

Tolnai Ágnes

A versenyképesség növelésének etikai korlátai

Ethical Limits of Increasing Competitiveness



Összefoglalás

David Ricardo munkássága óta ismert a nemzetközi kereskedelem komparatív előnyökre épülő rendszere. Az egyre fokozódó globális gazdasági versenyben minden résztvevő számára létkérdés, hogy termékeit ne csak ma tudja eladni, de azoknak holnap is legyen piaca. Erre csak akkor lesz képes akár a termelővállalat, akár a nemzetgazdaság, ha nemzetközi versenyképességét folyamatosan erősíti, de legalább fenntartja. Az exportvezérelt növekedés elmélete alapján a nemzetgazdaságok növekedését az export évről évre történő növelése biztosítja, az exporttevékenység visszaesése pedig a gazdaság egészének visszaeséséhez fog vezetni. Az elmélet gyakorlati oldalát a 2007-es válság megmutatta. Ezért minden nemzetgazdaság részéről természetes magatartás, hogy exportszektorának minden lehetséges támogatást megad – legyen az akár anyagi támogatás, kedvező makrogazdasági környezet vagy egy újabb szabadkereskedelmi megállapodás. A változó világ gazdaságban azonban ügyelnie kell arra is, hogy az export bázisául szolgáló források se apadjanak el, tehát ha az exportszektorok importnyersanyagból állítják elő termékeiket, biztosított legyen számukra a folyamatos import. Az importpiacok biztosítása azonban három példán keresztül bemutatta, hogy abban az esetben, ha az importpiac egy súlyos konfliktusokkal terhelt, megkérdőjelezhető emberi jogi gyakorlatot folytatható ország, a nemzetközi kereskedelem egyik legsúlyosabb etikai kérdéséhez érünk: az importkapcsolatok fenntartásával magát a jogsértő államot juttatjuk olyan bevételhez, ami lehetővé teszi gyakorlatának további fenntartását.

DR. TOLNAI ÁGNES, egyetemi docens, Károli Gáspár Református Egyetem,
Állam- és Jogtudományi Kar (tolnai.agnes@kre.hu).

Summary

Since David Ricardo's work the system of international trade has been known to rely on comparative advantages. In the ever increasing global economic competition, in addition to selling products, it is vital for every participant to secure markets for the future. A productive company and the national economy can only do that if it constantly improves, or at least maintains, its competitiveness. Based on the theory of export-driven growth, increasing exports year on year secures the expansion of national economies, while drop in exports results in economic recession. The practical side of the theory was revealed during the 2007. For this reason it is just natural, that every national economy gives all possible support to its export sector – whether financial aid, a favourable macro-economic environment or a new free trade agreement. In the changing world economy, care must also be taken to prevent the exhaustion of the resources that form the basis of exports, and thus if the export sectors make their products of imported raw materials, uninterrupted import must be secured for them. Through three examples it is shown that if the import market is a country heavily torn by conflicts and practices questionable human rights, we arrive at one of the most difficult ethical questions of international trade: by maintaining import relations we provide income to an unlawful state and thus allow the maintenance of its practice.

Mindenki be tud szállni a versenybe, aki olyan tudással, képességgel rendelkezik, ami a verseny tárgyában potenciálisan alkalmassá teszi a megjelenésre. A gazdasági versenyben a képességeken, a tudáson és a lehetőségeken van a hangsúly. Minden ország versenyben áll egymással a tőke, a technológia, a képzett munkaerő megszerzésében. A vállalatok lehetőségeik határát kitolva igyekeznek minél több vagy jobb terméket előállítani és eladni. A piacokért, forrásokért és fogyasztókért folyó versenyben mindenki részt vesz. A köztük folyó versenyt azonban ezen a ponton ketté kell bontani. Vannak olyan vállalatok, amelyek minőségben versenyeznek, és vannak olyanok, amelyek mennyiségben. Mindegyik típusú versenyben csak a cél azonos – a minél nagyobb profit és piaci részesedés elérése.

A verseny állandó, és aki képes, akinek tudása, forrása van a versenyben való részvételhez, mindaddig versenyben marad, amíg ezt a képességét fenn tudja tartani. Azaz

– alkalmazkodni tud a folyamatos verseny ideje alatt folyamatosan változó környezethez;

– fel tudja venni a versenyt a piacra újonnan belépő szereplőkkel is;

– a versenyben részt vevők számának növekedése miatt kész mindenkor újraértelmezni tényezőfelhasználását,

– mindig képes a minőségi és mennyiségi változásokhoz igazodni;

– az új belépők miatt csökkenő piaci részesedés mellett is képes benn maradni a versenyben.

De mi pontosan a versenyképesség? Versenyképesnek tekinthetünk egy terméket, egy vállalatot vagy egy nemzetgazdaságot. Azonban a nemzetközi szakirodalom

megosztott abban a kérdésben, hogy a három elem közül melyik az, amelyik mérésével pontos definíciót tud adni.

A VERSENYKÉPESSÉG FOGALMA

Az OECD a versenyképesség fogalmát egyértelműen az országok esetében használja, és a nemzetgazdaság versenyképességét azon képessége alapján méri, hogy a „termékeit hogyan tudja értékesíteni a nemzetközi piacon”.¹ A Világgazdasági Fórum szintén országokban gondolkodik, mikor a versenyképességet az ország intézményeinek, közpolitikáinak és a termelékenységet meghatározó tényezőinek összességéként definiálja.²

Krugman a nemzetközi versenyképesség esetében szintén a nemzetgazdaságokat tekinti alanyoknak, bár megjegyzi, hogy a nemzetgazdaságok versenyképességének mérése lényegesen nehezebb a vállalatokénál. A vállalatok esetében a fizetési képesség egyértelmű jele a versenyképesség elvesztésének, míg ha egy ország fizetési képessé válik, az nem jelenti automatikusan versenyképessége elvesztését. Ezért a nemzetgazdaságok esetében a versenyképességet a jövedelemszerző képességhez kapcsolja, vagyis az az ország versenyképes, amelyiknek külkereskedelmi mérlege pozitív.³

Porter tanulmányában azonban felveti a nemzetgazdaságok és a vállalatok versenyképessége közötti problémát. Érvelése szerint a nemzetgazdaságok egyes szektorai válnak versenyképesé a kemény belpiaci versenykörülmények miatt, s a nemzetközi gazdasági térben ezeket a megszerzett belpiaci előnyöket képesek kamatoztatni. Nem lehet tehát nemzetgazdaságok versenyképességéről beszélni, mivel a nemzetgazdaság a vállalatok egésze, és az ország versenyképessége az abban tevékenykedő vállalatok összességének versenyképessége. Ezt a versenyképességet pedig a vállalatok által elért anyagi jellegű eredményekben lehet nyomon követni.⁴

Vannak olyan esetek, amikor az ország versenyképessége nem az ott tevékenykedő vállalatok nemzetközi versenyben elért eredményén múlik, hanem a politikan és a politika által kialakított makrogazdasági környezeten. Másik oldalról megközelítve a kérdést: a vállalatok azért lehetnek versenyképesek, mert olyan körülmények között tevékenykednek, ami biztosítja számukra, hogy versenyben maradjanak. Például egy stabil makrogazdasági környezetben sokkal kisebb a külkereskedő vállalat árfolyamkockázata, mint egy instabil esetében. A makrogazdasági környezet kialakítása pedig az államon múlik. Így a vállalatok versenyképessége jelentősen függ attól, hogy milyen országban tevékenykednek. Megfordítva – az olyan országok, amelyek nem alakítanak ki megfelelő makrogazdasági környezetet, nem tudnak olyan vállalatokat kiállítani, melyek versenyképesek lennének. Azaz maguk az országok is versenyben állnak egymással, hogy olyan környezetet alakítsanak ki, amiben a vállalatok képesek lesznek részt venni, és talpon maradni a nemzetközi versenyben.⁵

Az országok és vállalatok részvételével folyó versenyben csak olyan országok tudnak részt venni, amelyek a gazdaság nyitottságát biztosító külgazdaság-politikát folytatnak. Azaz lehetővé teszik és ösztönzik vállalataik bekapcsolódását a nemzetközi termék- és tőkeforgalomba, maguk pedig igyekeznek a lehető legelőnyösebb formában részt venni a nemzetközi tényezőáramlásban.

EXPORTVEZÉRELT NÖVEKEDÉS

A nyitott gazdaság előnyeit az exportvezérelt növekedés elmélete írja le, ami szerint az exportra termelő szektorok erősítése a nemzetgazdaságot többletbevételhez juttatja, ami általánosan fejleszti a gazdaságot, hozzájárul a gazdaság növekedéséhez. Az elmélet szerint tehát minden nemzetgazdaságnak elemi érdeke a nyitottság, hiszen ezen keresztül extra jövedelmet tud szerezni, növelni tudja nemzeti össztermékét és azt az összeget, amit importkiadásokra vagy a gazdaság fejlesztésére fordíthat. Természetesen az exportvezérelt gazdasági növekedés esetében figyelembe kell venni, hogy a nemzetgazdaság exportorientáltsága folytán azok az ágazatok, amelyek nem versenyképesek a világpiacra, vagy a belső piac igényeinek kielégítésére szakosodnak, vagy elsorvadnak. Az exportnak alárendelt gazdaság a termelési tényezők felhasználásában szintén az exportbevételek növelését tekinti elsőrendűnek. A hiányzó vagy más gazdaságokból olcsóbban beszerezhető termelési tényezőknél felmerül az import szükségessége ugyanúgy, ahogyan a belpiaci fogyasztás belülről ki nem elégíthető részének fedezésénél. Azaz az exportvezérelt növekedés elméletét követő nemzetgazdaságok szerkezeti nyitottsága nemcsak az export irányában figyelhető meg, de az importnál is.

A szerkezeti nyitottság tehát nemcsak az exportbázisú gazdaságot jelenti, hanem az importkapcsolatok intenzitását is, annak minden előnyével és hátrányával. Az importtermékek a hazai piacra jutva versenyre kényszerítik a hazai termelőket, ám költséghatékonyabb forrásbeszerzést tesznek lehetővé, és új technológiák behozatalát, meghonosítását eredményezik. A nyitott gazdaságok az import révén azokban a szektorokban, amelyekben kevésbé hatékonyan tudnának termelni, be tudják szüntetni a termelést, és az ott felszabaduló termelési tényezőket a versenyképes exportszektorokba tudják átcsoportosítani.

Természetesen a nyitás mértékének meghatározásánál figyelembe kell venni azt is, hogy annak milyen belgazdasági hatásai lesznek. Az import csökkenti a belpiacra termelő hazai vállalkozások értékesítési lehetőségeit. A hazai piacon is versyennek kített vállalkozások egy része nem tud talpon maradni, ami a munkahelyek megszűnéséhez, az adóbevételek elmaradásához és a szükséges szociális kiadások növeléséhez vezet.

Ám a felszabaduló termelési tényezőket az exportorientált szektorok fel tudják szívni. Kérdés azonban, hogy a termelési tényezők átcsoportosítása mennyi időt vesz igénybe, azaz mennyi ideig állnak kihasználatlanul a felszabadult termelési tényezők. Másik kérdés, hogy a felszabadult termelési tényezők mennyire tudnak bekapcsolódni az exportszektorba. A legkisebb problémát a tőke jelenti, ami megtérülési rátájának maximalizálásáért automatikusan a versenyképes szektor felé fog fordulni.

A KOMPARATÍV ELŐNYÖK SZEREPE A VERSENYKÉPESSÉG NÖVELÉSÉBEN

A specializációs elméletek szerint a nemzetgazdaság exportjában olyan termékek találhatók, melyeket a nemzetgazdaság termelési tényezőinek felhasználásával másokhoz képest hatékonyabban (bizonyos esetekben kisebb veszteséggel) állít elő. Az egyik gaz-

daság másikkal viszonyított előnyeit vizsgáló modellek a nemzetgazdaságok versenyelőnyeiket vizsgálták. Ezeket a versenyelőnyöket a feltárt komparatív előnyök mutatója (Revealed Comparative Advantage, RCA) számszerűsíti is. Balassa Béla 1965-ben megjelent *Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage* című tanulmányában vezeti be ezt a mutatót, aminek célja egy vállalat vagy egy ágazat, gazdaság magas exportteljesítményének vizsgálata. Balassa meglátása szerint a termelési tényezőkön alapuló komparatív előny-számítás nem vette figyelembe a világkereskedelemben fennálló akadályokat, vagy a nemzeti gazdaságpolitika versenykorlátozó/versenytorzító intézkedéseit. Ezért az ágazat/gazdaság exportteljesítményét vizsgálta, azt feltételezve, hogy a magas exportteljesítmény kapcsolatban áll az ágazat vagy gazdaság tényleges komparatív előnyeivel. Az exportteljesítmény, illetve a mutatóban szintén szereplő, világkereskedelmen belül elért arány már olyan értéket mutat, ami a kereskedelempolitikai eszközök alkalmazása utáni export mértékét és árát mutatja.⁶

Balassa a feltárt komparatív előnyök mutatóját számszerűen a terméknek az ország exportjában elfoglalt arányának és a termék világexportbeli részesedésének hányadosaként jelöli.

Vegyük észre, hogy például a Heckscher–Ohlin-modell alapján hiába van egy országnak relatív jobb tényezőellátottsága, ha a potenciális exportpiaca védővámokat vagy paratarifális importkorlátozásokat vezet be, esetleg más országokkal összeállva regionális gazdasági integráció létrehozásán keresztül szorítja ki az adott országot. A Balassa-féle mutatóban használt exportérték a már exportálásra került termékek értékét veszi figyelembe, azaz a tényleges exportot, ami a kereskedelem aktuális feltételei mellett tudott végbemenni. A mutató másik részét alkotja az adott termék világ gazdasági súlya. Ez a részmutató szintén azt akarja hangsúlyozni, hogy a kereskedelempolitikai eszközök széles skálájának alkalmazása után még milyen pozíciót tudott magának elérni termelési tényezőinek hatékony felhasználásával.

AZ IMPORT MINT ELŐNY

Ahogy a Balassa-féle index is mutatja, a nemzetgazdaság elemi érdeke, hogy komparatív előnyeinek maximalizálása érdekében nemzetközi piaci részesedését javítsa az exportja szempontjából legjelentősebb árucsoportok terén.

Ennek technikai igen széles körűek, és jelen esszé terjedelme nem ad lehetőséget az összes eszköz bemutatására és hatásainak vizsgálatára. Ezért egy olyan eszközt emelek ki, amelynek alkalmazása a nemzetközi versenyképesség növelése terén komoly etikai problémákat vet fel: az importpiacok biztosításának politikája.

A komparatív előnyök elmélete, a Heckscher–Ohlin-modell, de a feltárt komparatív előnyök modellje is az exportra helyezte a hangsúlyt. Azaz a nemzetközi kereskedelemben az a nemzetgazdaság szerzett előnyt, amelyik erőforrásait sikeresebben tudta felhasználni, és az így hatékonyabban előállított termékeivel a világpiacon meg tudott jelenni. Az exportbevételek importkiadásokat meghaladó mértéke Krugman alapján a nemzetgazdaság versenyképességének egyik látható bizonyítéka. De az exportbázisú növekedés elmélete is az exporttevékenységen keresztül vizionálja a nemzetgazdaság fejlődését.

Azonban ha megnézzük Japán fejlődését, nem lett volna képes elérni jelentős gazdasági fejlődést importpiacai nélkül. A komparatív előnyök elmélete a belgazdaságban található erőforrásokat alapul véve határozza meg egy nemzetgazdaság másikkal viszonyított előnyeit. Itt pedig mindjárt feltehetjük a kérdést: hogyan értsük a belgazdaságban található erőforrásokat? Japán jelentős importpiacokat épített ki, biztosítva azokat a fejlődéséhez szükséges nyersanyagokat, amelyek az országhatáron belül nem voltak jelen. Ha csupán országhatáron belüli termelési tényezőire kellett volna alapoznia gazdasági fejlődését, akkor nem tudott volna kialakítani sem jelentős nehézipart, sem vegyipart, de még a növekvő lakosság ellátása is gondot jelentett volna. Az importpiacok azonban képesek voltak biztosítani a nyersanyagellátás révén a hiányzó termelési tényezőt, amit ötvözve a nemzetgazdaságban rendelkezésre álló munkaerővel és tőkével, sikeres és versenyképes gazdaságot tudott kialakítani (akár a porteri, akár a krugmani definíciót vesszük alapul). Azonban amikor a növekedéséhez szükséges nyersanyagokra nagyobb mértékben volt szükség, katonai akcióktól sem riadt vissza. Mandzsúria elfoglalása az ipari növekedéshez szükséges nyersanyagbázis biztosítása miatt volt szükséges Japán számára, további területfoglalásai hátterében pedig a vele szemben bevezetett amerikai olajembargó is közrejátszott.

Napjainkban az importpiacok biztosítása ugyanolyan létkérdése egy nemzetgazdaságnak, mint amilyen fontos (volt) Japán számára, az eszközök azonban sokat finomodtak az 1930-as évekhez képest. Kína külkereskedelmi gyakorlata rávilágít arra, hogy az importpiacok biztosítása nem agresszív politikai eszközökkel is elérhető, ám ezek a politikai eszközök akár komoly etikai kérdéseket is felvethetnek.

A kínai gazdasági növekedés biztosításához nemcsak a belpiacok és az exportpiacok mennyiségi és minőségi fejlesztése szükséges, hanem a nyersanyagimport-piacok folyamatos erősítése is. Így importnövekedéssel biztosított exportnövekedésről is beszélnünk kell, azaz a korlátozott globális nyersanyagforrásokhoz való hozzáférés terén is versenybe kell szállnia más gazdaságokkal. Az ausztráliai mezőgazdasági és nyersanyagforrások elnyerésében fontos lépés volt az 1970-es évek, amikor Ausztrália előtt fokozatosan záródtak be az Európai Közösséghez csatlakozó Egyesült Királyság piacai. Az amerikai–kínai közeledés lehetőséget adott az Egyesült Államok stratégiai szövetségeseként Ausztráliának arra, hogy piaci kapcsolatait erősítse az exporttermékei iránt élenként érdeklődő Kínával, amely közeledés jelentősen hozzájárult az ausztrál multikulturális politika kialakításához és a rasszista Fehér-Ausztrália-politikája feladásához.⁷ Ugyanilyen exportorientált gondolkodást láthatunk azon országok esetében is, amelyek mint importpiacok fontosak más országok számára.

Hol jelennek meg az exportvezérelt növekedés korlátai? Miért vet fel komoly etikai kérdéseket az importpiacok biztosítása olyan esetben, amikor az egyik országnak érdeke, hogy eladja termékét, a másinak pedig érdeke, hogy éppen azt a terméket vásárolja meg?

A kérdés megválaszolásához vissza kell kanyarodni az exportvezérelt növekedés alapjához, azaz ahhoz a tényhez, hogy az adott ország csak exportbevételeinek növelésével tudja növelni és gazdagítani gazdaságát, azaz csak az export növelése révén tud többletforrásokhoz jutni. A kérdés ezen a ponton csupán az, hogy pontosan miért van

szüksége az adott országnak a többletforrásokra, azokat milyen célokra fogja felhasználni. Használhatja új iparágak meghonosítására, építhet belőle kórházakat, utakat, kifizetheti juttatásként a lakosságnak, de vásárolhat rajta fegyvereket és zsoldosokat is azért, hogy az országon belüli rivális politikai erőt kiirtsa. Amennyiben az utóbbi tételre fordítja a bevételt, úgy mindenki, aki a nemzetközi kereskedelembe fizet a termékeiért, hozzájárul például egy népirtáshoz vagy gyerekkatonák toborzásához, mivel az exportjövedelem a tényleges vásárlóktól származik.

Miközben a fair trade mozgalom egyre népszerűbb a fejlett országok fogyasztóinak körében, ők maguk nem teszik fel azt a kérdést, hogy a fair trade mozgalom pecsétjével jelölt termék szállítása közben mennyi, az Iszlám Állam számára bevételt jelentő olajat használtak fel. De nemcsak az Iszlám Állam exporttevékenysége és importpartnerei vet-

1. táblázat: Szudán exportpartnerei (2014)

Kereskedelmi partner	2012	2013	2014
Kína	53,97%	68,28%	75,26%
India	4,71%	4,96%	9,19%
Japán	15,19%	6,76%	1,61%
Etiópia	1,83%	0,16%	1,54%
Egyiptom	0,61%	1,11%	1,46%
Kanada	2,80%	1,06%	0,83%
Franciaország	1,47%	0,99%	0,74%
Jordánia	1,11%	0,71%	0,61%
Lengyelország	0,50%	0,40%	0,57%
Libanon	0,69%	0,62%	0,54%

Forrás: International Trade Centre (2015).

2. táblázat: Kongói Demokratikus Köztársaság exportpartnerei (2014)

Kereskedelmi partner	2012	2013	2014
Kína	50,88%	35,82%	34,26%
Zambia	18,28%	24,09%	17,75%
Olaszország	1,79%	9,06%	7,42%
Belgium	5,27%	4,28%	3,86%
Dél-Korea	3,41%	2,89%	3,18%
Finnország	2,53%	2,03%	2,94%
Törökország	0,59%	0,82%	2,41%
Egyesült Államok	0,59%	0,99%	1,88%
India	0,29%	0,88%	1,44%
Németország	1,46%	1,77%	1,38%
Spanyolország	0,16%	2,05%	1,25%

Forrás: International Trade Centre (2015).

nek fel etikai kérdéseket, hanem a törékeny államok esetében is fennáll ugyanez a probléma. A törékeny (bukott) államok indexét a Fund of Peace 2005 óta évente köz-zéteszi, és a kereskedelmi statisztikákon keresztül nyomon követhető, hogy a lista első helyezettjeivel mely országok folytatják a legélénkebb kereskedelmi tevékenységet.⁸ 2005 óta két olyan ország is szerepel a lista elején, amely az importpiacok biztosításá-hoz kapcsolódó előnykihasználás miatt jut jelentős exportbevételekhez, s melyeknél ezek a stabil exportbevételek képesek fenntartani az országban uralkodó helyzetet: Szudán és a Kongói Demokratikus Köztársaság. Mindkét ország legnagyobb export-partnere Kína.⁹

A kínai gazdaság növekedése során szembesült azzal a problémával, hogy a folyama-tos növekedéshez biztosítania kell az exportszektorai számára létfontosságú nyersanya-gokat, és ehhez azok importpiacain az Egyesült Államokkal, Japánnal és az európai országokkal kell versenybe szállnia. Mivel Kína a három másik területtel szemben ké-sőbb lépett a világ tőkepiacára, ezért jelentős versenyhátrányt szenvedett a nyersanyag-piacokon, hiszen a koncessziós jogokat már mások birtokolták. Ezért olyan potenciális befektetési lehetőségeket keresett, amik elsősorban politikai okoknál fogva kevésbé voltak vonzóak az előbbi három terület befektetői számára. Mivel Kína befektetési és kereskedelmi politikáját a helyi ügyekbe való be nem avatkozás mentén irányítja, ezért nem kötik az európai vagy az amerikai emberi jogi szemléletű irányelvek.¹⁰ Így akár Szudánt, akár a Kongói Demokratikus Köztársaságot tekintjük, az emberi jogok helyi megsértése nem eredményezte a kereskedelmi kapcsolatok lanyhulását, sőt, potenciális befektetési lehetőségként tekintett az említett országokra.

Kína nemzetközi versenyképességének megőrzése érdekében – akár a krugmani, akár a porteri definíciót alkalmazzuk – új alapokra helyezte importpolitikáját, és a törékeny (bukott) államok területére mint vákuumterületekre fókuszálva erősíteni tudta az exportszektor fejlesztéséhez szükséges importpiacokat.

JEGYZETEK

¹ *Glossary of Statistical Terms*. OECD, 2015. <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>

² *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Full Data Edition. Ed.: Klaus Schwab, World Economic Fo-rum, Geneva, 2014, 4. o.

³ Paul Krugman: *Competitiveness: A Dangerous Obsession*. Foreign Affairs. Mar/Apr 1994, Vol. 73, Issue 2, 28–44. o.

⁴ Michael E. Porter: *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business Review, Mar/Apr 1990, Vol. 68, Issue 2, 73–93. o.

⁵ Tolnai Ágnes: *Külgazdaság-politika és versenyképesség*. Grotius, 2012, 8–9. o.

⁶ Béla Balassa: *Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage*. Manchester School, Vol. 33, Issue 2, 1965, 99–123. o.

⁷ Ágnes Tolnai: *Theoretical and Practical Issues of Multiculturalism*. Lap-Lambert Academic Publishing, Saarbrücken, 2014, 178–182. o.

⁸ *Fragile States Index 2014*. Ed.: J. J. Messner, The Fund for Peace, Washington D. C., 2014; *Fragile States Index 2015*. Ed.: J. J. Messner, The Fund for Peace, Washington D. C., 2015.

⁹ *Trade Statistics for International Business Development*. International Trade Centre, 2015. <http://www.trade-map.org/Index.aspx> (Letöltés: 2015. szeptember 30.).

¹⁰ Chris Alden: *China in Africa*. Zed Books, London, 2007.