt Olaszországban, a GDP 8,5%-ot esett 2008-2015 között, továbbá a fogyasztás és a beruházások is csökkenő tendenciát mutattak, és csak a külföldi kereslet mutatott valamelyest pozitív irányvonalat (Mariarosaria et al., 2016).

A globalizáció egyfajta sokként érte az olasz cégeket, szerkezeti sajátosságaik miatt – történelmi szakadék tátong a virágzó Észak és a viszonylag fejletlen Dél között; tükröződnek a különbségek a munkatermelékenységben és a teljes tényezőtermelésben a két részen található vállalatok között. Mindazonáltal, Olaszország többé-kevésbé korrelál Németország és

Franciaország GVC-ben történő részvételével, mind az olasz exportba ágyazott külföldi hozzáadott érték arányát, mind a kereskedelmi partnerek exportjában realizált belföldi hozzáadott érték részesedését tekintve (Mariarosaria et al., 2016).

A GVC-ben való részvételt figyelembe véve, megkülönböztethetők „single”, „dual” és „triple” metódusok. A „single” részvétel magában foglalja az alkatrészek/szolgáltatások importőreit vagy exportőreit vagy a nemzetközi termelőket (FDI vagy nemzetközi kiszervezés révén). A „dual” metódus azokat a cégeket foglalja magában, amelyek részt vesznek a fenti módok közül bármely 2-ben. Következésképpen, a „triple” módozat pedig mindhárom tevékenységet magában foglalja (Mariarosari et al., 2016).

6.4. Olasz régiók a globális értékláncokban

Ahogy a globális értékláncok, mint termelési módok egyre jelentősebbé válnak, úgy csökken a súlya egy ország bruttó exportjának a versenyképesség mutatója, illetve a termelési volumen felmérése szempontjából. Ez azért van, mert az export értékének kereskedelmi statisztikák által nyilvántartott adatai nem feltétlenül tükrözik azt, hogy az esetlegesen mennyi külföldi hozzáadott értéket tartalmaz (Chiara et al., 2018).

Például, ha az olasz külkereskedelmet elemezve arra lennénk kíváncsiak, hogy mennyit exportál például az élelmiszeripari termékek, dohánytermékek és italok termékkategóriájából, akkor az önmagában véve kevés, hogy tudjuk, hogy a totális bruttó exportja ezekből 2018-ban 31.301,8 millió USA dollár volt, hiszen ennek az értéknek csak a 77,2%-át adja a belföldi hozzáadott érték tartalom és a fennmaradó 22,8% a külföldi hozzáadott érték tartalmat takarja. Ezek az adatok azért fontosak, mert torzulhat a statisztika az alapján, hogy a teljes kereskedelmi értéket az utolsó gazdasághoz kötik.

Ez nemcsak a nemzetközi kereskedelem fragmentációjára, az országok közötti egyes tranzakciókra nézve jelentős, hanem egy ország adott régióira való tekintettel is, hiszen azok közvetlenül és közvetve, más régiókkal folytatott kereskedelmük révén, differenciáltan kapcsolódhatnak a nemzetközi kereskedelemhez (Chiara et al., 2018).

Az olasz központi bank 2018-ban megjelent tanulmánya rávilágít arra, hogy valójában a hagyományos kereskedelmi szakirodalom a külkereskedelemre fordítja a hangsúlyt, és nem foglalkozik az országon belüli kereskedelmi áramlásokkal. Ennek oka nemcsak az információhiányban rejlik, hanem a komparatív előnyök kiaknázása miatt is tartották kevésbé fontosnak az interregionális kereskedelmet, mint a nemzetek közötti kereskedelmet. Az országon belüli régiók jelentősen eltérhetnek egymástól, akár infrastruktúra, akár termelési struktúra, avagy intézményi működés tekintetében, mely miatt más komparatív előnyöket

élvezhetnek és versenyképességi szintet képviselhetnek, ami viszont jelentős tényező a GVC-ben való részvétel meghatározásában. Ezeket a differenciákat a leginkább az intézményekhez és az implikált politikai eredményekhez kötik, amelyek lényegesen különbözőek lehetnek egy ország valamennyi területét illetően, ami pedig a humántőke és a technológia-átvétel vonatkozásában tükröződik vissza (Chiara et al., 2018).

A legfrissebb adatok alapján, 2021. negyedik negyedévében az olasz központban¹⁶ (5,2%), az északkeleti régióban¹⁷ (3,6%), északnyugaton¹⁸ (0,8%), délen és a szigetországi régiókban (8,8%) nőtt a kivitel az előző periódushoz viszonyítva. Az előző évhez viszonyítva minden makrorégióban nőtt az export, nevezetesen a szigetek¹⁹ tekintetében 46,4%-kal; északkeleten 18%-kal; 19,2%-kal északnyugaton; 2,5%-kal, 15,3%-kal a központban, továbbá 6,65%-kal a déli régiókban²⁰. 2021-ben aszerint, hogy milyen mértékben járultak hozzá az egyes régiók a teljes exportnövekedéshez, annak aránya Lombardiában 19,2%-kal; Emilia-Romagnában 16,9%-kal; Venetóban 16,7%-kal; Piemonte-ban 20,6%-kal; Toscanában pedig 6,8%-kal nőtt. Csökkenést csak Basilicatában regisztráltak (-14,7%) (Istat, 2022).

6.4.1. A nemzetközi és interregionális folyamatok dekompozíciója

Az olasz központi bank elemezte a nemzetközi és interregionális folyamatok dekompozíciójának eredményeit.

Azon következtetésekre jutott Chiara et al., 2018-ban, hogy a bruttó export és kiáramlás utáni minden euró egységre jutó bruttó regionális hozzáadott érték átlagosan 65,6%, amely eredmény valamivel alacsonyabb, mint a korábbi olaszországi dekompozíciók. A globális értékláncokban való részvétel a legtöbb régióban szignifikáns: átlagosan az olasz régiók bruttó exportjának és kiáramlásainak 53,6%-a – tehát több, mint a fele – termel hozzáadott értéket a nemzetközi és az interregionális értékláncokban, néhány régió kivételével (Chiara et al., 2018).

A régiók azonban különböző tendenciákat mutatnak a külföldi hozzáadott érték arányának relatív jelentőségét figyelembe véve. A Mezzogiorno (Dél-Olaszország) ugyanis meglehetősen periférikusnak mondható a nemzetközi beszerzési források feltételei szempontjából, valamint a dél-olasz régiók sokkal jobban rá vannak utalva nemzeti partnereikre. A kereskedelmi folyamatokban az összes régió számára Lombardia és az Európai Unió a fő forrásai a hazai és a külföldi hozzáadott értéknek. Mindazonáltal, a déli régiók közötti kereskedelmi kapcsolatok

¹⁶ Tuscany, Umbria, Marche, Lazio

¹⁷ Veneto, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Emilia-Romagna

¹⁸ Piedmont, Valle d'Aosta, Lombardy, Liguria

¹⁹ Sicily, Sardinia

²⁰ Abruzzo, Molise, Campania, Apulia, Basilicata, Calabria

gyengének bizonyultak, összevetve azt néhány közép-olasz és észak-olasz régióval (Chiara et al., 2018).

Az olasz központi bank azt a következtetést vonta le, hogy az olasz régiók globális értékláncokban elfoglalt helyét tekintve, könnyebben megérthetővé válik minden egyes régió szerepe a külföldi kereslet kiszolgálásában és a régiók közötti termelési interdependenciában, amennyiben a GVC-k régiós szintű I/O - alapú felmérését²¹ tekintjük át. Ennek megvizsgálása az olyan országokban különösen fontos, mint Olaszország, ahol az észak és a dél közötti folyamatos gazdasági szakadék visszatükröződik a nemzetközi és interregionális globális értékláncokban való differens részvételben. A Mezzogiorno és Olaszország többi része közötti kontraszt nem az exporthoz és a kiáramlásokhoz kapcsolódó hozzáadott érték kinyerése képességének különbözőségéből fakad, hanem a belföldi hozzáadott értéknek a nemzetközi és az interregionális kereslettől való függésének mértékétől (előbbi részaránya az északi és a középső régiókhöz viszonyítva alacsonyabb). Az olasz régiók azon tekintetben is eltérnek egymástól, ha a nemzetközi forrásokból eredő külföldi hozzáadott érték arányát nézzük, hiszen a Mezzogiorno a nemzetközi beszerzés földrajzában meglehetősen periférikus területnek bizonyul és gyengébb nemzetközi kapcsolatokkal rendelkezik, mind az előremutató, mind a hátramutató GVC részvétel tekintetében (Chiara et al., 2018).

6.5. A termelési hálózatok összetettsége

A globális értékláncok elterjedésének köszönhetően új megválaszolandó kérdések merültek fel a világkereskedelemben. Különösen fontossá vált az országok és az ágazatok részvételi szintjének felmérése a termelés nemzetközi megosztásában. Amikor még a termelési folyamatok túlnyomórészt az országhatárokon belül zajlottak, a kereskedelmi forgalom nagy részét a végtermék-, és a nyersanyagkereskedelem adta, akkor néhány egyszerű mutató segítségével (piaci részesedés; import és export földrajzi összetétele; kétoldalú kereskedelmi mérlegek; specializációs ágazati mutatók) releváns kép volt kialakítható egy ország nemzetközi piacokon betöltött szerepéről és annak időbeli alakulásáról. A termelési hálózatok összetettségének növekedése miatt az országokban új eszközökre és adatokra van szükség néhány alapvető kérdés megoldásához, mint például ahhoz, hogy bizonyos termelési

²¹ Az ipari szervezeti (I/O) modell (angolul: Industrial organization model) egy olyan modell, amely az ipari szervezet jobb megértését szolgálja. Tanulmányozza a cégek szerkezetét és azokat a piacokat, ahol a vállalatok versenyeznek egymással. Elérhető: <https://onestrategy.org/industrial-organization-io-model/> Letöltve: 2022.04.17.

folyamatok függenek azoktól a külföldi piacoktól, ahol a végső kereslet lokalizálódik, vagy, ahonnan a végtermékek és a köztes termékek inputjai származnak (Alessandro, 2017).

Az még érdekesebb, hogy ez magával vonz néhány politikai szempontból is fontos kérdést, mint például azt, hogy tudni szükséges, hogy egy ország (vagy szektor) mely globális értékláncokban vesz részt és milyen mélységű az összekapcsolódás bizonyos ágazatok/gazdaságok között; milyen feladatra és üzleti funkcióra specializálódott egy ország; milyen módon támaszkodik egy ország versenyképessége a külföldről származó inputokra. Ezen kérdések az olyan országokban különösen érdekesek, mint amilyen például Olaszország, hiszen az olasz gazdaság mélyen integrálódik a nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi hálózatokhoz, különösen az úgynevezett Factory Europe²²-hoz (Alessandro, 2017).

Gereffi és Fernandez-Stark 2011-ben úgy definiálták az értékláncot, mint a cégek és munkavállalók által végzett tevékenységek teljes skálája, ami a termék koncepciójától annak végfelhasználásáig terjed. Amikor ezek a tevékenységek szétszórtnan helyezkednek el a különböző országokban, akkor a termelési folyamatot nevezzük globális értékláncnak. A GVC gyártási szakaszok sorozataként is ábrázolható: minden szakaszban egy bizonyos ország-szektor közbenső inputforrásokat szerez be egy másik ország-szektorból, miközben hozzáteszi saját hozzáadott értékét és outputként továbbítja más ország-szektoroknak, a közbenső-, vagy a végtermékek piacára. Ennek következtében a globális értékláncok a termelési láncok mentén, a hozzáadott értékek nyomán követésével tanulmányozható (Alessandro, 2017).

6.5.1. Köztes-, és végtermékek exportja és importja bizonyos iparágak tekintetében

2. táblázat Köztes-, és végtermékek exportja és importja Olaszország kiválasztott iparágaiban (millió USA dollárban) 2018

Iparág	Összes bruttó export	Végtermékek bruttó exportja	Köztes termékek bruttó exportja	Végtermékek bruttó importja	Köztes termékek bruttó importja
Élelmiszerek, italok, dohánytermékek	31301,8	21302,6	9999,1	19707,7	11253,8
Textíliák, ruhaneműk, bőr és kapcsolódó termékek	43941,6	30598,1	13343,6	16963,2	9220,2
Számítógép, elektronika, elektromos berendezések	35491,8	16560,3	18931,4	22952,6	20334,7
Gépjárművek, pótkocsik, félpótkocsik	43587,8	26424,8	17163,1	26146,9	19199,9

Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal indicators Elérhető:

https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

²² Baldwin és Lopez-Gonzales, 2013 szerint a globális SCT nagy része három regionális „gyárra” összpontosul: Európára, Kelet-Ázsiára és Észak-Amerikára. Forrás: Hokman, B. 2013. Elérhető: <https://ecdpm.org/great-insights/multiple-dimensions-trade-development-nexus/supporting-supply-chain-trade/> Letöltve: 2022.04.18.

A közbenső termékek kereskedelmének növekedése azt jelenti, hogy a köztes inputok (a belföldön és külföldön fogyasztásra szánt termékek előállításához importált alkatrészek és anyagok) egyre nagyobb erőt képviselnek a világkereskedelemben. Az importált inputok nagymértékű és gyorsan növekvő exportcélú felhasználása fontos politikai következményekkel jár. A kétoldalú kereskedelmi egyenlegeket nem mérik megfelelően; a védelem költségei magasabbak; a kereskedelem volatilisabb és az export jelentőségét gyakran túlbecsülik a rövid távú kereskedelemben (Shimelse, 2011).

A 2. táblázat bizonyos olasz gazdasági szektorok tekintetében ábrázolja a végtermékek, közbenső termékek exportját, valamint a végtermékek és közbenső termékek importált mennyiségét. Az élelmiszeripart illetően a vizsgált mutatók közül a legmagasabb értéket a végtermékexport hozta, viszont kiemelendő, hogy ezen termékkategória végtermékexportja csupán 1 594,9 millió USA dollárral több, mint a végtermékimport. Megfigyelhető továbbá, hogy a köztes termékek importja itt jelentősebb, mint azok exportja. Ez alapján feltételezhető, hogy Olaszország az élelmiszeriparát illetően köztes termékeket importál, amelyeket továbbad exportba ágyazva.

A textilipari produktumokat megfigyelve is ugyanez az eredmény látható, tehát a végtermékexport a legmagasabb arányú, azonban itt a végtermékimport kishíján ez előbbinek csupán a felét teszi ki. Továbbá, a köztes termékek exportja magasabb, mint azok importált mennyisége. Ennek alapján elmondható, hogy Olaszország a textilipart illetően többet exportál, mint importál, mind a végtermékeket, mind a köztes termékeket megvizsgálva.

A következő termékcsoporthoz tekintetében (számítógépek, elektronika, elektromos berendezések) magasabb értékű a köztes termékek exportja, mint a végtermékeké, a két érték közötti minimális különbséggel (2 371,1 millió dollárral). A behozatallal összefüggésben elmondható, hogy a köztes termék import kicsivel kevesebb, mint a végtermékimport. Mindezek fényében megállapítható, hogy a számítógépek és elektronikai berendezések iparágat illetően Olaszország nagyobb mennyiségben kínálja exportra a közbenső termékeket, továbbá ettől még jelentősebb mennyiségben importál elektronikai végtermékeket.

A gépjárműiparral összefüggésben látható, hogy a legmagasabb értéket a végtermékexport adja, amit minimális mennyiség eltéréssel követ a végtermékimport (277,9 millió USA dollárral). A közbenső termékek tekintetében pedig kishíján, de magasabb az importvolumen, mint az exportmennyiség.

7. OLASZORSZÁG FDI VONZEREJE ÉS SAJÁT FDI KIFEKTETÉSEI

A külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) fontos tényezői a globalizált gazdaságnak. Az UNCTAD szerint 2017-ben a globális FDI állomány több mint 31,5 milliárd dollár volt, ami a globális GDP mintegy 39%-a, ami az 5 évvel ezelőtti szinthez képest 8 százalékponttal több. A fejlett országok körében a befelé irányuló FDI állománya a GDP-hez viszonyítva 44%, de ez a kép meglehetősen heterogén, mivel az Egyesült Államok és a nagy európai országok, mint amilyen Franciaország (34%), Olaszország (27%) és Németország (25%) nagyjából az átlaggal összhangban teljesítenek (Banca d'Italia, 2021).

Az FDI-on keresztül a befektető cégek távoli külföldi piacokra juthatnak el, hatékonyan erősíthetik a globális értékláncok diffúzióját és elősegíthetik a termelékenység növekedését. A kedvezményezett cégek számára az FDI nemcsak a technológia és a vezetői gyakorlat akvizícióját jelenti, hanem fontos finanszírozási forrást is jelöl. Az Európai Unió az egyik legnyitottabb otthon a külföldi közvetlentőke-befektetések számára, hiszen az uniós tagországok az egységes piac működését – beleértve a tőke szabad mozgását, szerződésben rögzítik. Ennek következtében az intézmények és a tagállamok elismerik az FDI jelentőségét az általános versenyképesség és a termelékenység fokozása, a cégek nemzetközivé válásának elősegítése, az új piacokhoz való hozzáférés és a foglalkoztatás fenntartásának tekintetében (Banca d'Italia, 2021).

7.1. Az olasz befektetésösztönzési rendszer

Azt, hogy egy ország kedvező befektetési célpont legyen, több módon is el lehet érni. Léteznek mindenekelőtt a befektetést ösztönző adókedvezmények, aztán ott vannak az állami támogatások, valamint egy adott ország által kínált kedvező adottságok (pl. alacsony munkaerőköltség). Ebben a fejezetben arra keresem a választ, hogy Olaszország milyen kedvezményeket nyújt arra vonatkozóan, hogy növelje az országán belül végrehajtott befektetések számát, különös tekintettel az Ipar 4.0-ra és a kutatás-fejlesztésre.

7.1.1. Olasz adókedvezmények és beruházást ösztönző elemek

A 2021. évi költségvetési törvény előírja, hogy a 2021. január 1. és 2021. december 31. közötti időszakban létrejövő összeolvadások, szétválások és természetbeni hozzájárulások esetén a társaság átválthat halasztott adókövetelésre. A következő fontos elem az új tárgyi eszközökbe történő befektetésekhez kínált adójóváírás. Minden vállalkozás részesülhet ebben az

adókedvezményben, a jogi formájától, a működési ágazatától, a méretétől vagy a jövedelemmegállapítási rendszerétől függetlenül. Olaszország a reformokkal együtt számos pénzügyi ösztönző elemet vezetett be, amelyek célja az országban realizált FDI növelése, a K+F tevékenységek ösztönzése, az ipari válságövezetek támogatása, valamint új innovatív vállalkozások növekedésének előmozdítása (Italian Trade Agency, é.n.).

A szóban forgó fiskális juttatások a következő sorokban olvashatóak. Az Ipar 4.0 nemzeti stratégia értelmében a tárgyi eszközökbe és immateriális javakba beruházó vállalatok széles körű adókedvezményeket élvezhetnek, 15%-tól (immateriális javak) 20-40%-ig (tárgyi eszközök). A tárgyi eszközökbe befektető cégek 6%-os adójóváírásban részesülhetnek (Italian Trade Agency, é.n.).

A speciális gazdasági övezetekre vonatkozóan a következő adókedvezményeket vezették be: Basilicata, Calabria, Campania, Puglia és Szicília különleges gazdasági övezetein belül (tengeri kikötők, belvízi kikötők, repülőterek, termelési területek, logisztikai platformok és intermodális árufuvarozó falvak) 2022 végéig, legfeljebb 50 millió euró befektetést végrehajtó vállalatok 25%-os, 35%-os vagy 45%-os adójóváírásban részesülhetnek (Italian Trade Agency, é.n.).

Adójóváírás illeti Dél-Olaszországban azon vállalatokat is, amelyek 2020 végétől Basilicatában, Calabriában, Campaniában, Pugliában, Szicíliában, Molise-ban vagy Abruzzóban fektetnek be, ami által 25%-os, 35%-os vagy 45%-os adójóváírásban részesülhetnek. Mindazonáltal, adójóváírás jár a következő kiadásokkal kapcsolatosan (személyi, tárgyi eszközök értékcsökkenése, tanácsadás stb.): K+F (12%); technológiai innováció (6%); technológiai innováció az Ipar 4.0 számára (10%); esztétikai koncepció (textil-, lábbeli-, divatágazat, 6%) (Italian Trade Agency, é.n.).

Ide sorolhatjuk az ún. szabadalmi dobozt is, ami a minősített immateriális javak közvetlen használatából vagy engedélyezéséből származó bevételek 50%-os adókedvezményét jelenti. Ez a társasági jövedelemadó és a regionális termelési adó csökkentésére vonatkozik. Az Ipar 4.0 képzési támogatás célja a vállalatok beruházásainak ösztönzése az Ipar 4.0 technológiai mentén (automatizálás, felhő stb.), ami egy 40%-os adójóváírást jelent. Bevezetésre került az ACE – segítség a gazdasági növekedéshez, amelynek célja a társaságok feltőkésítésének ösztönzése. A társaság bevételeire alkalmazott adókulcs erre a konkrét összegre 1,3% (Italian Trade Agency, é.n.).

Végezetül foglalkoztatási bónuszok felvételére nyílik lehetőség a 35 év alattiaknak, a nőknek, és az 50 év felettieknek, valamint a külföldön élő munkavállalóknak, tanároknak és kutatóknak (Italian Trade Agency, é.n.).

Az olasz adórendszer számos kedvezményt ír elő a humán-erőforrás növelése érdekében. Például, amennyiben a jelenleg külföldön munkálkodó professzorok, valamint kutatók úgy döntenének, hogy Olaszországban folytatják tevékenységüket, az ország az olasz jövedelmükhöz mértén adókedvezményeket nyújt. Ez az adókedvezmény az ún. „impatriált” munkavállalók számára is nyitva áll: ők a külföldön dolgozó diplomások; a külföldön tudományos képesítést szerzett hallgatók; és a magasan képzett vezetők és dolgozók (Agenzia delle entrate, 2018).

7.1.2. Az Ipar 4.0-ra vonatkozó kedvezmények

Olaszország innovatív vállalatoknak nyújtott fiskális kerete jelenleg az egyik legvonzóbb a világon (Digital Tax Index 2017), melyben bevezetésre került egy olyan engedmény, ami alapján minden típusú vállalat számára automatikusan elérhetővé váltak az adókedvezmények, csökkentve a bizonytalanságot és a bürokráciát. Emellett számos egyéb intézkedést is bevezettek a vállalatok sokféleségének támogatására, a kezdő startupoktól kezdve a már működő multinacionális vállalatokig. Az Ipar 4.0-ra vonatkozó engedmények körébe sorolhatóak az adókedvezmények az innovatív startup vállalkozásokba és kkv-kbe történő befektetések esetében: mind a magánszemélyek, mind a jogi személyek innovatív startup vállalkozásokba és innovatív kkv-kba történő befektetései az olasz jövedelemadó jelentős csökkentését élvezik. A juttatás mindkét csoportot illetően a befektetett összeg 30%-a, magánszemélyek esetében legfeljebb évi 1 millió euró, cégek esetében pedig 1,8 millió euró (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

További intézkedés, hogy 40%-kal növelik az új ipari gépekbe történő beruházások szokásos értékcsökkenési levonását, ami azt jelenti, hogy a beszerzési költségeket ezzel egyenértékű részarányban emelik számviteli szempontból. Mivel az eszközök fiskális értékcsökkenésnek vannak kitéve, ezért ez az adóköteles jövedelem, és az adókulcs jelentős, hosszantartó csökkenéséhez vezet (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

A hiperamortizáció a normális értékcsökkenés 150%-os növekedése. Ez az intézkedés az adóteher jelentős csökkenését eredményezi és az „Ipar 4.0” jellegű ipari berendezésekre vonatkozik, olyan gépekre, amelyek a „dolgok internetén”²³ keresztül információt cserélhetnek más rendszerekkel. Célja, hogy arra ösztönözze a cégeket, hogy fektessenek be termelési

²³ A dolgok internete fogalom azt írja le, hogy a számítógép, a személyi számítógép adott alkalmazási területeken egyre inkább eltűnik és szerepét intelligens tárgyak, dolgok veszik át. Forrás: <http://industry4.hu/en/fogalomtar/dolgok-internete-iot>

folyamataik és ellátási láncok digitális átalakításába (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

A kutatás-fejlesztési adókedvezményt azon vállalatok élvezhetik, amelyek a 2017–2020 közötti időszakban növelték K+F kiadásait, 50%-os adójóváírásban részesültek többletkiadásaik után, amelyek éves felső határa 20 millió euró. Ez az alapkutatásra, ipari kutatásra, kísérleti fejlesztésre és a szellemi tulajdon költségeire vonatkozik. Továbbá, az adójóváírás sokféle adó és járulék kompenzálására használható fel, még abban az esetben is, ha a vállalat veszteséges (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

Az utolsó pont egy olyan speciális adórendszert takar, amely az immateriális javak (ipari szabadalmi jogok, ipari formatervezési minták és modellek, know-how és szerzői jogi szoftverek) felhasználásából származó bevételek társasági adójának 50%-os csökkentéséből áll (Ministry of Economic Development, Italy, é.n.).

7.1.3. A kutatás-fejlesztési beruházások ösztönzése Olaszországban

Mindenekelőtt elmondható, hogy Olaszország az OECD-átlag alatt van az üzleti K+F-re nyújtott állami támogatások tekintetében, a GDP százalékában 2019-ben 0,2%-ot tett ki. Ennek a mutatóknak a javítása érdekében, az olasz gazdaság négy változtatást eszközölt a K+F területéhez kapcsolódó adókedvezményekre tekintettel 2021-ben: (i) a 2020-as adóévben bevezetett új, mennyiség-alapú K+F-re, innovációra és designra vonatkozó adókedvezményt meghosszabbítják a 2022-es adóév végéig; (ii) a K+F adójóváírás mértéke 12%-ról 20%-ra emelkedett (bizonyos K+F tevékenység esetében 30%-ra), továbbá az innovációra (főként a digitális 4.0 innováció vagy az ökológiai átállásra) és a designra vonatkozó adójóváírás mértéke 6%-ról 10%-ra emelkedett; (iii) a minősített K+F kiadások felső határát 3 millió euróról 4 millió euróra emelték; (iv) a megemelt adójóváírásokat kiterjesztették a dél-olasz régiókban, amit a COVID-19 válság idézett elő 2020-ban (a standard 20%-os K+F adójóváírás helyett egy fokozott, 45%/35%/25%-os részesedést alkalmaznak az adott régiókban működő kis/közepes/nagyvállalatokra). A volumen-alapú, 2020-as adójóváírás bevezetésével, amely felváltja a meglévő járulékos adókedvezményt Olaszországban, a kkv-kra és a nagyvállalatokra vonatkozó becsült K+F adótámogatás mértéke jelentősen, 0,07%-ról 0,11%-ra nőtt, elérve azt a szintet, mint azt a korábbi volumen alapú K+F adókedvezményt, ami 2007-2009 között volt elérhető (0,12%). 2021-ben az adótámogatás mértéke a kkv-k és a nagyvállalatok esetében 0,11%-ról 0,20%-ra emelkedett (OECD, 2021).

7.2. Mennyire kedvező befektetési célpont Olaszország, avagy a beáramló és a befektetett külföldi közvetlentőke-befektetések

Ebben a szakaszban arra keresem a választ, hogy az előző fejezetben taglalt olasz kormány által nyújtott kedvezmények vajon mennyiben segítik Olaszországot abban, hogy vonzóbb hely legyen a külföldi közvetlentőke-befektetések számára. Vajon otthonra találnak-e a külföldi közvetlentőke-befektetések az olasz territóriumon belül?! Különösen napjainkban érdekes ezeket a tendenciákat vizsgálni, hiszen a Covid-19 világjárvány mélyen megrázta a világgazdaságot, és ennek megfelelően a globális beruházások is visszaestek (FDI Intelligence, é.n.).

7.2.1. Külföldi közvetlentőke-beáramlások

A nemzetközi kereskedelem és a külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) a globális világ és a globális értékláncok fő meghatározói és mozgatórugói (OECD, 2017).

Olaszország egy, a befektetők számára kedvező, nyitott gazdaság, ami jelentős lépéseket tett azért, hogy a területén beruházni kívánók bizalmát elnyerje. A 2011 óta végrehajtott reformok sorozata után Olaszország globálisan a 8., míg az EU-ban a 4. helyen áll a „2019-es FDI Confidence index²⁴” tekintetében. Egy év alatt 2 helyezést szerezve (2 év alatt 5-öt) előzte meg Hollandiát és Svédországot (Italian Trade Agency, é.n.).

2017-ben napvilágot látott tanulmányok szerint, Olaszország a befelé irányuló FDI (17 milliárd dollár) tekintetében világszinten a 19., míg Európa-szerte az 5. helyet foglalta el. A külföldi befektetők tulajdonában lévő cégek jelenleg több mint 1,2 millió embert foglalkoztatnak a félszigeten, ebből 500 ezret a feldolgozóiparban. (Italian Trade Agency, é.n.).

Az ország teljes mértékben kihasználja földrajzi fekvését a Földközi-tenger és Európa keresztezésében, a színvonalas és folyamatos fejlődésben lévő közlekedési infrastruktúra-rendszerének (autópályák, nagysebességű vasútvonalak, kikötők és repülőterek) köszönhetően, amelyet két kulcsfontosságú, az észak-déli és a nyugat-keleti tengelyen fejlesztettek ki, lehetővé téve a piacokhoz való gyors és könnyű hozzáférést (Italian Trade Agency, é.n.).

Az olaszországi gazdasági tevékenység (GDP) függ a külpiaconktól. A multinacionális vállalatok jelentős szerepet játszanak az export ösztönzésében (Banca d'Italia, 2016)

²⁴ A Kearney FDI Confidence Index® a globális üzleti vezetők éves felmérése, amely azokat a piacokat rangsorolja, amelyek valószínűleg a legtöbb befektetést fogják bevonni a következő három évben. Az első jelentés 1998-ban jelent meg. Forrás: <https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index>
Letöltve: 2022.04.09.

Olaszország GDP-ének körülbelül 18%-át teszik ki a beruházások és ezt az arányt javarészt vállalati befektetések adják. Ez egy elég jó eredménynek mondható, tekintve, hogy csak minimális mértékben haladja meg ezt az értéket az OECD átlag (OECD, 2021).

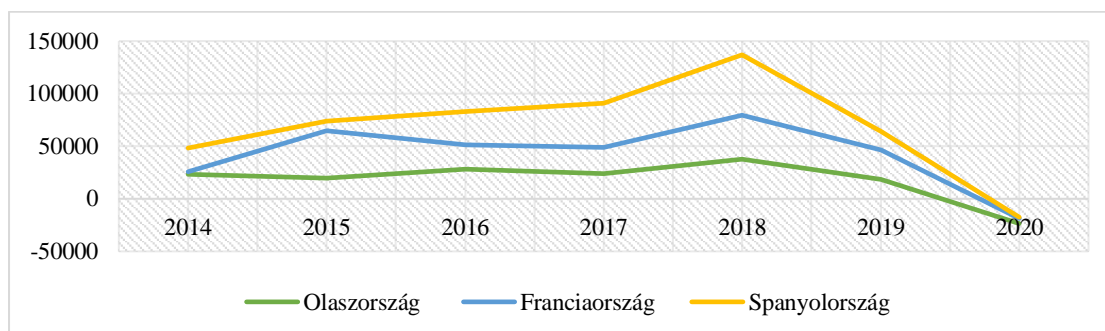
Egy 2019-es felmérés alapján az OECD országok között Olaszország produkálta a második legnagyobb értéket annak tekintetében, hogy mennyire nehezítik meg a szabályozásokkal és az adókkal kapcsolatos bizonytalanságok a zöldmezős beruházásokat. Ez nem árulkodik jó eredményről, hiszen ezek jelenthetik a legnagyobb akadályt a beruházási kedvet illetően, 1-1 befektetés kapcsán (OECD, 2021).

Összességében elmondható, hogy 2007 és 2020 között a feldolgozóipari befektetések emelkedtek, míg a szolgáltatásoké visszaesett (OECD, 2021).

Olaszországban szükséges volna kezelni az állami beruházások kapacitás-korlátait. Az önkormányzati infrastrukturális beruházások tekintetében elmondható, hogy a pénzeszközök elérhetőségének mértéke Olaszországban közel az EU-átlaggal megegyező, míg a technológiai kapacitás jóval az átlagon felül van. A szabályozási folyamat hosszát tekintve az átlaghoz viszonyítva eléggé le van maradva Olaszország, úgy ahogyan a szabályozási bizonytalanság esetében is. Más önkormányzatokkal való együttműködés, a technológiai bizonytalanság, és az alapvető infrastruktúra területén is átlagon alul teljesít Olaszország (OECD, 2021).

Az OECD adatbázisa alapján elmondható, hogy a befelé irányuló FDI tekintetében Olaszország láthatóan 2008 előtt jelentős növekedést ért el. Ezt követően az IFDI kisebb mértékben emelkedett, mint a világválságot megelőző években. 2011-ben kvázi elérte a 2007-ben produkált szintet, de 2012-ben ismét a 2008-as szintre esett vissza. Ezután kisebb növekedés, majd erőteljes stagnálás vette kezdetét és tartott egészen 2018-ig, amikor ismét minimális fellendülés volt megfigyelhető, de aztán a koronavírus-járvány okozta válsághelyzet ismét romba döntötte a növekedni látszó tendenciát, hiszen a rémült vállalatok visszafogták külföldi közvetlen befektetéseiket (OECD, é.n.).

18. ábra Olaszországba, Franciaországba és Spanyolországba beáramló FDI, 2014-2020



Forrás: OECD alapján saját szerkesztés

A fenti ábra mutatja Olaszország és két további ország (Franciaország és Spanyolország) felé irányuló külföldi közvetlentőke-befektetések időbeli alakulását 2014-től 2020-ig. Az ábrán az tűnik fel elsőként, hogy az olasz és a francia gazdaság 2014-ben szinte ugyanannyi befelé irányuló FDI birtokában volt, azonban a következő évben a mutató Franciaország esetében felfelé fut, míg Olaszországnál lejjebb görbül az indikátor, ami nem meglepő a 2015-ös olasz gazdasági helyzetet tekintve. Ezen évet követően tendencia-szerűen, egyik évben nő, a másokban csökken az IFDI vonatkozásában a mozgás egészen 2019-ig, amikor a visszaesést újabb hanyatlás váltja fel 2020-ban, a Covid-19 világjárvány miatt.

7.3. Az FDI korlátozások mértéke Olaszországban

A külföldi közvetlentőke-befektetések volumene az elmúlt két évtizedben jelentősen megnőtt, aminek hátterében a tőkepiacok globalizációja és a globális értékláncok fejlődése áll. Az FDI beáramlása előnyökkel jár a fogadó ország számára azáltal, hogy több csatornán keresztül segíti elő a gazdasági növekedést. Először is, az FDI elősegíti a technológia elterjedését és fokozza a versenyt a helyi piacokon. Másodszor, az FDI (és más tőkeforrások) liberalizációja javítja az eszközök diverzifikációját és az allokáció hatékonyságát. Harmadszor, az FDI áramlások lehetővé teszik a tőkefelhalmozás finanszírozását oly módon, ami a tőkemozgások más típusaihoz képest és a pénzügyi stabilitás szempontjából kevésbé kockázatos (Banca d'Italia, 2021).

A múltban az országok korlátozták az FDI-t, főként az olyan stratégiai területeken, mint a például a védelem; a nukleáris energia; továbbá az állami tulajdonú vállalatok. A 70-es években elkezdtek felosztatni a fejlett gazdaságok a nemzetközi befektetésekre vonatkozó korlátozásokat és olyan szabványokat fogadtak el, mint például az OECD tőkemozgásaira vonatkozó liberalizációs kódex. Ami a feltörekvő országokat illeti, ők történelmileg sokkal zártabbak voltak, mint a fejlett gazdaságok, és csak az elmúlt néhány évtizedben kezdték el lebontani az akadályokat a külföldi közvetlentőke-befektetések elől, valamint a kereskedelmi liberalizációs tendenciákat követni. Elmondható, hogy azóta is sok, nemcsak stratégiai ágazatban jelen lévő korlátozás van érvényben mind a feltörekvő, mind a fejlett gazdaságokat tekintve. Mindazonáltal, az FDI liberalizációs folyamata az elmúlt időszakban megtorpant. A fejlett gazdaságok is egyre több esetben folyamodnak az FDI korlátozásához nemzetbiztonsági aggályokra hivatkozva – az OECD figyelmeztetése ellenére, miszerint ezen intézkedéseket protekcionista szándékok vezérelhetik (Banca d'Italia, 2021).

Az OECD FDI adatbázisa lehetőséget ad annak megállapítására is, hogy mennyire nyitott egy ország gazdasága a külföldi közvetlentőke-befektetésekre. Ebből a szempontból Olaszország az OECD-átlaghoz mérten nyitottabb gazdaság, hiszen a 0-tól 1-ig tartó skálán – amiben a 0 jelenti a nyitottságot, az 1 pedig a zártságot – 0,052 értéket képvisel 2007 óta²⁵, míg az OECD-átlag 2019-ben 0,063; viszont 2020-ra 0,062; ami azt jelenti, hogy nyitottabb kezd lenni.

7.4. A Covid-19 hatása a beáramló FDI-ra

Olaszországnak számos strukturális kihívással kell szembenéznie – a régiók, a korcsoportok, a nem és a termelékenység között jelen lévő jelentős különbségek miatt, csakúgy, mint az államadósság magas szintje tekintetében, amely tényezőket a COVID-19 válság még inkább fokozza. A legfontosabb prioritás a helyreállítást illetően a közigazgatás hatékonyságának növelése, aminek különösen az állami beruházásirányításra, valamint a jobb koordinációra és végrehajtásra kell kiterjednie a különböző kormányzati szinteken. Ez elengedhetetlen lesz a European Recovery and Resilience Facility (RRF²⁶) keretében nyújtott források hatékony felhasználásához és a strukturális reformok előnyeinek kiaknázásához (OECD, 2021).

Az olasz külföldi befektetési rendszer értelmében (2012. március 15-i 21. számú törvényerejű rendelet), az olasz kormánynak jogában áll feltételeket szabni vagy akár megvétózni a külföldiek olasz vállalatokba és eszközökbe történő befektetéseit a stratégiai ágazatokban, amennyiben az a nemzetbiztonságot vagy más közérdeket veszélyeztet (ezt a jelenséget Golden Powernek²⁷ is nevezik). Ezenfelül, a stratégiai ágazatban tevékenykedő vállalatok bizonyos intézkedések végrehajtása előtt kötelesek azokról bejelentést tenni az állami hatóságok felé. A COVID-19 járvány első hulláma indokolta az ún. „likviditási rendelet” (2020. április 8-i 23. számú törvényerejű rendelet) meghozatalát, amely révén Olaszország olyan intézkedéseket fogadott el, amelyek kiterjesztik a kormány hatáskörét a külföldi jogalanyok bizonyos stratégiai szektorokban történő beruházásainak korlátozására. A likviditási rendelet lehetővé teszi a kormány számára, hogy saját kezdeményezésére felülvizsgálja a tranzakciókat, ha a felek nem értesítik az olasz állami hatóságokat ezekről. Mindazonáltal, 2022. december

²⁵ Előtte: az adatsor kezdetétől, tehát 1997-től 0,058; 2006-ban 0,054.

²⁶ Az RRF célja a koronavírus-járvány gazdasági és társadalmi hatásainak mérséklése, valamint az európai gazdaságok és társadalmak fenntarthatóbbá, ellenállóbbá és felkészültebbé tétele a zöld környezet és a digitális átalakulás kihívásaira. (Európai Bizottság által meghatározott fogalom.) Forrás: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/recovery-coronavirus/recovery-and-resilience-facility_en Letöltve: 2022.04.10.

²⁷ A Golden Power az olasz kormány különleges jogköre (i) a külföldi közvetlentőke-befektetések („FDI”) és (ii) az olasz stratégiai eszközöket érintő vállalati tranzakciók korlátozására vagy leállítására. Forrás: <https://www.unlaw.it/en/highlights/what-is-the-golden-power-in-italy/> Letöltve: 2022.04.07.

31-ig ellenőrzés alá esnek a következő területek: (i) az uniós jogalanyok bármely stratégiai ágazatba irányuló részesedésszerzése; (ii) bármely stratégiai ágazat tekintetében bármely stratégiai ágazat tekintetében, bizonyos küszöbértékeket (10 százalék, 15 százalék, 20 százalék, 25 százalék és 50 százalék) meghaladó szavazati jogok nem uniós jogalanyok általi megszerzése 1 millió eurót meghaladó értékben. (Claudio, 2022).

Az OECD által 2021-ben kiadott közlemény szerint Írországból, Olaszországból és Svájcban jelentős mértékű tőke kivonást regisztráltak 2020 második felében (OECD, 2021). Ugyanakkor, az olasz gazdaságnak 2021 második negyedévére sikerült kilábalnia ebből a visszaesésből (OECD, 2021).

7.5. Az Olaszországba irányuló külföldi közvetlen tőke-befektetések célszektorai

A Banca d'Italia 2021-ben kiadott jelentése szerint a külföldi felvásárlások célszektorai sorrendben a következők voltak: a feldolgozóipar; az információs és kommunikációs technológia (ICT) szektor; a kereskedelem; a jogi és szakmai szolgáltatások ágazata; a logisztika; a közüzemek; az építőipar; az egyéb iparágak; a vendéglátási szektor; a mezőgazdaság; az oktatás és az egészségügy; az ingatlanpiac, valamint az egyéb pénzügyi szolgáltatások ipari ágazata (Banca d'Italia, 2021).

A feldolgozóiparon belüli, külföldi vállalatok által végrehajtott felvásárlások célszektorai Olaszországban sorrendben a következők: egyéb ágazatok; gépek és berendezések szektora; vegyipar; elektronikai berendezések; számítógépek; gyógyszeripari termékek ipara; gépjárműgyártás; ruházati ipar (Banca d'Italia, 2021).

7.6. Olaszországban rezidens vállalatok külföldi közvetlen tőke-kifektetései, avagy a kiáramló FDI helyzete

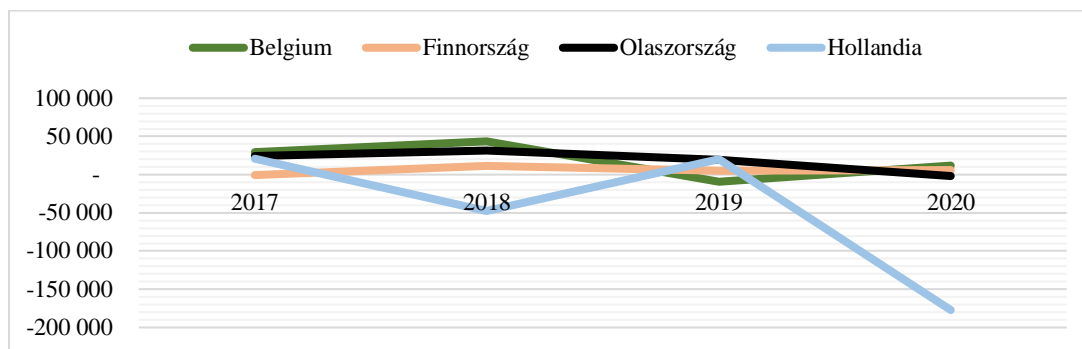
Az olaszországi vállalkozások vámmentesen hozzáférhetnek több mint 30 nemzeti piacra az Európai Gazdasági Térségen belül, és több mint 500 millió magas jövedelmű fogyasztóhoz (Italian Trade Agency, é.n.).

Régiók szerint, 43%-kal csökkent az OECD-térségben az FDI kiáramlás (251 milliárd USD) 2020 első felében, az utolsó periódushoz viszonyítva (2019. 2. fele). Ez a hanyatlás leginkább Japán, Kanada és Olaszország visszaesésének volt köszönhető, valamint Hollandia, Svájc és Írország tőke kivonásai is szerepet játszottak ebben (OECD, 2020).

A külföldi közvetlen tőkéből származó jövedelem 20%-kal csökkent és ezeknek a bevételeknek a nagyobb hányadát re-invesztálták szétosztás helyett. Az osztalék 23%-kal, a re-invesztált jövedelem pedig 12%-kal redukálódott (OECD, 2020).

Az EU27 országaiba irányuló FDI-áramlás 51%-kal csökkent, főként a hollandiai befektetések kivonása miatt, továbbá Belgium, Olaszország és Finnország (10 milliárd USD-t meghaladó) hanyatlásának okán (OECD, 2020).

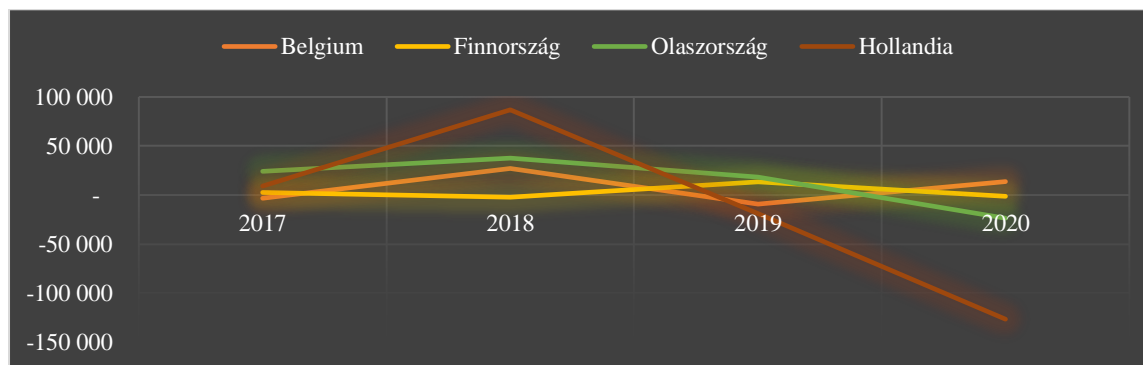
19. ábra Belgiumból, Finnországból, Olaszországból és Hollandiából kiáramló FDI, millió USD-ben kifejezve (2017-2020)



Forrás: OECD alapján saját szerkesztés

Érzelhető, hogy a Belgiumból, Olaszországból, Finnországból és Hollandiából kiáramló külföldi közvetlentőke-befektetések mértékbe 2020-ban hanyatlásnak indult. A legalacsonyabb eredményt a Hollandiából kiáramló FDI mutatja, de a további 3 vizsgált országot illetően Olaszország OFDI mutatója süllyedt a legalacsonyabb szintre.

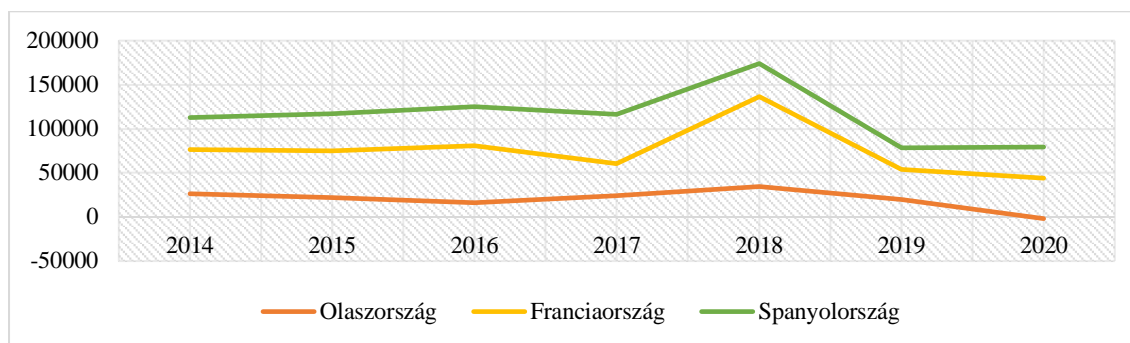
20. ábra Belgiumba, Finnországba, Olaszországba és Hollandiába beáramló FDI, millió USD-ben kifejezve (2017-2020)



Forrás: OECD alapján saját szerkesztés

A beáramló FDI tekintetében Olaszország 2017-2019 között vonzóbb befektetési célpontnak bizonyult, mint Finnország vagy Belgium, viszont ez a visszajára fordult olyan értelemben, hogy a két országhoz viszonyítva, 2020-ban Olaszország vonzotta be a legkevesebb külföldi közvetlentőkét. Hollandiával összehasonlítva pedig, 2018-ig erőteljes prosperálása volt megfigyelhető a belföldi székhelyű vállalatok határon túlra történő kifizetéseinek, aminek mértéke a következő két évben zuhanás-szerűen esett vissza, jóval alulmúlva az Olaszországból kiáramló FDI mennyiségét.

21. ábra Olaszországból, Franciaországból és Spanyolországból kiáramló FDI, 2014-2020



Forrás: OECD alapján saját szerkesztés

Az FDI kiáramlást illetően Olaszország alulmúlja Franciaország és Spanyolország gazdaságát. Az Olaszországban rezidens vállalatok által eszközölt külföldi közvetlentőke-befektetésekről elmondható, hogy 2014 és 2016 között ezek kissé csökkentek, majd egy jelentősebb felfutás vette kezdetét 2018-ig, mígnem 2019-re újabb visszaesés figyelhető meg. 2020-ban olyan mélyre zuhan a mutató, amire nem volt példa az általam vizsgált időszakokban.

Ennek ellenére, az UNCTAD által 2021-ben publikált adatlap szerint az FDI kiáramlást és a kifizetett FDI állományt illetően Olaszország a TOP 20 ország között szerepel, ugyanis a 19. helyet foglalja el és mindössze 5 európai gazdaság előzi meg őt e tekintetben, úgy, mint Luxembourg, Franciaország, Németország, Svédország és Spanyolország (UNCTAD, 2021).

3. táblázat OFDI mértéke Olaszország tekintetében (2020)

Gazdaság	Kiáramló FDI érték (milliárd USA dollárban)	Kiáramló FDI értéke a GDP arányában (%)	Kifizetett FDI állomány értéke a GDP arányában (%)
<i>Olaszország</i>	<i>10</i>	<i>0,5</i>	<i>31,6</i>

Forrás: UNCTAD, 2021 alapján saját szerkesztés

Ha azt vizsgáljuk, hogy a kifizetett FDI állomány (OFDI) értéke mennyi volt Olaszországban a 2020-as évet figyelembe véve, akkor tudunk kézzelfogható eredményt kapni, ha azt a GDP-vel hasonlítjuk össze. A 2020-as évben realizált 1 886 milliárd USA dollár értékű GDP-nek az OFDI állomány a 0,5%-a.

7.7. Olaszország OFDI mutatói 2007-től 2020-ig

A kifelé irányuló FDI (OFDI) mértéke nagyobb volt, mint a beáramló FDI (IFDI) a 2008-as évet megelőző években, sőt 2007-ben mondhatni kimagaslott. A válság évében sem csökkent le olyannyira a mértéke, mint az IFDI-nak, azt a szintet inkább 2009-ben érte el, de

akkor sem volt olyan mélyen, mint az IFDI. Az ezt követő években kisebb növekedés vette kezdetét, majd 2012-ben (csakúgy, mint az IFDI esetében) hirtelen zuhanás észlelhető, ami után erőteljes stagnálás fedezhető fel. 2018-ban kisebb mértékben, de emelkedett az OFDI, azonban 2020-ban drasztikus csökkenés vette kezdetét. Olaszország kifizetett FDI állományának értéke 2020-ban 586 800 millió dollár volt (OECD, é.n.).

7.8. A kifelé és a befelé irányuló FDI összehasonlítása Olaszország esetében

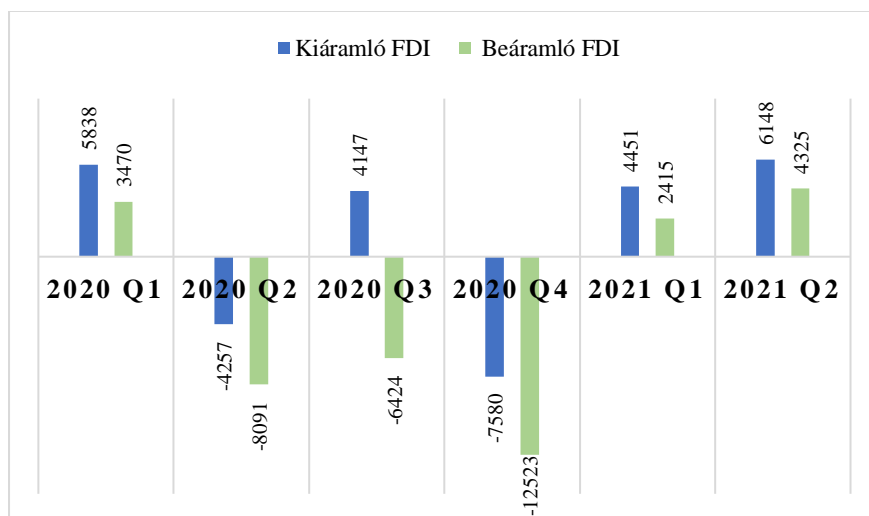
4. táblázat Kiáramló és beáramló FDI pozíció Olaszországban, millió USA dollárban és a GDP %-ában, 2018-2019

Kiáramló FDI pozíciója						Beáramló FDI pozíciója					
Millió USD-ben			A GDP %-ában			Millió USD-ben			A GDP %-ában		
2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020	2018	2019	2020
554.360	558.578	586.800	26,5	27,9	31,1	434.624	443.532	469.294	20,8	22,1	24,9

Forrás: OECD (2021)

A koronavírus-járvány előtti két évet figyelembe véve is megvizsgáltam a befelé irányuló és a kifelé irányuló FDI helyzetét. Tekintettel a fenti adatokra, elmondható, hogy a kiáramló FDI mértéke 2018-ról 2019-re kis mértékben, de emelkedett (4 218 millió USA dollárral), ami így a GDP 27,9%-át adta (szemben az előző évi 26,5%-kal), míg a beáramló FDI mértéke 2018-ról 2019-re 8 908 millió USA dollárral emelkedett, immár 22,1%-át kitevő a GDP-nek, az ezen évet megelőző 20,8%-hoz képest. Ezt a növekedési tendenciát követte a 2020-as év is, hiszen gyarapodott mindkét oldalon a befektetések száma: a kifelé irányuló FDI a GDP 31,1%-át (szemben az előző év 27,9%-ával), míg a befelé irányuló FDI 2019-hez képest 2,8%-kal gyarapodott, a GDP 24,9%-át kitevő 2020-ban.

22. ábra A kiáramló és a beáramló FDI Olaszországot illetően, millió USD-ben kifejezve, 2020Q1-2021Q2



Forrás: OECD, 2021 alapján saját szerkesztés

A fenti diagramon a kiáramló és beáramló FDI időbeli alakulása látható Olaszország tekintetében negyedévenként, 2020-tól kezdve egészen 2021 második negyedévéig. Összességében elmondható, hogy az Olaszországban székhellyel rendelkező vállalatok külföldi közvetlentőke-kifektetéseinek aránya magasabb, mint a más országokban rezidens vállalatok Olaszországba irányuló befektetései. 2020 második negyedévére ugrásszerűen torkollott mínuszos értékbe mind a befelé, mind a kifelé irányuló FDI mennyisége, azonban a következő periódusban javulás figyelhető meg, ami alapján a kiáramló külföldi közvetlentőke-kifektetések újra pozitív értéket vettek fel, illetve a beáramló FDI is nőtt 1 667 millió dollárral. Mind a kiáramló, mind a beáramló FDI-t illetően a 2020. évi 4. negyedév hozta a legrosszabb eredményeket, hiszen ezen periódusban rendkívül mélyre került a mutató. 2021 elején felcsillan a remény, tekintve, hogy pozitív irányba indult el a változás mind a beáramló, mind a kiáramló FDI vonatkozásában. Ezt követően további felvirágozás figyelhető meg, ugyanis 2021 második negyedévében gyarapodnak mind a kiáramló (1 697 millió USD-vel), mind a beáramló (1 910 millió USD-vel) külföldi közvetlentőke-befektetések.

A CEIC²⁸ adatbázisa szerint, 2022 januárjában a külföldi közvetlentőke befektetések 6,9 milliárd dollárral nőttek Olaszországban, szemben az előző havi 1,4 milliárd dolláros növekedéssel (ceicdata.com, é.n.)

7.9. Külföldi közvetlentőke-befektetések és az olasz cégek

Alapvetően a multinacionális vállalatok már azelőtt versenyelőnyben vannak, mielőtt külföldi befektetést eszközölnének. A multinacionálissá váló vállalatok nagyobb versenyelőnyben részesülnek, mint azok, akik megmaradnak nemzeti szinten. Mielőtt multinacionálissá válnának, már sokkal nagyobbak, mint az átlag (a forgalom alapján körülbelül dupla akkorák) és sokkal termelékenyebbek is (Banca d'Italia, 2015).

Azonban arról nem igazán van adat, hogy a külföldi közvetlentőke-befektetések milyen utólagos hatást gyakorolnak a vállalati teljesítményre, aminek oka részben a rendelkezésre álló cégszintű adatok nem megfelelő volta (Banca d'Italia, 2015).

A multinacionális vállalatok kulcsszerepet játszanak a világgazdaságban: belföldi és külföldi tevékenységük generálja a világ hozzáadott értékének és exportjának egyharmadát, nem beszélve a foglalkoztatottsági mutatóról, hiszen a külföldi leányvállalatok körülbelül 69 millió munkavállalót foglalkoztatnak. Olaszországot tekintve – némi késlekedést leszámítva –

²⁸ Global Economic Data, Indicators, Charts & Forecasts: a CEIC a havi külföldi közvetlentőke-befektetéseket számítja át USA dollárba.

a külföldi közvetlentőke-befektetések révén megvalósuló internacionalizáció növekszik, hiszen egyre több cég (köztük kisméretűek is) kezdte meg befektetéseit külföldön végrehajtani. A 2015-ben rendelkezésre álló adatok szerint, az olasz multinacionális vállalatok külföldi forgalma adta az olaszországi export mintegy 40%-át, továbbá hozzávetőlegesen 1 millió munkavállalót foglalkoztattak az olasz cégek külföldön jelen lévő leányvállalatai, valamint az is megállapításra került, hogy az olasz munkavállalók 40%-a multinacionális vállalatnál dolgozik (Banca d'Italia, 2015).

A stratégiák nemzetközivé tétele eltérő hatást gyakorol a vállalatok teljesítményére, mivel ez függ a befektetés céljától (például hatékonyságkereső vagy piackereső FDI); a célállomásától (fejlett vagy feltörekvő gazdaságok); valamint attól, hogy a vállalatok az FDI-on keresztül módosítják-e produktivitásukat vagy a pénzügyi struktúrájukat (aminek hatása a termelékenységen és a foglalkoztatáson érződik). Az erősödő külföldi verseny, a termelékenység stagnálása és a belső recesszió körülményei között például Olaszországban az FDI egyet jelent a cég versenypozíciójának megerősítésével, illetve a vállalat fennmaradásának biztosításával; másrészt pedig, – tekintettel a foglalkoztatásra gyakorolt negatív hatásokra – az off-shore tevékenységek mindig aggodalmat váltanak ki a közvéleményben (Banca d'Italia, 2015).

Az elmúlt két évtizedben egyre több olasz cég helyezte termelését külföldre, hozott létre új üzemeket, vagy hajtott végre felvásárlásokat, valamint egyesüléseket. Ahhoz, hogy teljeskörűen fel lehessen mérni azt, hogy hogyan befolyásolja a vállalat képességét a versenyben az olaszországi anyavállalat üzleti tevékenysége, ahhoz lényeges politikai implikáció szükséges. Különösen érdekes lehet annak felmérése, hogy ezek a nemzetköziesedési stratégiák hatással vannak-e és ha igen akkor hogyan vannak hatással a vállalatok termelékenységére. Ez a tényező különösképpen a termelési rendszerre nézve fontos, amely a 90-es évek közepe óta elvesztette a versenyképességét (Banca d'Italia, 2015).

7.10. Az FDI helyzete 2021-ben

Az OECD 2021 októberében kiadott tanulmánya alapján elmondható, hogy a globális tőkeáramlások meghaladták a pandémia előtti szintet. Számadatokkal alátámasztva ez azt jelenti, hogy a globális FDI áramlás 2021. első felében több, mint kétszeresét érte el a mutató, mint amit az előző periódusban realizált, amely eredmény 43%-kal magasabb, mint a 2019-es pandémia előtti szint. Továbbá, az OECD-övezetbe irányuló FDI beáramlások 421 milliárd dollárra nőttek, ami kétszerese a 2020-ban regisztrált beáramlásnak és 30%-kal magasabb, mint 2019-ben volt. Az OECD-térségből való kiáramlás a 2020-ban elért szintnek a négyszeresére

nőtt, ami 75%-kal magasabb, mint amennyi 2019-ben volt. Mindazonáltal, az OECD-n kívüli G20 országokba irányuló FDI-beáramlások 12%-kal nőttek, amely fellendülés egyenletesen oszlik el (kivéve Indiát, amely 2020 második felében magasabb beáramlást regisztrált). A G20 országokból kiáramló FDI mértéke pedig 24%-kal emelkedett. 2021 első felében Kína töltötte be a vezető szerepet az FDI fogadása tekintetében, őt követte az Egyesült Államok, majd az Egyesült Királyság. Az OECD-övezet saját tőke beáramlása 21%-kal nőtt 2021 első felében, amely növekvő tendencia már 2020 második felében kezdődött. Számos egyesülés és felvásárlás járult hozzá a növekedéshez az év első hat hónapjában. Az OECD equity capital kiáramlása is sikeresen rekuperálódott, a 2020 második felének extrém alacsony szintjéről, és 75%-kal magasabb értéket mutatott, mint 2019-ben. Továbbá, a fejlett gazdaságokban megkötött határokon átnyúló M&A²⁹ ügyletek jobban prosperáltak, mint a világjárvány előtt, ami azt jelzi, hogy a befektetők kezdik visszanyerni a bizalmukat az üzletkötést illetően. Ugyanakkor, a feltörekvő és a fejletlen gazdaságokban is 18%-os visszaesést produkált a befejezett M&A ügyletek értéke. Mindemellett, a bejelentett zöldmezős beruházások a feltörekvő és a fejlett piacokon is hanyatlásnak néztek elébe. Ezzel szemben, a fejlett gazdaságokban bejelentett beruházások mérsékelten, de nőttek (9%-kal), többek között az egészségügyi és a feldolgozóipari ágazatokban (OECD, 2021).

8. OLASZORSZÁG KORONÁJÁNAK ÉKKÖVE: A TEXTILRUHÁZATI-, ÉS A DIVATIPAR

Olaszország neve összeforrott a divat, a stílus fogalmával, amelyek megnyilvánulnak abban, hogy megannyi ismert márka létezik az olasz textiliparnak köszönhetően, továbbá a „Made in Italy” brand önmagában véve minőséget fejez ki. Bizonyára senkinek nem jelent újdonságot az, hogy ehhez a nyugati, csizma alakú nemzethez tartoznak olyan ikonikus nevek, mint a Giorgio Armani; a Domenico Dolce; a Stefano Gabbana; a Miuccia Prada; a Gianni Versace; a Donatella Versace; a Salvatore Ferragamo; az Emilio Pucci; a Roberto Cavalli vagy a Guccio Gucci (Italy Best, é.n.).

Az olasz divat sikerességének titka textilipari termékeinek magas szintű minőségében rejlik. A mai napig rendkívüli eredményeket érnek el az olasz textilgyártók és alkotók a divatiparban (civita.it., é.n.).

²⁹ Merger and acquisition: összeolvadás és felvásárlás.

8.1. Az olasz textilipar története és hagyománya

A textilipar az olasz ipari szektorok legfontosabb ágazatainak egyike. A hagyományos olasz textilipar sikertényezője az innováció, a divat és a kreatív stílus képessége, ötvözve a megfelelő gyártási technológiákkal. Az olaszországi textilipar tekintetében a felső milánói régiókat érdemes kiemelni, nevezetesen Beilla és Bergamo térségét, Como főként a selyemgyártásra specializálódott, míg a központban (Pratoban) alakult ki a legnagyobb ipari kerület, számos vállalatot felölelve és munkavállalót foglalkoztatva. Az olasz textilipar már a késői középkor óta elsőbbséget élvezett Európában, míg a 15. és a 16. században Franciaország és Anglia lettek a textilgyártás új központjai. Egy évszázad elteltével ezen országok kiterjesztették hegemóniájukat a nemzetközi textilpiacokra, mind Észak-Európa, mind a Földközi-tenger területére, ennek következtében a 17. század közepén számos textilgyártásra szakosodott olasz város (mint például Firenze) veszített jelentőségéből. 1650 és 1850 között az olasz textilipart számos technológiai, illetve társadalmi-gazdasági tényező alakította: elsősorban a közepes és gyenge minőségű textilanyagok gyártását a kisebb városokba és vidékre szervezték ki. Másodsorban, ez nem igényelt képzettséget, ellenben alacsony költségű munkaerőt szívott fel, ami miatt a termelési lépcsőfokok automatizálása még mindig alacsony ütemben fejlődött. Harmadsorban, annak érdekében, hogy legyen víz, hidraulikus energia a folyók mentén kellett megszervezni a termelés lokációját (civita.it, é.n.).

Az Olasz Királyság 1861-es egyesülése nagyszerű lehetőséget jelentett a piacok bővítésére a textilgyártó központok számára, különösen az északi területeken. Az ország északnyugati része lett az új iparosítás központja: az első általános ipari népszámlálás alkalmával kiderült 1911-ben, hogy a textiliparban dolgozó munkavállalók háromnegyede csak Piemontra és Lombardiára összpontosított. A 19. század végén a selyemipar mélyreható fejlődésen ment keresztül mind műszaki, mind kereskedelmi szempontból, majd megtörtént az iparág gépesítése. A 19. század vége felé az olasz gyapjúipar a modernizáció szakaszába lépett és így az egyik legnagyobb olasz vállalkozássá vált mind a foglalkoztatást, mind a termelést tekintve, az 1887 és 1965 közötti intézkedéseknek köszönhetően, melyek alapján 40 %-kal csökkentek a védővámok, és vertikálisan integrált termelést vezettek be (civita.it, é.n.).

1935-ben Olaszország (31 gyártóüzemével és 24000 alkalmazottjával) állította elő Európa összes szintetikus szálból készült anyagának 15%-át, és ő lett a világ harmadik legnagyobb gyártója az Egyesült Államok és Japán után. A gyapotfeldolgozó ipar ebben az időszakban élte a legnagyobb virágzását és ekkor vált a legfontosabb szektorrá a tőkekövetelmények tekintetében, a foglalkoztatottak számában, a berendezésekben,

energiafelhasználásban, továbbá a termelés és a külkereskedelem összértékében. A következő időszakban az olasz ipar (főként a nagyobb vállalatok) modernizáción és amerikanizálódáson ment keresztül, aminek köszönhetően az áruk (nyersanyagok, de főként a pamut), a szolgáltatások (képzések, gyakornoki képzések Amerikában), és olyan finanszírozás, ami berendezések importálását tette lehetővé az Egyesült Államokból. A comói textilgyárak már az újjáépítés időszakában kezdték a szöveteket az Egyesült Államokba exportálni, sőt 1960-ban, a luxusselyem termékek váltak az egyik legnagyobb olasz piaccá. 1969-ben az Egyesült Államok, Franciaország és Németország vették fel a teljes comói szövetexport 66%-át. A háborút követően, a Távol-Kelet drámai és rendkívül rapid növekedése miatt csökkent a gyapjú keresletének mértéke a nyugati országokban (cossa.pv.it., 2017).

Ahogy a híres mondás is tartja: „speak English, kiss French, drive German and dress Italian”. Olaszország a 11. század óta híres magas színvonalú kivitelezéséről, éles szabásáról és luxusterveiről. Éppen ezért, a divatos árucikkek előállítására és exportjára az ország gazdaságának szerves részét képezi. Claudio Marenzi, a Sistema Moda Italiana elnöke úgy tartja, hogy az olasz divat-, textil- és kiegészítő szektora a bevétel, a foglalkoztatottak száma és az érintett cégek száma szempontjából a világ egyik legfontosabb iparága. Ezen ágazat résztvevői egy szövetségbe tömörültek, melynek megnevezése Confindustria Moda és amely 67.000 vállalatot, 580.000 alkalmazottat és 88 milliárd euró éves bevételt ölel fel. Gazdasági értéke mellett a szakértelem és a kézművesség kreatív melegágya is, amely évszázados kultúrában és szépségben gyökerezik. Olaszországnak mindig is volt ízlése a szép dolgok tekintetében, amit az olasz reneszánsz korai időszaka alapozott meg. Ma ezt a hagyományt egy olyan iparág képviseli, amely Olaszország számára olyan, mint Németország számára az autóipar: a textilipar Olaszország koronájának ékköve (Claudio, é.n.).

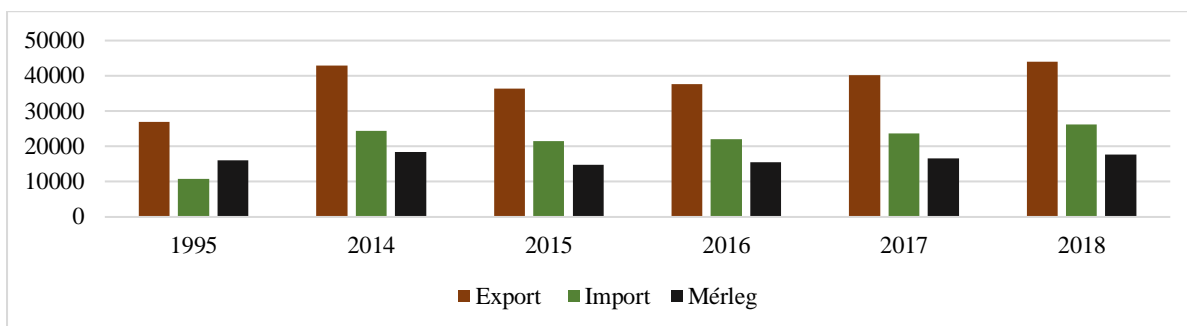
Claudio elmondása alapján a divat éppúgy hatással van a társadalomra, mint a társadalom a divatra, ami egy szoros kapcsolatot jelent. Szerinte a divat lehetőséget ad az embereknek, hogy kifejezzék magukat, és azt, hogy hogyan teszik ezt meg, azt mindenki szabadon választhatja. Azt a tényt, hogy a divat fontos a személyes megnyilvánulás szempontjából, a számok is alátámasztják: a divat a legnagyobb iparágak közé tartozik Olaszországban. Olaszország egy olyan ország, amelyet erős területi specializáció jellemez, amelyből a helyi kiválóság ered. A tudás és a szakértelem körzetenként eltérő lehet, de a „Made in Italy” termékek védelmének és támogatásának fontossága és szükségessége ugyanaz. A „Made in Italy” a divatban az exkluzivitás szinonimája. Azok az iparágak, amelyek Olaszországban gyártanak, jól tudják ezt, és a „Made in Italy” termékek minőségére összpontosítanak, a know-how és a hozzáértő kivitelezés pozícionálja őket a globális piacon. A

divatipar sikere nem lineáris folyamat. Claudio szerint a siker a meglátásokon, a kreativitáson és az innováción alapul. Az évszázadok során megszerzett know-how, a „Made in Italy” termékekre jellemző kreativitással kombinálva továbbra is a globális iparág főszereplőjévé teszi az olasz divatot (Claudio, é.n.).

8.2. Textilipari export és import

A következő fejezetben az olasz textilipari export és import alakulását fogom elemezni, a TiVA adatbázisában rendelkezésre álló adatok alapján, a vizsgált időszakot tekintve 1995 és 2014-2018 között.

23. ábra Textilíák, fehérneműk, bőr és kapcsolódó termékek exportja, importja, és kereskedelmi mérlege, 1995, 2014-2018



Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators (gross exports, gross imports, mérleg (saját számítás) – textiles, wearing apparel, leather and related products. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

Az olasz textilipari produktumok exportjáról és importjáról összességében elmondható, hogy nem volt olyan év az általam vizsgált időszakot tekintve, amikor többet importált volna a textíliákból Olaszország, mint amennyit exportra kínált. Egyértelműen látható, hogy mindig sokkal nagyobb volt a kivitel volumene, mint a behozatalé, még a 2015-ös évet is figyelembe véve. Ugyanakkor hangsúlyozni kell, hogy a textilruházati ágazat exportjának egy része ideiglenes: ez a közbenső termékek határátlépése, hiszen a feldolgozóiparban figyelembe kell venni azokat az árucikkeket, amelyek re-importálásra kerülnek a végtermékké történő előállításához. Ez folyamat a nemzetközi kereskedelmi folyamatok országok/szektorok közötti munkamegosztása, amelynek prosperálása egyértelműen jelzi az ágazaton belül történő termelés nemzetközivé válását (Annaflavia e al., 2001).

Olaszországban a textilipari ágazat elsősorban északra jellemző, különösen Milánó felső részében, valamint a Biella és a Bergamo környéki területeken. Az olasz textilipari ágazat a világ textilkereskedelmének 6,7 százalékát adja. A textiltermékek a teljes forgalom 6,9%-át, míg a ruházati cikkek a 6,6%-át teszik ki. Olaszország cérna-, fonal-, rost-, pamut- és műszál-

exportja 8%-kal esett vissza néhány évvel ezelőtt, miközben az import 5%-kal csökkent (Textile Infomedia, é.n.).

8.3. A textilgyártás nemzetközi kiszervezése

A gyártási költségek között országszerte jelentős különbségek vannak. Legyen szó akár a szabályoknak való nem megfelelésről vagy akár az extrém magas adókról, vagy vámokról, a globális gyártásnak, a munkafolyamatok nemzetközi kiszervezésének köszönhetően számos előnyre lehet szert tenni, amelyekre belföldön nem volna lehetőség. A nagyobb márkák ruházati gyártásának offshore partnerekre való átszervezése lehetővé teszi a márkák számára, hogy alacsonyabb munkaerő-, anyag- és közüzemi költségekhez jussanak. Gazdasági szempontból ez az abszolút előny megjelenése, amikor a termelő, a régió vagy az ország kevesebb erőforrással vagy kevesebb időráfordítással tud termékeket előállítani, mint versenytársai. Az ezzel járó kényelem automatikusan a tömeggyártás luxusát eredményezi (MakersValley, é.n.).

A tekintélyes „Made in Italy” címkével ellátott ruházat egy egyedi luxusmárkát jelöl, ami szigorúan a minőségi ruhagyártásra összpontosít, miközben luxus szintű kreatív dizájnokokat és mintákat tartalmaz. Szemben a tömeggyártással, a gyorsdivattal, amelyet Kína követett, Olaszország hű maradt kézműves örökségéhez, és megőrizte hagyományos szerepét a divatiparban (MakersValley, é.n.).

8.4. Textilruházati értékláncok és kereskedelem

Mielőtt a textilruházati ipar szereplőiről és értékláncáról beszélünk, érdemes tisztázni, hogy a teljes körű textillánc a szálak előállításával kezdődik, és a kész ruhadarab végső fogyasztó általi használatával ér véget (Annaflavia et al., 2001).

A textil- és ruházati értéklánc a fejlődő országok számára kedvező, hiszen tele van olyan kapukkal, amelyen keresztül ezen országok számára is lehetővé válik egy globális értéklánc részévé válni. Egyrészt a megfelelő éghajlati viszonyokkal rendelkező országokban a gyapottermesztés az elsődleges belépési pont a lánc upstream szakaszába. Másrészt, a fiatal, jellemzően alacsonyan képzett populációkkal felruházott országok számára is ideális belépési pont lehet a lánc downstream szegmensébe az ipar munkaintenzív jellege (WTO-IDE-JETRO-OECD, 2013).

Ezenkívül néhány közepes jövedelmű fejlődő ország döntő szerepet játszik olyan tevékenységek tekintetében, mint például a fonás, a szövés, a kötés, a festés, a textilkikészítési folyamatok, valamint a szintetikus szálak gyártása. Így a textil- és ruházati értéklánc

„termékeny” a fejlődő országok számára, hiszen a lánc számos részén meghozza gyümölcsét (WTO-IDE-JETRO-OECD, 2013).

A textil-és ruházati ipar az egyik legrégebbi, az egyik leginkább globalizált és vezető exportágazat, ami globális termelési és kereskedelmi hálózatokba szerveződött (Gereffi et al., 2005). Alacsony fix költsége és technológia-intenzitása, valamint munkaerőigényes gyártási folyamatai révén, az offshore termelés növekedése jellemzi az iparágat. A fejlett országok jellemzően megtartották a magas hozzáadott értékű tevékenységeket (tervezés, innováció, marketing, márkapépítés), az alacsony hozzáadott értékű tevékenységeket pedig kiszervezték a fejlődő országokba. Az iparág maga „vevő által vezérelt”, amelyekben a vezető cégek (kiskereskedők, marketingesek, márkagyártók) stratégiai brókerként működtek a tengerentúli beszállítók szétszórt hálózatainak összekapcsolásában a végső fogyasztói piacok termékréseivel (Gereffi-Memedovic, 2003).

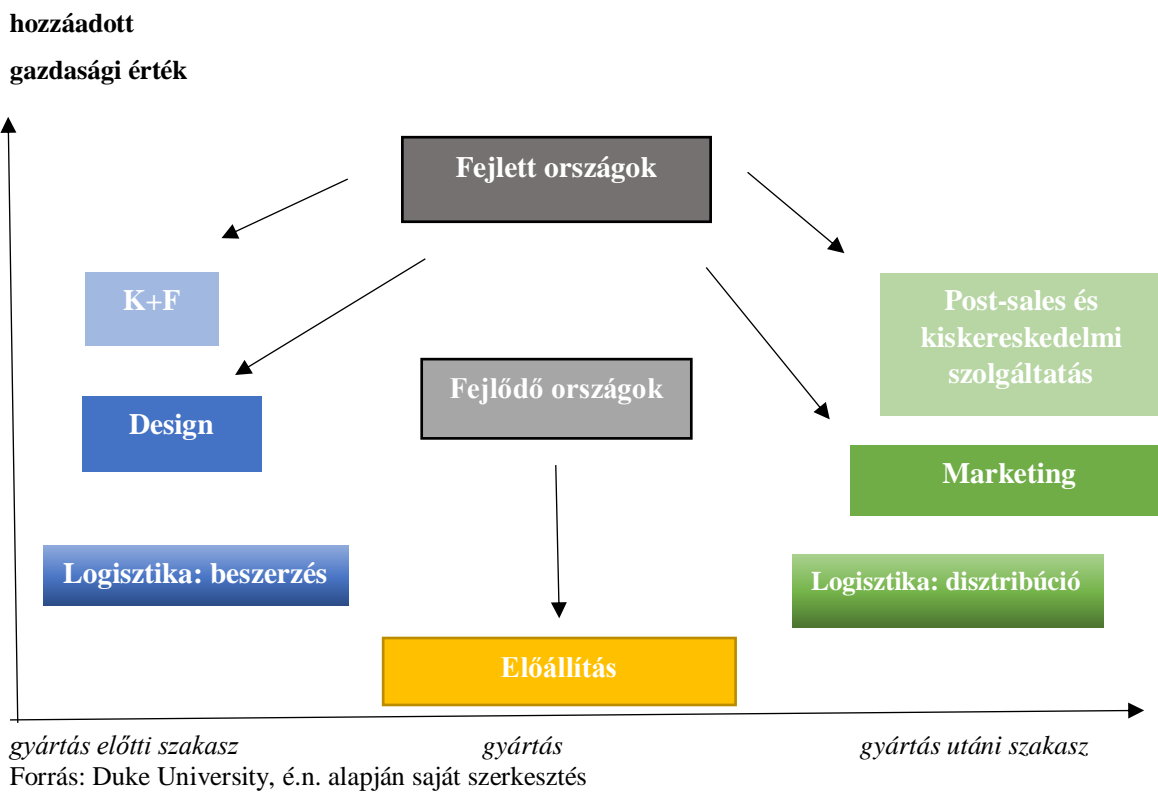
Az Európai Bizottság 2020-ban kiadott riportja szerint, ha részletesebben megvizsgáljuk a textilipart, akkor látható, hogy az alacsony GVC-integrációjú országok adják a legnagyobb hazai hozzájárulást (átlagosan 35%), mely tekintetében a vezető szerep egyértelműen Olaszországot (67%) és Portugáliát (57%) illeti, erős komparatív előnyei miatt (Sebastiano-Riccardo-Simona, 2020)

A ruházati lánc általában azzal kezdődik, hogy az importáló országokban kialakított márkákkal és értékesítési csatornákkal rendelkező kiskereskedelmi hálózat olyan ruha dizájnnal készül, amelyeket a következő szezonban szeretne eladásra kínálni, majd ezt követően a lánc gyártási részét kiszervezik a fejlődő országokba a termelési költségek alacsonyan tartása érdekében. Mivel a ruhagyártók nem rendelkeznek nagy márkával vagy kiterjedt értékesítési csatornával, ezért közvetlenül nincs hozzáférésük a végpiacokhoz, aminek következtében nagymértékben függenek a kiskereskedőktől, vagyis az iparágat uraló vezető cégektől. A ruházati cikkeknel az innováció inkább a terméktervezésben és a marketingben nyilvánul meg, és nem a gyártási know-howban, ezért a vezető cégek könnyebben ki tudják szervezni a termelést és hogy több energiát tudjon tartalékolni az értékláncban, ezért is tekintik ezt az iparágat „vevő-vezérelt” értékláncnak (Duke University, é.n.).

Bár az anyag átvételének és a ruhakészítésnek az utolsó összeszerelési szakaszát végző országok nem feltétlenül ugyanazok, ahonnan a szövet származik, a kettő között jelentős átfedés van. Fontos megkülönböztetni a textilipart, amely a szálak előállítását és azok szövetté alakítását foglalja magában, és a ruházati ipart, amely viszont a textilipar termékeit transzformálja át hordható késztermékekké. A gyártási folyamat befejezése után maguk a márkanévvel foglalkozó kiskereskedők vagy a közvetítő tengerentúli felvásárlóirodák a

forgalmazási szakaszba lépnek, és visszavezetik azokat a kiskereskedőknek, akik eredetileg megtervezték a ruházatot és kiszervezték a gyártást. Ezt követően a kiskereskedők a forgalmazási csatornákhöz, a márkanévhez és a marketingspecialitásokhoz való hozzáférésüket használják fel a termék marketingje és értékesítése érdekében a végfelhasználók felé. Létezik mosolygörbe arra is, hogy a ruházati lánc egyes szakaszaiban mekkora gazdasági hozzáadott érték keletkezik. Megállapítható, hogy az érték nagy részét a vezető kiskereskedelmi cégek élvezik, és az iparágban megtermelt nyereség nagy részét is ők tartják meg (Duke University, é.n.).

24. ábra Hozzáadott érték tevékenységek



Ha megnézzük a globális értékláncot, azt is láthatjuk, hogy a teljes iparágban nincs nagy vertikális integráció, mivel a termelési folyamatok nagy részét a kiskereskedők a világ egy másik régiójában lévő különálló vállalathoz/vállalatokhoz telepítik ki. Ugyanakkor, van némi vertikális integráció a ruhagyártó vállalatok tekintetében, azoknál, amelyek a belföldi/helyi piacuk igényeit elégítik ki. A ruházati ipar kulcsszereplői és a GVC-ben végzett tevékenységek nagyjából két csoportra oszthatók: a gyártókra és a kiskereskedelmi importőrökre (Duke University, é.n.).

8.4.1. Olasz textilipari termékek belföldi és külföldi hozzáadott érték tartalma a teljes textilipari export arányában kifejezve

Annak érdekében, hogy releváns információt tudjunk szerezni arról, hogy mennyi a belföldi hozzáadott érték tartalma az olasz textilruházati ipar termékeinek, illetve tudomást tudjunk szerezni arról, hogy Olaszország kihelyezi-e külföldre az alacsony hozzáadott értékű termelési fázisait, ahhoz érdemes megvizsgálni a textilruházati ipari exportjának hozzáadott érték tartalmát a teljes exporthoz viszonyítva, ami a vizsgált évek során a következőképpen alakult:

5. táblázat *Textiliák, ruhaneműk, bőr és kapcsolódó termékek belföldi, külföldi hozzáadott érték tartalma és a teljes textilipari külkereskedelem, 1995, 2014-2018*

Időszak	1995	2014	2015	2016	2017	2018
Teljes exportérték (millió USD)	26927,5	42914,7	36418,8	37578,1	40216,4	43941,6
Hazai hozzáadott érték tartalom (millió USD)	22517,9	33515,8	28374,2	29670,2	31424,2	34034
Külföldi hozzáadott érték tartalom (millió USD)	4409,6	9398,9	8044,7	7907,9	8792,2	9907,6

Forrás: Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Gross Exports, Domestic, foreign value added content of gross exports (textiles, wearing apparel, leather and related products). Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1# alapján saját szerkesztés

A fenti táblázat alapján kiszámolható, hogy százalékosan és időben hogyan alakult a belföldi és a külföldi hozzáadott érték tartalom az olasz textilruházati ipart figyelembe véve.

1995-ben a hazai hozzáadott érték tartalom a teljes export 83,6%-át adta. 2014-ben ennél kevesebb, 78% a belföldi hozzáadott érték tartalom aránya. 2015-ben alapvetően a textilipari külkereskedelem mértéke is visszaesett a gazdasági recesszió miatt, ami pedig a belföldi hozzáadott érték tartalmat illeti, az előző évhez képest valamivel kevesebb, 77,9%-ot tett ki. A következő években magasabb volt a textilipari termékek exportvolumene, ezzel párhuzamosan a belföldi hozzáadott érték tartalom is emelkedett (2016-ban 78%, 2017-ben 78%, 2018-ban 77,4%).

A textilipari termékek belföldi hozzáadott érték tartalma magas, azonban csökkenő tendenciát mutat.

Ami a külföldi hozzáadott érték tartalmat illeti, az olasz textiliparban 1995-ben ez 16,4%-ot jelentett, 2014-ben az érték már 22%, 2015-ben 22,1%, 2016-ban 22%, 2017-ben szintén 22%, 2018-ban pedig 22,6%.

Látható, hogy az idő múlásával a belföldi hozzáadott érték tartalom mérséklődik, míg a külföldi hozzáadott érték tartalom enyhe emelkedés jeleit mutatja. Összességében elmondható, hogy a hazai hozzáadott érték tartalom jóval magasabb százalékát adja a teljes exportnak, mint a külföldi hozzáadott érték tartalom. Az, hogy a külföldi hozzáadott érték tartalom nő, az azzal magyarázható, hogy a nemzetközi munkamegosztás egyre jobban elmélyül a különböző termelési folyamatokra való szakosodás révén, köszönhetően a nemzetközi kereskedelem fragmentációjának, ami lehetővé teszi, hogy az országok és gazdaságok olyan tevékenységre specializálódjanak, amiben a legtöbb hasznot tudják realizálni.

A textilruházati iparág, munkaerőintenzív ágazat lévén, kereskedők által irányított, így a vezető szerepet a marketing, a márkanév és a disztribúciós hálózat biztosítja (Antalóczy, 2021).

8.5. Az olasz textilruházati ipar FDI mutatói

Az olaszországi FDI pozitív hatása bizonyos tőkeigényes iparágak területén összpontosul, de semmilyen más iparágra vonatkozó negatív relációra sem találtak bizonyítékot, még az olyan hagyományos ágazatok területén sem, mint amilyen például a textilruházati ipar (Stefano-Gaetano, 2007).

A kifelé irányuló FDI felső ötödébe többnyire az előremutató GVC-ben integrált országok régiói tartoznak (ide tartozik például Rhône-Alpes a textil-, és autóipart tekintve). Ezeken kívül a felső kvintilisben helyezkednek el például az olyan olasz régiók, mint Emilia-Romagna, Piemonte, Toscana, Umbria, Veneto a textilipar tekintetében (Sebastiano-Riccardo-Simona, 2020).

6. táblázat Közvetlentőke-befektetések értéke (millió euróban) a textilruházati iparra tekintettel 2007, 2012

Iparág	2007		2012	
	Kifektetett FDI	Befektetett FDI	Kifektetett FDI	Befektetett FDI
Textilruházati ipar	3710	2642	5297	2834

Forrás: Banca d'Italia, 2016 50.o. Elérhető: https://www.bancaditalia.it/publicazioni/qef/2016-0327/QEF_327_16.pdf?language_id=1 alapján saját szerkesztés

A fenti táblázat a befektetett és kifizetett FDI állományt szemlélteti 2007-ben és 2012-ben. Mindkét év tekintetében elmondható, hogy az Olaszországban rezidens vállalatok külföldi közvetlentőke-kifizetései a jellemzőbbek, jócskán felülmúlva az IFDI értékét. A Banca d'Italia adatai alapján az is elmondható, hogy 2008-ban (658) több volt a kifelé irányuló közvetlentőke-befektetések mértéke, mint 2013-ban (582) (Banca d'Italia, 2016).

8.6. Az olasz textilipar helyzete 2021-ben

2021 a rekuperáció éve, amikor Olaszország is próbál felkelni a legrosszabb rémálmából: az „annus horribiliből”, amikor ugyanis a COVID-19 világjárvány következtében fel kellett függesztenie a termelést, lassítva ezzel a globális kereskedelmi folyamatokon. 2021 márciusában és áprilisban jelentkeztek a változás első pozitív jelei, a kötött termékek kereskedelmének 25%-os növekedésével 2019 ugyanezen periódusához viszonyítva. Összességében, 2021. első negyedévében az import 8,7%-kal, míg az export 21,6%-kal redukálódott. Ugyanakkor a kötött árucikkek, a pamutok és a vászonszövetek exportjának vételárában jelentős csökkenés volt észlelhető, ami jól sejtet a hamarosan végbemenő változások ütemét tekintve. Ugyanezen negyedévben az iparág kereskedelmi mérlege pozitív eredményt mutatott, hozzávetőlegesen 242 millió euró értékkel (Confindustria moda per SMI, 2021).

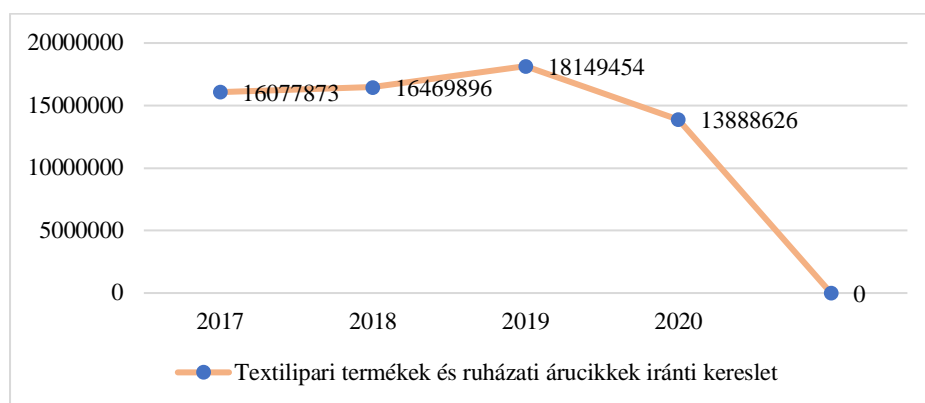
Mint azt tudjuk, a textil-, ruhaipar az egyik olyan ágazat, amelyet rendkívüli mértékben sújtott mind a világjárvány, mind pedig a fertőzések visszaszorítását szolgáló korlátozások. Az ellátási láncban a textilgyártás volt a leginkább érintett szegmens, mely esetében példátlan mértékben esett vissza mind a belföldi, mind a külföldi kereslet. A Made in Italy textíliák (beleértve a gyapjú-, pamut- és selyemszöveteket, valamint a kötött ruházatot) a 2020-as évet 29,7%-os csökkenéssel zárták. A teljes árbevétel 5,3 milliárd euróra redukálódott, amely érték több mint 2,2 milliárd euróval lett kevesebb, mint amennyi a 2019-es évben volt. A teljesítménymutatók ellenére azonban a textilipar továbbra is jelentős a „Textiles-Fashion Apparel” ellátási láncban, aminek a teljes kereskedelmi forgalom 11,9%-a köszönhető (1,6%-ot csökkent 2019-hez képest) (Confindustria moda per SMI, 2021).

Ami a textilipart illeti, továbbra is a gyapjú a legjelentősebb szegmens, amely a teljes ágazat 36,4%-át teszi ki. Ezt követik a kötött áruk (21,4%), a selyem (18,9%) és a pamut (18,4%). Összességében elmondható, hogy változó intenzitással, de a textil ellátási lánc minden szegmense negatív teljesítményt produkált 2020-ban. A gyapjú szenvedte a legnagyobb csorbát, mivel piaci részesedése 38,6%-kal csökkent. Ami a pamutot illeti, már az elmúlt

években is negatív tendencia jellemezte, de most további 28%-kal esett vissza. Hasonlóképpen a selyem 27,7%-os csökkenést könyvelhetett el. Ezzel szemben a vászon és a kötött áru az ágazati átlagnál jobban teljesített (Confindustria moda per SMI,2021).

8.7. A COVID-19 világjárvány hatása a divatiparra

25. ábra Az olasz textilipari termékek és ruházati árucikkek kereslete, 2017-2020



Forrás: ISTAT, 2017-2020 alapján saját szerkesztés

Egyértelműen látható, hogy a textilipari termékek iránti kereslet radikális mértékben csökkent a világjárvány okán. A 2020-as év miatt csorbát szenvedett a divatipar is, ezért 2021 az újragezdés éve volt. Az ágazat az első hét hónapban az általános trendet követte: 22,2%-kal nőtt a feldolgozóiparban a forgalom, szemben az előző év azonos időszakában felmért 27,2%-os növekedéssel. Az ipari termelés 2021 első hét hónapjában még mindig elérte a +14,3%-ot, ami valamivel alacsonyabb az országos átlag +17,9%-ánál. Az ország szintű export 10,4%-át kitevő textilágazati export ugyanebben az időszakban 22,1%-kal nőtt a bőrárúknak köszönhetően, az EU-n belüli és az EU-n kívüli piacokhoz viszonyított csekély különbséggel. Jelentősen visszaesett elsősorban az Egyesült Királyságból, az Egyesült Államokból, Svájcban és Kínából (-76,1%) behozott textilipari termékek importja (-33,1%) (Euler Hermes, 2021).

A COVID-19 világjárvány természetesen a divatot is érintette, amely a „Made in Italy” egyik szimbolikus ágazata. Elsősorban a szektor vállalatainak működőtőke szükségleteire gyakorolt hatást, majd a belföldi, de legfőképpen a külföldi értékesítési lehetőségekre is kiterjedt. Az értékesítés nehezebbé vált és sokkal lassabb ütemben történt. Ez utóbbi abban nyilvánult meg, hogy a vevőkövetelések (DSO) átlagos végrehajtásának napjai 76-ról 82-re emelkedtek, valamint a raktári rotációs napok (DIO) 87-ről 96-ra nőttek. A kereskedelmi létesítmények hetekre történő bezárása, az újra és újra meghosszabbított lezárások, illetve az olaszok vásárlási hajlandóságának csökkenése áll a háttérben ezeknek a tendenciáknak,

amelyek elszívták az oxigént a nagy-és kiskereskedelmi ellátási láncok légtéréből. A bevételek elmaradásának következtében országos viszonylatban megnőtt a 400 és 500 millió euró közötti működőtőke-szükséglet, amelyek részben a kormány és a pénzügyintézetek által végrehajtott elengedhetetlen intézkedéseket fedezték, a vállalkozói hálózat és a termelés megóvása érdekében (Euler Hermes, 2021).

A COVID-19 jelentős mértékben sújtotta a divattal foglalkozó vállalkozások bevételeit és teljesítményét. Az összképet tekintve, ezen vállalatok 51%-át érintette negatívan a világjárvány, míg a társaságok 8%-ára „megsemmisítő” hatást gyakorolt a COVID-19, miközben a maradék 31%-nál a következmények csak minimálisak voltak. Úgy tűnik, hogy a vállalkozások 77%-ának még mindig nem sikerült elérnie a pandémia előtti eredményeket és mindössze 24%-uk nyilatkozta azt, hogy tudja a Covid előtti szintet hozni a forgalom és a teljesítménymutatók tekintetében. A vállalkozások 9%-a a fellendülés jeleit nem látva regisztrált még mindig negatív teljesítményt; 68% kezd helyreállni, de a bevételek tekintetében még mindig nem éri el a Covid előtti szintet; 22% vissza tudott térni minden tekintetben a Covid előtt képviselt szintre; 2% pedig jobb eredményeket produkált, mint a Covid előtt. A helyreállító eljárások sorában Olaszországban az utolsó helyeket foglalják el a divatcégek (Euler Hermes, 2021).

9. ÖSSZEGZÉS

A feldolgozóiparra és szolgáltatóiparra épülő olasz gazdaságnak kivételes minőségű árucikkeiben (gépek, gépjárművek, textíliák, élelmiszerek és bútorok) rejlik sikeressége, mely termékek belföldi hozzáadott értéke a nemzetközi termelésmegosztás szignifikáns kiterjedtsége ellenére is magas maradt. Megjegyzendő azonban, hogy az évek múlásával egyre magasabb ezen produktumok külföldi hozzáadott-érték tartalma, mely a nemzetközi termelésmegosztás egyre nagyobb fokú elmélyülését jelenti.

A „Made in Italy” márkanev világszerte elterjedt, ezért is tartozik Olaszország a világ legnagyobb 10 exportőre körébe. Az olasz gazdaság külkereskedelmi partnereit vizsgálva, a legfőbb 3, olasz termékeket importáló gazdaság (Németország, Franciaország, Egyesült Államok) markánsan felülmúlta a többi partnerrel folytatott kereskedelem mértékét. A külkereskedelmi partnerekben történő változást illetően elmondható, hogy a 3 legfőbb exportpartnere ugyanúgy megmaradt Olaszországnak, de ezen kívül átrendeződés figyelhető meg. Többek között elmondható, hogy a lengyel és a török gazdaság növekvő igénye látszik az olasz exportcikkek iránt; Görögország eltűnik a legnagyobb 15 partner köréből; Ausztria,

Hollandia és Spanyolország hátrébb sorolódnak; Belgium, Japán és Románia megőrzik a helyüket a rangsorban; Oroszország felváltja Hong Kongot; Svájc pedig az Egyesült Királyság elé kerül, Olaszország 4. legnagyobb exportkereskedelmi partnerévé válva ezáltal. További következtetés, hogy az olaszországi exportvolumen rendkívül sokat nőtt az elmúlt két évtizedben (a Svájcba irányuló kivitel csaknem négyszeresére gyarapodott). Ameddig az olasz export legfőbb felvevőpiacai közé tartozik az Egyesült Királyság, az Egyesült Államok és Svájc, addig az olasz gazdaság legnagyobb 10 importpartnerei között az utolsó helyeket foglalják el. Mindeközben a kínai exporttermékek iránti olasz kereslet emelkedése érzékelhető, hiszen az olasz gazdaság 3. legnagyobb importpartnere Kína, amely országgal az olasz gazdaság még szorosabbra kívánja fűzni a kereskedelmi kooperációt.

A gazdaságok globális értékláncokban való részvételét mutatja az előre-, és a hátramutató GVC integráció. Ezen mutatókat megvizsgálva arra jutottam, hogy az olasz külkereskedelemben ennek az utóbbinak jelentősebb az értéke, tehát az olasz gazdaságra a „vevő perspektíva” jellemző, ami azt jelenti, hogy külföldön megtermelt importált inputokat használ fel exporttermékeinek (végtermékek és köztes termékek) előállításához. Továbbá az is elmondható, hogy Olaszország előre-, és hátramutató GVC részvétele között nincs számottevő különbség, tehát majdnem ugyanolyan mértékben vesz részt az előremutató GVC-kben is, ami azt jelenti, hogy belföldön megtermelt inputokat exportál a termelési szakaszok felelős partnereihez. A GVC-ben való részvétel mérésére szolgáló participációs index (ami tartalmazza az előre-, és a hátramutató GVC részvételt) szerint Olaszország körülbelül 40%-os részvétele figyelhető meg a globális értékláncokban, mely mutató növekvő tendenciát jelöl – a 2016-os év kivételével. Ez azt jelenti, hogy (enyhén) emelkedik az olasz gazdaság participációja a globális értékláncokban.

A globális értékláncokban való részvétel meghatározásában egy olyan, regionálisan széttagolt gazdaságnak, mint amilyen az olasz, érdemes figyelembe venni külön-külön az egyes régiókat, hiszen azok különböző módon kapcsolódhatnak a nemzetközi termelési láncokhoz és más-más komparatív előnyöket és versenyképességet jelenthetnek.

Megvizsgálva a köztes-, és végtermékek exportját, illetve importját, elmondható, hogy az exportot illetően a vizsgált ágazatokban (élelmiszerek, italok, dohánytermékek; textíliák, ruhaneműk, bőr és kapcsolódó termékek; számítógép, elektronika, elektromos berendezések; gépjárművek, pótkocsik, félpótkocsik) a számítógép, elektronika és elektromos berendezések iparágán kívül magasabb volt a végtermékexport, mint a köztes termékek exportja. Az importot tekintve pedig minden vizsgált ágazatban a végtermékimport jelentősebb volt a köztes termékek importjánál.

A globális értékláncokban való részvételt a nemzetközi termelési tevékenységek szétszórása, a munkamegosztás tette lehetővé, amely folyamatnak köszönhetően az olasz gazdaság is tudja a komparatív előnyét érvényesíteni, elsősorban a hagyományos „Made In Italy” szektorban, ami a textilruházati árucikkeket, továbbá a lábbeliket és a bőrtermékeket jelenti. Az olasz divat sikeressége termékei magas szintű minőségének köszönhető, hiszen a textilruházati ipar – a körzetenként eltérő tudás és szakértelem ellenére – különleges pozícióban van: a termékek védelme közös cél, tehát a globális piacokon való elhelyezkedésüket a know-how és a hozzáértő kivitelezés adja. Ez látható az olasz textilruházati ipar exportvolumenében is, hiszen az általam vizsgált periódusban mindig jócskán magasabb volt az iparági export, mint az import (még a „nagy recesszió” évében is, 2015-ben). A textilruházati gyártást illetően megfigyelhető az abszolút előny: a nagyobb márkák ruházati gyártásukat olyan offshore partnerekre terjesztik ki, ahol kevesebb időráfordítással vagy erőforrással jár a gyártás. Ez a tömeggyártás kényelmét eredményezi, viszont a tekintélyes „Made in Italy” címkével ellátott ruházat szigorúan a minőségi gyártást priorizálja, szemben a gyorsdivattal. Ahogyan azt Gereffi 2005-ben megállapította, a textilruházati ipar az egyik vezető, leginkább globalizált exportágazat (Gereffi et al., 2005), hiszen munkaerőintenzív gyártása, alacsony fix költsége miatt az offshore termelés jellemzi az iparágat. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy a fejlett gazdaságoknál maradnak a magas hozzáadott-értékű tevékenységek (pl. marketing), az alacsony hozzáadott értékű tevékenységeket (előállítás) pedig kitelepítik az alacsony munkaerőköltséget kínáló fejlődő országokba. Az olasz textilruházati iparral összefüggő belföldi hozzáadott érték-tartalom magasnak mondható (majdnem 80%), azonban mérsékelt csökkenő tendencia jellemzi. Ez azzal magyarázható, hogy egyre mélyül a nemzetközi munkamegosztás, a nemzetközi termelési tevékenységek allokációja. A textilruházati iparral összefüggő, kifizetett külföldi közvetlentőke jellemzőbb inkább, mint a befektetett.

Kutatásom során arra jutottam, hogy az olasz adórendszer számos kedvezményt nyújt, többek között a kutatás-fejlesztéssel, és az Ipar 4.0-val összefüggő tevékenységek kapcsán. Jó néhány pénzügyi ösztönző elemet vezettek be az országban, melyek elsődleges célja az országban jelen lévő FDI állomány növelése, a K+F ösztönzése, innovatív vállalkozások bevonása, valamint az ipari válságövezetek szubvenciója. Ezen felül, a humán erőforrás növelése érdekében olasz adórendszer számos kedvezményt nyújt a külföldről érkezett kutatóknak és professzoroknak, illetve a diplomásoknak, magasan képzett dolgozóknak.

Ami Olaszországot illeti, a külföldi befektetések legnagyobb része az Egyesült Államokból és más nagy európai országokból érkezik. Mivel Olaszország alapvetően egy feldolgozóipari gazdaság, nem meglepő, hogy a külföldi befektetések csaknem fele a

feldolgozóiparban koncentrálódik. Ezen kategórián belül pedig a mechanika, az elektromos és elektronikai, valamint a vegyipar azok a gyártási alágazatok, amelyek a legtöbb külföldi befektetőt vonzzák (Banca d'Italia, 2021). Olaszországnak még rengeteg fejlődési lehetősége van a befektetéseket illetően. A pandéma okozta válsághelyzet nyilvánvalóan nem javít a helyzeten, sőt, ront, de összességében az előrejelzések optimizmusa további fejlődés jeleit mutatja. Azt gondolom, hogy az ország a fejlődés kapujába lépett a 2019-es új beruházásösztönzési politikájával és ha ezt a gyakorlatban a továbbiakban is, mindezeket továbbfejlesztve folytatja, akkor jelentős fejlődési lehetőséget realizálhat. Azonban, a másik oldalon ott vannak a külföldi közvetlentőke-befektetések Olaszország általi korlátozásai, ami a COVID-19 világjárvány óta még inkább kiterjedt más szektorokra is.

Irodalomjegyzék

Antalóczy Katalin – Sass Magdolna (2014): Tükör által homályosan - A külföldi közvetlentőke-befektetések statisztikai adatainak tartalmáról. *Külgazdaság*, LVIII. évf., p. 30-57.

Agenzia delle entrate (2018): Tax incentives for attracting human capital in Italy. Elérhető: <https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/20143/233483/Tax+incentives+for+attracting+human+capital+in+Italy+Tax+incentives+for+attracting+human+capital+in+Italy.pdf/f4a91a80-8ed0-92a5-0186-424a9013bfc3> Letöltve: 2022.04.03.

Alessandro Boris (2017): Participation in global value chains: Measurement Issues And The Place of Italy p. 3-9. Elérhető: [BM measures of participation in GVC.pdf](#) Letöltve: 2022.04.10.

Állami Számvevőszék (2020): Az export/import szerkezetének és volumenének változása, hatása a GDP változására. p. 30.

Annaflavia Bianchi – Paolo Bottacin – Ida Simonella (2001): Electronic commerce business impacts project - Textile-clothing sector in Italy. p. 4-15. Elérhető: <https://www.oecd.org/sti/ieconomy/2675551.pdf> Letöltve: 2022.03.30.

Artsandculture.com (é.n.): How Italy Is Built On Fashion. Elérhető: <https://artsandculture.google.com/theme/how-italy-is-built-on-fashion/gAIC9FJsetDDIA> Letöltve: 2022.04.03.

Banca d'Italia (2007): Outward FDI and local employment growth in Italy. Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2007/2007-0613/tema_613.pdf?language_id=1 Letöltve: 2022.04.13.

Banca d'Italia (2015): Foreign direct investment and firm performance: an empirical analysis of Italian firms. Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2015/2015-1011/en_tema_1011.pdf Letöltve: 2022.04.11.

Banca d'Italia (2021a): Foreign investors and target firms' financial structure: cavalry or locusts? Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2021/2021-1327/en_Tema_1327.pdf?language_id=1 Letöltve: 2022.04.12.

Banca d'Italia (2021b): The impact of restrictions on FDI. Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2021-0656/QEF_656_21.pdf Letöltve: 2022.04.14.

Banca d'Italia (2016): How does multinational production affect the measurement of competitiveness? Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2016-0301/QEF_301_16.pdf Letöltve: 2022.04.13.

Better Life Index, Italy (é.n.). Elérhető: <https://www.oecdbetterlifeindex.org/countries/italy/> Letöltve: 2022.03.19.

Ceicdata.com (é.n.): Italy Foreign Direct Investment. Elérhető: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/italy/foreign-direct-investment> Letöltve: 2022.04.11.

Chiara Bentivogli – Tommaso Ferraresi – Paola Monti – Renato Panizzi –Stefano Rosignoli (2018): *Questioni di Economia e Finanza - Italian regions in global value chains: an input-output approach.* p. 5. Elérhető: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2018-0462/QEF_462_18.pdf?language_id=1 Letöltve: 2022.02.16.

Civita.it (é.n.): *Bellissima l'Italia dell'alta moda 1945-1968 - Industria tessile e moda italiana.* Elérhető: <https://www.civita.it/News/Bellissima.-L-Italia-dell-alta-moda-1945-1968> Letöltve: 2022.03.30.

Claudio Di Falco (2022): *Global Rules on Foreign Direct Investment.* Elérhető: <https://www.nortonrosefulbright.com/en-it/knowledge/publications/503220b7/italy> Letöltve: 2022.04.05.

Corporate Finance Institute (é.n.): *Foreign Direct Investment (FDI) - Overview, Benefits & Disadvantages.* Forrás: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/foreign-direct-investment-fdi/> Letöltve: 2022.03.02.

Daniel Workman (é.n.): *Italy's Top 10 Exports.* Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-10-exports/> Letöltve: 2022.03.07.

Daniel Workman (é.n.): *Italy's TOP Trading Partners.* Elérhető: <https://www.worldstopexports.com/italys-top-import-partners/> Letöltve: 2022.03.19.

Dr. Antalóczy Katalin: *Gazdaságok a globális értékláncokban.* 2021.02.06-i előadás.

Dr. Antalóczy Katalin: *Gazdaságok a globális értékláncokban.* 2021.02.06-i előadás.

Duke University (é.n.): *The Apparel Industry - Global value chains.* Elérhető: https://sites.duke.edu/sociol342d_01d_s2017_team-7/2-global-value-chain/ Letöltve: 2022.04.03.

Econom.hu (2010): *A tőkeáramlás kedvezőtlen hatásai.* Elérhető: <http://www.econom.hu/search/profitrepatri%C3%A1l%C3%A1s> Letöltve: 2022.03.02.

Euler Hermes ITALIA (2021): *La moda italiana torna a sfilare.* Elérhető: https://www.allianz-trade.com/content/dam/onemarketing/aztrade/allianz-trade_com/it_it/italy/studi-economici/studi-di-settore/il-settore-moda-italiano/EH_Report_Moda2021_abs.pdf Letöltve: 2022.03.30.

European Commission (2020): *Foreign direct investment, global value chains and regional economic development in Europe.* Elérhető: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/brochure/foreign_direct_investment_en.pdf Letöltve: 2022.04.12.

European Economy (2015): *Macroeconomic imbalances Country Report - Italy 2015.* p. 4. Elérhető: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2015/pdf/ocp219_en.pdf Letöltve: 2022.02.19.

European Parliament (2016): *Industry 4.0.* Elérhető: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU\(2016\)570007_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf) Letöltve: 2022.03.18.

Eurostat (é.n.): Global value chains. Elérhető: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/economic-globalisation/globalisation-in-business-statistics/global-value-chains> Letöltve: 2022.03.30.

Eurostat pocketbooks (2013): International trade and foreign direct investment p. 60-61. Forrás: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3930297/5969114/KS-FO-12-001-EN.PDF> Letöltve: 2022.03.07.

Export.gov (2019): Italy – Market Overview. Elérhető: https://www.export.gov/article?series=a0pt0000000PAu5AAG&type=Country_Commercial_kav Letöltve: 2022.02.20.

Fdiintelligence (é.n.): The FDI report 2021, Global greenfields investment trends. Elérhető: <https://fdi-report-2021.fdiintelligence.com/> Letöltve: 2022.04.07.

Foreign Investment Facilitators (2019): What is FDI inflow and outflow? Forrás: <https://www.fdi.finance/blog/what-is-fdi-inflow-and-outflow/> Letöltve: 2022.03.04.

Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005) The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12, 78-104.

Gulnara Mamirkulov – Jianing Mi – Jaffar Abbas – Shahid Mahmood – Riaqa Mubeen – Arash Ziapour (2010): New Silk Road infrastructure opportunities in developing tourism environment for residents better quality life. Elérhető: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2351989420307356> Letöltve: 2022.02.16.

Gereffi, G. – Memedovic, O. (2003): The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries? Elérhető: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=413820 Letöltve: 2022.04.01.

Ilyés Márton – Juhász Dóra Katalin – Kiss Veronika – Miklós Ilona – Vajkai Éva – Vakhal Péter (2016): A globális értékláncok - elméleti alapok és számbavételi lehetőségek. p. 4. Elérhető: http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/2613/1/Nkzi_163.pdf Letöltve: 2022.02.16.

Industrial Analytics Platform (2019): What are global value chains and why do they matter? Elérhető: <https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter> Letöltve: 2022.02.21.

Investopedia (2021): Foreign Direct Investment. Elérhető: <https://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp> Letöltve: 2022.03.01.

Investor Visa for Italy, Ministry of Economic Development, (é.n.): 10 reasons to invest in Italy. Elérhető: <https://investorvisa.mise.gov.it/index.php/en/home-en/10-reasons-to-invest-in-italy> Letöltve: 2022.02.13.

Istat (2022): Export of Italian Regions - Q4 2021. Elérhető: <https://www.istat.it/en/archivio/267625> Letöltve: 2022.03.28.

Makersvalley.net (é.n.): Complexities of Offshore Apparel Production: Italy vs. China. Elérhető: <https://blog.makersvalley.net/complexities-of-offshore-apparel-production-italy-vs.-china> Letöltve: 2022.04.03.

Mariarosaria Agostino – Anna Giunta – Domenico Scalera – Francesco Trivieri (2016): Italian Firms in Global Value Chains: Updating our Knowledge. p. 2-28. Elérhető: https://www.etsg.org/ETSG2017/papers/agostino-et-al_rpe_new.pdf Letöltve: 2022.03.27.

Nicola Casarini (2020): Italy's China card: Finance, trade and geopolitics. Elérhető: <https://americas.chathamhouse.org/article/italy-china-card/> Letöltve: 2022.03.23.

Nmhh.hu, é.n.: Alapvető technológiai ismeretek. Elérhető: https://nmhh.hu/cikk/187340/Alapveto_technologiai_ismeretek Letöltve: 2022.02.16.

OECD (1999): Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes? p. 13. Forrás: <https://www.oecdilibrary.org/docserver/788565713012.pdf?expires=1646724974&id=id&accname=guest&checksum=26EFF0BAA7906CCF9211BFC1A8DF9D6B> Letöltve: 2022.03.07.

OECD (2009): Global Value Chains (GVCs): Italy. p. 1-4. Elérhető: <https://search.oecd.org/sti/ind/GVCs%20-%20ITALY.pdf> Letöltve: 2022.02.15.

OECD (2015): Participation of developing countries in global value chains p. 1, 2-4. Elérhető: <https://www.oecd.org/countries/gabon/Participation-Developing-Countries-GVCs-Summary-Paper-April-2015.pdf> Letöltve: 2022.03.07.

OECD (2015): Trade in Value Added. Forrás: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/factbook-2015-28-en.pdf?expires=1647454745&id=id&accname=guest&checksum=30F4913239ADB489D306CE52C2352B0F> Letöltve: 2022.03.16.

OECD (2017): International trade, foreign direct investment and global value chains, Italy. p. 1-10. Elérhető: <https://www.oecd.org/investment/ITALY-trade-investment-statistical-country-note.pdf> Letöltve: 2022.04.07.

OECD (2020): FDI in figures. p. 1-12. Elérhető: <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/FDI-in-Figures-October-2020.pdf> Letöltve: 2022.04.06.

OECD (2021a): Economic Forecast Summary (December 2021). Elérhető: [Italy Economic Snapshot - OECD](#) Letöltve: 2022.04.13.

OECD (2021b): Economic Policy Reforms 2021: Going for growth, Italy. p.1-4. Elérhető: [Economic Policy Reforms 2021: Going for Growth \(oecd.org\)](#) Letöltve: 2022.04.10.

OECD (2021c): FDI in figures. p. 1-12. Elérhető: <https://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-April-2021.pdf> Letöltve: 2022.04.06.

OECD (2021d): R&D Tax Incentives: Italy, 2021. Elérhető: [rd-tax-stats-italy.pdf \(oecd.org\)](#) Letöltve: 2022.04.05.

OECD (2022): Global Value Chains, Introduction. Elérhető: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/miwi_e.htm p. 7-20. Letöltve: 2022.02.21.

OECD (é.n.): Designing and Implementing Gender Budgeting, A path to action. p. 16. Forrás: <https://www.oecd.org/gov/budgeting/designing-and-implementing-gender-budgeting-a-path-to-action.pdf> Letöltve: 2022.03.19.

OECD (é.n.): Foreign Direct Investment (FDI). Elérhető: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english_9a523b18-en Letöltve: 2022.03.30.

OECD (é.n.): Trade in Value-Added. Elérhető: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm> Letöltve: 2022.02.20.

OECD Better Life Initiative (2020): How's Life in Italy? Elérhető: <https://www.oecd.org/italy/Better-Life-Initiative-country-note-Italy.pdf> Letöltve: 2022.03.19.

Onestategy.org (2021): Industrial Organization (I/O) Model. Elérhető: <https://onestategy.org/industrial-organization-io-model/> Letöltve: 2022.04.14.

Shimelse Ali – Uri Dadush (2011): Trade in intermediates and economic policy. Elérhető: The rise of trade in intermediates. Elérhető: [The rise of trade in intermediates: Policy implications | VOX, CEPR Policy Portal \(voxeu.org\)](https://voxeu.org/article/the-rise-of-trade-in-intermediates-policy-implications) Letöltve: 2022.04.13.

State.gov (é.n.): 2020 Investment Climate Statements: Italy. Elérhető: <https://www.state.gov/reports/2020-investment-climate-statements/italy/> Letöltve: 2022.03.01.

State.gov (é.n.): 2021 Investment Climate Statements: Italy. Elérhető: <https://www.state.gov/reports/2021-investment-climate-statements/italy> Letöltve: 2022.03.01.

Stefano Federico – Gaetano Alfredo Minerva (2007): Outward FDI and local employment growth in Italy. Elérhető: [tema_613.pdf \(bancaditalia.it\)](https://www.bancaditalia.it/tema/tema_613.pdf) Letöltve: 2022.04.30.

Textileinfomedia (é.n.): Textile Industry in Italy, Italy Textile Apparel Business Overviews. Elérhető: <https://www.textileinfomedia.com/textile-industry-in-italy> Letöltve: 2022.04.03.

Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Domestic value added content of gross exports. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1#

Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Foreign value added content of gross exports. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1

Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Forward participation in GVCs. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1

Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Backward participation in GVCs. Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1

Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators (Gross exports). Elérhető: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1

UNCTAD (2021): Fact sheet #9: Foreign direct investment. p. 1-4. Elérhető: https://unctad.org/system/files/official-document/tdstat46_FS09_en.pdf Letöltve: 2022.04.07.

Wellbeing Economy Alliance (é.n.): Italy - Equitable, Sustainable Wellbeing Indicators. Forrás: <https://weall.org/resource/italy-equitable-sustainable-wellbeing-indicators> Letöltve: 2022.03.19.

WTO (é.n.) Trade in Value-Added and Global Value Chains Country profiles Explanatory notes. p.1-3. Elérhető:

https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/explanatory_notes_e.pdf

2022.03.23.

Letöltve:

Xin Li – Bo Meng – Zhi Wang (é.n.): Recent patterns of global production and GVC participation.

Elérhető:

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e_ch1.pdf p. 10. Letöltve:

2022.03.27.

NYILATKOZAT

Alulírott KOHULÁK DORINA DALMA büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2022. 04. 25.



hallgató aláírása