

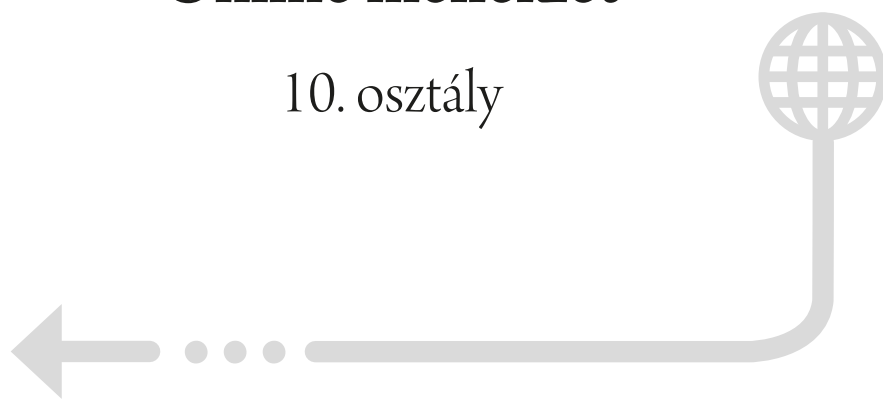


NAGY ÁRPÁDNÉ

# Gazdasági alapismeretek

Online melléklet

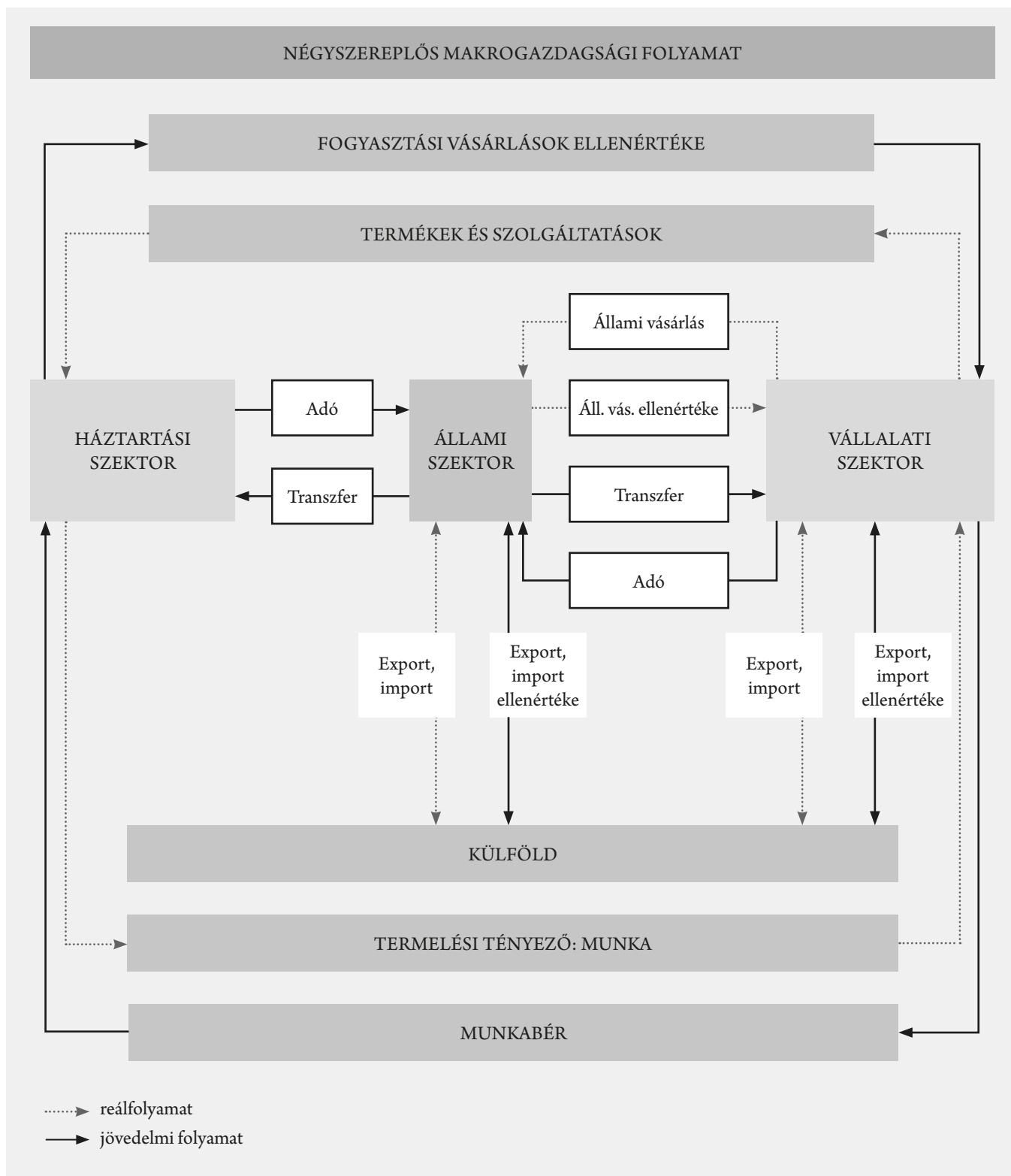
10. osztály



Műszaki Könyvkiadó

# 1. melléklet:

Ábra a makrogazdasági szereplők közötti reál- és jövedelmi folyamatokról



## 2. melléklet:

### *Példa az abszolút és a komparatív előnyre*

Két közgazdász nevéhez kapcsolódik az elméletek kidolgozása. Adam Smith (1723–1790) fogalmazta meg az abszolút előny lényegét. Szerinte a nemzetközi kereskedelem minden ország számára előnyös, ezért érdemes bekapcsolódniuk. Miért előnyös? Mert a termelési feltételek országonként eltérőek, vagyis az egyik ország nagyobb termelékenységgel tudja előállítani az adott árut, mint a másik.

Smith szerint ha egy ország nagyobb termelékenységgel, kevesebb ráfordítással, olcsóbban tudja előállítani az adott terméket, mint kereskedelmi partnerei, akkor ebben abszolút előnye van. Tehát az országoknak ezeket a termékeket kell termelniük a nemzetközi munkamegosztás keretében. Viszont azokat a termékeket behozniuk (importálniuk) érdemes, amelyeket csak drágábban tudnak megtermelni, mint valamelyik kereskedelmi társuk.

Egy másik közgazdász, David Ricardo (1772–1823) fogalmazta meg a komparatív (viszonylagos) előny elméletét. Ő arra adott választ, hogy hogyan vegyen részt a nemzetközi kereskedelemben az az ország, amelyik minden terméket olcsóbban és nagyobb termelékenységgel tud előállítani, mint egy másik. Szerinte olyan termékek előállítására és kivitelére (exportjára) érdemes szakosodni az országnak, amelyek termelési költségeiben nagyobb az előnye vagy kisebb a hátránya a partnerországokhoz képest. Tehát az abszolút előny helyett a komparatív előnyöket hangsúlyozza. Mindezt az alábbi példával szemlélteti.

#### **1. táblázat. David Ricardo modellje a komparatív előnyre**

Ország	Egységnyi bor termelési költsége	Egységnyi posztó termelési költsége	Termelési költség aránya
Portugália	80	90	$80 / 90 = 0,88$
Anglia	120	100	$120 / 100 = 1,2$
Termelési költség aránya	$80 / 120 = 0,67$	$90 / 100 = 0,9$	

A táblázat adataiból az derül ki, hogy Portugáliának mindkét termék termelésében abszolút előnye van. Kevesebb munkával képes egységnyi bort és egységnyi posztót előállítani, mint Anglia. Akkor ne vegyen részt a nemzetközi kereskedelemben? Ricardo szerint meg kell nézni, hogy melyik termék előállítása esetén nagyobb az előnye. A példából látszik, hogy Portugáliának bort kell termelnie, mert itt van a nagyobb előnye. Ha bort ad el Angliának, akkor ennek fejében több posztót vehet tőle, mintha azt saját maga állította volna elő. Angliának viszont a posztó termelésére érdemes szakosodnia, és a bort érdemes megvennie Portugáliától. Tehát azt mondhatjuk, hogy a posztó termelésében Portugáliának van komparatív hátránya, a bor előállításában pedig Angliának.

### 3. melléklet:

#### Példa a nominál- és reálértékek közötti különbségre

Rózsa Hajnal, aki mezőgazdasági termelő, 100 kg borsót termelt a kertjében az elmúlt évben. A vetéshez szükséges borsó az előző évi termelésből maradt. Ebből 90 kg-ot eladott Szorgos Rozálnak 80 Ft/kg egységáron. Rozálnak élelmiszer-feldolgozó üzeme van, s ott fél kilogrammos csomagokban lefagyasztotta a borsót. Az ehhez a tevékenységhez szükséges áram és csomagolóanyag költségeitől eltekintünk. Rozál eladta a lefagyasztott borsót Tekergő Gergő nagykereskedőnek 70 Ft/zacskó áron. Tekergő Gergő anélkül, hogy bármit csinált volna a borsóval, továbbadta azt Boltos Balázs kiskereskedőnek 80 Ft/zacskó áron. Boltos Balázs a boltjában 100 Ft/zacskó áron adta el a fogyasztóknak.

Az idei év kedvezett a mezőgazdaságnak, így Rózsa Hajnal ebben az évben 120 kg borsót termelt. Ebben az évben is megtartott 10 kg-ot, és 110 kg-ot megint eladott Szorgos Rozálnak, de most kissé magasabb, 85 Ft/kg egységáron. Rozál ugyanúgy dolgozta fel a borsót, mint korábban, és ugyancsak Tekergő Gergő nagykereskedőnek adta el 80 Ft/zacskó áron. Tekergő Gergő pedig ismét Boltos Balázs kiskereskedőnek adta el 85 Ft/zacskó áron. Boltos Balázs is emelte kissé az árat, és a boltjában 110 Ft/zacskó áron adta el a fogyasztóknak.

Nézzük meg, hogy az egyes években mennyivel járulnak hozzá a gazdaság szereplői az ország GDP-jéhez! Először, az áttekinthetőség érdekében, foglaljuk az adatokat egy statisztikai táblázatba!

#### 2. táblázat. Példa GDP-számításra

Év	Megnevezés	Rózsa Hajnal	Szorgos Rozál	Tekergő Gergő	Boltos Balázs	Összesen
$t_0$	Ár ( $P_0$ ) Ft/egység	80	70	80	100	—
	Mennyiség ( $Q_0$ )	100	180	180	180	—
	Termelőfelhasználás értéke (Ft)	—	$90 \times 80 = 7\,200$	$180 \times 70 = 12\,600$	$180 \times 80 = 14\,400$	34 200
	Összes kibocsátás (Ft)	$100 \times 80 = 8\,000$	$180 \times 70 = 12\,600$	$180 \times 80 = 14\,400$	$180 \times 100 = 18\,000$	53 000
	GDP (hozzáadott érték)	8 000	5 400	1 800	3 600	18 800
$t_1$	Ár ( $P_1$ ) Ft/egység	85	80	85	110	—
	Mennyiség ( $Q_1$ )	120	220	220	220	—
	Termelőfelhasználás értéke (Ft)	—	$110 \times 85 = 9\,350$	17 600	18 700	—
	Összes kibocsátás (Ft)	$120 \times 85 = 10\,200$	$220 \times 80 = 17\,600$	18 700	24 200	70 700
	GDP (hozzáadott érték)	10 200	8 250	1 100	5 500	25 050

A példában a nominális kibocsátást határoztuk meg mindkét évben. Az éveket  $t$ -vel, az árakat  $P$ -vel, a megtermelt jószágok mennyiségét  $Q$ -val jelöltük. Az 1 alsó index jelzi az idei évre vonatkozó adatokat, a 0 index az előző évre vonatkozó adatokat. Ha két év adatait hasonlítjuk össze, akkor általában az időben korábbiakat szokás 0 indexszel, az időben későbbieket 1 indexszel jelölni. Az időben korábbi évre szokás *bázisévként* hivatkozni.

A tavalyi év összes kibocsátását úgy határoztuk meg, hogy minden szereplő esetében megszoroztuk az általa megtermelt jószágmennyiséget a termék árával ( $P_0 \times Q_0$ ), majd összeadtuk a szorzatokat. A kereskedőknél a tényleges termékmennyiség természetesen nem változott. Hasonlóan jártunk el az idei év adataival is, a  $P_1 \times Q_1$  szorzatokat adtuk össze. Eredményként azt kaptuk, hogy az összes kibocsátás 53 000-ról 70 700-ra nőtt. És hasonlóan nőtt a GDP-hez való hozzájárulásuk is: 18 800-ról 25 050-re.

A növekedés első ránézésre jelentős, hiszen az összes kibocsátás időbeli változása a következő:

$$70\,700 / 53\,000 = 1,33 \times 100 = 133\%, \text{ azaz } 33\% \text{-kal nőtt.}$$

A GDP időbeli változását hasonlóan számítjuk ki:

$$25\,050 / 18\,800 = 1,33 \times 100 = 133\%, \text{ azaz a GDP is } 33\% \text{-kal nőtt.}$$

De láttuk, hogy a termelés mellett az árak is növekedtek. Ahhoz, hogy meg tudjuk állapítani a termelés tényleges növekedését, ki kell küszöbölnünk az árváltozás hatását. Ezt úgy tehetjük meg, hogy az idei évben is az előző év áraival számolunk, azaz a  $Q_1 \times P_0$  szorzatokat adjuk össze:

$$120 \times 80 + 220 \times 70 + 220 \times 80 + 220 \times 100 = 64\,600.$$

Az összes kibocsátás a termelés növekedése miatt:

$$64\,600 / 53\,000 = 1,22 \times 100 = 122\%, \text{ azaz } 22\% \text{-kal növekedett.}$$

## 4. melléklet:

### A márkákról

A márkanév akár felbecsülhetetlen értékű is lehet, mint a Mercedes vagy a Nivea, a Tokaji aszú, a Herendi porcelán.

Az Interbrand tanácsadó cég évente felállít egy rangsort a globális márkákból a márka becült értéke alapján. Ezeknek a márkáknak legalább három földrészen jelen kell lenniük.

2020 legértékesebb márkái:

Sorszám	Márka	Értéke
1.	Apple	323 milliárd USD
2.	Amazon	200,7 milliárd USD
3.	Microsoft	166,0 milliárd USD
4.	Google	165,4 milliárd USD
5.	Samsung	62,3 milliárd USD
6.	Coca cola	56,9 milliárd USD