

DEBRECENI EGYETEM
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI DOKTORI ISKOLA

**MODERN VILÁGGAZDASÁGI ÁRAMLÁSOK –
MEXIKÓ KÜLGAZDASÁGI STRATÉGIÁJÁNAK HATÁSA
A GAZDASÁGFEJLŐDÉSRE**

Doktori értekezés

*Készítette: Erdey László
egyetemi adjunktus*

*Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar
Világgazdaság és Nemzetközi Kapcsolatok Tanszék*

Témavezető: Dr. Muraközy László, habilitált egyetemi docens

Debrecen, 2006. november

TARTALOMJEGYZÉK

ÁBRÁK JEGYZÉKE	IV
TÁBLÁZATOK JEGYZÉKE.....	V
1. BEVEZETÉS.....	1
1.1. A KUTATÁS MOTIVÁCIÓI	1
1.2. KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁSOK	1
1.3. TÉMAFELVETÉS: A TRANSZNACIONALIZÁLÓDÁS TÉNYEI ÉS A MODERN VILÁGGAZDASÁGI ÁRAMLÁSOK.....	3
1.4. A KUTATÁS CÉLKITŰZÉSEI	7
1.5. A DISSZERTÁCIÓ SZERKEZETE	9
1.6. MÓDSZERTAN	10
2. AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM	11
2.1. BEVEZETÉS.....	11
2.1.1. <i>Az ágazaton belüli kereskedelem „felbukkanása”</i>	11
2.1.2. <i>Az új kereskedelmi elméletek</i>	13
2.2. AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM ELMÉLETEI	14
2.2.1. <i>A horizontális ágazaton belüli kereskedelem</i>	14
2.2.2. <i>Vertikális ágazaton belüli kereskedelem</i>	19
2.3. AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELMET MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK.....	23
2.3.1. <i>Országspecifikus tényezők</i>	23
2.3.2. <i>Ágazatspecifikus tényezők</i>	24
2.3.3. <i>Következtetések az empirikus ökonometriai vizsgálatok fényében</i>	25
2.4. HAGYOMÁNYOS MÓDSZEREK ÉS ÚJ KIHÍVÁSOK AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM MÉRÉSÉBEN	35
2.4.1. <i>A mutatórendszer alapjainak kialakulása</i>	35
2.4.2. <i>A mutatókkal kapcsolatos elméleti és statisztikai problémák</i>	37
2.4.2.1. <i>Az aggregációs vagy szektoriális torzítás</i>	38
2.4.2.2. <i>A kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó torzítás</i>	39
2.4.2.3. <i>A földrajzi torzítás</i>	43
2.4.2.4. <i>A horizontális és vertikális IIT elkülönítése</i>	43
2.4.2.5. <i>A marginális ágazaton belüli kereskedelem (MIIT)</i>	49
2.4.2.6. <i>Az ágazaton belüli kereskedelem kiterjesztései, új kutatási irányok</i>	55
2.4.3. <i>Következtetések</i>	57
2.5. AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM HATÁSA AZ ALKALMAZKODÁSI KÖLTSÉGEKRE ÉS A KONJUNKTÚRACIKLUSOK SZINKRONIZÁCIÓJÁRA	58
2.5.1. <i>Bevezetés</i>	58
2.5.2. <i>Az ágazaton belüli kereskedelem és a sima alkalmazkodás hipotézise</i>	59
2.5.2.1. <i>A liberalizáció és az ágazaton belüli kereskedelem kölcsönös kapcsolata</i>	60
2.5.2.2. <i>Az ágazaton belüli kereskedelemmel járó alkalmazkodási folyamatok természetrajza</i>	65
2.5.2.3. <i>Az ágazaton belüli vs. ágazatok közötti alkalmazkodás költségei</i>	66
2.5.2.4. <i>Az empirikus vizsgálatok eredményei</i>	67
2.5.3. <i>Az ágazaton belüli kereskedelem és a konjunktúraciklusok szinkronizációja</i>	68
2.6. KÖVETKEZTETÉSEK.....	74
3. A KÜLFÖLDI MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁS AZ ELHELYEZKEDÉS- ÉS AZ INTERNALIZÁCIÓ-ALAPÚ KERESKEDELEMELMÉLETI MAGYARÁZATOK TÜKRÉBEN	78
3.1. BEVEZETÉS.....	78
3.1.1. <i>A működőtőke-áramlás tendenciái</i>	79
3.2. A MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁS KERESKEDELEMELMÉLETI MAGYARÁZATAI ÉS AZ EMPIRIKUS TAPASZTALATOK	82
3.2.1. <i>Dunning eklektikus elmélete</i>	85
3.2.2. <i>Az új működőtőke-elméletek és az ezekre vonatkozó empirikus vizsgálatok</i>	86
3.2.3. <i>A telephelyválasztáson alapuló működőtőke-elméletek</i>	88
3.2.3.1. <i>A tényezőellátottsági (vertikális) modellek</i>	88
3.2.3.2. <i>A közelség–koncentráció hipotézis (a horizontális modell)</i>	89
3.2.3.3. <i>A tudástőkemodell</i>	92
3.2.3.4. <i>A tudástőkemodell hiányosságai, kiterjesztései – a komplex integrációs stratégiák</i>	95
3.2.4. <i>Az internalizáció-alapú elméletek</i>	100
3.2.4.1. <i>A nem tárgyasult eszközökkel kapcsolatos problémák</i>	101
3.2.4.2. <i>A termelésmegosztás esetén felmerülő problémák</i>	104

3.2.4.3. Internalizáció, vállalaton belüli kereskedelem – empirikus tények és következtetések	109
3.2.5. Következtetések.....	118
4. A NEMZETKÖZI TERMELÉSMEGOSZTÁS KERESKEDELEMELMÉLETI MAGYARÁZATAI ÉS NÉHÁNY EMPIRIKUS KUTATÁSI EREDMÉNY.....	121
4.1. A FRAGMENTÁCIÓ JELENTŐSÉGE.....	121
4.2. A FRAGMENTÁCIÓ DINAMIKÁJA	126
4.3. A FRAGMENTÁCIÓ ELMÉLETEI.....	129
4.3.1. A fragmentáció nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos aspektusai	130
4.3.2. Többszektoros modellek.....	131
4.3.3. Az egyszektoros és a főáramútól eltérő modellek	136
4.4. KÖVETKEZTETÉSEK.....	140
5. SZINTÉZIS ÉS AZ EMPIRIKUS KUTATÁS HIPOTÉZISEI.....	142
5.1. SZINTÉZIS.....	142
5.2. AZ EMPIRIKUS KUTATÁS HIPOTÉZISEI.....	147
6. MEXIKÓ KÜLKERESKEDELME, SZEREPE A NEMZETKÖZI TERMELÉSMEGOSZTÁSBAN ÉS A MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁSBAN.....	149
6.1. MEXIKÓ KÜLKERESKEDELMÉNEK LEGFONTOSABB ÁLTALÁNOS TENDENCIÁI AZ 1980-AS ÉVEKTŐL NAPJAINKIG.....	149
6.2. MEXIKÓ SZEREPE A NEMZETKÖZI TERMELÉSMEGOSZTÁSBAN ÉS A MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁSBAN	163
6.2.1. A maquiladora ipar	163
6.2.1.1. A maquiladora program előzményei.....	163
6.2.1.2. A maquiladora ipar jelentősége Mexikó számára	168
6.2.1.3. A maquiladora ipar ágazati szerkezete.....	171
6.2.2. Mexikó működőtőke-importjának elemzése	175
6.2.2.1. Regionális tendenciák	175
6.2.2.2. Mexikó működőtőke-importjának legfontosabb jellemzői	178
6.2.2.3. A maquiladora ipar működőtőke-áramlásai.....	181
6.2.3. Mexikó: nemzetközi termelismegosztás és működőtőke-áramlás – következtetések.....	182
7. AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM JELENTŐSÉGE MEXIKÓ GAZDASÁGÁBAN – EMPIRIKUS VIZSGÁLATOK.....	191
7.1. AZ 1980-1991 KÖZÖTTI ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM A HAGYOMÁNYOS GRUBEL–LLOYD-MUTATÓ TÜKRÉBEN.....	192
7.2. ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM MEXIKÓBAN 1992 ÉS 2003 KÖZÖTT – RÉSZLETES VIZSGÁLATOK	202
7.2.1. A Grubel–Lloyd mutatók	203
7.2.2. Mexikó iparágon belüli kereskedelme ágazati bontásban	203
7.2.3. A földrajzi torzítás	207
7.2.4. Az aggregációs vagy szektoriális torzítás.....	210
7.2.5. Mexikó ágazaton belüli kereskedelme relációs bontásban.....	213
7.3. ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTT	215
7.3.1. A Grubel–Lloyd-indexekből levonható következtetések.....	215
7.3.2. Horizontális és vertikális ágazaton belüli áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti külkereskedelemben.....	223
7.3.3. A marginális mutatókra vonatkozó vizsgálatok.....	230
7.4. KÖVETKEZTETÉSEK.....	236
8. KONKLÚZIÓK, A DOKTORI KUTATÁS TANULSÁGAI ÉS TÉZISEI.....	245
HIVATKOZÁSI JEGYZÉK.....	264

Ábrák jegyzéke

1. ÁBRA: AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM FŐBB TENDENCIÁI, 1962-1994	4
2. ÁBRA: AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM ELMÉLETEI	18
3. ÁBRA: AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM MÉRÉSÉNEK HAGYOMÁNYOS ÉS ÚJ MEGKÖZELÍTÉSEI	48
4. ÁBRA: A KERESKEDELEMINTENZITÁS VÁLTOZÁSA ÉS AZ IIT KAPCSOLATA	69
5. ÁBRA: AZ EXPORT/IMPORT-MOZGÁSOK ÉS AZ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM KAPCSOLATA AZ 1990-ES ÉVEKBEN	70
6. ÁBRA: A VÁLLALATON BELÜLI KERESKEDELEM SÚLYA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÜLÖNBÖZŐ ORSZÁGOKBÓL SZÁRMAZÓ ÁRUIMPORTJÁBAN (%), 2003	115
7. ÁBRA: A VÁLLALATON BELÜLI KERESKEDELEM SÚLYA A KÜLFÖLDI TULAJDONÚ LEÁNYVÁLLALATOK EXPORTJÁBAN (%)	115
8. ÁBRA: A VÁLLALATON BELÜLI KERESKEDELEM SÚLYA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÜLÖNBÖZŐ ORSZÁGOKBA IRÁNYULÓ ÁRUEXPORTJÁBAN (%), 2003	115
9. ÁBRA: A VÁLLALATON BELÜLI KERESKEDELEM SÚLYA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK ÁRUKERESKEDELMÉBEN (%), 1992-2003	115
10. ÁBRA: A TERMELÉSMEGOSZTÁS LEGDINAMIKUSABB ÁGAZATAI	123
11. ÁBRA: A NEMZETKÖZI TERMELÉSI HÁLÓZATOK SÚLYÁNAK VÁLTOZÁSA	125
12. ÁBRA: A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK SZEREPÉNEK VÁLTOZÁSA A GLOBÁLIS OUTSOURCINGBAN	125
13. ÁBRA: A FRAGMENTÁCIÓ RENDSZERE	132
14. ÁBRA: MODERN VILÁGGAZDASÁGI ÁRAMLÁSOK ÉS KAPCSOLATAIK	142
15. ÁBRA: MEXIKÓ EXPORTJA, IMPORTJA ÉS NYITOTTSÁGA, 1956-2005	149
16. ÁBRA: A PEZÓ ALUL- ILLETVE TÚLÉRTÉKELTSÉGE AZ USA DOLLÁRHOZ KÉPEST (%)	150
17. ÁBRA: A MEXIKÓI IMPORT SZERKEZETÉNEK ALAKULÁSA, 1980-2005 (EZER DOLLÁRBAN)	155
18. ÁBRA: MEXIKÓ SZABADKERESKEDELMI MEGÁLLAPODÁSAI ÉS NEMZETKÖZI SZERVEZETEKBE VALÓ TAGSÁGA, 1986-2005	157
19. ÁBRA: A MEXIKÓI EXPORT SZERKEZETE, 1980-2005 (SZÁZALÉKOS MEGOSZLÁS)	158
20. ÁBRA: A MEXIKÓI IMPORT ÁGAZATI SZERKEZETÉNEK ALAKULÁSA, 1991-2004 (EZER DOLLÁRBAN)	159
21. ÁBRA: A KÜLKERESKEDELMI MÉRLEG ÁGAZATI ALAKULÁSA MEXIKÓBAN, 1991-2004 (EZER DOLLÁRBAN)	160
22. ÁBRA: A MEXIKÓI EXPORT ÉS IMPORT RELÁCIÓS SZERKEZETÉNEK ALAKULÁSA	162
23. ÁBRA: MEXIKÓI MEZŐGAZDASÁGI VENDÉG-MUNKÁSOK AZ USA-BAN, 1942-1964, FŐ – A BRACERO-PROGRAM	166
24. ÁBRA: A MAQUILADORA ÜZEMEK SZÁMA ÉS A LEDOLGOZOTT MUNKANAPOK, 1990-2005	169
25. ÁBRA: A MAQUILADORA IPAR RÉSZESEDESE A TELJES ÁRUIMPORTBÓL, ILLETVE -EXPORTBÓL, 1980-2005	170
26. ÁBRA: A MAQUILADORA SEKTOR TERMELÉSE ÉS KÖZBÜLSŐ FOGYASZTÁSA (EZER PEZÓ, FOLYÓ ÁRON), 1990-2005	171
27. ÁBRA: LATIN-AMERIKA ÉS A KARIB-TÉRSÉG: NETTÓ ERŐFORRÁS-TRANSZFER A GDP SZÁZALÉKÁBAN, 1980-2004	177
28. ÁBRA: FELVÁSÁRLÁSOK ÉS ÖSSZEOLVADÁSOK A VILÁG ÉS MEXIKÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁBAN, 1991-2005	180
29. ÁBRA: A MAQUILADORÁK TÖBBSÉGI TULAJDONOSAI SZÁRMAZÁSI ORSZÁGOK SZERINT (2002. MÁRCIUSÁBAN)	182
30. ÁBRA: A MAQUILADORA SEKTORBÓL ELVÁNDORLÓ MŰKÖDŐTŐKE LEGFONTOSABB CÉLPONTJAI	186
31. ÁBRA: A VÁLLALATON BELÜLI KERESKEDELEM RÉSZESEDESE A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI TELJES KERESKEDELEMBEN, 1992-2005 (%)	189
32. ÁBRA: AMERIKAI (USA) MULTINACIONÁLIS VÁLLALATOK MEXIKÓI LEÁNYVÁLLALATAINAK HELYI ÉRTÉKESÍTÉSE, EXPORTJA AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKBA ÉS HARMADIK ORSZÁGOKBA, 1982-1999 (SZÁZALÉKOS MEGOSZLÁS)	190
33/A-C ÁBRA: MEXIKÓ GLOBÁLIS, MULTILATERÁLIS ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME, 1981-1991	195
34. ÁBRA: MEXIKÓ GLOBÁLIS ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME 1992-BEN, FÖLDRAJZILAG TORZÍTOTT	196
35. ÁBRA: MEXIKÓ GLOBÁLIS, MULTILATERÁLIS KERESKEDELMÉNEK GL INDEXEI, 1981-2003	197
36. ÁBRA: AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK RÉSZESEDESE MEXIKÓ EXPORTJÁBÓL ÉS IMPORTJÁBÓL, 1981-1991 (%)	197
37/A-C ÁBRA: MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME, 1981-1991	198
38. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KERESKEDELMÉNEK GL INDEXEI, 1981-2003	199
39/A-C ÁBRA: AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK ÉS MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME, 1981-1991	201
40/A-C ÁBRA: MEXIKÓ GLOBÁLIS, MULTILATERÁLIS ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME, 1992-2003	204
41. ÁBRA: MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME ÁGAZATI MEGOSZTÁSBAN, GLOBÁLIS MULTILATERÁLIS GL INDEXEK (SITC REV. 3., HÁROMJEGYŰ BONTÁSBAN)	206
42/A-D ÁBRA: MEXIKÓ KIVITELÉNEK ÉS BEHOZATALÁNAK RELÁCIÓS SZERKEZETE	207
43/A-C ÁBRA: MEXIKÓ GLOBÁLIS, BILATERÁLIS KERESKEDELMI ADATOKON NYUGVÓ GL INDEXEI, 1992-2003	209
44. ÁBRA: MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME RELÁCIÓS BONTÁSBAN, 1992-2003 (SITC REV. 3., HÁROMJEGYŰ BONTÁS)	214

45. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM GRUBEL–LLOYD-INDEXEI	217
46. ÁBRA: MEXIKÓ KÜLKERESKEDELMI TÖBBLETE AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKKAL FOLYTATOTT KERESKEDELEMBEN, 1992-2004 (USD)	218
47. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEM TERMELÉSI FÁZISOK SZERINTI MEGOSZLÁSA	220
48. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEM ÁGAZATI MEGOSZTÁSBAN, GRUBEL–LLOYD-INDEXEK (SITC REV. 3., HÁROMJEGYŰ ÉS HS 1992 HATJEGYŰ BONTÁSBAN), 1992-2003	222
49. ÁBRA: HORIZONTÁLIS ÉS VERTIKÁLIS ÁGAZATON BELÜLI ÁRAMLÁSOK A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEMBEN, IPARÁGI ADATOK, 1992-2003	228
50. ÁBRA: MAGAS ÉS ALACSONY MINŐSÉGŰ VERTIKÁLIS KÉTIRÁNYÚ ÁRAMLÁSOK A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEMBEN	229
51. ÁBRA: MEXIKÓ KÜLKERESKEDELMÉNEK GLOBÁLIS MULTILATERÁLIS MARGINÁLIS IIT MUTATÓI, 1993-2003	231
52. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KÜLKERESKEDELEM MARGINÁLIS IIT MUTATÓI, 1993-2004	231
53. ÁBRA: A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEM MARGINÁLIS IIT MUTATÓI ÁGAZATI BONTÁSBAN, 1993-2003 (SITC REV. 3., HÁROMJEGYŰ BONTÁSBAN)	232
54. ÁBRA: MEXIKÓ TELJES ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKKAL FOLYTATOTT KERESKEDELME A TECHNOLÓGIAI INTENZITÁS ÉS A MUNKAERŐ KÉPZETTSÉGÉVEL KAPCSOLATOS IGÉNY SZERINT BONTÁSBAN, 1993-2003	234

Táblázatok jegyzéke

1. TÁBLÁZAT: AZ IIT-T MEGHATÁROZÓ TÉNYEZŐK HATÁSÁNAK MÉRÉSÉRE SZOLGÁLÓ VÁLTOZÓK AZ EMPIRIKUS TANULMÁNYOKBAN	27
2. TÁBLÁZAT: AZ ORSZÁGSPECIFIKUS TÉNYEZŐKET VIZSGÁLÓ KUTATÁSOK	28
3. TÁBLÁZAT: AZ ÁGAZATSPECIFIKUS TÉNYEZŐKET VIZSGÁLÓ KUTATÁSOK	29
4. TÁBLÁZAT: AZ ORSZÁG- ÉS ÁGAZATSPECIFIKUS TÉNYEZŐKET EGYÜTTSESEN VIZSGÁLÓ KUTATÁSOK: ORSZÁGSPECIFIKUS TÉNYEZŐK	30
5. TÁBLÁZAT: AZ ORSZÁG- ÉS ÁGAZATSPECIFIKUS TÉNYEZŐKET EGYÜTTSESEN VIZSGÁLÓ KUTATÁSOK: ÁGAZATSPECIFIKUS TÉNYEZŐK	31
6. TÁBLÁZAT: A HIIT-T ÉS VIIT-T ELKÜLÖNÍTŐ VIZSGÁLATOK: ORSZÁGSPECIFIKUS TÉNYEZŐK	32
7. TÁBLÁZAT: A HIIT-T ÉS VIIT-T ELKÜLÖNÍTŐ VIZSGÁLATOK: ÁGAZATSPECIFIKUS TÉNYEZŐK	33
8. TÁBLÁZAT: A BILATERÁLIS KERESKEDELEM TÍPUSAI	47
9. TÁBLÁZAT: GATT/WTO FORDULÓK	65
10. TÁBLÁZAT: FELDOLGOZÓIPARI IIT A TELJES FELDOLGOZÓIPARI KERESKEDELEM SZÁZALÉKÁBAN	71
11. TÁBLÁZAT: A HORIZONTÁLIS ÉS VERTIKÁLIS FDI KÖLTSÉGEI ÉS ELŐNYEI	84
12. TÁBLÁZAT: A TELEPHELYVÁLASZTÁSSAL KAPCSOLATOS ELMÉLETI ÉS EMPIRIKUS MUNKÁK RENDSZEREZÉSE	88
13. TÁBLÁZAT: A KÜLSŐ (PIACI) TRANZAKCIÓK KÖLTSÉGEI	101
14. TÁBLÁZAT: VEDD VAGY CSINÁLD? (MAKE OR BUY?)	105
15. TÁBLÁZAT: AZ EGYESÜLT ÁLLAMOKBELI FELDOLGOZÓIPARI ANYAVÁLLALATOK KÜLFÖLDI LEÁNYVÁLLALATAINAK TELJES ÉS VÁLLALATON BELÜLI EXPORTJA, KATEGÓRIÁNKÉNTI SZÁZALÉKOS MEGOSZLÁS, 1983 ÉS 1998	113
16. TÁBLÁZAT: A MŰKÖDŐTŐKE-ÁRAMLÁST MEGHATÁROZÓ LEGFONTOSABB TÉNYEZŐK	118
17. TÁBLÁZAT: A TERMELÉSMEGOSZTÁS JELENTŐSÉGE EGYES ORSZÁGOK GAZDASÁGÁBAN	123
18. TÁBLÁZAT: A FRAGMENTÁCIÓ ÉS A BÉREK KAPCSOLATÁT VIZSGÁLÓ FONTOSABB EMPIRIKUS TANULMÁNYOK	139
19. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ KERESKEDELEMPOLITIKÁJÁNAK LEGFŐBB JELLEMZŐI 1980 ÉS 2005 KÖZÖTT	153
20. TÁBLÁZAT: A NAFTA VÁMLEÉPÍTÉSI MENETRENDJE	156
21. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORÁK 1965-1988 KÖZÖTT: AZ ÜZEMEK ÉS A FOGLALKOZTATOTTAK SZÁMÁNAK ALAKULÁSA	168
22. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORÁK TERMELÉSE, HOZZÁADOTT ÉRTÉKE (EZER PEZÓ, 1993-AS ÁRAKON) ÉS TERMELÉKENYSÉGE, 1990-2004	170
23. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORA SEKTOR ÁLTAL EXPORTÁLT HOZZÁADOTT ÉRTÉK ÁGAZATI MEGOSZLÁSA, 1990-2005	173
24. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORA SEKTORBAN FOGLALKOZTATOTTAK ÁGAZATI MEGOSZLÁSA, 1990-2005	174
25. TÁBLÁZAT: A VILÁG NETTÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK REGIONÁLIS MEGOSZLÁSA, 1990-2005 (MILLIÁRD DOLLÁR)	176
26. TÁBLÁZAT: LATIN-AMERIKA ÉS A KARIB-TÉRSÉG NETTÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK REGIONÁLIS MEGOSZLÁSA	177
27. TÁBLÁZAT: A VILÁG LEGVONZÓBB TELEPHELYEI	179

28. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK LEGFONTOSABB ÖSSZETEVŐI, 1994-2005 (MILLIÓ DOLLÁRBAN)	183
29. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK ÁGAZATI SZERKEZETE, 1994-2005 (MILLIÓ DOLLÁRBAN)	183
30. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORA IPAR MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK ÁGAZATI SZERKEZETE, 1994-2005 (MILLIÓ DOLLÁRBAN)	183
31. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK SZÁRMAZÁSI ORSZÁGOK SZERINTI SZERKEZETE, 1994-2005 (MILLIÓ DOLLÁRBAN)	184
32. TÁBLÁZAT: A MAQUILADORA IPAR MŰKÖDŐTŐKE-IMPORTJÁNAK SZÁRMAZÁSI ORSZÁGOK SZERINTI SZERKEZETE, 1994-2005 (MILLIÓ DOLLÁRBAN)	184
33. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELMÉNEK ÖSSZEFOGLALÓ ADATAI AZ 1981-1991 KÖZÖTTI IDŐSZAKRA	200
34. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ GLOBÁLIS MULTILATERÁLIS ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELME ÁGAZATI BONTÁSBAN, 1992-2003	205
35. TÁBLÁZAT: MEXIKÓ GLOBÁLIS MULTILATERÁLIS ÉS BILATERÁLIS ADATOK ALAPJÁN SZÁMÍTOTT GRUBEL-LLOYD-INDEXEI, 1992-2003 (SITC REV 3., HÁROMJEGYŰ BONTÁSBAN)	208
36. TÁBLÁZAT: AZ AGGREGÁCIÓS (SEKTORIÁLIS) TORZÍTÁS MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELMÉBEN, 1992-2003	211
37. TÁBLÁZAT: ÁTLAGOS AGGREGÁCIÓS ÉS FÖLDRAJZI TORZÍTÁS MEXIKÓ ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELMÉBEN, 1992-2003 (SZÁZALÉKPONT)	212
38. TÁBLÁZAT: IDŐSZAKI ÁTLAGOS GRUBEL-LLOYD-INDEXEK A MEXIKÓ ÉS LEGFONTOSABB KÜLKERESKEDELMI PARTNEREI KÖZÖTTI KERESKEDELEMBEN, 1992-2003 (SITC REV. 3., HÁROMJEGYŰ BONTÁSBAN)	213
39. TÁBLÁZAT: ÁGAZATON BELÜLI KERESKEDELEM MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTT, 1981-2004 (GRUBEL-LLOYD-MUTATÓK)	216
40. TÁBLÁZAT.: HORIZONTÁLIS ÉS VERTIKÁLIS ÁGAZATON BELÜLI ÁRAMLÁSOK A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEMBEN, AZ USA TÜKÖRSTATISZTIKÁI ALAPJÁN, 1981-1991	225
41. TÁBLÁZAT: HORIZONTÁLIS ÉS VERTIKÁLIS ÁGAZATON BELÜLI ÁRAMLÁSOK A MEXIKÓ ÉS AZ EGYESÜLT ÁLLAMOK KÖZÖTTI KERESKEDELEMBEN	226

1. Bevezetés

1.1. A kutatás motivációi

A Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Karán 1996 óta oktatom tárgyfelelősként a Külgazdaságtan című tárgyat, illetve a nappali és a kiegészítő képzésen 2004 óta a Külgazdasági stratégiák és 2006 óta a Nemzetközi gazdasági kapcsolatok: tendenciák, elméletek, intézmények és társoktatóként a Nemzetközi tényezőáramlás című speciálkollégiumokat, melyek tematikájának jelentős részét a világgazdasági áramlásokkal kapcsolatos területek teszik ki.

Publikációim – konferencia-előadásaim és a hazai folyóiratokban megjelent tanulmányaim – is döntően e dolgozat legfontosabb kérdésköreinek elemzését célozzák.

Mexikóhoz mint empirikus elemzésem célpontjához való kötődésem még a fentieknél is korábbi. A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen folytatott spanyol szaknyelvi tanulmányaim során ismerkedtem meg az e dolgozatban is tárgyalt, a nemzetközi termelésmegosztáson alapuló maquiladora iparral, később szakdolgozatom is ebben a témában készült. Utóbbi munka egyik opponense – Zádor Márta – hívta fel figyelmemet bírálatában az akkor még leginkább csak formálódó elméleti terület, az ágazaton belüli kereskedelem esetleges relevanciájának vizsgálatára mint a dolgozat továbbfejlesztésének és a későbbi kutatások egyik lehetséges irányára.

A dolgozat megírása során tudományos kihívást, majd azt követően igen nagy mennyiségű kutatómunkát jelentett számomra az elméleti modellek és empirikus elemzések egységes vagy teljes, egyértelmű, a legújabb, napjainkban is zajló vizsgálatokat is magába foglaló rendszerének hiánya. A kutatást még izgalmasabbá tette, hogy a legtöbb általam elemzett kérdéskörben meglehetősen kevés az átfogó elemzést is célul kitűző magyar nyelvű munka született az elmúlt években.

1.2. Köszönetnyilvánítások

A köszönet első szavaival témavezetőmnek, Muraközy Lászlónak tartozom, aki végig figyelmével kísérte, irányította, sürgette kutatásaimat. Hálás vagyok a sok tanácsért, érdekes meglátásért, az inspiráló kérdésekért és a türelemért, amelyekkel munkámat segítette.

Hasonló hála jár Csaba László professzor úrnak, akinek tanácsai, biztatása, az eredményeim publikálására vonatkozó ösztönzése, illetve az ebben való segítsége, valamint a

dolgozat korábbi változataihoz fűzött és a disszertáció munkahelyi vitáján tett megjegyzései nagyon sokat jelentettek számomra.

Láng Esztert több minőségben is megilleti a köszönet. Elsőként, de nem elsősorban, tanszékvezetőmként végig biztosította számomra az alkotáshoz oly szükséges tudományos és oktatói szabadságot, de ennél fontosabb, hogy barátként támogatott és felbecsülhetetlen segítséget nyújtott cikkeim kéziratának szakavatott gondozásával.

A tudományos kutatás útvesztőiben való eligazodásban Kapás Judittól kaptam döntő jelentőségű támogatást. Hosszú beszélgetéseink nagyon sokat jelentettek a továbbhaladás újabb és újabb célpontjainak kijelölésében és elérésében, megjegyzései jelentős mértékben formálták dolgozatom mondanivalóját.

Köszönet illeti Kapás Juditot és Szanyi Miklóst a dolgozat munkahelyi vitájára elkészített igen alapos, támogató opponensi véleményéért, azokat a disszertáció végleges formába öltésekor igyekeztem messzemenőig figyelembe venni.

A kutatási téma megtalálását a Corvinus Egyetem kiváló tanárainak, Lux Juditnak, Carlos de la Torrénak és legfőbbképpen Kozma Ferenc professzor úrnak köszönhetem. Zádor Márta egyetemi szakdolgozatomhoz írt bírálata hívta fel figyelmemet az ágazaton belüli kereskedelem vizsgálatának megkerülhetlenségére.

A dolgozat egyes részeinek megjelentetése során rendkívül értékes megjegyzéseket és segítséget kaptam, a Közgazdasági Szemle egy név nélküli lektorától, valamint Kovács Zoltán Ákostól, Patkós Annától, Pete Pétertől és Szanyi Miklóstól. Statisztikai, adatelemzési kérdésekben Gáll József nyújtott óriási támogatást.

A Doktori Iskola fórumain, konferenciákon, személyes beszélgetéseinkben nagyon hasznos kérdéseket, megjegyzéseket kaptam az Iskola és a fórumok vezetőitől – Hámori Balázstól, Polónyi Istvántól, Szabó Katalintól –, egyetemi kollégáktól és más intézményekben dolgozó közgazdászoktól, kutatóktól. Tanácsaikat igyekeztem figyelembe venni. Köszönet illeti ezekért Ádám Zoltánt, Bartha Attilát, Bógel Györgyöt, Norris Clementet, Czeglédi Pált, Gustavo del Castillót, Fertő Imrét, Fülöp Gyulát, Jim Gerbert, Julius Horváthot, Jankovics Lászlót, Károlyi Gézát, Kun Andrást, Laczkóné Rác Editet, Mustó Istvánt, Prugberger Tamást, Ricz Juditot, Rózsa Andreát, Sigér Fruzsínát, Szabóné Enyedi Gabriellát, Szász Tibort, John C. Rogerset és Trón Zsuzsannát. Külön köszönöm dr. Varró Tiborné segítségét a Debreceni Egyetemi és Nemzeti Könyvtárban.

Hálás vagyok Marius Brühlhartnak, Don P. Clarknak és Robert C. Shelburne-nek, hogy első kérésemre elküldték más csatornákon számomra akkor még nem elérhető tanulmányaikat.

Az egyetemi feladatok ütemezése és ellátása során jelentős támogatást kaptam a Kar vezetésétől, Kormos Jánostól és Tarnóczi Tibortól, valamint kollégáimtól, Barizsné Hadházi

Edittől, Kiss Mariettától, Kissné Szabó Noémitól, Kontor Enikőtől, Siklós Balázstól, illetve Ujhelyi Máriától.

Nem feledkezhetem meg arról, hogy megköszönjem feleségemnek, Zsófinak, és gyermekeimnek, Julcsinak és Tominak a szeretetét, támogatását és legfőbbképpen a munka utolsó két éves, leginkább intenzív periódusában a társ és az apa gyakori nélkülözését, édesanyámnak a sok aggodást, szerető féltést és gondoskodást, édesapámnak és barátaimnak a kitartó ösztönzést.

1.3. Témafelvetés: a transznacionalizálódás tényei és a modern világgazdasági áramlások.

A modern világgazdaság működését meghatározó folyamatok túlnyomó része túllép a nemzeti határokon. Ezeket a nemzetközi kapcsolatok irodalmában kialakult szóhasználatnál transznacionalizálódásnak nevezem¹. A változások a termék-, a pénz- illetve tőkepiacok egységesedését egyaránt előmozdították. A transznacionalizálódás több olyan folyamat eredménye, amelyeket egyben önmagában is tovább erősít.

Az innovációknak köszönhetően jelentősen csökkentek az áru- és személyszállítás, illetve a kommunikáció költségei. Az 1945 után multilaterális alapon felállított nemzetközi szervezetek és egyezmények (IMF, GATT/WTO stb.) jelentős nyomást fejtettek ki a globális gazdasági liberalizáció érdekében, a kormányzatok szerepköre is jelentősen változott, mozgásterük csökkent, a gazdasági siker érdekében legfőbb feladatukká a fenti folyamatokba való bekapcsolódás vált.

Az elmúlt évtizedek liberalizációjának hatása legerőteljesebben a termelés és a kereskedelem szerkezetében mutatkozott meg. Az 1950-es évek közepétől fogva néhány év kivételével² a világkereskedelem folyamatosan nagyobb ütemben növekedett, mint a világtermelés. A világkereskedelem volumenének növekedése együtt járt annak szerkezeti változásával is, különösen a második világháborút követő időszakban: jelentős elmozdulás történt a nyersanyagok kereskedelmétől a feldolgozott termékek, szolgáltatások irányába. A szolgáltatások kereskedelme a feldolgozott termékekéhez hasonlóan, dinamikus ütemben növekedett. A világkereskedelem több mint fele a fejlett országok között, körülbelül egyharmada Észak és Dél országai között, a maradék pedig a fejlődőek között zajlik.

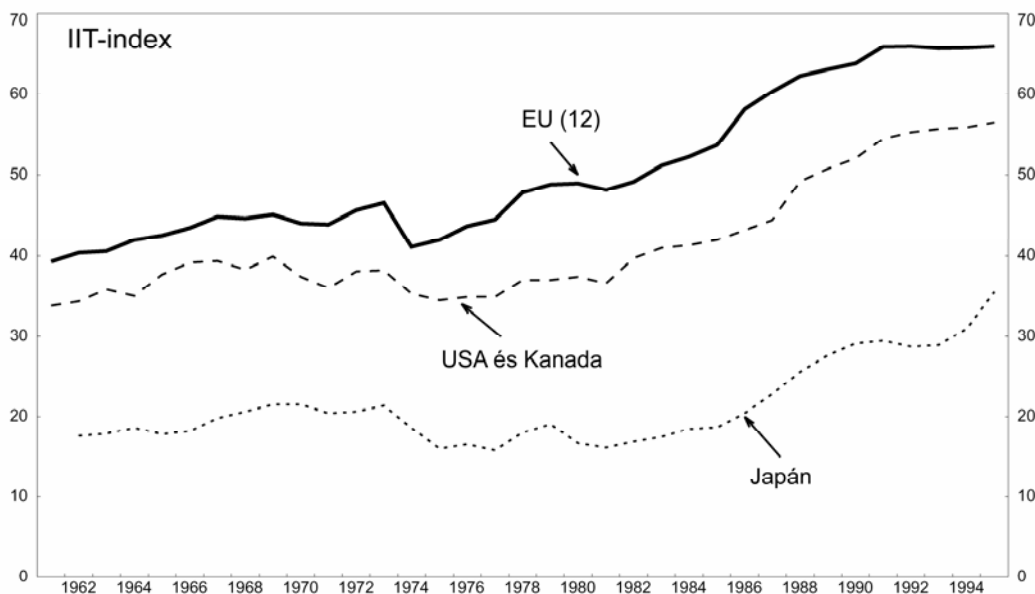
Az iparágon belüli kereskedelem vált a legjelentősebb összetevőjévé a fejlett országok feldolgozóipari kereskedelmének. Az aggregáció elfogadható szintjén valószínűsíthető, hogy

¹ Lásd bővebben Csaba László (2006) közelmúltban megjelent könyvének 5. és 6. fejezetét. „...a feltörekvő piacok szempontjából meghatározó folyamatok túlnyomó része nem világméretű (globális) a szó szoros értelmében, viszont kétségtelenül túllépi a nemzeti határokat.” A szerző szerint érdemes elkerülni „az érzelmileg túltelített, tudományosan azonban kiürült 'globalizáció' ... fogalmat, amit egyszerre túl sok mindenre és túl könnyedén használnak a társadalomtudományban és a közbeszédben egyaránt.” (Csaba, 2006:131)

² A 2001. év például ilyen volt.

a világkereskedelem legalább fele ágazatokon belül zajlik, ami az OECD országok esetében még magasabb (Greenaway–Torstensson, 1997:1, illetve 1. ábra). Néhány tanulmány (például Greenaway, 1987, Globerman–Dean, 1990, illetve Greenaway–Hine, 1991) az 1990-es évek elején arról tudósított, hogy az ágazaton belüli áramlások növekedésének lendülete megtört, azonban az évtized későbbi éveire vonatkozó adatok (Brühlhart–Elliott, 1998, Fontagné–Freudenberg–Péridy, 1998) újra jelentős dinamizmust mutatnak.

1. ábra: Az ágazaton belüli kereskedelem főbb tendenciái, 1962-1994



Forrás: Hoeller és szerzőtársai (1998:50).

A transznacionalizálódásnak köszönhetően a világkereskedelem jelentős része *vállalatokon belül zajlik*. Ezzel párhuzamosan az alkatrészek, félkész termékek kereskedelme az 1960-as évektől fogva gyorsabban növekszik, mint a késztermékeké. Az 1990-es évek közepén egyes becslések (lásd például Yeats, 1998) szerint a világkereskedelem 30%-át a félkész termékek kereskedelme adja. Megfigyelhető, hogy növekszik az exportban a külföldi hozzáadott érték, akárcsak az importban a hazai hozzáadott érték.

A kommunikációs, és ennek következtében a koordinációs költségek csökkenése ezzel együtt ahhoz vezetett, hogy egyre inkább jellemző folyamattá vált a *termelési értéklánc részekre való darabolása és internacionalizálódása*. A vertikális specializáció az elmúlt negyedszázadban mintegy 30-40 százalékkal nőtt, a világkereskedelem növekedésének mintegy 30 százalékat magyarázva (Hummels–Rapoport–Yi, 1998, Hummels–Ishii–Yi, 2001). Növekedett a GDP és a foglalkoztatás azokban az országokban, amelyek külgazdasági nyitást hajtottak végre.

Az elmúlt négy évtizedben nagyon sok ország tett arra kísérletet, hogy külkereskedelmének liberalizációján keresztül integrálódjon szorosabban a világgazdaságba – globálisan vagy

regionálisan. A kereskedelem dinamikája jelentősen növekedett és az is megfigyelhető volt, hogy a növekedés jelentős része – a várakozásokkal ellentétben – nem az iparágak közötti, hanem az iparágon belüli kereskedelemben játszódtott le. Ezt a típust először főként a legfejlettebb országok között figyelték meg és a szektoron belüli specializációval kihasználható méretgazdaságosságnak tulajdonították.

A nemzetközi kereskedelem fontos szereplőivé léptek elő a transznacionális vállalatok, amelyek a világ különböző helyein lévő leányvállalataikon keresztül erősítik az iparágon és a vállalaton belüli kereskedelmet³, növelve a nemzetközi technológiatranszfer dinamikáját is. Az új technológiához való hozzájárulás érdekében az egyes országok is igyekeznek ezen vállalatok számára kedvező környezetet teremteni. Mára a világkereskedelem körülbelül egyharmada vállalaton belüli kereskedelem, míg további egyharmada – habár az nem vállalaton belüli – transznacionális vállalatok közvetlen részvételével folyik (*UNCTAD, 1995*). Végso soron tehát a nemzetközi kereskedelem csaknem 70 százalékát a transznacionális vállalatok piaci – tulajdonosi, telephely-választási és internalizációs (*Dunning 1977, 1981*) – versenyelőnyt kereső stratégiája befolyásolja. Erőteljes kapcsolat alakult ki a transznacionális vállalatok növekedési stratégiája és bizonyos szektorok termelési- és versenyszerkezete között, amelyek összegződnek az elhelyezkedés tényezőivel és meghatározzák a termékek, résztermékek és alkatrészek jelentős részének kereskedelmi áramlásait (*CEPAL, 2002:41*). A tudásintenzív szektorokban a kereskedelem inkább a vállalaton belüli áramlások irányában tendál, míg az érettebb technológiát alkalmazó vagy a növekvő skáláhozadékokat erőteljesen kihasználó szektorok (autó-, háztartási elektronikai stb. ipar) esetében az összeszerelő tevékenység és az intraregionális kereskedelem játssza a főszerepet. A természeti erőforrásokat intenzíven használó termelés esetében a vállalaton belüli kereskedelem alacsony szintje a jellemző, a nemzetközi specializáció ilyenkor inkább horizontális.

A gazdasági integráció – legyen az regionális vagy akár globális – a piacok keresleti és kínálati oldalának integrációjával jár együtt. Az integrációra a legortodoxabb közgazdászok úgy tekintenek, mint a kereskedelmi áramlásokat erőteljesen torzító jelenségre. A tények (*CEPAL, 2002:115*) azonban azt mutatják, hogy a – főként az 1990-es években megszorodó egyezmények esetében – kereskedelemterelés helyett inkább a kereskedelemteremtő hatások mutatkoztak meg, különösen a magas minőséget képviselő termékek esetében. Ez megfigyelhető az áramlások magasabb technológiai tartalmában és a termelési láncok létrejöttében is. További előnye az integrációnak, hogy az iparágon belüli kereskedelemnek köszönhetően az azonos fejlettségi szinten lévő országok ki tudják használni a

³ Mindenképpen szükséges azt itt megjegyezni, hogy a vállalaton belüli, azaz az anya- és leányvállalat közötti kereskedelem lehet iparágon belüli kereskedelem is, azonban nem szükségszerűen az.

termékdifferenciációban rejlő előnyöket. Végül az is megállapítható, hogy az integrációból adódó alacsonyabb tranzakciós költségeknek köszönhetően – főként a szomszédos országok esetében – a kisebb méretű vállalatok is be tudnak kapcsolódni az intraregionális kereskedelembé.

A közbülső termékek kereskedelme jelentős mértékben növekedett, azonban ez az értéklánc munkaintenzív részére szakosodó országok esetében csak kis mértékben járult hozzá a teljes tényező termelékenység növekedéséhez. A nemzetközi kereskedelem iránt nyitottabbá váló országokban emelkedett a foglalkoztatottság és a gazdasági növekedés üteme. A kommunikációs költségek csökkenése – amely értelemszerűen a koordinációs költségek csökkenését is magával vonta – és az áruszállítás olcsóbbá válása lökést adott a közbülső termékek kereskedelmének, ösztönzést adva arra, hogy a végtermék különböző részeit eltérő földrajzi helyeken állítsák elő.

Krugman (1995) – összhangban az eddig ismertetett tényekkel – a modern világkereskedelem négy olyan aspektusára hívja fel a figyelmet, amelyek nem voltak jellemzőek a globális gazdaság korábbi aranykorában, a 19. század második felében. Az iparágon belüli kereskedelemre, a termelők képességére, hogy „felszeleteljék” az értékláncot, azaz, hogy a termelést több, földrajzilag is elkülönülő lépésre bontsák, a *szuperkereskedő* országok megjelenésére, amelyek kereskedelmének GDP-jükben való részesedése szélsőségesen magas, és arra az újdonságra, amely a fejlett országokban a legtöbb aggodalmat kelti⁴: az alacsony bérszínvonalú országokból a magas bérszínvonalú országokba áramló feldolgozóipari export jelentős növekedésére. A világkereskedelem növekedése és a szuperkereskedők megjelenése összefügg az értéklánc feldarabolásának képességével, hiszen az export értéke csak így lehet lényegesen magasabb az exportszektor által megtermelt hozzáadott értéknél⁵ (*Krugman, 1995:335*). E folyamatok legfontosabb forrásai az óriási vállalati fúziók, és általában a vállalati kapcsolatok határokon átnyúló rendszere.

A nemzetközi termelésmegosztás vagy más elnevezéssel az értéklánc nemzetközi fragmentációja⁶ tehát úgy definiálható, mint a termelési folyamatok olyan részekre bontása, amelyek különböző földrajzi helyszíneken végrehajthatóak de ugyanahhoz a végső termékhez vezetnek. A jelenség növelte a világgazdaság integráltságát és úgy tűnik, hogy a legsikeresebb kelet-ázsiai gazdaságok is részben a fragmentációban rejlő előnyök kihasználásának köszönhetően sikerüket (*Deardorff, 2000a*). Nyilvánvaló, hogy ha a termelésmegosztás vagy

⁴ Ezekről kiváló összefoglalót ad *Mankiw–Swagel (2006)* tanulmánya.

⁵ *Krugman (1995:335)* Szingapúr és Hongkong példáját említi, ahol az export valójában meghaladja a GDP értékét.

⁶ A termelésmegosztás kifejezést *Peter Drucker (1977:18)* használta először a *Wall Street Journal*-ban. A fragmentáció (töredezés, széttördelés) elnevezés *Jones és Kierzkowski (1990)* nevéhez fűződik, és az 1990-es években vált elfogadottá a jelenség leírására.

fragmentáció fontossága relatív értelemben növekszik, az azt is jelenti, hogy az országok egymástól való kölcsönös függősége is mélyül.

A 20. századi transznacionalizálódási folyamatok tehát jelentős mértékben átalakították a világkereskedelem szerkezetét és olyan jelenségek – az ágazaton belüli kereskedelem, a multinacionális vállalatok tevékenységéhez köthető vállalaton belüli kereskedelem, valamint a nemzetközi termelésmegosztással együtt járó terméken belüli kereskedelem⁷ – váltak a struktúra kiemelkedő fontosságú elemeivé, amelyek a korábbi proglobális korszakokban léteztek ugyan⁸, de a szerteágazó kutatások nyomán mára már tényként állíthatjuk, hogy csak az 1950-es éveket követően váltak meghatározó fontosságúakká. Ezeket a dolgozatban összefoglaló néven modern világgazdasági áramlásoknak hívom.

1.4. A kutatás célkitűzései

Disszertációm középpontjában a transznacionalizálódás tényeiből levezethető *modern világgazdasági áramlások* és az általuk alkotott összefüggésrendszer áll. A dolgozat elkészítésekor, kutatómunkámban az törekvés vezérelt, hogy a lehetőségekhez mérten minél teljesebben feltárjam a modern világgazdasági áramlások kereskedelemelméleti magyarázatait, összevegyem azokat a területre vonatkozó empirikus munkákkal, és az elmélet és az empiria rendszerbe foglalásával és szintézisével olyan kvalitatív modellt állítsak fel, amely alapján tesztelhető hipotézisekhez juthatunk a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokra. A kutatómunkával párhuzamosan az a cél is folyamatosan a szemem előtt lebegett, hogy publikációim révén folyamatosan beszámoljak a tudományos közösségnek az elért eredményekről, azokat folyamatosan „megmérsem”.

A kutatási kérdés megválaszolása során, mindezeknek megfelelően, egyrésztől azt vizsgáltam, hogy az egyes területekre irányuló – a nemzetközi közgazdaságtan tárgyköréhez, ezen belül is a kereskedelemelmülethez kötődő és rendkívül szerteágazó – elméleti és empirikus kutatások alapján megalkotható-e egyenként a három áramlástípus esetében egy olyan egységes – mindeddig hiányzó, vagy csak alapjaiban létező – rendszer, melynek segítségével tesztelhető hipotézisek állíthatók fel a világ fejlett országai (*Észak*), valamint a fejlett és fejlődő világ (*Dél*) közötti, valamint a Dél–Dél irányú kereskedelmi kapcsolatokra. Másrésztől az foglalkoztatott, hogy létrehozható-e egy olyan, prognózisok felállítására is alkalmas kvalitatív modell, amely e modern áramlásokat egységesen kezeli. Harmadik

⁷ Az elnevezést (*intra-product trade*) Arndt (1997) alapján használom. Terméken belüli kereskedelemre akkor kerül sor, ha a termelés fragmentált, és az adott végterméket, illetve alkatrészeit, részegységeit több országban állítják elő.

⁸ A korábbi és a jelenlegi globalizációs hullámok, vagy anti- és proglobális korszakok sajátosságairól lásd például Krugman (1995), Baldwin–Martin (1999), a Világbank (World Bank, 2000), az OECD (2001a), Williamson (2002) a CEPAL (2002), O’Rourke–Williamson (2002) és Crafts (2004) tanulmányát.

feladatomban pedig e modell konkrét empirikus adatokon keresztüli elemzését tekintetem, amelyhez vizsgálati országgént Mexikót választottam.

Mexikó az első olyan országok egyike volt, amely – több évtized külkereskedelmi elzárkózása után, amit az importhelyettesítő iparosítás vagy a befelé forduló gazdaságfejlesztés időszakaként ismerünk – gazdaságpolitikai paradigmaváltásának, radikális külgazdasági liberalizációjának eredményeként, formálisan is egy olyan regionális integráció – a NAFTA – tagjává vált, amely a világ legfejlettebb országai (az Egyesült Államok és Kanada) és a fejlődő világ képviselője közötti kereskedelmi és tőkeáramlások liberalizációját tűzte ki fő céljául. Nem elhanyagolható az elemzés szempontjából az sem, hogy a NAFTA 1994-es létrehozását követő több mint tíz év tapasztalatai már elegendőnek tűnnek releváns következtetések levonására.

Az empirikus vizsgálat során legfontosabb célom az volt, hogy a szokványostól eltérő eszközökkel – a modern világgazdasági áramlások elemzésén át – mutassam be Mexikó világgazdasági pozíciójának változásait és annak várható irányait – végső soron külgazdasági stratégiájának hatásait gazdaságának fejlődésére.

Az ágazaton belüli kereskedelmet, a működőtőke-áramlás telephelyválasztási és internalizációs vonatkozásait, valamint a nemzetközi termelésmegosztást meghatározó tényezőkkel kapcsolatos kutatásaim következtetései általánosíthatóak. A Mexikóval kapcsolatos empirikus elemzés konklúziói pedig kiterjeszthetők a külgazdasági paradigmaváltáson átesett országokra, illetve az Észak és Dél közötti regionális integrációkra.

A vizsgált témakörök időszerűek, fontosságuk vélhetőleg még növekedni is fog a világkereskedelem és azon belül a modern áramlások súlyának további folyamatos emelkedésével, melyben jelentős szerepet játszik – a WTO Doha-fordulójának kudarcai ellenére – a világ fejlett és fejlődő országai közötti, illetve az elmúlt pár évben a Dél–Dél irányú kereskedelmi és tőkekapcsolatok egyre intenzívebbé válása.

Az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a terméken belüli áramlások együttes vizsgálata biztosítja, hogy az előbbi relációkban elkerülhessük a kereskedelmet meghatározó tényezőkkel és az alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos téves – bár az első pillantásra igen vonzó – következtetéseket, amelyek azt sugallják, hogy a külkereskedelmi liberalizáció minden esetben megváltoztatja a mélyben fekvő struktúrákat és hatóerőket.

A Mexikóval kapcsolatos tapasztalatok arra is rávilágítanak, hogy a kereskedelmi és tőkeáramlási szempontból sikeres világgazdasági integráció önmagában csak arra elegendő, hogy az Észak és Dél közötti fejlettségi szakadék ne növekedjen, csökkentéséhez az is szükséges, hogy a paradigmaváltást követő úgynevezett első generációs reformok ne rekedjenek meg, időben kövessék azokat az intézményrendszert szélesebb körben is érintő

második generációs átalakítások. Hazánkat és régióinkat illetően utóbbi terület relevanciája is megkérdőjelezhető.

1.5. A disszertáció szerkezete

Az 1.3. alfejezet témafelvetését – a transznacionalizálódás témám szempontjából legfontosabb tényeinek rövid összefoglalását, a modern világgazdasági áramlások elnevezés használatának indoklását –, valamint a dolgozat célkitűzéseit ismertető 1.4. alfejezetet követő 2. fejezet az ágazaton belüli kereskedelemmel foglalkozik. A 2.1–2.3. alfejezetben (*Erdey, 2004b*) bemutatom, valamint *Fontagné–Freudenberg (2002)* tipológiájának számottevő mértékű átdolgozásával és kibővítésével egységes rendszerbe foglalom az ágazaton belüli kereskedelem legfontosabb elméleteit. A területet vizsgáló empirikus munkák elemzése alapján összefoglalom az intraindusztriális áramlásokat meghatározó legfontosabb ország- és ágazatspecifikus tényezőket. A 2.4. alfejezet (*Erdey, 2005b*), az iparágon belüli kereskedelem mérésének hagyományos és új eljárásait tárja fel, rendszerezi és értékeli. Ez a rész képezi egyben empirikus vizsgálataim módszertani alapját is. A 2.5. alfejezet (*Erdey, 2004d*) az intraindusztriális kereskedelem és az alkalmazkodási költségek, illetve az üzleti ciklusok szinkronizációja közötti kapcsolatot elemzi. Az ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos legfontosabb következtetések levonására a 2.6. alfejezetben kerül sor.

Disszertációm 3. fejezete a külföldi működőtőke-áramlás kereskedelemelméleti modelljei és a rájuk vonatkozó empirikus kutatások alapján levonható legfontosabb következtetések szintézise. A 3.1-3.2.3 alfejezetek (*Erdey, 2004a*) a működőtőke-áramlás tendenciáival, valamint a telephelyválasztási modellekkel és kutatásokkal foglalkoznak, a 3.2.4. alfejezet (*Erdey, 2005c*) pedig az internalizációval mint mozgatórugóval. A 4. fejezet (*Erdey, 2004c*) a nemzetközi termelésmegosztás legfontosabb elméleteinek és empirikus kutatásainak rendszertana.

A kvalitatív modell, illetve a 6-7. fejezet empirikus hipotéziseinek felállítására az 5. fejezetben kerül sor. A 6. fejezet áttekinti a vizsgált korszak egyoldalú, a multilaterális és a regionális integrációs szerződések segítségével megvalósított liberalizációját Mexikóban. Elemzem a nyitás külgazdasági következményeit, a működőtőke-áramlás és a nemzetközi termelésmegosztás – a maquiladora ipar – trendjeit és szerkezetét, összevetem azokat kvalitatív modellemből származó feltevéseimmel. A 7. fejezet tartalmazza Mexikó ágazaton belüli kereskedelmével kapcsolatos igen széles körű vizsgálataimat: a 7.1. alfejezet az 1980-1991, a 7.2. alfejezet pedig az 1992-2003 közötti időszak intraindusztriális áramlásaival foglalkozik. A 7.3. alfejezet a Mexikó és legfontosabb kereskedelmi partnere, az Egyesült Államok közötti iparágon belüli kereskedelmet elemzi a Grubel–Lloyd-mutatók, az ágazaton

belüli áramlások horizontális és vertikális összetevőkre való bontása és a marginális indexek segítségével. A konklúziók levonására a 7.4. alfejezetben kerül sor.

Az utolsó, 8. fejezetben foglalom össze legfontosabb következtetéseimet és egyben megvizsgálom azok kiterjeszhetőségét más fejlődő országokra is, illetve az Észak és Dél közötti integrációra. A követelményeknek és a szokásoknak megfelelően itt kerül sor kutatásom legfontosabb téziseinek, illetve új vagy újszerű tudományos eredményeinek megfogalmazására is. A dolgozat végső változatának elkészítésekor figyelembe vettem a disszertáció munkahelyi vitájának tapasztalait, illetve az ott elhangzott javaslatokat.

1.6. Módszertan

Disszertációm a 2-4. fejezetekben másodlagos forrásokon alapul. Jelentős feladatot jelentett a legrelevánsabb kereskedelemelméleti modellek kiválasztása – sor került legfontosabb vonatkozásaiknak a témából adódó nemtechnikai jellegű ismertetésére – egységes tipológiájuk megalkotása, vagy ahol már rendelkezésre álltak a rendszertan alapjai, annak a legfrissebb kutatási eredményeket is integráló átdolgozása. Az így kialakuló elméletcsaládok esetében megvizsgáltam a legfontosabb empirikus kutatási eredményeket. Az *együttes* elemzés segítségével jutottam el az egyes területekkel kapcsolatos általános következtetéseimhez, a kvalitatív modell és empirikus kutatási hipotéziseim felállításához. Minden vizsgált terület esetében igyekeztem szélesebb kitekintést alkalmazni, így kerülhetett sor például az ágazaton belüli kereskedelem és a konjunktúraciklusok közötti szinkronizáció közötti összefüggéssel kapcsolatos legfontosabb kutatási eredmények felvillantására is.

A dolgozat 6. fejezetének módszertani megközelítése kettős: Mexikó külkereskedelmének legfontosabb tendenciái, a maquiladora ipar és a működőtőke-import elemzésekor amellet, hogy támaszkodtam a legfontosabb másodlagos forrásokra és a dokumentumelemzésre is, végig törekedtem a kutatási kérdésem szempontjából legfontosabb makroindikátorok és egyéb mutatók önálló, egyedi szempontjaimnak is megfelelő analizisére – ezek esetében a megbízható források és összehasonlítható adatok feltárása már önmagában is jelentős kihívást teremtett.

Mexikó ágazaton belüli kereskedelmét az 1980-2003. közötti periódusban önálló számításokkal elemeztem. A tudományos szempontból mindenképpen érdekes és tudomásom szerint minden eddiginél átfogóbb és mélyebb vizsgálataim módszertani alapjait a 2.4. alfejezetben mutattam be. Számításaim elvégzéshez a Microsoft Office Excel 2003, az SPSS for Windows 13.0 és 14.0, illetve az R 2.2.0 programokat használtam.

2. Az ágazaton belüli kereskedelem

2.1. Bevezetés⁹

2.1.1. Az ágazaton belüli kereskedelem „felbukkanása”

A több mint negyed századig uralkodó, modern kereskedelmi elméletnek számító Heckscher–Ohlin (HO) modellt a 20. század második felében egyre több kihívás érte. A tökéletes versenyt, állandó skáláhozadékat és homogén termékeket feltételező, 2*2*2-es (termék–tényező–ország), eleganciáját technikai egyszerűségében hordozó modell, úgy tűnt, két jelentősebb területen nem kínál megfelelő válaszokat az empirikus tények magyarázatához. A modell konklúzióját, azaz hogy az országoknak azoknak a termékeknek a termelésében lesz komparatív előnyük, amelyek előállításához intenzíven használják az országban relatív bőségben rendelkezésre álló termelési tényezőt, először a Leontief-paradoxon¹⁰, majd az ágazaton belüli kereskedelem empirikus tényei tették kétségessé.¹¹

Az iparágon-belüli kereskedelemre (IIT)¹² először az 1960-as években kezdett jelentősebb figyelem irányulni *Verdoorn (1960)* és *Dréze (1960), (1961)* kutatásai kapcsán. Az Európai Gazdasági Közösség kialakítása során az volt az általános várakozás, hogy a tagok közötti kereskedelem liberalizációja erőteljes interindusztriális specializációt hoz létre az országok gazdaságszerkezetében, főként az egyes országok hagyományosan sikeres exportágazataiban, előrevetítve azt, hogy a legfejlettebb országok a magas hozzáadott értéket képző ágazatokra szakosodnak, míg a kevésbé fejlettek az előbbieket által meg- vagy elhagyott szektorokban találják meg a helyüket. Verdoorn a Benelux-államok esetében, illetve Dréze mind a hat tagállamot vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy a vámunió létrehozása döntően nem ágazatok közötti, hanem ágazaton belüli szakosodással járt együtt, jelentősen ösztönözve a hasonló termékek kétirányú forgalmát. Az alkalmazkodási költségek pedig ebben esetben jóval alacsonyabbak.

Több hipotézis is felmerült ezekben az időkben, amelyek alkalmasnak tűntek az ágazaton belüli áramlások magyarázatára, ezek közül is kiemelkedik *Dréze-é (uo.)*, aki a növekvő skáláhozadéknak és a termék-megkülönböztetésnek, *Linderé (1961)*, aki a fogyasztási szerkezetek hasonlóságainak, illetve *Vernoné (1966)*, aki a nemzetközi termékéletről ciklusnak tulajdonította ezt a jelenséget.

⁹ A 2.1-2.3. alfejezet önálló tanulmányként a *Competitio folyóiratban jelent meg (Erdey, 2004b)*.

¹⁰ Lásd *Leontief (1953)*.

¹¹ *Leamer (1992)* szerint a *Leontief-paradoxon* és az *ágazaton belüli kereskedelem jelentőségének Grubel–Lloyd-féle demonstrációja volt az a két döntő fontosságú empirikus felfedezés, amely alapvetően megváltoztatta a közgazdászok nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos meglátásait*.

¹² *A jelenség leírására – a szakirodalomban elfogadott módon – az ágazaton belüli, iparágon belüli és intraindusztriális kereskedelem (IIT-Intra-industry Trade) egyenértékű kifejezéseket használom a dolgozatban*.

Az iparágon belüli kereskedelem elnevezést *Balassa (1966)* alkalmazta¹³ először és mérésére is ő tett elsőként javaslatot. A téma utána sokáig érintetlenül hevert, a fordulatot Grubel és Lloyd 1975-ös könyve hozta, amely a jelenséggel kapcsolatban olyan kérdéseket vetett fel, amelyeket nem lehetett a neoklasszikus kereskedelmi elméletekkel megmagyarázni és amelytől kezdve „a további kutatások elválasztották a jelenséget a gazdasági integrációtól, rámutatva expanzív növekedésére a fejlett országok között a feldolgozóipar jelentős részében, függetlenül a vám-akadályoktól vagy azok változástól...” (*Ethier 1982:389*). A szerzők nem állítottak fel formális modellt, azonban helyesen mutattak rá, hogy a növekvő skálahozadék, a monopolisztikus verseny és az elhelyezkedés-elmélet (*location theory*) valószínűleg számottevő szerepet játszanak a jelenség magyarázatában. Fontos, hogy az intraindusziális kereskedelemhez vezető független okokként azonosították a horizontális és a vertikális termékdifferenciációt.

A formális elméleti modellek kialakítására irányuló törekvések az iparágon-belüli kereskedelemnek – már Grubel és Lloyd által is körvonalazott – a 2. ábrán megtekinthető osztályozásához és elméleteihez vezettek. Mielőtt ezekre rátérnénk, érdemes azonban megismerkedni a korai magyarázatokkal is, amelyeket összefoglalása során felhasználom *Grubel (1967)* és *Deardorff (1984)* kategóriáit, megkülönböztetve a homogén és a differenciált termékek ágazaton belüli kereskedelmét.

Homogén termékek

a) Határ menti kereskedelem: ez a típusú áramlás tulajdonképpen szorosan köthető a külkereskedelemből kimaradó javaknak azon kategóriájához, ahol a nemkompetitív jelleg a termékek fajlagosan magas fuvarozási költségeiből adódik (pl. homok, kavics stb.). Ezek a költségek egy hosszabb határszakaszon a javak kétirányú áramlásához vezethetnek, ha az országon belülről való szállítás a földrajzi távolság miatt drágább, mint a szomszédos kereskedelmi partnertől.

b) Reexport ügyletek: a külkereskedelmi ügyletek jelentős csoportját alkotják, egy import és egy export ügylet összekapcsolásából adódnak. Témánk szempontjából nyilván a közvetett formának van jelentősége, hiszen az áramlások csak ilyenkor jelennek meg a reexportőr ország kereskedelmi statisztikáiban. Motivációjuk nagyon sokrétű lehet, az egyszerű haszonszerzésen túl indokolhatja az exportőr és az importőr közötti kereskedelmi, diplomáciai kapcsolatok hiánya, az információk elégtelensége stb. Bizonyos területek, országok, mint

¹³ *Balassa az EGK vizsgálatok szintén arra a következtetésre jutott, hogy a vámcsökkentés a várakozásokkal ellentétben nem az iparágak közötti, hanem az intraindusziális kereskedelmet ösztönzi inkább.*

Hongkong, Szingapúr földrajzi helyzetük előnyeit kihasználva válnak ezen ügyletek specialistáivá.

c) A kereskedelemben megnyilvánuló ciklikus jelleg: ha az adott termék keresletében vagy kínálatában érvényesül a ciklikusság vagy szezonális, és a periódusok két ország esetében eltérőek, valamint a raktározási költségek meghaladják a fuvar költségeket, ágazaton belüli kereskedelem alakulhat ki, *Grubel (1967)* és *Deardorff (uo.)* a mezőgazdasági termékek és az elektromos áram példáját emelik ki ennél a típusnál.

d) Stratégiai kereskedelem: alapját *Brander (1981)* viszonyos dömping elmélete adja¹⁴, ahol két nyitott ország monopolistái exportálni kezdenek egymás piacára, így duopolisztikussá alakítva az iparági szerkezetet.

Differenciált termékek

A megkülönböztetés alapja lehet a származási ország (lásd az *Armington-hipotézist*¹⁵) vagy a termelők képessége a termékdifferenciációra, amelyről, akár csak a növekvő skáláhozadék szerepéről, a következő részben esik bővebben szó.

*2.1.2. Az új kereskedelmi elméletek*¹⁶

A hagyományos, komparatív előnyökön alapuló kereskedelmi elméletek szerint a nemzetközi munkamegosztás az országok között fennálló relatív termelékenység, tényezőellátottságbeli különbségekkel magyarázható. A Heckscher–Ohlin–Samuelson¹⁷ modell a nemzetközi kereskedelem szerkezetének jellemzőit illetően több lényeges következtetést von le: a) a kereskedelem, termelési tényezőiket tekintve, egymástól különböző országok között fog zajlani, b) a kereskedelem áruösszetétele tükrözni fogja az országok relatív tényezőellátottsági viszonyait, c) a relatív tényezőárak megfelelő feltételek mellett¹⁸ konvergálnak a kereskedelmi partnerek között, d) a kereskedelem ágazatok között zajlik.

Az empirikus tapasztalatok azonban azt mutatják, hogy a nemzetközi kereskedelem nagy része hasonló termelékenységű szinten lévő vagy tényezőadottságokkal rendelkező országok között folyik és jelentős az ágazaton belüli áramlások súlya.

¹⁴ Lásd később a 2.2.1. alfejezetben.

¹⁵ A hipotézis lényege, hogy a fogyasztók a különböző országokból származó termékeket nem tekintik tökéletes helyettesítő termékeknek és különböző okoknál fogva inkább a hazai vagy a külföldi terméket választják (*Armington, 1969*).

¹⁶ *New Trade Theory*.

¹⁷ *Eli Heckscher és Bertil Ohlin meglátásait Paul A. Samuelson fejlesztette matematikai modellé (lásd például Samuelson, 1948, 1949)*.

¹⁸ Például specializáció, termékár-kiegyenlítődség, a munkaerő hasonló képzettsége, azonos termelési eljárások (technológia), a kereskedelmi akadályok hiánya.

A nemzetközi közgazdaságtanban a fenti ellentmondások hatására kezdtek el kibontakozni az úgynevezett új kereskedelmi elméletek, amelyek a hagyományos modelleket a tökéletes verseny feltételezésének oldaláról feszítik szét. A tökéletlenségek származhatnak a keresleti és a kínálati oldalról egyaránt, ezek megismeréséhez érdemes megvizsgálni az intraindusztriális kereskedelem különböző formáit. A részletes elemzést megelőzően arra is fel kell hívni a figyelmet, hogy míg az új kereskedelmi elméletek, illetve az új gazdasági földrajz¹⁹ szakít a tradicionális elméletekkel, a kezdetektől fogva jelen vannak olyan törekvések, amelyek az ágazaton belüli kereskedelmet a komparatív előnyök elméleti keretein belül magyarázzák.

Az új kereskedelmi elméletek alapját a korábbi modellektől eltérő feltételezések adják, melyek közül a legfontosabb a termékdifferenciáció, a növekvő skálahozadék és a tökéletlen verseny a keresleti vagy a kínálati oldalon. Döntően három stilizált tényre való magyarázatkeresésként jöttek létre, ezek i) a kereskedelemnek a termelést meghaladó növekedési üteme, ii) a fejlett országok egymás közötti kereskedelmének magas aránya a világkereskedelemben, illetve iii) az iparosodott országok közötti jelentős mértékű ágazaton belüli kereskedelem.

Az új modellek első generációja főként a horizontális IIT-t magyarázza, azaz a hasonló minőségű – de a fogyasztók szempontjából fontos, egyéb karakterisztikák szín, design stb. alapján differenciált termékek párhuzamos exportját és importját.

2.2. Az ágazaton belüli kereskedelem elméletei

2.2.1. A horizontális ágazaton belüli kereskedelem

A horizontális IIT (HIIT) jelenlétét kimutató fontosabb tanulmányok első csoportja *Krugman (1979), (1981)* és *Lancaster (1979), (1980)* nevéhez fűződik. Közös jellemzőjük, hogy modelljeik a chamberlini monopolisztikus versenyre épülnek, és hasonló feltevésekkel élnek a technológiát és az iparági szerkezetet illetően. Feltételezik az iparágon belüli cégek magas számát, a növekvő belső skálahozadékot, a belépési és kilépési korlátok hiányát. A vállalatok ugyanazzal a technológiával állítanak elő horizontálisan differenciált termékeket, úgy, hogy mindegyik profitmaximalizáló cég viszonylag alacsony szintű belső gazdaságossággal rendelkezik, emellett a többi vállalat ár- és termékstratégiáját konstansként kezelik. Egyik változatban sincs olyan termékvariáció, amelyet a fogyasztók összessége a többi felett állóként fogadna el.

¹⁹ *New Economic Geography*.

A két szerző modelljei között a döntő különbség azonban mégis a kereslet megragadásában van: míg Krugmannál a fogyasztó a változatosságot kedveli²⁰, preferenciái úgy alakulnak, hogy a terméknek annyi különböző változatát szeretné fogyasztani, amennyi csak lehetséges, addig a Lancaster-féle fogyasztók mindegyikének megvan a saját ideális terméktípusa²¹, a preferenciák eloszlása az összes változat között egyenletes²².

Mindkét és a későbbi hasonló modellek alapján arra számíthatunk, hogy a vállalatok olyan termékváltozatok előállítására specializálódnak, amelyeket egyetlen másik cég sem gyárt, és amelyekre mindkét országban kereslet van, ez horizontális ágazaton belüli kereskedelemhez vezet, mégpedig legintenzívebben az egymáshoz gazdaságilag hasonló országok²³ között. Másrészt pedig maguk az intraindusztriális áramlások növelik a gazdaságok hasonlóságát.

Az ezekben az években megszülető további IIT-modellek²⁴ sajátossága, hogy szintén a monopolisztikus verseny koncepciójára építenek, illetve *Ethier (1982)*, *Helpman (1983, 1985)*, *Helpman–Krugman (1985, 11. fejezet)* kivételével a differenciált végtermékeket választják elemzésük alapjául, utóbbiak a közbülső termékek növekvő skáláhozadékon alapuló kereskedelmének elemzésére is kitérnek; egy viszonylag új modell e területen *Lüthje (2001)* nevéhez köthető²⁵.

Mindegyik modelltől elmondható, hogy a kereskedelem előnyeit és a jövedelemeloszlásra gyakorolt hatását illetően világos konklúziókra jut. A kereskedelem haszna abból származik, hogy az output nő az autarch helyzethez képest, a jövedelemeloszlás sajátossága pedig az, hogy ellentétben a HO-moddellel, egy ország minden fogyasztója kedvezőbb helyzetbe kerülhet a kereskedelem révén. A kereskedelem szerkezetét illetően azonban ezek az elméletek nem tudnak megfelelő predikciókkal szolgálni.

Az inter- és intraindusztriális kereskedelem magyarázatainak összekapcsolása *Krugman (1980)*, *Helpman (1981)*, illetve *Helpman–Krugman (1985)* nevéhez fűződik, az irodalomban ezzel leggyakrabban Chamberlin–Heckscher–Ohlin(–Samuelson) (CHOS) modell elnevezés alatt találkozhatunk. A CHOS-elmélet az előbb megismert feltételezések²⁶ mellett figyelembe veszi a tényezőellátottságot is.

A horizontális megkülönböztetés miatt a fogyasztók számára a termék különböző változatai érhetők el. A nemzetközi kereskedelem növeli a piacot, így a termékválasztékot is, és valószínűleg növekvő skáláhozadékhöz vezet. A modell predikciója az, hogy minél

²⁰ *Love of variety approach*, a megközelítés Spence (1976), illetve Dixit–Stiglitz (1977) tanulmányára épít.

²¹ *Ideal variety approach*, a Lancaster-féle (1979) „új fogyasztói elmélet” (*new consumer’s theory*) alapján. *Helpman (1981)* modellje is ezen alapszik. Megfelelő feltételekkel a preferenciák eloszlására nézve az aggregátumok szintjén hasonló prezentációt nyújt, mint a változatosságkedvelő (*love of variety*) megközelítés (lásd *Helpman–Krugman 1985*).

²² A két különböző modelltypust szokás *neo-chamberlini* és *neo-hotellingi* címkékkel is illetni.

²³ A hasonlóság és különbözőség mérésére a 2.3. alfejezetben térek ki részletesebben.

²⁴ Lásd még például *Dixit–Norman (1980)*, *Helpman (1981)*.

²⁵ *Lüthje (2001)* elmélete kiterjeszhető a vertikálisan differenciált közbülső termékekre is.

²⁶ Tudniillik növekvő skáláhozadék, horizontális termékdifferenciáció, monopolisztikus verseny.

alacsonyabb egy iparágban a hatékony minimális méret²⁷ (minél nagyobb a vállalatok, így a termékváltozatok száma), annál nagyobb a HIIT. Az országok közötti gazdasági különbségek az ágazatok közötti, míg a hasonlóság inkább az ágazaton belüli kereskedelemre van ösztönző hatással. Mindezekből következően Észak fejlett országai között a kereskedelem elsősorban iparágon belüli lesz, kihasználva a méretgazdaságosság előnyeit – feltételezve azt, hogy a keresleti oldalon a változatosság iránti igény összefügg a jövedelemmel, illetve hogy a kínálati oldalon a differenciált termékek tökeigénye nagyobb, mint a homogéneké. Az Észak és Dél közötti kereskedelmet pedig döntően a relatív tényezőellátottsági különbségeken alapuló, iparágak közötti áramlások fogják meghatározni.

Az alkalmazkodási költségek az intraindusztriális csere esetében várhatóan jóval alacsonyabbak lesznek, mint az interindusztriális esetében, hiszen az utóbbi helyzetben a termelési tényezőknek el kell hagyniuk a komparatív hátrányos szektorokat, és más ágazatokban kell hasznosulniuk, míg az előbbi esetben az igazodás csak ágazaton belül történik: ekkor a termelési tényezők konverziója is kevésbé költséges.

Begstrand (1990) modellje²⁸ azért érdemel feltétlenül említést, mert a gravitációs egyenletre²⁹ építve magyarázza a jövedelem, a tényezőellátottság és az ágazaton belüli áramlások arányát a teljes kereskedelemben.

Markusen–Venables (2000) a standard Helpman–Krugman-modellt fejlesztik tovább, beépítve a szállítási költségeket és lehetővé téve a multinacionális vállalatok modellbeli működését a két országban. Rámutatnak, hogy nem csak az ágazaton belüli kereskedelem nagysága függ össze pozitív módon a két ország hasonlóságával, hanem a multinacionális vállalatok aktivitását is elősegíti a két ország abszolút és relatív tényezőellátottságának hasonlósága³⁰.

A CHOS-modellt alapul véve *Schmitt és Yu (2001)* olyan modellt állít fel, amelyben szerepet kapnak a nemkompetitív (nontraded) javak is³¹, azáltal, hogy feltételezik, hogy a különböző cégek exportja eltérő nagyságú fix költségekkel jár. Fontos eredménye elméletüknek, hogy erős kapcsolatot tudnak kimutatni a skáláhozadék szintje és a kereskedelem volumene között, amely a technológiai fejlődést középpontba állító magyarázata a világkereskedelem világtermelésnél megfigyelt nagyobb növekedési ütemének.

²⁷ *Minimum efficient scale: egy vállalatnak az a mérete, amely mellett minimális a hosszú távú átlagköltség.*

²⁸ *Szoros előzménye Bergstrand (1989).*

²⁹ *A nemzetközi kereskedelem gravitációs modelljéről szóló, tartalmas, nem technikai jellegű összefoglalást találhatunk az IMF (2002) tanulmányának 122-123. oldalán (Box 3.3).*

³⁰ *Horizontális IIT-ről és FDI-ről van szó!*

³¹ *Korábban nemkompetitív termékeket is tartalmazó modellt Venables (1994) publikált: monopolisztikus szerkezetű ágazatban az exportáló és nem exportáló cégek közötti aszimmetriával.*

A HIIT vizsgálatában a monopolisztikus verseny feltételezés mellett már a korai időktől kezdve megjelennek a mainstreamnek mondható CHOS-elméletben szintetizálódó teóriáktól eltérő kiindulópontokra helyezkedő modellek is.

Brander (1981), illetve *Brander–Krugman (1983)* megteremti az úgynevezett viszonyos dömping modelljét, amelyben két, a saját országában monopol helyzetben lévő, homogén termékeket előállító vállalat a profitmaximalizálás érdekében a belföldinél alacsonyabb árakkal megjelenik a partnerország piacán is, ezzel nyilvánvalóan intraindusziális áramlásokat generálva³². Ez a modell az utóbbi időkig viszonylag kevés figyelmet kapott az IIT-vel kapcsolatos elméleti és empirikus irodalomban – sokkal nagyobbat a dömpingre vonatkozóban – ennek ellenére azért vannak jeles folytatásai. Ezek közül is kiemelkedik *Venables (1985)*, *Weinstein (1992)*, *Bernhofen (1999)* és *Feenstra–Markusen–Rose (2001)*³³ munkája. *Bernhofen (2001)* a reciprok dömping tézist általánosítja, a homogén javak mellett a differenciált termékekre is alkalmazva.

Eaton és Kierzkowski (1984) modelljének szintén az a sajátossága, hogy a „fősodortól” eltérő, oligopolisztikus iparági szerkezetben mutatják ki, hogy sor kerülhet ágazaton belüli kereskedelemre³⁴, azonban mint *Greenaway–Hine–Milner (1995:1507)* megjegyzi, ez a modell inkább a kivételek sorát erősíti, mert a HIIT esetében a monopolisztikus versenyre épülő teóriák jelentik a domináns paradigmát.

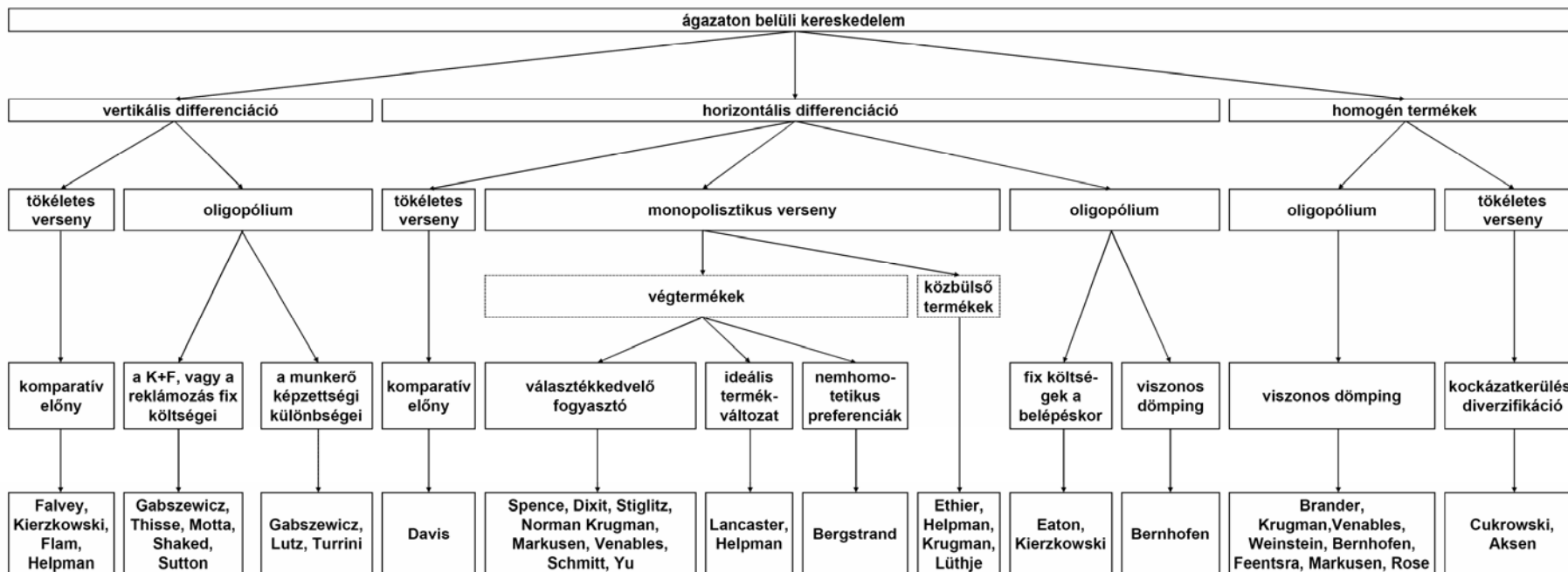
Ennek a dominanciának próbálnak kihívást nyújtani azok az elméletek, amelyek azt demonstrálják, hogy az iparágon belüli kereskedelem jól magyarázható a HOS-modell keretein belül is. Az irányvonal legjelesebb képviselője *Davis (1995)*, aki rámutat arra, hogy a CHOS-elmélet figyelmen kívül hagyja, hogy Észak országai között is jelentős különbségek vannak a termelékenységben. Davis bebizonyítja, hogy HIIT-re sor kerülhet állandó skáláhozadék és tökéletes verseny körülményei között is. Modelljében két ország három terméket állít elő, melyek közül kettő ugyanahhoz, a relatíve tőkeigényesebb ágazathoz tartozik, és ugyanolyan tényezőfelhasználással termelik őket. A két utóbbi termék közül az egyik előállításában technológiai különbségek léteznek, aminek köszönhetően csak az egyik országban fogják azt előállítani.

³² A profitmaximalizáló cégek azon a ponton működnek, ahol érzékelt határbevételek megegyezik a határköltségükkel. Az érzékelt határbevétel két tényezőtől tevődik össze, a bevételből amely egy újabb egység értékesítéséből származik, illetve ugyanennek a többletértékesítésnek az árbevételt csökkentő hatásából. Azért hajlandó a cég a külpiacon a belföldi árnál olcsóbban (a határköltségnél természetesen drágábban) értékesíteni, mert az árbevételt csökkentő hatás itt számára csak kisebb mértékben jelentkezik.

³³ A szerzők a nemzetközi kereskedelem ún. gravitációs egyenletét vizsgálják differenciált és homogén termékek esetén, tehát a tanulmány nem sorolható kizárólagosan ehhez a területhez.

³⁴ A piaci egyensúly egy szekvenciális játék eredményeként alakul ki, ahol a cégek nem egyszerre döntenek a piacra lépésről, a gyártott termékváltozatról és az árról. Két azonos gazdaságot feltételeznek, mindkettőben két fogyasztói szegmentummal, amelyek különböznek az ideális termékváltozatra vonatkozó preferenciáikat illetően. A nemzetközi kereskedelem olyan szakosodáshoz vezet, hogy mindkét piacon csak egy-egy termelő lesz jelen egy-egy ideális változatot előállítva. Ez értelemszerűen intraindusziális kereskedelmet eredményez. Kimutatják, hogy a kereskedelem megindulása utáni helyzet lehet paratói értelemben kedvezőtlenebb, mint az autarchia, illetve azt is, hogy a kereskedelem akár csökkentheti is az elérhető termékváltozatok számát.

2. ábra: Az ágazaton belüli kereskedelem elméletei



Forrás: Erdey (2004b:84), Fontagné–Freudenberg (2002:8.1. ábra) jelentős kibővítésével és átdolgozásával

Mivel a termék iránt mindkét országban létezik kereslet, a HOS-keretrendszerben is előállhat az ágazaton belüli kereskedelem, ha a partnerország az ágazat másik termékét exportálja.

Cukrowski és Aksen (2003) modellje demonstrálja, hogy homogén termékekkel való kereskedelemre is sor kerülhet tökéletesen kompetitív iparágak feltételezése mellett, ha a kockázatkerülő cég a keresletben (az árakban) rejlő bizonytalanságot úgy próbálja meg kivédeni, hogy diverzifikálja piacait. Ha a fuvarozási költségek elég alacsonyak, akkor ez ágazaton belüli kereskedelemhez vezet, akár minden szempontból hasonló országok között is.

2.2.2. Vertikális ágazaton belüli kereskedelem

A vertikális intraindusztriális kereskedelem (VIIT) esetében a termékváltozatok között minőségbeli különbségek vannak. Az empirikus kutatások kimutatták, hogy az ágazaton belüli kereskedelem döntő része ilyen típusú. Egyes szerzők *Grubel–Lloyd (1975)* definíciójára alapozva³⁵ a VIIT fogalmához sorolják azt, amikor egy iparág végterméket exportál és a végtermék előállításához szükséges komponenseket importál. Mások, a többség – például *Fontagné–Freudenberg (1997)* – kizárják ezt a típust az ágazaton belüli kereskedelem fogalmából.

Falvey (1981), illetve *Falvey–Kierzkowski (1987)* úttörő elmélete a komparatív előnyökön alapszik. 2*2*2-es megközelítésükben a vállalatok úgy viselkednek, mintha tökéletesen versenyzők lennének, miközben egy homogén és egy vertikálisan differenciált terméket gyártanak. A gazdaságban két termelési tényező létezik, munka és tőke. A termelésben felhasznált munka mennyisége és a termékminőség között nincs összefüggés, azonban a tőkeintenzitás növekedése jobb minőségű terméket eredményez. A tőke iparágspecifikus, azaz az ágazat cégei között szabadon mozog, azonban az iparágak között nem. A fogyasztók számára a differenciált javak nem tökéletes helyettesítők, szigorúan azt preferálják, amely a legjobb minőséggel rendelkezik.

Falvey és Kierzkowski (1987) modelljében a kereslet az adott minőség relatív ára és a fogyasztó jövedelme alapján határozódik meg, azaz a magasabb jövedelemmel rendelkező fogyasztók a jobb minőségű termékeket vásárolják. A modell alapján *Falvey és Kierzkowski (1987)* arra a következtetésre jut, hogy a kereskedelem szerkezete erőteljes összefüggést mutat az országok relatív tényezőellátottságával, a tőkében viszonylag gazdagabb ország a jobb minőségű termékekre, a másik az alacsonyabb minőségű javakra fog specializálódni, illetve, hogy a VIIT súlya a bilaterális kereskedelemben annál nagyobb lesz, minél

³⁵ A vertikális intraindusztriális specializáció különböző formákat ölthet, magában foglalhatja azt a típusú cserét is, amikor ugyanaz az iparág végterméket cserél köztes termékre

jelentősebbek az ellátottságbeli különbségek³⁶, és minél nagyobbak a piacaik. A két kulcsfontosságú tanulmányt összevetve elmondható, hogy a kínálati oldalt tekintve közeli rokonságban állnak, a jelentősebb különbségek a keresleti oldal megfogalmazásában vannak, melynek részletes kidolgozására a későbbi tanulmányban került sor.³⁷

Míg Falveynál és Kierzkowskinál a termelési tényezők közül a tőkének jutott a főszerep *Flam–Helpman (1987)* – akik a fentiekhez igen hasonló következtetéseket vonnak le – a munkának tulajdonítanak kiemelkedő jelentőséget, azt egyedüli termelési tényezőként figyelembe véve. Ennek megfelelően a vertikális differenciáció itt nem a tényezőellátottság, hanem a technológia különbözőségeiből adódik, azaz a kínálati oldalhoz ricardói alapokon közelítenek. Flam és Helpman modelljében az exogén technológiai fejlődés hatására magasabb minőségű termékek jelennek meg és néhány alacsonyabb minőségű gyártását abbahagyják. Az ágazaton belüli kereskedelmet itt is ugyanaz a jelenség – tudniillik a két ország jövedelemeloszlásában meglévő átfedés – okozza³⁸.

Közös pontot jelent az eddig ismertett VIIT-modellekben az is, hogy mindegyikben szerepet kap egy homogén termék is, amelynek előállításához kizárólag munkát használnak fel, amelyre mindkét országban van kereslet, és amelyet Dél állít elő olcsón a technológiai különbségeknek köszönhetően. A differenciálatlan termék jelenléte amellet, hogy segít magyarázni a kereskedelem szerkezetét, lehetővé teszi az inter- és intraindusziális kereskedelem együttes kezelését.

Összességében tehát az országok a kínálati oldalon relatív tényezőellátottságuk és/vagy technológiai előnyük-hátrányuk függvényében különböző minőségű, vertikálisan differenciált termékek előállítására szakosodnak, míg az eltérő termékváltozatok iránti keresletük elsősorban jövedelmi szintjüktől és jövedelemeloszlásuktól függ.

Stokey (1991) megközelítése, bár explicit módon nem vonatkozik az ágazaton belüli kereskedelemre, mégis említésre érdemes, hiszen kiterjeszthető a VIIT-re is³⁹. Sajátossága, hogy a vertikális differenciáció a fogyasztók változatosság iránti vonzalmán alapszik. Míg Flamnél és Helpmannál a fogyasztó a vertikális spektrumból csak egyetlenegy terméket választhat – a magasabb (alacsonyabb) jövedelmű a jobb (rosszabb) minőségűt – Stokeynél többet is⁴⁰. Így abban az esetben is létrejöhet iparágon belüli kereskedelem, ha a két országban

³⁶ Feltételezve, hogy a relatív tőkeellátottság növekedése visszatükröződik az egy főre eső jövedelmekben.

³⁷ Minden fogyasztóról feltételezzük, hogy egyetlen – adott relatív termékekárak mellett kizárólag a jövedelme által meghatározott – termékváltozat iránt mutat keresletet. Mivel az összjövedelem eloszlása a fogyasztók között nem egyenletes, minden időpillanatban különböző termékváltozatok iránt jelentkezik kereslet.

³⁸ Leegyszerűsítve: Északon is élnek szegény és Délen is élnek gazdag emberek.

³⁹ „A Flam–Helpman modell lehetőséget ad arra is, hogy különbséget tegyünk inter- és intraindusziális kereskedelem között. A fenti modell (ti. Stokey-é – E. L.) ezt nem teszi lehetővé, azonban könnyedén módosítható úgy, hogy ez is lehetővé váljon. Egyszerűen tekintsünk úgy a javak kontinuumára, mint egy szektorra vagy iparágra, és adjunk ehhez egy homogén jószágot vagy egy másik differenciált termékekből álló szektort.” (Stokey 1991:79)

⁴⁰ Meg kell jegyezni, bár nem tartozik szorosan a témához, hogy az Észak és Dél közötti kereskedelemben a minőségi különbségek mint a vertikális differenciáció alapja csak egy a lehetséges megközelítések közül. Matsuyamánál (2000) például a javakat a háztartások prioritásuk szerint indexelik, és a magasabb indexszel rendelkező termékek a jövedelem

nincs a jövedelemeloszlásban átfedés. Más szavakkal úgy is lehet a fentieket magyarázni, hogy míg az előbbi modellben a két ország keresletében meglévő átfedéshez így a VIIT-hez a jövedelemstruktúra, addig utóbbiban a fogyasztók változatosság iránti igénye vezet.

Ahogy azt a horizontális intraindusziális áramlások esetében láttuk, a modellek a vertikális ágazaton belüli kereskedelem esetében sem kizárólag egyetlen piaci szerkezetre szorítkoznak. Itt is viszonylag korán megjelentek az oligopóliumon alapuló elméletek.

Gabszewicz és szerzőtársainak (1981) VIIT-modelljében a nemzetközi kereskedelemnek köszönhetően a rivális termelők közötti verseny addig csökkenti a jobb minőségű termékváltozatok árát, amíg néhány rosszabb minőségű termék és termelője kiszorul a piacról. Az elmélet néhány korlátozó feltételének⁴¹ feloldására a későbbiekben került sor.

Shaked–Sutton (1984) modelljében a vertikális ágazaton belüli kereskedelemre a K+F fix költségei⁴² nyújtanak magyarázatot. Modelljükben – a korábbiakhoz hasonlóan – a fogyasztók jövedelmük függvényében a jobb minőségű terméket preferálják⁴³, amely minőség itt a kutatás-fejlesztés függvénye. A K+F tevékenység a fix költségekben jelenik meg. Az elmélet növekvő skáláhozadék és oligopol piaci szerkezet mellett ad magyarázatot a vertikális intraindusziális kereskedelemre. Az egyensúlyhoz, akárcsak az *Eaton–Kierzkowski (1984)* modellnél, egy többlépcsős játék vezet, amelyben a cégeknek dönteniük kell a belépésről, a mennyiségről és az árról. Mivel az átlagos változó költség csak lassan emelkedik a minőséggel, a cégek száma a piacon kötött. Itt is a magasabb (alacsonyabb) jövedelmű ország a jobb (rosszabb) minőségű termék előállítására specializálódik. Kimutatják, hogy a külkereskedelem, annak ellenére, hogy nem feltétlenül növeli az elérhető termékváltozatok számát, jólétnövelő hatással járhat együtt. Azáltal azonban, hogy a jobb minőségű termékek kiszorítják a rosszabbak egy részét, abban az országban, amelyben utóbbiakat gyártották, munkanélküliséghez vezethet, és ha az alacsonyabb árak ezt nem kompenzálják, negatív jóléti hatással is járhat.

Motta (1992) a fenti modellt úgy dolgozza át, hogy egyértelműen megállapítható legyen megfelelő feltételrendszer mellett, hogy az országok veszítenek-e vagy nyernek a

növekedésével kerülnek be a fogyasztói kosárba. Délnek az alacsonyabb indexű, alacsonyabb jövedelemrugalmasságú termékek előállításában van komparatív előnye. A modellben Észak és Dél termékei inkább kiegészítik egymást a fogyasztásban, mintsem helyettesítik, tehát elsősorban az ágazatok közötti kereskedelem ricardói alapú magyarázatával van dolgunk.

⁴¹ Speciális, a szerzők által "lineáris"-nak aposztrofált hasznosságfüggvény, egyenletes jövedelemeloszlás, a fogyasztók egyező ízlésvilága, a gyártott termék minőségének a cég számára exogén volta.

⁴² Ezek a modellben elvesztett költségekként (sunk cost) szerepelnek. Ilyen költségeket jelenthet a reklámozás is (*Shaked–Sutton, 1987, Sutton, 1991, Motta, 1993*).

⁴³ A tárgykörbe tartozó modellek jelentős része a *Gabszewicz–Thisse (1979)*, illetve a *Shaked–Sutton (1982)* által kifejlesztett vertikális differenciációs alapokra épít: a fogyasztók preferenciái megegyeznek, de a jövedelmi differenciáknak köszönhetően különbségek alakulnak ki a vásárolt minőségben. A tipikus, duopolisztikus modellben két cég, melyek fix költségei a minőségtől függenek, kínál különböző termékváltozatokat ugyanazon a piacon. Mivel a megkülönböztetés csökkenti a helyettesíthetőséget és az árversenyt, az egyensúlyi helyzetben még az azonos költségszerkezettel bíró cégek is különböző termékváltozatokat fognak előállítani.

kereskedelemmel, illetve melyik ország lesz nyertes vagy vesztes. Egy másik munkájában (1994) a közvetlen külföldi tőkebefektetés és az IIT között pozitív kapcsolatra mutat rá.

Lutz–Turrini (1999), illetve *Gabszewicz–Turrini (2000)* a munkaerő képzettségi különbségeivel magyarázzák a vertikális specializációt. *Haucap–Wey–Barmbold (2000)* esetében a VIIT a termékminőséggel kapcsolatos információs aszimmetriákból adódik: a fogyasztók a minőségre a származási országból következtetnek.

Összességében itt is elmondható, hogy változatos elméletekkel állunk szemben, amelyek különböző piaci szerkezetek mellett keresik a magyarázatot a vertikális ágazaton belüli kereskedelemre.

A horizontális esetben azt a megállapítást tehetjük, hogy a monopolisztikus versenyre építő modellek jelentik az elméletek fő áramlatát. „Néhány kutató amellet érvel, hogy nincs szükség a termékdifferenciációt és növekvő skálahozadékot feltételező modern nemzetközi közgazdaságtani elméletre a világkereskedelem legfontosabb jellegzetességeinek, az ágazaton belüli kereskedelem jelenségének, a gazdasági növekedés és a kereskedelem volumenének növekedése közötti kapcsolat, az Észak–Észak és az Észak–Dél relációjú kereskedelmi volumenek közötti különbség magyarázatához... hiszen minden lehetséges jelenségre találunk egy olyan szerkezetű, homogén termékeket feltételező Heckscher–Ohlin-i modellt, amelyben ezek a jelenségek ugyancsak előállnak. Ez természetesen jogos és intellektuális szempontból érdekes vita. Véleményem szerint azonban a termékdifferenciáció annyira általános jelenség, hogy nehéz megérteni, hogy miért van egyáltalán arra szükség, hogy igazolni kelljen jelenlétét a közgazdaságtani modellekben...

Úgy tisztességes fogalmazni, hogy a létező modellek közül egyik sem remekel az adatok magyarázatában. A termékdifferenciáció bevezetésével azonban az elméletek és az adatok illeszkedése javul... és ezek a modellek magukban hordozzák a még jobb magyarázatok lehetőségét.

Mára gazdag tárházával rendelkezünk azoknak az elméleteknek, amelyek a világkereskedelem kulcsfontosságú meghatározóiként emelik ki a növekvő skálahozadékot, termékdifferenciációt és a tényezőösszetétel különbségeit. Ezek az elemek összekapcsolva a specializáció irányának, a kereskedelem volumenének, tényezőtartalmának, a régiók közötti kereskedelem szerkezetének szignifikáns részét magyarázzák.

Az elmúlt 20 esztendő minden kutatási igyekezetének ellenére a magyarázatok még mindig hiányosak, ami részben annak köszönhető, hogy a világkereskedelem természete gyorsan változik... Több technológiai orientációjú elméletre és a dinamika hangsúlyának növekedésére van szükség, hogy megértsük a fejleményeket. Az 1990-es években születtek ilyen elméletek és ezek kétségkívül hatással lesznek a jövőbeli empirikus kutatásokra.” (*Helpman 1999:141-142*).

A vertikális IIT esetében azt mondhatjuk, hogy főként a tradicionális elméleteken nyugvó teóriák dominálnak, de az oligopolisztikus szerkezetet alapul vevő modellek relevanciája és plauzibilitása is jelentős. Az utóbbi csoportba tartozó elméletek alkalmasabbak arra, hogy előre jelezzék, mely termékváltozatokat mely országok fogják gyártani. A témához az ökonometriai vizsgálatok ismertetése során hamarosan visszatérek, azonban az már most is nyilvánvaló, hogy a HIIT-t és VIIT-t meghatározó tényezőket illetően a modellek alapján jelentős különbségekre számíthatunk.

2.3. Az ágazaton belüli kereskedelmet meghatározó tényezők

Az ágazaton belüli kereskedelem meghatározóit az elmúlt évtizedekben számos ökonometriai tanulmány kísérelte meg leírni. A mai napig elmondható, hogy e kutatási területen koránt sincs összhang, bár jól láthatóan két csoportba lehet sorolni azokat a változókat, amelyek hatásának vizsgálata – nyilvánvalóan amiatt, hogy az elméletek ezeket sugallják – a legnagyobb népszerűségnek örvendett: ez a két csoport az ország- és az ágazatspecifikus faktorok csoportja.

2.3.1. Országspecifikus tényezők

A gazdaság(ok) fejlettsége: növekedésével javul az ország képessége a progresszív, differenciált termékek előállítására, illetve a jólét növekedésével a fogyasztók ilyen termékek iránti kereslete is emelkedik.

A két ország hasonlósága: bilaterális kereskedelmükben az ágazaton belüli áramlások annál intenzívebbek, minél hasonlóbb fejlettségi színvonaluk. Meg kell jegyezni, hogy többek között *Brainard (1997)*, *Horstmann–Markusen (1987a),(1992)*, illetve *Markusen–Venables (1998),(2000)* multinacionális vállalati modelljei azt sugallják, hogy a hasonlóság növekedésével először nő, majd csökken az IIT, amelyet utóbbi fázisban a multinacionális vállalatok helyi termelése vált fel⁴⁴. Ez a kapcsolat azonban korántsem teljesen egyértelmű.

A piac mérete: akár a Dixit–Stiglitz-, akár a Lancaster-féle fogyasztói modellre építünk, nagyobb piacok esetén jobb lehetőség nyílik a termékdifferenciációra, illetve a méretgazdaságosság kihasználására.

Mindhárom eddig említett jellemzőről megállapítható, hogy amennyiben külön-külön vizsgáljuk hatásukat a horizontális és a vertikális IIT-re, akkor előjelüket tekintve eltérő következtetéseket vonhatunk le az elméleti modellekből. Az előbbieken jelzettekhez képest ugyanis a gazdasági fejlettségben meglévő különbségek a tényezőellátottságbeli

⁴⁴ Lásd például *Markusen (1995:180)*.

különbségeket is tükrözik: a tőkével relatíve jobban ellátott ország – legyen szó akár fizikai, akár humántőkéről – fogja ugyanis előállítani a vertikálisan differenciált termékek közül a jobb minőségűt, míg fejletlenebb partnere az alacsonyabb minőségűt: ennek megfelelően tehát, míg a hasonlóság ezekben a jellemzőkben a horizontális, a különbözőség a vertikális ágazaton belüli kereskedelemnek kedvez.

A földrajzi közelség: több szempontból is fontos. Minél közelebb vannak a kereskedő partnerek, annál alacsonyabbak a szállítási költségek, következésképpen annál magasabb lehet, minden egyéb tényező változatlansága mellett, a bilaterális kereskedelem. A távolság „elbátortalanítóbb” hatással lehet az ágazaton belüli, mint az ágazatok közötti kereskedelemre, mivel feltételezhető, hogy a differenciált termékeknek több hazai helyettesítője van, mint a homogéneknek. *Balassa–Bauwens (1987:927)* szerint a differenciált termékek kereskedelmében az információ költségei nagyobbak, mint homogén termékek esetében, és nőnek a távolsággal. A közelség emellett jelenthet hasonló erőforrás-(tényező)ellátottságot, ízlésvilágot, kultúrát, amelyek mind-mind az iparágon belül áramlásokat erősítik.

A protekcionizmus szintje: evidens, hogy a kereskedelem korlátozása az iparágon belüli áramlásokra is kedvezőtlen hatással van.

A gazdasági integráció: akár gyengébb, akár szorosabb a két ország közötti integrációs kapcsolat, a kereskedelmi korlátok lebontása csökkenti a tranzakciós költségeket. Azt is megfigyelhetjük, hogy ilyen viszony kialakítására legtöbbször kulturális szempontból hasonló országok között kerül sor.

Utóbbi három tényezőt tekintve az elméletek alapján nem várunk különböző hatást a vertikális és horizontális IIT-t illetően.

2.3.2. Ágazatspecifikus tényezők

A termékdifferenciáció: ahogy már a korábbiakban is említettem, növekedésével a HIIT is valószínűleg nőni fog. Nagyságára a konkrét mérőszámokon kívül az iparági K+F és reklámkiadások nagyságából is következtetni szoktak, hiszen az új termékváltozatokat ki kell fejleszteni és piacra kell vinni. Mivel a VIIT esetében ugyanakkor a terméknek a különböző minőségű változataival való kereskedelemről van szó, a differenciáció ennek valószínűleg nem kedvez.

A skáláhozadék: a legtöbb HIIT-vel kapcsolatos elmélet központi eleme a növekvő skáláhozadék, amely nagyobb IIT-vel jár. Kulcsmérőszám a hatékony minimális méret is: minél alacsonyabb, annál több vállalat tud belépni az ipárágba, annál magasabb a termékváltozatok száma, következésképpen a HIIT is. Láthatjuk tehát, hogy a kép nem egyértelmű. *Gullstrand (2002)* inverz U-alakú kapcsolatként írja le a skáláhozadék és az IIT

összefüggését: a növekvő skálahozadéknak csak addig lesz pozitív hatása az iparágon belüli kereskedelemre, amíg nem jár korlátozó hatással az iparágon belül működő cégek számát tekintve, illetve amíg nem eredményezi a termékek standardizációját.

A piacszerkezet: láhattuk az elméleti modellek tanulmányozása során, hogy az IIT-vel kapcsolatos teóriák rendkívül változatosak a piaci struktúrával kapcsolatos feltételezéseik tekintetében. Megállapítottuk, hogy míg a horizontális IIT esetében leginkább a monopolisztikus versenyre építő modellek képezik a mainstream irányzatot, addig a VIIT esetében a tökéletes versenyre építő modellek plauzibilitása erősebb, ennek megfelelően az előző, skálahozadék változó által a VIIT-re gyakorolt hatás is ellenkező előjelű, mint a HIIT esetében.

A terméknek az életciklusban betöltött helye: ahogy a termék az életciklusában előrehalad, úgy változik az elérhető termékváltozatok száma is. A bevezetés és a hanyatlás időszakában ezek száma alacsonyabb, a növekedés és az érettség időszakában, a piaci verseny intenzitása és a differenciálódó vagy koncentrálnódó célcsoportképzési stratégia miatt tendenciaszerűen magasabb.

A multinacionális vállalatok szerepe: a multinacionális vállalatok jelenlétét a legtöbb kutatás hipotetikusan az ágazaton belüli áramlások ösztönzőjeként kezeli, arra alapozva, hogy a vállalaton belüli kereskedelem, amely döntően a nemzetközi termelésmegosztást tükrözi, vélhetően ugyanazon az iparágon belüli kereskedelmi mozgásokat indukál. A gyakran többtermékes multinacionális vállalatok nagyobb specializációval, nagyobb IIT-vel járnak. Az összefüggés megítélésem szerint nem ennyire egyértelmű: itt elsősorban arra a széles körben kutatott dilemmára kell utalnunk, amely arra a kérdésre keresi a választ, hogy a külföldi működőtőke-befektetések (FDI) vajon kiegészítői, ösztönzői-e vagy inkább helyettesítői-e a nemzetközi kereskedelemnek. A vertikális működőtőke⁴⁵ vélhetően – azáltal, hogy multinacionális termelési lánc jön létre – elsősorban az interindusztriális folyamatokat ösztönzi, hiszen a fragmentáció a termelékenységi, relatív tényezőellátottsági különbségeken alapszik. A horizontális működőtőke esetében a leányvállalati termelés kiválthatja a célországba irányuló exportot, de persze ösztönözheti – főként az anya- és a leányvállalat között – a szolgáltatáskereskedelmet vagy a differenciált végtermékek kétirányú forgalmát.

2.3.3. Következtetések az empirikus ökonometriai vizsgálatok fényében

Foglaljuk össze röviden az ágazaton belüli kereskedelem okait kutató empirikus vizsgálatok eredményeit annak a törekvésnek megfelelően, hogy az áttekintésbe a területet legjobban reprezentáló, legtöbbet hivatkozott tanulmányok – tehát, amelyek megtermékenyítő hatással

⁴⁵ A horizontális és vertikális működőtőke-befektetések részletesebb vizsgálatára a 3. fejezetben kerül sor.

voltak a későbbi kutatásokra – mellett beemeljük néhány kevésbé ismertet is, hogy a világ minél több régiója, illetve az Észak–Észak áramlások mellett az Észak–Dél áramlások is szerepet kaphassanak a leírásban.

Közös ezekben a vizsgálatokban, hogy gyakran eltérő elméleti alapokról kiindulva, az iparágon belüli kereskedelem valamely indexe és az ország- és/vagy iparág-specifikus tényezők közötti kapcsolatot keresik, leggyakrabban többváltozós regressziós egyenlet becslésével és analízisével. Az eredményeket, illetve az értelmezésükhöz szükséges tudnivalókat az 1-7. táblázatok mutatják be.⁴⁶

A legfőbb megállapítások a következők lehetnek – tartózkodva attól, hogy megismételjem az ország- és ágazatspecifikus tényezők kifejtése során leírtakat:

1) Összességében elmondható, hogy az empirikus eredmények sokszínűsége és időnként jócskán ellentmondásos volta jól tükrözi az elméleti modellek vizsgálatánál tapasztalt változatosságot, megerősítve azt, hogy ma még nem rendelkezünk olyan teoretikus keretrendszerrel, amely kizárólagosságra törhetne az intraindusztriális kereskedelmi folyamatok magyarázatában, vannak azonban plauzibilisebbek és kevésbé plauzibilisek.

2) A kezdeti tapasztalatok azt mutatták, hogy az országspecifikus tényezők magyarázóereje és konzisztenciája jelentősen meghaladja az iparág-specifikus tényezőkét, utóbbiak ellentmondásos volta és érzékenysége az ökonometriai problémákra⁴⁷ azonban jelentős mértékben csökkent a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem szétválasztásával a vizsgálatokban. Ez utóbbi, bár triviálisnak tűnik, rendkívül fontos lépésnek tekinthető. Az elméletek szerint a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem mögött meghúzódó tényezők eltérőek, tehát ezeket egymástól elválasztva a regressziós egyenletek magyarázó ereje várhatóan – és a tapasztalatok szerint ténylegesen is – jelentősen emelkedik, bár az iparág-specifikus tényezők esetében továbbra is jelentős inkonzisztenciával találkozhatunk: ennek magyarázatai vélhetőleg egyrészt a jelenségek mérésének problémáiból, másrészt az elméletek sokszínűségéből adódnak. Vannak persze közös tényezők is: a fejlettség, a piacok nagysága, az integráció, a protekcionizmus alacsony szintje mind-mind kedvezően hatnak az IIT-re.

⁴⁶ A táblázatok összeállításánál a tanulmányok saját feldolgozása mellett támaszkodtam Andresen (2002) munkájára is. Jelmagyarázat: *c*: az országspecifikus tényezőket vizsgáló tanulmány, *i*: az iparág-specifikus tényezőket vizsgáló tanulmány, *d*: a HIIT-t és VIIT-t elkülönítve vizsgáló tanulmány, *H*: horizontális, *V*: vertikális, *VIIThq*: magas minőségű VIIT, *VIIITq*: alacsony minőségű VIIT, $r_{HIIT} = HIIT/IIT$, $r_{VIIThq} = VIIThq/VIIT$, *prelib*: a liberalizációt megelőző helyzet, *postlib*: a liberalizáció utáni helyzet.

Az ábrákban az áttekinthetőség kedvéért csak a 10%-os szinten is szignifikáns kapcsolatokat jeleztem.

⁴⁷ Lásd például Torstensson (1996) tanulmányát.

1. táblázat: Az IIT-t meghatározó tényezők hatásának mérésére szolgáló változók az empirikus tanulmányokban

Meghatározó tényező	Az ökonometriai vizsgálatban alkalmazott változók
Országspecifikus tényezők	
1. Gazdasági fejlettség (hasonlóság és különbség)	GDP/fő, GDP/fő különbség, a GDP-k különbsége, átlagos K/L arány, K/L arány (különbsége) a partnerhez viszonyítva, egyenlőtlenségi index és annak egy főre vetített értéke (Balassa), munka/föld arány, a humántőkével való relatív ellátottság, a jövedelemeloszlás abszolút és relatív mutatói, a feldolgozóipar részesedése az exportból, a bilaterális kereskedelmi mérleg egyenlege, valamint a következő pont mutatói fontosak lehetnek itt is.
2. A piac mérete	Az országok GDP-je, átlagos GDP/fő, azok összege, átlaga, a relatív piacnagyság mutatója (Helpman).
3. A földrajzi távolság	Határ-dummy (0, ha nincs 1 ha van a két országnak közös határa), a két ország (pl. fővárosa) közötti távolság.
4. Gazdasági integráció	Integrációs dummy (0, ha nincs, 1, ha van a két ország között integrációs kapcsolat), a támogatás tényleges szintje (ERA) ⁴⁸ , a partnerországból származó FDI.
5. Protekcionizmus	Átlagos vámszint, a vámok különbözősége, kereskedelmi orientáció (Balassa)
Ágazatspecifikus tényezők	
6. Termékdifferenciáció	Horizontális és vertikális termékdifferenciáció, a termékkategóriák száma az iparágon belül, Hufbauer-index (1970), CEPII differenciációs változó ⁴⁹ , K+F intenzitás, reklámozás, a nem-termelésben dolgozó, szakképzett, technikai személyzet aránya, az ágazat humántőke-intenzitása, a termelés fizikaitőke-intenzitása.
7. Skáláhozadék	Skáláhozadék, hatékony minimális méret, a nagyvállalatok által foglalkoztatottak aránya, a nagy cégek relatív termelékenysége, átlagos vállalatméret.
8. Piacszerkezet	A vállalatok száma az iparágon belül, a koncentráció aránya, a profitráták szórása, amerikai piacrészesedés.
9. Termékéletciklus	Termékéletciklus: a termék életkora szorozva az ágazati szabadalmak számával.
10. A multinacionális vállalatok szerepe	A külföldi cégek részesedése az értékesítésben, az ágazati hozzáadott értékben, külföldi összeszerelés, vállalaton belüli kereskedelem.

⁴⁸ *Effective Rate of Assistance*: annyiban különbözik az ERP (*Effective Rate of Protection* – a védelem tényleges szintje) mutatótól, amely a kereskedelmi korlátozások és intervenciók együttes hatását méri bizonyos tevékenységek termékei és forgalomképes alapanyagai hozzáadott értékéhez viszonyítva, hogy magában foglalja az ár jellegű piaci beavatkozásokat és a kormányzati kiadások hatásait is (Guba 2000:116).

⁴⁹ Fontagné–Freudenberg–Péridy (1997).

2. táblázat: Az országspecifikus tényezőket vizsgáló kutatások

Változó	Balassa (1986a)	Balassa (1986b)	Helpman (1987)	Bergstrand (1990)	Hummels-Levinsohn (1995)	Havrylyshyn-Kunzel (1997)
Típus	c	c	c	c	c	c
Országspecifikus tényezők						
A GDP-k különbsége				-*		
Az országok GDP/fő mutatója						+
GDP/fő különbség			-*	-*	-*	
Egyenlőtlenségi index (Balassa)		-*				
Egyenlőtlenség/fő index (Balassa)		-*				
A jövedelemeloszlás hasonlósága a két országban					-*	
A partner GINI-indexe						
A partner Q4 mutatója (a jövedelem mekkora hányadával rendelkezik a lakosság 80%-a)						
Átlagos K/L arány				-*		
A K/L különbsége/aránya a partneréhez viszonyítva						
Munka/föld arány					-*	
A humántőkével való ellátottság különbsége/aránya						
Technológiai előny/hátrány a partnerrel szemben						
A termelés humántőke-intenzitása						
A feldolgozóipar részesedése az exportból						+
Az országok GDP-je			(+/-)*			+
Az országok átlagos GDP-je	+	+		+		
A GDP-k összege						
Átlagos GDP/fő	+	+				
Relatív országnagyság (Helpman)			+			
Távolság	+	-			-*	
Az országok közös határa	+	+		+		
Az országok közötti integráció		+				+
A partnerországból származó FDI						
Kereskedelmi orientáció	+	+				+
Átlagos vámszint				-*		
A vámok különbözősége				-*		
A támogatás tényleges szintje (ERA=Effective Rate of Assistance)						
Kereskedelmi mérleg [max(X, M)/min (X/M)]						

3. táblázat: Az ágazatspecifikus tényezőket vizsgáló kutatások

Változó	Caves (1981)	Toh (1982)	Greenaway- Milner (1984)	Hughes (1993)
Típus	i	i	i	i
Iparágspecifikus tényezők				
Termékdifferenciáció	+		+	+
Vertikális termékdifferenciáció				
CEPII differenciációs változó				
Hufbauer index		+		
Reklám-értékesítés arány			+	
K+F kiadások				+
A K+F személyzet aránya a foglalkoztatottakon belül				
A szakképzett és technikai személyzet részesedése a foglalkoztatottakon belül				(+/-)*
Az ágazat humántőke intenzitása				
A gyártószemélyzet aránya				
A termelés fizikaitőke-intenzitása				
Skálahozadék (SE)			-*	
SE ²				
Hatékony minimális méret				
A nagy cégek relatív termelékenysége				
Átlagos vállalatméret				
A nagyvállalatok által foglalkoztatottak aránya				
A profitráták szórása				
A koncentráció aránya		-*	-*	
Amerikai (USA) piacrészesedés				
A vállalatok száma az iparágon belül				
Temékéletciklus		+		
Vállalaton belüli kereskedelem	+			
Külföldi összeszerelés				
A külföldi cégek részesedése az értékesítésben (FDI)				
A külföldi cégek részesedése a hozzáadott értékben, értékesítésben (FDI)				
A magas jövedelmű országokkal folytatott kereskedelem intenzitása		+		
Átlagos fuvartavolság				
Külföldi közvetlen befektetések	-*			
Az export egységértéke				
A vámtarifák eloszlása				
Az ágazat fogyasztóinak változatossági, diszperziós indexe				
Az ágazati szállítások értéke				

4. táblázat: Az ország- és ágazatspecifikus tényezőket együttesen vizsgáló kutatások: országspecifikus tényezők

Változó	Loertscher- Wolter (1980)	Tharakan (1984)	Culem- Lundberg (1986)	Balassa- Bauwens (1987)	Balassa- Bauwens (1988)	Clark- Stanley (1999)	Zhigang (1999)	Sharma (2000)	
	ci	ci	ci	ci	ci	ci	ci	prelib	postlib
Országspecifikus tényezők									
A GDP-k különbsége	-*		-*				-*		
Az országok GDP/fő mutatója									
GDP/fő különbség	-*	-*				-*	-*		
Egyenlőtlenségi index (Balassa)				-*	-*				
Egyenlőtlenség/fő index (Balassa)				-*	-*				
A jövedelemeloszlás hasonlósága a két országban									
A partner GINI-indexe									
A partner Q4 mutatója (a jövedelem mekkora hányadával rendelkezik a lakosság 80%-a)									
Átlagos K/L arány									
A K/L különbsége/aránya a partneréhez viszonyítva									
Munka/föld arány									
A humántőkével való ellátottság különbsége/aránya									
Technológiai előny/hátrány a partnerrel szemben									
A termelés humántőke-intenzitása									
A feldolgozóipar részesedése az exportból									
Az országok GDP-je						+			
Az országok átlagos GDP-je	+			+	+		+		
A GDP-k összege									
Átlagos GDP/fő	+			+	+		+/+		
Relatív országnagyság (Helpman)									
Távolság	-*	-*	-*	-*	-*	-*	-*		
Az országok közös határa				+	+				
Az országok közötti integráció	+			+	+				
A partnerországból származó FDI							+		
Kereskedelmi orientáció				+	+	+			
Átlagos vámszint							-*		
A vámok különbözősége									
A támogatás tényleges szintje (ERA=Effective Rate of Assistance)								-*	
Kereskedelmi mérleg [max(X, M)/min (X/M)]			-*			-*			

5. táblázat: Az ország- és ágazatspecifikus tényezőket együttesen vizsgáló kutatások: ágazatspecifikus tényezők

Változó	Loertscher-Wolter (1980)	Tharakan (1984)	Culem-Lundberg (1986)	Balassa-Bauwens (1987)	Balassa-Bauwens (1988)	Clark-Stanley (1999)	Zhigang (1999)	Sharma (2000)	
								ci	ci
Típus	ci	ci	ci	ci	ci	ci	ci	prelib	postlib
Iparágspecifikus tényezők									
Termékdifferenciáció								+	
Vertikális termékdifferenciáció									
CEPII differenciációs változó									
Hufbauer index			+	+	+				
Reklám-értékesítés arány				+	+	+			
K+F kiadások									
A K+F személyzet aránya a foglalkoztatottakon belül									
A szakképzett és technikai személyzet részesedése a foglalkoztatottakon belül									
Az ágazat humántőke intenzitása									
A gyártószemélyzet aránya									
A termelés fizikaitőke-intenzitása						-			
Skálahozadék (SE)	-				-	-		+	+
SE ²									
Hatékony minimális méret									
A nagy cégek relatív termelékenysége									
Átlagos vállalatméret									
A nagyvállalatok által foglalkoztatottak aránya			(+/-)*						
A profitráták szórása									
A koncentráció aránya					-	-	-		
Amerikai (USA) piacrészesedés									
A vállalatok száma az iparágon belül							+		
Temékéletciklus	+								
Vállalaton belüli kereskedelem					-				
Külföldi összeszerelés					+	+	+		
A külföldi cégek részesedése az értékesítésben (FDI)									
A külföldi cégek részesedése a hozzáadott értékben, értékesítésben (FDI)								-	
A magas jövedelmű országokkal folytatott kereskedelem intenzitása									
Átlagos fuvartavolság	-								
Külföldi közvetlen befektetések					-				
Az export egységértéke			(+/-)*						
A vámtarifák eloszlása					-				
Az ágazat fogyasztóinak változatossági, diszperziós indexe							-		
Az ágazati szállítások értéke							+		

6. táblázat: A HIIT-t és VIIT-t elkülönítő vizsgálatok: országspecifikus tényezők

Változó	Greenaway-Hine-Milner (1994)		Greenaway-Hine-Milner (1995)		Fontagné-Freudenberg-Péridy (1997)		Aturupane-Djankov-Hoekman (1997)		Hu-Ma (1999)		Greenaway-Milner-Elliott (1999)		Blanes és Martin (2000)		Gullstrand (2000)	Gullstrand (2002)			Martin-Montaner és Orts (2002)			Diaz Mora (2002)	Gabrisch-Segnana (2003)			
	dci		dci		dci		dci		dci		dci		dci	dci	dhc	dhci			dpci			dpci	dc			
Típus	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	rHIIT	HIIT (Greenaway)	HIIT (Vona)	HIIT (Fontagné)	VIIT	VIIT _{Hq}	VIIT _{Lq}	rVIIT _{Hq}	IIT	HIIT	VIIT	
Országspecifikus tényezők																										
A GDP-k különbsége	-*				-*	+					+		-*	-*	-*			-*	-*							
Az országok GDP/fő mutatója																										
GDP/fő különbség	-*	-*																								
Egyenlőtlenségi index (Balassa)					-*	-*																				
Egyenlőtlenség/fő index (Balassa)																										
A jövedelemeloszlás hasonlósága a két országban										-*														+	+	+
A partner GINI-indexe																										
A partner Q4 mutatója (a jövedelem mekkora hányadával rendelkezik a lakosság 80%-a)																										
Átlagos K/L arány																										
A K/L különbsége/aránya a partneréhez viszonyítva																	+									
Munka/föld arány																										
A humántőkével való ellátottság különbsége/aránya																										
Technológiai előny/hátrány a partnerrel szemben																										
A termelés humántőke-intenzitása										+																
A feldolgozóipar részesedése az exportból										+																
Az országok GDP-je																										
Az országok átlagos GDP-je	+	+			+	+																				
A GDP-k összege																										
Átlagos GDP/fő					+	+												+	+	+	+	+	-/+			
Relatív országnagyság (Helpman)																										
Távolság					-*	-*																				
Az országok közös határa																										
Az országok közötti integráció	+	+			+	+																				
A partnerországból származó FDI										+																
Kereskedelmi orientáció																										
Átlagos vámszint																										
A vámok különbözősége																										
A támogatás tényleges szintje (ERA=Effective Rate of Assistance)																										
Kereskedelmi mérleg [max(X, M)/min(X, M)]																										

7. táblázat: A HIIT-t és VIIT-t elkülönítő vizsgálatok: ágazatspecifikus tényezők

Változó	Greenaway-Hine-Milner (1994)		Greenaway-Hine-Milner (1995)		Fontagné-Freudenberg-Péridy (1997)		Aturupane-Djankov-Hoekman (1997)		Hu-Ma (1999)		Greenaway-Milner-Elliott (1999)		Blanes és Martin (2000)		Gullstrand (2000)	Gullstrand (2002)			Martin-Montaner és Orts (2002)			Díaz Mora (2002)	Gabrisch-Segnana (2003)			
	dci		dci		dci		dci		dci		dci		dci	dci	dci	dpci			dpci	dc						
	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	HIIT	VIIT	rHIIT	HIIT (Greenaway)	HIIT (Vona)	HIIT (Fontagné)	VIIT	VIITq	VIITq	rVIITq	IIT	HIIT	VIIT	
Iparágspecifikus tényezők																										
Termékdifferenciáció				-*			+	+				-*	+	-*												
Vertikális termékdifferenciáció				+								-*	+													
CEPII differenciációs változó						-*																				
Hufbauer index									+																	
Reklám-értékesítés arány																										
K+F kiadások																					+	+	+			
A K+F személyzet aránya a foglalkoztatottakon belül																-*	+									
A szakképzett és technikai személyzet részesedése a foglalkoztatottakon belül																										
Az ágazat humántőke intenzitása																					+	+	+			
A gyártószemélyzet aránya																										
A termelés fizikai tőke-intenzitása																										
Skáláhozadék (SE)																+	-*		+	+	+					
SE ²																-*	-*		-*							
Hatékony minimális méret								-*	+																	
A nagy cégek relatív termelékenysége						+	+																			
Átlagos vállalatméret				-*								+	-*													
A nagyvállalatok által foglalkoztatottak aránya																										
A profitráták szórása																										
A koncentráció aránya							+																			
Amerikai (USA) piacrészesedés																										
A vállalatok száma az iparágon belül				-*	+							+	+													
Temékéletciklus																										
Vállalaton belüli kereskedelem																										
Külföldi összeszerelés																										
A külföldi cégek részesedése az értékesítésben (FDI)													+													
A külföldi cégek részesedése a hozzáadott értékben, értékesítésben (FDI)																										
A magas jövedelmű országokkal folytatott kereskedelem intenzitása																										
Átlagos fuvartávolság																										
Külföldi közvetlen befektetések							+	+								+	+									
Az export egységértéke																										
A vámtarifák eloszlása																										
Az ágazat fogyasztóinak változatossági, diszperziós indexe																										
Az ágazati szállítások értéke																										

3) Ha elválasztjuk egymástól az ágazaton belüli kereskedelem horizontális és vertikális formáját, azt tapasztalhatjuk, hogy a HIIT magyarázatában nemcsak az elméletben sokkal népszerűbb horizontális differenciáció, növekvő skáláhozadék, monopolisztikus verseny kaphatnak nagyobb hangsúlyt, hanem más piaci szerkezetek is⁵⁰. A VIIT esetében elmondható, hogy magyarázatában a tradicionális elméletek – neo-HO és neo-ricardói – játszanak nagyobb szerepet, azonban relevanciával bírnak a nem kompetitív piacot feltételező modellek is, valamint nagy szerepe van az országok jövedelemeloszlásában való átfedésnek is.

4) Az ágazaton belüli kereskedelemben a legtöbb viszonylatban a vertikális ágazaton belüli kereskedelem túlsúlyát vagy erőteljesebb dinamizmusát tapasztalhatjuk⁵¹ a horizontálissal szemben, amely a kereskedelmi liberalizációval együtt járó alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos optimizmust is csökkentette valamelyest, másrészt segít megmagyarázni az empirikus vizsgálatoknak azt a sajátosságát, hogy a vertikális és a totális ágazaton belüli kereskedelmet magyarázó tényezők nagyfokú hasonlóságát tapasztaljuk.

5) Az ökonometriai tanulmányok tanulsága szerint egy ország kereskedelmi szempontból megfigyelhető specializálódottságának mértéke fejlettségének függvénye. A fejlett és az újonnan iparosodó országok tendenciaszerűen magasabb IIT-vel rendelkeznek, mint a fejlődőek. Az Észak–Dél kapcsolatokban is növekszik az ágazaton belül kereskedelem aránya, ami összekapcsolható a multinacionális vállalatok tevékenységével, a nemzetközi működőtőke-áramlással és a globális termelésmegosztás fejlődésével.⁵² Ebből levonhatjuk azt a következtetést, hogy az IIT szintje jó fokmérője a nemzetközi verseny- és alkalmazkodási képességnek. Azok között az országok között, amelyek bilaterális kereskedelmében magas az ágazaton belüli áruforgalom aránya, az integrációs megállapodások nagyobb sikerre számíthatnak; ez akkor is igaz lehet, ha maga a liberalizáció eredményezi ezt a magasabb szintet.

⁵⁰ Greenaway–Hine–Milner (1995) eredményei szerint a sok vállalatból álló piac feltételezéséhez jobban illeszkedik VIIT, mint a HIIT. Ezt más tanulmányok mint például Aturupane és szerzőtársai (1997), Celi (1999), Greenaway–Milner–Elliott (1999) stb. nem erősítik meg.

⁵¹ Lásd például Greenaway és szerzőtársai (1994), (1995) az Egyesült Királyság bilaterális kereskedelmében, Fontagné–Freudenberg–Péridy (1997), (1998) az intra-EU kereskedelemben, Aturupane és szerzőtársai (1997) az EU-CEEC (közép-kelet-európai) viszonylatban, Hu–Ma (1999) Kína esetében stb.

⁵² Lásd például. Aturupane és szerzőtársai (1997), Clark és Stanley (1999).

2.4. Hagyományos módszerek és új kihívások az ágazaton belüli kereskedelem mérésében⁵³

Az elméletekkel és a gyakorlattal párhuzamosan az intraindusztriális kereskedelem mérésének módszertana is folyamatosan fejlődött, a statisztikai, közgazdaságtani és módszertani ellentmondások kiküszöbölésében jelentős előrelépések történtek. Jelen alfejezet ez utóbbi kérdéskört tárgyalja részletesen, értékeli és rendszerezi a legújabb kutatásokat is.

2.4.1. A mutatórendszer alapjainak kialakulása

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére tett kísérletek az 1960-as években kezdődtek. *Verdoorn* (1960) mutatója:

$$V_i = \frac{X_i}{M_i} \quad /1/$$

az export és az import i -edik ágazaton belüli értékét hasonlítja egymáshoz, és 0-tól végtelenségig változhat. Az egynél nagyobb érték azt jelenti, hogy az országnak erős a pozíciója a termék kereskedelmében. Minél közelebbi a mutató értéke egyhez, annál nagyobb az ágazaton belüli kereskedelem értéke. Az indexszel kapcsolatos technikai probléma, hogy ha $M_i > X_i$, az összes lehetséges érték 0 és 1 között található.⁵⁴

Michaely (1962) indexe is alkalmas a jelenség megragadására. Itt n az iparágak száma, X és M az adott ország összexportja, illetve -importja. D 0 és 1 között mozoghat:

$$D = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{X_i}{X} - \frac{M_i}{M} \right|. \quad /2/$$

A két szélső érték az export- és importszerkezet teljes hasonlóságát (különbözőségét) jelenti, megfelelően így az intra- (illetve inter-)indusztriális kereskedelemnek.

Kojima (1964) egy olyan bilaterális indexet dolgozott ki, amely adott termék kétirányú áramlásait hasonlítja össze, mindig a kisebbet viszonyítva a nagyobbhoz.

$$K_i = \begin{cases} \frac{X_{iQP}}{X_{iPQ}}, & \text{ha } X_{iPQ} \geq X_{iQP} \\ \frac{X_{iPQ}}{X_{iQP}}, & \text{ha } X_{iPQ} < X_{iQP} \end{cases}, \quad /3/$$

⁵³ A 2.4. alfejezet önálló tanulmányként a *Statisztikai Szemle* című folyóiratban jelent meg (lásd Erdey, 2005b).

⁵⁴ Mindemellett nem tartalmazza a hazai termelést vagy felhasználást, ezért nagyon eltérő országokat mutathat hasonló nyitottságúaknak.

ahol X_{iQP} az i -edik ágazat exportja Q országból P -be, X_{iPQ} pedig ugyanennek az iparágnak az exportja P -ből Q -ba. Az index jellemzői rendkívül hasonlóak a Verdoorn-féléhez, azzal a kivétellel, hogy ennek a mutatónak az értéke 0 és 1 között mozoghat. *Kojima* kidolgozta az index totális bilaterális kereskedelemre vonatkozó súlyozott formáját is:

$$K = \begin{cases} \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_{iQP}}{X_{iPQ}} \cdot \frac{X_{iPQ} + X_{iQP}}{M_{PQ} + M_{QP}} \right), & \text{ha } X_{iPQ} \geq X_{iQP} \\ \sum_{i=1}^n \left(\frac{X_{iPQ}}{X_{iQP}} \cdot \frac{X_{iPQ} + X_{iQP}}{M_{PQ} + M_{QP}} \right), & \text{ha } X_{iPQ} < X_{iQP} \end{cases}, \quad /4/$$

ahol M_{PQ} és M_{QP} P ország teljes Q -ból származó importja, illetve fordítva, így összegük a két ország teljes bilaterális kereskedelmi forgalmát adja.

A ma is használatosokhoz közelebb álló indexet először *Balassa (1966)* fejlesztett ki. A mutató az i -edik ágazat nettó kereskedelmét viszonyítja annak összkereskedelméhez:

$$E_i = \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}. \quad /5/$$

Az index az export és az import átfedését méri, értéke 0 és 1 közé esik, ahol a 0 tiszta iparágon belüli, az 1-es érték pedig tiszta iparágak közötti kereskedelmet jelez. *Balassa* tanulmányában az adott országra vonatkozó teljes index kiszámításához az iparági indexek súlyozatlan átlagát használta, mely a következőképpen írható fel, ha n jelöli az ágazatok számát:

$$E = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n E_i. \quad /6/$$

Mivel a mutató a külkereskedelmi egyenleget az összkereskedelemhez és nem a hazai termeléshez vagy értékesítéshez viszonyítja, ha magas interindusztriális kereskedelmet jelez, ez nem jelent feltétlenül magas ágazatok közötti specializációt is.

Grubel-Lloyd (1975) ugyanennek az elméleti tartalomnak egy más megfogalmazását javasolta:

$$GLI_i = \frac{[(X_i + M_i) - |X_i - M_i|]}{X_i + M_i} \cdot 100 = \left[1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100 = (1 - E_i) \cdot 100. \quad /7/$$

GLI_i 0 és 100 közötti értékeket vehet fel. Az index egy másik formája /8/ az IIT mind a mai napig legáltalánosabban használt mutatójává vált:

$$GL_i = \frac{GLI_i}{100}. \quad /8/$$

Ez felírható a következőképpen is:

$$GL_i = \frac{2 \min[X_i; M_i]}{X_i + M_i}, \quad /9/$$

azaz láthatjuk, hogy a mutató a kisebbik áramlás kétszeresét hasonlítja az összkereskedelemhez.

Az index előnye a Balassa által javasolthoz képest, hogy $0 \leq GL_i \leq 1$ értéke az ágazaton belüli kereskedelem hiányának esetében lesz nulla és a másik szélső esetben egy. A totális indexet itt megint csak az iparági indexek súlyozott vagy súlyozatlan átlaga adja. Az empirikus tanulmányokban leggyakrabban az alábbi súlyozott formát alkalmazzák:

$$GL = \sum_{i=1}^n w_i GL_i, \text{ ahol} \quad /10/$$

$$w_i = \frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}, \quad /11/$$

azaz a w_i súly az i -edik ágazatnak az összkereskedelemben való részesedéséből adódik. GL /10/ felírható a következőképpen is:

$$GL = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}. \quad /12/$$

2.4.2. A mutatókkal kapcsolatos elméleti és statisztikai problémák

Az igen elterjedt Grubel–Lloyd-mutatók alkalmazásakor figyelemmel kell lennünk arra, hogy felléphetnek elméleti és statisztikai problémák:

1. az ún. aggregációs vagy szektorális torzítás, amely a mutató érzékenységéből adódik a termékosztályozásra,
2. a kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó torzítás,
3. az ún. földrajzi torzítás, amely akkor következhet be, ha nem szigorúan bilaterális alapokról indulva számítunk globális IIT-indexet,
4. a GL nem képes a horizontális és a vertikális IIT elkülönítésére,
5. a GL változása egyik időszakról a másikra nem feltétlenül áll kapcsolatban az ágazaton belüli kereskedelem változásával, tehát a dinamika kimutatására nem alkalmas.

A következőkben a fenti problémák részleteit és a megoldásukra tett javaslatokat mutatom be, majd a 2.4.2.6. alfejezetben néhány új, ígéretes kutatási irányra hívom fel a figyelmet.

2.4.2.1. Az aggregációs vagy szektoriális torzítás

E problémakör alapkérdése az, hogy mely termékeket tekintjük egy adott iparághoz tartozónak, azaz a számításokhoz a termékcsoportosítás mely szintjét használjuk. Nyilvánvaló, hogy minél kevesebb csoportba soroljuk a külkereskedelemben részt vevő termékeket, az össskereskedelem annál nagyobb része fog iparágon belülinek minősülni, illetve fordítva. Ez a probléma vezetett ahhoz, hogy néhány közgazdász az ágazaton belüli kereskedelmet mesterséges, a csoportosításból adódó statisztikai képződménynek ítélte, mint például *Finger* (1975), aki szerint éppen ezért az IIT magyarázható a relatív tényezőellátottságon alapuló modellekkel⁵⁵. Fő érve, hogy az ágazati osztályozások olyan javakat sorolnak egy iparágba, amelyeket eltérő tényezőfelhasználással állítanak elő, így az ágazaton belüli kereskedelem nem különíthető el. Ebben a felfogásban persze az is kérdéses, hogy azok a modellek, amelyek arra a feltételezésre építenek, hogy a különböző minőségű differenciált termékeket ugyanolyan technikai körülmények között de eltérő tényezőarányokkal állítják elő – így tulajdonképpen a vertikálisan differenciált termékek kereskedelmére összpontosítanak – egyáltalán tekinthetők-e az ágazaton belüli kereskedelem modelljeinek. Itt a javak közötti különbségtételre a keresleti oldalon kerül sor (*Davis, 1995:205.*).

Ennek a kétértelmű helyzetnek a feloldására két út is kínálkozik: az egyik feltétlenül az ágazaton belüli kereskedelem korai, empirikus megfigyeléseiből táplálkozik, amely nem mást kívánt és volt képes elemezni és mérni, mint a szokásos iparstatisztikai osztályokon belüli termékek cseréjét. Ezek az osztályok természetesen korántsem homogének a termelési oldal tényezőfelhasználását tekintve, ahogyan ezt *Finger* és mások is kimutatták. Meg lehet tehát próbálni egy olyan ágazati csoportosítást kialakítani, amely sokkal jobban megfelel az iparág elméleti szempontból is kielégítő definíciójának. Az ilyen típusú kísérletek – állapítja meg *Fukasaku* (1992) – mint például *Balassáé* (1966), (1986), *Aquinóé* (1978), illetve *Balassáé és Bauwensé* (1987) is azzal az eredménnyel jártak, hogy továbbra is jelentős IIT mutatkozott. Mindemellett az iparágak ideális kategorizációja is egy konkrét időpillanatra vonatkozik,

⁵⁵ Lásd még *Lipsey* (1976) és *Rayment* (1976), később *Chipman* (1992). *Finger* (1975) híressé vált állítása szerint az ágazaton belüli kereskedelem nem más, mint statisztikai képződmény, amely a termékosztályozás anomáliáiból adódik, tudniillik abból, hogy az osztályozás tényezőigényesség szempontjából nagyon eltérő javakat sorol ugyanabba az iparágba. Sok későbbi munka, köztük például *Greenaway–Milner* (1983) cáfolja *Finger* megállapítását rámutatva arra, hogy bár ahogy egyre kevésbé aggregált adatokat használunk, az ágazaton belüli kereskedelem súlya annál alacsonyabbnak mutatkozik, azonban nem tűnik el, hanem valójában továbbra is jelentős.

amelyet a gyártmány- és gyártásinnováció, illetve a fogyasztói ízlésvilág gyors változása előbb utóbb elavulttá tesz, ezért a csoportokat folyamatosan újra és újra definiálni kell.

Praktikus szempontok alapján tehát láthatjuk, hogy a másik út a járható. Azzal, ha a csoportok számát jelentős mértékben megemeljük, elkerülhetjük, hogy a kínálati és a keresleti oldal szempontjából is egymástól igen különböző javakat – például a vertikális termelési lánc különböző fázisainak produktumait – egy iparághoz tartozónak tekintsünk.

2.4.2.2. A kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó torzítás

Két esetet kell megkülönböztetnünk. Az első esetben a torzítás abból adódik, ha a teljes (bilaterális) kereskedelem kiegyensúlyozatlan. Ekkor a GL mutató értéke nem érheti el az 1-et, mivel az export és az import nem fedi tökéletesen egymást minden iparágban. A problémára már *Grubel–Lloyd (1975)* is kínált megoldást, bevezetve a következő mutatót:

$$GL_{adj} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{i=1}^n (X_i - M_i) \right|}. \quad /13/$$

Ebben az esetben az export és import átfedését nem a teljes, hanem a kiegyensúlyozott kereskedelemhez viszonyítjuk.

A GL_{adj} mutató mellett a leggyakrabban használt, a fenti torzítást kiszűrő index hosszú ideig az Aquino-mutató⁵⁶ volt, amelynek kis átalakításával tulajdonképpen a Michaely-index adódik. *Aquino (1978)* az X_i és M_i értékeknek az aggregált egyensúlytalanságot reprezentáló tényezővel való kiigazítását javasolja az aggregált index kiszámítása előtt. Ezek az export, illetve az import esetében a következőképpen alakulnak:

$$X_i^{AQ} = X_i \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}{2 \sum_{i=1}^n X_i}, \quad /14/$$

illetve

⁵⁶ *Loertscher–Wolter (1980)*, *Bergstrand (1983)*, illetve *Balassa (1986a)* is tett javaslatot a torzítás kiküszöbölésének módszerére.

$$M_i^{AQ} = M_i \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}{2 \sum_{i=1}^n M_i}, \quad /15/^{57}$$

ebből következően:

$$\sum_{i=1}^n X_i^{AQ} = \sum_{i=1}^n M_i^{AQ} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (X_i + M_i), \quad /16/$$

ekkor az Aquino-index a következő:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i^{AQ} - M_i^{AQ}|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)}. \quad /17/$$

/14/, /15/, /16/ és /17/ alapján pedig:

$$A = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n (X_i + M_i) \cdot \left| \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n X_i} - \frac{\sum_{i=1}^n M_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} = 1 - \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left| \frac{X_i}{\sum_{i=1}^n X_i} - \frac{M_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right|. \quad /18/$$

Ez pedig /2/ segítségével felírható úgy is, hogy:

$$A = 1 - D. \quad /19/$$

A teljes kereskedelemre vonatkozó korrigált mutatókat ma már nemigen használják empirikus munkákban. *Greenaway–Milner (1981)* megkérdőjelezi az Aquino-mutató érvényességét, amennyiben nincs a priori ismeretünk az áramlásokról, kimutatják, hogy az index ahelyett, hogy eltávolítaná a torzításokat a GL-ből, inkább újabb torzításokat visz bele. Hasonló eredményekre jut *Vona (1991)* is. Megállapítja, hogy azzal, hogy a korrekció során a kereskedelmet három részre: 1. ágazaton belüli, illetve 2. ágazatok közötti kereskedelemre, valamint 3. nettó exportra bontjuk, majd utóbbit eltávolítjuk, a létrejövő mutató már nem tükrözi megfelelően a kereskedelem szerkezetét. „Ez az egyik indoka annak, amiért a legtöbb közgazdász a korrigálatlan Grubel–Lloyd-mutatót preferálja a korrigált (Grubel–Lloyd- vagy Aquino-) indexszel szemben. Előbbi ugyanis azzal, hogy a nettó exportot az interindustriális kereskedelem részének tekinti, a kereskedelmi áramlásokat csak két, inter- és intraindusztériális kategóriába sorolja.” (*Fontagné–Freudenberg 1997:26.*) Érdemes *Vona*

⁵⁷ /14/ és /15/ tulajdonképpen az export és az import olyan „elméleti” értékeit jelenti, amelyek kiegyensúlyozott kereskedelem mellett állnának elő, a kereskedelmi többletet vagy deficitet a termékcsoportok vagy ágazatok között egyenlően felosztva.

(1991) egy másik érvét is megemlíteni: a legtöbb empirikus munka a feldolgozóiparra vonatkozik. Semmilyen elméleti alapja nincs annak a feltételezésnek, hogy ebben az ágazatban minden országnak minden viszonylatban kiegyensúlyozott kereskedelmet kell folytatnia. Hosszú távon is könnyen elképzelhető a feldolgozóipar kereskedelmi deficitje vagy többlete is, amelyet más szektorok egyensúlyoz(hat)nak ki.

Annak ellenére, hogy a korrigált mutatókat az elméleti és az empirikus irodalom döntő többsége elutasítja, *Egger–Egger–Greenaway* (2004), bár teljesen más elméleti megfontolásból, mégis /13/ alkalmazását javasolják. Megállapítják, hogy a tradicionális Grubel–Lloyd-index torzításhoz vezet, amennyiben nemcsak kereskedelmi kapcsolatok vannak a partnerek között, hanem multinacionális cégek is működnek, hiszen ilyenkor a *GL* mutató nem számol ezen vállalatok repatriált profitjával, így alulbecsli az ágazaton belüli kereskedelem részarányát. A torzítás jól látható egy egyszerű modellben, amelyben két ország (*P* és *Q*) egyetlen szektorban termel és *P*-beli multinacionális vállalatok működtetnek leányvállalatot *Q*-ban. A fizetési mérlegből ekkor

$$2 \min[X_P, M_P] < X_P + M_P \quad /20/$$

következik, amennyiben a multinacionális vállalatok tevékenységének köszönhetően létezik repatriált profit. Ha /20/ fennáll, akkor viszont /9/ szerint $GL_P < 1$, ami ellentmond az egyszektoros modellnek, amelyben definíciószerűen kizárólag csak ágazaton belüli kereskedelem létezhet.

A gyakorlatban a vámstatisztikán alapuló kereskedelmi adatok alkalmazása esetén – ez az elméletben a zéró fuvar költségek feltételezésétől való elszakadást jelenti – az export f.o.b.⁵⁸ és az import c.i.f.⁵⁹ paritáson történő számbavétele miatt is számolnunk kell hasonló torzítással. Ilyenkor az importárban megjelennek a termék árára ráakadó egyéb költségek is, következésképpen $M_{PQ} \neq X_{QP}$, ahol M_{PQ} a *P* importja *Q*-ból X_{QP} pedig *Q* exportja *P*-be. E torzítás feloldására *Egger–Egger–Greenaway* (2004) a multinacionális vállalatok tevékenységét is figyelembe vevő

$$GL_{PQ}^{EEG*} = \frac{\sum_{i=1}^n \min[X_{iPQ}; X_{iQP}]}{\min[X_{PQ}; X_{QP}]} \quad /21/$$

⁵⁸ *F.o.b. paritáson kifejezett érték: a kivitt áru piaci értéke az exportőr ország vámhatárán, beleértve az árunak a vámhatárig történő szállításával kapcsolatos összes költséget.*

⁵⁹ *C.i.f. paritáson kifejezett érték: a behozott áru piaci értéke az importőr ország vámhatárán, beleértve a vámhatárig történő szállítással kapcsolatos összes költséget és a szállítás alatti biztosítást.*

képletet javasolja, ahol i jelöli az ágazatokat. A szerzők ökonometriai vizsgálatai kedvező perspektívát nyújtanak az új mutató szélesebb körű elterjedésének esélyeit illetően⁶⁰.

A kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó torzítás másik esete, amely tulajdonképpen szektorális típusúnak is tekinthető, akkor áll elő, ha az aggregáció során az al csoportok kereskedelmi egyenlegei ellenkező előjelűek: ilyenkor a GL mutató felfelé torzít. Az iparágon belüli kereskedelemben iparágak közötti is „keveredik”. *Greenaway–Milner (1983)* rámutat, hogy ilyenkor a Grubel–Lloyd-formula átalakításával kiszűrhető a torzítás – mégpedig hasonló módon, mint amikor az a termékosztályozás hibáiból adódott – a csoportok további bontásával. Jelöljük i -vel továbbra is a statisztikai aggregáció egy adott s szintjén létező n ágazat közül az i -ediket, k -val pedig annak az aggregáció alacsonyabb, $s-1$ szintjén létező m alcsoportja közül a k -adikat.

$$GL_i^{GM} = 1 - \frac{\sum_{k=1}^m |X_{ik} - M_{ik}|}{\sum_{k=1}^m (X_{ik} + M_{ik})} = 1 - \frac{\sum_{k=1}^m |X_{ik} - M_{ik}|}{X_i + M_i} \quad /22/$$

A mutató a statisztikai aggregáció egy adott s szintjén vett i -edik iparág ágazaton belüli kereskedelméből úgy szűri ki a torzítást, hogy az m számú, az aggregáció $s-1$ szintjén számba vett alcsoportjának kereskedelmi áramlásait veszi figyelembe a számlálóban. A torzítás irányának megfelelően

$$0 \leq GL_i^{GM} \leq GL_i \leq 1 \quad /23/$$

relációk állnak fenn a GL_i^{GM} és a GL_i között.

Az továbbra is kérdéses, hogy a csoportosítás mely szintje a kívánatos. A legáltalánosabban elfogadott a háromjegyű SITC (Standard Industrial Trade Classification)⁶¹-szerinti bontás mint minimum. *Brühlhart (2002)* megjegyzi, hogy ezt a választást sokkal inkább a célszerűség és elérhetőség vezényli, mintsem valamilyen a priori meggyőződés ennek helyessége felől, illetve azért arra is felhívja a figyelmet, hogy ez az osztályozás a tényezőigényesség szempontjából elfogadható homogenitást kínál. *Greenaway–Milner (1983)* szerint ez a csoportosítás a többinél jobban közelít az iparág koncepciójához, illetve rámutatnak, hogy használatát tekintve az elméleti mellett az ökonometriai tanulmányokban is konszenzus alakult ki.

⁶⁰ Ez az index sem képes kiküszöbölni azonban a torzítást, amely abból adódhat, hogy a tükörstatisztikák ugyanarra az áramlásra sokszor jelentősen eltérő adatokat közölnek.

⁶¹ A SITC mellett egyes munkák a Harmonizált Áruleirő és Kódrendszert (HS), mások a termelési alapú ISIC-et (International Standard Industrial Classification) alkalmazzák, megnehezítve az eredmények összehasonlítását.

Greenaway–Hine (1991) bizonyítja, hogy az országok és iparágak IIT-intenzitás szerinti sorrendje nem nagyon érzékeny a csoportosítás szintjére. *Brühlhart–McAleese (1995)* ugyanerre az eredményre jut az ágazaton belüli kereskedelem dinamikáját illetően.

Mindazonáltal azt is érdemes megjegyezni, hogy a különböző árumélységben végzett számítások eredményeinek közvetlen összehasonlítása téves következtetésekhez vezetne.

2.4.2.3. A földrajzi torzítás

Ez a probléma akkor következik be, ha multilaterális export- és importadatok segítségével kalkuláljuk az IIT nagyságát. Ekkor arra számíthatunk, hogy mutatónk felfelé torzított lesz. Ennek oka abban keresendő, hogy intraindusziális kereskedelemnek mutatjuk ki azt, ha egy adott iparág termékét importáljuk P országból, míg ugyanannak az ágazatnak a termékét exportáljuk Q országba. A kereskedelem szerkezetének ilyen alakulása azonban jól összeegyeztethető a tradicionális kereskedelmi elméletekkel (*Bergstrand, 1983* vagy *Deardorff, 1979*), ha számításba vesszük a szállítási költségeket vagy a vámokat is. Ilyenkor az egység- és a szállítási költségeket (vámokat) tekintve elképzelhető, hogy P -nek előnye van velünk szemben, míg Q -val szemben a másik termék esetében mi vagyunk előnyben. Ennek a torzításnak a csökkentése viszonylag egyszerű feladat: multilaterális helyett bilaterális adatokkal kell számolnunk.

2.4.2.4. A horizontális és vertikális IIT elkülönítése

A két típusnak a mérés során történő megkülönböztetését több tényező indokolja: egyrésztől különböznek elméleti modelljeik, másrésztől az empirikus ökonometriai tanulmányok eltérő okokkal hozzák őket összefüggésbe, harmadrésztől nem azonos alkalmazkodási költségekkel járnak a nyitást követően specializálódó országok számára.

A kidolgozott módszerek közös elméleti alapokon nyugszanak. Ezek közül kiemelkedik *Stiglitz (1987)* munkája, amely rámutat, hogy plauzibilis az a feltételezés, miszerint a termékárak – még tökéletlen információellátottság mellett is – a termékek vagy termékváltozatok közötti minőségi különbséget tükrözik, ha elegendően mély az osztályozás. Az empirikus tanulmányok döntő többsége ezt a feltevést fogadja el alapul, amikor a minőségi különbségeket az egyes termékek (termékcsoportok) egységértékével (unit value – UV) ragadja meg. Az egységérték a termékkategória exportjának vagy importjának értéke osztva a mennyiségével, amely természetesen egy átlagát fog számunkra adni. A mennyiségek mértékegysége termékosztályonként változik, leggyakrabban az árat a tömeghez (kilogramm, tonna) viszonyítják. Előnye ennek a megközelítésnek hogy ha

1. nő a termék tartóssága, megbízhatósága, kompatibilitása, alkalmazhatóságának rugalmassága,
 2. előállításához jobb alapanyagokat, magasabb képzettséget igényel,
 3. a keresletnek jobban megfelel,
 4. egy termék továbbfeldolgozása, finomítása történik,
 5. új funkciókkal ruházzák fel, vagy több szolgáltatást nyújtanak hozzá,
 6. jobb a designja, többet vagy jobban reklámozzák, akkor tendenciaszerűen nő ez az érték.
- (Aiginger, 2001:11⁶²)

Hátránya lehet, hogy a nemzetközi statisztikákban a kereskedelmi áramlások nem elhanyagolható részére hiányoznak az egységértékek, ami akadályozza az átfogó elemzést. Mindemellett bizonyos esetekben a minőség és ár közötti kapcsolat is kétséges: az alacsony árú termékek nem feltétlenül rossz minőségűek, az olcsóbb ár származhat alacsonyabb termelési költségekből, vagy kisebb árrésből, profitrésből; az árra hat a piaci szerkezet, a cégek stratégiája, a fogyasztók ízlése, viselkedése, befolyással lehetnek rá az árfolyammozgások, illetve a kereskedelmi akadályok (Fontagné–Freudenberg, 2000). Átfogó alternatív eszköz hiányában azonban mégis az egységérték a minőség közelítésére leggyakrabban alkalmazott mutató tárgykörünkben.

Az egységértéket először *Abd-el-Rahman (1986), (1991)* alkalmazta a horizontális (HIIT) és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem (VIIT) szétválasztására, eljárását *Greenaway–Hine–Milner (1994), (1995)*, illetve *Fontagné–Freudenberg (1997)* fejlesztette tovább. A kialakult új módszertant, a korábbi átfedéssel szemben, küszöbértékeken alapuló módszerként címkézhetjük, hiszen a mutatók számításánál nem az ágazaton belüli export és import átfedését viszonyítjuk az összexporthoz, hanem bizonyos kitüntetett értékek segítségével bontjuk részekre a bilaterális és ezen belül az ágazaton belüli kereskedelmet. A kitüntetett értékek megválasztása szubjektív, különböző megfontolásokból azonban az irodalomban ezek leggyakrabban egy-két tipikus nagyságot vesznek fel.

Greenaway–Hine–Milner (1994), (1995) módszerüket a Grubel–Lloyd-indexre építik:

$$GL_i^{GM,R} = \frac{\sum_{k=1}^m \left[(X_{ik}^R + M_{ik}^R) - |X_{ik}^R - M_{ik}^R| \right]}{\sum_{k=1}^m (X_{ik} + M_{ik})}, \quad /24/$$

ahol R a horizontális (H) vagy a vertikális (V) kereskedelmet jelöli⁶³. Az ágazaton belüli kereskedelem kettébontása horizontális ($GL_i^{GM,H}$) és vertikális ($GL_i^{GM,V}$) IIT-re a már említett egységértékek (UV) segítségével történik, a következőképpen:

⁶² Az egységérték mint mutató előnyeiről, korlátairól, a felmerülő statisztikai problémákról lásd ugyanitt: Box 3.1., 13. o.

⁶³ A többi jelölés megegyezik a /22/-ben alkalmazottakkal.

$$GL_i^{GM} = GL_i^{GM,H} + GL_i^{GM,V}, \quad /25/$$

ahol $GL_i^{GM,H}$ /24/ alapján számítható az i -edik ágazat azon k termékeire, amelyek esetében az export egységértékére (UV_{ik}^X) és az import egységértékére (UV_{ik}^M), adott 0 és 1 közötti α érték mellett, teljesül az alábbi feltétel:

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_{ik}^X}{UV_{ik}^M} \leq 1 + \alpha. \quad /26/$$

$GL_i^{GM,V}$ -t szintén /24/ adja azokra a termékekre, amelyek esetében:

$$\frac{UV_{ik}^X}{UV_{ik}^M} < 1 - \alpha \quad \text{vagy} \quad /27/$$

$$1 + \alpha < \frac{UV_{ik}^X}{UV_{ik}^M}. \quad /28/$$

Horizontálisan differenciált termékek kereskedelméről van tehát szó, ha az export és az import egységértékének eltérése nem nagyobb, mint egy bizonyos küszöbérték ($0 < \alpha < 1$), és vertikálisan differenciáltakról, ha meghaladja azt. Utóbbinál /27/ esetében az exportőr ország szemszögéből alacsony minőségű (inferior), /28/ esetében magas minőségű (szuperior) vertikális iparágon belüli specializációról beszélhetünk.

Leggyakoribb α -ként a 15 és 25 százalékos értékek szerepelnek, azonban a tapasztalatok szerint (*Greenaway–Hine–Milner 1994, 1995*) az eredmények nem különösebben érzékenyek arra, hogy melyik tipikus értéken alapulnak⁶⁴. Ezek az értékek kellően nagyok ahhoz, hogy a termékek között még tökéletlen információs környezetben is minőségi különbségek legyenek valószínűsíthetők.

Összegzésként megállapítható, hogy a *Greenaway–Hine–Milner*-módszer a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelmet a bruttó kereskedelem arányában adja meg.

A *Fontagné–Freudenberg*-féle (1997) változatban⁶⁵ két küszöbértéket kell tekintenünk, az első (γ) az egy- és kétirányú kereskedelem elválasztásához, a már ismert második (α) pedig a horizontális és vertikális kétirányú kereskedelem elkülönítéséhez szükséges. Szakítva a Grubel–Lloyd-féle felfogással, az új metódus akkor tekinti az i -edik termék(csoport) kereskedelmét kétirányúnak, ha teljesül a következő feltétel:

⁶⁴ Gullstrand (2002) tapasztal némi robusztussági problémát.

⁶⁵ Ezt gyakran hívják CEPII-módszernek is (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales), mivel a módszer kifejlesztői ehhez az intézményhez tartoznak. Szerves előzményként mindenképpen megemlítendő Abd-el-Rahman (1991), és Vona (1991), akik ugyanezt a módszert alkalmazzák.

$$\frac{\text{Min}(X_i; M_i)}{\text{Max}(X_i; M_i)} > \gamma, \quad /29/$$

ahol $0 \leq \gamma < 1$. Empirikus tanulmányokban leggyakrabban a 10 vagy 15 százalékos γ értékeket alkalmazzák (Fontagné–Freudenberg, 1997:10). Ez azt jelenti, hogy csak akkor tekintjük a kereskedelmi forgalmat kétirányúnak (iparágon belülinek) ha az export és import közül a kisebbik legalább tíz (tizenöt) százalékát eléri a nagyobbiknak – ekkor viszont mindkét irányú forgalom teljes egészét kétirányúként értelmezzük, nemcsak az átfedő mennyiségeket. Küszöbérték alatti arány esetében a kisebbik áramlás nem szignifikáns, „nem strukturális jellemzője”⁶⁶ a bilaterális kereskedelemnek – a forgalom egyirányúnak minősül.

Ennek megfelelően az egyes termékek nemzetközi kereskedelmét három típusra bontják szét:

- egyirányú,
- horizontális kétirányú, illetve
- vertikális kétirányú kereskedelemre, és ezek nagyságát viszonyítják a termék bilaterális összforgalmához.

Fontagné–Freudenberg (1997) az egységértékek összehasonlításánál /26/ és /27/ helyett, /28/ változatlanlansága mellett a következőket javasolja a „koherencia” fenntartása végett⁶⁷:

$$\frac{1}{1+\alpha} \leq \frac{UV_i^X}{UV_i^M} \leq 1+\alpha \quad /30/$$

$$\frac{UV_i^X}{UV_i^M} < \frac{1}{1+\alpha}. \quad /31/$$

A bilaterális kereskedelem három típusának elkülönítését a 8. táblázat szemlélteti.

Az aggregált indexek a Fontagné–Freudenberg-módszer esetében az egyes kereskedelmi típusok relatív súlyát mutatják a teljes kereskedelemben és a következőképpen számolhatók:

$$FF_i^Z = \frac{\sum_{k=1}^m (X_{ik}^Z + M_{ik}^Z)}{\sum_{k=1}^m (X_{ik} + M_{ik})}, \quad /32/$$

⁶⁶ Vonánál (1991) $\gamma=0$.

⁶⁷ Véleményük szerint a /26/-beli egyenlőtlenség bal oldala inkoherens a jobb oldalával. Az inkoherencia α értéknek a növekedésével fokozódik. Például a 25 százalékos küszöbérték azt jelenti, hogy az export egységértéke maximum 1,25-szöröse lehet az importénak, hogy a feltétel teljesüljön. Az alsó határ ebben az esetben 0,75, ami azt jelenti, hogy az import egységértékének el kell érnie az export egységértékének legalább 75 százalékát, ami úgy is megfogalmazható, hogy az export egységértékek maximum 1,33-szor (1/0,75) lehetnek nagyobbak az import egységértékeknél, ami inkompatibilis a jobb oldallal.

ahol Z az adott kereskedelmi típus (egyirányú, horizontálisan vagy vertikálisan differenciált termékek kétirányú kereskedelme).

A módszer előnye a szerzők szerint, hogy – az átfedésen alapuló módszerekkel szemben, amelyek a nagyobbik áramlásnak a kisebbikkel átfedésben levő részét ágazaton belüliként, a maradékot ágazatok közöttiként értékelik, tehát ugyanarra a nagyobbik áramlásra különböző magyarázatot adnak – minden bilaterális forgalomra egységes és egyértelmű meghatározáshoz jutunk.

8. táblázat: A bilaterális kereskedelem típusai

Átfedés az export és az import értékében (Eléri-e kisebbik áramlás értéke a nagyobbik γ százalékát?)	Az export és az import egységértékének (UV) hasonlósága (Az export és az import egységértéke α százaléknál kisebb mértékben különbözik?)	
	Igen (horizontális differenciáció)	Nem (vertikális differenciáció)
Igen	Hasonló termékek kétirányú kereskedelme	Vertikálisan differenciált termékek kétirányú kereskedelme
Nem	Egyirányú kereskedelem	

Forrás: Fontagné–Freudenberg (1997:31) általánosításával.

Annak ellenére, hogy a Grubel–Lloyd-típusú indexek az export és import átfedésének intenzitását, míg a Fontagné–Freudenberg-módszer a különböző kereskedelmi típusoknak az összkereskedelmen belüli relatív fontosságát mérik, a szerzők által elvégzett regresszióanalízis⁶⁸ szerint a két index majdnem tökéletesen magyarázza egymást ($R^2 = 97,11\%$).

A különböző módszerek, köztük az itt nem részletezett Abd-el-Rahman-féle megközelítés grafikus bemutatása a 3. ábrán látható.

A Greenaway–Hine–Milner- és a Fontagné–Freudenberg-módszer igen elterjedté vált az empirikus kutatásokban, jelentős mértékben előrelendítve az elméleti modellek tesztelését. Mivel fókuszuk némileg eltérő, nem annyira helyettesítik, mintsem inkább kiegészítik egymást.

A közelmúlt e területen végzett kutatásai is inkább ilyen kiegészítésre törekszenek. *Azhar–Elliott (2004)* a horizontális és a vertikális ágazaton belüli kereskedelem elkülönítésére ajánl új, „geometriai” megközelítést. Véleményük szerint az egységértékek hányadosának /33/ használata, pontosabban a kifejezésnek a partnerországok szempontjából nemszimmetrikus természete torzítást okoz.

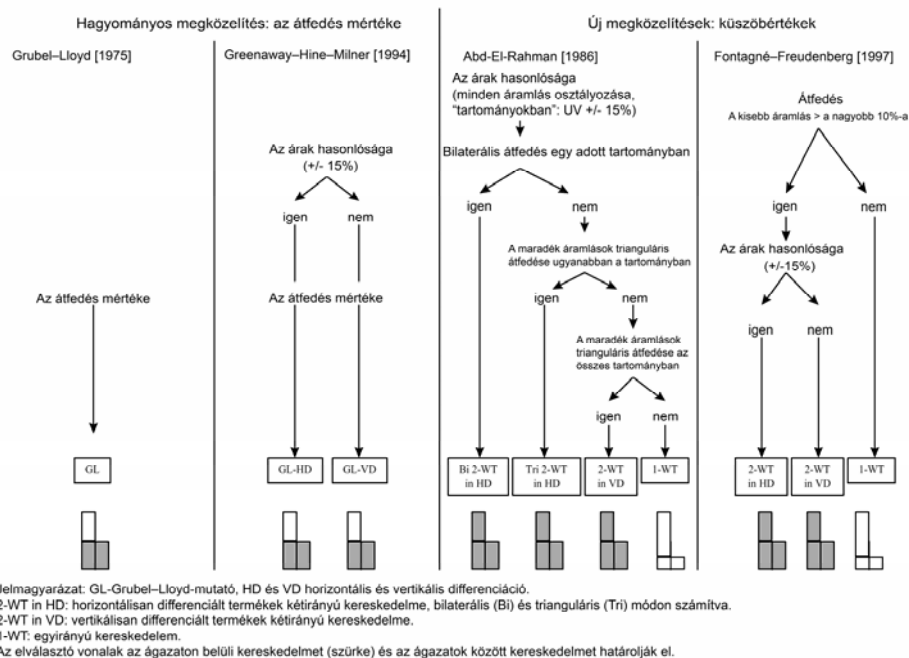
⁶⁸ Fontagné–Freudenberg (1997), 44. old., 17. jegyzet. Az EU teljes belső kereskedelmére vonatkozó adatok alapján vizsgálták a Grubel–Lloyd-index és a kétirányú kereskedelem összkereskedelemhez viszonyított arányának illeszkedését kvadratikus specifikációban.

$$\frac{UV_i^X}{UV_i^M}$$

/33/

Szemléltetésül a következő példát alkalmazzák. Legyen $UV_i^X = 100$ és $UV_i^M = 2$. Ha /33/-at használjuk az export és az import minőségének összehasonlítására, 50-es értéket kapunk, ha a másik ország szemszögéből vizsgáljuk a helyzetet, akkor annak reciprokát, 0,02-ot. A hazai (exportőr) ország nézőpontjából ez azt jelenti, hogy az adott iparágban magasabb minőségű terméket exportálnak és alacsonyabb minőségűt importálnak, a másik országból tekintve éppen fordított a helyzet. A szerzők meglátása szerint ökonometriailag az lenne a kívánatos, ha a két ország nézőpontjából számított értékek egyre szimmetrikusabbak lennének.

3. ábra : Az ágazaton belüli kereskedelem mérésének hagyományos és új megközelítései



Forrás: Guillotreau (1998:2-35).

A probléma megoldásának érdekében a következő módszert javasolják a termékminőség mérésére és összehasonlítására. Legyen

$$PQH = 1 - \frac{UV_i^X - UV_i^M}{UV_i^X + UV_i^M}, \text{ illetve} \quad /34/$$

$$PQV = 1 + \frac{UV_i^X - UV_i^M}{UV_i^X + UV_i^M}. \quad /35/$$

Ekkor

$$0 \leq PQH, PQV \leq 2 \quad \text{és} \quad PQH + PQV = 2.$$

/36/

/34/-ben és /35/-ben olyan indexekhez jutunk, amelyek 0 és 2 közötti értékeket vehetnek fel és rendelkeznek a kívánt szimmetriatulajdonsággal. A szerzők szerint, ha az export és az import költségének – amelyet egységértékük tükröz – átfedése összköltségük arányában legalább 85 százalékos, akkor horizontálisan differenciált termékek ágazaton belüli kereskedelméről van szó, míg ha az átfedés aránya kisebb, akkor vertikálisan differenciált termékekéről. Elkülönítésükre, a következő „szabályokat” kapjuk: ha $PQH < 0,85$ ($PQV > 1,15$), akkor az exportőr ország szemszögéből magas minőségű (szuperior), $PQH > 1,15$ ($PQV < 0,85$) esetében pedig alacsony minőségű (inferior) vertikális iparágon belüli specializációról beszélhetünk. Ha $0,85 \leq PQH \leq 1,15$ ($0,85 \leq PQV \leq 1,15$), akkor az intraindusztriális áramlások hasonló minőségűek, azaz horizontálisan differenciált termékek ágazaton belüli kereskedelmét figyelhetjük meg. Az új eljárás megkönnyíti az egyes termékcsoportok vagy ágazatok termékeinek az általuk képviselt minőségi színvonal alapján történő összehasonlítását.

Azhar és Elliott (2004) új módszerét eddig valóságos bilaterális kereskedelmi adatokkal még nem tesztelték. Érdekes kérdés az, hogy vajon mennyiben jutnak eltérő eredményre a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem meghatározóit vizsgáló ökonometriai tanulmányok⁶⁹, ha a korábbi adatokon az új módszerrel is elvégzik a számításokat, növekszik-e vajon a modellek magyarázóereje.

2.4.2.5. A marginális ágazaton belüli kereskedelem (MIIT)

Annak ellenére, hogy a Grubel–Lloyd-mutatók adott időszakra vonatkozó értékeit összehasonlíthatjuk egymással, az nem ad kellő tájékoztatást számunkra a jelenség dinamikájáról. *Brülhart (2002)* megjegyzi, hogy ez nem jelenti azt, hogy a *GL* indexek idősorainak vizsgálata értelmetlen, vagy félrevezető lenne. Ha az elemzés statikus jellegű, és célja a kereskedelem struktúrájának összehasonlítása az egyes időszakokra (évekre) vonatkozóan, akkor a *GL*-indexek összevetése adekvát lehet.

Caves (1981) az ágazaton belüli kereskedelem magyarázatainak elemzésekor felhívja a figyelmet arra, hogy bár a külkereskedelmi liberalizáció pozitív hatással lehet az ágazaton belüli kereskedelemre, azonban ez nem feltétlenül jelenik meg a Grubel–Lloyd-indexekben: ha az export és az import is ugyanolyan arányban változik, az iparágon belüli kereskedelem nagysága nő, azonban a Grubel–Lloyd-típusú indexekkel mért aránya nem változik, tehát az alábbi dinamizáció (ahol t és $t-n$ jelzik az összehasonlítandó időszakokat) nem ad megfelelő választ kérdéseinkre.

⁶⁹ Ezekről lásd például a 2.3. alfejezetet.

$$MIIT_{GL,i,t} = GL_{i,t} - GL_{i,t-n} = \Delta GL_{i,t} \quad /37/ \quad ^{70}$$

Az iparágon belüli kereskedelem dinamikájának vizsgálata az ún. sima alkalmazkodás hipotézise (Smooth Adjustment Hypothesis – SAH) (Brülhart–Murphy–Strobl, 2004) miatt kiemelt jelentőségű. E szerint ha a külgazdasági liberalizáció hatására a kialakuló specializáció inkább ágazaton belüli, mint ágazatok közötti, akkor az alkalmazkodás költségei alacsonyabbak. Verdoorn, Dréze, és Balassa kutatásaira utalva korábban már megjegyeztem, hogy például a Közös Piac kialakításakor a szakosodás döntően ágazatokon belül történt, a vártnál alacsonyabb igazodási nehézségeket okozva.⁷¹

Visszatérve tehát kiinduló problémánkra, jól láthatóan szükség van olyan módszertani apparátusra, amellyel meg tudjuk ragadni az intraindusztriális kereskedelem dinamikáját. Így következtetéseket vonhatunk le az alkalmazkodási költségek alakulására nézve egy regionális integráció keretein belüli vagy egyéb tényezők motiválta liberalizáció esetében is.

Hamilton–Kniest (1991) úttörő munkájukban a következő ún. marginális ágazaton belüli kereskedelmi indexet vezetik be a GL-alapú mutatók korlátainak feloldására:

$$MIIT_{HK,i,t} = \begin{cases} \frac{X_{i,t} - X_{i,t-n}}{M_{i,t} - M_{i,t-n}}, \text{ ha } M_{i,t} - M_{i,t-n} > X_{i,t} - X_{i,t-n} > 0 \\ \frac{M_{i,t} - M_{i,t-n}}{X_{i,t} - X_{i,t-n}}, \text{ ha } X_{i,t} - X_{i,t-n} > M_{i,t} - M_{i,t-n} > 0 \\ 1, \text{ ha } X_{i,t} - X_{i,t-n} = M_{i,t} - M_{i,t-n} > 0 \\ \text{nincs meghatározva, ha } X_{i,t} < X_{i,t-n}, \text{ vagy } M_{i,t} < M_{i,t-n} \end{cases} \quad /38/$$

Az index az adott iparág exportjának és importjának időbeli növekedését veti össze, 0 és 1 közötti értékkel jelezve azt, hogy például a liberalizációból származó új kereskedelmi áramlásokból mekkora az ágazaton belüli kereskedelem részesedése.⁷²

Greenaway–Hine–Milner–Elliott (1994) többszörös kritikával illeti ezt a mutatót, amely 1. jelentős információvesztést okoz, mivel nem meghatározott, ha ΔX vagy ΔY negatív; 2. nem áll közvetlen kapcsolatban az IIT hagyományos mérőszámaival; 3. jelentősen torzít inflációs helyzetben vagy ha a kereskedelem változása alacsony fokú a létező szinthez képest. A kedvezőtlen statisztikai jellemzők kiküszöbölésének érdekében új mutatót javasolnak:

$$MIIT_{GHME,t} = [X_t + M_t - |X_t - M_t|] - [X_{t-n} + M_{t-n} - |X_{t-n} - M_{t-n}|] = \Delta [X + M - |X - M|] \quad /39/$$

⁷⁰ A továbbiakban, eltérő értelmezés hiányában, $\Delta W = W_t - W_{t-n}$ azaz a Δ jelölés egy W változó t -edik és $t-n$ -edik időszaki mennyiségének különbségét jelenti.

⁷¹ Az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolattal foglalkozó kutatások összefoglalását lásd például 2.5. alfejezetben.

⁷² Az 1-es érték azt jelzi, hogy a teljes új kereskedelem iparágon belüli, a 0-s pedig, hogy egészében iparágak közötti.

Az infláció kiszűrése céljából, – akárcsak a továbbiakban elemzendő mutatók esetében – a szerzők a nominális helyett valamilyen deflátorral⁷³ korrigált, reáladatok alkalmazását javasolják. Mutatójuk már nem rendelkezik a fenti hibákkal, azonban ugyanazokban a hiányosságokban szenved kiegyensúlyozatlan kereskedelem esetében, mint a GL alapú megközelítés, és nem árul el semmit a marginális intra- és interindusztriális kereskedelem arányáról sem.

Hasonló, skálázatlan mutatót vezet be *Brühlhart* (1994) *C* index néven /40/, illetve *Menon–Dixon* (1997) /41/ is, előbbi a marginális ágazaton belüli, utóbbi a marginális ágazatok közötti kereskedelem nagyságát mutatja:

$$MIIT_{BC,t} = (|\Delta X| + |\Delta M|) - |\Delta X - \Delta M|, \text{ illetve} \quad /40/$$

$$MIIT_{MDU,t} = |\Delta X - \Delta M|. \quad /41/$$

Mindkét mutató nemnegatív, önmagukban való értelmezésük – mivel abszolút értékeket adnak az ágazaton belüli kereskedelem dinamikájára – nehézkes, használatukat az indokolhatja mégis, hogy több különböző változóhoz is – összkereskedelem, iparági termelés vagy értékesítés – viszonyíthatjuk őket (*Brühlhart, 2002*).

Ezen mérőszámok hiányosságait a skálázott MIIT mutatók küszöbölik ki, melyeknek két nagyobb, a *Dixon–Menon*-, illetve a *Brühlhart*-féle csoportjait ismerjük. Bemutatásukat nem időrendben, hanem elterjedtségük alapján végzem.

Dixon–Menon (1997) első mutatója /42/ az ágazaton belüli kereskedelem bázisév-súlyozású százalékos növekedését adja meg, míg a második /43/ a nettó kereskedelem ugyanilyen változását írja le:

$$MIIT_{MDIIT,t} = GL_{t-n} \cdot \left(\frac{\Delta [X + M - |X - M|]}{[X_{t-n} + M_{t-n} - |X_{t-n} - M_{t-n}|]} \cdot 100 \right) \text{ és} \quad /42/$$

$$MIIT_{MDNT,t} = (1 - GL_{t-n}) \cdot \left(\frac{\Delta |X - M|}{|X_{t-n} - M_{t-n}|} \cdot 100 \right). \quad /43/$$

Mindkét mutató értéke –100 és végtelen közé eshet. *Brühlhart* (2002) megállapítja, hogy míg a két mutató vonzó tulajdonsága, hogy összegük megadja az adott ágazat teljes

⁷³ Az empirikus tanulmányokban ez a leggyakrabban a GDP-deflátor, de előfordul az export- és importárindex, illetve a nagykereskedelmi árindex alkalmazása is.

kereskedelmének százalékos változását, addig hátrányuk, hogy nem tudják konzisztensen elválasztani az MIIT-t a marginális ágazatok közötti kereskedelemtől⁷⁴.

Brühlhart (1994) mérőszáma esetében, mely Brühlhart *A* indexe néven az empirikus⁷⁵ vizsgálatok egyik legnépszerűbb mutatója lett, jórészt hiányoznak az előző indexek defektusai:

$$MIIT_{BA,i,t} = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}. \quad /44/$$

A mutató legvonzóbb tulajdonsága, hogy az export és az import változását strukturális oldalról ragadja meg, illetve, hogy igen sok tekintetben hasonlít a GL_i indexre. Minden esetben meghatározható, az iparág méretétől független, 0 és 1 közötti értéket vesz fel. Előbbit, ha a teljes marginális kereskedelem ágazatok közötti, utóbbit, ha iparágon belüli. Az egész gazdaságra vonatkozó aggregált formája a következő:

$$MIIT_{BA,t} = \sum_{i=1}^n z_{i,t} \cdot MIIT_{BA,i,t}, \text{ ahol} \quad /45/$$

$$z_{i,t} = \frac{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}{\sum_{i=1}^n (|\Delta X_i| + |\Delta M_i|)}. \quad /46/$$

Brühlhart (1994) egy az adott ágazat helyzetének hatékonyabb megítélését lehetővé tévő indexet is bevezet – ez a Brühlhart-féle *B* index /47/ –, hiszen például az *A* index egy alacsony értékéből önmagában nem látható, hogy az exportnak vagy az importnak az ellenirányú áramlását meghaladó mértékű növekedése miatt alakult-e ki, azaz, hogy az adott ágazatban expanzió vagy éppen összehúzódás zajlik-e le, vagy várható. Nem látható, hogyan oszlanak meg az országok vagy szektorok között a kereskedelem által generált előnyök vagy hátrányok.

$$MIIT_{BB,i,t} = \frac{\Delta X_i - \Delta M_i}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|}, \text{ ahol} \quad /47/$$

$$|MIIT_{BB,i,t}| = 1 - MIIT_{BA,i,t}. \quad /48/$$

⁷⁴ Például olyan esetben, amikor a vizsgált periódusban az adott szektor külkereskedelmi deficitesebből kiegyensúlyozottá válik, anélkül, hogy az export megváltozna, előbbi pozitív, utóbbi negatív értéket ad, annak ellenére, hogy az alkalmazkodás nyilvánvalóan ágazatok közötti.

⁷⁵ Shelburne (1993) ugyanezt a formulát javasolta a marginális ágazaton belüli kereskedelem mérésére, azonban folyóáras kereskedelmi adatokkal, míg Brühlhart (1994) csak a reáladatokat változását veszi figyelembe az infláció hatásainak kiszűrése érdekében.

Az index -1 és 1 közötti értékeket vehet fel, minél magasabb a MIIT, annál közelebbit 0 -hoz. Az iparágat érintő kedvezőtlen (kedvező) változásokat a negatív (pozitív) értékek jelzik, hiszen ilyenkor $\Delta X_i < \Delta M_i$ ($\Delta M_i < \Delta X_i$). Az indexnél, szemben a Brülhart-féle A -val, az aggregáció nem lehetséges, mivel a különböző ágazatok esetében potenciálisan előforduló ellentétes előjelű mutatók súlyozott átlaga az együttes dinamika téves interpretációjához vezetne⁷⁶.

Oliveras–Terra (1997) az A index statisztikai tulajdonságait vizsgálva két fontosabb megállapításra jut:

1. az A indexre nem jellemző a statisztikai dezaggregáció emelkedésével növekvő lefelé való torzítás, illetve

2. nem mutatható ki általános kapcsolat az egy adott periódusra vonatkozó mutató és az ennek alperiódusaira vonatkozó mutatók között. Az alperiódusokra vonatkozó mutatók csak akkor aggregálhatók a főperiódusával megegyező A indexszé, ha a kereskedelem változásának nettó egyenlege ugyanolyan előjelű minden alperiódusban, ami nem túl valószínű.

Szemben tehát a GL_i mutatóval, amely konzisztensen aggregálható az időben és szisztematikus torzítással szektorálisan, az A index nem rendelkezik ezekkel a tulajdonságokkal, így érzékeny az aggregáció temporális és ágazati szintjének megválasztására.⁷⁷

Thom–McDowell (1999) kritikája szerint az A index nem képes különbséget tenni a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem között, csak a horizontális esetben jelent releváns mérőszámot.⁷⁸ Meglátásuk azonban azon alapszik, hogy nem a legáltalánosabban elfogadott módon definiálják a VIIT fogalmát, abba beleértik a termelési folyamat különböző vertikális fázisai közötti áramlásokat, amelyek korábbi megállapításaink, illetve az elméleti modellek és az empirikus elemzések döntő többsége szerint nem tartoznak oda.⁷⁹ Egy ilyen kiterjesztett definíció egyébként visszavezetne bennünket az előzőkben tárgyalt aggregációs vagy szektorális torzításokhoz is – elég magas aggregációs szinten ugyanis elképzelhető, hogy egy termék előállítása során a közbülső és a végtermék ugyanahhoz az ágazathoz tartozik. Megfelelő szintű dezaggregáció esetén viszont különböző áruosztályok termékeit sorolnánk egy csoportba. A mutató ennek megfelelően inkább a

⁷⁶ Brülhart (1994) rámutat, hogyan használható mégis a B index egynél több ágazatra: úgy, hogy kiszámítjuk a negatív és pozitív (vagy bizonyos küszöbértékek például $-0,5$ és $0,5$ alatti és feletti) indexszel rendelkező szektorok arányát.

⁷⁷ Brülhart (2000) a marginális ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti összefüggés kapcsán vizsgálja az időperiódus megválasztásának kérdését is és az egyéves változásokon alapuló A indexekkel éri el a legjobb eredményt.

⁷⁸ A következő mutatót vezetik be a probléma feloldására: $MIIT_{m,i} = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{\sum_{j=1}^m |\Delta X_j| - \sum_{j=1}^m |\Delta M_j|}$, ahol i -edik iparágban j jelöli azokat

az alágazatokat, amelyek vertikálisan kapcsolódnak.

⁷⁹ Lásd például Fontagné–Freudenberg (1997:23).

nemzetközi termelésmegosztás vagy más néven fragmentáció (lásd bővebben a 4. fejezetet) jellemzésére lehet alkalmas.

Azhar–Elliott (2003) a következő, a Brülhart *B*-hez sok szempontból hasonló indexet javasolja:

$$MIIT_{AE,i,t} = \frac{\Delta X_i - \Delta M_i}{2 \cdot \max[|\Delta X_i|; |\Delta M_i|]} \quad /49/$$

Mutatójuk értelmezése megfelel a Brülhart-féle *B*-nek. Előnye, hogy $\Delta M_i < 0, \Delta X_i \geq 0$, illetve $\Delta X_i < 0, \Delta M_i \geq 0$ esetekben⁸⁰, amikor az *A* index mindig 0, a *B* pedig -1 vagy 1 , az *AE* index a kereskedelmi áramlások ellentétes irányú változásának relatív nagyságától függő értéket vesz föl. Míg a szerzők szerint a /49/ alapján előálló $(-1; -0,5)$ és $(0,5; 1)$ értékek a kereskedelemindukált alkalmazkodási nyomás pontosabb megítélését segítik elő, az ilyenkor poláris értékén lévő *B* index világosan alul- vagy felülbecsli ezt a nyomást, azaz mérési torzítással jár. *Brülhart (2002)*⁸¹ szerint viszont nem világos, hogyan lehet interpretálni ezekben az intervallumokban a tisztán iparágak közötti marginális kereskedelem eltérő szintjeit.

A marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatórendszere tehát azáltal, hogy megragadhatóvá teszi a kereskedelem szerkezetében bekövetkező változásokat, lehetőséget ad arra, hogy következtessünk az ezekkel együtt járó alkalmazkodási költségekre is. Amennyiben az ágazatok közötti kereskedelem növekszik, ami az export és import aszimmetrikus változását jelenti, az valószínűleg azzal jár, hogy erőforrás-átcsoportosítás (a termelési tényezők áramlása) indul meg a specializáció következtében a csökkenő kibocsátású ágazatokból a növekvő kibocsátásúak felé. Minél inkább különböznek az iparágak a tényezőigényességük vagy földrajzi elhelyezkedésük szempontjából, az igazodás annál súlyosabb terheket ró a gazdaságra. A szakirodalomban a sima alkalmazkodás hipotézise néven elterjedt tétel – amelynek megfogalmazásával *Balassánál (1966)* találkozhatunk először – viszont arra mutat rá, hogy ha a specializáció inkább ágazaton belüli, a tényezőigényességben, területi elhelyezkedésben rejlő különbségek valószínűleg csekélyebbek, ami alacsonyabb alkalmazkodási költségeket jelenthet.⁸²

Jelenleg még nem rendelkezünk olyan megfelelő módszerrel, amely az ágazaton belüli kereskedelem természetéhez (horizontális vagy vertikális) igazodva kalkulálná a marginális IIT-mutatót. *Blanes (2001)* vizsgálatának érdekessége, hogy, Spanyolország gazdaságának

⁸⁰ Ilyenkor nincs ágazaton belüli kereskedelem.

⁸¹ A publikációk megjelenési időpontjai nem mindenhol tükrözik a kutatások időbeli sorrendjét.

⁸² E kapcsolat sem empirikusan, sem elméletileg nincs még megfelelően tisztázva (lásd a 2.5. alfejezetet).

példáján mégis megpróbálja ezek hatását elkülöníteni.⁸³ A néhol meglepő eredmények részletes ismertetése nélkül itt is elmondható annyi, hogy a korreláció- és regresszióanalízis alátámasztja a sima alkalmazkodás hipotézisét, főként a horizontális IIT által dominált ágazatok esetében. A horizontális és vertikális marginális ágazaton belüli kereskedelem szétválasztásához *Azhar–Elliott* (2004) legújabb kutatásai szolgáltathatnak perspektivikus kiindulópontot.

2.4.2.6. Az ágazaton belüli kereskedelem kiterjesztései, új kutatási irányok

Az áruk intraindusztriális kereskedelmével kapcsolatos kutatások mellett a közelmúltban más területeken is megindultak az ágazaton belüli áramlások mérésével és magyarázatával kapcsolatos vizsgálatok. Az egyik ilyen fontos terület a szolgáltatások nemzetközi kereskedelme, amely az elmúlt 10-15 évben tapasztalható dinamikus növekedésének, illetve a kérdéskört szabályozó multilaterális egyezmény, a GATS (General Agreement on Trade in Services – a Szolgáltatások Kereskedelméről szóló Általános Egyezmény) megszületésének köszönhetően különösen a figyelem középpontjába került. *Lee–Lloyd* (2002)⁸⁴ húsz OECD ország esetében kiszámította a korrigálatlan Grubel–Lloyd-indexet kilenc szolgáltatási ágazatban, és rámutatott az intraindusztriális kereskedelem magas arányára. A Brülhart *A* index segítségével szemléltették azt is, hogy a szolgáltatáskereskedelem expanziója ezekben az országokban viszonylag alacsony alkalmazkodási költségekkel járt. A szolgáltatások iparágon belüli kereskedelmének mérése esetében az eddig megismert mutatók jól alkalmazhatók, problémát elsősorban a megfelelő részletezettségű kereskedelmi adatok hiánya jelenti, melynek következményeként számolnunk kell az aggregációs torzítással.

A fejlett, magas jövedelmű országok gazdasági tranzakcióinak jelentékeny részét az ágazaton belüli kereskedelmi és működőtőke-áramlások képezik. Azok között az országok között, amelyek intenzíven kereskednek egymással, a tőkeáramlás is jelentős. Nem véletlen tehát, hogy az elmélet és az ökonometriai gyakorlat szintjén is jelentkezett az igény az áramlások együttes modellbe vonására, amely a mérés számára is új kihívásokat teremtett.⁸⁵ E kihívásokra többféle válasz is született, melyeket alapvetően befolyásoltak az egyes országokban rendelkezésre álló vagy begyűjthető statisztikai adatok.

⁸³ Osztályozza az iparágakat aszerint, hogy a vertikális vagy a horizontális ágazaton belüli kereskedelem dominanciája jellemzi-e őket, majd kiszámítja és összehasonlíttja az *A* indexeket a létrehozott csoportokra.

⁸⁴ A szolgáltatások ágazaton belüli kereskedelméről lásd még *Li–Moshirian–Sim* (2003), (2005), illetve *Sichei–Harmse* (2004) munkáit.

⁸⁵ A külföldi működőtőke-áramlás (FDI) kereskedelmelméleti magyarázatairól lásd a 3. fejezetet..

Dunning (1981), Dunning–Kim–Lin (2001), illetve Seo–Kang–Kim (2002) az ágazaton belüli FDI- (Intra-Industry Foreign Direct Investment – *IIFDI*) áramlásokat és az ágazaton belüli kereskedelmet mérik, utóbbit a Grubel–Lloyd-indexszel, előbbit nagyon hasonlóan:

$$IIFDI = 1 - \frac{|O_i - I_i|}{O_i + I_i}, \quad /50/$$

ahol O_i az i -edik ágazat működőtőke-exportja, I_i pedig a működőtőke-importja. *Dunning (1981)* kimutatja, hogy az ágazaton belüli kereskedelem és közvetlen tőkebefektetés mennyiségei hasonló dinamikát követnek, az IIFDI bizonyos szintű időbeni lemaradásával az IIT mögött. *Seo, Kang és Kim (2002)* Korea esetében nem találnak az IIT és az IIFDI között pozitív kapcsolatot.

*Markusen és Maskus (2001b)*⁸⁶ más szemszögből közelítenek a jelenséghez. Mutatjuk a multinacionális leányvállalatok ágazaton belüli értékesítését (Intra-Industry Affiliate Sales – IIAS) méri:

$$IIAS_{iPQ} = 1 - \frac{|AS_{iPQ} - AS_{iQP}|}{AS_{iPQ} + AS_{iQP}}, \quad /51/$$

ahol AS_{iPQ} a P ország Q -beli leányvállalatainak értékesítése az i -edik iparágban.⁸⁷ Általános egyensúlyi modellen alapuló empirikus vizsgálataikban kimutatják, hogy az IIAS annál magasabb, minél magasabb az országok jövedelme, illetve minél hasonlóbbak méretüket és relatív tényezőellátottságukat tekintve.

Greenaway–Lloyd–Milner (1998), (2001) mutatójában egyszerre kap szerepet az iparágon belüli kereskedelem és a multinacionális leányvállalatok intraindusztriális értékesítése. Az ágazaton belüli kereskedelem Grubel–Lloyd-típusú kiterjesztett mutatóját (Extended Intra-Industry Trade – EIIT) (GL_{iP}^E) a következőképpen értelmezik: legyen

$$X_{iP}^E = X_{iP}^1 + X_{iP}^2 \quad \text{és} \quad /52/$$

$$M_{iP}^E = M_{iP}^1 + M_{iP}^2, \quad /53/$$

ahol X_{iP}^1 és M_{iP}^1 a P ország exportja és importja, X_{iP}^2 a P ország külföldi leányvállalatainak, M_{iP}^2 pedig más országok P -beli leányvállalatainak a termelése az i -edik ágazatban. Ekkor:

$$GL_{iP}^E = 1 - \frac{|X_{iP}^E - M_{iP}^E|}{X_{iP}^E + M_{iP}^E}. \quad /54/$$

⁸⁶ Lásd még *Brainard (1997)* és *Ekholm (1997)* tanulmányát.

⁸⁷ AS_{iQP} analóg módon értelmezhető.

A szerzők (1998) az Egyesült Államokra vonatkozó empirikus vizsgálataik során kimutatják, hogy a nemzetközi termelés és kereskedelem alkotta ágazaton belüli áramlások domináns többségét az internacionális termelés teszi ki.

A területen a legutóbbi tanulmány *Nielsen és Pawlik (2004)* nevéhez fűződik, akik a leányvállalatok ágazaton belüli kereskedelmét (Intra-Industry Affiliate Trade – IAT) vizsgálják. Az *IAT* alkalmazása – szemben a korábbi mutatókkal, amelyek a transznacionalizálódás folyamatainak jobb megértését segítik – inkább a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos világosabb kép kialakítását lendítheti előre, emellett újabb dimenzióval gazdagítja azt a törekvésünket, hogy pontosabban ítéljük meg egy ország világgazdasági integrációját.

Végül érdemes még az új irányok között megemlíteni *Grubel (2002)* kutatásait és *Lee–Grubel–Huh (2002)* tanulmányát is, akik az előzőekben leírt és az ágazaton belüli működőtőke-befektetésekkel (IIFD), leányvállalati értékesítéssel (IAS), leányvállalati kereskedelemmel (IAT) és kiterjesztett iparágon belüli kereskedelemmel jellemzett területekhez más aspektusból, a pénzügyi eszközök intraindusztriális áramlásain keresztül közelítenek. *Grubel (2002)* megállapítja, hogy a pénzügyi eszközök ágazaton belüli kereskedelme minden kategória – direkt, portfólió és egyéb beruházások – esetében jelentős, de kiemelten az a portfólió beruházások területén.

2.4.3. Következtetések

Az elméletekkel és a gyakorlattal párhuzamosan az intraindusztriális kereskedelem mérésének módszertana is folyamatosan fejlődött, a statisztikai, közgazdaságtani és módszertani ellentmondások kiküszöbölésében jelentős lépések történtek. Mára a leginkább alkalmazott mutatókká az egyszerű *Grubel–Lloyd-index* és mellette annak a szektoriális torzítást csökkentő *Greenaway–Milner-féle (1983)* változata vált. *Egger–Egger–Greenaway (2004)* a multinacionális vállalatok tevékenységét és a pozitív szállítási költségeket is figyelembe vevő mérőszáma ígéretes, új kiindulópontja lehet a gyakorlati vizsgálatoknak.

Azokban a kutatásokban, amelyek felbontják horizontális és vertikális típusra az IIT-t, leginkább a *Greenaway–Hine–Milner-féle (1994), (1995)* *Grubel–Lloyd-alapú*, illetve a *Fontagné–Freudenberg-féle (1997)* kereskedelem-típus módszereket alkalmazzák, amelyek a kutatók által választott küszöbértékeken alapulnak, ezért óhatatlanul szubjektivitást, vagy ad hoc jelleget is hordoznak – bár a metodológia egyre inkább standardizálódik. Az ágazaton belüli kereskedelem dinamikáját érintő mérések egyértelmű módszertani győztesének a *Brühlhart- (Shelburne-)féle marginális IIT-indexek* tűnnek. Mindkét területen érdekes kihívásokat támasztanak *Azhar és Elliott (2003), (2004)* kutatásai, azonban ezek empirikus tesztelése még előttünk álló feladat.

A 2.4.2.6. alfejezetben bemutatott, új empirikus törekvések jól egybecsengenek az elméleti kutatások legfrissebb eredményeivel, amelyek a nemzetközi gazdasági tranzakciókat a maguk komplex módján kívánják megragadni, együttesen kezelve a korábban viszonylagos elszigeteltségben magyarázott országok közötti áru- és szolgáltatáskereskedelmet, illetve tőkeáramlást. Az elméletek empirikus tesztelésének módszertana egyre inkább határozott alakot ölt, azonban továbbra is akadályt jelent az egységes és főként megfelelő részletezettségű szolgáltatáskereskedelmi statisztikák hiánya. A multinacionális leányvállalatok termelési, értékesítési, kereskedelmi tevékenységére vonatkozó adatok esetében a jelenlegi állapot még hátrányosabb – az ezek gyűjtésére irányuló törekvések csak a közelmúltban jelentek meg a kedvező helyzetben lévő Egyesült Államokon és Svédországon kívül is.

Összességében elmondható, hogy az ágazaton belüli kereskedelem súlyának, típusainak és dinamikájának mérése lehetővé teszi, hogy segítségükkel új, a tradicionálistól eltérő aspektusból elemezzük egy ország világgazdasági pozícióját, illetve annak változásait, vagy ezekkel kapcsolatos következtetéseket vonjunk le. A mutatók közvetlenül jól szemléltetik az országok közötti kölcsönös függőség elemzése során a keresleti oldal integrációjának dinamikáját, de a marginális mutatók segítségével a kínálati oldalon történő átrendeződésről is plasztikus képet kapunk.

2.5. Az ágazaton belüli kereskedelem hatása az alkalmazkodási költségekre és a konjunktúraciklusok szinkronizációjára⁸⁸

2.5.1. Bevezetés

Az ágazaton belüli kereskedelemmel, illetve a jelenség mérési módszertanának kidolgozásával foglalkozó kutatások egyik fő mozgatórugója az a feltételezés volt, mely szerint a gazdasági integrációk létrehozása alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel járhat, mint amire a tradicionális kereskedelmi modellek alapján számíthatnánk. A liberalizáció eredményeképpen ugyanis – az empirikus tapasztalatok szerint – erőteljes ösztönzést kap az intraindusztriális kereskedelem, az ezzel járó igazodási költségek pedig alacsonyabbak, mint az ágazatok közötti specializáció esetében. Amennyiben ez igazolható, az egyes integrációs törekvések hívei is jól használható fegyverhez jutnak ellenfeleikkel szemben, akiknek éppen az alkalmazkodás magas költségei, illetve elhúzódó és „fájdalmas” volta a vitákban alkalmazott leggyakoribb érvelése. A 2.5.2. alfejezet ezt a kérdéskört járja körül a 2.5.3. pedig az ágazaton belüli kereskedelemnek az üzleti ciklusok összehangolódásában betöltött szerepével foglalkozik. A 2.5. alfejezet rámutat arra, hogy az ágazaton belüli kereskedelem

⁸⁸ A 2.5. alfejezet önálló tanulmányként a *Competitio folyóiratban jelent meg (lásd Erdey, 2004d)*.

súlyának és dinamikájának vizsgálata lehetővé teszi egy ország világgazdasági pozíciójának a szokványosnál árnyaltabb jellemzését.

Az a feltevés, mely szerint az ágazaton belüli kereskedelem tendenciaszerűen alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár a tényezőpiacokon, mint az ágazatok közötti, a sima alkalmazkodás hipotéziseként⁸⁹ terjedt el a szakirodalomban. A kérdéskör különböző kontextusban a közelmúltban is többször felmerült: az Európai Unió történetében példái voltak ennek a Római Szerződés által indukált változások a „hatok” kereskedelmében, majd az 1992-es egységes piac létrehozása, vagy éppen a 2004-ben lezajlott legutóbbi bővítés.

A konkrét elemzést megelőzően két fogalom – a kereskedelem mint az igazodás forrása, illetve az alkalmazkodási költségek – tisztázásra szorul⁹⁰. *A kereskedelem mint az igazodás forrása* kétféleképpen jelenhet meg. Kis, nyitott gazdaságok számára exogén világpiaci árváltozások formájában, amelyek a kereslet, a tényezőellátottság, a nemzetközi szállítási technológiák és a kereskedelempolitikák elmozdulásaiból egyaránt származhatnak. Ezeket a változásokat azért nevezhetjük kereskedelem által indukáltaknak, mert autarchiás körülmények között nem következtek volna be. Hasonlóképpen hatnak – másrésztől – általában a kereskedelmi költségek módosulásai, amelyek elsősorban a kereskedelempolitikai akadályok szintjével vannak összefüggésben.

Az *alkalmazkodási költségek* szintén két csoportba sorolhatók. Tökéletesen versenyző piacokon, rugalmas árak mellett akkor merülnek fel, ha a termelési tényezők nem homogének és jellemző rájuk a specifikusság⁹¹. Ekkor a kereskedelem által kiváltott reallokáció azzal a hatással jár, hogy a termelés a hosszú távú termelési-lehetőségek görbén belül eső pontba kerül, mivel a transzformáció nehézségekbe ütközik. A másik típus akkor adódik, ha a nominálbérek lefelé merevekszenek, ilyenkor a kereskedelmi liberalizáció Pareto-inferior helyzethez vezethet, mivel az igazodási költségek meghaladhatják a kereskedelemből származó előnyöket, nyereséget. Az alkalmazkodás költségei közvetlenül nem mérhetők, a legtöbb empirikus kutatás a *tényező-reallokáción* keresztül igyekszik megragadni azokat.

2.5.2. Az ágazaton belüli kereskedelem és a sima alkalmazkodás hipotézise

A sima alkalmazkodás hipotézisének gondolatmenete, melynek lépcsőfokait ebben az alfejezetben elemzem a következő:

⁸⁹ *Smooth Adjustment Hypothesis (SAH)*. Fertő és Hubbard (2001:766) ugyanezt a magyar megfelelőit alkalmazzák.

⁹⁰ *Trade as a source of adjustment, illetve adjustment costs* – ld. pl. Brühlhart–Thorpe (1999:36-37), vagy Brühlhart–Murphy–Strobl (2004:3-8). A kifejtés során az ő logikájukat fogom követni.

⁹¹ *Ti. hogy nem mobilak, nem áramolhatnak az iparágak között, hanem csak adott termék előállításához alkalmazhatók. Az ún. specifikus tényezők modelljének (amely Ricardo–Viner modellként is ismert) modern formája Jones (1971), Samuelson (1971), Mayer (1974), Mussa (1974) és Neary (1978) nevéhez fűződik.*

- i) a kereskedelmi liberalizáció (egy gazdasági integráció létrehozása, bővítése, elmélyülése) pozitív ösztönzést ad az intraindusztriális kereskedelmi folyamatoknak;
- ii) az iparágon belüli kereskedelem növekedése elsősorban ágazaton belüli alkalmazkodási folyamatokat indít el;
- iii) az ágazaton belüli alkalmazkodás költségei alacsonyabbak, mint az interindusztriális igazodási folyamatoké.
- iv) Végül érdemes arról is szólni, hogy az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolatot vizsgáló empirikus kutatások milyen eredményekkel jártak.

A lépések egyenkénti vizsgálatára azért is szükség van, mivel eleddig néhány kivételtől eltekintve – *Lovely–Nelson (2000), (2002)* – nincs formalizált elméleti modellje annak az állításnak, mely szerint az IIT negatív kapcsolatban van az alkalmazkodási költségekkel, illetve e modellek sem kecsegtetnek túlzottan kedvező kilátásokkal.

2.5.2.1 A liberalizáció és az ágazaton belüli kereskedelem kölcsönös kapcsolata

Az intraindusztriális kereskedelem és a liberalizáció közötti kapcsolatra először az 1960-as években kezdett jelentősebb figyelem irányulni. Az Európai Gazdasági Közösség kialakítása során az volt az általános várakozás, hogy a tagok közötti kereskedelem liberalizációja erőteljes ágazatok közötti szakosodást hoz létre az országok gazdaságszerkezetében, főként az egyes országok hagyományosan sikeres exportszektoraiban. *Verdoorn (1960)* a Benelux-államok esetében, illetve *Dréze (1960), (1961)* mind a hat tagállamot vizsgálva arra a következtetésre jutott, hogy a vámunió létrehozása döntően nem iparágak közötti, hanem iparágon belüli szakosodással járt együtt, jelentősen ösztönözve a hasonló termékek kétirányú forgalmát. Az a feltételezés, hogy a tényezőpiacokon az ágazaton belüli kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár, először *Balassánál (1966)* jelent meg⁹².

A fejlettek mellett a fejlődő országok integrációjának – a Közép-Amerikai Közös Piac (CACM) és a Latin-Amerikai Szabadkereskedelmi Terület (LAFTA) – tapasztalatait is vizsgálva *Balassa (1979)*, illetve *Balassa–Bauwens (1987)* megállapították, hogy a preferenciális kereskedelmi egyezmények jelentős mértékben növelték az ágazaton belüli kereskedelem mértékét.

Néhány korai – *Kojima (1964), Grubel (1967), Adler (1970), Loertscher–Wolter (1980), Havrylyshin–Civan (1983), Tharakan (1984), (1986)* – és számtalan későbbi kutatás jutott

⁹² „Az eredmények (ti. a Közös Piac kereskedelmi áramlásainak szerkezeti jellemzői – E. L.) rámutatnak az ágazaton belüli specializáció fontosságára a fejlett országok közötti kereskedelemben és alátámasztják azt a hipotézist, mely szerint a kereskedelmi liberalizáció inkább iparágon belüli, mintsem iparágak közötti szakosodással jár... Úgy tűnik, továbbá, hogy a szabadabb kereskedelemhez való alkalmazkodás nehézségeit a korábbiakban általában túlbecsülték... Egyetlen tagországban sem talákoztunk a feldolgozóipar hanyatlásával, vagy csődhullámmal. Valójában a Közös Piac létrehozása óta a csődök száma csökkent, és a súrlódásos munkanélküliség mellet is kevés bizonyíték szól.” (*Balassa 1966:471-472*)

hasonló tapasztalatra. Utóbbiak közül példaként megemlíthető *Globerman–Dean (1990)*, és *Lee–Lee (1993)*, akik Korea, *Menon (1994)*, aki az ANZCERTA⁹³, illetve *Hoekman–Djankov (1996)*, akik Kelet-Európa esetét vizsgálták. Az eredmények ugyanabba az irányba mutattak minden földrészen⁹⁴. Látható tehát, hogy a liberalizáció és az iparágon belüli kereskedelem kapcsolata nem csak a fejlett országok között, tehát az Észak–Észak, hanem a Dél–Dél és Észak–Dél kereskedelmi folyamatokban is jelen van, bár a mérték eltérő.

Ami az integrálódó országok által alkotott monetáris unió és az ágazaton belüli kereskedelem kapcsolatát illeti, a 2.5.3. alfejezetben implicit módon részletesebben tárgyalt optimális valutaövezetek (OCA⁹⁵) elmélete kölcsönös pozitív kapcsolatot feltételez IIT és OCA között. A közös pénz ösztönző hatással van az ágazaton belüli kereskedelemre – mivel megszünteti az árfolyamváltozásokat és az ezekkel kapcsolatos bizonytalanságokat, amelyek legerőteljesebben a horizontális intraindusztriális kereskedelmet korlátozzák, legkevésbé az ágazatok közötti kereskedelmet, míg a vertikális iparágon belüli áramlások köztes esetként írhatók le (*Fontagné–Freudenberg, 1999*)⁹⁶. Az ágazaton belüli kereskedelem viszont, mivel növeli a konjunktúraciklusok szinkronitását, egyre inkább úgy tűnik, hogy fontos eleme a valutaövezetek optimalitási kritériumainak⁹⁷.

A közös pénz bevezetésének az IIT-re gyakorolt pozitív hatását indirekt módon is megerősíthetjük. Az általában a standard gravitációs modellre építő empirikus tanulmányok⁹⁸ 40 és 290 százalékpont közé teszik a közös pénz kereskedelemnövelő hatását, melynek növekedés során, bár nagysága nincs számszerűsítve, az ágazaton belüli kereskedelem is – igazodva korábbi érvelésünkhöz – nyilvánvalóan emelkedik, még akkor is, ha egyes szerzők a fenti kereskedelemnövelő hatás mértékére adott becsléseket túlzónak tartják⁹⁹.

Az empirikus tapasztalatokat az 1980-as évektől születő, monopolisztikus versenyre és horizontális differenciációra épülő modellek is alátámasztották. Az egymáshoz hasonló országok között a szabadabb kereskedelem ágazaton belüli szakosodást eredményez. A vertikális IIT-re kifejlesztett modellek pedig azt sugallják, hogy a felek közötti

⁹³ ANZCERTA vagy CER: *Australia–New Zealand Closer Economic Relations Pact*, a két ország között 1983. óta létező regionális integrációs megállapodás.

⁹⁴ Rövid áttekintést találhatunk *Kandogannál (2001:2)*.

⁹⁵ *Optimal Currency Area*.

⁹⁶ Ennek az elméleti alapja a következő (uo.): ha a kereslet ár rugalmassága nagyon nagy, az árfolyamváltozásoknak jelentős hatása lehet a horizontálisan differenciált termékek kereskedelmére, melyek között csak kisebb jellemzőbeli különbségek vannak. Ha a komparatív előnyök elég nagyok, akkor az árfolyamváltozásoknak a keresletre gyakorolt befolyása szerényebb, így az ágazatok közötti áramlások kevésbé sebezhetőek. A vertikálisan differenciált termékeket érintő hatások logikusan a két véglet között helyezkednek el. Az árfolyamok változékonysága az interindusztriális specializáció irányába hathat.

Egy másik lehetséges forráskönyv szerint a monetáris unió által is lehet (ágazaton belüli) kereskedelmet növelő hatású, hogy megszünteti azoknak az működőtőke-áramlásoknak az indokát, amelyek az árfolyamkockázatok kivédését célozták, oly módon, hogy az eltérő fizetőeszközt alkalmazó országokban termelőkapacitásokat hoznak létre a helyi kereslet kielégítésére (*Cushman, 1988*).

⁹⁷ Ennek az utóbbi kapcsolatnak a részletes kifejtése jelen tanulmány utolsó részében található.

⁹⁸ A téma egy összefoglaló áttekintéséért lásd *Alesina–Barro–Tenreyro (2002:43, 8. táblázat)*.

⁹⁹ *Alesina–Barro–Tenreyro (2002)* tanulmányában a kritikák jó összefoglalója is megtalálható.

tényezőellátottságbeli, termelékenységi különbségek, ha ezek nem szélsőségesek, és a felek jövedelemeloszlásában átfedés található, a minőségileg differenciált termékek iparágon belüli kereskedelméhez vezetnek. A tapasztalatok és az elmélet is tehát arra utalnak, hogy a fejlett országok közötti kapcsolatokban elsősorban horizontális és vertikális IIT, a fejlett-fejlődő viszonyban döntően vertikális ágazaton belüli és ágazatok közötti, míg a fejlődő-fejlődő viszonyban ágazatok közötti kereskedelmi folyamatok dominálnak. Tovább árnyalja a képet ha a fejlett országokat is tovább csoportosítjuk fejlett Északra és fejlett Délre, mely csoportok közötti árumozgásokban a vertikális IIT dominál.

A témával foglalkozó irodalom egy másik, szintén jelentős része az érvelést megfordítja, és azt hangsúlyozza, hogy a modern kereskedelmi liberalizáció, folyják az akár a regionális integrációs törekvések, akár a GATT/WTO-rendszer multilaterális keretrendszerében is – olyan logika alapján működik, hogy azon országok között, illetve ágazatokban kerül(t) sor a kereskedelmi korlátok csökkentésére vagy felszámolására, amelyeket vagy már eleve magas ágazaton belüli kereskedelem jellemzett, vagy ahol a szabadabb kereskedelemnek köszönhetően elsősorban az IIT növekedése volt várható.

Lipson (1982) valószínűsíti, hogy az integráció erősíti az iparágon belüli kereskedelmet, a magasabb ágazaton belüli kereskedelemmel járó hatékonysági előnyök és alacsony alkalmazkodási költségek pedig visszahatva segítik a liberalizációs törekvéseket. Mindemellett felhívja a figyelmet az ágazatok eltérő alkalmazkodási, specializációs és védekezési képességeire is. „Ha az ágazatok tudnak úgy az importhoz alkalmazkodni, hogy fejlesztik saját exportjukat is, akkor meg tudják védeni a működő vállalatok, a szakszervezetek, a beszállítók és a munkavállalók pozícióját.” (*uo.*, 453. o.) Ezen képességek hiánya jól magyarázza, hogy miért a „bérérzékeny”, standardizált termékeket előállító szektorokban a legerőteljesebb a protekcionista nyomás, amely gyakran olyan ágazati megoldásokhoz vezet, mint az önkéntes exportkorlátozások (VER) és a szektoriális egyezmények (OMA)¹⁰⁰. (*uo.*)

Tendenciaszerűen állítható, hogy minél magasabb az ágazatok közötti kereskedelem, annál alacsonyabb a protekcionizmus iránti igény, mivel bármely iparágban, amelyben egyszerre létezik export és import, nehéz megnyerni az exportban érdekeltet az importkorlátozások számára, így az exportáló és az importtal versenyző vállalatok lobby-kohéziója gyenge¹⁰¹. Ez a liberalizáció magasabb hazai támogatottságát is jelenti (*Marvel–Ray, 1987*)¹⁰². Mások véleménye szerint viszont ezek az ágazatok hatékonyabban tudnak a protekcionizmus

¹⁰⁰ VER = Voluntary Export Restraints, OMA = Orderly Marketing Agreements.

¹⁰¹ Lásd például az amerikai textilipart a NAFTA előkészítése során (*Gilligan, 1997:466*).

¹⁰² Ahogy nő az import az addicionális export szignifikánsan korlátozza az import által kiváltott protekcionista impulzusokat. Világos, hogy az ágazaton belüli kereskedelemnek jelentős szerepe van a megfelelő szintű vámvédelemmel kapcsolatos politikai koalícióépítésben (*Marvel–Ray, 1987:1288*). Az IIT és a protekcionizmus közötti elméleti kapcsolatra hatással levő tanulmányok közül lásd még többek között *Ray (1991)*, illetve *Levy (1997)* cikkét.

irányában nyomást gyakorolni, mivel tendenciaszerűen nagyobb koncentráció jellemzi őket (Gilligan, 1997)¹⁰³.

Choi–Schott–Gilbert (2001:27) megállapítja, hogy az iparágon belüli kereskedelemről származó kisebb elmozdulás a gazdaságok struktúrájában elméletileg is és a gyakorlatban is ahhoz vezet, hogy kevesebb kereskedelmi konfliktusra kerül sor a partnerek között. A regionális integrációk IIT-ösztönző hatása talán annak is köszönhető, hogy a szupranacionális politikák közé csak magasabb fejlettségi fázisban kerül be az (aktív) iparpolitika, amely a specializáció irányába tolná a résztvevőket¹⁰⁴.

Összességében így plauzibilisnek tűnik az a feltételezés is, hogy az ágazaton belüli kereskedelem magas aránya vagy legalábbis potenciálja előfeltétele lehet egy erős és sikeres regionális gazdasági integrációnak.

Az alkalmazkodási költségek alacsonyan maradásához vélhetően hozzájárult a transznacionalizálódás fontos tényezőjeként említett GATT-rendszer is. A CEPAL (2001:219) tanulmánya megállapítja, hogy a GATT vámliberalizálási tárgyalásai során alkalmazott viszonyossági alapon történő vámcsökkentés módszere is ebbe az irányba mutatott. Az első hat forduló (lásd a 9. táblázatot) az iparosodott országok közötti iparágon belüli specializációnak kedvezett, hiszen azokat a kérdéseket, amelyek részükről erőteljes szerkezeti alkalmazkodást követeltek volna – például a mezőgazdasági vagy a textilipari termékek kereskedelmét – nem vették fel a napirendre, vagy nem alkalmazták rájuk a szabályokat. A termelés visszaesése, iparágak kitelepülése helyett a változások vállalatokon, vagy iparágakon belül zajlottak le. Az ágazaton belüli kereskedelem tehát hozzájárult ahhoz, hogy az átalakuló világkereskedelemmel járó alkalmazkodás egyszerűbb legyen. A tanulmány megállapítja (uo.), hogy a második világháború utáni liberalizációval járó alkalmazkodási költségeket, amelyek elsősorban a fejlett országokban merültek fel, azok gyorsan áthárították a fejlődő országokra.

A GATT szerepére a tárgykörben már Hufbauer–Chilas (1974) is rámutatott, ők szintén a szimmetrikus, reciprok vámliberalizációval magyarázzák a tárgyalásoknak az ágazaton-belüli kereskedelemre gyakorolt kedvező hatását.

A fentiekből arra a következtetésre juthatunk, hogy annak, hogy az intraindusztriális árumozgások a nemzetközi kereskedelmi rendszertől ilyen impulzusokat kapjanak, az a feltétele, hogy a liberalizáció minél szorosabban a reciprocitás elve alapján történjen – ez azt

¹⁰³ Gilligan (1997) azt találja, hogy az IIT magas arányával jellemezhető ágazatok több antidömping eljárásra vonatkozó kérelmet nyújtanak be, mint az alacsonyabb IIT szinttel rendelkezők.

¹⁰⁴ „Az 1960-as évek végéig az Európai Unió bizonyos ágazatok kivételével főként passzív strukturapolitikai szerepre vállalkozott. A közös piac keretében a műszaki fejlesztést és a struktúrák korszerűsítését alapvetően a piaci mechanizmusokra és erőkre bízták. Kivételt képezett a mezőgazdaság... 1951 után a Montánunió keretében a tagországok szénbányászatát, valamint vas- és acéliparát több vonatkozásában közös irányítás alá helyezték, de az 1960-as években a hiányok eltűnésével a szervezet háttérbe szorult.” (Blahó–Palánkai, 2000:79)

jelenti, hogy a viszonzóság ágazati alapon és nem elsősorban a kapott és nyújtott előnyök általános mérlegének megvonásával kell, hogy működjön. Erre akkor van lehetőség, ha:

- i) a vámcsökkentésre olyan területeken kerül sor, ahol a nemvám-jellegű kereskedelmi akadályok nem játszanak jelentős szerepet;
- ii) a tárgyaló országok vámstruktúrája szimmetrikus, azaz vélhetően hasonló fejlettségű országok között kerül sor a liberalizációra;
- iii) a vámcsökkentés módszere nem a bilaterális szelektív¹⁰⁵, hanem inkább az általános lineáris metódus, vagy annak valamilyen súlyozott formája.

E feltételeket elfogadva az alábbi, árnyaltabb következtetésekre juthatunk:

- a) A GATT első öt fordulója esetében a résztvevők alacsony száma, illetve a vámcsökkentésbe bevont árukörök kedvező, a bilaterális szelektív vámtárgyalási módszer pedig ambivalens hatású volt az IIT szempontjából, hiszen a tárgyalások végső, konszolidációs szakaszában a felek nem a hasonló területeken megadott, hanem a kapott és nyújtott kedvezmények értékének egyensúlyára (reciprocitás) törekedtek. Az első, a GATT-ot létrehozó, 1947-es tárgyalássorozat kivételével az elért liberalizáció is alacsony volt.
- b) A GATT rendszer vámcsökkentései vélhetően a Uruguay-fordulót megelőző időszakban adhattak jelentősebb lendületet az intraindusziális kereskedelemnek, leginkább talán a Kennedy- és a Tokió-forduló, hiszen itt az alkalmazott vámcsökkentési módszer – előbb az általános lineáris, majd annak egy súlyozott formája (az ún. svájci formula) szimmetrikus vámcsökkentéseket jelentett. A liberalizáció mértéke is jelentős volt, azonban a tárgyalásban résztvevő országok nagy száma miatt a gazdasági struktúrákban már szignifikáns különbségek mutatkoztak.
- c) Az Uruguay-fordulón már olyan érzékeny területek liberalizálására is sor került, mint a mezőgazdasági, valamint a textilipari termékek köre, a szolgáltatás-kereskedelem, a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásai, melyek esetében az aszimmetriák, vagy a nemvám-jellegű akadályok igen jelentősek voltak, másrészt a tagországok számának további dinamikus növekedése is sejteti a tárgyalópartnerek közötti erősödő különbségeket. Témánk szempontjából a jelenleg zajló Doha-forduló egyértelműen azokkal a jellemzőkkel bír, mint az Uruguay-forduló, hiszen a tárgyalásokba bevont területek¹⁰⁶ esetében különösen nagyok a különbségek és az ellentétek a résztvevő felek között. Mindezen folyamatok azonban az Észak–Dél közötti – potenciálisan vertikális ágazaton belüli – kereskedelmet is ösztönözhetik.

¹⁰⁵ Lásd bővebben Huszár (1994:147-151).

¹⁰⁶ Lásd például Hoekman–Newfarmer (2003), Neary (2004).

9. táblázat: GATT/WTO fordulók

Év	Hely/Név	A tárgyalások témája	Országok	Átlagos vámcsökkentés (%)
1947	Genf	Vámok	23	21,1
1949	Annecey (Fro.)	Vámok	13	1,9
1951	Torquay (NBr.)	Vámok	38	3
1956	Genf	Vámok	26	3,5
1960-1961	Genf (Dillon-forduló)	Vámok	26	2,4
1964-1967	Genf (Kennedy-forduló)	Vámok, antidömping-intézkedések	62	36
1973-1979	Genf (Tokió-forduló)	Vámok, nemvám-jellegű eszközök, magatartási kódexek (keretegyezmények)	102	29,6
1986-1994	Genf (Uruguay-forduló)	Vámok, nemvám jellegű eszközök, szolgáltatások, szellemi tulajdon, vitás kérdések rendezése, textilipar, mezőgazdaság, a WTO megalapítása stb.	123	38
2002-?	Genf (Doha Fejlesztési forduló)	Az áruk és szolgáltatások teljes körének kereskedelme, vámok, nemvám jellegű eszközök, dömpingellenes szabályok, szubvenciók, regionális kereskedelmi egyezmények, szellemi tulajdon, környezet, vitás kérdések rendezése, kereskedelem-könnyítés stb.	A tárgyalások megkezdésekor 141, jelenleg (2006. novemberében) 150	..

Forrás: WTO (2001) saját frissítéssel

2.5.2.2. Az ágazaton belüli kereskedelemmel járó alkalmazkodási folyamatok természetrajza

Lovely–Nelson (2000) kulcsfontosságú tanulmányukban megállapítják, hogy az informális feltételezés, amely szerint az ágazaton belüli kereskedelem kizárólag ágazaton belüli alkalmazkodást generál nem tartható fenn. Interindusztriális folyamatokra is sor kerülhet, mivel az adott ágazat termelékenysége a növekvő skáláhozadék jelenlétének köszönhetően nő, megváltoztatva így a szektor tényezőkeresletét, ami viszont ágazatok közötti mozgásokhoz vezethet. Lovely–Nelson (2002), valamint Brühlhart–Murphy–Strobl (2004:15) hasonlóképpen arra hívja fel a figyelmet, hogy ha a sima alkalmazkodás hipotézisének az a feltételezése, mely szerint az ágazatok részesedése a globális outputból és kiadásból változatlan nem teljesül, akkor ágazatok közötti tényező-reallokációra kerülhet sor még abban az esetben is, ha a kereskedelem változásai tisztán ágazaton belüliek.

Mindezidáig átfogó empirikus bizonyítékot sem sikerült arra találni, hogy a tényező-alkalmazkodás ágazaton belüli kereskedelmi specializáció esetén döntően inkább iparágakon belül, mintsem iparágak között zajlik.

Másrésről azért is nehéz összekapcsolni az ágazaton belüli kereskedelem mutatóit az alkalmazkodási költségekkel, mert míg a munkaerő allokációjának megváltozása elsősorban a termelési struktúra elmozdulásait tükrözi, addig a kereskedelem szerkezetének módosulása a termelés változása mellett a kereslet változásaiból is adódik (Lovely–Nelson, 2002).

2.5.2.3. Az ágazaton belüli vs. ágazatok közötti alkalmazkodás költségei

A három pont közül talán itt találkozhatunk a legkevesebb nehézséggel. A sima alkalmazkodás hipotézisét vizsgáló irodalom¹⁰⁷ ugyanis itt döntően a munkaerőpiac közgazdaságtanával foglalkozó kutatásokra alapoz¹⁰⁸, amelyek egységesen azt mutatják, hogy az ágazatok közötti alkalmazkodás a munkanélküliségen keresztül mérve magasabb költségeket okoz, mint az ágazaton belüli.

Leegyszerűsítve, a munkaerő által akkumulált humántőke sektorspecifikus, azaz ha a munkavállalónak állást kell váltania, tudása az iparág másik cégénél hasznosítható, az iparágon kívül nem. Ha a kereskedelmi folyamatok ágazatok közötti specializációval járnak, akkor az összehúzó (az importtal helyettesített) szektorból a munkaerőnek a terjeszkedő (növekvő exportú) szektorba kell átmennie, ahol a munkás által felhalmozott humántőke értéke kisebb lesz – ami a korábban említett sektorspecifikusságnak köszönhető. Az új tudás felhalmozása érdekében tett erőfeszítések, az alacsonyabb munkabér vagy a munkanélküliség jelentik a költségeket – amelyek ágazaton belüli alkalmazkodásnál nem vagy csak kisebb mértékben jelentkeztek volna. Súlyosbíthatja a helyzetet az is, hogy az egyes iparágak a legtöbb országban földrajzilag koncentráltan helyezkednek el, ami szintén költségesebbé teszi az inter- mint az intraindusztriális munkaerő-áramlást.

Az alkalmazkodási költségeket általánosabban tárgyalva azonban tisztában kell lennünk azzal is, hogy a horizontális és vertikális ágazaton belüli specializáció eltérő igazodási költségekkel jár. Míg az integráció által indukált HIIT esetében az elméleti modellek alacsony alkalmazkodási költségeket jeleznek előre, addig ezek a vertikális esetben jelentősebbek lehetnek. A VIIT ugyanis az eltérő relatív tényezőellátottságokon alapszik, akárcsak az iparágak közötti szakosodás. Másrésről az oligopol szerkezetet feltételező vertikális modellekben pedig elképzelhető, hogy a jobb minőségű termékek kiszorítják a rosszabbak egy részét abban az országban, amelyben utóbbiakat gyártották, ez viszont munkanélküliséghez, így magasabb alkalmazkodási költségekhez vezethet¹⁰⁹. E költségek

¹⁰⁷ Lásd például Lovely–Nelson (2000).

¹⁰⁸ E terület irodalmának részletes ismertetésére jelen keretek nem elegendők, ehelyett álljon itt néhány áttekintő munka: Lovely–Nelson (2000), Greenaway–Upward–Wright (2000), Greenaway–Nelson (2001), Haynes–Upward–Wright (2000), (2002).

¹⁰⁹ Brülhart–Elliott (2000) ezzel ellentétes empirikus eredményre jut az Egyesült Királyság feldolgozóiparának 1980-as évekbeli kereskedelmi és munkaerőpiaci változásainak kapcsolatát vizsgálva. A gyakorlat és az elmélet ellentmondása valószínűsíthetően a mérési eszközrendszer hiányosságainak tulajdonítható.

nagy valószínűséggel azonban továbbra is alacsonyabbak, mint az ágazatok közötti szakosodás esetében – itt ismét csak a termelési tényezők specifikussága a kulcskérdés: vajon a jobb és rosszabb minőségű termékek előállítása mennyire igényel eltérő képzettséget.

Az EU egységes belső piacának (1992) létrehozása során szerzett tapasztalatok egybevágóak az eddig elmondottakkal. Az alkalmazkodási költségek végül az Európai Bizottság optimista várakozásai, illetve a potenciális interszektoriális specializációra alapozó pesszimista scenáriók között állapodtak meg¹¹⁰. A 2004-es bővítés következményeképpen – a korábbi tapasztalatok alapján, illetve a kelet-közép-európai országok és az EU közötti kereskedelemben a VIIT magas aránya¹¹¹ miatt – arra számíthatunk, hogy az alkalmazkodási költségek alakulásában nagyon hasonló folyamatok fognak lejátszódni vagy játszódtak már le a csatlakozást előkészítő liberalizációs folyamatok és az azóta eltelt két év során.

2.5.2.4 Az empirikus vizsgálatok eredményei

Természetesen nem lehet céltudatos, hogy a nagy számú kutatás mindegyikét bemutassam, néhány fontosabb, nagyobb hatással bíró vagy érdekesebb tanulmány kiemelésével szeretném jelezni a legfontosabb tendenciákat. Részletes áttekintés található *Brühlhart–Elliott (1998)*, *Lovely–Nelson (2002)*, illetve *Brühlhart–Murphy–Strobl (2004)* tanulmányában.

Brühlhart (2000) vizsgálata azon kevesek egyike, amely foglalkozik az időintervallum megválasztásával is¹¹². Kimutatja a statikus IIT indexekhez képest az MIIT jobb alkalmazhatóságát, valamint az alkalmazkodás és az MIIT közötti szignifikáns és megfelelő előjelű kapcsolatot néhány regressziós specifikáció esetében. A különböző időintervallumok közül a legrövidebb, az éves tűnik a legalkalmasabbnak az MIIT vizsgálatokor, illetve késleltetés beépítésével arra is fény derül, hogy a kereskedelmi szerkezet változásainak munkaerőpiaci hatásai egy év eltolódással jelentkeznek.

Brühlhart–Elliott (2001), illetve *Blanes (2001)* vizsgálatának érdekessége, hogy bár nem rendelkezünk olyan megfelelő módszerrel, amely az ágazaton belüli kereskedelem természetéhez (horizontális vagy vertikális) igazodva kalkulálná a marginális IIT mutatót, előbbi az Egyesült Királyság, az utóbbi Spanyolország gazdaságának példáján mégis megpróbálja ezek hatását elkülöníteni¹¹³. A néhol meglepő eredmények részletes ismertetése nélkül itt is elmondható annyi, hogy a korreláció- és regresszió-analízis alátámasztja a sima

¹¹⁰ Lásd például *Fontagné–Freudenberg–Péridy (1998)*, *Fontagné–Freudenberg (2000)*.

¹¹¹ Lásd például *Aturupane–Djankov–Hoekman (1997)*, *Éltető (2000)*, *Gabrisch–Segnana (2003)*.

¹¹² Tanulmányában az 1980-as évek Írországnak üzemi szintű foglalkoztatási és az ennek megfelelő iparági termelési és kereskedelmi adatokkal dolgozik.

¹¹³ Osztályozza az iparágakat aszerint, hogy a vertikális vagy a horizontális ágazaton belüli kereskedelem dominanciája jellemzi-e őket, majd kiszámítja és összehasonlítja az A-indexeket a létrehozott csoportokra.

alkalmazkodás hipotézisét, a második tanulmánynál főként a horizontális IIT által dominált ágazatok esetében.

Brühlhart–Murphy–Strobl (2004) ír kereskedelmi, termelési és munkaerőpiaci adatok paneljén tesztelték a SAH-t. Az IIT statikus indexei és a munkaerőpiaci alkalmazkodás között nem találtak kapcsolatot, azonban a marginális mutató esetében gyenge, de szignifikáns összefüggés mutatkozott a MIIT és az ágazaton belüli munkaerő-reallokáció között, alátámasztva a sima alkalmazkodás hipotézisét. Ígéretesnek tűnik a *Brühlhart–Elliott–Lindley (2005)* által követett kutatási irányvonal is. A szerzők a brit feldolgozóipari munkavállalók egyéni szintig lebontott munkaerőpiaci adatainak segítségével megerősítik, hogy a kereskedelem expanziójának típusa befolyásolja a munkaerő-reallokáció természetét, azonban arra is rámutatnak, hogy ez a hatás más tényezőkénél alacsonyabb mértékű.

Általánosítva elmondható, hogy a tanulmányok jelentős részében kimutatható valamilyen szignifikáns és megfelelő előjelű kapcsolat az ágazaton belüli kereskedelem dinamikája és az alkalmazkodási költségek között, azonban ezek többsége a sima alkalmazkodás hipotézisének még létező elméleti és empirikus-ökonometriai tisztázatlanságai miatt kellő óvatossággal kezelendő.

Összességében plauzibilisnek tűnik az állítás, hogy az ágazaton belüli kereskedelem által indukált alkalmazkodási költségek alacsonyabbak, mint az ágazatok közöttiből adódóak. A kutatások szerint egyetlen szektor viszonylag kisebb elmozdulásaira a fenti összefüggések kivétel nélkül jól használhatók, nagymérvű, multiszektoriális változások esetén azonban kritikával alkalmazandók (*Lovely–Nelson, 2002*). Az is nyilvánvaló, hogy a kereskedelem dinamikája és a munkaerőpiaci alkalmazkodás közötti kapcsolat teljes körű feltárásához még nagyon sok további elméleti és empirikus kutatás szükséges, utóbbiak esetében kiküszöbölve a még jelentős mennyiségű mérési és ökonometriai problémát.

2.5.3. Az ágazaton belüli kereskedelem és a konjunktúraciklusok szinkronizációja

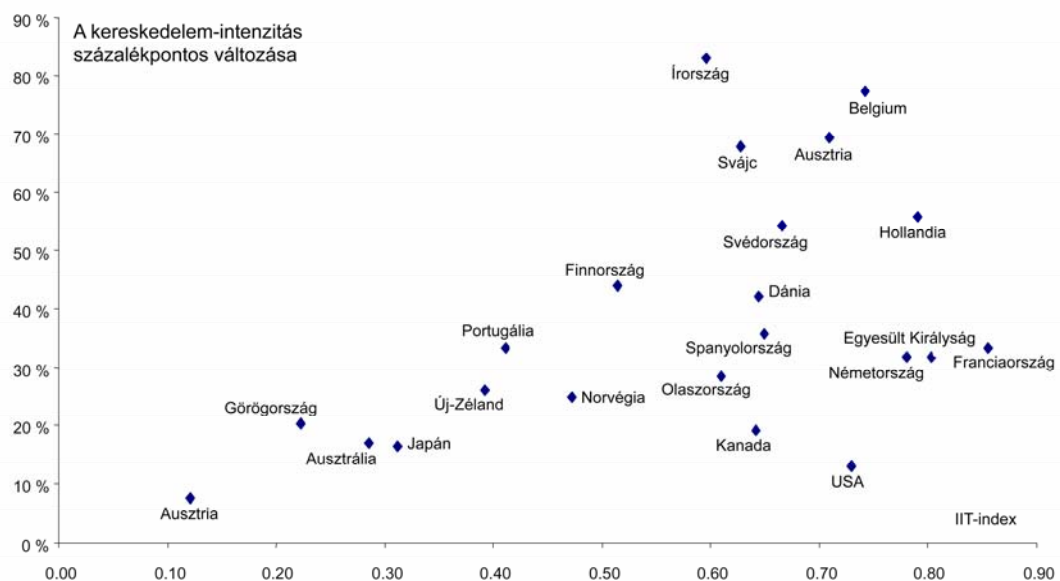
Az ágazaton belüli kereskedelem szintje és változásai alkalmas fokmérői a nemzetközi gazdasági integrációnak, visszatükrözik, hogy az érintett országok milyen mértékben kapcsolódnak be a nemzetközi munkamegosztásba.

Wiig (1999:13) kimutatja, hogy szignifikáns kapcsolat van az iparágon belüli kereskedelem és az adott ország kereskedelem-intenzitásának (kereskedelem/GDP) változása között az 1970 és 1996 közötti időszakban (*4. ábra*). Ebből arra következtet, hogy a vizsgált periódusban az OECD országok kereskedelmének fő mozgatórugója az ágazaton belüli kereskedelem volt, amelynek mára – mint tudjuk – igen magas az aránya összkereskedelmükben (*lásd a 10. táblázatot*).

Azt, hogy az IIT alkalmas mutatója a világgazdasági munkamegosztásba való bekapcsolódásnak az is demonstrálja, hogy az 1990-es években vizsgálva az egyes országok ágazaton belüli kereskedelmét, illetve export- és importvolumenének mozgása közötti korrelációját, a két jelenség között pozitív kapcsolatra derült fény (5. ábra, OECD, 2002b:167). Az export és import ilyen jellegű, magas korrelációja azon országok esetében valószínűsíthető, amelyek kereskedelmében nagy jelentősége van a több országra kiterjedő, vertikálisan integrált termelési hálózatokban¹¹⁴ előállított árucikkeknek (uo.)

Anélkül, hogy az endogén növekedési modellek kérdéskörére kitérnénk megemlítendő néhány tény az ágazaton belüli kereskedelem és a gazdasági növekedés közötti viszonyra vonatkozóan. Backus–Kehoe–Kehoe (1992) több ország mintáján, a skálahozadékat is figyelembe véve azt találják, hogy a GL index szignifikáns pozitív korrelációban van az egy főre jutó GDP növekedési ütemével, amely a növekvő skálahozadék, a termelékenység és a kereskedelem közötti kapcsolatot jelezheti.

4. ábra: A kereskedelemintenzitás változása és az IIT kapcsolata



Forrás: Wiig (1999:13)

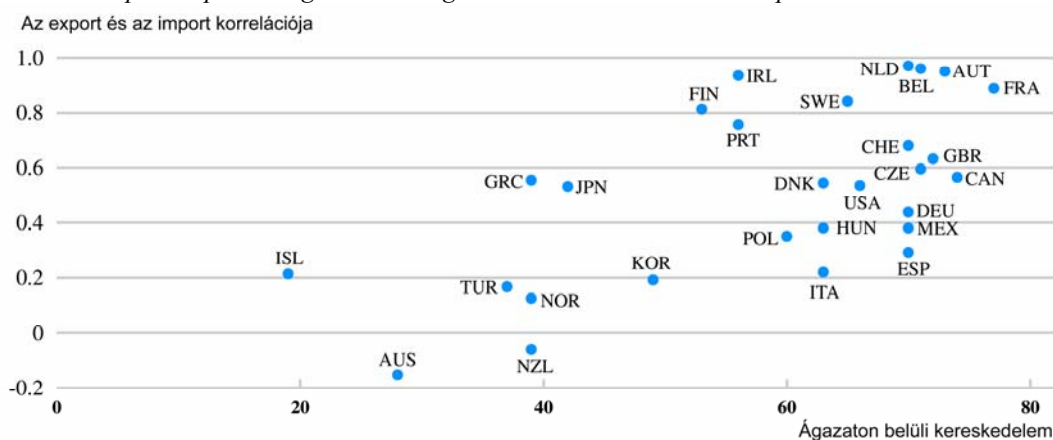
Hoeller–Girouard–Colecchia (1998:87) bár emlékeztet arra, hogy a közelmúlt kutatásai a kereskedelem és a növekedés közötti direkt kapcsolat tekintetében a korábbiakhoz képest elbizonytalanítóbb eredményeket hoztak, megállapítja, hogy indirekt módon a tőkeállományra kifejtett pozitív hatáson keresztül az összefüggés létezhet. Tizenegy EU-országot vizsgálva 1970 és 1985 között azt találja, hogy a kereskedelmi nyitottságnak jelentős hatása van a gazdasági növekedésre, és kimutat egy kevésbé erős kapcsolatot az ágazaton belüli

¹¹⁴ A nemzetközi termelismegosztás tendenciáról, kereskedelemelméleti magyarázatairól és a területre vonatkozó empirikus vizsgálatokról lásd a 4. fejezetet..

kereskedelem és a növekedés között is, amelyet a kereskedelem által teremtett méretgazdaságosságnak és a rendelkezésre álló inputok szélesebb köréből származó hatékonyabb specializációnak tulajdonít.

Hakura–Jaumotte (1999) 87 ország adatait vizsgálva arra a következtetésre jut, hogy az iparágon belüli kereskedelem nagyobb szerepet játszik a technológiatranszferben, mint az iparágak közötti, mivel az országok jobban be tudják fogadni az új technológiát az olyan ágazatokban, amelyekben maguk is termelnek és exportálnak. Eszerint minél nagyobb egy fejlődő gazdaságban azon szektorok száma, amelyek magas ágazaton belüli kereskedelemmel rendelkeznek, annál gyorsabb lehet a felzárkózás. Ennek néhány, a fejlődő országok kereskedelempolitikáját érintő következménye is van (*uo., 15. o.*): i) újra megerősítést nyert a kereskedelmi kapcsolatok fontossága a fejlődő és a fejlett országok közötti technológiatranszferben; ii) a fejlődő országoknak a korábbi gyakorlattól eltérően érdemes lenne a kereskedelmi tárgyalások során aktuális, magasabb IIT-vel rendelkező exportszektoraikat is liberalizálni és iii) ezzel párhuzamosan gazdaságpolitikai támogatást (infrastruktúraépítés, képzés stb.) nyújtani az érintett iparágaknak, emelni működőtökevonzó-képességüket.

5. ábra: Az export/import-mozgások és az ágazaton belüli kereskedelem kapcsolata az 1990-es években



Forrás: OECD (2002b:167)¹¹⁵

Az alfejezet zárásaként feltétlenül érdemes arról a kapcsolatról szólni, amely az intraindusztriális kereskedelem és az üzleti ciklusok között található. Itt rögtön azt is meg szeretném jegyezni, hogy bár a témakör megállapításai tulajdonképpen az optimális valutaövezetek (OCA) elméleti irodalmából származnak, vagy erőteljesen kötődnek ahhoz,

¹¹⁵ A vízszintes tengely a feldolgozóipari átlagos ágazaton belüli kereskedelmét méri, míg a függőleges az export és import éves volumenváltozásainak korrelációs indexét ábrázolja az 1990-2000 közötti időszakban.

magára az OCA-jelenségre és következményeire terjedelmi okoknál fogva nem kívánok kitérni¹¹⁶.

10. táblázat: Feldolgozóipari IIT a teljes feldolgozóipari kereskedelem százalékában

Időszak	1988-91	1992-95	1996-2000	Változás
Magas és növekvő IIT				
Csehország	n.a.	66,3	77,4	11,1
Szlovákia	n.a.	69,8	76,0	6,2
Mexikó	62,5	74,4	73,4	10,9
Magyarország	54,9	64,3	72,1	17,2
Németország	67,1	72,0	72,0	5,0
Egyesült Államok	63,5	65,3	68,5	5,0
Lengyelország	56,4	61,7	62,6	6,2
Portugália	52,4	56,3	61,3	8,9
Magas és stabil IIT				
Franciaország	75,9	77,6	77,5	1,6
Kanada	73,5	74,7	76,2	2,7
Ausztria	71,8	74,3	74,2	2,4
Egyesült Királyság	70,1	73,1	73,7	3,6
Svájc	69,8	71,8	72,0	2,2
Belgium/Luxemburg	77,6	77,7	71,4	-6,2
Spanyolország	68,2	72,1	71,2	3,0
Hollandia	69,2	70,4	68,9	-0,3
Svédország	64,2	64,6	66,6	2,4
Dánia	61,6	63,4	64,8	3,2
Olaszország	61,6	64,0	64,7	3,1
Írország	58,6	57,2	54,6	-4,0
Finnország	53,8	53,2	53,9	0,1
Alacsony és növekvő IIT				
Korea	41,4	50,6	57,5	16,1
Japán	37,6	40,8	47,6	10,0
Alacsony és stabil IIT				
Új-Zéland	37,2	38,4	40,6	3,4
Törökország	36,7	36,2	40,0	3,3
Norvégia	40,0	37,5	37,1	-2,9
Görögország	42,8	39,5	36,9	-5,9
Ausztrália	28,6	29,8	29,8	1,2
Izland	19,0	19,1	20,1	1,1

Forrás: OECD (2002b:161)

¹¹⁶ Az optimális valutaövezetek elméletével kapcsolatos legfontosabb kérdéseket lásd Horváth (2004) tanulmányában, tankönyvi szintű összefoglalásért lásd Krugman–Obstfeld (2003:688-724) 20. fejezetét. A közös fizetőeszköz kereskedelemre gyakorolt hatásáról jó áttekintést nyújt Rose–Stanley (2005) metaanalízise.

A kereskedelem és a gazdasági ciklusok közötti kapcsolat szorossága nem vitatható, a hatásirány elméletileg azonban kétféle lehet. Az egyik hatás a tradicionális kereskedelmi elméletekből, illetve az úgynevezett új gazdasági földrajz teóriáiból¹¹⁷ származik.

Eichengreen (1992) és *Krugman (1993)* amellett érvel, hogy egy adott integrációban résztvevő országok között a liberalizáció specializációhoz vezet¹¹⁸, amely az ágazatspecifikus sokkoknak¹¹⁹ köszönhetően negatív hatással van konjunktúraciklusaik összehangolódására.

Kalemli-Ozcan–Sørensen–Yosha (2001) okait tekintve kissé eltérő, de az integrációból adódó specializációs hatást mutat ki, amely annak köszönhető, hogy az integráció által szorosabban összekapcsolódó tőkepiacok lehetővé teszik a szakosodásból származó kockázatok hatékonyabb megosztását.

Bár úgy tűnik, hogy következtetéseink egyértelműek lehetnek, a kép azonban árnyaltabb ennél. Amennyiben a specializáció a termelési értéklánc mentén történik (termelésmegosztás), azaz amennyiben a szakosodás a komparatív előnyök alapján, de a termékelőállítás különböző fázisai mentén zajlik, akkor logikusan inkább az üzleti ciklusok összehangolódására számíthatunk (*Huang–Liu, 2000, Kose–Yi, 2001*).

Frankel–Rose (1997), (1998) kiindulópontja eltérő. Az integráció, amennyiben a keresleti (illetve egyéb, fontos, az országokra együtt ható) sokkok dominánsak, vagy az ágazaton belüli kereskedelem súlya nagyobb, mint az ágazatok közöttié, a konjunktúraciklusok összehangolódási folyamatát erősíti, hiszen a magas IIT azzal jár hogy az ágazatspecifikus sokkok nem vagy csak csökkent mértékben lesznek aszimmetrikusak az integrálódó országok számára.

Mivel az elmélet tehát nem egységesen ítéli meg a kapcsolatot, az empirikus vizsgálatok adhatnak választ kérdéseinkre.

Frankel–Rose (1998) 21 fejlett országot vizsgálva azt találja, hogy minél többet kereskednek az országok egymással, azaz minél nagyobb a bilaterális kereskedelemintenzitásuk, annál inkább korrelál a gazdasági ciklusuk. A szerzők annak ellenére, hogy nagy jelentőséget tulajdonítanak az ágazaton belüli kereskedelemnek, annak közvetlen hatását nem vizsgálták.

Clark–van Wincoop (2001) az amerikai (USA) régiók és az európai országok komparatív analízise során megerősíti ezt a kapcsolatot, akárcsak *Otto–Voss–Willard (2001)*, akik az

¹¹⁷ *New Economic Geography* – nagyon leegyszerűsítve a külső gazdaságosságon alapuló, jelentős matematikai apparátussal dolgozó lokalizációs elméletek gyűjtőneve.

¹¹⁸ Mindkét tanulmány kiindulópontja az USA és Európa eltérő mértékű regionális specializációja az előbbi javára. *Eichengreen (1992)* az integrálódó piac következményének tartja a specializációt, míg *Krugman (1993)* szerint a növekvő skáláhozadékból származó előnyök így (ti. az integrációval) jobban kihasználhatók, ez pedig földrajzi koncentrációhoz vezet. Következtetéseit az USA gazdasági fejlődésének tendenciáiból vonja le. Lásd még *Krugman–Venables (1996)*.

¹¹⁹ A sokkok tipológiájáról lásd például *Békés (1998:711)*: „A sokk olyan nem várt (negatív vagy pozitív) esemény, melynek következtében (közvetlenül vagy közvetetten) egy adott gazdaságban az endogén változók egy része (infláció, munkanélküliség, output stb.) értéke gyorsan és nagy mértékben módosul.”

OECD országok üzleti ciklusait vizsgálva azt állapítják meg, hogy közöttük a nemzetközi kereskedelem a legfontosabb transzmissziós mechanizmus, bár fontos szerepe van a bilaterális árfolyam-volatilitásnak és a gazdaságok intézményi jellemzőinek is.

Calderón–Chong–Stein (2003) hasonló eredményekre jut 147 ország (33676 országpár) adatainak 1960 és 1999 közötti vizsgálata során. Azt találják, hogy minél magasabb a bilaterális kereskedelem intenzitása, annál magasabb a kibocsátások közötti korreláció, azonban minél aszimmetrikusabb az országok gazdasági struktúrája, a hatás annál kisebb. A kapcsolat erőssége az alábbi sorrendben csökken: Észak–Észak párok, Észak–Dél és Dél–Dél viszonylatok. Ezt annak tulajdonítják, hogy a fejlett országok között az ágazaton belüli, míg az egyéb párokban az ágazatok közötti kereskedelem van túlsúlyban.

Fidrmuc–Schardax (2000) szerint a kereskedelem-intenzitás mellett az IIT további segítséget ad a kelet-közép-európai országok és az EU ciklusai közötti konvergencia megmagyarázásához.

Gruben–Koo–Millis (2002) Frankel–Rose (1998) mintáján végzik el vizsgálataikat, hogy finomítsák a korábbi analízist. Eredményeik a kereskedelem és a ciklusok között a korábbinál gyengébb kapcsolatot mutatnak, illetve nem igazolják, hogy az interindusztriális specializációnak deszinkronizációs hatása lenne. Az ágazaton belüli kereskedelem fontosságát ők is megállapítják.

Imbs (2003) vizsgálatai is megerősítik, hogy a kereskedelem növekedésének csak akkor vannak jelentősebb szinkronizációs hatásai, ha az ágazaton belüli kereskedelem is emelkedik. Összességében az összehangolódásban a pénzügyi integrációnak, az IIT-nek és az országok gazdasági szerkezetében meglévő hasonlóságnak a szerepét emeli ki, illetve azt, hogy a kereskedelem indukálta specializációnak is van, bár gyenge hatása rá.

Shin–Wang (2004:215) négy „csatornát” azonosít, amely szerepet játszik a konjunktúraciklusok összehangolódásában, ezek: i) az ágazatok közötti kereskedelem, ii) az ágazaton belüli kereskedelem, iii) a keresleti sokkok, amelyek ha boomot váltanak ki az egyik országban, akkor a kereskedelmi partnereket is érinthetik a megnövekedett importkeresleten át, illetve iv) az országok között összehangoltabb fiskális és monetáris politika, amelynek igényét a felek közötti intenzív kereskedelem válthatja ki. Az első tényezőnek negatív, míg a többinek pozitív hatást tulajdonítanak.

Korea és ázsiai kereskedelmi partnereinek kapcsolatában (*Shin–Wang, 2004*), illetve 12 kelet-ázsiai országot vizsgálva (*Shin–Wang, 2003*) úgy találják, hogy az üzleti ciklusok összehangolódásának az ágazaton belüli kereskedelem a legfontosabb csatornája, azonban eredményeik szerint – szemben más tanulmányokkal – a növekvő kereskedelem önmagában nem elegendő az erőteljesebb szinkronizációhoz.

Végül *Fidrmuc (2004)* az OECD országokat vizsgálva az 1990-es években kimutatja az IIT pozitív hatását a ciklusok szinkronizációjára, azonban ő sem talál közvetlen kapcsolatot az összehangolódás és a bilaterális kereskedelem intenzitása között.

2.6. Következtetések

A intraindusziális kereskedelem témaköre az 1960-as években, az Európai Gazdasági Közösség létrehozásával került felszínre, bár már korábbi irodalmi utalások is vannak rá. A Leontief-paradoxon mellett ez a kérdéskör volt az, amely a legnagyobb lökést adta a nemzetközi közgazdaságtan elméleti és empirikus kutatásainak, elindítva az úgynevezett új kereskedelmi elméletek gyűjtőnéven ismert paradigmát.

Az első teoretikus munkák a horizontális, majd nem sokkal később a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magyarázatára állítottak fel modelleket, amelyek mára igen nagy számban léteznek, rendkívül változatos, a piaci szerkezettel, skálahozadékkal, fogyasztói preferenciákkal kapcsolatos előfeltevésekre építve.

Az elméletekkel és a gyakorlattal párhuzamosan az intraindusziális kereskedelem mérésének módszertana is folyamatosan fejlődött, a statisztikai, közgazdaságtani és módszertani ellentmondások kiküszöbölésében jelentős lépések történtek. Mára a leginkább alkalmazott mutatókká az egyszerű Grubel–Lloyd-index és mellette annak a szektorális torzítást csökkentő *Greenaway–Milner-féle (1983)* változata vált.

Azokban a kutatásokban, amelyek felbontják horizontális és vertikális típusra az IIT-t, leginkább a *Greenaway–Hine–Milner-féle (1994), (1995)* Grubel–Lloyd alapú, illetve a *Fontagné–Freudenberg-féle (1997)* kereskedelem-típus módszereket alkalmazzák, amelyek a kutatók által választott küszöbértékeken is alapulnak, ezért óhatatlanul szubjektivitást, vagy ad hoc jelleget is hordoznak – bár a metodológia egyre inkább standardizálódik. Az ágazaton belüli kereskedelem dinamikáját érintő mérések egyértelmű módszertani győztesének a Brühlhart (Shelburne)-féle marginális IIT-indexek tűnnek. Mindkét területen érdekes kihívásokat támasztanak *Azhar és Elliott* kutatásai (2003), (2004).

Az empirikus kutatások hamar – tulajdonképpen már a formális elméletek kialakulása előtt megindultak, és eredményeiket – nyilván nem véletlenül – ugyanaz a változatosság, időnként ellentmondásosság jellemzi, amelyet a teoretikus kísérleteknél is megfigyelhettünk.

Az ökonometriai vizsgálatok a jelenség magyarázata során ország- és iparág-specifikus tényezők hatását vizsgálták. A kutatások konzisztenciája jelentős mértékben nőtt az 1990-es évek közepétől, annak köszönhetően, hogy azt a felismerést, mely szerint eltérő okokkal magyarázható a horizontálisan és a vertikálisan differenciált termékek ágazaton belüli

kereskedelme – a kialakuló új módszertannak köszönhetően – ezen a területen is érvényesíteni kezdték.

Mindkét típusra hasonló pozitív hatást fejt ki a kereskedő országok gazdasági fejlettsége, piacainak nagysága, földrajzi közelsége, a kereskedelempolitikai akadályok csökkentése vagy alacsony szintje, illetve a külföldi közvetlen tőkebefektetések. A horizontális típust inkább az országok keresleti és kínálati oldalainak hasonlósága motiválja. A piaci szerkezeteket tekintve a leginkább elfogadhatónak itt a monopolisztikus versenyre épülő modellek tűnnek, amelyek esetében bizonyos szintű méretgazdaságosság is érvényesül, persze ezzel nem állítva azt, hogy az egyéb modellek jelenléte a kereskedelmi folyamatokban egyáltalán nem igazolható.

A vertikális típus esetében a legfontosabb magyarázó tényezők vélhetően inkább az országok közötti relatív tényezőellátottságbeli (fizikai és humántőke) és termelékenységi különbségek, azonban fontos az is, hogy az országok jövedelemeloszlásában bizonyos fokú átfedés legyen. A növekvő skálahozadék szerepe itt nem számottevő. Összességében az elméletek közül a neo-Heckscher–Ohlin-féle és neo-ricardói modellek plauzibilitása tűnik a legjelentősebbnek, természetesen itt sem ignorálva az eltérő piaci struktúrák lehetőségét.

A mérések azt mutatják, hogy mind az Európai Unión belüli, mind az EU és a most csatlakozott kelet-közép-európai országok közötti kapcsolatban az ágazaton belüli kereskedelem súlya a legtöbbször meghaladja az ágazaton belüliét, ezen belül pedig jóval nagyobb a vertikális, mint a horizontális fajta súlya. Ezek a tapasztalatok – amelyekhez hasonlóakhoz jutottak az Európán kívüli vizsgálatokban is – segítettek a kutatóknak, hogy újraértékeljék korábbi, néhol ellentmondásos állításaikat és eredményeiket.

Leegyszerűsítve, ma úgy feltételezhetjük és tapasztalhatjuk, hogy a fejlett országok közötti kapcsolatokban elsősorban a vertikális és a horizontális IIT, a fejlett-fejlődő viszonyban döntően a vertikális ágazaton belüli és az ágazatok közötti, míg a fejlődő-fejlődő viszonyban az interindusztriális kereskedelmi folyamatok dominálnak. Még jobban árnyalja a képet, ha fejlett országokat is tovább csoportosítjuk fejlett Északra és fejlett Délre, mely csoportok közötti árumozgásokban a VIIT dominál.

Az iparágon belüli kereskedelemmel kapcsolatos elméleti és gyakorlati kutatások egyik motivátora a kezdetektől fogva az a kérdés vagy inkább feltevés és egyben megfigyelés volt, mely szerint az önálló gazdaságok kereskedelmi integrációjának alkalmazkodási költségei eltérően alakulnak, ha a létrejövő specializáció inkább ágazaton belüli, mint ágazatok közötti. Az ágazaton belüli kereskedelem dinamikája – melyet legjobban a marginális IIT mutatókkal mérhetünk – és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolatban vannak tisztább és kevésbé világos kérdéskörök.

A világ szinte minden részén megfigyelték – bár az Észak–Észak, Észak–Dél, illetve Dél–Dél viszonyoknak megfelelően eltérő mértékben –, hogy a regionális integrációk (sőt a

GATT/WTO multilaterális kereskedelmi rendszer) létrehozása és elmélyülése pozitív ösztönzést adott az iparágon belüli kereskedelmi folyamatoknak. Plauzibilisnek tűnik az ok és okozat felcserélése is, miszerint éppen ott került sor nagyobb liberalizációra ahol magasabb volt az IIT súlya vagy potenciálja, így következményként az előre jelzett alkalmazkodási költségek is mérsékeltebbek voltak. Hasonló, kölcsönös kapcsolatok mutathatók ki a monetáris integráció és az intraindusztriális kereskedelem viszonyában is.

A munkaerőpiac közgazdaságtanának kutatásai egy másik kapcsolat viszonylag egyszerű tisztázását is lehetővé teszik, kimutatva azt, hogy a munkaerőpiacon az ágazaton belüli alkalmazkodás költségei szignifikánsan alacsonyabbak ahhoz képest, mint ha az átrendeződés ágazatok között menne végbe. A kérdéskör szakirodalmát áttekintve mégsem találtam egyértelmű, erős kapcsolatot integráció és alkalmazkodási költségek között sem elméletileg – nagyon korlátozott ma még az ilyen modellek száma – sem empirikusan. Az esetek többségében szignifikáns kapcsolat mutatható ki, de nem az elvárt nagyságú vagy robusztusságú. Okként elsősorban a teoretikus területek feltáratlanságát, a mérési és ökonometriai problémákat jelölném meg, illetve azt az egyre inkább elfogadott, de még nem megfelelően leírt tapasztalatot, mely szerint az ágazaton belüli kereskedelem nem csak és kizárólag ágazaton belüli, hanem ágazatok közötti alkalmazkodási-specializációs folyamatokat is generál. Újabb kutatásokra van szükség, hogy tisztázzuk a horizontális és a vertikális IIT-nek az alkalmazkodási költségekre gyakorolt eltérő hatását, amelyeket tovább nehezít, hogy a típusok dinamikájának mérésére, így elkülönítve, nem rendelkezünk megfelelő módszertannal.

A 2.5.3. *alfejezetben* néhány egyéb, rendkívül lényeges összefüggésre hívtam fel a figyelmet, amelyek gyakran még szempontként sem merülnek fel az intraindusztriális kereskedelmet tárgyaló munkákban. Láthattuk, hogy biztató empirikus kutatási eredmények születtek az IIT és a kereskedelem-intenzitás, az export/import korreláció, a technológiatranszfer és a gazdasági növekedés kapcsolatát illetően. Csak a közelmúltban került erőteljesebben a vizsgálatok fókuszába az a kedvező hatás, amelyet az iparágon belüli kereskedelem a konjunktúraciklusok szinkronizációjára gyakorol.

Az üzleti ciklusokra vonatkozó elméleti és empirikus eredmények a következőképpen foglalhatók össze:

- A kereskedelem egésze és az üzleti ciklusok közötti kapcsolat sem az elméletben, sem a gyakorlatban nem teljesen tisztázott. Bár az empirikus eredmények nem egyértelműek, mégis inkább a kettő közötti pozitív kapcsolatot támasztják alá.
- Az interindusztriális szakosodással kapcsolatban még kevésbé nyilvánvaló a kép: gyakorolhat negatív (ld. *Krugman, 1993*), de pozitív hatást is, ha a specializáció nem a végtermékgyártás szintjén, hanem egy adott termék előállításának különböző

szakaszai mentén történik. Ilyenkor ha az értéklánc valamelyik pontját sokk éri, akkor ez a további szakaszokra specializálódott országo(ka)t is érinti (*Frankel, 2004*). Az empirikus vizsgálatok ez utóbbi hatás jelentőségét a vártnál kisebbnek találják.

- Az ágazaton belüli kereskedelem jelentőségét mind az elmélet, mind az empiria megerősíti, az eredmények alapján a konjunktúraciklusok összehangolódásának egyik legfontosabb mechanizmusaként tarthatjuk számon. Fel kell azonban hívnunk arra a figyelmet, hogy nem készültek olyan vizsgálatok, amelyek elkülönítenék a horizontális és vertikális iparágon belüli áramlásoknak a jelenségre gyakorolt hatását. A korábbiakban foglaltak alapján azonban egyetérthetünk *Fontagnéval és Freudenberggel (1999)* abban, hogy a horizontális IIT hatása a szinkronizációra vélhetően erősebb, míg a vertikálisé mérsékeltebb.

Összegzésként megállapítható, hogy az ágazaton belüli kereskedelem és a kereskedelem-intenzitás, az export/import korreláció, valamint a gazdasági növekedés közötti kapcsolat, akárcsak az üzleti ciklusok szinkronizációjára kifejtett hatás újabb bizonyítékát adja annak, hogy az ágazaton belüli kereskedelem fontos és alkalmas mutatója egy ország világgazdasági integrációjának. Az iparágon belüli áramlások mérésére kidolgozott indexek jól szemléltetik az országok közötti kölcsönös függőség elemzése során a keresleti oldal integrációjának dinamikáját, de a marginális mutatók segítségével a kínálati oldalon történő átrendeződésről is plasztikus képet kapunk.

3. A külföldi működőtőke-áramlás az elhelyezkedés- és az internalizáció-alapú kereskedelemelméleti magyarázatok tükrében

3.1. Bevezetés¹²⁰

A fejezet bemutatja és rendszerezi a működőtőke-áramlás elhelyezkedés- és internalizáció-alapú kereskedelemelméleti magyarázatait, illetve az azokkal kapcsolatos empirikus kutatásokat. Az elhelyezkedési modellek között jelenleg főáramúnak tekinthető tudástőke-elmélet jelentős erényei mellett több hiányossággal is küzd. Az internalizációs elméletek vizsgálata rámutat, hogy a működőtőke-áramlás jelentőségét és magyarázatát több tényező együttesen adja. Megerősíti az integrált megoldás fontosságát azokban a differenciált termékeket előállító, K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek kiemelkedő szerepe van. Hangsúlyozza emellett a képzett munkaerő, a megfelelő fizikai és intézményi infrastruktúra fogadó országbeli meglétének kiemelkedő szerepét. Úgy tűnik, hogy e szűkebb területen a jövő azoké a modelleké, amelyek egyszerre képesek kezelni a multinacionális vállalatok komplex integrációs stratégiáinak telephelyválasztási és internalizációs vonatkozásait is. Az is egyértelmű, hogy a közvetlen tőkebefektetések típusának – horizontális, vertikális, komplex – vizsgálata újabb dimenzióval gazdagíthatja azt a törekvésünket is, hogy a hagyományostól eltérő módon ítéljük meg egy ország világgazdasági integrációját, illetve annak dinamikáját.

Az elmúlt évtizedekben egyre jobban előretörő transznacionalizálódás több értelemben is drámaian formálta át a termelés szerkezetét: a nemzetközi tőkeáramlás mélyreható változásokat generált a termelési folyamatokban, a vállalati szervezetekben, a vállalaton belüli és vállalatközi kapcsolatokban. Jelentős transzformáció történt a termelés földrajzi struktúrájában is, amely a vállalati tevékenységek (K+F, design, termelés, finanszírozás, marketing) egyre szélesebb körű szétszóródásához vezetett. Súlyát tekintve, a termelés globalizációjának (működőtőke-áramlás, globális termelési helyezés) gazdasági jelentősége meghaladja a kereskedelem globalizációját.

Az átalakulásban főszerepet játszottak a transznacionális vállalatok¹²¹, amelyek növekvő vagy akár vezető pozíciója egyre kevésbé megkérdőjelezhető a gazdasági fejlődés

¹²⁰ A 3.1–3.2.4. alfejezet önálló tanulmányként a Közgazdasági Szemlében jelent meg (lásd Erdey, 2004a).

¹²¹ A multinacionális, transznacionális, nemzetközi, illetve globális vállalat (MNC, TNC) elnevezéseket a kifejtés során egyenértékűként fogom kezelni, akárcsak a területtel foglalkozó szakirodalom jelentős része – mint például az OECD kiadványainak többsége – annak ellenére, hogy lehetséges a definíciószerű megkülönböztetés. Ezeknek a törekvéseknek az összefoglalása megtalálható például Simai (1996:15) könyvében, aki a következőket is megállapítja: „E fogalmak nem tekinthetők ugyan szinonimáknak, kétségtelen azonban, hogy nagy mértékben átfedik egymást, ami használatuk következtelenségeit részben magyarázza is. Tökéletes elhatárolásukra és egységes alkalmazásuk kezdeményezésére törekedni persze naiv és felesleges vállalkozás lenne.”

szempontjából legfontosabb közgazdasági tranzakciókban – a nemzetközi kereskedelemben, a tőkeáramlásban, a tudás- és technológiatranszferben –, így természetesen jelentős hatást gyakorolnak az egyes országok gazdaságpolitikájának formálására is.

A működőtőke-áramlás felgyorsulásának okai jól ismertek:

1. A vállalatspecifikus erőforrások és képességek, főként a tudásalapú immateriális javak megnövekedett nemzetközi mobilitása;
2. a vállalaton belüli és vállalatközi nemzetközi tranzakciók jelentőségének növekedése;
3. a távolsági fuvarozás és a kommunikáció költségeinek, illetve az országokat elválasztó pszichikai és kulturális akadályoknak a drámai csökkenése;
4. a helyhez kötött vagy helyspecifikus eszközök – amelyek közül kiemelkedik a képzett munkaerő és a minőségi fizikai infrastruktúra – növekvő fontossága az értékképző tevékenységek helyszínének kiválasztásában (*Dunning, 1997:69-70*);
5. az átfogó és széles körű kereskedelmi, pénz- és tőkepiaci liberalizáció, amely számottevő módon csökkentette a határokon átnyúló tranzakciók költségét és kockázatát, valamint tetemesen növelte a nemzetközi likviditást (*Ernst, 2000:6*).

Ezek a változások a működőtőke-áramlás közelmúltbeli tendenciáiban a következőképpen jelentek meg.

3.1.1. A működőtőke-áramlás tendenciái

1. A transznacionális termelés 2000-re korábban sohasem látott méreteket öltött, majd 2001-ben szignifikáns visszaesést tapasztalhattunk, amelyre utoljára 1991-ben volt példa.

A működőtőke-állomány 1988 és 1997 között megháromszorozódott. A növekedés főleg az 1990-es évek második felében volt nagyon jelentős: míg 1989-1994 között évente átlagosan 200 milliárd dollár működőtőke-áramlást regisztrálhattunk, ezzel szemben ez az érték 2000-ben 1271 milliárd dollár. A dinamikus növekedés azt jelentette, hogy a multinacionális termelés – legalábbis, ami a fejlett világot és az országok közötti árumozgást illeti – egyre több területen váltotta fel a zárt, „nacionális” termelést. 2001-ben kedvezőtlen fordulat állt be, a működőtőke-áramlás – 731 milliárd dolláros értékével – alig haladta meg az előző évi összeg felét, 2002-ben és 2003-ban pedig további visszaesésre került sor, az érték rendre 651 milliárd, majd 560 milliárd dollárra csökkent¹²². A növekedés 2004-2005-ben tért vissza. Az 1990-es évek működőtőke-boomjában, a 2001-2003-as visszaesésben és a 2004-től újrainduló növekedésben is a felvásárlások és összeolvadások (M&A¹²³) játszották a fő szerepet (*UNCTAD, 2001, 2002b, 2003, 2004a, 2005a, 2006a*).

¹²² A változások magyar gazdaságra gyakorolt hatásáról és a lehetőségekről lásd Kalotay (2003) tanulmányát.

¹²³ *Mergers and Acquisitions*.

2. *A működőtőke-állomány földrajzi megoszlása nagyon egyenlőtlen: körülbelül 70 százaléka a fejlett világban, 30 százaléka a fejlődőben helyezkedik el (World Bank, 1999)* – a koncentráció utóbbiak esetében ráadásul még nagyobb egyenlőtlenégeket mutat: a működőtőke döntő többsége 15 országban, főként Ázsiában és Latin-Amerikában összpontosul.

A fejlődő országok csak az 1980-as évek közepétől kezdődően voltak képesek számottevően növelni súlyukat a világ tőkeimportjában. 1988-1989-ben részesedésük 16,9 százalék volt, amely 2003-ban már 30,7 százalékra rúgott. Látványos az emelkedés mértéke az országcsoport tőkeexportjában is, amely az 1990-es évek elejének elhanyagolható nagyságáról 2003-ra 5,8 százalékra nőtt. Míg 1985-ben 17 olyan országot találunk, amelynek tőkeimportja meghaladja a 10 milliárd dollárt évente, és ebből 7 fejlődő, addig 2000-ben már több mint 50 ilyen ország van, amelyből 24 fejlődő. A tőkeexport területén hasonló változásokat tapasztalhattunk (*CEPAL, 2002:44*).

Az aszimmetria persze továbbra is jelentős. A száz legnagyobb nempénzügyi transznacionális vállalat anyavállalatának országai között csak elvétve találunk fejlődőt, számuk 2003-ban is csupán kettő (Hutchison Wampoa Limited – Hongkong, Kína, Singtel Ltd. – Szingapúr). A Dél országai közötti egyenlőtlenégeket jól tükrözi az 50 legnagyobb, fejlődő országbeli anyavállalat földrajzi megoszlása: ezek összesen 12 országban találhatók, közülük 44 mindössze hét országban: Kínában (12, ebből Hongkongban 11), Koreában (5), Malajziában (4), Mexikóban (7), Szingapúrban (6), Dél-Afrikában és Tajvanban (5-5) (*UNCTC, 1991, UNCTAD, 2003, 2004*).

A 2001-2002-es visszaesés a fejlődő országok döntő többségét is kedvezőtlenül érintette, az Afrikába, Ázsiába és Latin-Amerikába irányuló tőkeexport egyaránt csökkent, szemben a közép-kelet-európai régióval, amely növekvő működőtőke-beáramlást tudhatott magáénak a negatív globális tendenciák ellenére.

Dél és Észak országainak esetében a működőtőke-áramlás meglődülésével jellemezhető időszakok csaknem egybeesnek, azonban a fejlődő országokban tapasztalható visszaesések száma és időbeli lezajlása is gyakran eltér a világ más részeinek tendenciáitól. Ezzel is magyarázható, hogy azokat az éveket, amelyekben a fejlődő világ részesedése nő a működőtőke-áramlásból, újra és újra olyan évek követik, amelyekben a tendencia ellentétes irányú (*UNCTAD, 2003:16*).

3. *A működőtőke-áramlás egyre szorosabban társul az áruk és szolgáltatások vállalaton belüli kereskedelmével, illetve a vállalatok közötti kapcsolatok különböző új formáival.*

A 20. század végére a nemzetközi kereskedelem körülbelül harmada a transznacionális vállalatokon belül (az Egyesült Államok összkereskedelmében ez az arány 40 százalékos – *Clausing, 2003:2207*), további harmada transznacionális vállalatok és tőlük független

partnerek között zajlik. A transznacionális vállalatok tehát a világkereskedelem csaknem kétharmadának szereplői, a külföldi leányvállalatok helyi értékesítése azonban még ezt is felülmúlja. Az anyaországon kívül folytatott üzleti tevékenység fő formája összességében a leányvállalatok működtetése, az export csak másodlagos szerepet játszik (*OECD, 2001b:11*). A külföldi leányvállalatok kibocsátása az 1970-es évek végétől meghaladja a világ exportját, napjainkra csaknem kétszerese annak (*UNCTAD, 2000:3-4*). A 2003-as értékek rendre 17,5 ezer milliárd és 9 ezer milliárd dollár (*UNCTAD, 2004:9, I. 3. táblázat és WTO, 2004:5, I. táblázat*). A vállalaton belüli és az ágazaton belüli kereskedelem súlyának növekedésével – amelyek arányát a világkereskedelmen belül az *OECD (1996)* már az 1990-es években 70 százaléknál magasabbra becsli – a működőtőke egyre nagyobb hatást gyakorol a nemzetközi kereskedelem szerkezetére is¹²⁴.

4. *A transznacionális vállalatok tehát egyre fontosabb szerepet játszanak a világgazdaságban.* Dinamikus és technológiaintenzív termékek belső piacait működtetik, amelyekhez csak leányvállalataiknak vagy korlátozottabb mértékben a termelési hálózataikhoz kapcsolódni képes független vállalkozásoknak van hozzáférésük. 2003-ban körülbelül 61 ezer transznacionális vállalat – 900 ezer leányvállalatot működtetve – 8 ezer milliárd dollár globális működőtőke-állománnyal rendelkezett. A leányvállalatok által képzett hozzáadott érték a világ GDP-jének körülbelül 10 százalékára rúgott, több mint 54 millió embert foglalkoztatva külföldön (*UNCTAD:2004:8-9*).

5. *A gazdasági szektorok közül a legtöbb működőtőke a szolgáltató ágazatba áramlik.* A legjelentősebb tőkeexportőrök esetében ez az áramlások felére, kétharmadára is rúghat, az OECD esetében pedig a feldolgozóiparhoz képesti aránya körülbelül 2:1 (*OECD, 2000a:37*). A magas részesedés egyáltalán nem meglepő, ha azt tekintjük, hogy a fejlett országokban az ágazat körülbelül kétharmados súllyal képviselteti magát a GDP előállításában. A fejlődő országokban 1999-re ez az arány meghaladta az 50 százalékot és 57 százalékos nagyságú volt a rendszerváltó országokban (*UNCTAD, 2002a:157*). A növekedéshez hozzájárult a felzárkózó gazdaságokban az utóbbi évtizedekben lezajlott liberalizáció és privatizáció, a vállalatszervezési innovációk, az új típusú, elsősorban az informatikához kötődő szolgáltatások (*CEPAL, 2002:45*), valamint a nemzetközi szolgáltatáskereskedelemnek a GATT/WTO égisze alatti multilaterális liberalizációja is.

Az átrendeződéssel együtt megfigyelhetünk egy másik nagy jelentőségű tendenciát is, a legfejlettebb technológiát alkalmazó és igénylő ágazatok (félvezetőgyártás, biotechnológia) erőteljes földrajzi koncentrációját (*CEPAL, 2002:45*).

¹²⁴ *A vállalaton belüli kereskedelem kiemelkedő példáit az autógyártásban, a gyógyszeriparban, a fogyasztói elektronikai iparban és az élelmiszeriparban találjuk, a feldolgozóiparon kívül jelentősége csökken.*

Általánosságban elmondható, hogy a multinacionális vállalatok jelenléte a K+F-igényes, képzett munkaerőt magas arányban alkalmazó, technikailag komplex vagy differenciált terméket előállító szektorokban a legkiemelkedőbb. A beruházó cégek gyakran rendelkeznek olyan immateriális eszközzel, amelyet inkább a vállalaton belül kívánnak tartani, mintsem licencátadáson keresztül kiaknázni. Jellemző rájuk az is, hogy általában nagyobbak, mint iparági versenytársaik (*Shatz–Venables, 2000:1*).

A 2001-2003-as visszaesés is leginkább a szolgáltató szektort és a feldolgozóipart érintette: legsúlyosabban a pénzügyi, közlekedési-szállítási, raktározási és kommunikációs szolgáltatásokat, más ágazatokban – egészségügyi, szociális szolgáltatások – nem történt hanyatlás, vagy akár még növekedésről is számot adhatunk, mint például a primer szektorba irányuló működőtőke-befektetések esetében (*UNCTAD, 2003:5*).

Összességében tehát a működőtőke-befektetések tendenciái jelentős átrendeződést és koncentrációt mutatnak, amelynek elméleti magyarázatait a fejezet további részeiben mutatom be.

3.2. A működőtőke-áramlás kereskedelemelméleti magyarázatai és az empirikus tapasztalatok

A külföldi működőtőke-áramlással foglalkozó elméleti és empirikus kutatások is jelentősen megszorodtak az elmúlt években. Ennek okát egyrészt a befektetések dinamikus, a globális termelés és kereskedelem növekedési ütemét is meghaladó bővülésében, másrészt a működőtőkének a gazdaságfejlődésben játszott szerepében is kereshetjük, amely utóbbi látványosan tükröződik vissza a fejlődő országoknak a működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos magatartásának – főként az 1970-es éveket követő időszakra tehető – gyökeres megváltozásában.

Az 1980-as évek elejéig, csaknem negyven éven keresztül domináns, neoklasszikus Heckscher–Ohlin-elméletben a termelési tényezők immobilitását feltételezték. Ez a korlátozott mobilitás megfelelő összhangban volt a 20. század elején sok országban alkalmazott szigorú bevándorlási szabályokkal, illetve a nemzetközi tőkeáramlásnak az aranystandard megszűnéséhez kapcsolódó visszaesésével – a második világháború után újraéledő és új alapokon megszerveződő multilaterális pénzügyi (Bretton Woods) és kereskedelmi (GATT) rendszer keretei között azonban elvesztette realitását.

Az *Organisation for European Economic Co-operation* (OEEC) – az OECD elődje, amelyet a Marshall-terv amerikai és kanadai segélyeinek adminisztrációja érdekében hoztak létre – a kereskedelmi, az Európai Fizetési Unió (*European Payments Union* – EPU) pedig a pénzügyi és tőkekapcsolatok terén hozott olyan változásokat magával, amelyek miatt az 1950-

es évekre a portfólió- és a működőtőke-befektetések ismét a világgazdaság meghatározó áramlásaivá váltak.

Az első jelentős – sokáig meghatározó – elméleti kísérlet a termelési tényezők kereskedelmének a HO-elméletbe történő integrálására *Mundell (1957)* nevéhez fűződik. Modelljének következtetése szerint a kereskedelem és a tényezőmozgások egymás helyettesítői, az árumozgás akadályai a tőkemozgást (immobil munkát és legalább részlegesen mobil tőkét feltételezve) erősítik és megfordítva.

A Heckscher–Ohlin-modell szigorú feltételrendszere és az ebből adódó következtetések a tőkeáramlás és az árukereskedelem helyettesíthetőségére – még ha magyarázatot adnak is a horizontális működőtőke-áramlás egy formájára, amelynek célja a kereskedelmi korlátozások megkerülése – messze állnak attól, hogy megfelelően komplex képet fessenek a nemzetközi tőkemozgásokról.

Greenaway–Lloyd–Milner (2001) *Agmon (1979)-től* eredeztetik azokat a modelleket, amelyek már a kereskedelem és a működőtőke komplementer jellegével is foglalkoznak. A helyettesítő és/vagy kiegészítő kapcsolatot is kezelni képes, a piacelmélet legújabb vívmányait is felhasználó¹²⁵, matematikai modellek az 1980-as évek közepétől jelentek meg, építve azonban a vezetői közgazdaságtanból származtatható elképzelésekre is, amelyek a multinacionális vállalatok döntéshozatali folyamatainak elemzésével közelítenek a külföldi beruházásokhoz. Utóbbiak közül Dunning eklektikus modellje gyakorol a mai napig jelentős hatást a téma irodalmára. Ennek áttekintése előtt azonban definiálnunk kell a horizontális és a vertikális működőtőke fogalmát.

A *horizontális* multinacionális vállalatok több, különböző országban elhelyezkedő üzemben állítják elő ugyanazt a terméket, és a helyi piacokat inkább a leányvállalatok termelésével szolgálják ki, mintsem az anyaországból származó exporttal. A fogyasztókhöz való közelségből származó előnyök olyan tényezőknek köszönhetők, mint az alacsonyabb fuvar költségek, a vámok megkerülése, kevesebb kulturális akadály. Néhány ország tudatosan használta fel kereskedelempolitikáját a működőtőke beáramlásának ösztönzésére: a magas vámok alkalmazása kifizetődőbbé tette helyi leányvállalatok létrehozását a külföldi cégek számára, mint a lokális kereslet exporttal való kiszolgálását.

Bizonyos esetekben nincs is választási lehetőség az export és a helyi termelés között, ilyenek elsősorban a – nemzetközi kereskedelemben nem kerülő (*nontradable*) – szolgáltatások (kiskereskedelem, bizonyos banki, pénzügyi szolgáltatások stb.), illetve a természeti erőforrások kitermelése, amely sok szegény ország esetében az egyik legfontosabb, ha nem az egyetlen tőkevonzó tényező – bár ez utóbbi a vertikális működőtőke-befektetés formájában

¹²⁵ *A modern piacelméletek magyar nyelven is elérhető, tankönyvi összefoglalása megtalálható Carlton és Perloff (2003) művében, ezek nemzetközi gazdaságtani vonatkozásai pedig például Krugman és Obstfeld (2003) munkájának 6., 7., és 11. fejezetében.*

jobban elképzelhető. A horizontális működőtőke-áramlás elsősorban az országok között a *keresleti* oldalon végbement integráció mélységét és dinamikáját tükrözi.

A *vertikális* működőtőke-beruházás a befektetések hatékonyságát hivatott növelni. A vállalati termelési lánc feldarabolását és egyes részeinek más országbeli leányvállalatokhoz való telepítését jelenti, ahol a hatékonyság növekedése a célország eltérő relatív tényezőellátottságának, gazdaságpolitikájának, szabályozási környezetének kihasználásából adódik. Leggyakrabban a termelési folyamat munkaintenzív részeit alacsony munkaerőköltségekkel rendelkező országokba helyezik ki – leányvállalati formában –, míg a humán erőforrás- és tőkeintenzív részek az anyaországban maradnak.

Már az ipari forradalom időszakában is megfigyelhető volt a termelés nemzetközi fragmentációja, amelyet a technológiai fejlődés mozdított előre, lehetővé téve, hogy a transznacionális vállalatok termelőegységeiket leválasszák a vállalati központról. E korai időszaktól kezdve fontos szerepet játszanak a politikai stabilitás mellett a vám- majd később a nem vám jellegű akadályok is a termelőtevékenységek külföldre való kihelyezésében, akárcsak a méretgazdaságosság kihasználásából fakadó előnyök, amelyek a termékszakosodás irányában hatottak a globális és regionális piacokon. A termelési folyamat technológiai innovációi, a menedzsment-, a marketing-, a logisztikai és egyéb üzleti ismeretek fejlődésével növelték a transznacionális vállalatok földrajzi elterjedésének rugalmasságát, amely a globális és regionális termelési hálózatok létrejöttével ezen vállalatok világgazdasági súlyát is tovább erősítették. E tény tükröződik abban is, hogy napjainkra csak igen kevés számú országot hagyott érintetlenül a transznacionális vállalatok tevékenysége. A vertikális működőtőke-áramlás, sajátosságaiból adódóan, döntően az országok között a *kínálati* oldalon végbement integráció mélységét és dinamikáját tükrözi.

A horizontális és vertikális működőtőke-beruházások előnyeit és hátrányait általánosságban a 11. táblázat mutatja be.

11. táblázat: A horizontális és vertikális FDI költségei és előnyei

	Horizontális működőtőke	Vertikális működőtőke
Költségek	a növekvő skáláhozadék csökkenő mértékű kihasználása a tevékenység szétbontásából adódó költségek	a tevékenység szétbontásából adódó költségek
Előnyök	piacra jutás: – alacsonyabb kereskedelmi költség (szállítás, vámok stb.) – stratégiai előny	tényező-költség-megtakarítás

Forrás: Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik (2004:8) 2. fejezet, 2.2 táblázat.

3.2.1. Dunning eklektikus elmélete

Ha egy multinacionális vállalat külföldi beruházás mellett dönt, sokféle akadállyal és hátránnyal kell szembenéznie. A külföldi működésből adódóan felmerülnek bizonyos költségek. Ezek lehetnek magasabb kommunikációs, szállítási költségek, származhatnak a kulturális különbségekből vagy a helyismeret hiányából (11. táblázat). Nyilvánvaló tehát, hogy a transznacionális vállalatnak olyan előnyökkel kell rendelkeznie a helyi cégekhez képest, amelyek meghaladják ezeket a költségeket. Ez az elképzelés Hymer (1960/1976)¹²⁶ elméletéig vezethető vissza, formálisabb, igen széles körben elterjedt változatát Dunningnak köszönhetjük.

A multinacionális vállalatok sokszínű elméletrendszerének egyik leghatásosabb képviselője Dunning (1977), (1981) eklektikus elmélete, amely tulajdon–telephelyválasztás–internalizáció (*Ownership, Location, Internalisation* – OLI) paradigmaként is ismert – és a működőtőke-befektetésekre vonatkozó elméleteknek egyrészt szintézise, másrészt az 1980-as évektől születő teóriáknak egyik fontos alapja, mozgatórugója.

A modell szerint három feltételnek (előnynek) kell szükségszerűen jelentkezni ahhoz, hogy egy vállalat külföldön fektessen be:

1. A tulajdonosi vagy tulajdonspecifikus (*ownership*) előnyök olyan anyagi és nem anyagi javakból adódnak, amelyekkel más cégek nem rendelkeznek, és amelyek elegendő előnyt nyújtanak ahhoz, hogy ellentételezzék a külföldön való termelésből adódó megnövekedett költségeket. Az anyagi javak közé tartozhatnak olyan fizikai termékek, amelyek szabadalmi védeltséget élveznek, a nem anyagiak közé egy sajátos technológia, know-how, menedzseri vagy műszaki tudás és tapasztalatok, márkák és védjegyek, üzleti image és reputáció.

2. A telephely-választási (*location*) előnyök megléte szükséges ahhoz, hogy a multinacionális vállalatnak érdekesebb legyen egy külföldi országban termelni, mint az anyaországban, és például onnan exportálni. A horizontális multinacionális vállalatok számára ilyenek lehetnek a nagy piac, a jelentős szállítási költségek vagy a protekcionizmus magas szintje, a vertikálisak számára pedig az országok közötti tényezőár-különbségek. Utóbbiak tipikusan a következő formákban jelenhetnek meg: olcsó munkaerő, a természeti erőforrások elérhetősége, megfelelő infrastruktúra, kedvező jogi szabályozás, megfelelően kiépült intézményrendszer. Ide kell sorolni a nemzetközi kereskedelembe nem kerülő (*nontradable*) szolgáltatások nyújtását is, mivel ezek termelése és fogyasztása egyszerre megy végbe (nem készletezhető), elengedhetetlen a felvevőpiachoz való közelség.

3. Internalizáció. Ha egy vállalat rendelkezik tulajdonosi és telephely-választási előnyökkel, a külföldi leányvállalat létrehozása mellett választhatja a független külföldi

¹²⁶ Hymer 1960-as disszertációja csak halála után, 1976-ban jelent meg.

partnerrel való szerződéses kapcsolat kialakítását is. Ezért ahhoz, hogy működőtőke-beruházás valósuljon meg szemben a piaci alapú megoldásokkal (például licencátadással), rendelkeznie kell internalizációs előnyökkel is. Tulajdonképpen az egymással összefüggő tevékenységek együttes irányításából származó előnyök kihasználásáról van itt szó. Szükség lehet az internalizációra, ha az immateriális eszköz tulajdonosa tart a licenc átvevőjének opportunistá magatartásától, vagy ha a két fél közötti kapcsolat nem foglalható elegendően egyszerű és kikényszeríthető szerződésbe. További internalizációs motívumot jelenthetnek az input-ellátás ellenőrzésének igénye, a közbülső vagy végtermékek megfelelő minőségének biztosítása vagy például az elszámoló árak alkalmazásából adódó stratégiai előnyök.

Széles körű elfogadottsága ellenére az eklektikus elméletet több kritikával is illették. *Rugman (1985)* csak az internalizációs előnyök relevanciáját fogadja el. *Graham (1996:186-191)* szerint Dunning teóriája csak egy rendszertani összefoglaló és nem magatartási modell. *Markusen (1995:174)* megjegyzi, hogy az elmélet „...azért is hiányos, mert a működőtőke-beruházásoknak csak a szükséges feltételeivel foglalkozik. Keveset mond a licencátadás, a közös vállalat vagy az export alternatív lehetőségei közötti választásról.” *Buckley–Casson (1998)* az OLI- és az arra épülő modellek statikus voltát emeli ki, ami miatt az „aranykort” (a második világháborútól 1973-ig) követő időszakban az üzleti környezet nagyobb bizonytalanságai, volatilitása miatt nem alkalmasak elemzési eszköznek¹²⁷. A kritika természetesen azokat az empirikus munkákat is illeti, amelyek az eklektikus elméleten alapulnak.

Összességében azonban elfogadhatjuk azt az álláspontot, hogy az eklektikus elmélet megfelelő keretrendszer nyújt a közvetlen külföldi befektetések mögött meghúzódó legfontosabb gazdasági mechanizmusok vizsgálatához. Érdeemes arra is felhívni a figyelmet, hogy a közelmúlt és a jelen elméleti irányzatai kiindulópontul használják az OLI-teória legfontosabb szempontjait a multinacionális vállalatok jellemvonásainak modellezése során.

3.2.2. Az új működőtőke-elméletek és az ezekre vonatkozó empirikus vizsgálatok

Az 1980-as évek jelentős fejlődést hoztak a kereskedelmi elméletek területén. Szembesülve a tényekkel – az Észak–Észak irányú áramlások meghatározó arányával a világkereskedelemben, illetve az ágazaton belüli kereskedelem szignifikáns súlyával, amelyek magyarázatára a tradicionális ricardói vagy a Heckscher–Ohlin-féle elmélet nem, vagy csak korlátozottan volt képes –, a nemzetközi közgazdaságtannal foglalkozó kutatók sikeresen

¹²⁷ Az új modelleknek szerintük többek között a bizonytalanságra és volatilitásra, a közös vállalatokban és üzleti hálózatokban történő együttműködésre, a menedzseri képességre és a szervezeti kultúrára, illetve változásra kell koncentrálniuk (uo., 22. o.).

dolgoztak ki olyan elméleteket, amelyek már jól kezelik ezeket a jelenségeket. A legtöbb modellben szerepet kap a termékdifferenciáció és a (növekvő) skálahozadék kérdésköre.

A publikációk első hulláma elsősorban a nemzetközi kereskedelemmel foglalkozott, szinte tudomást sem véve a multinacionális vállalatokról, annak ellenére, hogy a valóságban a modellezett piacokhoz hasonlóan ezek voltak túlsúlyban, arról nem is beszélve, hogy akárcsak a kereskedelemben, a működőtőke-áramlásban is uralkodóak a fejlett országok közötti és az intraindusztriális áramlások. A működőtőke formalizált modelljei az 1980-as években kezdtek megjelenni. Két nagy águkat – a telephelyválasztáson és az internalizáción alapulóakat – különböztetjük meg. A telephelyválasztáson alapuló elméletek az áru- és a tőkeexport közötti választásra teszik a hangsúlyt, az OLI-elméletből elsősorban a tulajdonosi (O) és a telephely-választási (L) előnyöket modellezzik. Az internalizációs előnyöket (I) modellező elméleteknek pedig az a leglényegesebb kérdése, hogy a nemzetközi cégek milyen esetekben és miért választják az integrált működést szemben a piaci alapú megoldásokkal¹²⁸. A két ág nem versenytársa, hanem inkább kiegészítője egymásnak, ami annak tulajdonítható, hogy az előbbi viszonylag mostohán, leginkább implicit vagy jelentősen leegyszerűsített módon kezeli az internalizációs döntést. Ugyanez a helyzet az utóbbinál a telephely-választási döntésekkel. A 3.2.3. alfejezetben a telephely-választási, a 3.2.4. alfejezetben pedig az internalizáció-alapú elméletekkel foglalkozom.

Mielőtt ezekre rátérnénk, érdemes azonban egy pillanatra elidőzni a témával kapcsolatos hazai kutatásoknál. A külföldi működőtőke-áramlással, a multinacionális vállalatokkal foglalkozó magyar szakirodalom rendkívül gazdag és színvonalas, azonban míg például Dunning elméletét részletesen tárgyalja és felhasználja, addig a működőtőke-áramlás kereskedelemelméleti magyarázatait nem, vagy csak érintőlegesen kezeli. Néhány tanulmány nézőpontja témánk szempontjából is fontos.

Szanyi (1997) a tőkemozgás külkereskedelem- és vállalatelméleti megközelítéseit különbözteti meg, utóbbiak között tárgyalva részletesen az OLI-elméletet. *Oszlay (1999:11)* osztályozásában az ebben a fejezetben tárgyalt modellek, illetőleg azok egy része az oligopolisztikus versenyhelyzetekkel foglalkozó iparági szervezetek elméletéhez sorolhatók. *Éltető (1999)* a külföldi működőtőkének a külkereskedelemre gyakorolt hatását elemzi Csehországban, Magyarországon Szlovákiában és Szlovéniában. *Antalóczy–Sass (2001), (2002)* a vállalaton belüli kereskedelem tendenciáit, befolyásoló tényezőit, hatásait tárja fel (lásd még *Sugimoto–Éltető, 2001*). *Antalóczy–Éltető (2002)* elsősorban gyakorlati megközelítésben foglalkozik, többek között, a külföldi befektetéseknek az anyacégre gyakorolt hatásaival. *Sass (2003)* a gazdaságpolitika befektetésösztönzési lehetőségeit elemzi,

¹²⁸ Az internalizációs elméletek tulajdonképpen a vállalat határait kutató irodalomnak (lásd például *Kapás, 2003*) – az egyik speciális területét alkotják.

kitérve a működőtőke és a versenyképesség közötti kapcsolatra vonatkozó empirikus tapasztalatokra is.

3.2.3. A telephelyválasztáson alapuló működőtőke-elméletek

A telephely-választásra épülő kereskedelemelméleti modellek és az idevágó empirikus vizsgálatok bemutatása és rendszerezése (12. táblázat) során felhasználom *Brainard (1993a)*, illetve *Markusen–Maskus (2001a)* kategóriáit, kiegészítve az egészen újnak tekinthető komplex integrációs stratégiák csoportjával¹²⁹.

12. táblázat: A telephelyválasztással kapcsolatos elméleti és empirikus munkák rendszerezése¹³⁰

Modell	Horizontális FDI	Vertikális FDI	Empirikus vizsgálatok
1. A tényező-ellátottsági modellek		<i>Helpman (1984), (1985), Helpman–Krugman (1985), Konan (2000)</i>	<i>Brainard (1993b), Ekholm (1997)</i>
2. A közelség-koncentráció megközelítés	<i>Markusen (1984), Horstmann–Markusen (1987a), (1992), Brainard (1993a), Markusen–Venables (1998), (2000)</i>		<i>Brainard (1993b), (1997), Ekholm (1998), Barrios–Görg–Strobl (2003)</i>
3. A tudástőke modell	<i>Markusen és szerzőtársai (1996)</i>	<i>Markusen (1997)</i>	<i>Carr–Markusen–Maskus (2001), Markusen–Maskus (1999), (2002), Davies (2002), Blonigen–Davies–Head (2003), Braconier–Norbäck–Urban (2002), (2003), Yeaple (2003a)</i>
4. Komplex stratégiák	<i>Ekholm és szerzőtársai (2003), Yeaple (2003b), Grossman és szerzőtársai (2003)</i>		<i>Hanson–Mataloni–Slaughter (2001), (2003), Smarzynska (2004), Ekholm szerzőtársai (2003), Feinberg–Keane (2003)</i>

Forrás: saját összeállítás

3.2.3.1. A tényezőellátottsági (vertikális) modellek

Az első próbálkozás a multinacionális vállalatok beemelésére az új kereskedelmi elméletek rendszerébe a vertikális működőtőkével kapcsolatban született meg (*Helpman 1984, 1985,*

¹²⁹ Az elnevezés az UNCTAD éves összefoglaló kiadványa a *World Investment Report* nyomán vált népszerűvé (lásd például UNCTAD 1993-tól 1999-ig minden évben, részletesebben UNCTAD (1998:111-116).

¹³⁰ A publikációk megjelenési időpontjai nem tükrözik a kutatások kronológiai sorrendjét.

illetve *Helpman–Krugman, 1985*)¹³¹. A modellek két részre osztják a vállalat tevékenységét, a vállalati központ szolgáltatásaira (*headquarter services*) és a termelésre, amelyek földrajzilag elválaszthatók egymástól. Előbbiek jelenítik meg az OLI paradigma tulajdonosi előnyeit; lényegében a közjavakhoz hasonló tulajdonsággal rendelkeznek, sok üzem számára nyújthatók anélkül, hogy a csökkenő hozadék elve érvényesülne (például tervek, szabadalmak, a menedzsment szaktudása, K+F). A telephelyválasztási előnyök pedig úgy jelentkeznek, hogy az eltérő tényezőintenzitású központi szolgáltatások előállítását és a terméktermelést különböző országokban végzik, amelyeknek eltérő a relatív tényezőellátottsága. Mindegyik modell zéró kereskedelmi költségeket feltételez.

Az elért eredmények ellenére nyilvánvaló, hogy az Észak–Dél irányú FDI-modell – *Brainard (1993a)* elnevezésével: a tényezőkülönbségekre alapozó modell – az empirikusan megfigyelhető működőtöke-áramlásoknak csak egy töredékére volt képes magyarázatot adni.

3.2.3.2. A közelség–koncentráció hipotézis (a horizontális modell)

Az alternatív, horizontális modellek egyik első változatát *Markusen (1984)* dolgozta ki. Elméletének magja az összvállalati szinten jelentkező méretgazdaságosság¹³². Azok a funkciók, amelyeket a cégközpont lát el, egyszerre képesek több helyszínen is emelni a termelőtevékenységek produktivitását. Kimutatja, hogy e feltétel megléte (tulajdonspecifikus előny, O) önmagában elegendő a multinacionális tevékenység megjelenéséhez. Míg az előző modellek monopolisztikus piaci szerkezetet és eltérő tényezőellátottságot feltételeztek, nála vagy duopólium – egy-egy cég mindkét országban –, vagy egy multinacionális monopólium működik az egyensúlyi helyzetben. A két ország azonos tényezőellátottsággal, technológiával és preferenciákkal rendelkezik. A vállalatspecifikus méretgazdaságosság ösztönzi a multinacionális vállalatot, hogy mindkét országban felállítson termelőegységeket, amelyek ugyanazt a terméket gyártják.

A horizontális multinacionális vállalatok elméletbe jól illeszkedik *Horstmann–Markusen (1987a)* részleges egyensúlyi modellje is, amely oligopolisztikus piaci szerkezetre épül. Fontos eleme, hogy a korábbi *Markusen (1984)* modell technológiai feltételeit veszi alapul, illetve hogy a cégek pozitív szállítási költségekkel szembesülnek. A szerzők megkülönböztetnek vállalat- és üzemspecifikus fix költségeket, amelyek vállalat- és üzemspecifikus méretgazdaságossághoz vezetnek. A vállalatspecifikus fix költségek (K+F, egyéb immateriális javak) következtében a multinacionális vállalatok hatékonyabbak, mint a különálló, nemzeti tulajdonban lévő vállalatok – amelyek esetében ezek a költségek

¹³¹ Két későbbi modell, amely részben ezeken alapszik: *Zhang–Markusen (1997)*, illetve *Konan (2000)*.

¹³² *Markusen (1984:205)* eredeti megfogalmazásában „multi-plant economies of scale”.

megduplázódnak –, tehát kedvez a multinacionális vállalatok létrejövetelének. Vannak olyan helyzetek azonban – a jelentős üzemi szintű méretgazdaságosság és az alacsony szállítási költségek kombinációja –, amikor a járható út a koncentráció és a külpiac exporttal történő kiszolgálása.

Horstmann–Markusen (1992) későbbi modelljében a piaci szerkezet a vállalatok üzemelhelyezési döntéseinek függvényében teljes mértékben endogén módon alakul ki. Azt is kimutatják, hogy az adópolitika kis változásai – az egyensúlyi piacstruktúra változásával – jelentős jóléti hatásokat generálhatnak.

Brainard (1993a) általános egyensúlyi modellje a Krugman-féle, nemzetközi kereskedelemre vonatkozó, „hazai piac-hatást” (*home market effect*)¹³³ kiterjeszti a működőtőke-áramlásra is, ami itt azt jelenti, hogy a nagyobb országokban tendenciaszerűen több multinacionális vállalat fog működni. A termékszerkezet a *Helpman–Krugman* (1985) modelléhez hasonló: két termékosztály van, az egyik növekvő volumenhozadékkal előállítható, differenciált, feldolgozóipari termék, amelynél távolságtól függő szállítási költségekkel találkozunk nemzetközi kereskedelem esetén, a másik pedig egy állandó volumenhozadékkal előállítható, homogén, mezőgazdasági termék, amelynek szállítási költségei elhanyagolhatók. A költségstruktúra a *Horstmann–Markusen* (1992) modelléhez áll közel, azzal a különbséggel, hogy a vállalatközpont tevékenységei, amelyeket a szerző K+F néven foglal össze, csökkentik a termék-előállítás költségeit. A vállalati szintű méretgazdaságosság a multinacionális működést, az üzemi (termelőegység) szintű növekvő volumenhozadék az egy telephelyen történő termeléskoncentrációt ösztönzi. Az elmélet közelség–koncentráció (*proximity–concentration*)¹³⁴ hipotézis néven vált széles körben ismertté, predikciója szerint annál valószínűbb, hogy a cégek nemzetközileg, horizontálisan kiterjesztik termelőtevékenységüket, minél magasabbak a szállítási költségek és a kereskedelem protekcionista akadályai, minél liberalizáltabb a beruházási környezet, illetve minél alacsonyabb az üzemi szintű méretgazdaságosság a vállalatihoz képest.

A monopolisztikus verseny piaci struktúrájában, az egymáshoz hasonló országok között kialakuló, ágazaton belüli működőtőke-áramlás megjelenése összhangban van az empirikusan megfigyelhető tényekkel. A közelség–koncentráció elméletre *Brainard* (1993b), (1997) erős, *Ekholm* (1998) gyengébb empirikus bizonyítékokat talált.

Brainard (1993b) a külföldi leányvállalatok értékesítésének két típusát különbözteti meg, a helyi piacra (horizontális működőtőke) és az anyaországba (export, vertikális működőtőke) irányulót, annak érdekében, hogy kimutathassa, hogy a közelség–koncentráció hipotézis

¹³³ Az országok olyan termékeket hajlamosak leginkább exportálni, amelyeknek jelentős hazai piaca van. Más aspektusból megfogalmazva: a nagy országok inkább nettó exportőrei egy-egy terméknek, mivel a nagyobb piac miatt a cégek odatelepeülnek (*Krugman*, 1980).

¹³⁴ A közelség a külföldi piacok helyi termeléssel való kiszolgálására, a koncentráció a hazai termelésre és exportra utal.

empirikusan sokkal inkább alátámasztott, mint a tényezőellátottságon alapuló modellek. Eredményei megerősítették feltételezését: az amerikai cégek külföldi leányvállalatai termelésüknek csak 13 százalékát exportálták vissza az Egyesült Államokba, míg a külföldiek amerikai leányvállalatainak esetében ez az arány csak 2 százalékos volt. Következtetése szerint a külföldi leányvállalatok értékesítése pozitív kapcsolatban van a két ország jövedelmi szempontból vizsgált hasonlóságával, míg az anyaországba irányuló leányvállalati export esetében a relatív tényezőellátottsági különbségek játszanak pozitív szerepet. Összességében a horizontális modellek szinte kizárólagos dominanciája mellett a vertikális modellek is kapnak egy csekély empirikus támogatást.

Az Egyesült Államok kereskedelmére, illetve a multinacionális leányvállalatok értékesítésére (amerikaiak külföldön, külföldiek az Egyesült Államokban) vonatkozó adatokat használva, *Brainard (1997)* szintén a közelség–koncentráció hipotézist támogató bizonyítékokat talál, ami a horizontális multinacionális vállalatok elméletét erősíti. A külföldi leányvállalatok értékesítése a vállalat összeladásaihoz képest, akárcsak maga a külföldi leányvállalati értékesítés, pozitív kapcsolatban van a vámszinttel, a szállítási költségekkel, a vállalati szintű méretgazdaságossággal, illetve az egy főre jutó GDP országok közötti hasonlóságával, negatívban pedig az üzemi szintű skalahozadékkal és a működőtőke-beruházás akadályaival. A horizontális multinacionális vállalatok mellett szóló erős bizonyítékait árnyalja kissé az a tény, hogy 1989-es adatokat használ vizsgálatában, mivel az ezt követő időszakban (az 1990-es években) a fejlődő országokba irányuló működőtőke-áramlásnak jelentősebb hullámát regisztrálhattuk.

Ekholm (1998) svéd adatok segítségével vizsgálta a működőtőke-befektetés *versus* export vállalati döntést, illetve elemezte a svéd export és az összes svéd értékesítés (export + leányvállalati értékesítés) szerkezetét. Eredményei nagyjából összecsengenek *Brainard*-éval. Azt találta, hogy a távolság és az üzemi szintű méretgazdaságosság negatívan hatott arra a döntésre, hogy a vállalat a külpiacokat export helyett inkább leányvállalatokon keresztül lássa el, azonban amikor a vállalat a döntést már meghozta, a távolság pozitívan hatott a leányvállalati értékesítésnek az exporthoz viszonyított relatív volumenére, illetve a szállítási költségeket tekintve is gyenge pozitív kapcsolatot mutatott ki.

Markusen–Venables (1998) dinamikus szimulációjában különös jelentőséget kap az országok nagysága: rámutatnak, hogy az országok minél inkább hasonlítanak jövedelmi, relatív tényezőellátottsági és technológiai tekintetben, annál inkább fontosak a multinacionális vállalatok a gazdasági tevékenységben. Konvergenciahipotézisük szerint a kereskedelem volumene először nő, ahogy az országok egyre hasonlóbakká válnak egymáshoz, majd pedig csökken, ahogy az exportot a multinacionális leányvállalatok értékesítése váltja fel.

A *Markusen–Venables (2000)* tanulmány a nemzetközi kereskedelem standard Helpman–Krugman-modelljét terjesztik ki, beépítve a kereskedelem költségeit, illetve lehetővé téve, hogy a vállalatok multinacionálissá váljanak. A modellben a tényezőellátottság relatív nagyságai mellett az abszolút nagyságnak is szerepe van. Számba veszik a kereskedelmi akadályok hatását nemzetközi szempontból mobil inputtényezők mellett. Ilyen esetben „...elképzhető, hogy a növekvő volumenhozadéku szektorban intenzíven használt tényező nemzetközi mobilitása destabilizáló hatású, és a gazdasági tevékenység agglomerációjához vezet.” (24. o.) Következtetésük szerint a multinacionális aktivitás növekedésének egyik oka a jövedelemkülönbségek csökkenése a nagy kereskedelmi blokkok (Egyesült Államok, Európa, Japán) között.

Markusen–Venables két modelljét empirikusan *Ekholm (1998)*, illetve *Barrios–Görg–Strobl (2003)* vizsgálták. Ez utóbbi tanulmány szerint a piac nagysága és a K+F-intenzitás (a vállalati szintű méretgazdaságosság proxyja) növeli, míg a piacméret különbségei csökkentik a bilaterális multinacionális vállalati tevékenységet. A relatív tényezőellátottságbeli különbségekre kapott eredmények nem egyértelműek.

A horizontális modellek erősebb empirikus támogatottságukkal együtt a tényezőellátottsági elméletekhez hasonló hiányosságokkal küzdenek, nem képesek megfelelően magyarázni a globális működőtöke-áramlásnak egy jelentős részét, jelen esetben a vertikális mozgásokat.

3.2.3.3. A tudástőkemodell

Az egymástól viszonylagos függetlenségben működő horizontális és vertikális modellek egyesítésében *Markusen és szerzőtársai (1996)*, illetve *Markusen (1997)* értek el áttörést. Elméletük képes együtt kezelni a tökéletlen versenyen és növekvő volumenhozadékon alapuló három fontos modellt: a) az új kereskedelmi elméletek egy üzemből álló hazai vállalatát, b) a horizontális multinacionális vállalatot, amely a külpiacon kiszolgálása során az export és a külföldi leányvállalat létrehozása között választ és c) a vertikális multinacionális vállalatot.

A modell három alapvető technológiai feltételezésen alapszik:

1. fragmentáció vagy szállíthatóság: a tudásalapú tényező térben elválasztható a termeléstől, a költségekben csak kis különbséget okoz, ha az általa biztosított szolgáltatásokat nem hazai, hanem külföldi üzemnek nyújtják;

2. a jól képzett munkaerő intenzív használata: a tudásalapú eszközök intenzíven használják a jól képzett munkaerőt a termeléshez képest;

3. közös input: a tudásalapú eszközzel nyújtott szolgáltatások (legalább részben) egyszerre, közös (közjóságszerű) inputjai több termelőegységnek. Egy újabb üzem létesítésének költsége alacsony egy együzemes új vállalat létrehozásának költségéhez képest.

Az első két tulajdonság motiválja a vertikális multinacionális cégeket, hogy vállalati központjukat és a termelőüzemet különböző országban működtessék a tényezőárak és a piacok nagyságának függvényében. A harmadik tulajdonság segíti a horizontális multinacionális vállalatok létrejöttét, amelyek különböző országokban elhelyezkedő termelőüzemeikben állítják elő ugyanazt a végterméket. A közös input az a faktor, amelyből az összvállalati szinten létező méretgazdaságosság fakad. A vállalatok Cournot-féle oligopol verseny körülményei között működnek.

A tudástőke-modellben numerikus szimulációkat végeznek. Az elmélet egyik legnagyobb érdeme, hogy a külföldi működőtőke-beruházásokat befolyásoló tényezők kölcsönhatását hangsúlyozza. Az eredményeket vázlatosan a következőképpen foglalhatjuk össze (*Markusen–Maskus, 1999:8*):

- horizontális multinacionális vállalatok akkor alakulnak ki, ha az országok méretüket és relatív tényezőellátottságukat tekintve hasonlóak, a kereskedelem költségei a mérsékelttől a magas szintig terjednek. Ha a piacok mérete között jelentős különbség van, jellemzőbb, hogy egy helyi cég működik a nagyobbik piacon, amely export segítségével szolgálja ki a kisebbet;
- vertikális multinacionális vállalatok létrehozása akkor előnyösebb, ha az országok relatív tényezőellátottsága szignifikánsan eltérő, és különösen akkor, ha a képzett munkaerőben viszonylag gazdag ország kicsi. A tényezőár-különbségek a fragmentációt ösztönzik; a vállalati központ a (kisebb) képzett munkaerőben relatíve gazdag, a termelőüzem pedig a (nagyobb) másik országba települ. A kereskedelem költségei negatív hatással lehetnek erre a típusra.

Carr–Markusen–Maskus (2001) amerikai cégek külföldi, illetve külföldi multinacionális vállalatok amerikai leányvállalatainak értékesítését vizsgálták: két ország között a működőtőke-áramlás nagysága pozitív kapcsolatot mutatott a két ország együttes nagyságával, nagyság szerinti hasonlóságukkal, az anyaország képzett munkaerőben való relatív bőségével, illetve a méret és a relatív tényezőellátottságok különbségének interakciójával. Ezek az eredmények konzisztensek néhány korábbi vizsgálattal, különösen *Brainardéval (1997)*, illetve *Ekhólméval (1997)*.

Markusen–Maskus (1999) ugyanazokat az adatokat használva kiküszöbölik *Carr–Markusen–Maskus (2001)* egy jelentős hiányosságát: elválasztják egymástól a külföldi leányvállalatok helyi értékesítését és az anyaországba irányuló exportját. Eredményeik jól illeszkednek az elméleti modellhez. A célország piacának mérete fontosabb az ottani leányvállalatok helyi piacra való termelése, mint az exportra való termelésük szempontjából. Fordított összefüggés mutatkozott a célország képzett munkaerőben való relatív szűkösségének esetében. A beruházási és kereskedelmi akadályok negatív hatása nagyobb az exportra, mint a külföldi piacon történő leányvállalati termelésre. Adataikból arra a

következtetésre jutnak, hogy az Egyesült Államok külföldi befektetéseit nem a képzetlen munkaerőben gazdag országok vonzzák elsősorban, szemben azzal a vélekedéssel vagy félelemmel, hogy a multinacionális vállalatok termeléskihelyezése az alacsonyan képzett amerikaiak munkanélküliségét növeli.

Ugyanezeket az adatokat használja a *Markusen–Maskus (2002)* tanulmány is, amely a horizontális modellt támasztja alá, és elveti a vertikálisat, amiből arra a következtetésre juthatunk, hogy a működőtőke-áramlás a hasonló nagyságú és relatív tényezőellátottságú országok között a legszámottevőbb. A tudástőkemodell ebben a specifikációban gyengébben szerepel, mint *Carr–Markusen–Maskus (2001)* tanulmányában.

Blonigen–Davies–Head (2003) további bizonyítékokat talál a horizontális modell mellett. *Davies (2002)* szerint annak ellenére, hogy az empirikus tények elsősorban a horizontális működőtőkét igazolják, továbbra sem kell lemondanunk a tudástőke-modellről a horizontálissal szemben, mert a problémát az empirikus specifikáció adja, amely elfedi a vertikális áramlásokat. A munkaerő képzettségi különbségeinek más megfogalmazását használva elkülönít olyan országpárokat, melyek között a vertikális működőtőke-mozgás van túlsúlyban, így elveti a horizontális modellt a tudástőke-elmélettel szemben.

Braconier–Norbäck–Urban (2002) az Egyesült Államok és Svédország működőtőke-exportjára vonatkozó adatok segítségével vizsgálták a bérköltségek és a működőtőke kapcsolatát. Bizonyítékokat találtak a vertikális működőtőkére és megerősítik a tudástőke-modellt, kimutatva, hogy ha nőnek a képzett és képzetlen munkaerőnek fizetett bérek arányának (az iskolázottság hozadékának – *skill premium*) relatív különbségei a fogadó ország és az anyaország között, az pozitív hatással van a leányvállalati értékesítés nagyságára. Ebből következően a relatív tényező-költségek is fontos szerepet játszanak a működőtőke-áramlás magyarázatában.

Későbbi tanulmányukban (*Braconier–Norbäck–Urban, 2003*) az ökonometria specifikáció megváltoztatásával és az adatbázis jelentős növelésével modelljük megerősíti a tudástőke-elméletet. A korábbi empirikus vizsgálatok vegyes eredményeit azzal indokolják, hogy azok egyrészt nem mérték megfelelően a képzettséget, másrészt pedig korlátozott adatbázissal dolgoztak, amely nem tette lehetővé azoknak az eseteknek a megfigyelését, amikor a vertikális működőtőke-befektetés a legvalószínűbb, tudniillik amikor az anyaország kicsi és relatíve gazdag képzett munkaerőben.

Yeaple (2003a) szintén talál bizonyítékokat a vertikális működőtőke mellett, és megállapítja, hogy bár a horizontális modellek sokszor jobban szerepelnek aggregált adatok esetében a tudástőke-modellnél, utóbbi azonban megfelelőbb eszköz a képzett munkaerőt kevésbé intenzíven használó szektorok leírására.

Összességében a multinacionális vállalatok – főáramú kereskedelemelméleti megközelítésű – tudástőkemodellje igen jelentős a külföldi működőtőke-áramlást mozgató tényezők vizsgálatában. Az elmélettel kapcsolatban azonban némi bizonytalanságot teremtenek a következők.

1. Az empirikus vizsgálatok, attól függően, hogy milyen modellspecifikációt, illetve adatsorokat használnak, eltérő következtetésekre jutnak: többségük a tudástőke-elméletet támasztja alá, némelyikük a horizontális modellt erősíti meg, azonban egyikük sem jut olyan eredményre, amely a vertikális modellt helyezné előtérbe a horizontálissal szemben.

A horizontális konfiguráció mellett egyébként sok minden szól (*Hanson és szerzőtársai* 2001:3): a fejlett országok közötti tőkeáramlás évtizedeken keresztül megfigyelhető nyomasztó súlya az összáramlásokon belül, az amerikai leányvállalatok értékesítésének magasabb volta az erősebb vámvédelemmel rendelkező, nagyobb szállítási költségekkel elérhető piacokon, illetve a leányvállalati értékesítés export fölötti dominanciája akkor, amikor a vállalati szintű méretgazdaságosság jelentősebb, mint az üzemi szintű.

2. Az empirikus vizsgálatok elsősorban az Egyesült Államokra – mivel a szükséges mennyiségű és részletezettségű adatokat csak ott találhatjuk meg – és korlátozott mértékben Svédországra vonatkoznak, ami a vizsgált relatív országnagyságokra és tényezőellátottsági viszonyokra egyoldalúan korlátozó hatással van. Kivétel *Waldkirch (2003a)* kutatása, amely német adatokon alapszik és megerősíti a tudástőke-modellt; vizsgálatai a horizontális működőtőke dominanciáját támasztják alá.

3. A telephelyválasztáson alapuló elméletcsalád egészére jellemző: nem, vagy csak implicit módon kezeli az internalizáció problémáját, az internalizációs előnyöket adottnak veszi.

4. Csak két országra vonatkozik, annak ellenére, hogy a külföldi leányvállalatok termelésük egy részét sokszor harmadik országokba exportálják. Három országot tartalmazó modellekben a multinacionális vállalat a harmadik ország piacát kiszolgálhatja saját országából, a második országból származó exporttal, illetve helyi termeléssel. Mindemellett a horizontális és a vertikális forma nem kizárólagos, azok akár egyszerre is működhetnek egy-egy cég esetében.

3.2.3.4. A tudástőke-modell hiányosságai, kiterjesztései – a komplex integrációs stratégiák

A tudástőke-modellhez fűződő és a korábbi kutatások a multinacionális vállalatokat két jól elkülöníthető kategóriába – horizontális és vertikális – sorolják. Az empirikus vizsgálatok főként az előbbieket létét erősítették meg, azonban a specifikáció és a vizsgált adatok aggregációjának megváltoztatásával egyre több bizonyíték szól a vertikális működőtőke mellett is (*Davies, 2002, Braconier–Norbäck–Urban, 2002, 2003, Yeaple 2003a*), illetve

rámutatnak arra is, hogy a multinacionális vállalatok külpiazi tevékenysége korántsem kategorizálható egydimenziós módon.

Hanson és szerzőtársai (2001) az amerikai multinacionális cégekre vonatkozó igen részletes adatok segítségével vizsgálták a transznacionális működés három területét: a) az exportugródeszka beruházásokat, b) a kereskedelemorientált befektetéseket, illetve c) a globális termelési helyezést.

a) Az amerikai multinacionális vállalatok kisebb méretű, a protekcionizmus akadályaival kevésbé védett és adózási szempontból kedvezőbb országokban olyan leányvállalatokat hoznak létre, amelyek főként a közeli régiókba exportálnak, mintegy ugródeszkeként használva a fogadó országot. Az *exportcélú működőtőke* fontosságára *Ekhholm és szerzőtársainak (2003)* kutatása is rávilágít. Az amerikai multinacionális cégek leányvállalatainak értékesítését (*Markusen–Maskus, 1999, 2002* empirikus adatainak segítségével) osztályozva – helyi értékesítés, export vissza az Egyesült Államokba, export harmadik országba – három csoportba sorolják a fogadó országokat.

1. Exportugródeszkeként kiemelkedik Írország, Belgium és Hollandia – ezek az országok rendelkeznek a legnagyobb arányú harmadik országokba irányuló exporttal, és csekély az Egyesült Államokba irányuló kivitelük. Alacsony költségű tagokként ellátják az egész Európai Uniót. A hagyományos tipológia szerint ezek a befektetések inkább a horizontális multinacionális vállalatok közé sorolhatók.

2. Az országok második csoportjába Szingapúr, Malajzia és Hongkong tartozik: ezekben a leányvállalatok exportja továbbra is sokkal jelentősebb, mint a helyi értékesítésük, viszonylag kiegyensúlyozottabb az Egyesült Államokba és a harmadik országokba irányuló kivitel aránya – ezek a beruházások a horizontális–vertikális tipológia szerint inkább a vertikális multinacionális vállalatoknak felelnek meg. Az *UNESCAP (2001:12)* külön kiemeli az exportcélú működőtőke fontosságát Tajvan és a már említett ázsiai országok gazdaságfejlődésében, mint olyan tényezőt, amely sikeresen járult hozzá a hatékony szerkezetváltáshoz és a feldolgozóipari export gyors növeléséhez.

3. Az országok harmadik csoportjához az Egyesült Államok NAFTA-partnerei, Kanada és Mexikó tartozik. Ezek esetében magas a helyi értékesítés aránya, egyrészt mivel nagy piacokról van szó, másrészt Mexikó esetében a NAFTA-t megelőző importhelyettesítő, horizontális működőtőke-import következtében is. Jellemző továbbá az Egyesült Államokba irányuló leányvállalati export magas és a harmadik országokba irányuló kivitel alacsony aránya, aminek oka, hogy ezek a multinacionális vállalatok a szabadkereskedelmi övezeten belül működnek.

b) *Hanson és szerzőtársai (2001)* kimutatják továbbá, hogy a leányvállalatok nemcsak termelés-, hanem kereskedelemorientáltak is lehetnek, más országok piacait nemcsak

termeléssel vagy közvetlen exporttal szolgálhatják ki, hanem létrehozhatnak nagykereskedelmi leányvállalatokat is. Az amerikai leányvállalati értékesítés 24 százaléka ilyen típusú. Ennek leggyakrabban adózási okai vannak, bár *Smarzynska (2004)* empirikus vizsgálatai egy másik okot is feltárnak: a szellemi tulajdonjogok gyenge fogadó országbeli védelme visszaretenti a multinacionális vállalatokat a termelésorientált beruházásoktól, és inkább kereskedelemorientált egységek létrehozására bátorítja őket.

c) A globális kihelyezést tekintve *Hanson és szerzőtársai (2001)* erős bizonyítékokat találnak a vertikális működőtőke mellett, kimutatják, hogy az amerikai leányvállalatok termelésüknek kis, de növekvő részét exportálják leányvállalataikhoz további feldolgozásra. Ez az arány bizonyos régiók (Kanada, Mexikó, egyes felzárkózó gazdaságú országok) és iparágak esetében – főként ott, ahol a képzett és a képzetlen munkaerőt igénylő termelési folyamatok jól elválaszthatóak egymástól (például elektronikai eszközök, járművek és szállítóeszközök gyártása) – jóval magasabb. A vertikális működőtőke-áramlás az 1980-as években az adósságválság és a makroökonómiai bizonytalanságok miatt stagnált, de az 1990-es években – többek között Latin-Amerikában a liberalizáció és dereguláció következtében, illetve Kelet-Európában a rendszerváltozásnak köszönhetően – dinamikus növekedést mutatott, és erre az évtizedre tehető Kína és India bekapcsolódása is.

Hanson és szerzőtársainak (2003) tanulmánya szintén megerősíti a vertikális működőtőke növekvő szerepét a multinacionális cégek tevékenységében. Vállalati szintű vizsgálataik szerint ennek legfontosabb okai a fogadó ország politikájában és jellemzőiben keresendők. A legfontosabb ösztönzők az alacsony kereskedelmi akadályok és társasági nyereségadó, illetve az olcsó képzetlen munkaerő és az anyaországhoz való közelség. Újdonság az is, hogy rámutatnak: „...a multinacionális vállalatok működésüket a külpiaci körülményekhez szabják. Úgy tűnik, hogy azokban az országokban, ahol a bérek és a kereskedelem költségei alacsonyak, és a piac kisebb, leányvállalataik importált inputok feldolgozására összpontosítják tevékenységüket, míg ott, ahol a bérek és a kereskedelem költségei magasak, és a piac nagy, ott a helyi fogyasztók számára történő termelés áll a leányvállalati tevékenységek középpontjában.” (*Hanson és szerzőtársai, 2003:28*)

A fenti megfogalmazás nézőpontja eltér a korábbi felfogásoktól, és jelzi azt, hogy a szerzők nem kezelik a horizontális és a vertikális működőtőkét egymást kizáró lehetőségekként¹³⁵. Hasonló következtetésre jut *Feinberg–Keane (2003)* is: az amerikai multinacionális vállalatok kanadai leányvállalataikkal folytatott kereskedelmi tevékenységét vizsgálva jelzik, hogy a vállalaton belüli áramlásoknak kevesebb mint egyharmada egyirányú csak, azaz utal olyan cégekre, amelyek megfelelnek a tiszta horizontális vagy vertikális multinacionális vállalatok

¹³⁵ „Ugyanaz az amerikai multi dönthet úgy, hogy egy a helyi piacra termelő üzemet működtet Franciaországban, míg Kínában az amerikai anyavállalat által előállított alkatrészeket szereli össze egy erre specializálódott részegysége. A francia leányvállalat a horizontális, a kínai a vertikális működőtőke-befektetés eredménye.” (*Hanson és szerzőtársai, 2003:8*)

definíciójának. Vizsgált adataik 69 százalékában a vállalaton belüli kereskedelem kétirányú, a cégek itt valamilyen komplex integrációs stratégiát folytatnak.

Az empirikus adatokban található újszerű változatosság leírására a közelmúltban elméleti modellek is születtek.

Ekholm és szerzőtársainak modellje (2003) három országot tartalmaz, ebből kettő nagy, magas költségű (Kelet és Nyugat) és egy kicsi, alacsonyabb költségű (Dél). Duopol modelljükben az egyik cég központja az egyik, a másiké a másik fejlett országban van. Mindkét vállalat előállít a saját piacán közbülső terméket, amelyet összeszerelhetnek Északon és Délen is késztermékké. Ha a kereskedelem költségei szimmetrikusak, mindkét cégnek ugyanannyi üzeme lesz. Ha a kiinduló helyzetben a részegységekkel való kereskedelem költségei magasak, míg Délnek kis költségelőnye van az összeszerelésben, akkor e költségek fokozatos csökkentésével, négy különböző működési forma áll elő (feltéve, hogy Délen nincs kereslet a termék iránt:

1. egynemzetiségű cég, amely minden tevékenységet a saját országában végez és exporttal szolgálja ki a másik fejlett piacot;

2. tiszta, horizontális multinacionális vállalat, amely mindkét északi országban végez összeszerelő tevékenységet, és onnan látja el a helyi piacokat;

3. tiszta exportugródeszka multinacionális vállalat: mindkét északi cég rendelkezik saját országában és Délen is összeszerelő üzemmel, előbbiből saját piacát, utóbbiból a másik fejlett országot látja el; végül pedig

4. mindkét északi cég csak Délen végez végtermék-előállítást – saját országának szempontjából tiszta vertikális, a másik északi ország szempontjából pedig tiszta exportugródeszka formában.

Egy másik konstrukcióban Nyugat és Dél szabadkereskedelmi kapcsolatban van, azaz Keletnek vannak kereskedelmi költségei, ha alkatrészeket szállít Déltre, hogy azokat ott összeszerelje, vagy ha végterméket akar szállítani Nyugatra, viszont a végtermék esetében nincsen kereskedelmi költség, ha azokat déli, összeszerelő leányvállalatából szállítja oda. Az alapanyag Déltre szállításának költségei miatt Kelet hátrányban van Nyugathoz képest. Megint csak különböző szakaszokat találunk, ahogy bizonyos költségeket, (például a Délen való termelés költségeit) csökkentünk:

1. először Nyugat fektet be Délen és innen látja el saját és Kelet piacát,

2. majd Kelet hoz létre leányvállalatot Délen Észak ellátására, de fenntartja összeszerelő üzemét otthon, saját piacainak ellátására, végül

3. megfelelően alacsony déli termelési költségek esetén bezárja otthoni üzemét és hazai piacát is Délről látja el.

A modell a formák sokszínűsége mellett a regionális integrációk szerepének fontosságára is rámutat. Újabb dimenzióval egészíti ki a tudástőke-modellt: a horizontális működőtőke-áramlásnak tendenciaszerűen nagy a súlya a hasonló országok között, a vertikális és az exportugródeszka működőtőke-befektetések pedig a magas költségű anyaország és az alacsony költségű fogadó ország között alakulnak ki. Ha egy északi és déli ország között szabadkereskedelmi kapcsolat van, az integráción kívüli és belüli fejlett országnak is van oka leányvállalatot létrehozni Délen. A belül lévő esetben tiszta vertikális multinacionális vállalat, a kívül lévő esetben pedig a kereskedelmi és termelési költségek egy bizonyos tartományában tiszta exportugródeszka, majd ezek csökkenésekor pedig hibrid multinacionális vállalat jön létre, vertikális és exportugródeszka működőtőkével.

Yeaple (2003b) monopolisztikus versenyre épülő modelljében is az *Eckholm és szerzőtársai (2003)* szimmetrikus költségstruktúrájú szimulációjában megismert négy formához hasonlóak állhatnak elő. Eltérések abból adódnak, hogy Yeapelnél két közbűső termékből állítják elő a végterméket, amelyek közül az egyiket Északon, a másikat Délen lehet olcsóbban megtermelni. A megfelelő variációk:

1. egynemzetiségű cég Északon,
2. vertikális multinacionális vállalat, amely az egyik közbűső terméket Délen állítja elő,
3. horizontális multinacionális vállalat, amely mindkét fejlett országban termel,
4. komplex multinacionális vállalat, amely az egyik közbűső terméket Délen, a másikat pedig mindkét északi országban termeli.

A formák közötti választás a leányvállalatok létrehozásának fix költségeitől, a tényezőár-különbségektől és a szállítási költségektől függ.

Az Észak–Észak és az Észak–Dél irányú működőtőke-áramlás egymást kiegészítő módon segítenek a nemzetközi piacok ellátásának költségeit csökkenteni, komplementaritást teremtve ezzel a két forma között. Az alacsony kereskedelmi költségek a vertikális, a magasak a horizontális, a közepesek pedig a komplex integrációs formáknak kedveznek. A modell újdonsága, hogy kimutatja az országok közötti – iparágfüggő – kölcsönös függőségek jelentőségét. Ezek azt is jelentik, hogy egy ország külföldi működőtőke-állományának nagysága többek között más, a szomszédos országok jellemzőitől és politikájától is függ. A fogadó országok viselkedhetnek egymás kiegészítőiként és helyettesítőiként is, ami nagyban függ a kiinduló szállítási költségektől.

Végül *Grossman és szerzőtársainak (2003)* modellje sok tekintetben hasonló az előző kettőhöz, azonban több stratégiai lehetőséget kínál. Lehetővé teszi, hogy eltérően a korábbiaktól, Dél is fogyasszon a differenciált termékből – tehát így piacának nagysága is jelentőséget kap –, valamint adott iparágon belül is heterogén, eltérő termelékenységű cégek működhetnek, amely eltérő stratégiák folytatására ösztönzi őket. Az északi cégeknek a

vállalatközpont tevékenysége mellett elő kell állítaniuk valamelyik országban egy közbülső, majd ebből – szintén bárhol – egy végső terméket. Ha nincsenek szállítási költségek, a közbülső és a végterméket gyártó leányvállalat létrehozásának relatív fix költségei határozzák meg a működési formát. Ha a végtermékek szállítása költséges, a relatív országnagyság is meghatározó a lehetséges multinacionális stratégiák szempontjából. Ha a közbülső termék szállítása költséges, a cégnek megérheti több helyen is előállítani azt.

A most ismertetett modellek jelentős mértékben hozzájárultak a multinacionális vállalatokról alkotott képünk árnyalásához a formák és az interakciók sokszínűségének tekintetében, és jó összhangot mutatnak a megismert tényekkel, szükség van azonban hipotéziseik további, empirikus ellenőrzésére. Meg kell jegyeznünk azonban, hogy az internalizáció kérdéskörét ezek sem kezelik megnyugtatóan. Hasonlóan, nyitva hagyják a tőkebefektetés formájának kérdéskörét is, annak explicit modellezésétől eltekintenek, annak ellenére, hogy a felvásárlásoknak és összeolvadásoknak, illetve a zöldmezős beruházásoknak a fogadó országra gyakorolt hatásai igen eltérőek lehetnek¹³⁶.

3.2.4. Az internalizáció-alapú elméletek¹³⁷

A multinacionális vállalatok elméletének egyik központi problémája, hogy a cégek milyen esetekben és miért választják az internalizációt a piaci alapú megoldásokkal, mint például a licencátadással szemben. A közgazdaságtani és nemzetközi üzleti irodalom nagy jelentőséget tulajdonít a témának. Annak érdekében, hogy az áttekintés ne lépje túl az itt rendelkezésre álló kereteket, csak azokkal a nemzetközi kereskedelem elméletköréhez tartozó tanulmányokkal foglalkozom, amelyek jelentős mértékben hozzájárultak a multinacionális vállalatok gazdaságtanáról alkotott képünk fejlődéséhez. Az itt nem tárgyalt elméletek és empirikus vizsgálatok áttekintése megtalálható *Markusen (1995)* és *Caves (1996)* műveiben. Megjegyzendő az is, hogy a két szélső megoldás – a százszázalékos tulajdonú leányvállalat és a piaci alapú kapcsolatok (például licencátadás) – között számtalan kombináció megvalósulhat (például vegyes vállalatok). A bemutatandó modellek segítségével ezekkel kapcsolatban is képesek vagyunk releváns következtetéseket levonni. Nagyobb teret e témának a 3.2.4.3. alfejezetben szentelek.

A multinacionális vállalatok tevékenységének internalizációs vonatkozásai rendkívül sokrétűek. A nemzetközi kereskedelem és a piacelmélet (*industrial organisation*) irodalma éppen ezért nem képes minden kérdésre egyértelmű válaszokat adni. Néhány területen azonban

¹³⁶ Lásd bővebben például az UNCTAD (200), (2006) tanulmányait.

¹³⁷ A 3.2.4. alfejezet önálló tanulmányként a *Külgazdaság* című folyóiratban jelent meg (lásd Erdey, 2005c).

mégis egyetértés mutatkozik. Az áttekintést és az elemzést a külső (piaci) tranzakciók esetén felmerülő lehetséges költségeket rendszerezve végzem (13. táblázat).

13. táblázat: A külső (piaci) tranzakciók költségei

A tranzakció típusa	Probléma	Elméleti keretek
A nem tárgyasult eszközök átadása	A tudásból származó előnyök elvesztése	<i>Ethier–Markusen (1996), Saggi (1999), Markusen (2001)</i>
	Az üzleti hírnévből származó előnyök elvesztése	<i>Horstmann–Markusen (1987b)</i>
Termelésmegosztás	A hold-up probléma	<i>Ethier (1986), McLaren (2000), Grossman–Helpman (2002a), (2002b), (2003), (2004), Antràs (2003), Antràs–Helpman (2004)</i>
	Az ügynökkel kapcsolatos költségek	<i>Horstmann–Markusen (1996)</i>

Forrás: saját összeállítás Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik (2004:27) tipológiájának felhasználásával

3.2.4.1. A nem tárgyasult eszközökkel kapcsolatos problémák

A horizontális multinacionális vállalatok esetében az internalizáció kérdésköre elsősorban a nem tárgyasult vagy immateriális eszközökhöz (*intangible assets*) kapcsolódik, amelyek tulajdonképpen a tulajdonosi előnyöket is biztosítják. Az immateriális eszközök különféle lehetnek: ilyen például a *tudás*, amely a technológiához, gyártási eljáráshoz, designhoz, vezetési és szervezési ismeretekhez kötődik, és ilyen a *cég üzleti hírneve* is (*goodwill*), amely jelezhet a fogyasztók felé jó termék- és/vagy szolgáltatásminőséget. A licencátadás vagy leányvállalat-alapítás alternatíva itt a következők miatt merülhet fel:

a) a tudásból származó előny elvesztése (*dissipation of knowledge*). Az internalizációt indokolhatja:

1. ha a tudást nehéz átadni – például a tudás a vállalat által alkalmazott humán erőforrásban testesül meg, amely csak korlátozottan mobil – ilyenkor az anyavállalat-leányvállalat közötti mozgás a megfelelő alternatíva.

2. Ha a tudást nagyon könnyű átadni, az könnyen elsajátítható, megint csak a leányvállalat létrehozása a megfelelő döntés a licencátadással vagy a közös vállalkozás létrehozásával szemben. Utóbbi esetekben az átvevő csak akkor hajlandó a tranzakcióra, ha megfelelő bizonyítékot kap a megszerzendő tudás üzleti értékéről, azaz partnerének előzetesen fel kell tárnia a tudásalapú eszköz mibenlétét, ami viszont elegendő lehet ahhoz, hogy a potenciális átvevő visszautasítsa az üzletet és a saját vállalkozásában hasznosítsa a megszerzett tudást. Példa lehet erre egy új termék külföldi piacra való bevezetése – ahol a potenciális átvevő megismerve az ötletet, projektet, önállóan is megvalósíthatja azt¹³⁸.

¹³⁸ „A legújabb kutatások az információtechnológiai forradalom hatásaiból kiindulva elemezték a technológiai fejlődés feldolgozóipari szerkezetre gyakorolt hatásának és a nemzetközi termékciklus-elméletnek az összefüggéseit. Megállapították,

3. Ha a tudástranszfer nehézsége a két véglet között van az internalizációs döntés a technológiai és piaci változók függvényévé válik. A modellek feltételezik, hogy nem írhatók olyan szerződések, amelyekkel tökéletesen ki lehetne kényszeríteni a szellemi tulajdonjogok védelmét. Ez több forrásból is fakadhat: egyrészt az emberek korlátozott racionalitásából: „...korlátozott az a képességük, hogy felsoroljanak és megértsenek minden jövőbeli lehetőséget. Bonyolult szerződésekben gyakran túl nehéz meghatározni az összes lehetséges körülményt, és az aláírt szerződés tartalmazhat olyan rendelkezéseket, amelyekről később kiderül, hogy hátrányosan érintik az egyik felet.” (Carlton–Perloff, 2003:417) Másrészt sajátosságukból fakadóan ezeknek a termékeknek vagy szolgáltatásoknak a szerződésben meghatározott jellemzőit harmadik fél, így a bíróság is legtöbbször csak nehezen tudja ellenőrizni – így nem lesz olyan bíróság, ahol a szerződés kikényszeríthető lenne (Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik, 2004). Harmadrészt pedig a fogadó ország (jogi) intézményrendszere – akár akaratlagosan is – alkalmatlan lehet erre. A jogi környezet nemzetközi különbségei bizonyos esetekben legalább annyira függenek a bíróságoknak a szerződések kikényszerítésével kapcsolatos (korlátozott) szándékaitól, mint azok ilyen irányú képességeitől (Rodrik, 2000¹³⁹, Anderson–Marcouiller, 2002, Anderson–Young, 2002).

Ethier–Markusen (1996) modelljében a licencpartner az együttműködés során megszerzi a tudást, majd erre alapozva felmondja a szerződést a multinacionális vállalattal és önálló termelőegységet hoz létre. Ekkor az anyacég eladhatja a licencet újabb partnernek, aki versenyezhet a korábbi üzletféllel. Nyilvánvaló azonban, hogy a szerződés érvényesíthetőségének hiányában a multinacionális vállalat nem tudja elsajátítani a tudásból származó összes járadékot, hiszen az újabb partnernek történő licencátadás és piaci erejének csökkenése veszteségeket okoz, tehát jobban járhat akkor, ha a magasabb működési költségek ellenére is százszázalékos tulajdonú leányvállalatot hoz létre. Főként olyan szituációkban kerül erre sor, amikor a tudástőke fontossága közepes vagy magas a fizikai tőkéhez képest, az export költségei közepesek, jobban megéri külföldön termelni, mint exportálni, azonban a leányvállalat alkalmazottai fenyegetést érezhetnek, hogy ha elpártolnak, az export versenyével kell szembenézniük.

Saggi (1999) egyszerű, kétperiódusos modelljében két vállalat, a hazai és a külföldi működik. A külföldi hatékonyabb technológiával rendelkezik, mint a hazai. Ha

hogy az internet megjelenése és az információtechnológia (IT) ugrásszerű fejlődése megkönnyítette a tudás kifejezhető (átadható-befogadható) formába öntését. Az átadhatóvá vált tudás ugyanakkor megkönnyítette a munkamegosztást, vagyis a feladatok korábbiaknál nagyobb részének kiszervezését is, hiszen ha a (rejtett) tudás információvá alakítható, a tudásátadásnak és az átadott tudással végzett tevékenység felügyeletének a költségei csökkennek.” (Szalavetz, 2004:364)

¹³⁹ „A nemzeti határok a politikai és jogi fennhatóság határait is meghúzzák. Az ilyen típusú elhatárolás ugyanúgy a piacok szegmentációjához vezet, mint a szállítási költségek vagy a vámterhek. A nemzetközi kereskedelemben a jogi és politikai környezet folytonossági hiányai miatt a tranzakciós költségek széles köre merülhet fel. Ezek a tranzakciós költségek különböző forrásokból származhatnak, melyek közül talán a szerződések kikényszerítésének problémája a legnyilvánvalóbb. Ha a különböző országokban rezidens felek egyike megszeg egy írásos szerződést, a helyi bíróságok vonakodhatnak, míg a nemzetköziek képtelenek lehetnek érvényt szerezni annak.” (Rodrik, 2000:179)

licencátadással lép be a hazai piacra, akkor az első periódusban nem kell a hazai vállalattal versenyeznie, viszont a leányvállalat létrehozásával szemben itt a rendelkezésre álló tudást (technológiát) meg kell osztania a partnerrel, amely a második periódusban termelékenyebb versenytársként jelenhet meg, ha a külföldi leányvállalatot hoz létre. Ha viszont a külföldi leányvállalatához telepíti a K+F tevékenységét, az csökkenti a technológiatranszfer költségeit. Összességében ezen ellentétes erők kölcsönhatásai határozzák meg az egyensúlyi piacra lépési formát.

Markusen (2001) az *Ethier–Markusen (1996)* modellt fejleszti tovább. Különösen érdekes megállapítása az, amelyben rámutat, hogy a szellemi tulajdonjogok védelmének erősödésével a multinacionális vállalatok kedvezőbb helyzetbe kerülnek, míg a fogadó országok helyzetének változása a multik reakciójától függ. Ha a hatékonyabb jogvédelem hatására az export helyett helyi termelésbe kezdenek, a jólét nő, azonban a jólét maradhat változatlan, sőt csökkenhet is, ha a helyi termelés¹⁴⁰ már létezik, és a szigorodó szabályok hatására a járadék a helyi ügynöktől a multinacionális vállalathoz kerül – nem kell azt már megosztani a tudás védelmének érdekében.

A szerződéses biztonság témakörébe a tulajdonjogok, szellemi tulajdonjogok, a szerződésekre és a csődeljárásra vonatkozó szabályok, illetve a jogi infrastruktúra más területei tartoznak. Általánosan elfogadott az a nézet, amely szerint a multinacionális vállalatok számára fontos a jogbiztonság a fogadó országban, akárcsak az, hogy a fejlődő országok kormányai gyakran ódzkodnak a szellemi tulajdonjogok erős védelmétől, hiszen az megnövelve az imitáció költségeit, csökkentené korábban realizált járadékaikat. Többek között erre mutat rá *Markusen (2001)* modellje is.

b) Az üzleti hírnévből származó előnyök elvesztése (dissipation of goodwill). Ha a multinacionális vállalat tulajdonosi előnyei, vagy azok egy része a vállalat üzleti hírnevében testesül meg, a potyautas magatartás veszélyei miatt a licencátadás kedvezőtlenebb lehet a leányvállalat létrehozásához képest.

Bizonyos termékek és a legtöbb szolgáltatás esetében jellemző az úgynevezett *megfoghatatlanság*: „...nem láthatók, ízlelhetők, érezhetők, hallhatók, vagy szagolhatók, mielőtt megvásároltuk őket. (...) A vevők, hogy a bizonytalanságot csökkentsék, a szolgáltatás minőségét bizonyító jeleket keresnek.” (*Kotler, 1998:517*) Sokszor az üzleti hírnév, a vállalati image a legfontosabb ilyen jel. A licencátadás ebben a helyzetben kedvezőtlenebb lehet a saját tulajdonú külföldi termelőegység létrehozásához képest, mivel a licencátvevő érdekeltsége a goodwill megőrzésében nem ugyanolyan, mint az anyavállalaté. Ha az anyavállalat teljes mértékben realizálni kívánja a goodwillből származó járadékot, és

¹⁴⁰ A helyi termelésnek két típusát különbözteti meg: i) amikor a multinacionális vállalat realizálja az egész járadékot, illetve ii) amikor megosztja azt a helyi ügynökkel.

nincs lehetősége – például a magas költségek miatt – az átvevő által előállított minőség folyamatos ellenőrzésére, akkor az átvevő úgy juthat járadékhoz, hogy csökkenti a termék minőségét, hiszen azt a fogyasztók előre nem tudják ellenőrizni – rövid távon tehát nem befolyásolja az eladásokat. A potyautas magatartás kivédésének érdekében az anyavállalat vagy lemond járadékának egy részéről partnere javára, vagy saját termelő egységet hoz létre a helyi piacon. A kérdés elméleti modellje *Horstmann–Markusen (1987b)* nevéhez fűződik, azonban az nem csak az üzleti hírnévvel kapcsolatos problémák esetében alkalmazható, hanem kiterjesztett értelemben olyan helyzetekre is, amikor a vállalat (megbízó) nem rendelkezik tökéletes kontrollal a licencátvevő (ügynök) felett.

3.2.4.2. A termelésmegosztás esetén felmerülő problémák

A tiszta vertikális multinacionális vállalatok esetében is felmerül a kérdés, hogy a cégek miért döntenek úgy, hogy a potenciálisan magasabb költséggel, kockázattal, induló beruházással járó leányvállalati termelést választják a nagyobb helyismerettel és az ebből vagy más tényezőkből¹⁴¹ fakadó költségelőnyökkel rendelkező külföldi partnernek történő licencátadás vagy közös vállalkozás létrehozása helyett. Két fontos okot tudunk megnevezni, az úgynevezett *hold-up* problémát, illetve az ügynökkel kapcsolatos költségeket.

a) *A hold-up probléma* akkor merül fel, ha feltételezzük a felek opportunistá magatartását, valamint azt, hogy egyiküknek kapcsolat-specifikus eszközökbe kell fektetnie és nem lehet olyan szerződést készíteni, amely a partnerek közötti tranzakció minden lehetséges részletét megnyugtatóan tisztázná. A szerződéssel kapcsolatos kérdéseket az előző alfejezetben már tisztáztuk, most röviden a specializált, vagy *kapcsolat-specifikus (relation-specific) eszközökre* kell kitérnünk.

Vertikális kapcsolatok esetén gyakori, hogy a beszállítónak olyan beruházást kell végrehajtania, amely egy vagy csak néhány vevő speciális igényeihez igazodik, és más kapcsolatokban nem, vagy csak csekély mértékben alkalmazható. Ez lehet *specializált fizikai tőke* – például épületek vagy még inkább gépek – de *specializált emberi tőke* is – olyan alkalmazottak, akiket külön egy folyamatra képeztek ki – sőt *helyspecifikus tőke* is – ha egy termelési folyamat egymást követő lépcsőinek fizikai közelségben kell egymáshoz elhelyezkedniük¹⁴².

¹⁴¹ Például a termelési folyamat egy adott szakaszára való szakosodásból, a méretgazdaságosságból stb.

¹⁴² Williamson (1991:281-282) a tőkespecifikusság hat alapformáját különbözteti meg: 1. a helyspecifikusságot (*site specificity*); 2. a fizikai tőke-specifikusságot, (*physical asset specificity*); 3. az emberitőke-specifikusságot (*human asset specificity*); 4. a márkanévet (*brand name capital*); 5. az egy adott vevő számára kiépített kapacitásokat (*dedicated assets*) és 6. az időbeli tőkespecifikusságot (*temporal specificity*).

A *hold-up* probléma itt azt jelenti, hogy ha egyszerre vannak jelen a kapcsolatspecifikus befektetések és a tökéletlen szerződések, a beszállító kezdeti befektetése optimum alatti lesz. Ez amiatt történik, hogy a beszállító attól tart, hogy vevője megtagadja az esedékes ellenérték kiegyenlítését arra való hivatkozással, hogy olyan előre nem látott esemény következett be, amelyet a szerződés nem fedett le. Ilyenkor ha a szerződést újra kell tárgyalni, a beszállító alkupozíciója a már korábban eszközölt kapcsolat-specifikus beruházásai miatt gyengébb lesz.

A szuboptimális kezdeti befektetés persze különböző problémákat okoz, például a beszállított inputok gyengébb minőségét, amely a partnerek közötti hosszabb távon kialakuló bizalommal változik, ha a beszállító végrehajtja a még szükséges beruházásokat. A *hold-up* probléma elkerülhető az internalizációval. A döntés itt tulajdonképpen az adott termelési folyamatnak a vállalat határain kívül való helyezése és így a *hold-up* probléma¹⁴³, illetve az internalizáció, a leányvállalat létrehozásával elszenvedett hatékonysági veszteség között van.

A kérdéskörhöz fűződő jelentősebb elméleti modellek *Ethier (1986)*, *McLaren (2000)*, *Grossman–Helpman (2002a)*, *(2002b)*, *(2003)*, *(2004)*, *Antràs (2003)*, illetve *Antràs–Helpman (2004)* nevéhez fűződnek.

Ethier (1986) alkotta az első elméletet, amely a tranzakciós költségek és a tökéletlen szerződések segítségével modellezte az internalizációs döntést. Megállapította, hogy amennyiben az anyaországbeli központ és a külföldi üzem között jelentős mennyiségű és változatos információnak kell áramolnia, nem köthető olyan szerződés, amely a kívülálló partner magatartását azonossá tenné az internalizált leányvállalatéval.

14. táblázat: *Vedd vagy csináld? (Make or buy?)*

	Otthon	Külföldön (térbeli vagy globális outsourcing – <i>offshoring</i>)
Integráció	1. Hazai beruházás	2. Vertikális FDI
Szervezeti outsourcing (<i>outsourcing</i>)	3. Szerződéses kapcsolat hazai beszállítóval	4. Szerződéses kapcsolat külföldi beszállítóval

A további elméletek bemutatását az alábbi egyszerű mátrix (*14. táblázat*) segítségével végzem, amely a vállalatok számára alapvető *vedd vagy csináld* kérdéskörben követhető stratégiákat rendszerezi. A mátrix egyik dimenziója a tevékenység – amely igen változatos lehet a külföldi piac ellátásától kezdve, különböző szolgáltatások, alapanyagok, közbülső termékek beszerzésén, nyújtásán át a végtermék-összeszerelésig – integrált vagy kiszervezett, a másik pedig hazai vagy külföldi elvégzésének alternatíváját szemlélteti.

McLaren (2000) egyszerűbb modelljében az integráció magasabb irányítási költségei állnak szemben az outsourcing esetén jelentkező *hold-up* problémával. Későbbi modellekben

¹⁴³ A *hold-up* probléma általánosabb megfogalmazását és a kapcsolódó irodalom nem technikai jellegű áttekintését lásd például *Schmitz (2001)* munkájában.

is visszaköszön az a megállapítása, hogy a kereskedelmi liberalizáció „vastagabbá” (*thicker*) teszi a közbülső termékek piacát (több szereplő közül lehet partnert választani), ami csökkentve a *hold-up* problémát ösztönző hatást gyakorol az outsourcingra.

Grossman–Helpman (2002a) általános egyensúlyi modellje alapvetően csak a 3. és 4. lehetőséget vizsgálja (14. táblázat). A differenciált végtermékek előállítóinak bizonyos köztes termékeket és szolgáltatásokat a vállalaton kívülről kell beszerezniük. Elméletük középpontjában a lokalizációs döntés áll: a fő kérdés az, milyen tényezők befolyásolják a döntést, hogy az északi cég hazai vagy külföldi (déli) beszállítókat bízson-e meg egy keresési (*search*) költségekkel, kapcsolatspecifikus beruházásokkal, tökéletlen szerződésekkel jellemezhető környezetben, ahol a külső megoldás tranzakciós költségeivel szemben az integrált vállalat kevésbé hatékony inputtermelő tevékenysége áll. Megállapítják, hogy i) a döntés szempontjából fontos az ország mérete, hiszen nagyobb országban, több potenciális beszállító közül könnyebb megfelelőt találni, ii) a megfelelő kommunikációs és szállítási infrastruktúra csökkenti a keresési költségeket, iii) a jogi intézményrendszer, a szerződések érvényesíthetősége nagy jelentőséggel bír. Ha utóbbi javul, jobban megéri partnert keresni az adott országban adott számú beszállítót és relatív bérszínvonalat feltételezve. A jogi intézményrendszer változásai – adott bérszínvonal mellett – érintik a megrendelők és beszállítók munkakeresletét is, így a jogi környezet globális fejlődése ösztönzi az Északon történő outsourcingot, míg déli javulása növelheti és csökkentheti is az ottani termelésmegosztást. A nemzetközi outsourcing és kereskedelem volumene is akkor a legmagasabb, ha a jogi környezet miatt tökéletesebb szerződéseket lehet Északon kötni, mint Délen.

A másik alapmodell – *Grossman–Helpman (2002b)* –, amely közvetlenül épít *McLaren (2000)* tanulmányára, zárt gazdaságot feltételez, így csak az 1. és a 3. döntés alternatíváját vizsgálja. A differenciált fogyasztási cikkek előállíthatják vertikálisan integrált vállalatok, illetve szerződéses kapcsolatban álló szakosodott vállalatpárok is. Minden végtermék előállításához speciális közbülső termékekre van szükség. Az integrált vállalat termelési költségeivel szemben itt is a külső partner megtalálásának (*search*) költségei, illetve a *hold-up* probléma áll¹⁴⁴.

Grossman–Helpman (2003) harmadik, általános egyensúlyi modelljében, mely tulajdonképpen az előző kettő kombinációja, a multinacionális vállalatok a közvetlen külföldi beruházás és az outsourcing között választhatnak (2. és 4. döntés). Ahogy a korábbi modellekben is, az integrált vállalat magasabb termelési költségekkel jár, míg utóbbi esetében

¹⁴⁴ Megállapítják, hogy ha a verseny intenzív (a fogyasztási cikkek könnyen helyettesíthetőek), kiszervezésre csak akkor kerül sor, ha az inputelőállításra szakosodott vállalatok jelentősen alacsonyabb egységköltséggel állítják elő terméküket, mint az integrált vállalatok. Az eszköspecifikusság szintje egyrészt annak költségei miatt csökkenti, másrészt a beszállítók alkupozíciójának, így nyereségességének növelésén keresztül emeli az outsourcing esélyeit.

a tökéletlen szerződések jelentenek gondot. A szerzők a) a termelékenységi különbségeknek, b) az iparág méretének, c) a szerződések tökéletlenségének és d) a két ország relatív béreinek hatását vizsgálják a különböző szervezeti formát választó cégek piacrészesedésére. Kimutatják, hogy a szakosodott cégek termelékenységi előnyének növekedésével emelkedik az outsourcing mellett döntő vállalatok aránya és piaci részesedése. Az ágazat növekedésének, a jogi környezet kedvező változásainak hatása hasonló, míg az alacsonyabb bérszínvonallal rendelkező beszállító ország (Dél) béreinek növekedése ellentétes hatással jár.

Grossman–Helpman (2004) legutóbbi modelljében egy adott iparágon belül különböző termelékenységű cégek működhetnek. Az elmélet predikciója az, hogy a outsourcing tevékenység különösen a magas bérköltségekkel működő, fejlett technológiát alkalmazó, termelékeny, illetve az alacsony bérköltségű, alacsony színvonalú technológiát alkalmazó, legkevésbé termelékeny cégek esetében lesz magas. Előbbiek motivációja a bérköltségekkel való takarékoskodás, míg utóbbiaké a technológiai fejlődés. A közepes termelékenységű cégek a vertikális integráció mellett döntenek, közülük a kevésbé termelékenyek Délen hoznak létre leányvállalatot, míg a termelékenyebbek Északon nyitnak beszállító divíziót. A kereskedelem liberalizációja az outsourcingot ösztönzi, ha azt főként alacsony termelékenységű vállalatok végzik, míg a működőtőke-áramlást, ha magas termelékenységűek.

Antràs (2003) megállapítja, hogy azokban a szektorokban, amelyek relatíve intenzíven használják azt az inputot, amelyet a végtermék előállítója ellenőriz, ott az integráció és így a vállalaton belüli kereskedelem, a másik inputot intenzíven használó szektorokban pedig a vállalaton kívüli kapcsolatok, így a vállalatok közötti kereskedelem lesz a jellemző. Eredményei jó összhangban vannak az empirikus tapasztalatokkal, amelyek szerint a tőkeintenzív termékek előállításában inkább az internalizáció, a munkaintenzívek esetében pedig a külső beszállítókkal való termelési kapcsolatok játszanak nagyobb szerepet.

Antràs–Helpman (2004) egészen új keletű munkája is jól beleillik az ismertetett tanulmányok logikai sorába. A modellben Észak különböző termelékenységű cégei differenciált végtermékeket állítanak elő, amihez szükség van az anyacég központjának szolgáltatásaira, illetve egy köztes termékre, amelyet Délen költségelönnyel lehet előállítani. A termelékenységi különbségek miatt Észak végtermék-előállítói négy különböző formában működhetnek: a) integrált vállalatokként, amelyek Északon állítják elő a köztes terméket, b) olyan vállalatként, amely Északon folytat outsourcing tevékenységet, c) vertikális multinacionális vállalatként (amely Délen gyártja a közbülső terméket), végül pedig d) olyan vállalatként, amely Délen folytat outsourcing tevékenységet. A termelés helyszínének megválasztásában Észak alacsonyabb fix, míg Dél alacsonyabb változó költségei játsszák a

szerepet¹⁴⁵. Az integráció és az outsourcing közötti választás pedig megint csak az integrált termelésből fakadó magasabb költségek és az outsourcinggal járó tranzakciós költségek közötti átváltásból adódik. Kimutatják, hogy azokban a szektorokban, amelyek nem használják intenzíven a vállalatközpont szolgáltatásait, nem jellemző az integráció, az alacsony termelékenységű cégek Északon, a magas termelékenységű cégek Délen folytatnak outsourcing tevékenységet. Azokban az ágazatokban, amelyek viszont intenzíven használják a központi szolgáltatásokat, mind a négy forma előfordulhat egyszerre: a magas termelékenységű cégek importálják az inputot, az alacsony termelékenységűek otthonról elégítik ki igényeiket. Azok közül a cégek közül, amelyek ugyanabban az országban szerzik be az inputokat, az alacsonyabb termelékenységűek az outsourcing formát választják, míg a magasabb termelékenységűek az integrációt. A legkevésbé termelékeny cégek tehát az északi outsourcing, a legtermelékenyebbek pedig a déli közvetlen tőkebefektetés mellett döntenek. Összességében tehát meghatározó a működési formára nézve, hogy a vállalat termékportfoliójában milyen termékek vannak. Olyanok-e amelyek intenzíven használják az anyacég által ellenőrzött inputokat vagy sem. Arra is rámutatnak, hogy a különböző működési formák eltérő jellemzőkkel – termelékenység és termékportfolió – bíró vállalatok számára megfelelőek.

b) *Az ügynökkel kapcsolatos költségek.* Az itt tárgyalt, internalizációt ösztönző problémák közül utolsóként az ügynökkel kapcsolatos költségek kerülnek sorra. Ezek elsődleges forrása a megbízó és az ügynök – a külföldi cég és a helyi vállalat – közötti információs aszimmetria, amely a nemzetközi expanzió során a földrajzi, gazdasági és kulturális távolság növekedésével egyre fokozottabbá válik. Ez egyrészt előnyös lehet, hiszen az ügynök jobb piacismerettel rendelkezik, mint megbízója, másrésztől gondot is okozhat, ha eltérnek az ügynök és a megbízó céljai – vagy ha nem, vagy csak magas költséggel ellenőrizhető az ügynök tevékenysége.

Ebbe a csoportba *Horstmann–Markusen (1996)* modellje sorolható. A multinacionális vállalat az új piacra való belépés kezdeti formájaként helyi ügynök megbízását választja, egyrészt annak jobb piacismerete miatt, másrészt mivel nem tudja, hogy vajon alacsony vagy magas keresletre számíthat-e, érdemes-e nagyobb beruházásra a helyi piac. Ha a megbízó olyan szerződést köt, amely alacsony kereslet esetében *ex post* válik tartóssá, az információs aszimmetriát az ügynök úgy használhatja ki, hogy nem tárja fel a kereslet tényleges nagyságát. Attól tart ugyanis, ha felfedi, hogy a kereslet magas, megbízója felmondja a szerződését és leányvállalatot hoz létre a helyi piacon. Ha a megbízó ügynökét a valós piaci információk feltárására kívánja ösztönözni, akkor le kell mondania járadékának egy részéről

¹⁴⁵ Délen a fix költségek a keresés, az ellenőrzés és a kommunikáció költségtényezőinek magasabb volta miatt nagyobbak, függetlenül a működési formától.

annak javára. Ha a leányvállalat alapításának költségei alacsonyak, míg a kereslet megfelelően magas, a multinacionális vállalat számára előnyösebb a közvetlen tőkebefektetés, mint egy helyi ügynök megbízása.

Összegzésképpen elmondható, hogy az internalizáció alapú modellek kiküszöbölik az elhelyezkedés alapú elméleteknek azt a hiányosságát, hogy csak implicit módon kezelik a kérdést, hogy vajon miért fog egy cég inkább beruházni külföldön licencátadás vagy franchise, illetve egyéb kapcsolat létrehozása helyett. Az okok sokrétűek lehetnek: a tudásalapú tulajdonosi előnyök közjóság jellege és az ebből következő információs aszimmetria, az, hogy sokszor lehetetlen tökéletes, minden aspektusra kiterjedő szerződést kötni vagy azt betarttatni, az opportunista magatartás veszélye stb. A piaci alapú szerződések a tudásalapú előny mások általi gyors elsajátításának és utánzásának veszélyét hordozzák magukban, ami az eredeti tulajdonos által realizálható járadékot csökkenti. Hasonló gondok merülhetnek fel, ha ezek az előnyök a vállalat kedvező reputációjából származnak. Ezekben az esetekben sokszor a piaci alapú kapcsolatoknak a vállalaton belüli kapcsolatokkal való helyettesítése, az integráció, az internalizáció lehet a megfelelő válasz¹⁴⁶, ami egyúttal együtt jár azzal is, hogy a vállalatok közötti kereskedelmi áramlások egy része vállalaton belülivé válik.

3.2.4.3. Internalizáció, vállalaton belüli kereskedelem¹⁴⁷ – empirikus tények és következtetések

Az internalizáció, az integrált nemzetközi termelő és szolgáltató tevékenység logikus következményei az anyavállalat és leányvállalatai, illetve a leányvállalatok közötti (áru- és szolgáltatás-) kereskedelmi tranzakciók, azaz a vállalaton belüli kereskedelem.

Ahogy arra már a 3.1.1. alfejezetben is utaltam, a multinacionális vállalatok a világkereskedelem csaknem kétharmadában érintettek. Ennek egyik fele egy multinacionális vállalat és egy tőle független partner között zajlik, a másik fele bennmarad az anyavállalat és leányvállalatai, illetve a leányvállalatok közötti áramlási rendszerben.

A vállalaton belüli kereskedelem nem annyira a keresleti kondíciókra adott válasz, sokkal inkább a vállalatok, gazdaságok kínálati tevékenységének nemzetközi összekapcsolódása, amely így egyfajta globális flexibilitást tükröz. Jól egybecseng ez az EU egy, a globalizációra adott definíciójával is: „A globalizáció a gazdaságok közötti növekvő interdependenciák általánosabb elnevezése, különösen a gyorsan növekvő specializációé és az ebből következő

¹⁴⁶ Természetesen nem megfelelően az arról, hogy a jelzett problémákhoz hasonlóak vállalaton belül is felmerülhetnek. Lásd például Hart–Moore (1990). Bizonyos értelemben úgy is fogalmazhatnánk, hogy a multinacionális vállalatok internalizációs problémája egy sokkal nagyobb, a vállalat határait taglaló kérdéskörnek egy részterülete.

¹⁴⁷ A vállalaton belüli kereskedelemnek itt csak az internalizációval kapcsolatos vonatkozásait emelem ki. A jelenség egyéb aspektusainak részletes elemzése megtalálható például Antalóczy–Sass (2001), (2002), (2003) munkáiban.

vállalaton belüli kereskedelemé. A globalizációt nem csak a külföldi működőtőke-áramlás, hanem a vegyes vállalatok, az outsourcing és a határokon átnyúló hálózati formák is gyorsítják.” (*European Commission, 1997:20*)

A vállalaton belüli kereskedelem magas aránya persze azzal is jár, hogy a nemzetközi kereskedelemnek egy alapvető hányada nem transzparens, vállalaton belüli „piacon” zajlik, amely egy hierarchikus döntési struktúra része¹⁴⁸. Ehhez csak azok az országok tudnak hozzáférni, amelyek képesek jelentősebb transznacionális vállalatokat magukhoz csábítani és rávenni arra, hogy területükön termelőegységeket hozzanak létre¹⁴⁹.

A vállalaton belüli kereskedelemre vonatkozó statisztikák ma még nem állnak teljes körűen rendelkezésünkre. A legkiterjedtebben az Egyesült Államok gyűjti és publikálja ezeket az adatokat, bár egyre több ország találja fontosnak az adatszolgáltatásnak és -közlésnek ezt a sajátos területét. A motivációt ehhez a világ gazdaságainak növekvő interdependenciája, az egyre több vállalat által folytatott globális üzleti stratégia és nemzetközileg integrált termelés mellett az is adja, hogy az országok közötti bi- és multilaterális kereskedelmi egyezményeknek (ASEAN, EU, NAFTA, MERCOSUR) immár igen gyakran beruházásokkal kapcsolatos aspektusai is vannak. A számbavétel természetesen e területen sem mentes a módszertani problémáktól, amelyek elsősorban a vállalaton belüli elszámolóárak alkalmazásából, az adóminimalizálási törekvésekből illetve az egységes könyvviteli-számveteli gyakorlat hiányából adódnak¹⁵⁰.

Az *OECD (1996)* tanulmánya és a későbbi statisztikai adatok (*lásd a 15. táblázatot*) is rámutatnak, hogy a tudományos eredményeket legintenzívebben használó szektorokban a kereskedelem tendenciaszerűen inkább vállalaton belüli, míg a jelentős méretgazdaságossággal rendelkező, érettebb technológiát alkalmazó (autógyártás, fogyasztói elektronika), illetve a természetierőforrás-igényes ágazatokban a vállalatok közötti kereskedelem dominál. A vállalaton belüli áramlások a feldolgozóiparon kívül kevésbé jelentősek.

¹⁴⁸ *A transznacionális szervezetekbe való integráció más piaci környezettel és feltételekkel jár, mint a független működés. A vállalaton belüli kereskedelem csatornáin keresztül értékesítő vállalatok számára a piacok meghódítása, a versenyképesség marketing-alapú tényezőinek kialakítása nem igényel erőfeszítéseket, A leányvállalatok számára a verseny a transznacionális szervezeten belül való erőforrás-allokációs verseny formájában jelenik meg (Artnér-Csáki-Inotai-Szalavetz, 2003, Csáki-Szalavetz, 2004).*

¹⁴⁹ *Ez a nézet a magyar közgazdasági gondolkodásban is folyamatosan jelen van: „Az export vezérelte gazdasági növekedést sikerrel megvalósító országokat tanulmányozva azután több magyar közgazdász is – Kádár Béla, Köves András és Nagy András – szinte egymástól függetlenül arra a következtetésre jutott, hogy a műszakilag igényesebb árucikkeket nem lehet a nemzetközi értékesítési láncon kívül maradvával sikerrel exportálni – még akkor sem, ha a termék önmagában véve jó minőségű és olcsó. (...) Ennek az a magyarázata, hogy a világkereskedelmi áramlás túlnyomó része konzernben belüli forgalom (intra-firm trade), és nem végtermékek adásvétele. Ebbe a szállítói körbe 'kívülről' betörni szinte lehetetlen. Ebből a megfontolásból pedig az is következett – s ezt néhány évvel később Inotai András fogalmazta meg a leghatározottabban –, hogy a multinacionális munkamegosztásba történő beépülés a felzárkózás egyetlen reális útja.” (Mihályi, 2000:863 – kiemelések mint az eredetiben – E. L.)*

¹⁵⁰ *Lásd például Antalóczy-Sass (2001), Szalavetz (2003a) és Kind-Midelfart-Schjelderup (2004).*

A vállalaton belüli kereskedelemnek, ahogy láthattuk, egyik fontos forrása a vertikális multinacionális vállalatok tevékenysége – az anya- és a leányvállalat közötti alapanyag-, közbülső- és végtermékáramlás –, amely természetesen az árukereskedelmi statisztikákban érhető jól tetten. A vállalaton belüli kereskedelem súlya a világ és ezen belül az Egyesült Államok árukereskedelmében viszonylag stabilan alakult az elmúlt két évtizedben (ez az irányzat az USA esetében az 1992-2003 időszakot tekintve a *12-13. ábráról* is leolvasható), viszont a közbülső termékek vállalaton belüli kereskedelme erőteljes növekedést mutatott.

1966 és 1999 között az amerikai (USA) anyacégektől külföldi leányvállalataikhoz összeszerelésre vagy feldolgozásra exportált közbülső termékek értéke negyvenszeresére nőtt: 2,5 milliárd dollárról 102,6 milliárd dollárra. Az exportnak ez a típusa 1966-ban és 1977-ben az összes áruexport 8 százalékát, 1999-ben 15 százalékát tette ki. A közbülső termékek exportjának aránya 1977 és 1999 között az anyavállalatok teljes és vállalaton belüli exportjának arányában is növekedett – rendre 10-ről 25, illetve 33-ról 65 százalékra (*Borga–Zeile, 2004:3*).

A tendenciák tehát a vertikális multinacionális tevékenység megerősödésére utalnak a horizontálissal szemben (*Hanson–Mataloni–Slaughter, 2001, 2003*).

A vertikális beruházások fogadó országaként több fejlődő és átalakuló ország sikeresen integrálódott a világgazdaságot átszövő modern, globális termelési hálózatokba. A bekapcsolódás eredményeként szignifikánsan emelkedett a közbülső termékek súlya kibocsátásukban és exportjukban (*lásd a 4.1. alfejezetet*). Az értékláncban a komplexebb végtermékek gyártásáról a közbülső javak előállítására való visszalépéssel viszont a beszállító (leány)vállalatok autonóm döntéseinek száma csökkent, hiszen pontos technológiai specifikációkat kaptak a terméket illetően, másrésről pedig több az értékképzésben dinamikus növekvő súllyal bíró tevékenység, mint a K+F, design, marketing a hálózat más tagjaihoz került (*Szalavetz, 2003b*). Utóbbi, funkcionális tevékenységek megszerzésére a „széles körű adottságokkal” rendelkező országok képesek (*Antalóczy–Sass, 2001*).

A horizontális multinacionális vállalatok esetében a szolgáltatáskereskedelmi statisztikák tárják fel leginkább a valóságot, hiszen azok esetében, definíciószerűen az anyavállalat a központja által nyújtott szolgáltatásokkal (nem tárgyasult, immateriális javak – tervek, szabadalmak, know-how stb.) látja el leányvállalatát.

2001-ben az Egyesült Államok szolgáltatásexportjának 23 százaléka, importjának 22 százaléka volt vállalaton belüli, 2002-ben ugyanezek rendre 27,4, illetve 23,1 százalék. Kiemelkedő arányt képviselt a szellemi tulajdonjogok értékesítése, a K+F, a pénzügyi szolgáltatások, a menedzsment-tanácsadás, az operatív lízing és a számítástechnikai és információs szolgáltatások értékesítése (*USITC, 2003, 2004*). Az arányok helyes

értelmezéséhez azt is figyelembe kell vennünk, hogy a multinacionális vállalatok szolgáltatói igyekeznek vevőik közelségében elhelyezkedni, így az általuk nyújtott szolgáltatások nem kerülnek be a nemzetközi forgalomba. A szellemi termékek kereskedelmének körülbelül háromnegyede vállalaton belüli (*USITC, 2000:15-1-2*). Az információ- és kommunikáció-technológiai (ICT) termékek esetében az USA importját és exportját tekintve rendre kétharmados, illetve egyharmados ez az arány (*OECD, 2002a, 14. o.*).

A multinacionális vállalatok szerepe kiemelkedő azokban az ágazatokban, amelyekre jellemző i) a K+F-nek az értékesítéshez viszonyított magas szintje, ii) a szakképzett dolgozók számottevő aránya a foglalkoztatottak között, iii) az új vagy technológiailag komplex termékek, illetve iv) a magas szintű termékdifferenciáció és reklámozás. Jellemzően olyan vállalatokról van szó, amelyeknél az immateriális eszközök értéke magas a vállalat összértékéhez viszonyítva (*Markusen, 1995:172*). A nem tárgyasult javak által garantált technológiai előny fontos szerepet játszik a lokális piacokat jól ismerő, helyi vállalkozásokkal szembeni hatékony versenyben. A licencátadás kevésbé valószínű, ha nehéz potenciális átvevőket találni, ha nem lehet megfelelő szerződéseket kötni, ha költséges a beszállított termék minőségét ellenőrizni. A vállalaton-belüli kereskedelemmel kapcsolatos empirikus adatok (*lásd a 15. táblázatot és a 6-9. ábrát*) és kutatások (például *Lall, 1978, Zejan, 1989, Cho, 1990, Andersson–Fredriksson, 2000, Borga–Zeile, 2004*) jól illeszkednek a fentiekhez. Megállapítják, hogy az anyavállalat nagysága, K+F kiadásainak szintje, a termék tőke- és technológiaintenzitása valamint a termelési folyamat részekre bonthatósága mellett a fogadó ország tényezőlköltség-előnye, munkaerejének képzettsége, infrastruktúrájának fejlettsége szintén pozitív hatással van vagy lehet a vállalaton belüli kereskedelmi áramlásokra.

Az internalizációs elméleteknek tehát fontos telephelyválasztási aspektusai is vannak, annak ellenére, hogy nem vagy csak leegyszerűsítve kezelik az elhelyezkedési döntéseket. Ilyen például a szellemi tulajdonjogok védelmének kérdésköre¹⁵¹. Ha a védelem az adott országban gyenge, akkor ez a tulajdonspecifikus előnyök erózióján keresztül mérsékli a helyspecifikus előnyöket – ugyanakkor növeli az internalizáció előnyeit, hiszen így csökkenteni lehet annak az esélyét, hogy a licencátvevő megszegi a szerződést és az átadó közvetlen versenytársává válik. A gyenge védelem elrettentő lehet a közvetlen befektetésekre, ehelyett a fogadó országba irányuló exportot, vagy a termelés-orientált befektetések helyett a disztribúció-orientáltakat ösztönzi. Az erős védelem szintén járhat a működőtőke-befektetésekre negatív hatással, hiszen a licencátadást teszi a közvetlen befektetésekkel szemben előnyösebbé. Így a szellemi tulajdonjogok védelmének szintje és a működőtőke-áramlás közötti kapcsolat nehezen értékelhető egyértelműen, és ezt az állítást az empirikus vizsgálatok is megerősítik, rámutatva arra is hogy a kapcsolat szektoronként változó

¹⁵¹ *Lásd Markusen (2001).*

(Smarzynska, 2004). A szellemi tulajdonjogok védelme különösen fontos a gyógyszer-, az egészségügyi, a kozmetikai és a vegyiparban, illetve az elektronikaeszköz- és a gépgyártásban¹⁵².

15. táblázat: Az egyesült államokbeli feldolgozóipari anyavállalatok külföldi leányvállalatainak teljes és vállalaton belüli exportja, kategóriánkénti százalékos megoszlás, 1983 és 1998

Ágazat	1983		1998	
	Összexport	Vállalaton belüli export	Összexport	Vállalaton belüli export
Low-tech termékek	30,9	22,9	21,4	13,9
Élelmiszerek, italok, dohány	5,4	3,4	7,7	5,1
Szővet, ruházat és bőr	1,1	0,7	0,9	0,8
Fa és fáárúk	2,2	1,0	2,3	1,6
Nyomdaipari kiadványok, nyomtatványok, sokszorosítás	0,3	0,1	0,3	0,1
Koksz, kőolajtermékek, nukleáris fűtőanyag	14,7	14,0	2,8	2,3
Nemfémes ásványból készült termékek	1,0	0,5	0,7	0,4
Fém és fémtermékek	6,3	3,2	6,7	3,6
Medium-tech termékek	45,1	48,6	39,3	43,0
Vegyszerek és vegyipari termékek (gyógyszerek nélkül)	13,5	11,0	8,5	6,7
Gumigyártmány és műanyag termékek	1,9	1,5	2,2	1,7
Gépek és berendezések	4,2	3,6	3,8	4,0
Közúti járművek és egyéb szállítóeszközök	25,5	32,6	24,7	30,5
High-tech termékek	24,0	28,5	39,3	43,1
Villamos- és elektronikus berendezések	17,4	21,5	28,8	30,6
Precíziós műszerek	3,6	4,1	4,0	4,6
Gyógyszerek	3,0	2,9	6,5	8,0
Feldolgozóipar összesen	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: UNCTAD (2002b) 288. o., A.VI.1. táblázat

A vertikálisan integrált vállalatoknak internalizációs előnyt jelenthet az is, ha olyan piaci kapcsolatokat helyettesítenek integrációval, ahol mindkét oldalon az oligopolisztikus iparági szerkezet jellemző. Ilyenkor az integráció kedvező lehet, hiszen a korábban független vállalatok között a profitmaximalizálási célnak jobban megfelelő belső elszámoló árakat lehet kialakítani, esetleg a vám- és adórendszerek különbségeit is ki lehet ilyen módon használni.

Az amerikai leányvállalatok tevékenységének az 1982-től 1997-ig tartó időszakot felölelő vizsgálata (Desai és szerzőtársai, 2004) kimutatta, hogy az anyavállalatok egyre kisebb arányban hoznak létre leányvállalatot vegyes vállalati formában. A százszázalékos tulajdoni forma egyeduralmává válását csak részint magyarázza a fogadó országok befektetéspolitikai liberalizációjával a külföldiek maximális tulajdonrészére vonatkozó szabályok megszüntetése. Sokkal inkább arról van szó, hogy a transznacionalizálódás már emlegetett velejárói – a

¹⁵² A szerteágazó empirikus vizsgálatok összefoglalása megtalálható például Maskusnál (1997), (2000) és Smarzynskánál (2004).

kommunikációs és szállítási forradalom, a globálissá váló pénzpiacok stb. –, valamint az immateriális eszközök fontosságának növekedése, illetve a regulációs, köztük adózást érintő változások az internalizációs stratégiáknak, a százszázalékos tulajdonnak kedveztek a közös vállalkozásokkal szemben.

A szerteágazó empirikus kutatások arra is rámutatnak, hogy a multinacionális vállalatok az új technológiát működőtőke-befektetéssel transzferálják, míg a régebbiek inkább licencátadással vagy közös vállalat létrehozásával kerülnek át a fogadó országba (*Mansfield–Romeo, 1980, Smarzynska, 1999*¹⁵³). Minél jelentősebb szerepet játszanak vállalati vagy iparági szinten az immateriális eszközök, annál alacsonyabb a vegyes vállalati formában történő piacralépés valószínűsége¹⁵⁴.

Az alkalmazott technológiában és marketing-tevékenységben meglévő különbségek nem csak az ágazatok között bírnak jelentőséggel a piacralépés formái közötti választásban, hanem egy adott ágazat vállalatai között is.

Az adott iparág hatékonyabb vállalatai nagyobb valószínűséggel döntenek a közvetlen – százszázalékos tulajdoni formában történő – külpiaci megjelenés mellett (*Smarzynska–Saggi, 2004*). A külföldi működőtőkével kapcsolatos szabályozás tehát érintheti a beruházás technológiai tartalmát és a fogadó ország gazdaságára gyakorolt hatását.

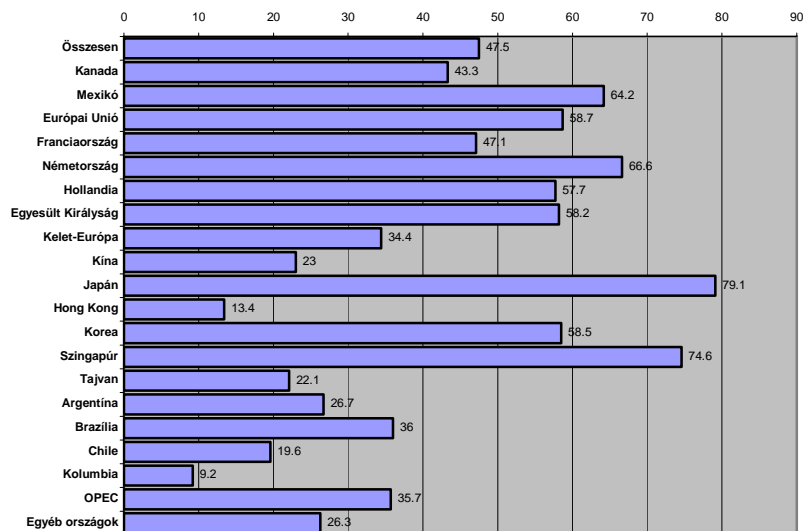
A leányvállalatoknak az új technológia átvitelében játszott domináns szerepe jól levezethető az elméleti modellekből, hiszen ilyenkor a vállalat a tudásból származó előnyeinek elvesztésétől tart, vagy a piaci forma tranzakciós költségei meghaladják az integráltét. Az egyes országok kormányai egyre inkább tudatában vannak, hogy e tranzakciós költségek csökkentése – például az oktatási rendszer hatékonyabbá tételével, a humántőke fejlesztésével – a technológiatranszfert és -abszorpciót is felgyorsíthatja. Nyilvánvaló, hogy a technológiatranszfer révén ezen országok olyan kutatás-fejlesztési eredményekhez juthatnak hozzá, melyeket önerőből képtelenek lettek volna elérni, hiszen tudjuk, hogy a magas szintű technológiák tiszta imitációja is igen magas K+F-beruházásokat igényelhet (*Mansfield–Schwartz–Wagner, 1981*)¹⁵⁵.

¹⁵³ *Mansfield–Romeo (1980) ökonometriai elemzésük során arra a következtetésre jutnak, hogy a felvásárlással vagy összeolvadással, illetve a közös vállalatként létrehozott leányvállalatoknak átadott technológiák tendenciaszerűen régebbiek, mint a kizárólagos tulajdonban lévőkhöz kerülők. Smarzynska (1999) eredményei a K+F-intenzitás és a közös vállalkozásként való piacra lépés valószínűsége közötti negatív, valamint előbbi és a zöldmezős beruházási forma valószínűsége közötti pozitív korrelációra irányítják rá figyelmünket. Lényegében hasonló összefüggésre mutat rá Éllető (1999) Szlovéniában, Magyarországon, Csehországban és Szlovákiában a bértmunka és a működőtőke-befektetések kapcsolatát vizsgálva.*

¹⁵⁴ Lásd például *Asiedu–Esfahani (2001)*.

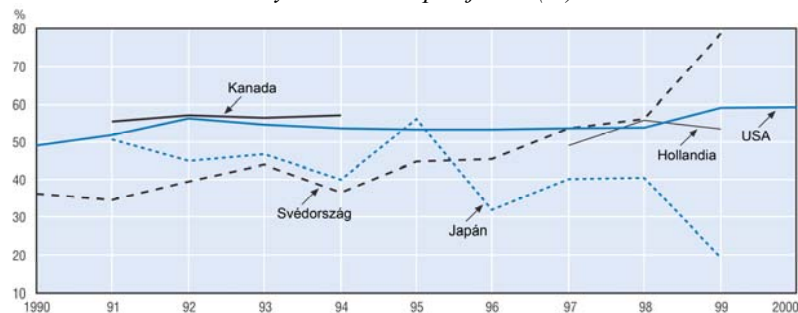
¹⁵⁵ *Csáki–Szalavetz (2004) szerint az úgynevezett klaszterszerű ösztönzési politikák lehetnek hatékonyak, amelyek egyszerre támogatják i) a vezérhajók és ii) a köréjük települő beszállítók letelepedését, iii) a számukra stratégiai üzleti szolgáltatást nyújtók kapcsolódását, illetve iv) a helyi tudásbázis kialakulását. Magyarország tökevonzó-képességének alakulásáról, illetve a működőtőke szerepéről a technológiai és strukturális felzárkózásban lásd *Hamar (2004) tanulmányát*.*

6. ábra: A vállalaton belüli kereskedelem súlya az Egyesült Államok különböző országokból származó áruimportjában (%), 2003



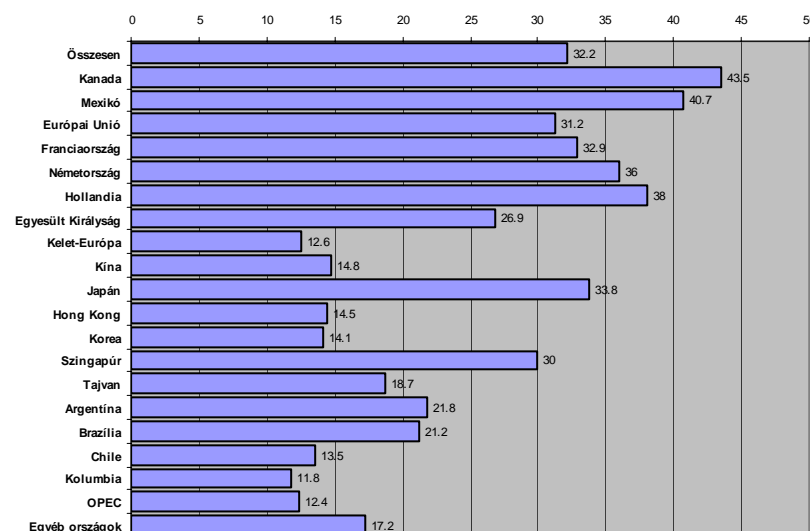
Forrás: saját összeállítás a Bureau of Economic Analysis (BEA) adatai alapján.

7. ábra: A vállalaton belüli kereskedelem súlya a külföldi tulajdonú leányvállalatok exportjában (%)



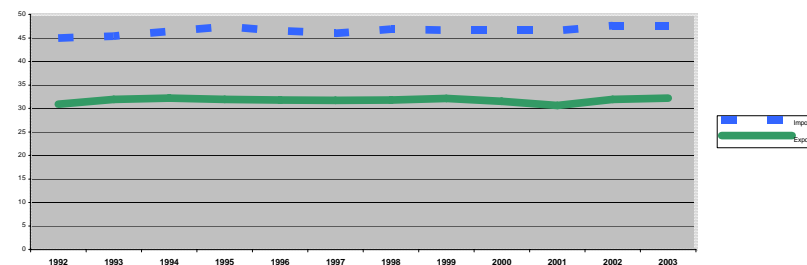
Forrás: OECD (2003a:109).

8. ábra: A vállalaton belüli kereskedelem súlya az Egyesült Államok különböző országokba irányuló áruexportjában (%), 2003



Forrás: saját összeállítás a BEA adatai alapján

9. ábra: A vállalaton belüli kereskedelem súlya az Egyesült Államok árukereskedelmében (%), 1992-2003



Forrás: saját összeállítás a BEA adatai alapján

E ponton felvetődik egy érdekes kérdés, amelyre *Szalavetz (2002)* hívja fel a figyelmet. Reális alternatíva-e, hogy az immateriális javak értékteremtésben játszott súlyának növekedésével a jelentős humántőkével rendelkező országok nagy volumenű fizikai tőkefelhalmozás nélkül komoly pozíciót tölthessenek be a világgazdaságban? Példaként India mint az információtechnológiai outsourcing és offshoring mintaországa említhető. *Szalavetz (2002)* a vonzó perspektíva általánosíthatósága ellen több érvet is felhoz: egyrészt rámutat a humántőke-felhalmozás idő- és beruházás-igényes voltára, az informatikai szolgáltatások erőteljes függésére a belső piacoktól, a disztribúciós hálózatok kiépítésének magas költségeire, mindezek mellett pedig arra is, hogy a fejlődő országokban dolgozó munkavállalók csak hosszabb tanulási folyamatot követően kaphatnak humántőkéjüknek megfelelő színvonalú feladatot. Véleményünk szerint, helytálló lehet itt annak a veszélynek a hangsúlyozása is, hogy a fizikai tőkében kevésbé intenzív, és a munkaerőt egyre inkább *atipikus*¹⁵⁶ módon foglalkoztató külföldi beruházó kevesebb elsüllyedt költséggel (*sunk cost*) találja szemben magát, így egyre kevésbé lesz helyhez kötött – a környezet kedvezőtlen változásainak hatására könnyebben fog telephelyet váltani. Gondolnunk kell arra is, hogy míg a nemzetközi termelésmegosztás hagyományos, feldolgozóipari formája elsősorban az anyaországbeli kékgalléros munkavállalókat és azoknak is elsősorban az alacsonyabban képzett csoportjait érintheti hátrányosan¹⁵⁷, addig a szolgáltató szférában a fehérgallérosokat veszélyezteti, akik érdekérvényesítő, így a dinamikát lassító képessége erősebb lehet¹⁵⁸. A modern versenyképesség-felfogások is megerősíthetik előbbi gondolatmenetünket.

A „minőségi versenyképesség” gondolatának az a legfontosabb üzenete, hogy bár *rövidebb* távon meghatározó lehet az ár-, illetve a költség-versenyképesség alakulása, közép-, illetve *hosszabb távon* a „minőségi versenyképességet” meghatározó *minőségi* tényezők szerepe a döntő. Olyan tényezőkről van szó, amelyek lehetővé teszik, hogy hosszabb távon a partnerekhez képest (azonos valutában mért) emelkedő bér- vagy akár árszint mellett is emelkedhessen az ország nemzetközi piaci részesedése. E tényezők közül kiemelkedik a *kutatás-fejlesztés és az oktatás színvonala, a fizikai és intézményi infrastruktúra állapota – vagyis a fizikai és a humántőke-állományának, valamint az intézményi rendszernek a minősége.* (*Oblath–Pénzes, 2004:60*, kiemelések mint az eredetiben – E. L.)

A kormányzat hatása az internalizációra más területeken is tetten érhető: ha a külföldi beruházásokhoz komplex és hosszú bürokratikus eljárásokon kell keresztül menni, vagy jellemző a korrupció, akkor a százszázalékos leányvállalati formával szemben nagyobb az

¹⁵⁶ Lásd Szabó–Négyesi (2004).

¹⁵⁷ Lásd a 4. fejezetet.

¹⁵⁸ A kérdés a 2004-es amerikai elnökválasztási kampányban is élesen felmerült. A John F. Kerryt támogató erők egyik humoros szlogenjévé az „Outsource Bush, Cheney!” mondat vált, utalva a két jelölt közötti eltérő álláspontra. Néhány nappal a választás előtt például a <http://www.cafepress.com/outsourcebush04> honlapon tizenkilencféle ruhadarabot vagy kiegészítőt, háromféle bögrét és még néhány egyéb tárgyat lehetett ezzel a felirattal megvásárolni.

esélye a vegyes vállalatként történő működésnek, kihasználva a helyi befektetők jobb helyismeretét – ha ez utóbbit tágan értelmezzük (*Smarzynska–Wei, 2001*).

Az is nyilvánvaló tehát, hogy nem csak a külföldi vállalatok rendelkeznek elveszthető vagy – a másik oldalról szemlélve – megszerezhető tudással. A multinacionális vállalatok a külföldi piacokon nagyon sokszor először exporttal vagy licencátadással jelennek meg (lásd például *Nicholas, 1983, Nicholas és szerzőtársai 1995*¹⁵⁹). Természetesen ez nem jelenti azt, hogy a jól ismert Uppsala-modell (*Johanson–Vahlne 1977, 1990*) minden egyes szakaszát (export, disztribúcióorientált leányvállalat, licencátadás vagy alvállalkozói szerződés, majd termelő leányvállalat) bejárja a cég¹⁶⁰. A korlátozott idejű licencátadásra azonban tekinthetünk a szükséges helyi információk beszerzési módjaként is.

Miller és szerzőtársainak (1996) kutatásai jó képet adnak arról, hogy melyek a legfontosabb ilyen ismeretek. A szerzők azt vizsgálták, hogy melyek a helyi partnerek legfontosabb hozzájárulásai az üzleti sikerhez a fejlődő országokban létrehozott vegyes vállalatokban. A válaszok a következőképpen alakultak: a helyi politika ismerete (a válaszadók 70 százaléka szerint¹⁶¹), a kormányzati szabályozás ismerete (68%), a helyi szokások ismerete (68%), a helyi piacok ismerete (65%), finanszírozás (58%), jó helyi hírnév (58%), hozzáférés a helyi piacokhoz (54%). A multinacionális vállalat tehát vélhetően akkor választja nagyobb valószínűséggel a vegyes vállalati formát a többi működési módhoz képest, ha a sikerhez valamilyen helyi ismerethez, esetleg erőforráshoz kell hozzájutnia, vagy ha nincsenek korábbi tapasztalatai az adott országban.

A bürokrácia és a korrupció viszont úgy tűnik, összességében ahhoz vezethet, hogy az éllovas technológiával rendelkező cégek távol maradnak az adott gazdaságtól¹⁶². Hasonló helyzethez vezettek a külföldiek maximális tulajdoni arányát meghatározó intézkedések is, amelyeket az 1960-1970-es években számos fejlődő országban alkalmaztak azt véelve, hogy segítségükkel felgyorsíthatják a technológiatranszfert. A vegyes vállalat létrehozásával kapcsolatos kötelezettségek azonban a várttal éppen ellentétes irányú hatással jártak az átadott technológia minőségével, újdonságával és a munkavállalók képzésével kapcsolatban (*Lee–Shy, 1992*). *Moran (2002)* kutatásai szerint a kötelező vegyes vállalat keretei között átadott technológia 3-10 éves lemaradásban van az adott ágazatban alkalmazott legmodernebb

¹⁵⁹ Az 1939-et megelőző időszakban a brit multinacionális vállalatok 88 százalékának esetében valamilyen ügynöki szerződés előzte meg a célszágbeli működőtőke-befektetést (*Nicholas, 1983*). Hasonló eredményre jutnak *Nicholas és szerzőtársai (1995)*. *Felmérésük szerint az Ausztráliában leányvállalatot létrehozó japán feldolgozóipari multinacionális vállalatoknak a döntő többsége már korábban jelen volt a fogadó országban exporttevékenység vagy helyi ügynök révén. Jól egybecsengenek ezekkel Antalóczy–Éltető (2002) magyar vállalatok nemzetköziesedésére vonatkozó kérdőíves kutatásának eredményei.*

¹⁶⁰ A modellel kapcsolatos kritikákról lásd *Antalóczy–Éltető (2002)*.

¹⁶¹ A válaszadók több lehetőséget is megjelölhettek.

¹⁶² *Éltető–Sass (1997) 1996-os, 124 külföldi befektetőből álló mintán elvégzett felmérésében a válaszadók 78 százaléka jelölte meg az ügyintézésrel kapcsolatos bürokráciát, mint a működést, a beruházásokat korlátozó jelentős tényezőt, de fontos szerepet tulajdonított még az „elégtelen jogi garanciáknak” is, aminek szintén van relevanciája a jelen alfejezet szempontjából.*

gyártási eljárásokhoz képest, és az alkalmazottak továbbképzésével kapcsolatos ráfordítások is csak töredékeit teszik ki a teljes tulajdonú leányvállalatokénak. Mindez azzal is jár, hogy sok technológia, amely a multinacionális vállalati rendszeren belül rendelkezésre áll, nem érhető el a piacon, vagy nem lehet hozzáférni közös vállalkozás alapításával. Bizonyos technológiák, know-how még ha elérhetők is a piacon, értékesebbek vagy kevésbé költségesek, ha az azokat kifejlesztő vállalat határain belül alkalmazzák, főként ha vállalatspecifikusak, vagy képzett humán erőforrást igényelnek¹⁶³ (OECD, 2002c).

3.2.5. Következtetések

A működőtőke-áramlás kereskedelmi elméleteinek fejlődése jelentős pályát futott be az elmúlt húsz év során az egyszerűbb vertikális modellektől a horizontális, közelség–koncentráció hipotézisen keresztül tudástőke-elméletig, illetve a hiányosságokat befoltozni kívánó újabb és ígéretes komplex integrációs modellekig.

16. táblázat: A működőtőke-áramlást meghatározó legfontosabb tényezők

	Horizontális működőtőke	Vertikális működőtőke
Vállalat/iparág- specifikus tényezők	Vállalati szintű méretgazdaságosság A közbűlső- és a végtermék magas fajlagos szállítási költsége	Vállalatspecifikus eszközök megléte A közbűlső és a végtermék alacsony fajlagos szállítási költsége A termék-előállítás szakaszokra bontható, a szakaszok relatív tényezőigényessége eltérő
Ország-/régióspecifikus tényezők a fogadó ország esetében	Nagy, magas jövedelmű helyi piac Az anyaországból a mérsékelttől a magasig terjedő kereskedelmi költségek Képzett munkaerő	Az anyaországtól eltérő relatív tényezőellátottság Az anyaországból alacsony kereskedelmi költségek mellett érhető el Alacsony költségű, közepesen képzett munkaerő
	Megfelelő intézményrendszer, infrastruktúra, oktatás Liberális, a külföldi beruházásokat ösztönző politika	

Forrás: saját összeállítás Barba-Navaretti–Venables és szerzőtársaik (2004:10) 2. fejezet, 2.3. táblázat felhasználásával

Az anyaország és a fogadó ország(ok) jellemzői és politikája jelentős mértékben befolyásolják a befektetéseket, azok pedig az országok világgazdasági integrációját. Míg a horizontális működőtőke elsősorban a fogyasztási (keresleti) oldalon, addig a vertikális a termelési (kínálati) oldalon tapasztalható kölcsönös függőség megítéléséhez nyújt jó eszközt.

¹⁶³ A kérdéskörrel részletesen a tudásalapú vállalatelmélet foglalkozik. Lásd például Kapás (1999), Kocsis–Szabó (2000).

A modellek azt sugallják, hogy a horizontális és a vertikális formák megvalósulását hol különböző, hol hasonló vállalat- vagy iparág-specifikus, illetve ország- vagy régió-specifikus jellemzők ösztönzik. Ezeket a *16. táblázatban* foglalom össze.

Megállapítható, hogy a komplex integrációs stratégiáknak a megismert modellek alapján kedvezhetnek

– a köztes, vagy a vegyes állapotok, amikor sem a horizontális, sem a vertikális működőtőke-beruházást támogató tényezők nem elegendők önmagukban leányvállalatok létrehozásához. Ilyenkor a közvetlen tőkebefektetés csak akkor járható út, ha a cégek kihasználják az Észak–Észak és az Észak–Dél irányú befektetések komplementaritásából származó előnyöket (például *Yeaple, 2003b*), vagy

– azok a helyzetek, amikor egyszerre vannak jelen mindkét típus ösztönző tényezői, amely mellett szintén a vegyes formák érvényesülnek (például *Eckholm és szerzőtársai, 2003*).

Több tényezőről feltételezhető, hogy működőtőkét vonzó hatásuk jelentős: a protekcionizmus alacsony szintje, az esetleges működőtőke-ösztönző politika, a nagy piacokhoz való közelség, a regionális integrációs tagság, az anyaországától/harmadik országától eltérő relatív tényezőellátottság. Komplex, így nehezebben leírható szerepet játszanak a közbülső és a végtermékek szállítási költségei, a fenti tényezők interakció-, illetve azoknak más (potenciális) fogadó országokhoz viszonyított relatív szintje.

A kereskedelem-elméleti modellek is rámutatnak, hogy a külföldi működőtőke-áramlás jelentőségét és magyarázatát több tényező együttesen adja. Az áruk és szolgáltatások külföldi piacokra vitelében a működőtőkének ma már nagyobb szerepe van, mint a kereskedelemnek. A működőtőke-áramlás azonban nem csak a piacokat köti össze, hanem a nemzeti termelési rendszereket is, az erőforrások nemzetközi allokációját összekapcsolva a helyi erőforrásokkal. A múltban ez a kapcsolat nem volt olyan jelentős, a legtöbb transznacionális vállalat egyedi stratégiát követett, amelyben a külföldi leányvállalatok meglehetősen nagy autonómiát élveztek. Napjainkban a transznacionális vállalatok egyre nagyobb számban rendelkeznek komplex integrációs stratégiával, amelyet erőteljes horizontális és/vagy vertikális vállalaton belüli munkamegosztás jellemez, amelyben az értéklánc különböző szakaszai különböző országokban helyezkedhetnek el.

Az empirikus tapasztalatok jó összhangban vannak a működőtőke-áramlás internalizációs elméleteinek predikcióival is.

a) Megerősítik az integrált megoldás fontosságát azokban a differenciált termékeket előállító, K+F- és humánerőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek kiemelkedő szerepe van.

b) Hangsúlyozzák a képzett munkaerő, a megfelelő fizikai és intézményi infrastruktúra fogadó országbeli meglétének jelentőségét, ezen belül is erősen aláhúzva a megfelelő jogrendszer és a szerződések érvényesíthetőségének fontosságát.

c) Az ügynökkel kapcsolatos problémák esetében pedig az is nyilvánvalóvá válik, hogy nem csak a külföldi vállalatok rendelkeznek elveszthető vagy – a fogadó oldalról szemlélve – megszerezhető tudással. A korlátozott idejű licencátadásra és az egyéb, a piaci megoldáshoz közelebb álló formákra a szükséges helyi információk beszerzési módjaként is tekinthetünk.

Az elhelyezkedés kérdését mostohán vagy csak implicit módon kezelő internalizációs modellek e két utóbbi területen már erőteljesebb lokalizációs vonatkozásokat is kapnak, ami kedvező kilátásokkal kecsegtet a telephely-választási és az internalizációs elméletek integrációját illetően. Úgy tűnik, hogy e szűkebb területen a jövő azoké a modelleké, amelyek képesek lesznek egyszerre kezelni a multinacionális vállalatok komplex integrációs stratégiáit és az internalizáció kérdéskörét.

A nemzetközileg integrált termelési hálózatok – amelyekben az anyavállalat, leányvállalatai és tőlük független cégek közötti interakciók összekapcsolódnak – és az ezek összességként kialakuló nemzetközi termelési rendszer képezi tulajdonképpen a globalizálódó világgazdaság produktív magját. A piacokat és az értékteremtő rendszereket összekapcsoló működőtőke tehát a fejlődési folyamat fontos szereplőjévé vált, bár szerepe országonként és ágazatonként eltérő. Lényege a komplexitásában nyilvánul meg, az általa működtetett materiális és immateriális eszközök – tőke, technológia, vezetési és szervezési ismeretek, képességek, hozzáférés a nemzetközi piacokhoz – kulcsfontosságúak a növekedés és a fejlődés szempontjából.

4. A nemzetközi termelismegosztás kereskedelemelméleti magyarázatai és néhány empirikus kutatási eredmény¹⁶⁴

A nemzetközi termelismegosztás egy korábban integrált termelési folyamat részekre bontását és alapelemeinek alacsonyabb költségű helyszínekre, más országokba való telepítését jelenti. A jelenség a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb kifejeződési formája. A fejezet felvázolja a fragmentáció dinamikáját, világgazdasági szerepének gyors növekedését, utalva mérésének statisztikai-számbavételi problémáira. Rendszerezzi legfontosabb kereskedelemelméleti magyarázatait és azok helyenként igen eltérő következtetéseit. Végül szemlélteti az empirikus kutatási eredmények sokszínűségét, amelyek összességükben arra utalnak, hogy a pozitív hatások mellett – a versenyképesség növekedése, a nemzetközi munkamegosztás hatékonyabb kihasználása, a kibocsátás és a világkereskedelem növekedésének potenciális forrása – a termelismegosztás egyes rétegek számára hátrányos hatással is járhat. A technológiai fejlődés mellett, ugyanis, annál valószínűsíthetően csekélyebb mértékben, a nemzetközi termelismegosztás is hozzájárul a képzett és képzetlen munkaerő relatív bérkülönbségeinek növekedéséhez.

4.1. A fragmentáció jelentősége

A nemzetközi termelismegosztás vagy fragmentáció¹⁶⁵ azt a jelenséget írja le, amikor egy integrált termelési folyamatot részekre bontanak és alapelemeit alacsonyabb költségű helyszínekre telepítik, más országokba. A technológiai fejlődésen kívül ennek fő elemei a kereskedelmi liberalizáció, a szállítás és a kommunikáció költségének csökkenése. A jelenség a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb kifejeződési formája. A térbeli fragmentáció vezethet multinacionalizálódáshoz (vertikális működőtöke¹⁶⁶), azonban nem feltétlenül, hiszen elképzelhető szervezeti fragmentációval együttesen is, amikor a vállalat független (külföldi) partnert bíz meg, szerződéses formában bizonyos feladatok ellátásával.

A termelismegosztás tehát két alapvető formában mehet végbe, vagy közvetlen külföldi tőkebefektetéssel (*vertikális működőtöke*) vagy független partnerek közötti szerződéses

¹⁶⁴ A 4. fejezet önálló tanulmányként a *Külgazdaság* című folyóiratban jelent meg (lásd Erdey, 2004c).

¹⁶⁵ A jelenség megnevezésére a szakirodalomban számtalan kifejezés létezik: *többlépcsős vagy többfokozatú termelés* (Dixit–Grossman, 1982), *kaleidoszkóp komparatív előny* (Bhagwati–Dehejia, 1994), *az értéklánc felszeletelése, feldarabolása* (Krugman, 1995), *(globális) outsourcing* (Feenstra–Hanson, 1995, 1996), *delokalizáció* (Leamer, 1996), *vertikális specializáció* (Hummels és szerzőtársai, 1998, 2001), *terméken belüli (intra-product) specializáció* (Arndt, 1997, 1998 stb.), *fragmentáció* (Jones–Kierzkowski, 1990, 2001a, 2001b) stb. A fejezetben – a szakirodalomban elfogadott módon – főként a nemzetközi termelismegosztás, fragmentáció, globális outsourcing kifejezéseket fogom – egyenértékűként – használni.

¹⁶⁶ Lásd az előző fejezetet.

kapcsolatként, beszállítói szerződés kötésével (*subcontracting*). A külföldi beszállítóval való szerződéskötés együtt jár a technológiatranszferrel: ismeretek, design, tervrajzok stb. kerülnek át az aktív félhez. Ennek megfelelően a forma kiválasztása erősen szektor- és országfüggő. Azokban az esetekben, amikor a tranzakciós költségek magasak, inkább a leányvállalati forma, amikor alacsonyak, a független vállalkozások közötti nemzetközi megrendelő-beszállítói kapcsolatok a jellemzőbbek.

A második világháborút követő időszakban a feldolgozóipar számottevő változásokon ment keresztül, részaránya a fejlett országokban az összkibocsátáson belül folyamatosan csökkent. A szerkezetváltás, amelynek tanúi lehettünk, bizonyos iparágakban a termelés és a foglalkoztatás drámai visszaesésével járt együtt, különösen a munkaintenzív fogyasztási javakat előállító ágazatokban, mint a ruházati- vagy éppen a játékiparban. Az alacsony kommunikációs és szállítási költségeknek, a csökkenő protekcionizmusnak, a kedvezőbb beruházási légkörnek köszönhetően a vállalatok napjainkra egyre több tevékenységüket helyezik ki külföldre és csak olyan tudás- vagy tőkeintenzív tevékenységeket tartanak meg, mint a termékdesign vagy a marketing. Mindezek persze növelik a szolgáltató szektor – többek között a telekommunikációs, logisztikai, menedzsment-, pénzügyi szolgáltatások – szerepét a termelési értéklánc minden helyszínén.

A termelési folyamatok transznacionalizálódása, azon belül is a nemzetközi termelésmegosztás azokat az ágazatokat érintette leginkább, amelyekben – ennek hatására is – a legnagyobb növekedést figyelhetjük meg az elmúlt húsz évben: az elektronikus és elektromos termékek alkatrészeit és részegységeit, a munkaintenzív (pl. ruházat), illetve a magas K+F tartalommal rendelkező termékeket előállító iparágakat (*10. ábra*).

A tőke nemzetközi mobilitásának a növekedése, párhuzamosan a munkaerő mozgása előtt továbbra is fennálló akadályokkal, átformálta a nemzetközi munkamegosztást, felgyorsította a növekedést azokban a szektorokban, ahol a termelési folyamat részekre bontható és akár nemzetközileg is különböző helyszíneken folytatható. Ezt a folyamatot segítették a kedvező, időként regionális egyezmények keretei között megfogalmazott vámszabályok, pénzügyi és egyéb ösztönzők (*UNCTAD, 2002a:VI*).

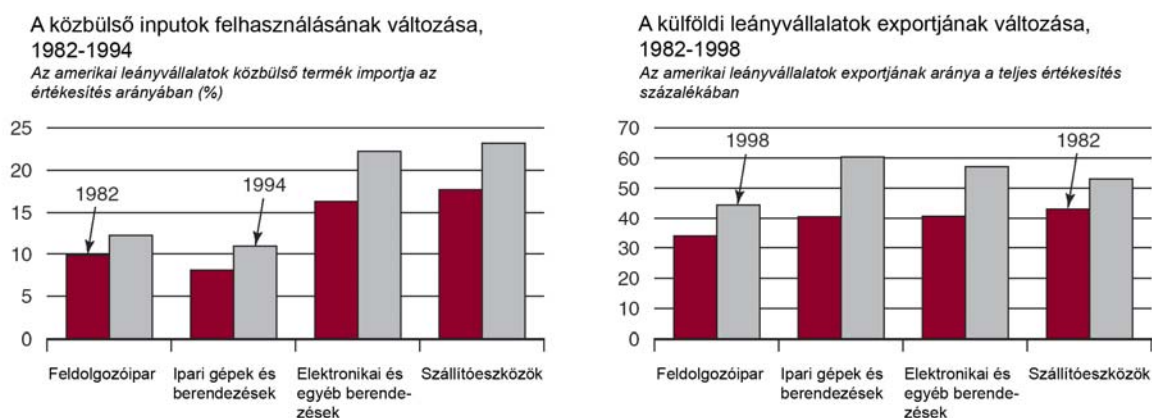
A vertikális specializáció különösen magas az Észak–Észak irányú kereskedelmi kapcsolatokban, de a 20. század utolsó tizenöt évében több fejlődő ország kereskedelme is rendkívül gyors ütemben növekedett¹⁶⁷ (*lásd a 17. táblázatot*), amely részben szintén a termelésmegosztás dinamikájának volt köszönhető.

A már említett multilaterális és/vagy regionális liberalizáción túl több ország módosította vámrendszerét úgy, hogy vámentességet nyújtott azoknak a termékeknek, amelyek exportcélú feldolgozásra vagy összeszerelésre érkeztek be az országba. Ezeket a

¹⁶⁷ Lásd például *Hummels és szerzőtársai (2001:92-93)*.

kedvezményeket kezdetben csak az arra kijelölt különleges területek számára biztosították, majd később kiterjesztették a vámterület további részeire, akár egészére is. A fejlődő országok mellett a fejlettek is vámpreferenciákkal támogatják a termelési folyamat fragmentációját, amennyiben is kedvezményesen vámolják el azokat a termékeket, amelyek előállításához külföldön hazai alapanyagot használtak fel (*WTO, 2000:13-15*).

10. ábra: A termelésmegosztás legdinamikusabb ágazatai



Forrás: World Bank (2003:56), 2.10. ábra.

17. táblázat: A termelésmegosztás jelentősége egyes országok gazdaságában

Ország	Az export növekedése, 1990-1999 (%)	Az összeszerelő kereskedelem aránya, 1998 (%)	Az összeszerelő export értéke, 1998 (milliárd \$)
Dominikai Köztársaság ^a	n.a.	82,2	4,1
Tunézia	5,9	67,4	4,0
Kína	13,5	56,9	104,6
El Salvador ^b	16,8	48,6	1,2
Fülöp-szigetek	16,5	40,9	12,1
Mexikó	14,4	46,2	53,1
Marokkó	6,4	34,7	2,6
Banglades ^c	15,2	13,4	0,7
Világ	5,4

^a 1993 és 1998 között az export évente 9,2%-kal nőtt, a világ összexportja pedig 7,7%-kal

^b Az 1991-1999 közötti évekre vonatkozó adat

^c Pénzügyi évekre vonatkozó adat

Forrás: WTO (2000:15), II.5. táblázat.

Itt rögtön érdemes azt is megjegyezni, hogy az ezekre a kedvezményekre vonatkozó statisztikák félrevezetőek lehetnek a jelenség dinamikájának értelmezésében, amennyiben egy elmélyülő regionális integrációban résztvevő partnerek közötti termelésmegosztásról van szó. Jó példa lehet erre az USA-Kanada, az USA-Mexikó viszonylat, vagy az Európai Unió és a 2004-ben csatlakozó országok példája, ahol a partnerek között az integráció adott fázisában előálló vámmentesség miatt a korábban a termelésmegosztás ösztönzésére kialakított

vámeljáráások hatálya és így statisztikai alól kikerülnek ezek a tranzakciók, és átkerülnek a „sima”, vámmentes körbe.

A termelésmegosztási kedvezmények, a regionális integrációk szaporodása, az export növekvő importtartalma új, erőteljesebb megvilágításba helyezték a származási szabályokat és a helyi tartalomra vonatkozó előírásokat mind kereskedelempolitikai, mind statisztikai értelemben. A területen nem léteznek nemzetközi standardok, ezért a regionális integrációs egyezmények nagy teret szentelnek ezek kimerítő rendezésének, nehogy a résztvevő felek kereskedelempolitikai érdekei sérüljenek.

Az elmélyülő regionális integráció hatásai a termelésmegosztásra nem egyértelműek. Ez jól szemléltethető a fentebb említett országok és integrációk példáján. Ahogyan a fokozatos liberalizáció megtörténik, két hatással számolhatunk.

1. Egyrészt csökkenhetnek a termelésmegosztással kapcsolatos tranzakciók, hiszen

a) az integráción (NAFTA-n vagy EU-n) kívüli anyagokra a szigorodó származási szabályok miatt egy átmenet időszak után már nem érvényesíthető a vámmentesség vagy vámvisszatérítés;

b) tiszta, neoklasszikus kereskedelemelméleti szempontból pedig az országok közötti konvergencia eltünteti a termelésmegosztás alapjait, hiszen a tényezőárak kiegyenlítődnek. Tudjuk azonban, hogy a tényezőár-kiegyenlítődés különböző okok miatt csak korlátozottan működik.

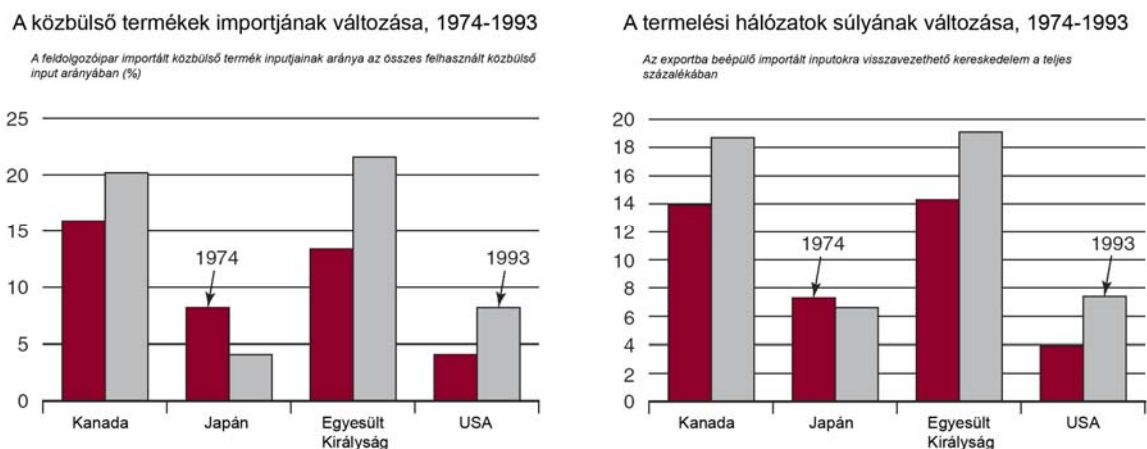
2. Ellensúlyozhatja a csökkenést, ha

a) a harmadik országbeli passzív fél az integrációs tagságot kockázatsökkentő tényezőként értékeli és leányvállalatot hoz létre a csatlakozó országban, és/vagy a helyi beszállítók arányát növeli, hogy megfeleljen a kedvezményes bánásmódnak;

b) az Észak és Dél vagy Nyugat és Kelet között elmélyülő integráció ösztönzést ad – ismét csak például az alacsonyabb üzleti kockázatok miatt – a termelésmegosztási és/vagy tőkekapcsolatoknak is, ahogyan azt megfigyelhettük például az USA és Mexikó esetében. Ehhez még hozzájárulhat az is, hogy a termelésmegosztással kapcsolatos adminisztratív formalitások is rendkívüli mértékben csökkennek (mint például a kelet-európai csatlakozott országok és az EU viszonyában) – összességében tehát alacsonyabbak lesznek a koordináció költségei.

Az empirikus adatok a globális outsourcing növekedését bizonyítják. *Hummels és szerzőtársai (1998), (2001)* becslései szerint a közbülső termékek kereskedelme, a vertikális specializáció, a világkereskedelem 30 százalékát alkotja és 30-40 százalékkal nőtt az elmúlt huszonöt évben. A korszak világkereskedelmének dinamikus növekedéséből 30 százalék magyarázható a vertikális specializáció egyre intenzívebbé válásával (*11. ábra*).

11. ábra: A nemzetközi termelési hálózatok súlyának változása

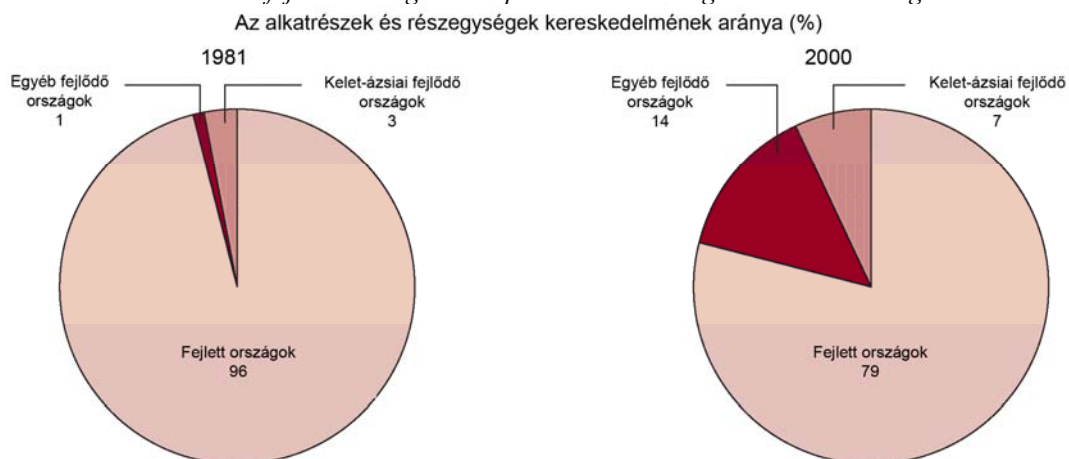


Forrás: World Bank (2003:56), 2.10. ábra.

A globális outsourcing, világgazdasági jelentőségének növekedésével, a fejlődő országok számára is egyre fontosabbá vált (12. ábra), érdekeltté téve őket piacaik megnyitásban és a nyitottság fenntartásában. Ennek köszönhetően a kereskedelemnek ez a formája nemcsak hogy rendkívül dinamikusan nő, hanem gyakorlatilag szinte teljesen mentes a protekcionizmus akadályaitól.

A fejlődő országok számára a termelésmegosztás az export, a kibocsátás és a foglalkoztatottság növekedésén túl további potenciális előnyöket tartogathat, mégpedig a fejlett és hatékony eljárások abszorpciójának lehetőségét, amelybe beletartozhat a modern technológia, menedzsment ismeretek elsajátítása és információs aszimmetriájuk csökkenése a szorosabb világpiaci integrációnak köszönhetően.

12. ábra: A fejlődő országok szerepének változása a globális outsourcingban



Forrás: World Bank (2003:61), 2.15. ábra

Ezeknek az előnyöknek a megragadása rendkívül fontos, sikertelenség esetén ugyanis elveszett kereskedelmi lehetőségekkel és költségvetési bevételekkel, alacsonyabb nemzetközi versenyképességgel kell számolniuk. Ha elfogadjuk a becslést, miszerint a nemzetközi kereskedelmi tranzakciók költsége az összkereskedelem értékének mintegy tíz százalékát teszik ki (UNCTAD, 1996:20), jól érzékelhetjük a hatékonyság növelésének kézzel fogható előnyeit.

A fejlődő országok kapcsolódhatnak ezekhez a termelési láncokhoz egy olcsó, munkaintenzív inputokat vagy termékeket kereső, egyszerű integrációs vagy outsourcing stratégiát folytató transznacionális vállalat hálózatán keresztül, de lehetőségük nyílhat, hogy részt vegyenek változatosabb, szofisztikáltabb tevékenységekben, ha rendelkeznek olyan előnyökkel, amelyek lehetővé teszik, hogy jelentősebb funkciókat töltsenek be a multinacionális termelési rendszerben (UNCTAD, 1996:20). Ha ezek a jelentősebb funkciók a modern termelésmenedzsmentben (pl. just-in-time rendszer) jelentkeznek, fontos lehet az anyavállalathoz való földrajzi közelség is. Más esetekben – K+F, call-centerek stb. – a modern kommunikációs technológiáknak köszönhetően a távolság szerepe elhanyagolható is lehet, ilyenkor más tényezők, elsősorban a humán erőforrás megfelelő képzettsége a kulcsjelentőségű.

Ernst (2003:17) a területre vonatkozó elméleti munkák legfontosabb megállapításait három pontban összegzi: i) a termelés egyre inkább fragmentálttá válik, a termelési folyamat részei több országban szóródnak szét, így emelkedik a köztes termékek kereskedelmének aránya a világkereskedelemben, ii) a földrajzilag szétszórt termelési-beszállítói bázisok globális termelési hálózatokban reintegrálódnak, iii) azok az országok és régiók, amelyek képesek voltak bekapcsolódni ezekbe a hálózatokba, azok tudtak a leggyorsabban iparosodni.

4.2. A fragmentáció dinamikája

A jelenség mérése nem magától értetődő, vagy egyszerű dolog, hiszen a kereskedelmi statisztikákban explicit módon nem jelenik meg, a számbavételi rendszereket is csak az elmúlt évtizedben alakították át olyan irányban, hogy könnyebbé tegye a kalkulációkat, amelyek persze továbbra sem problémamentesek. Terjedelmi okokból csak azokkal a fontosabb tanulmányokkal foglalkozom, amelyek nem csak egy, hanem több fejlett ország szempontjából vagy globálisan próbálják a nemzetközi fragmentáció jelentőségét és tendenciáit bemutatni¹⁶⁸.

¹⁶⁸ Az egyes országokra vonatkozó adatokért lásd a 18. táblázatban felsorolt irodalmakat.

Campa–Goldberg (1997) az Egyesült Államok, Kanada, az Egyesült Királyság és Japán feldolgozóiparát vizsgálja, az ágazat külső orientációjának változására fókuszálva. Az outsourcing számszerűsítését az input-output táblák és a kereskedelmi adatok input koefficienseinek segítségével végzik. A fragmentációt viszonylag általánosan értelmezik, azt az importált közbülső termékeknek az ágazati termelés értékéhez viszonyított arányaként közelítik.

$$\alpha_i^j = \frac{\sum_{j=1}^{n-1} m_i^j p_i^j q_{j,t}^i}{VP_t^i}, \quad /55/$$

ahol i az output előállító ágazat, j a termelési inputot előállító ágazat, m_i^j az import aránya j ágazat inputfelhasználásában a t időszakban, $p_i^j q_{j,t}^i$ a j ágazatból származó inputok értéke az i ágazatban a t időszakban, VP_t^i pedig az i ágazat t időszakbeli teljes termelése.

Az Egyesült Államokban a mutató átlagos értéke az 1974-es 4,8%-ról 1995-re 8,2%-ra emelkedett, Kanada esetében két évtized alatt 15,9%-ról 20,2%-ra, az Egyesült Királyságban 13%-ról 22%-ra nőtt, míg Japán esetében 8,24%-ról 4,07%-ra csökkent.

Kimutatták tehát, hogy az USA, Kanada és az Egyesült Királyság feldolgozóipara növekvő mértékben támaszkodik importált inputokra, míg Japán esetében a tendencia éppen ellentétes¹⁶⁹.

Egyetérthetünk *Feenstrával és Hansonnal (1999:924)* abban, hogy ez koncepció túl tág, mivel nem tükrözi vissza az outsourcing szempontjából központi „csináld vagy vedd” (*make or buy*) döntést. A mérőszámba bekerülnek ugyanis olyan köztes termékek is, ahol a megrendelő számára nem forog fenn reális alternatívaként a saját integrált gyártás lehetősége, más ágazatok termékeiről lévén szó¹⁷⁰. *Feenstra* és *Hanson* a mutatót úgy szűkítik, hogy csak az ugyanabból az iparágából¹⁷¹ származó külföldi inputokra terjesztik ki figyelmüket.

Yeats (1998), illetve *Ng–Yeats (1999)* a termelésmegosztás mérésének statisztikai nehézségeit hangsúlyozzák, ami abban áll, hogy csak a SITC osztályozási rendszer 2. revíziójától kezdve lehetséges a végtermékek, illetve az alkatrészek és részegységek kereskedelmi adatainak megkülönböztetése, ráadásul az is csak a gép- és szállítóeszközgyártás csoportban (SITC 7)¹⁷². A problémát némileg ellensúlyozza, hogy ez a szektor a világ feldolgozóipari kereskedelmének csaknem feléért felelős. *Yeats (1998)* számításai szerint, melyekben a fragmentációt az alkatrészeknek és részegységeknek az összkereskedelemben mért arányával közelíti, a termelésmegosztás által generált áramlások a világkereskedelemnek

¹⁶⁹ Utóbbi három ország esetében az elemzett periódus 1974-től 1993-ig tart.

¹⁷⁰ *Plasztikus példát is hoznak erre (uo.): ha egy amerikai autógyártó külföldről szerzi be az acélt és a gumiabroncsokat, az bekerül Campa–Goldberg (1997) mérőszámába, ebben az esetben azonban mégsem beszélhetünk outsourcingról, hiszen nem jelenik meg reális alternatívaként, hogy az amerikai cég maga állítsa elő ezeket az inputokat.*

¹⁷¹ SIC 2 számjeggyű osztályozás szerint.

¹⁷² Nem lehetséges például a vegyiparban vagy egyéb feldolgozóipari területeken, ezért a termelésmegosztás nagyságára bemutatott számok alsó becslések.

hózzávetőlegesen 30 százalékát teszik ki. Az OECD szintjén az alkatrészek és részegységek kereskedelme az autógyártásban (az összes 25%-a), az irodaigép- és a telekommunikációs eszköz-gyártásban (35%), illetve a kapcsolóberendezések előállításában (10%) a legmagasabb¹⁷³. Kiemeli, hogy az alkatrészek és részegységek kereskedelmének növekedési üteme a vizsgált 1978-1995 közötti periódusban magasabb volt, mint a végtermékeké és hogy jelentősége nőtt az Észak–Dél közötti kapcsolatokban.

Hummels és szerzőtársai (1998) a vertikális specializáció terminust használva és azt mérve szemléltetik a termelésmegosztás jelentőségének növekedését a világban. A vertikális specializációt tulajdonképpen az exportba beépülő importált inputokon keresztül ragadják meg. Vertikális specializációra akkor kerül sor, ha: i) a termék előállítás több, egymást követő fázisban történik, ii) kettő vagy több országban képződik hozzáadott érték a termék előállítás során, iii) legalább egy ország importált inputokat használ fel a termelési folyamatában, és a képződő outputnak – amely lehet köztes- vagy végtermék is – legalább egy részét exportálja. A jelenség dinamikáját elsősorban esettanulmányok, illetve 1968 és 1990 között kilenc OECD ország input-output tábláinak segítségével mutatják be. Rávilágítanak arra, hogy a kisebb országok számára a fragmentációnak nagyobb jelentősége van mint a nagyoknak¹⁷⁴, amit a nagyobb gazdaságokban jobban elérhető méretgazdaságossággal indokolnak. Szektoriális elemzéseik azt mutatják, hogy azokban az ágazatokban – vegyipar, gépgyártás – a legnagyobb a vertikális specializáció növekedése, amelyek az exportnövekedés szempontjából is leginkább az élen járnak.

Jones–Kierzkowski (2001b) szintén – amerikai, európai és délkelet-ázsiai – példákön, esettanulmányokon keresztül mutatják be a fragmentáció jelentőségének növekedését a fotóiparban, az elektronikában és a gyógyszergyártásban.

Hummels és szerzőtársai (2001) a vertikális specializáció mérésére bevezetik a VS és VSI mérőszámokat, amelyek azt hivatottak tükrözni, hogy a jelenségnek import és export oldala is van:

$$VS_{ki} = \left(\frac{II_{ki}}{GO_{ki}} \right) X_{ki} \quad \text{és} \quad /56/$$

$$VSI_{ki} = \sum_{j=1}^n XI_{kji} \left(\frac{X_{ji}}{GO_{ji}} \right) \quad /57/$$

ahol k és i az ország, illetve az ágazat. II az importált köztes termékek értéke, GO a bruttó kibocsátás, X az export, XI az exportált köztes termékek értéke, j pedig a k ország exportjának

¹⁷³ Ng–Yeats (1999) a tranzisztorok és a félvezetők kereskedelmének jelentőségét mutatja ki a délkelet-ázsiai termelésmegosztásban.

¹⁷⁴ Hummels és szerzőtársai (2001) ugyanerre a következtetésekre jutnak.

célország. A *VS* és *VSI* segítségével kimutatják¹⁷⁵, hogy a teljes vertikális specializáció (*VS+VSI*) a világexport kb. 21 százalékáért felelős, ami 20 év alatt csaknem 30 százalékos növekedést jelent, illetve, hogy a termelésmegosztás elmélyülése indokolja a világkereskedelem 1970 és 1990 közötti növekedésének 30 százalékát.

Ishii–Yi (1997), majd ennek továbbfejlesztéseként és kiterjesztéseként *Yi (2003)* egy a *Hummels és szerzőtársai (1998), (2001)* által empirikusan vizsgált, rendkívül fontos kérdés elméleti magyarázatához hívják segítségül a vertikális specializációt, ez pedig a világkereskedelem és a világtermelés eltérő növekedési üteme. A világkereskedelem növekedési üteme az elmúlt 50 évben rendkívül dinamikus volt, majdnem minden évben meghaladta a világtermelés növekedését. A témával kapcsolatos kutatások ennek okaként leggyakrabban a kereskedelem akadályainak, a szállítási és kommunikációs költségeknek a csökkenését jelölik meg. *Ishii–Yi*, illetve *Yi* teoretikusan is kimutatják, hogy a vertikális specializáció beépítésével jelentős mértékben nő a korábbi elméleti modellek magyarázó ereje a fenti jelenség tekintetében. Ennek alapja leegyszerűsítve az, hogy az országok egyre inkább a vertikális termelési lánc bizonyos szakaszaira specializálódnak, ami miatt outputjaik mint közbülső termékek újra és újra átlépik a határt, így a fragmentáció többszörös kereskedelmi áramlásai révén felerősíti a liberalizáció hatását¹⁷⁶.

A módszertani problémák miatt a szerzők ugyan eltérő módon közelítették meg a nemzetközi termelésmegosztás kérdéskörét, azonban eredményeik erőteljesen összecsengenek: a fragmentáció világgazdasági súlyának számottevő növekedését tükrözik az elmúlt negyed században és rámutatnak potenciális növekedési forrásként betöltött szerepére is.

4.3. A fragmentáció elméletei

A nemzetközi termelési tevékenységgel kapcsolatos kutatások rendkívül szerteágazóak. Ezek egy része az egyes vállalatok szemszögéből vizsgálja a kérdést. Ilyen a *globális termelési hálózatok* elmélete (*Ernst, 1999*), amely az értéklánc vállalati és nemzeti határokon átnyúló kiterjedésével foglalkozik, különös tekintettel a fejlett technológiát képviselő ágazatokra mint például az ICT-szektor¹⁷⁷. Hasonló ehhez *Gereffi (1994) globális áruhánc (global commodity chains)* teóriája, amelynek politikai gazdaságtani vonatkozásai is vannak, hiszen nagy szerepet tulajdonít a vállalatok és beszállítói közötti hatalmi viszonyoknak is.

¹⁷⁵ Kalkulációjukba 10 akkori OECD országot, illetve Írországot, Koreát, Mexikót és Tajvant vonták be.

¹⁷⁶ *Yi (2003) dinamikus ricardói modelljében az amerikai kereskedelem növekedésének 50%-át képes megmagyarázni a vámcsökkentések és a vertikális specializáció segítségével, amely szignifikánsan magasabb, mint a fragmentáció nélküli modellek magyarázó ereje. A maradék 50% feltehetően csökkenne ha növelnénk az országok és a termelési szakaszok számát a modellben, kezelnénk a szállítási költségeket és az országok kereskedelmi liberalizációjának eltérő mértékét (Yi, 2003: 92-93).*

¹⁷⁷ *Információs és kommunikációs technológia (Information and Communication Technology).*

A skála másik végén a nemzetközi termelésmegosztás vagy más módon megfogalmazva az értéklánc fragmentációjának kérdésköre áll. Ez a nemzetközi közgazdaságtani irodalom része, amely az utóbbi tíz-tizenöt évben kezdett egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítani a globális termelés szervezeti változásainak mint a kereskedelem szerkezetét meghatározó tényezőknek.

A nemzetközi termelésmegosztással kapcsolatos elméleti irodalomnak három nagy ágát különböztethetjük meg.

1. A vertikális multinacionális vállalatok elmélete azokkal az esetekkel foglalkozik, amikor csak földrajzi fragmentáció történik és szervezeti nem, azaz az anyavállalat előnyösebbnek látja a termelésmegosztást integrált vállalati kereteken belül végrehajtani. A terület legfontosabb elméleteinek és empirikus tapasztalatainak összefoglalása megtalálható a 3.2.3. alfejezetben.

2. A második jelentős ág a vállalat határaival foglalkozó irodalom részeként is aposztrofálható internalizációs kérdéskör, amely ráépül az új kereskedelmi elméletekre (részletes vizsgálatára a 3.2.4. alfejezetben került sor).

3. Jelen alfejezet a harmadik – eddig még nem tárgyalt – nagy ágat, az outsourcingnak a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos aspektusait elemzi, amely főként a tradicionális kereskedelmi elméleteket hívja segítségül, és három kérdésre keresi a választ: i) melyek a fragmentáció okai, ii) hogyan hat az a részes országok kereskedelmének szerkezetére, iii) milyen jóléti, jövedelemeloszlási hatásai vannak – főként a munkakeresletet és a relatív béreket tekintve. Az elméletek rövid bemutatása során csak azokkal a teóriákkal foglalkozom, amelyek közvetlen módon köthetők a nemzetközi kereskedelem témaköréhez és azt jelentős mértékben gazdagították vagy árnyalták.

4.3.1. A fragmentáció nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos aspektusai

Az ebbe a csoportba sorolható elméletek tehát a fragmentált termékekkel való kereskedelem hatását vizsgálják az országok kereskedelmi specializációjára, illetve a tényezőárakra. A területtel foglalkozó nemzetközi közgazdászok jelentős része a ricardói, vagy a Heckscher–Ohlin-féle modellt, illetve ezek kombinációját hívta segítségül a jelenség magyarázatához.

A modellek kifejlesztését jelentősen ösztönözték azok az empirikus kutatások, amelyek rámutattak, hogy az USA-ban, de általában a fejlett országokban tartósan megfigyelhető tendencia a képzett munkaerő relatív bérének emelkedése a képzetlenéhez képest vagy utóbbi csoport munkanélküliségének emelkedése¹⁷⁸. A felmerülő kérdés az, hogy mennyiben tulajdonítható e folyamat a technológia fejlődésének, amely megváltoztatja a munkaerő

¹⁷⁸ Ezek áttekintését lásd például Feenstra–Hanson (2001) művében.

keresletének szerkezetét és/vagy mennyiben a nemzetközi kereskedelemnek és a fragmentációnak¹⁷⁹.

A modellek első nagy csoportja – *Sanyal–Jones (1982)*, *Sanyal (1983)*, *Hummels és szerzőtársai (1998)*, a ricardói modellen alapszik. Mások, mint például *Feenstra–Hanson (1995)*, *(1996)*, *(1997)*, *(2001)*, *Arndt (1997)*, *(1998)*, *(2000a)*, *Deardorff (2001a)*, *(2001b)*, *Jones–Kierzkowski (2001a)*, *(2001b)*, a Heckscher–Ohlin-modellhez folyamodnak vagy mindkettő aspektusai szerepet kapnak modelljeikben.

Természetesen tökéletlen verseny körülményei között is modellezhető a jelenség, az Észak–Dél munkamegosztás empirikus tapasztalatai azonban inkább a tradicionális modellek felé terelik a kutatókat. Az elméletek feltételezik, hogy a tényezőár-kiegyenlítődés nem ment még végbe, és legtöbbször az outsourcing költségeit is elhanyagolható vagy nulla nagyságúként építik be modelljeikbe. Az egyes elméleteknek a munkaerőpiacra vonatkozó predikciói igen eltérőek is lehetnek

4.3.2. Többszektoros modellek

A fragmentációval foglalkozó irodalom mai áramlata *Jones–Kierzkowski (1990)* művével indul, ők vezetik be a termelési blokkok (*production blocks*) és a szolgáltatási kapcsolatok (*service links*) fogalmát (*13. ábra*), illetve ők használják először a jelenség leírására a fragmentáció szót.

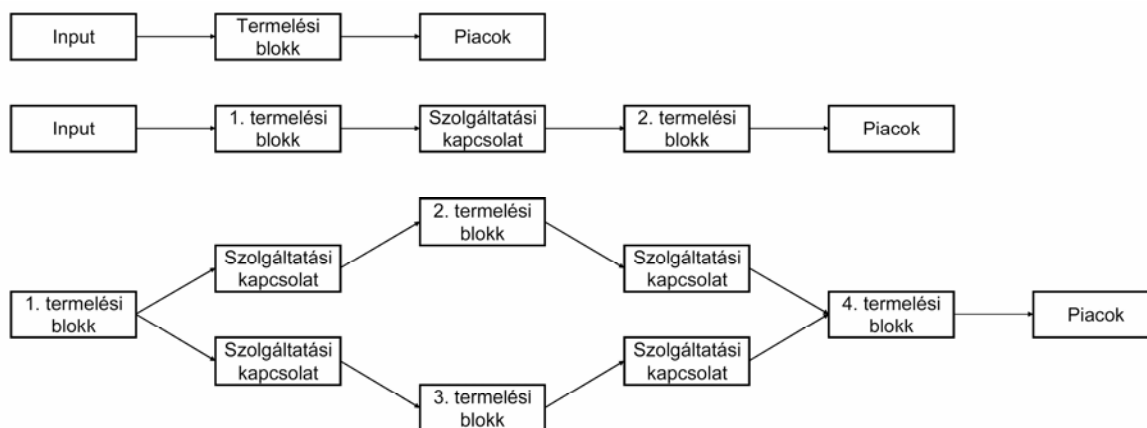
Integrált termelés esetében a termék-előállítás egyetlen termelési blokkban megy végbe, ha a folyamat fragmentált, a termelés legalább két blokkra van osztva, amelyeket termelői szolgáltatások kötnek össze, illetve koordinálnak. Feltételezik, hogy a tisztán hazai termelői szolgáltatások kevésbé költségesek, ha csak egy országban kell őket nyújtani, mint ha a termelési blokkok több országban helyezkednek el. Másrészt felteszik azt is, hogy a szolgáltatások előállítása során erőteljesen érvényesül a növekvő skáláhozadék. Kiemelik a szolgáltatások, illetve ezen belül a szállítási, kommunikációs és koordinációs költségek csökkenésének fontosságát, rámutatnak¹⁸⁰, hogy ezek a folyamatok a korábbi vertikális klaszterek fragmentációjához vezethetnek. Ahogyan a tevékenység volumene növekszik, a vállalatok egyre inkább profitábilisnak találhatják egyes termelési blokkok kihelyezését más országokba. Az eltérő külföldi termelékenység vagy tényezőárak csökkentik a költségeit az

¹⁷⁹ Az irodalomban jól ismert e területen *Leamer (2000)*, illetve *Krugman (2000)* és *Deardorff (2000b)* eltérő álláspontja. Az általános vélekedés az, hogy a technológiai fejlődés a képzett munkások irányában tolja el a munkaerő keresletét, növelve azok relatív bérét a képzetlenekhez képest, és hogy erre a nemzetközi kereskedelem változásai is hatást gyakorolhatnak. *Krugman (2000)* szerint a kereskedelem csak kis részben felelős a bérkülönbségek növekedéséért, zárt, vagy nagy nyitott országok esetén kizárólag a tényezőspecifikus technológiai változások (*factor bias*) relevánsak. *Leamer (2000)* a kereskedelem hatását hangsúlyozza, szerinte kis nyitott országok esetében csak az ágazatspecifikus technológiai változásnak (*sector bias*) van hatása a relatív bérekre. A vita nem dönt még el. Az empirikus munkák arra utalnak, hogy a technológiai változás hatása a jelentősebb, de a kereskedelem befolyása is szignifikáns.

¹⁸⁰ Lásd még ugyanerről *Jones (2000)*.

adott fragmentum termelésének. Ezekkel szemben állnak a szolgáltatási kapcsolatok létrehozásának költségei, amelyeket fixnek tekintenek. A fragmentációnak végső soron a piac nagysága szab határt (Jones–Kierzkowski, 1990, 2001a, 2001b).

13. ábra: A fragmentáció rendszere



Forrás: Jones és Kierzkowski (1990).

Első művükben még hangsúlyozzák a multinacionális vállalatok jelentőségét a termelismegosztásban, később (Jones–Kierzkowski, 2001a) ezzel szemben megállapítják, hogy a nemzetközi szolgáltatási kapcsolatok árának csökkenésével, illetve azzal, hogy a potenciális nemzetközi beszállítókkal, illetve külföldi jogrendszerekkel kapcsolatos információk egyre szélesebb körben elérhetők, egyre kevésbé szükséges, hogy a különböző termelési blokkok egy multinacionális vállalat „védőernyője” alatt helyezkedjenek el.

Modelljük $2 \times n \times 2$ -es. Két termelési tényezőt, illetve termelési blokkot, illetve n számú terméket feltételez. Az alkalmazott technológia fix koefficiensű, a szolgáltatási linkek költségeinek explicit modellezésétől az egyszerűség kedvéért eltekintenek. A fragmentáció kifinomultabb munkamegosztást tesz lehetővé – ennek megfelelően a végtermék ára csökken. Az árak viselkedése az egyes szegmentumokban meghatározza, hogy az adott ország képes lesz-e folytatni a termelést legalább egy szegmentumban. Ha ez bekövetkezik és az egyéb végtermékek árai nem változnak, a jólét növekszik. Ha azonban mindkét szegmentumban erősen csökkennek az árak, az ország teljesen elveszítheti a fragmentált szektort, még akkor is, ha a kezdeti termelése erősen arra koncentrált¹⁸¹. Érdekes kérdés, hogy mi történik a jóléttel ennek az országnak az esetében: az nem feltétlenül romlik. Amennyiben

¹⁸¹ A szerzők ezt a tízpróbázó olimpiai bajnok analógiájával szemléltetik, aki akár érem nélkül is hazatérhetne a játékokról, ha vegyes számát elemekre bontanák szét.

fogyasztóinak ízlésvilága olyan, hogy erőteljesen preferálják a fragmentált előállítású végterméket, az árak csökkenése kárpótolhatja őket.

A béreket illetően a következő a modell predikciója: ha a nemzetközi kereskedelem miatt mindkét szegmens termelése versenyképtelenné válik, ennek hatása a tényezőárakra az ország tényezőellátottsági arányától függ. Kimutatják, hogy a bérek esése még akkor sem következik be feltétlenül, ha az ország a munkaerő-intenzív szektorát veszíti el – ugyanis nem elsősorban a túlélő szektor tőkeintenzitása a meghatározó, hanem a fragmentált szektornak a gazdaság többi ágazatához viszonyított relatív tőkeintenzitása. A munkások akkor járnak jól, ha a hazai szektorok munkaintenzív végén következik be a fragmentáció. Tehát ha egy ország tőkében eléggé gazdag ahhoz, hogy a fragmentáció után több tőkeintenzív végterméket és alkatrészt gyártson, akkor relatív bérei növekedni fognak. Mindezek fényében indokolatlannak tűnnek a fejlett országok munkavállalóinak, szakszervezeteinek félelmei a termelésmegosztástól. A fenyegetettséget egyébként leginkább az alacsonyan képzett munkavállalók érzik, akik attól tartanak, hogy az outsourcing reálbéreik csökkenéséhez, vagy egy rugalmatlanabb munkaerőpiacon munkanélküliséghez vezethet.

Arndt (1997), (1998), (1999), (2000a) modelljeiben *Joneshoz és Kierzkowskihoz* hasonló következtetésekre jut, bár árnyalja a képet, hogy az ő modelljeiben a termelési függvények nem konstans koefficiensűek. Nem feltételezi azt sem, hogy az árak a finomabb munkamegosztás miatt csökkennének, így figyelemmel kell lenni a cserearányok változásaira is. *Arndt* tanulmányainak egy másik sorozatában (*2000b*), (*2001a*), (*2001b*), (*2001c*), (*2002*), (*2003*) külön figyelmet szentel a fragmentáció és a gazdasági integrációk viszonyának.

Arndt (1997), (1999) 2*2*2-es Heckscher–Ohlin-i modellben vizsgálja a termelésmegosztás hatását egy kis országra. Intellektuális vonzereje abban rejlik, hogy rámutat, hogy a fragmentáció nem feltétlenül hátrányos egy tőkében relatíve gazdag ország alacsonyan képzett munkaerejére, hiszen az olcsó munkaerőhöz így hozzájutó cégek termelékenyebbé válnak és kiterjesztik termelésüket. *Arndt* szerint az ezzel járó pozitív hatások túlszárnyalják a negatív hatásokat, azt hogy a hazai munkaerő egy részét külföldivel helyettesítik. Ha a munkaintenzív iparág munkaintenzív részeinek kihelyezésére kerül sor, az csökkenti a bérkülönbségeket, ha ugyanez a tőkeintenzív iparágakban történik meg, növelheti azokat¹⁸². Megállapítja, hogy a fragmentáció révén a fejlődő országok fejlettebb és szofisztikáltabb termékvonalak tapasztalt termelőivé válhatnak, míg a termelésmegosztás hiányában a teljes végtermék előállítási vertikumban kellene önerejükből versenyképessé válniuk. Nagyon hasonlóak 1998-as cikkének következtetései is (*Arndt, 1998*). A fragmentáció a relatív munkaintenzív szektorban emeli a béreket. Ha a munkaerő homogén

¹⁸² Hasonló következtetésekre jut *Deardorff (2001b)* is, modelljeik alapvető különbsége azonban, hogy *Arndt*-ban nyitott, diverzifikált ország, *Deardorff*-ben pedig teljes mértékben szakosodott gazdaság szerepel.

és tökéletesen mobil, ez a hatás szétterjed az egész gazdaságban. Ha a munkaerő specifikus, a terjedés csak korlátozottan megy végbe, azaz kizárólag vagy főként a termelésmegosztásban résztvevő szektorok munkásai látják hasznát az outsourcingnak. Nagy országok esetében jelentősége van a cserearányok változásának is, az további jólétnövekedés forrása lehet.

A fragmentáció hatásaival kapcsolatos bizonytalanság tovább növekszik, ha egy általánosabb, többfaktoros és többtermékes modellt vizsgálunk. *Deardorff (2001a)* lényeges megállapítása, hogy ha a tényezőár különbségek elég nagyok, míg a szállítási költségek alacsonyok, még akkor is sor kerülhet fragmentációra, ha a termelési szakasz a kihelyezés után több erőforrást használ mint az integrált termelés esetében. Kimutatja, hogy a termelésmegosztás általában növeli a tényezőár-kiegyenlítődés esélyét, hiszen megnövekszik azon tevékenységek száma, amelyek ennek a folyamatnak potenciális közvetítői lehetnek¹⁸³. Hangsúlyozza azonban (*Deardorff, 2001b*) hogy a tényezőárak akár távolodhatnak is a fragmentáció hatására. A döntő tényező, akárcsak a már említett modellekben az egyes fragmentumok relatív tényezőintenzitása, illetve fragmentációt megelőző termelés relatív tényezőintenzitása az egyes országokban. Ehhez hasonló következtetésre jut *Venables (1999)* is. Utóbbi elméletnek az a sajátossága, hogy a fragmentációt multinacionális vállalati kereteken belül modellezi. A fragmentáció következményeként létrejöhetnek vertikális multinacionális vállalatok, amit nem nehéz belátni (amikor a *downstream* tevékenység munkaintenzív), de horizontálisak is, melyeket úgy kell elképzelni, hogy a cég valamely résztvevénye replikálódik több helyen – a termelés (tőkeintenzív) *upstream* szakaszát megtartva egyetlen országban, a *downstream* tevékenységet több országba telepítve, hogy ily módon elégtérjen ki a helyi keresletet.

A fragmentáció versenyképesség növelő hatása két forrásból adódhat: vagy a technikai fejlődésből, azaz abból, hogy a szegmentumok együttesen, adott tényezőárak mellett kevesebb tényezőt használnak fel a végtermék előállításához, vagy az országok közötti tényezőár különbségekből, amelyek lehetővé teszik, hogy legalább egy fragmenst olcsóbban állítsanak elő egy másik országban (*Deardorff, 2001b*).

Arndtnak a regionális integrációk és a fragmentáció kapcsolatára vonatkozó vizsgálatai kiemelik, hogy az integrációk létrehozása során nem csak a végtermék-kereskedelem liberalizációjának hatásaival kell számolnunk, hiszen ezek az egyezmények az esetek többségében az alkatrészek kereskedelmét, illetve a tőkeáramlást is szabadabbá teszik. Következtetései egybehangzóak: a nemzetközi munkamegosztás kiterjesztése az alkatrészek és részegységek gyártásának szintjére – tudniillik a fragmentáció – egyértelműen jólétnövelő

¹⁸³ *Deardorff (2001a)* legfőbb megállapításai a következők: i) ha a fragmentáció nem változtatja a termékárakat, akkor növeli a kibocsátás értékét bármely országban, ahol sor kerül rá, illetve a világ egészét tekintve is; ii) ha a fragmentáció megváltoztatja az árakat, a cserearányok változásán keresztül csökkentheti adott ország jólétét, iii) még ha egy országban növekszik is a jólét a fragmentáció miatt, elképzelhető, de nem szükségszerű, hogy adott tényező tulajdonosai az adott országban kedvezőtlenebb helyzetbe kerülnek, iv) a fragmentáció a tényezőár-kiegyenlítődés forrása lehet.

hatású, ha nincsenek kereskedelmi akadályok. Ezek a hatások azonban nem függetlenek a kereskedelempolitikai rezsimtől, protekcionista eszközök jelenléte esetén a fragmentáció növelheti és csökkentheti is a jólétet. Kereskedelemterelő hatásukon keresztül a regionális integrációk származási szabályai, illetve helyi tartalomra vonatkozó előírásai szintén jólétsökkentő hatással járhatnak (*Arndt, 2001c*).

Ha egy fejlődő és egy fejlett ország valamilyen preferenciális kereskedelmi egyezményt köt (lásd például a NAFTA-t), amely lehetővé teszi az importáló ágazatokban a specializációt a részegység előállítás szintjén (azaz nem csak a végtermék-előállításban), a kibocsátás, a foglalkoztatás és a bérek mindkét országban növekedni fognak. Gyakran ezt a finomabb munkamegosztást a fejlettől a fejlődőbe irányuló működőtőke-áramlás felgyorsulása is követi (*Arndt, 2001a*). Integrált gazdaságok közt tehát nem csak az áruk áramlása szabad, hanem a termelés is szétterjedhet, amennyiben a határokon átnyúló termelés koordinációjának költségei csökkennek vagy csökkenthetőek a technológiai fejlődésnek vagy a liberalizációnak köszönhetően (*Arndt, 2000b*). Az országok közötti gazdasági integráció tehát ösztönözheti regionális termelési hálózatok létrejöttét, amely a komparatív előnyökön alapuló finomabb munkamegosztás révén csökkenti a régió termelési költségeit, növelve annak világpiaci versenyképességét. Ezt tovább erősítheti a kiterjedő termelésből adódó méretgazdaságosság. A termelési bázis szempontjából tehát érdemes inkább a régió, mint a nemzetgazdaság szintjén gondolkodni (*Arndt, 2001b*). Ha az integráció kereskedelemteremtő hatású a közbülső termékek esetében, az növeli az esélyét annak, hogy jólétnövelő hatású is lesz (*Arndt, 2001c*). Másik oldalról pedig: ha az országok közötti együttműködésben nem csak kereskedelmi, hanem beruházási liberalizációra is sor kerül, illetve előrelépés történik a felek között a termelésmegosztási kapcsolatok elmélyülésében is, nagyobb esélye lesz annak, hogy a partnerek közötti szabad kereskedelemnek inkább a kereskedelemteremtő, mintsem a kereskedelemterelő hatásai fognak érvényesülni. Csökkenhet a kereskedelmi mérleg érzékenysége az árfolyamváltozásokra, mivel a fragmentáció révén adott ország importja és exportja között szorosabb kapcsolat alakul ki (*Arndt, 2003*).

Deardorff (2000a) egy ezzel ellentétes hatást emel ki, rámutatva a krízisekkel szembeni sebezhetőség és a fragmentáció kapcsolatára. Megállapítja, hogy a legsikeresebb ázsiai gazdaságok részben annak köszönhetik felemelkedésüket, hogy jól használták ki a fragmentációból származó lehetőségeiket – ez azonban egyúttal sebezhetőbbé is tette őket a pénzügyi válságokkal szemben. Ez annak tulajdonítható, hogy egy fragmentáción alapuló gazdaság érzékenyebb a kereskedelem költségeinek változására – ha tehát egy pénzügyi krízis ezeket növeli, pusztító hatása is nagyobb lehet, mint egy zártabb gazdaság esetében.

Feenstra és szerzőtársainak (2002) empirikus vizsgálata a piacismeretnek, az információknak a jelentőségét hangsúlyozza a nemzetközi termelésmegosztásban. A szerzők

kimutatják, hogy a hongkongi közvetítő kereskedők bekapcsolása a Kína és a világ egyéb részei közötti globális outsourcing tevékenységbe, a megrendelőknek 16 százalékos jóléti nyereséget okoz, ami 1998-ban körülbelül 16 milliárd dollárnak felelt meg – és lényegében a tranzakciós költségek csökkenését jelzi ahhoz képest, mint ha a megrendelők közvetlenül vették volna fel a kínai cégekkel a kapcsolatot.

4.3.3. Az egyszektoros és a főáramútól eltérő modellek

Feenstra és Hanson (1995), (1997) más utat választottak, hogy megvizsgálják a fragmentációnak az amerikai és a mexikói bérekre gyakorolt hatását. Heckscher–Ohlin-i modelljük egyszektoros és két országból álló, egy végterméket állítanak elő benne. Modelljük predikciója az, hogy a fragmentáció hatására növekszik a képzett munkaerő relatív bére a képzetlenhez képest. Ez a következőképpen magyarázható: ha a fejlett ország (az USA) a termék előállításának a képzetlen munkaerőt intenzíven használó szegmensét a fejlődőbe telepíti (Mexikó), akkor a termelés – a fejlett országban mindenképpen, a fejlődőben a fragmentáció előtti helyzettől függően – a képzett munkaerőt a korábbi arányokhoz képest intenzívebben fogja használni. Ennek következtében megnő a kereslet a képzett munkaerő iránt, ez pedig e munkavállalói kör relatív bérének növekedéséhez vezet. Modelljükben a fragmentációnak olyan hatása van, mint egy a tényezőigényességet megváltoztató technológiai fejlődésnek (*factor biased technical change*).

Kohler (2001) a specifikus tényezők modelljét használja fel a fragmentáció jóléti és a tényezőárakra gyakorolt hatásának vizsgálatára¹⁸⁴, ahol a kétszektoros gazdaságban a munka a mobil tényező, bár a specifikus tőke is mozoghat egy ágazat szegmensein belül. A termelésmegosztásnak itt fix és változó költségei is vannak. Kimutatja, hogy ha az alacsony képzett munkaerőt intenzíven alkalmazó szektorban történik az outsourcing és ez külföldi közvetlen beruházással jár együtt, az alacsony képzett munkaerő hazai bére csökkenni fog, függetlenül a különböző termelési szegmensek tényezőintenzitásától. Utóbbiaknak csak akkor van jelentősége, ha a fragmentáció nem jár együtt külföldi beruházással – ilyenkor a munkások csak akkor kerülnek rosszabb helyzetbe, ha a kihelyezett szegmens munkaintenzív.

Kohler (2003a) általános, soktermékes és soktényezős modelljében, melyben a ricardói és a Heckscher–Ohlin-i nézőpont is szerepet kap, a technológiai és tényezőár-különbségek motiválják az outsourcingot. Hasonló következtetésre jut, mint több, korábban említett tanulmány, tehát hogy bizonyos esetekben az outsourcing kedvező hatással lehet az alacsony képzett munkások bérére, akkor is, ha a képzett munkaerőben relatíve gazdag

¹⁸⁴ Lásd még *Kohler (2003b)*.

ország a képzetlen munkaerőt intenzíven használó termelési szakaszt telepíti ki az ilyen munkaerővel viszonylag jobban ellátott országba¹⁸⁵. Sokdimenziós modelljében *Arndt (1997)*, illetve *Feenstra–Hanson (1995)*, *(1997)* modelljei speciális alapesetekként állnak elő.

Kohler (2004) legutóbbi modelljében a hangsúly az eddig elemzett tényezők kölcsönös függőségén van. Ennek egyik oldala az, hogy ha egy ország a globális outsourcingot választva kihasználja a tényezőárak nemzetközi eltérését, és kihelyezi termelésének munkaintenzív részét egy másik országba, akkor a hazai termelés tőkeintenzívebbé válik, csökken a munkaerő iránti kereslet, így a bérek is. Van azonban egy másik hatás is: az outsourcing által elérhető költségmegtakarítások lehetővé teszik, hogy a vállalatok többet fizessenek a hazai tényezőtulajdonosoknak – az persze a priori nem világos, hogy ez a bérek emelkedéséhez vezet-e vagy más tényezők tulajdonosai kerülnek kedvezőbb helyzetbe. A hangsúly itt azon van, hogy míg a nemzetközi tényezőár-különbségek mozgatórugói az outsourcingnak, addig a fragmentáció is visszahat a tényezőárakra.

Burda és Dluhosch (2001), *(2002)* szakítanak a mainstream, a tradicionális kereskedelmi elméleteket alkalmazó elemzési technikával és tökéletlen verseny feltételei között vizsgálják a fragmentáció hatásait. A kereskedelmi és egyéb korlátok lebomlásával csökkennek a koordináció költségei, így növekszik a termelés fragmentáltsága, finomabbá válik a vertikális munkamegosztás. Minél mélyebb azonban a termelismegosztás, annál képzetesebb munkaerő, menedzsment szükséges a koordinációhoz, amelynek költségei csökkentik a szofisztikáltabb munkamegosztásból származó költségelőnyöket. E két tényező együttesen határozza meg az egyensúlyi fragmentáció mértékét, szemben a korábbi modellekkel, amelyekben a nemzetközi tényezőár-különbségek kaptak jelentős hangsúlyt. A transznacionalizálódás kiszélesíti a munkamegosztást és növeli a képzett munkaerő iránti keresletet – hiszen a fragmentált értéklánc irányításához egyre több üzleti szolgáltatásra van szükség –, illetve e munkavállalói kör relatív bérét az alacsonyabban képzettekéhez képest.

Összességében elmondhatjuk, hogy a fragmentációra vonatkozó elméleti irodalom hasonló problémákkal küzd, mint a multinacionális vállalatok teóriái, nem képes egyszerre megragadni minden releváns kérdéskört. A termelismegosztás esetében ez azt jelenti, hogy azok a modellek, amelyek leírják a globális outsourcingot és annak mozgatórugóit, csak elnagyolva kezelik annak jövedelemeloszlási következményeit, míg azok, amelyek a jövedelemeloszlás kérdéseit állítják fókuszba, leegyszerűsítik a termelismegosztást előidéző erők leírását, csak kevés teret szentelnek a technológiai és az üzleti környezet változásai által gyakorolt hatások bemutatásának. Mindemellett a különböző alapokon álló modellek igen eltérő következtetéseket vonnak le olyan jelentőségteljes kérdésekben, mint például abban, hogy milyen hatást gyakorol az outsourcing az alacsonyán képzett munkaerő bérére.

¹⁸⁵ Hasonló következtetésre jut 2004-es tanulmányában is (*Kohler, 2004*).

Az eltérések annak tulajdoníthatók, hogy a szerzők igen különböző megközelítéseket alkalmaznak egyrészt a fragmentáció okait tekintve. Míg például *Feenstra* és *Hanson* vagy *Kohler* a nemzetközi tényezőár különbségeket hangsúlyozza, addig *Jones* és *Kierzkowski* a technológiai fejlődésnek a szolgáltatások elérhetőségére és árára gyakorolt hatását emeli ki, amely hatékonyabb koordinációt tesz lehetővé. A modellek különbségeire legplasztikusabban *Kohler (2001)*, illetve *Egger–Stehrer (2003)* alapján tudunk rámutatni – amely osztályozás szerint a fragmentációnak olyan hatása van, mint a technológiai változásnak.

1. Az egyszektoros modellekben (például *Feenstra–Hanson, 1995, 1997*) a fragmentáció úgy hat, mint egy tényezőspecifikus technológiai fejlődés (*factor bias*), azaz a gazdaság mint egész tényezőhasználata megváltozik, így a tényezőárak is. Az alacsony képzettségű munkaerőt igénylő szegmensek kihelyezése a fejlett országban ahhoz vezet, hogy a gazdaság relatíve intenzívebben fogja felhasználni a képzett munkaerőt ez pedig növeli a képzett és képzetlen munkások bérkülönbségeit.

2. A két vagy többszektoros modellekben (például *Arndt, 1997, Deardorff, 2001a*, vagy *Kohler, 2003a*) a nemzetközi termelémegosztás hatása olyan, mint egy ágazatspecifikus technológiai változás (*sector bias*), tehát e változás adott, az outsourcingban érintett szektorban játszódik le, és itt relatív költségmegtakarító hatása van. Ennek következményeként az ágazat növekedni kezd, így gyakorol tényezőigényességének megfelelő befolyást az inputárakra. Ha az ágazat inkább a képzett munkaerőt (tőkét) használja intenzíven, akkor a képzetlen munkaerő (a munkások) kedvezőtlenebb helyzetbe kerül(nek). A munkaintenzív szektorok kihelyezése a képzetlen munkaerő hazai bérének emelkedésével is járhat, függően az induló állapotoktól és hogy melyik szektorban kerül sor outsourcingra. A bérekkel (általánosabban a tényezőjövedelmekkel) kapcsolatos kétértelműség a többszektoros modellekben abból adódik, hogy a magasan képzett munkaerőt intenzíven használó ágazatokban is lehetnek olyan termelési fázisok, amelyek inkább a képzetlen munkaerőt használják intenzíven, így alkalmasak a kihelyezésre.

3. A mainstreamtől eltérő megközelítések, mint például *Kohler (2001)* specifikus tényezőkre, illetve *Burda–Dluhosch (2001), (2002)* tökéletlen versenyre épülő modelljei leginkább az egyszektoros elméletekkel egybecsengő következtetésekre jutnak: a képzett és képzetlen munkaerő bérkülönbségének növekedése a predikciójuk.

Az elméletek e területen nem szolgálnak egyértelmű következtetésekkel, úgyhogy elsősorban az empirikus vizsgálatoké a feladat, hogy tisztázzák a kapcsolatokat, amelyek viszont vélhetően egyben iparágspecifikusak is.

A következő, *18. táblázatban* röviden bemutatok néhány fontosabb, a fragmentáció és a bérek kapcsolatára vonatkozó, empirikus tanulmányt.

18. táblázat: A fragmentáció és a bérek kapcsolatát vizsgáló fontosabb empirikus tanulmányok

Szerzők	A vizsgált országok és a vizsgálat periódusa	Megállapítások
Feenstra–Hanson (1995)	USA, feldolgozóipar, 450 (SITC) szektor, 1979-1987 között	Az outsourcing a nem termelésben dolgozó amerikai munkaerő bérének emelkedését kb. 15-33%-ban magyarázza.
Anderton–Brenton (1999)	Egyesült Királyság, textilipar és nemelektromos gépgyártás, 1970-1986	Az outsourcing szignifikáns hatással van az alacsonyán képzett munkaerő relatív foglalkoztatására.
Feenstra–Hanson (1999)	USA, feldolgozóipar, 447 (SITC) szektor, 1979-1990	Az outsourcing a feldolgozóiparban a termelésben dolgozók relatív bérének csökkenését 11-15%-ban magyarázza, míg a technológiai fejlődés 35%-ban.
Slaughter (2000)	Amerikai multinacionális cégek iparági panelje, 1977-1994	Nem talál statisztikailag szignifikáns bizonyítékot arra, hogy a leányvállalati tevékenység helyettesítője lenne az anyavállalat képzetlen munkaerőt intenzíven használó folyamatainak.
Egger–Egger (2001)	EU, OPT adatok (NACE 2-jegyű), 1995-1997	Nem tudják egyértelműen kimutatni, hogy az importtal versenyző szektorok növekvő mértékben használnák a relatíve a képzett munkaerőt. Az outsourcing 4%-ban járult hozzá a képzett/képzetlen munkaerő foglalkoztatási arányának változásához az EU feldolgozóipar egészét tekintve, és kb. 18%-os ez a nagyság az importtal versenyző ágazatokban.
Egger és szerzőtársai (2001)	Ausztria, 1990-1998, NACE 2-jegyű ágazati bontás	Az outsourcing növeli a bérkülönbségeket.
Hansson (2001)	Svéd multinacionális cégek vállalati szintű adatai, 1990-1997	Megkülönbözteti az OECD és nem-OECD országokba irányuló tőkeexportot. Az utóbbi csoportba irányuló hozzájárult a svéd termelés képzettmunkaerő-intenzitásának növekedéséhez.
Morrison–Siegel (2001)	USA, feldolgozóipar, 450 (SITC) szektor, 1959-1989	A számítógépek és a K+F csökkentik a diploma nélküliek iránti keresletet és növelik a diplomások irántit. A kereskedelemnek erős indirekt keresletcsökkentő hatása van a kevésbé képzett munkások iránt. A technológia hatása itt is erősebb.
Geishecker (2002)	Németország, 20 (NACE) feldolgozóipari szektor, 1991-2000	A fragmentáció az alacsonyán képzett munkaerő iránti kereslet csökkenésének 19-24%-át magyarázza.
Head–Ries (2002)	1070 japán multinacionális cég vállalati szintű adatai, 1965-1990	A leányvállalatok foglalkoztatási szintjének növekedése az alacsony jövedelmű országokban szignifikáns hatással van a hazai termelésre, annak képzettmunkaerő-intenzitását tekintve. Ágazati szinten kalkulálva Slaughterhez (2000) hasonló eredményekre jutnak.
Egger–Egger (2003)	Ausztria, 20 ágazat (NACE 2-jegyű), 1990-1998	A kelet-európával és a volt Szovjetunió országaival folytatott termelésmegosztás szignifikánsan eltolta a relatív foglalkoztatottságot a képzett munkaerő irányába. A teljes elmozdulást a fragmentáció kb. 25%-ban magyarázza.
Egger–Stehrer (2003)	Csehország, Lengyelország, Magyarország, 14 feldolgozóipari ágazat, 1993-1998	A kevésbé fejlett partner szemszögéből vizsgálják az outsourcing hatásait. A köztes termékeknek mind az importja, mind az exportja kedvező hatással van a képzetlen munkások helyzetére, csökkentve a relatív bérkülönbségeket.
Hijzen (2003):	Egyesült Királyság, feldolgozóipar (3 szám-jegyű SIC), 1993-1998	A bérkülönbségek növekedését 10%-ban a technológia, 6%-ban az outsourcing magyarázza.
Görg–Hijzen–Hine (2003)	Egyesült Királyság, feldolgozóipar, 53 (SIC) szektor, 1982-1997	Fontos, hogy a technológiai változások és a fragmentáció szempontjából kiemelkedő 1990-es évek adatai is bekerülnek a vizsgálatba. A technológiai változásnak és a kereskedelemnek is jelentős hatása van a bérkülönbségekre, azok növekedésének kb. felét magyarázza.
Strauss-Kahn (2003)	Franciaország, 50 (INSEE) feldolgozóipari szektor, 1977-1993	A vertikális specializáció 11-15%-ban járult hozzá a képzetlen munkaerő foglalkoztatásának csökkenéséhez 1977-1985 között és 25%-ban 1985-1993 között.
Geishecker–Görg (2004)	Németország, feldolgozóipar, NACE (2-számjegyű) 1991-2000	Az ágazati adatokat háztartási panel adatokkal kombinálva különböző specifikációkban kimutatják a fragmentációnak a képzetlen munkaerő reálbéreére gyakorolt erős negatív hatását. Arra is találnak bizonyítékot, hogy a képzett munkások kedvezőbb helyzetbe kerülnek.
Helg–Tajoli (2004)	Németország és Olaszország, 20 (ISIC Rev. 3., 2-jegyű) feldolgozóipari szektor, 1988-1996	Olaszország esetében kimutatják a fragmentáció hatását a bérkülönbségekre, Németország esetében a kapcsolat nem szignifikáns

Forrás: saját összeállítás

Az áttekintett empirikus tanulmányok között találhatunk nagy és kis, nyitott országra vonatkozót, egy- és többszektoros modellen alapulót egyaránt. Az eredmények hasonlóan vegyes képet mutatnak, mint a bemutatott elméletek predikciói. A kutatások döntő

többségében bizonyítható volt valamilyen kapcsolat az outsourcing és a relatív bérek mozgása között, a technológiai változás hatása azonban általában nagyobbak mutatkoztak. Ezzel együtt a globális termelési hálózatok elemzésekor, illetve annak gazdaságpolitikai implikációinál nem szabad megfeledkeznünk arról, hogy a pozitív hatások mellett – a versenyképesség növekedése, a nemzetközi munkamegosztás előnyeinek hatékonyabb kihasználása stb. – bizonyos rétegeket az outsourcing vélhetően hátrányosan fog érinteni.

4.4. Következtetések

A kereskedelem, a külföldi működőtőke-áramlás, a vállalatok közötti együttműködés különböző formái egyre szorosabban összekapcsolódnak az értéklánc feldarabolásával és részeinek áttelepítésével olyan helyekre, amelyek lehetővé teszik, hogy a cégek kihasználják a költségkülönbségekből, vagy a piacokhoz való közelségből származó előnyöket. Ez a folyamat jelenti a modern globalizáció egyik legfontosabb aspektusát.

Az outsourcing lehetővé teszi, hogy a vállalatok nemzetközileg is kiterjesszék szélesebb értelemben vett, a K+F-et, a gyártást, a beszállítói kapcsolatok kiépítését, a marketing és pénzügyi tevékenységeket is magába foglaló termelési folyamatukat, és így új forrásokból erősítsék versenyképességüket, illetve hatékonyabban legyenek képesek termelésüket célpiacaik igényeihez szabni.

A globális termelési hálózatok kialakulását több tényező ösztönözte, melyek közül a legfontosabbak:

- a modern gyártási technológiák kifejlődése, amelyek lehetővé tették a termelési folyamat részekre bontását és azt, hogy az egyes szakaszok földrajzilag elkülöníthetők legyenek, így lehetővé vált a nemzetközi tényezőár-különbségek kihasználása a végtermék-előállításnál alacsonyabb szinteken is, szofisztikáltabbá téve a nemzetközi munkamegosztást;
- a kommunikációs és szállítási forradalom, amely jelentősen csökkentette a részekre bontott termelési lánc koordinációs költségeit;
- a gazdaságpolitikai változások, amelyek igen sokrétűen érintették a folyamatot, egyrészt a nemzetközi áru- és szolgáltatás-kereskedelem és a külföldi működőtőke-áramlás akadályainak redukciójával, másrészt a tranzakciós költségeket csökkentő fejlettebb jogi intézményrendszer révén. A változások egyszerre zajlottak multilaterális alapon (GATT/WTO), regionális integrációk keretein belül (EU, NAFTA, MERCOSUR stb.), illetve unilaterális alapon is, gondoljunk csak az újonnan iparosodó országok jelentős, egyoldalú – bár sokszor a GATT/WTO intézményi keretein belül végrehajtott liberalizációjára. A fejlett és fejlődő országok egyaránt ösztönözték is kereskedelempolitikájukon keresztül a nemzetközi termelésmegosztást.

A nemzetközi termelésmegosztás szervezetenként több különböző módon megvalósulhat. Az internalizációs modellek és az empirikus tapasztalatok egyaránt azt sugallják, hogy az integrált megoldások a K+F igényes, modern technológiai tudást megtestesítő, dinamikus iparágakban dominálnak, ahol jelentős az immateriális eszközök szerepe és olyan esetekben, amikor a jogi intézményrendszer nem jelent elég biztosítékot a független partnerek közötti szerződéses kötelezettségek kikényszerítésére.

A fejlődő országok az elmúlt 15-20 évben növelni tudták kapcsolódásukat a globális termelési hálózatokhoz, azonban igen eltérő mértékben: a Világbank adatai szerint (*World Bank, 2003:61*) az első öt fejlődő ország (Kína, Mexikó, Korea, Malajzia és Thaiföld) az alkatrészek és részegységek fejlődő világból származó exportjának 78 százalékát mondhatja magáénak.

A termelés nemzetközi fragmentációja mint a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb megjelenési formája, amely hozzájárul a világ erőforrásainak hatékonyabb allokációjához, a résztvevő országok számára a versenyképesség új forrásaként jelent meg az elmúlt 40-50 évben, új növekedési potenciált teremtve. Esélyt ad a fejlődő világ azon részének, amely kapcsolódni tudott a rendszerhez a transznacionalizálódás előnyeinek kihasználására, a fejlettebb technológiához való hozzájutásra, a gazdaságok struktúraváltására és modernizálódására. Mindezek mellett pozitív vagy akár negatív hatásként is erősíti a partnerek üzleti ciklusainak összehangolódását.

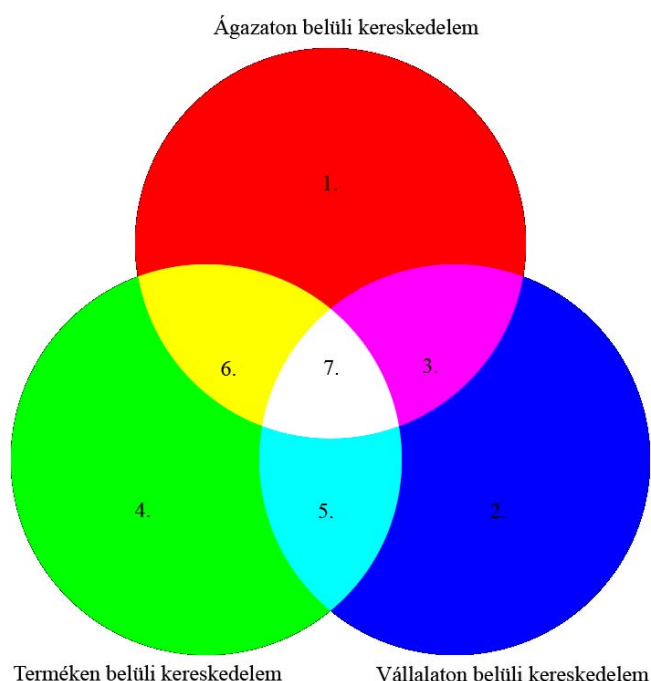
Nem szabad azonban arról sem megfeledkeznünk, hogy úgy tűnik, hozzájárult – bár nem a politikusok, szakszervezetek vagy újságírók által képzelte mértékben – a képzetlen munkaerő növekvő gondjaihoz, amelyek alacsonyabb relatív bérek vagy munkanélküliség formájában öltöttek testet. A fejlődő országokban az új típusú munkamegosztás duális gazdaságszerkezetet hozhat létre: egy modern exportszektor, amelyben a hazai beszállítások aránya alacsony, és egy tradicionális, kevésbé versenyképes hazai célra termelő ágazatot. Mindemmellett a fejlett partnertől való függőség növekedésével is járhat.

5. Szintézis és az empirikus kutatás hipotézisei

5.1. Szintézis

Jelen fejezet célja, hogy a modern világgazdasági áramlásokat középpontjába állító kutatásaimmal kapcsolatos – az egyes fejezetek végén részletesen kifejtett – következtetéseim rövid szintézisét nyújtsa, valamint, hogy felállítsa azokat a hipotéziseket, amelyeken a 6-7. fejezetben bemutatott, empirikus vizsgálataim alapultak. A kifejtés logikája a 14. ábra rendszerét követi.

14. ábra: Modern világgazdasági áramlások és kapcsolataik



Forrás: saját összeállítás

Az ágazaton belüli kereskedelem az 1960-as évektől kezdve vált a világkereskedelem alapvető strukturális jellemzőjévé, bár már korábbi irodalmi utalások is léteznek rá. Ekkorra tehető azoknak a multilaterális és regionális integrációs folyamatoknak a felgyorsulása, amelyek a leginkább elősegítették a jelenség terjedését. A horizontálisan differenciált termékek iparágon belüli kereskedelmének magyarázatában a növekvő skáláhozadéokra és a monopolisztikus versenyre építő elméletek predikcióira támaszkodhatunk a leginkább, míg a vertikálisan megkülönböztetett áruké esetében a neo-ricardói és neo-Heckscher–Ohlin-félékére. A VIIT esetében az empirikus kutatások a nem kompetitív piacot feltételező

modelleknek is nyújtanak némi támogatást, valamint arra is rámutatnak, hogy kialakulásához szükséges a partnerek jövedelemeloszlásában meglévő átfedés is.

Mindkét típusra ösztönző hatást fejt ki a kereskedő országok gazdasági fejlettsége, a piacok nagysága, földrajzi közelsége, a kereskedelempolitikai akadályok csökkenése, illetve a működőtőke-befektetések növekedése. Míg a horizontális típust elsősorban az országok keresleti és kínálati oldalának hasonlósága, addig a vertikális formát inkább a partnerek relatív tényezőellátottságbeli és termelékenységi különbségei motiválják; fontos azonban a már említett jövedelemeloszlási átfedés és az is, hogy az előbb említett különbségek ne legyenek szakadékszerűen nagyok, mert ebben az esetben már az ágazatok közötti kereskedelmet meghatározó tényezők hatása érvényesül erőteljesebben. Leegyszerűsítve, ma úgy feltételezhetjük – és ahol léteznek erre irányuló empirikus vizsgálatok – úgy tapasztalhatjuk, hogy a fejlett országok közötti áramlásokban elsősorban a vertikális és kisebb mértékben a horizontális ágazaton belüli, a fejlett–fejlődő viszonyban az interindusztriális kereskedelem dominanciája tapasztalható, de az Észak–Dél viszonyban növekszik az ágazaton belüli kereskedelem, főként a vertikális forma részesedése. A fejlődő–fejlődő viszonylatot az ágazatok közötti kereskedelem határozza meg a leginkább. Ha a fejlett országokat tovább csoportosítjuk fejlett Északra és fejlett Délre, közöttük a VIIT túlsúlyát figyelhetjük meg, a HIIT csak a fejlett északi országok közötti kereskedelemben ér el jelentős nagyságrendet.

A gyakorlati kutatások fontos tapasztalata, hogy a regionális integrációs egyezmények keretén belüli liberalizáció ösztönözte az ágazaton belüli szakosodást, hozzájárulva ahhoz is, hogy a nyitás által okozott alkalmazkodási költségek mérsékeltek maradhassanak. Az iparágon belüli kereskedelem magas súlya a bilaterális áramlásokban elősegíti a partnerek üzleti ciklusainak összehangolódását.

A vállalaton belüli kereskedelem definíciószerűen a multinacionális vállalatok tevékenységéhez kötődik. Míg a horizontális működőtőke elsősorban a fogyasztási (keresleti) oldalon, addig a vertikális a termelési (kínálati) oldalon tapasztalható kölcsönös függőségek megítéléséhez nyújt jó eszközt. A horizontális áramlásoknak kedvez, ha a fogadó ország nagy és magas jövedelmű piaccal, képzett munkaerővel rendelkezik és ha a kereskedelem költségei magasak, a vertikálisaknak pedig ha a fogadó ország relatív tényezőellátottsága különbözik az anyaországtól, ha alacsony bérű, közepesen képzett munkaerővel rendelkezik és ha a kereskedelem költségei alacsonyak. Az egyre terjedő komplex integrációs stratégiák ösztönzői a köztes vagy vegyes állapotok, amikor sem a horizontális, sem a vertikális működőtőke-beruházást támogató tényezők nem elegendők önmagukban a leányvállalatok létrehozásához, illetve azok a helyzetek, amikor egyszerre vannak jelen mindkét típus ösztönző tényezői.

Mindegyik formához szükséges a fogadó ország megfelelő színvonalú intézményrendszere – melyen belül igen nagy jelentősége van az oktatásnak, a jogrendszernek –, infrastruktúrája, és liberális, a külföldi beruházásokat ösztönző politikája. Az integrált megoldás fontossága kiemelkedik azokban a differenciált termékeket előállító K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van.

A vállalaton belüli kereskedelem az internalizáció, az integrált nemzetközi termelő és szolgáltató tevékenység logikus következménye. Az erre az áramlástípusra vonatkozó adatok ma még csak szűk körben állnak rendelkezésünkre. E kereskedelem típus egyik fontos forrása a vertikális multinacionális vállalatok tevékenysége – az anya és leányvállalatok közötti alapanyag-, közbülső- és végtermékáramlás, amely, természetesen az árukereskedelmi statisztikákban érhető jól tetten. A horizontális vállalatok esetében az árukereskedelmi mellett a szolgáltatás kereskedelmi statisztikák tárják fel leginkább a valóságot, hiszen azok esetében az anyavállalati központ szolgáltatásokkal (nem tárgyasult, immateriális javak – tervek, szabadalmak, know-how stb.) látja el leányvállalatát. Az ellentétes irányú szolgáltatási kapcsolatok (innováció, design, marketing) is erőteljesen növekedtek, főként az 1990-es években teret nyerő „fehérgalléros” kiszervezés erősödésével¹⁸⁶. Dolgozatom központi kérdéskörét – a területi korlátokból is adódóan – az árukereskedelmi kapcsolatok alkotják.

Az empirikus adatok arra utalnak, hogy a vállalaton belüli kereskedelem nagysága erősen függ a kereskedelmi partnerek jövedelemszintjétől. A fejlett országok közötti áramlások jelentős részének esetében a leányvállalat az anyavállalat által szállított végtermék fogadó országbeli piacra viteléhez szükséges marketing feladatokat (disztribúció, marketingkommunikáció) hajtja végre. Azokban az esetekben, amikor az importált javak továbbfeldolgozása a cél, az Észak–Észak irányú kapcsolatokban a leányvállalatok döntően a fogadó ország piacán és nem más országokban értékesítenek. A fejlett-fejlődő relációban a vállalaton belüli kereskedelem leginkább a nemzetközi termelés megosztás integrált formájának (vertikális működőtőke) eredménye. A leányvállalatok az importált alapanyagokból és közbülső termékekből több-kevesebb helyi input felhasználásával előállított, továbbfeldolgozott termékek nagy részét nem saját, lokális piacokon értékesítik, hanem exportálják az anyaországba vagy harmadik országokba.

A nemzetközi termelés megosztás – egy korábban integrált termelési folyamat részekre bontása és egyes elemeinek alacsonyabb költségű helyszínekre, más országokba való telepítése – a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb kifejeződési formája. Leginkább azokat az ágazatokat érintette, amelyekben – ennek hatására is – a legnagyobb növekedést figyelhettük meg az elmúlt húsz évben: az elektronikus és elektromos termékek

¹⁸⁶ Lásd a 3.2.3.4. alfejezetet, és Markusen (2005) tanulmányát.

alkatrészeit, részegységeit, a munkaintenzív (például ruházat), illetve a magas K+F tartalommal rendelkező termékeket előállító iparágakat. A vertikális szakosodás kiemelkedő jelentőségű az Észak–Észak irányú kereskedelmi kapcsolatokban, de az 1980-as évtizedtől kezdve egyre több fejlődő ország kereskedelmében is rendkívül gyorsan emelkedett. A fragmentáció legfontosabb mozgatórugói a koordinációs és szállítási költségek csökkenése mellett a fejlett országok esetében a növekvő volumenhozadékból származó előnyök kihasználása, a fejlett-fejlődő kapcsolatokban pedig főként a relatív tényezőellátottsági és termelékenységi különbségekből adódó költségmegtakarítás lehetősége mint a versenyképesség új forrása. A termelésmegosztási kapcsolatok mélyülése egyben a partnerek üzleti ciklusainak erőteljesebb összehangolódásával is együtt járt. A fragmentáció a fejlődő országokban hozzájárulhat a duális gazdaságszerkezet létrejöttéhez vagy elmélyüléséhez, amelynek eredményeként egy modern, a hazai beszállításokra csak kis mértékben alapozó exportszektor és egy tradicionális, kevésbé versenyképes, hazai célra termelő ágazati halmaz létezik egymás mellett.

Ahogy arra az előző fejezetek kifejtése során is többször utaltam és ahogyan azt a *14. ábra* is jól érzékelteti, az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a terméken belüli áramlások gyakran összekapcsolódnak egymással, érdemes tehát az ábra egyes mezőit is röviden megvizsgálni. Mindenképpen meg kell azt jegyezni, hogy a ma rendelkezésre álló statisztikai adatok segítségével az összetett áramlások (az ábra halmazainak metszete) sok esetben nem vizsgálhatók, azok tendenciáit, ahogyan azt Mexikó esetében a 6. és 7. fejezetben bemutatom, csak közvetett módszerekkel vagyunk képesek elemezni.

1. *Tisztán ágazaton belüli kereskedelem:* az eddigi vizsgálatok fényében ez főként horizontálisan és vertikálisan differenciált végtermékek ágazaton belüli áramlásait jelenti. A horizontális formát leginkább a világ legfejlettebb országai közötti kereskedelemben figyelhetjük meg (fejlett Észak), a vertikális forma az Észak–Észak irányú áramlások domináns, és a fejlett–fejlődő kapcsolatok növekvő súlyú összetevője. Az alacsony szállítási költségek és a regionális integrációs kapcsolatok fontos ösztönzői ezeknek az áramlásoknak.

2. *Tisztán vállalaton belüli kereskedelemre* – amely nem kapcsolódik közvetlenül a termelési lánc fragmentációjához – a fejlett országok közötti kapcsolatokban, a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredményeképpen számíthatunk. Az áramlások során a (döntően kereskedelemorientált és exportgródeszka-) leányvállalatok legfontosabb feladata az anyavállalat termékeinek a fogadó és a környező országokban történő értékesítése. E típusnak kedveznek az alacsony szállítási és kereskedelmi költségek és a magas jövedelmű helyi vagy regionális piacok. Az eddigi kutatások arra utalnak, hogy a formának jelentős súlya lehet az Európai Unió (ezen belül exportgródeszkeként Belgium, Hollandia, Írország) Japán és az Egyesült Államok kereskedelmében.

3. *Ágazaton és vállalaton belüli kereskedelem*: a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye. Akkor jöhet létre, amikor az anyavállalat és a világ különböző pontjain elhelyezkedő leányvállalatok – amelyek ugyanannak a végterméknek a helyi piac igényeihez igazodó horizontálisan vagy vertikálisan differenciált változatait állítják elő, kihasználva a termelésben jelenlévő növekvő volumenhozadékat – egymás országába is szállítanak termékeket: a horizontális IIT esetében a fogyasztók változatosság iránti igényére, a vertikális esetben pedig jövedelmi különbségeire alapozva. Tipikus példaként említhetjük a gyorsan mozgó fogyasztási javakat és a háztartási elektronikai termékeket, utóbbiakat végtermék-fázisukban. Erre a típusú kereskedelemre, összhangban a horizontális multinacionális vállalatok elméletével a fejlett országok közötti áramlásokban számíthatunk és találhatunk példát, illetve ritkábban az Észak–Dél kapcsolatokban akkor, ha Dél jelentős, vonzó hazai piaccal rendelkezik és ha a kereskedelmi és a fajlagos fuvar költségek alacsonyak.

4-5.: *A tiszta terméken belüli kereskedelem, illetve a terméken belüli és a vállalaton belüli kereskedelem kombinációja* definíciószerűen a nemzetközi termelésmegosztás eredményei. Az integrált megoldás fontossága (5.) a piaci alapú tranzakciókkal szemben (4.) kiemelkedő azokban a differenciált termékeket előállító K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van. Az Észak–Észak kapcsolatokban mindkét típus fő mozgatórugói a növekvő skálahozadék, illetve a távoli helyi piacok importált inputok helyi továbbfeldolgozásának segítségével történő ellátása (lásd az Egyesült Államok és Japán, vagy az USA és Írország vállalaton belüli kereskedelmét). A fejlett-fejlődő relációkban a relatív termelékenységi, tényezőellátottsági különbségek jelentik a legfontosabb ösztönzőt. A regionális integrációs egyezmények kedvező hatással vannak ezekre a kapcsolattípusokra. A fejlődő országok jogrendszerével, a szerződések kikényszeríthetőségével kapcsolatos problémák – ha nem olyan mélyek, hogy teljesen megakadályozzák a termelésmegosztási kialakulását – és a *hold-up* lehetősége az integrált megoldás előtérbe helyezését ösztönzik.

A piaci alapú tranzakciók (4.) megfelelő jogbiztonság esetén, vagy a tradicionális és alacsony vagy közepes technológiai színvonalú termékek munkaintenzív szakaszainak (például játék-, ruházati és textilipar, kevésbé szofisztikált elektronikai termékek összeszerelése) kihelyezése során kerülnek előtérbe (lásd például Kína, a Dominikai Köztársaság, El Salvador, Tunézia, a Fülöp-szigetek vagy Banglades kereskedelmét).

6-7. *Ágazaton belüli és terméken belüli kereskedelem (6.), illetve ágazaton belüli, vállalaton belüli és terméken belüli kereskedelem (7.)*. E típusok két esetben jelenhetnek meg a kereskedelmi adatokban. Egyik lehetőségként a fejlett országok között, a közbülső termékek áramlásainak esetében jelentkezhetnek. A partnerek a továbbfeldolgozott vagy a végtermékek előállításához szükséges specifikáció (HIIT) vagy minőség (VIIT) alapján különböző

közbülsőtermék-változatokat exportálják és importálják is, mindkét oldalon kihasználva a növekvő volumenhozadékból származó költségelőnyöket. E terület mind az elméleti modelleket – csak csekély számban léteznek (lásd a 2.2.1. alfejezetet) –, mind az empirikus vizsgálatokat tekintve igen mostohán kezelt szegmense a nemzetközi kereskedelemnek, ráadásul az is valószínű, hogy ezek az áramlások inkább a 14. ábra szerinti 1. típusba sorolhatók.

A másik lehetőség már sokkal plauzibilisebb, azonban ebben az esetben csak látszólag van szó ágazaton belüli kereskedelemről. Az iparági osztályozás nem megfelelően mély dezaggregációs szintjét választva az azonos termelési láncban importált közbülső és exportált továbbfeldolgozott vagy végtermékek (4. vagy 5. típus) ugyanahhoz az ágazathoz tartoznak – ez pedig nem más, mint a 2.4.2.1. alfejezetben már részletesen elemzett aggregációs torzítás. A nemzetközi termelésmegosztásba intenzíven bekapcsolódó országok esetében mért ágazaton belüli kereskedelem egy része tehát még viszonylag mély ágazati bontásban sem tényleges intraindusztriális kereskedelem, csak a fragmentációból adódó aggregációs torzítás.

5.2. Az empirikus kutatás hipotézisei

Mexikóval kapcsolatos empirikus vizsgálataim hipotéziseinek felállításához az 5.1 alfejezet kvalitatív szintézisét alkalmaztam. Az ország az 1980-as években – a megelőző csaknem négy évtized befelé forduló, importhelyettesítő iparosítása után – jelentős strukturális reformokat, többek közt drasztikus külgazdasági liberalizációt hajtott végre. Az első országok egyike volt, amely – hosszú évtizedek külkereskedelmi elzárkózása után, formálisan is egy olyan regionális integráció – a NAFTA – tagjává vált, amely a világ legfejlettebb országai (az Egyesült Államok és Kanada) és a fejlődő világ képviselője közötti kereskedelmi és tőkeáramlások liberalizációját tűzte ki fő céljául. Nem elhanyagolható az elemzés szempontjából az sem, hogy a NAFTA 1994-es létrehozását követő több mint tíz év tapasztalatai már elegendőnek tűnnek releváns következtetések levonására. A Mexikóra vonatkozó szakirodalom és saját kutatásaim – részletesen lásd *Erdey (2006b)*, illetve a következő 6.1. alfejezetet – alapján az ország kereskedelmi áramlásainak változásával kapcsolatos hipotéziseim az alábbiak voltak:

1. A liberalizáció elmélyítette az 1960-as évek közepe óta az Egyesült Államokkal már formálisan is létező nemzetközi termelésmegosztási kapcsolatokat. A közbülső termékek és a terméken belüli kereskedelem súlya növekedett a bilaterális kereskedelemben.

2. A liberalizáció és a dereguláció jelentősen hozzájárult a működőtőke-beáramlás növekedéséhez, főként az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény életbe lépésével kiszámíthatóbbá vált befektetői környezetben. A horizontális működőtőke súlya a

kereskedelmi akadályok felszámolásával párhuzamosan csökkent, a vertikális és az exportugródeszkáé az elmélyülő fragmentációnak tulajdoníthatóan növekedett. Az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben a vállalaton belüli kereskedelem magas aránya jellemző.

3. A strukturális reformok és a külgazdasági liberalizáció hatására az ágazaton belüli kereskedelem súlya növekedett Mexikó kereskedelmében, különösen a NAFTA-időszakban, egyúttal azt is jelezve, hogy az integráció alacsonytól közepesig terjedő alkalmazkodási költségekkel zajlott. A legfontosabb külkereskedelmi relációkat egyenként is megvizsgálva, az ágazaton belüli kereskedelem számottevő súlyára az integrációs partnerekkel – az Egyesült Államokkal és Kanadával – folytatott kereskedelemben számítottam.

4. A fragmentációval és az exportugródeszka működőtökével összhangban magas a földrajzi torzítás súlya az ágazaton belüli kereskedelemben. Az intenzív termelésmegosztási kapcsolatoknak és az ezekhez kapcsolódó vertikális működőtökének tulajdoníthatóan az iparági osztályozás jelentősebb mélységeiben is számottevő aggregációs torzítást mérhetünk. Az ágazaton belüli kereskedelemben a vertikális áramlások dominálnak.

5. Az iparágon belüli kereskedelem marginális mutatói visszatükrözik a legnagyobb szerkezeti alkalmazkodással járó sokkokat, az 1995-ös pezó-válságot és a 2001-2003-as ciklikus és strukturális okokra visszavezethető visszaesést a kereskedelmi forgalomban. A NAFTA-nak, a fragmentációval is összefonódó tőkekapcsolatoknak és az ágazaton belüli kereskedelemnek köszönhetően Mexikó és az Egyesült Államok üzleti ciklusai összehangoltabbá váltak. Jelentős mértékben növekedett a mexikói gazdaság függősége az északi partner konjunkturális helyzetétől.

Szegény Mexikó!
Túl távol az Istentől, de túl közel az USA-hoz.
Mexikói közmondás

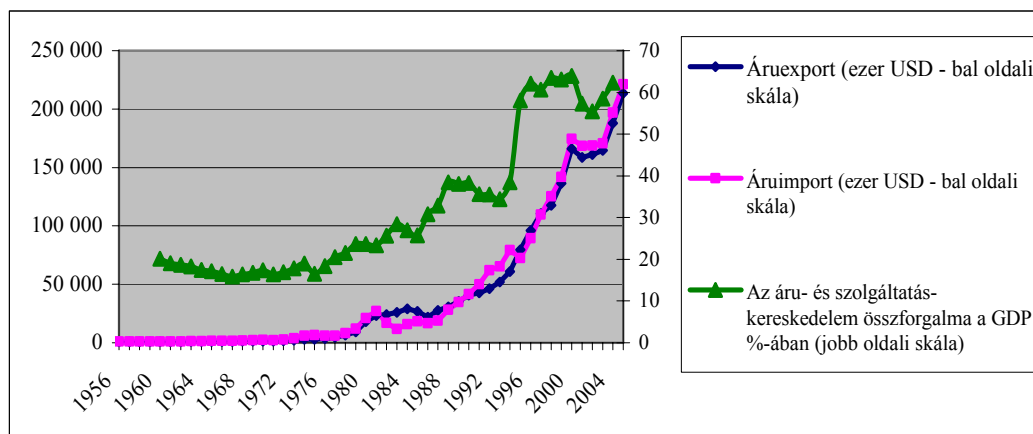
6. Mexikó külkereskedelme, szerepe a nemzetközi termelésmegosztásban és a működőtőke-áramlásban

6.1. Mexikó külkereskedelmének legfontosabb általános tendenciái az 1980-as évektől napjainkig

Mexikó kereskedelempolitikáját az 1980-as évek közepéig néhány kisebb hullámzástól eltekintve a protekciónizmus magas szintje jellemezte, az 1980-as évtized második felében lezajlott a fokozatos külkereskedelmi liberalizáció, amely csúcspontját a NAFTA életbe lépésével, illetve több más országgal az 1990-es években megkötött szabadkereskedelmi egyezményvel érte el. A nyitás igen sikeresnek tekinthető, Mexikó világgazdasági integrációja jelentősen növekedett, mára a világkereskedelem tizenöt legfontosabb szereplője között találjuk, azonban bizonyos stratégiai célokat – mint külkereskedelmének földrajzi diverzifikációját és versenyképességének javítását – csak részlegesen sikerült megvalósítania.

Az ország modern gazdaságtörténetét vizsgálva¹⁸⁷ szembevetve (15. ábra), hogy az importhelyettesítő iparosítás (IHI) korszakában a gazdaság nyitottsága 1960 és 1976 között először enyhén csökkent, majd nagyjából stagnált, összességében az 1960-as 20,1¹⁸⁸ százalékos értékről 1976-ra 18,1 százalékra csökkent jól tükrözve az IHI logikáját.

15. ábra: Mexikó exportja, importja és nyitottsága, 1956-2005



Forrás: saját összeállítás Balassa (1983), a CEFP¹⁸⁹ és a WDI Online adatai alapján.

¹⁸⁷ Bővebben lásd Erdey (2006b) megjelenés előtt álló tanulmányát.

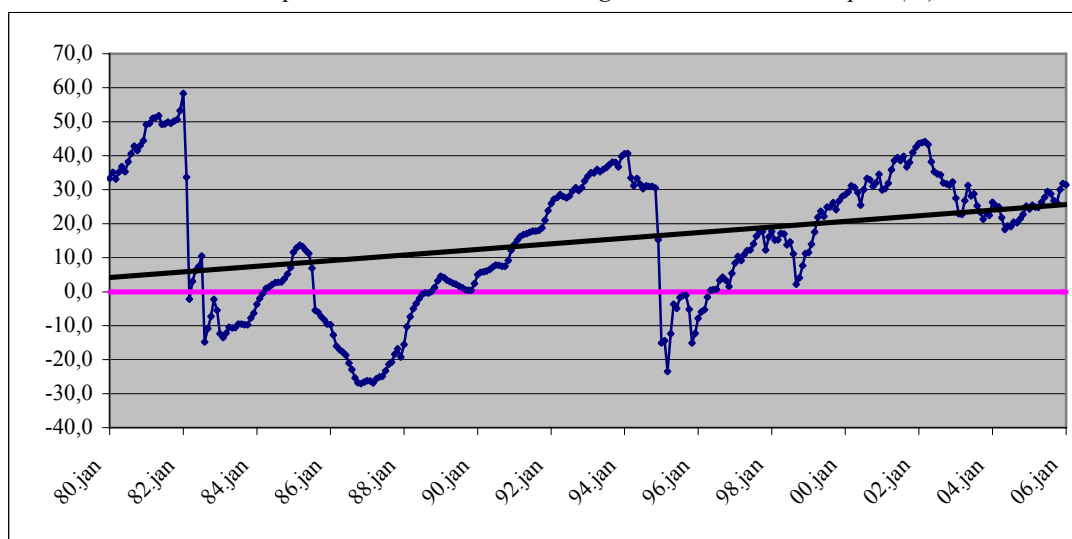
¹⁸⁸ A terület kifejtése során ahol külön nem jelzem az elemzések folyóáras, amerikai dollárban megadott adatokra épülnek.

¹⁸⁹ CEFP – Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

1977 és 1981 között mind az export, mind az import igen dinamikus módon növekedett – ebben az 1976. szeptemberi árfolyam-kiigazítás, illetve a vámok és mennyiségi korlátok csökkentése is fontos szerepet játszott. Az importot elsősorban a gyors makroökonómiai expanzió, az exportot pedig 1977-78-ban a feldolgozóipar, 1978 és 1981 között pedig a rohamosan növekvő olajárak húzták magukkal. Az olajipari kivitel ezekben az években a tizenhatszorosára bővült, azonban ez sem volt elegendő ahhoz, hogy megakadályozza a külső egyensúly gyors romlását: a folyó fizetési mérleg hiánya 1981-ben elérte a GDP 6,1¹⁹⁰ százalékát.

Az 1982-től 1986-ig terjedő időszak külkereskedelmi adatainak az adósságválság hatásai tükröződnek vissza. 1982-ben és 1983-ban az import drasztikusan hanyatlott, rendre 37,4, illetve 30,3 százalékkal, a növekedés 1984-től tért vissza. Az export 1982 és 1985 közötti csekély mértékű növekedésének a pezó újbóli felértékelődése (16. ábra), illetve az olajárak drasztikus zuhanása vetett véget.

16. ábra: A pezó alul- illetve túlértékeltisége az USA dollárhoz képest (%)



Az alul vagy túlértékelttség a nominális és az elméleti árfolyam eltérését mutatja. Bázis év: 1996.
Az elméleti árfolyam a mexikói árak változását mutatja az amerikaiakéhoz képest a pezó/dollár árfolyam változatlanóságát feltételezve.
Forrás: saját összeállítás a CEFP adatai alapján.

Az 1984-től kezdődő lassabb ütemű, majd 1985-ben felgyorsuló külkereskedelmi liberalizáció eredményei először a feldolgozóipari export alakulásában mutatkoztak meg, tényleges struktúraváltozásra azonban csak 1986-ban került sor, amit négy okkal indokolhatunk: az olajárak radikális változásával, az árfolyampolitikával, amely az 1986. év folyamán engedte, hogy a pezó jóval a hazai inflációt meghaladó mértékben leértékelődjék az

¹⁹⁰ A közölt adatok forrása ahol nincs eltérő hivatkozás a WDI Online adatbázisa, illetőleg megegyezik a szövegben hivatkozott táblázatok és ábrák forrásával.

amerikai dollárhoz képest és a jövedelmek egyesült államokbeli növekedésével. Hosszú távú hatásait tekintve talán az utolsóként említendő ok – tudniillik, hogy ettől az évtől mutatkoztak meg számottevő mértékben a külkereskedelmi liberalizáció eredményei – a legfontosabb¹⁹¹.

Az 1985. júliusában induló külkereskedelmi nyitás – amelyet *Ten Kate és de Mateo (1989)* az importhelyettesítő iparosítás stratégiájával való végleges szakításként jellemzett – kiemelkedő jelentőségű volt. A liberalizációs impulzus egyszerre származott belülről – abból a hitből fakadva, hogy a kereskedelmi és pénzügyi nyitás lehet a növekedés új motorja – és kívülről, az IMF-től és a Világbanktól – amelyek a gazdaság nyitottabbá tételét szabták a finanszírozás feltételéül. Az 1985-1987-es program, a fejlődő országok korabeli reformjaival összevetve, a legátfogóbbak közé tartozott.

A mexikói importrezsim hagyományosan három fő eszközre támaszkodott (*Ten Kate, 1992:662*): a) az értékvámokból felépülő vámtarifára, valamint az azt kiegészítő b) hivatalos minimális árakra, melyeket a vámérték megállapításakor kellett figyelembe venni, illetve c) a kontingensek és importengedélyek formáját öltő mennyiségi korlátozásokra. Az importvámok nagysága nulla és száz százalék között szóródott, a Latin Amerikai Integrációs Társulás (ALADI¹⁹²) tagállamaiból származó termékek, az ideiglenes behozatal és az ágazati fejlesztési tervek keretében importált árucikkek vámpreferenciákban részesültek. A hivatalos referenciaárak hatása változó volt, nagyobb leértékelések után tulajdonképpen nem működtek, egyéb időszakokban pedig mivel magasabbak voltak, mint a piaci tranzakciók során kialakuló árak, számottevő módon felerősítették a vámok hatását. A protekcionizmus mexikói eszköztárának leginkább korlátozó hatású elemét a mennyiségi korlátozások jelentették, amelyeket nem sokkal a második világháború után vezettek be. 1982. szeptemberében érték el tetőpontjukat, amikor az import száz százaléka engedélykötelessé vált. 1983-ban kisebb mértékben csökkentették a vámokat és a vámdiszperziót, 1984-ben pedig az importengedélyköteles termékek arányát, 100-ról 83 százalékra. A folyamat 1985-ben gyorsult fel. Áprilisban Mexikó kétoldalú, a szubvenciók és kiegyenlítő vámok alkalmazását szabályozó megállapodást kötött az Egyesült Államokkal, mellyel – vállalva bizonyos exportszubvenciók csökkentését vagy megszüntetését – e területen GATT-konformmá tette kereskedelempolitikai gyakorlatát. Július és december között az engedélyköteles termékek aránya 35,1 százalékra csökkent (*lásd a 19. táblázatot*). Az 1970-es évek végének sikertelen és nem is igazán elszánt nyitási kísérletével szemben, amikor elsőként a fogyasztási cikkek importját liberalizálták, az engedélykötelezettség eltörlése 1985-ben – a fokozatosság jegyében, ami egyébként a stabilizációt támogató pénzügyi intézmények kritikáját is kiváltotta

¹⁹¹ Pacheco-López-Thirlwall (2004) a mexikói export regresszióelemzéses vizsgálata során bizonyítékot találtak az 1986-os struktúraváltozásra. Eredményeik szerint a nemolaj-export 56 százalékos emelkedésének egynegyede tulajdonítható a külkereskedelmi liberalizációnak.

¹⁹² Asociación Latinoamericana de Integración.

– szinte kizárólagosan a közbülső és a tőkejavak körében történt meg. A már említett 19. táblázat arra is rámutat, hogy 1985 végén még mindig a hazai termelés csaknem felét (47,1%) védte ez az adminisztratív eszköz¹⁹³. A protekcionizmus csökkenő szintjét némileg ellensúlyozandó, kissé emelkedtek a vámok és – nagyobb mértékben – a hivatalos referenciaárak. Az import felgyorsulásának mégsem ez szabott gátat, hanem a 20 százalékos leértékelés¹⁹⁴: a behozatal 1985-ben stabil maradt, a rákövetkező évben még csökkent is.

1986-ban két tényező is kedvező hatást gyakorolt a további liberalizációra. A pezó leértékelésének mértéke folyamatosan meghaladta a hazai inflációt, a reálárfolyam felértékelődése így az olajárak összeomlása ellenére is a kereskedelmi mérleg javuló egyenlegéhez vezetett. A másik ilyen hatást a GATT-hoz való augusztusi csatlakozás jelentette: amellett, hogy óriási szimbolikus jelentősége volt – Mexikó kimutatta, hogy visszafordíthatatlanul elkötelezett a liberálisabb külkereskedelem mellett, növelve a gazdaságpolitika hitelességét –, konkrét kereskedelempolitikai lépésekkel is együtt járt. A százszázalékos vámplafont 45 százalékosra csökkentették, csaknem három százalékkal csökkent az átlagos vámtarifa, megkezdődött a hivatalos referenciaárak rendszerének fokozatos felszámolása.

Az exportvámok az olajipar kivételével alacsonyak voltak. A feldolgozóiparban 1987-től kezdve csak bizonyos hús-, tejipari és egyéb élelmiszeripari termékekre, illetve a cukorra volt érvényben, két százaléknál alacsonyabb mértékben, ilyen intézkedés¹⁹⁵. Ugyanezek a területeken, illetve a kohászatban és a fémgyártásban találkozhatunk leginkább az exportengedély-kötelezettséggel is (*Moreno-Brid, 1999:17*).

Az exportösztönző programok igen hasonlatosak voltak az importhelyettesítő iparosítás korszakában alkalmazottakhoz, elsősorban az autó-, a számítógép- és a gyógyszergyártásban alkalmazták őket, és szinte kizárólag a jelentős tőkeerővel rendelkező, kiemelkedő exportképességű vállalatok esélyeit javították.

1987-ben folytatódott az ambiciózus liberalizáció – a vámplafon 20, az átlagos importvám 10 százalékra csökkentésével, az engedélykötelezettségnek a hazai termelés 25,4¹⁹⁶, a referenciaáraknak a 0,6 százalékára való visszaszorításával.

¹⁹³ A leginkább preferált ágazatok, amelyekben az engedélykötelezettség még mindig több mint a hazai termelés felét lefedte az élelmiszerek, italok és dohánytermékek, a ruházat és cipő, az olaj és gáz, olajfinomítás, és az autógyártás voltak.

¹⁹⁴ „A mexikói kereskedelempolitika történetében először liberalizálták akkor az importrezsimet, amikor a fizetési mérleg egyensúlyhiányban volt. Ahelyett, hogy további importkorlátozásokat vezettek volna be (ami a múltban, hasonló esetekben a leggyakoribb lépés volt), az árfolyamra bízta, hogy újra egyensúlyba hozza a fizetési mérleget. Felismerték az árfolyamnak az ebben az összefüggésben betöltött jelentőségét. A hosszú távú célok győzedelmeskedtek a rövid távúak felett.” (*Ten Kate, 1992:665*)

¹⁹⁵ Illetve az őrvölt kávéra (5,5%).

¹⁹⁶ Jelentősebb preferenciákat már csak a mezőgazdaság, az élelmiszeripar, az ital és dohány-, a ruházati és cipő-, az olaj- és gázipar, az olajfinomítás és az autógyártás kapott.

19. táblázat: Mexikó kereskedelempolitikájának legfőbb jellemzői 1980 és 2005 között

Megnevezés	1980	1983	1984	1985		1986		1987		1988		1989	1990	1991	1992	1993
				június	december	június	december	június	december	június	december					
Összes sor az importvám-tarifában	..	8 023	8 063	8 091		8 206		8 445		8 472		11 838	11 817	11 812	11 828	11 841
Maximális importvám	..	100	100	100	100	45	45	40	20	20		20	20	20	25	25
Átlagos importvám	..	27,0	23,3	25,4		22,6		10,0		9,7		10,4	13,1	13,1	13,1	13,0
Súlyozott átlagos importvám (az importforgalommal súlyozva)	..		8,5	13,3		13,1		5,6		6,2		6,2	9,7	10,5	11,1	..
Súlyozott átlagos importvám (a kereskedelemben kerülő javak termelésének arányával súlyozva)	22,8	23,5	28,5	24,0	24,5	22,7	11,8	11,0	10,2	12,5	12,5
Az importvám-szintek száma	10	10		11		5		5		5	5	5	5	..
Vámdiszperzió	22,5	18,8		14,1		6,8		6,9		7,1	4,4	4,5	4,5	..
Súlyozott vámdiszperzió (az importforgalommal súlyozva)	11,9	10,1		13,2		6,9		7,4		7,7	6,9	6,8	6,7	..
Importengedély nélkül behozható termékek száma	2 844	7 252		7 568		8 116		8 187		11 595	11 607	11 614	11 636	11 632
Importengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	35,3	89,6		92,2		96,1		96,6		97,9	98,2	98,3	98,4	98,2
Importengedélyek (a kereskedelemben kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	64,0	92,2	47,1	46,9	39,8	35,8	25,4	23,2	21,3	19,8	19,9
Importengedélyek (az engedélyköteles import a teljes import százalékában)	..	100,0	83,0	35,1		27,8		26,8		21,2		14,0	13,7	8,9	10,5	21,5
Hivatalos referenciaárak (a kereskedelemben kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	..	13,4	13,4	18,7	25,4	19,6	18,7	13,4	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Exportellenőrzés (a kereskedelemben kerülő /tradable/ javak termelésének százalékában, 1986-os súlyozással)	24,8	23,4	..	17,9	17,6

Megnevezés	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Összes sor az importvám-tarifában	11 089	11 089	11 265	11 286	11 349	11 412	11 439	11 460	11 833	11 860	11 929	11 929
Átlagos importvám	12,4	13,7	13,3	13,3	13,2	16,1	16,2	16,3	12,4	12,5	14,0	13,7
Súlyozott átlagos importvám (az importforgalommal súlyozva)	5,7	3,4	2,9	3,0	2,6	2,8	3,0	3,2	4,5	3,8	3,7	3,5
Vámdiszperzió	6,7	8,5	8,0	7,4	7,8	7,8	8,2	9,5	4,9	4,6	4,2	5,1
Importengedély nélkül behozható termékek száma	10 940	11 011	11 177	11 194	11 259	11 326	11 353	11 374	11 746	11 773	11 837	11 837
Importengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	98,7	99,3	99,2	99,2	99,2	99,2	99,2	99,2	99,3	99,3	99,2	99,2
Importengedélyek (az engedélyköteles import a teljes import százalékában)	4,3	2,2	2,7	4,1	4,4	3,6	6,2	6,1	5,9	5,9	4,7	4,2
Exportengedélyek (az engedélyköteles export a teljes export százalékában)	0,9	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3
Összes sor az exportvám-tarifában	5 237	5 239	5 369	5 300	5 300	5 304	5 303	5 308	11 833	11 860	11 929	11 929
Exportengedély nélkül behozható termékek száma	5 147	5 149	5 279	5 224	5 224	5 231	5 230	5 235	11 776	11 803	11 890	11 900
Exportengedély nélkül behozható termékek száma az összes százalékában	98,3	98,3	98,3	98,6	98,6	98,6	98,6	98,6	99,5	99,5	99,7	99,8
Hatályban lévő dömpingellenes és kiegyenlítő intézkedések	109	129	91	56	66	69	72	68	61	73	78	77
Kezdeményezett dömpingellenes és kiegyenlítő vizsgálatok	26	4	4	7	11	10	3	5	5	4	6	4

Forrás: saját összeállítás a következő források felhasználásával: Ten Kate (1992) 3. és 4. táblázat, 664. o., 5. táblázat, 665. o., WTO (1993), 4.1. táblázat, 39. o., IV. 6. táblázat, 86. o., Clavijo-Valdivieso (2000), 8. táblázat, 16. o., Oficina de la Presidencia para Políticas Públicas (2005), 351. o.

Decemberben a legmagasabb importvámokat 40-ről 20 százalékos szintre csökkentették, öt vámtarifa kategóriát hoztak létre: 0, 5 vagy 10 százalékos vámmal terhelték a Mexikóban nem vagy nem kielégítő mennyiségben termelt importcikkeket, míg a hazai termékeket feldolgozottsági fokukhoz igazodóan¹⁹⁷ 15 vagy 20 százalékos vámmal védték. Eltörölték az 5 százalékos vámpótlékot, az importengedélyek és a hivatalos referenciaárak döntő többségét¹⁹⁸, illetve a mezőgazdaságiak kivételével az összes szubvenciót. 1988-ban áttértek a harmonizált áruleíró és kódrendszer (HS) használatára. A kereskedelempolitikai nyitás konszolidációjára 1988. decemberében került sor.

A mexikói kormányzat a nyitás egyik legfontosabb indokaként azt hangsúlyozta, hogy attól export oldalon hatékonyságnövelő és ösztönző hatást vár. Annak ellenére volt ez így, hogy visszatekintve a gazdaság történetére, semmilyen bizonyíték nem állt rendelkezésre, amely azt mutatta volna, hogy a protekcionizmus szintjének csökkenése a kivitel volumenének növekedéséhez vezetne. Éppen ellenkezőleg: az 1982 és 1988 közötti periódusban pont az egyik legvédettebb szektor, az autóipar mutatta fel a legerősebb exportexpenziót. Összességében mégis egyértelmű, ahogyan ezt még az ágazaton belüli kereskedelem elemzése során is be fogom mutatni, hogy az 1980-as évek paradigmaváltása olyan gyors és mély szerkezeti alkalmazkodáshoz vezetett Mexikóban, amelyhez foghatóra az 1994-1995-ös válságtól eltekintve napjainkig sem került sor. Az 1990-es évek külkereskedelmi dinamizmusa döntően az 1980-as évek reformjainak köszönhető, illetve az is állítható, hogy a napjainkban is látványosan tetten érhető növekedési csapdából az ország azért nem tud kilépni, mert az 1980-as évek második felében beinduló, első generációs reformokat a pezó-válság utáni években nem követték megfelelő mélységben a második generációs reformok. Ezek jelentőségére a 7. fejezet végén térek vissza nagyobb terjedelemben.

Az 1987 és 1993 közötti időszakban az export évente átlagosan 11,1, az import pedig 23,1 százalékkal növekedett, szemben az 1982 és 1986 közötti időszak rendre 2,4 és 0,3 százalékos csökkenésével. Míg a fogyasztási cikkek importja 1986-ban csak 55,8 százaléka volt az 1982-es értéknek, az 1993-as 1021,6 százaléka az 1987-esnek (*17. ábra*). Az import exportét meghaladó növekedésében, ami 1990-től a külkereskedelmi mérleg deficitessé válásához vezetett, ismét a pezó reálfelértékelődése játszotta a legjelentősebb szerepet.

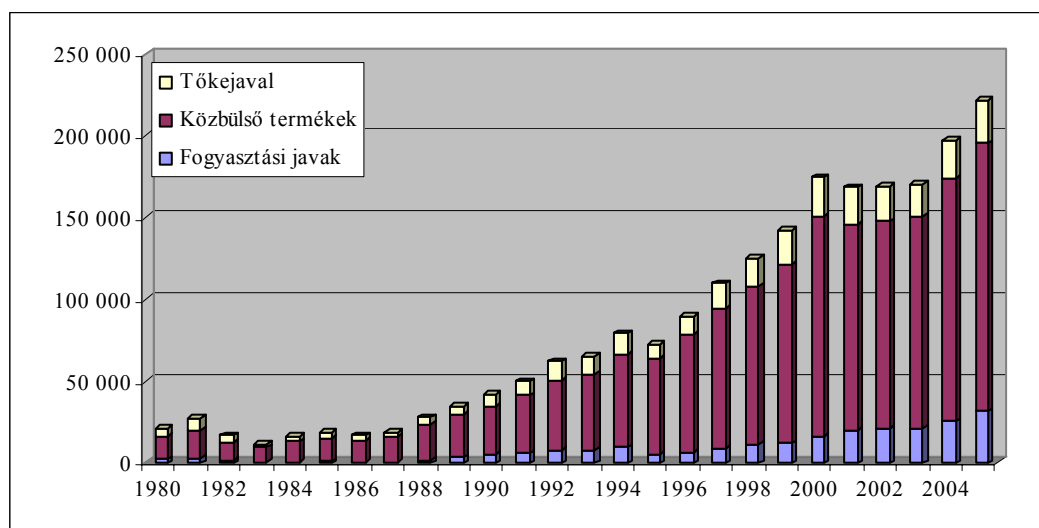
A kormányzati politika fő oszlopait az ipari apparátus modernizációja, a külkereskedelmi nyitás megszilárdítása és a gazdaság további stabilizációja jelentette. Jelentős szerepet játszott ebben a széleskörű privatizáció és a külföldi működőtőke-befektetések deregulációja. 1989 és 1993 között tovább csökkent az importengedély-kötelezettség és érvényben maradtak az elsősorban a nagyipart támogató exportösztönző intézkedések is. Néhány szektorban, mint a

¹⁹⁷ A vámeszkaláció – azaz, hogy az alapanyagok, közbülső termékek importját alacsonyabb vám terhelje, mint a belőlük előállítható késztermékekét – a mexikói vámpolitika nyíltan megfogalmazott célja volt.

¹⁹⁸ Az importengedélyek leginkább a mezőgazdaságban, az autó- és a gyógyszergyártásban maradtak érvényben.

mezőgazdaság, olajfinomítás, autógyártás, bizonyos korlátozásokat mindazonáltal meghagytak. A mezőgazdaság esetében a hazai munkaerő védelmében, az olajiparban a nemzeti érdekekre hivatkozva, a járműgyártásban pedig azért, mert a befektetőket erőteljesen motiválta az ágazati fejlesztési programok által biztosított védelem. Ebben az időszakban döntő változás történt Mexikó külkereskedelmi liberalizációjában, az egyoldalú, autonóm illetve a GATT-csatlakozáshoz köthető multilaterális liberalizáció mellett egyre erősebben megjelent, majd a következő korszakokra meghatározóvá vált a regionális integrációs egyezmények segítségével történő nyitás. Az ország 1988-ban tárgyalásokat kezdeményezett az ALADI-val, 1989-ben az APEC-kel, 1990-ben az Egyesült Államokkal, Kolumbiával és Venezuelával. 1992-ben csatlakozott az ALADI-hoz és életbe lépett szabadkereskedelmi egyezménye Chilével, 1993-ban az APEC tagja lett, 1994-ben hatályossá vált az USA-val és Kanadával megkötött NAFTA-egyezmény.

17. ábra: A mexikói import szerkezetének alakulása, 1980-2005 (ezer dollárban)



Forrás: Saját összeállítás a CEFPA adatai alapján.

A NAFTA közvetlen előzményeként Mexikó és az Egyesült Államok már az 1980-as években (1985-ben, 1987-ben és 1989-ben) tárgyalásokat folytatott egyes ágazatok szabályozásáról, amelyek eredményeit keretegyezményekbe foglalták.¹⁹⁹ A formális tárgyalások 1991. júniusában kezdődtek és a már létező termelésmegosztási és egyéb kapcsolatoknak köszönhetően nagyon gyorsan, 1992. augusztusára le is zárultak. 1993. novemberében és decemberében a partnerek nemzeti törvényhozása ratifikálta az egyezményt.

¹⁹⁹ Az Egyesült Államok és Kanada 1986-ban kezdték meg a szabadkereskedelmi tárgyalásokat és 1989-ben lépett életbe a két ország közötti egyezmény, a CUSFTA (Canada–U.S. Free Trade Agreement). A kapcsolatok azonban sokkal régebbi időkre, az 1965-ös Autóipari Megállapodásra (Auto Pact) nyúlnak vissza, amely a szektor szabadkereskedelmét biztosította. Hasonló előzményként tekinthetünk a szintén 1965-ben induló maquiladora programra Mexikó és az Egyesült Államok viszonyában.

A mexikói kormányzat szemszögéből a NAFTA-val kapcsolatos egyik legfontosabb célkitűzés az volt, hogy jelezze az ország elkötelezettségét az 1985-től kezdve létrehozott új külkereskedelmi rezsim mellett, visszafordíthatatlanná tegye annak eredményeit, illetve, hogy növelje a gazdaságpolitika hitelességét. Mindemellett, természetesen, azt várták az egyezménytől, hogy ösztönözni fogja az USA-val és Kanadával folytatott kereskedelmet és az onnan származó működőtőke-importot, illetve, hogy növelni fogja a helyi és külföldi vállalatoknak a külkereskedelemben kerülő javak előállításába történő beruházásait, ami megerősítheti Mexikó exportugródeszka szerepét Észak-Amerikában. A gyakorlatban mindez a partnerek közötti kereskedelmet és működőtőke-áramlást akadályozó, még fennálló, korlátok fokozatos eltávolítását jelentette. Az aláírók a termékeket öt kategóriába sorolták (20. táblázat), és megegyeztek a vámok leépítésének ütemében. Az áruk 85 százaléka az A, B és C kategóriába került, a teljes liberalizáció céldátuma 2008. január 1. volt.

20. táblázat: A NAFTA vámleépítési menetrendje

Kategória	A vámleépítés ütemezése
A csoport	A csoportba tartozó termékek vámját teljes mértékben eltörölték, 1994. január 1-jétől vámmentessé váltak.
B csoport	A csoportba tartozó termékek vámját öt egyenlő lépésben számolták fel, 1998. január 1-jétől váltak vámmentessé.
C csoport	A csoportba tartozó termékek vámját tíz egyenlő lépésben számolták fel, 2003. január 1-jétől váltak vámmentessé.
C+ csoport	A csoportba tartozó termékek vámját tizenöt egyenlő lépésben számolják fel, 2008. január 1-jétől válnak vámmentessé.
D csoport	A csoportba tartozó termékek továbbra is vámmentes státuszt élveztek/élveznek.

Forrás: *Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, 302.2 függelék*²⁰⁰.

A NAFTA, amely az első olyan szabadkereskedelmi egyezmény volt, amelyet fejlett és fejlődő országok kötöttek, az árukereskedelem akadályainak felszámolásán túl más intézkedéseket – a szolgáltatáskereskedelem liberalizációját, a vitás kérdések rendezésének mechanizmusát, a szellemi tulajdonjog védelmét, illetve környezetvédelmi és munkaerőpiaci kiegészítő megállapodást – is tartalmazott. GDP-jét tekintve a legnagyobb, teljes kereskedelmi volumenét tekintve a világ második legnagyobb szabadkereskedelmi övezete jött létre, 360 millió fogyasztóval.

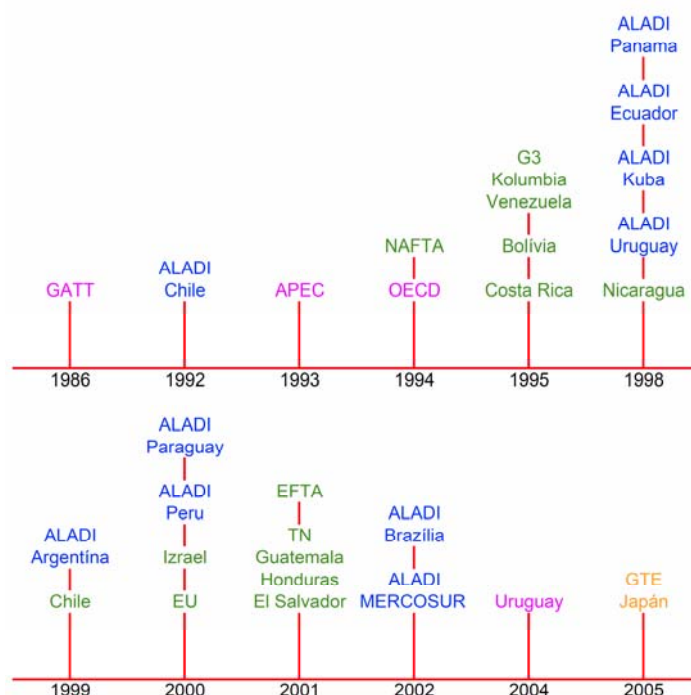
Kereskedelempolitikáját tekintve a további liberalizáció lehetőségét Mexikó a regionális integrációs egyezményekben látta (18. ábra) – 1995-től Kolumbiával, Venezuelával, Bolíviával és Costa Ricával, 1998-tól Nicaraguával, 1999-től Chilével, 2000-től Izraellel és az Európai Unióval, 2001-től az EFTA-val, Guatemalával, Honduras-szal és El Salvadorral, 2004-től Uruguay-jal, 2005-től Japánnal²⁰¹ –, amelyekről vélhetően azt is remélte, hogy a diverzifikáció révén csökkentik az Egyesült Államok gazdasági fluktuációjától való erős függését, azonban ahogyan látni fogjuk, ennek éppen az ellenkezője történt.

²⁰⁰ http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=103#An302.2 (letöltve 2006.03.15.).

²⁰¹ Ezek mellett, ahogyan az ábrán is látható, számos preferenciális egyezményt kötött az ALADI, a Latin-Amerikai Integrációs Társulás keretei között is.

Az 1980-as évek elejének zárt, importhelyettesítő Mexikója napjainkra – a protekcionizmus alkalmazott szintjét tekintve – a világ egyik legnyitottabb gazdasága lett. A 13,7 százalékos átlagos importvám a forgalommal súlyozva csak 3,5 százalékos, az import összértékének 4,2 százalékát terheli engedélykötelezettség.

18. ábra: Mexikó szabadkereskedelmi megállapodásai és nemzetközi szervezetekben való tagsága, 1986-2005



Rövidítések: G3 – Grupo de los Tres – Hármak Csoportja, TN – Triángulo del Norte – Északi Háromszög, GTE – gazdasági és tudományos együttműködés.

Forrás: saját összeállítás a Secretaria de Economía ábrái és adatai alapján²⁰².

A külkereskedelmi forgalom növekedése az egész periódusban igen dinamikus volt, ami azt eredményezte, hogy mára Mexikó rendelkezik Latin-Amerika legjelentősebb kereskedelmi potenciáljával, 2004-ben a régió teljes áruexportjának 40,1 százalékát adta²⁰³, a feldolgozóipar súlya kivételében igen jelentős mértékben megemelkedett (19. ábra).

1994 és 2005 között az export és az import egyaránt nagyon gyorsan növekedett, évente átlagosan rendre 12,1 és 9,78 százalékkal, jelentősebb kilengést kiviteli oldalon csak 2001-ben, a behozatali oldalon pedig 1995-ben és 2001-ben tapasztalhattunk. A külkereskedelmi mérleg 1995-től 1997-ig szufficites, majd 1998-tól végig deficites volt. Az előjelváltás számos okkal magyarázható: nagyjából 1998-ra fulladt ki a pezó-válság alatt elszenvedett jelentős reálleértékelődés hatása, ugyanebben az évben számottevő mértékben estek az

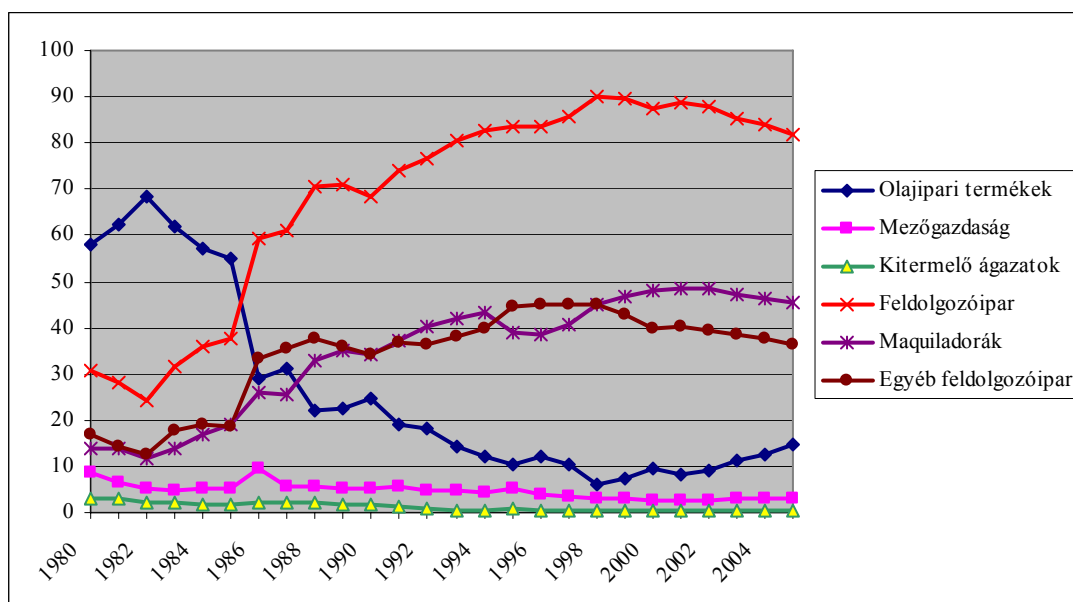
²⁰² <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113#> (letöltve 2006. március 17.).

²⁰³ Saját számítás a WTO (2005) adatai alapján.

olajárak, valamint ekkor érte el a kelet-ázsiai és az orosz válság hatása is az országot. Mindezek mellett a döntően az importált alapanyagok feldolgozására és exportjára épülő feldolgozóipar miatt a mexikói gazdaság importigényessége az időszakban végig igen magas volt.

A gyors növekedéssel jellemezhető éveknek 2001-ben szakadt vége – ennek elsősorban az 1990-es években vágtató amerikai gazdaság megtorpanása volt az oka, ebben az évben mind a kivitel, mind a behozatal visszaesett. Annak ellenére, hogy 2002-2003-ban szerényebb mértékben, majd 2004-2005-ben dinamikusabban újra beindult a kereskedelmi áramlások növekedése, a 2001. évi visszaesés erőteljesen ráirányította a figyelmet a mexikói gazdaságnak az Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való igen szoros függőségére, valamint az ország világgazdasági versenyképességének kérdőjeleire, melyekről a fejezet végén lesz bővebben szó.

19. ábra: A mexikói export szerkezete, 1980-2005 (százalékos megoszlás)



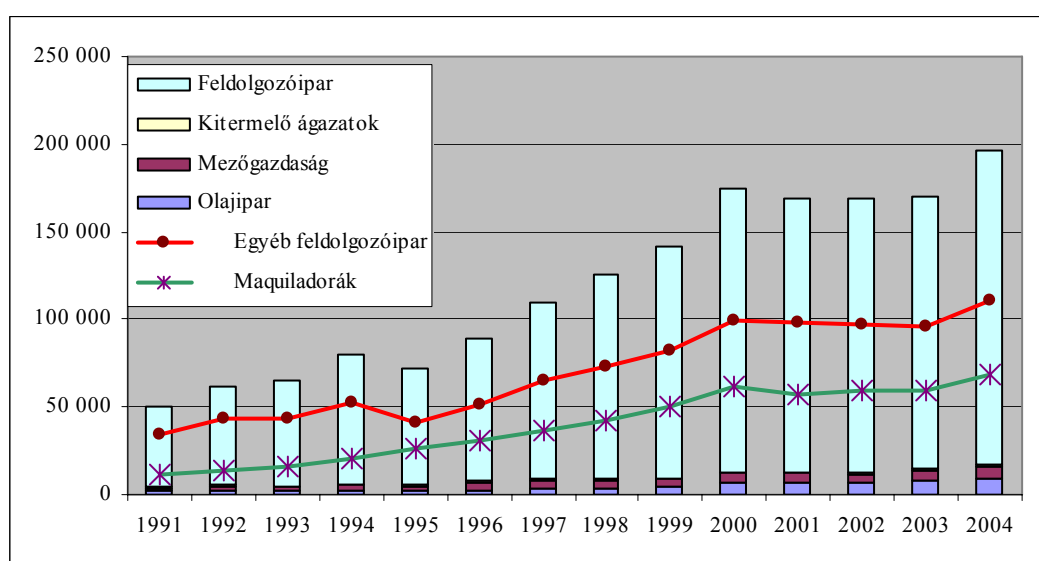
Forrás: saját számítások a CEFPA adatai alapján.

Ha a Mexikói külkereskedelem áruszerkezetének változását nagy vonalakban vizsgáljuk (19. ábra), igen szembetűnő, hogy az olajipar részesedése a teljes kivitelből 1980 és 2005 között rendkívüli mértékben megváltozott, az 1980-as 57,9 százalékról 2005-re 14,9 százalékra csökkent. Míg az olajipari termékek exportja évente átlagosan 4,6 százalékkal nőtt az időszakban, a teljes kivitel növekedési üteme ezt jócskán meghaladta a maga 10,4 százalékos értékével. Jól ismert, stilizált tényként megfogalmazható állítás az, hogy a kitermelő ágazatok, köztük az olajipar termékeinek világpiacon ár- és keresleti volatilitása jóval nagyobb, mint a feldolgozóipari termékeké. Ez a jelenség Mexikó esetében is jól

megfigyelhető: míg például 1986-ban és 1998-ban az ország olajipari kivitele nagy mértékben csökkent, rendre 57,3 és 36,3 százalékkal, addig 1981-ben és 2000-ben hasonló ütemben növekedett, rendre 39,6 és 62,1 százalékkal, mely folyamatokban természetesen nagy szerepet játszott a világszerte áralakulás.

Az olajipar domináns szerepét az exportban a feldolgozóipar vette át, míg 1980-ban részesedése a teljes kivitelben csupán 30,8 százalék volt, 2005-ben már 81,7 százalék. Növekedése öt év (1981, 1983, 2001-2003) kivételével meghaladta az évi 10 százalékos mértéket, értéke az 1980-as 5,549 milliárd dollárról 1993-ra 41,685 milliárd dollárra, 2005-re 174,639 milliárd dollárra nőtt.

20. ábra: A mexikói import ágazati szerkezetének alakulása, 1991-2004 (ezer dollárban)



Forrás: saját összeállítás a CEFPA adatai alapján.

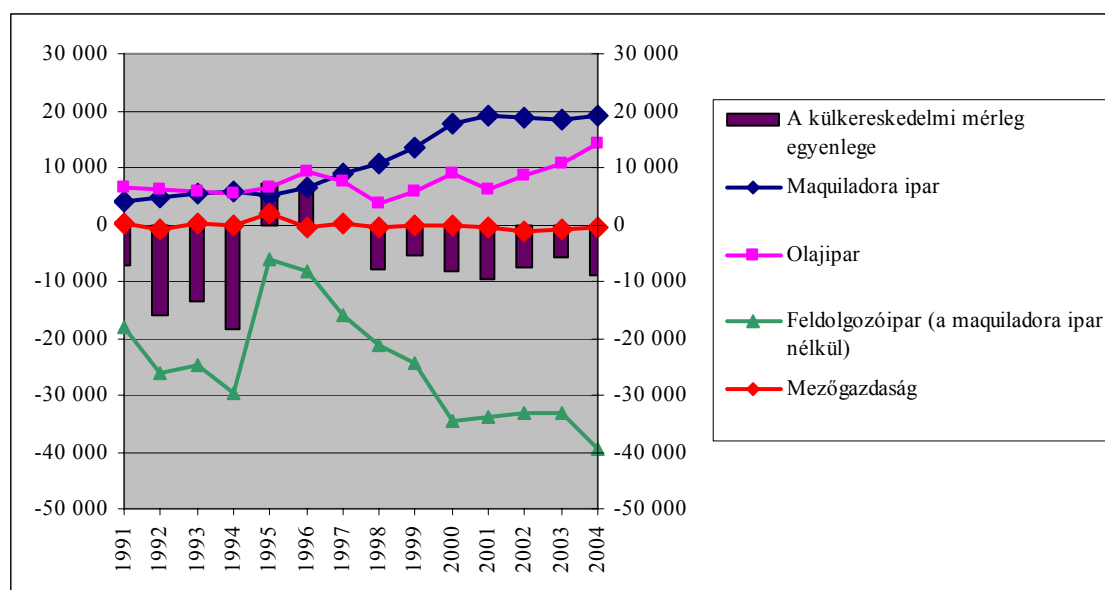
Az ágazat a behozatali oldalon is jelentős növekedést mutatott fel (20. ábra), a feldolgozóipari import 1980 és 1990 között 69,2 százalékkal, 1991 és 2004 között 291,5 százalékkal nőtt. Súlya 1991 és 2004 között folyamatosan meghaladta a 90 százalékot a teljes behozatalban. A maquiladora szektor exportjának növekedési üteme magasabb volt mint az importjáé, azonban a feldolgozóipar maquiladorák nélküli külkereskedelmimérleg-hiánya 1995 és 2004 között számottevő mértékben növekedett, elérve a 39,432 milliárd dolláros értéket (21. ábra).

A mezőgazdaság az 1980-2005 közötti időszakban veszített külkereskedelmi jelentőségéből, részesedése a teljes exportból az 1980-as 8,47 százalékról 2004-re 3,02 százalékra csökkent (19. ábra), hasonló tendencia figyelhető meg az import esetében is rendre 9,6 és 3,21 százalékos értékekkel (20. ábra). Az ágazat exportja 1991 és 2004 között 139,6, importja 196,9 százalékkal nőtt. Az agrárkereskedelem a NAFTA hatályba lépését követően

1995 és 1997 kivételével minden évben deficités volt, a hiány 2004-ben 0,641 milliárd dollárt tett ki.

Mexikó jelentős számban megkötött regionális integrációs egyezményeinek ellenére sem földrajzi, sem ágazati szempontból nem volt képes külkereskedelmének szerkezetét diverzifikálni, a folyamatok éppen az ellenkező irányban haladtak: az Egyesült Államok súlya tovább növekedett és az export néhány olyan feldolgozóipari ágazatra koncentrált, amelyek erőteljesen kötődnek az országban működő multinacionális vállalatok tevékenységéhez.

21. ábra: A külkereskedelmi mérleg ágazati alakulása Mexikóban, 1991-2004 (ezer dollárban)



Forrás: saját összeállítás a CEFPA adatai alapján.

A NAFTA-egyezmény megkötését követően mind a működőtőke-, mind a kereskedelmi áramlások nagyon jelentős mértékben előrendültek az egyezményt aláíró országok között. Napjainkra – a továbbra is fennálló aszimmetriák ellenére – Észak-Amerika kereskedelmi szempontból a világ egyik legdinamikusabb és legjobban integrált régiója. 1980-ban Mexikó kivitelének 65 százaléka, 2005-ben már 88 százaléka irányult az Egyesült Államokba és Kanadába, bár ehhez azt is hozzá kell tenni, hogy Kanada súlya az ország exportjában 1993-ban érte el eddigi legnagyobb részesedését, valamivel több mint három százalékos arányával, azt követően az két százalék alá csökkent. Mexikó exportjának több mint 85 százaléka legnagyobb kereskedelmi partneréhez, az Egyesült Államokba áramlik. A

22. *ábra* jól szemlélteti, hogyan változott Mexikó külkereskedelmének relációs szerkezete az 1980-as évektől napjainkig.

A behozatali oldalon nem tapasztalhatunk ilyen jelentős koncentrációt, bár Észak-Amerika súlya 1980-tól 1992-ig 66-ról 74 százalékra növekedett, a régió ezt követően számottevő mértékben veszített jelentőségéből, részesedése Mexikó importjában 2005-ben 56 százalék volt, ebből 53,6 százalékért az Egyesült Államok felelt.

Az Egyesült Államok súlyának növekedése Mexikó kivitelében azzal járt együtt, hogy minden más régió szerepe csökkent. 1980 és 2005 között Latin-Amerika részesedése három százalékponttal, Európáé tizenhárommal, Ázsiáé pedig négyvel esett vissza az exportban. Importoldalon korántsem ennyire egyértelműek a tendenciák: bár Észak-Amerika (természetesen ezen belül is döntően az USA) 1980 és 1992 között növelte súlyát – 66-ról 74 százalékra – a többi régió javára, 1992 és 2005 között ezzel éppen ellentétes folyamatnak lehettünk tanúi, a NAFTA-partnerek részesedése a bevitelből 56 százalékra süllyedt. Ebben az időszakban Ázsia tudta legdinamikusabban növelni részarányát, 11 százalékponttal, 24 százalékra. Ez utóbbi folyamatban a főszerepet Kína, Japán és Dél-Korea játszották. A legfontosabb relációk részletes elemzésére a későbbiekben kerül sor.

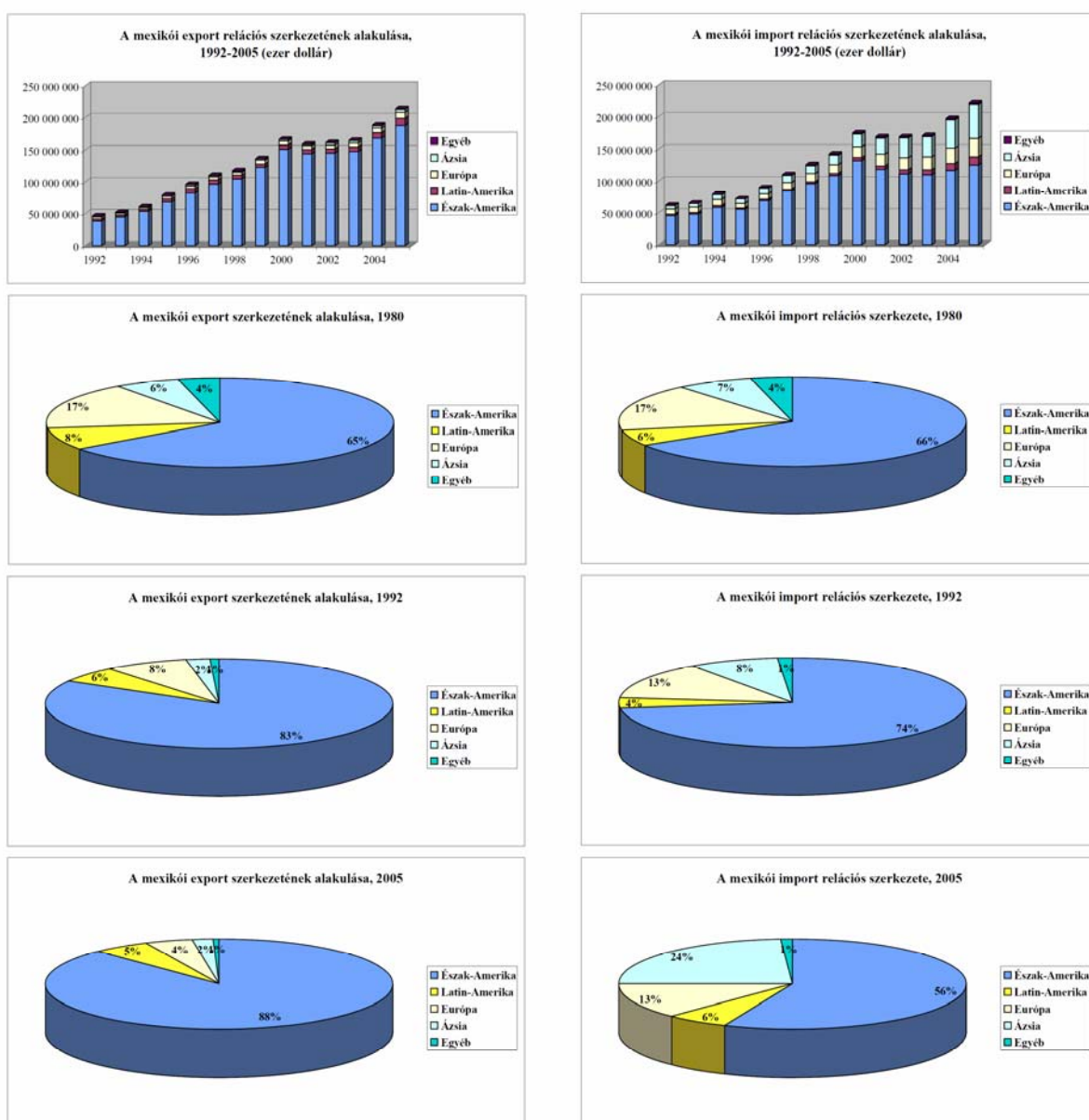
Az 1980 és 2005 közötti időszakban Mexikó külkereskedelmének volumene, ágazati és relációs szerkezete is számottevő mértékben megváltozott, az erősen protekcionista kereskedelempolitikát egy liberalizált, exportorientált felfogás váltotta fel, amely rendkívül gyors és radikális külkereskedelmi nyitást eredményezett. A folyamat legfontosabb állomásait az 1985-től kezdődő liberalizáció, az 1986-os GATT-csatlakozás, az 1994-ben életbe lépő NAFTA, illetve az azt követő időszakban a Latin-Amerika, Ázsia és Európa országaival kötött szabadkereskedelmi egyezmények jelentették.

Az elmúlt több mint húsz évben az exportorientált gazdaságpolitika képezte a gazdaságstratégia legfőbb fundamentumát, a kormányzat többek között az árstabilitást garantáló és a strukturális alkalmazkodást ösztönző mechanizmusként alkalmazta, elvárva, hogy segítségével sor kerülhessen a hazai termelőkapacitások modernizációjára, a termelékenység növekedésére. Ez a több mint húsz év felemás eredményeket hozott.

Míg Mexikó a világkereskedelem egyik legjelentősebb szereplőjévé, az Egyesült Államok az importot tekintve harmadik, az exportot tekintve második legfontosabb kereskedelmi partnerévé vált, mindeközben a folyamat hasznai rendkívül egyenlőtlenül oszlottak meg a gazdaság szereplői között, nem téve lehetővé a már említett fejlődési csapdából való kitörést.

A gyorsuló ütemben növekvő feldolgozóipari export az import még sebesebb emelkedésével járt együtt, amely jelentős mértékben hozzájárult az ország folyófizetésimérleg-hiányához, tisztán jelezve az ágazat egyre erőteljesebb függését az importált termelőeszközöktől és közbülső termékektől.

22. ábra: A mexikói export és import relációs szerkezetének alakulása



Forrás: saját összeállítás az INEGI és a CEFPA adatai alapján

Ez egyben természetesen azt is jelentette, hogy a hazai piacra termelő cégek akkumulációs, terjeszkedési és technológiaváltási lehetőségei igen csak korlátozottak maradtak. A későbbiekben az ágazaton belüli kereskedelem vizsgálatán keresztül fogok választ adni az eddigi elemzés során felmerült kérdésekre. Az intraindusztriális áramlások analizését megelőzően azonban szükségszerű, hogy elemző módon bemutassam az ország bekapcsolódását a nemzetközi termelismegosztásba – amely legfőképpen az úgynevezett maquiladora iparban testesül meg –, illetve a működőtőke-áramlásba. Ahogyan látni fogjuk, a fragmentáció és a multinacionális vállalatok tevékenysége Mexikó esetében igen szorosan

összefügg egymással, ez indokolja együttes, egymásba ágyazott elemzésüket az alábbi alfejezetekben.

6.2. Mexikó szerepe a nemzetközi termelismegosztásban és a működőtőke-áramlásban

6.2.1. A maquiladora ipar

A maquiladora olyan ipari üzemet jelent, amely külföldről, döntően az Egyesült Államokból érkező alapanyagokat alakít át továbbfeldolgozott- vagy késztermékekké, melyek teljes egészét, vagy döntő hányadát visszaszállítják az anyaországba vagy más célországba exportálják. A legtöbb ezek közül a gyárak közül a két ország határán helyezkedik el.

A ma maquiladora ipar néven ismert exportorientált fejlesztési programot 1965-ben hozták létre. Míg az Egyesült Államok motivációja a mexikói vendégmunkásoknak és illegális bevándorlóknak a határ másik oldalán való tartása volt, Mexikó a projekttől a határ menti területek dinamikus fejlődését várta. A kezdeti logika és a célok megváltozásával a program jelentős lendületet kapott, az Egyesült Államok számára a termelismegosztásból adódó versenyképességi előnyök kihasználásának egyik legfontosabb formájává, Mexikó számára pedig a külföldi fizetőeszköz bevétel, a feldolgozóipari foglalkoztatás és a gazdaság remélt modernizálásának egyre jelentősebb forrásává vált.

A spanyol *maquila* szó eredetileg azt a díjat jelentette, amelyet a farmer a molnárnak fizetett gabonája megőrléséért. Modern értelmében a *maquiladora ipar* olyan ipari üzemeket foglal magába, amelyek importált alapanyagot dolgoznak fel és a továbbfeldolgozott készterméket visszaszállítják a célországba, elsősorban az Egyesült Államokba, mindezt jelentős vám- és adókedvezményekkel.

6.2.1.1. A maquiladora program előzményei

Az első világháború munkaerőhiányhoz vezetett az Egyesült Államokban, ami jelentős keresletet teremtett a mexikói munkások iránt, elsősorban a mezőgazdaságban²⁰⁴ és a vasútépítésben. A második világháború újra vonzóvá tette az alacsony bérű mexikói munkaerőt.

²⁰⁴ Utalásképpen jegyzem meg, hogy az Egyesült Államokban foglalkoztatott mexikói munkaerő a mai napig a mezőgazdaságban koncentrálódik: ott is elsősorban a zöldség- és gyümölcsstermelésben, -csomagolásban. További fontos területei foglalkoztatásuknak a ruházati ipar, az építőipar és az építőipari szolgáltatások. Az adatok azt mutatják, hogy az utóbbi idők mexikói bevándorlói jórészt képzetlenek és rosszul fizetett állásokban tudnak elhelyezkedni, azonban vannak olyan csoportok is, akik jól képzettek és magas béreket keresnek (OECD 1998:104). Az 1950-től 1980-ig terjedő időszakban szignifikáns elmozdulás történt a bevándorlások szerkezetében, a korábbi európai dominanciát ázsiai és spanyolajkú, elsősorban mexikói dominancia váltotta fel (US Immigration and Naturalization Service, 1992, Bean-Fix, 1990).

Egy 1942-ben aláírt bilaterális egyezmény²⁰⁵ (International Agreement of Migratory Workers), amely Bracero²⁰⁶-programként is ismert, lehetővé tette, hogy mexikóiak a második világháború alatt legálisan szezonális mezőgazdasági munkát vállaljanak az Egyesült Államokban, elsősorban Kaliforniában. A program, összesen mintegy 4,5 millió mexikói számára biztosított idényjellegű munkalehetőséget (*Ferris, 1995:A-4*). Munkaerőforrásként elsősorban a belső területekről ideáramló szegény mezőgazdasági népesség szolgált, ami a határ menti népesség robbanásszerű növekedéséhez vezetett²⁰⁷.

A vendégmunkás programok célja szerte a világban hasonló, úgy megemelni a munkaerő nagyságát, hogy az állandó lakosság ne növekedjen. Az Egyesült Államok elsősorban „háborús szükséghelyzetekben” vezetett be ilyen intézkedéseket, 1917-1921, illetve 1942-1964 között. A külföldi vendégmunkások alkalmazásának az volt a feltétele, hogy a munkaadók előzetesen minden lehetséges próbálkozást megtegyenek hogy a kormányzat által meghatározott minimálbéren helyi munkaerőt találjanak²⁰⁸. Ha ezek az erőfeszítések sikertelenek voltak, akkor a Munkaügyi Minisztérium²⁰⁹ engedélyt adott külföldi munkások alkalmazására, akikkel munkaszerződést kötöttek, amelyben rögzítették a béreket, munkakörülményeket, és a szálláslehetőségeket.

Ezek a munkakörülmények a szerződések ellenére tragikusak voltak, a munkások elkülönített táborokban laktak, családjukat nem vihették magukkal északra, nem csatlakozhattak szakszervezetekhez, el volt zárva előlük mindenféle törvényes érdekvédelmi lehetőség²¹⁰.

Martin (2001) arra is rámutat, hogy két, az úgynevezett disztorziós és a függőségi hatás következtében az ilyen jellegű programok tendenciaszerűen növelhetik a legális és illegális bevándorlók számát. A disztorziós hatás azon a tényen alapszik, hogy a gazdaság és a munkaerőpiac rugalmas, a szereplők alkalmazkodnak a külföldi munkások jelenlétéhez vagy éppen hiányához gazdasági kalkulációikban. A függőségi hatás lényege pedig az, hogy azok a külföldi egyének, családok és közösségek amelyek ily módon jutnak jövedelemhez, létfenntartásukat tekintve függővé válnak a vendégmunkás programoktól. Így tehát ha a politika úgy dönt, hogy leállítja ezeket, vélhetően növekedni fog a legális és illegális bevándorlás nagysága.

²⁰⁵ Később a két ország közötti egyezmények sorozatává vált, lásd például *Velázquez (1996) tanulmányát*.

²⁰⁶ A bracero szó napszámost jelent, illetve gyakran alkalmazták nincstelen bevándorlókra is, akik csak a két kezüket (brazo=kar) hozták magukkal.

²⁰⁷ Nem a Bracero-program volt az egyetlen vendégmunkás program az USA-ban, ilyenek már az 1830-as évektől kezdve léteztek, azonban a Bracero-program az ún. H2 program mellett az egyik legjelentősebb volt. Az 1943-ban indult H2, az 1980-as évektől H2A (mezőgazdasági) és H2B (nem mezőgazdasági) – a mai napig működnek – program lényege hasonló volt, elsősorban a keleti part mentén gazdálkodó – eredetileg cukornádatermelő – farmerek számára biztosított lehetőséget külföldi, döntően karibi és mexikói vendégmunkások alkalmazására (lásd például *Seymour, 2001*).

²⁰⁸ A területtől távolabb élők számára az ingyenes szállás lehetőségét is felkínálva.

²⁰⁹ U.S. Department of Labor.

²¹⁰ A bracero-élet szemléletes leírását adja *Cohen (1999)*.

Az eredeti célkitűzésektől eltérően az egyezményt csak 1964. decemberében függesztették fel, főként az amerikai szakszervezetek és a katolikus egyház nyomására. A szakszervezetek fő indoka természetesen a hazai (USA) munkaerő védelme volt²¹¹, míg az egyház érvei szerint a szerződés intézményesítette a munkaerő kiszipolyozását.

Az egyezmény egyoldalú felmondása az Egyesült Államok részéről súlyos foglalkoztatási problémákhoz vezetett Mexikó északi részén: mintegy 200.000 ember maradt állástalanul (Urias, 1978), a munkanélküliségi ráta egyes határ menti városokban elérte a 70%-ot is (U.S: Department of Commerce, 1993), annak ellenére, hogy e lépés nem érte váratlanul a déli szomszédot, hiszen az érdekvédelmi csoportosulások nyomása a hatvanas évek elejétől fogva folyamatosan érezhető volt.

A határ menti lakosság növekedését, természetesen, maga a program is jelentős mértékben elősegítette. Az amerikai farmerek, akiknek meg kellett fizetniük a mexikói munkások oda-vissza útját a munkahely és a mexikói lakóhely között, arra ösztönözték munkavállalóikat, hogy költözzenek a határ menti zónába²¹², ahol amúgy is kevés volt a munkahely.

A mexikói kormányzat érzékelve a problémát igyekezett megtenni a megfelelő óvintézkedéseket: 1961-ben beindította a Országos Határvidék Programot (PRONAF), melynek fő célkitűzése a határ menti városok gazdasági növekedésének előrelendítése, a régió gazdasági alapjainak bővítése, az infrastruktúra fejlesztése, a helyi lakosság életszínvonalának növelése, valamint az ide irányuló turizmus ösztönzése volt²¹³.

1964-ben, a PRONAF keretei között, az Arthur D. Little (ADL) tanácsadó céget kérték fel, hogy készítsen tanulmányt a Bracero-program befejezése által érintett munkások elhelyezkedésének megkönnyítése érdekében, illetve Ciudad Juárez iparfejlesztési lehetőségeiről. A jelentés hamarosan elkészült és ez képezte a későbbi Határ Menti Iparosítási Program²¹⁴ alapját. Speciális vámkedvezmények életbe léptetését javasolta annak érdekében, hogy Mexikó élvezhesse egy új világgazdasági jelenség, a termelésmegosztás előnyeit. A munka – lényegét tekintve – a következőket tartalmazta: javasolta olyan feldolgozóipari kapacitások létrehozását, amelyek progresszív módon képesek lennének a határ menti területek fogyasztásicikk-importjának helyettesítésére; fontos szerepet tulajdonított a turizmus

²¹¹ A programban résztvevők számát a 23. ábra mutatja be.

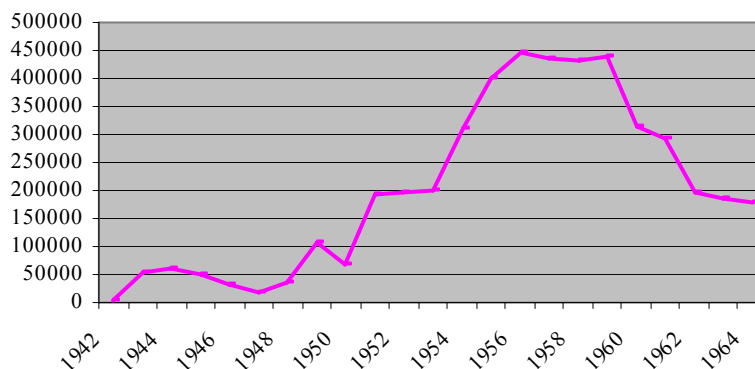
²¹² A programnak köszönhetően például Tijuana és Ciudad Juárez lakossága rendkívül dinamikus módon növekedett, Tijuana az 1950-es évtizedben megháromszorozódott, a leggyorsabban növekvő mexikói város volt.

²¹³ A PRONAF keretein belül iskolákat, utakat, bevásárlóközpontokat építettek, ösztönözték a mezőgazdaság diverzifikációját, ipari parkokat hoztak létre (South, 1990:551).

²¹⁴ Programa de Industrialización Fronteriza. Megalkotásában az ADL-es Richard Bolín játszotta a főszerepet (Mendiola, 1999:46). A programnak az itt említett elnevezése terjedt el széles körben, eredeti, hosszabb neve: Programa para el Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a lo largo de la Frontera Norte de los Estados Unidos volt (CEPAL, 1998:21). A program bevezetése egyéb iránt Mexikó kereskedelmi és ipari miniszterének személyéhez fűződik, aki a kelet-ázsiai tanulmányútján látottakat hasznosította: munkaintenzív összeszerelő tevékenységet végző, helyi munkaerőt alkalmazó amerikai tulajdonban lévő kelet-ázsiai üzemekben járt, amelyek olyan vámegezmények szabályozása alatt álltak, amilyeneket később a maquiladorákra is alkalmaztak (Fernandez-Kelly, 1987:151).

ösztönzésének, illetve hangsúlyt helyezett a lakosság gazdasági-szociális körülményeinek javítására is (Mendiola, 1999:46).

23. ábra: Mexikói mezőgazdasági vendégmunkások az USA-ban, 1942-1964, fő – a Bracero-program



Forrás: Martin (2001:2)²¹⁵.

Érdeemes megjegyezni, hogy a program logikája jelentős elmozdulást jelent az importhelyettesítésre építő, befelé történő iparosítás logikájához képest, hiszen a határ menti övezetek külpiaci orientációjára épített.

A maquiladora programot szabályozási szempontból két jelentős intézkedés tette a Mexikó és az Egyesült Államok közötti termelémegosztás kialakulására alkalmas helyszínné. 1956-ban az USA törvényhozása elfogadta az amerikai vámtarifa 806.30-as, majd 1963-ban annak 807-es cikkelyét, amelyek lehetővé tették, hogy az összeszerelési céllal külföldre szállított javakból előállított késztermékeket olyan módon reimportálják, hogy csak a külföldön képződött hozzáadott érték alapján terhelje azokat vámfizetési kötelezettség. 1965-ben, Gustavo Diaz Ordaz elnöksége idején, a mexikói kormányzat, támaszkodva az Arthur D. Little cég tanulmányára, beindította a Határ Menti Iparosítási Programot, amely a születendő maquiladora ipar számára kedvezően módosította a vámszabályozást és lehetővé tette, hogy külföldiek többségi tulajdonú vállalkozásokat alapíthassanak Mexikóban²¹⁶.

Összességében tehát az amerikai tőke egyedülálló lehetőségekkel találta szemben magát: egyszerre élvezhette a jelentősen olcsóbb mexikói munkaerőt, a többségi tulajdonlás és a vámkedvezmények nem mindennapi előnyeit.

A program igazi sikerének jelei azonban nem mutatkoztak meg egyik napról a másikra. A korai években a maquiladora programra inkább mint foglalkoztatáspolitikai eszközre tekintettek, semmint gazdaságfejlesztési–iparosítási stratégiára.

²¹⁵ A program lassú indulása vélhetően annak köszönhető, hogy időbe telt, míg az amerikai munkaadók megtalálták a számukra megfelelő megbízható munkaerőt, az ötvenes évek fellendülése és visszaesése pedig a koreai háború által kiváltott konjunktúrának, majd az azt követő recesszióknak volt tulajdonítható.

²¹⁶Lásd például Mirowski–Helper (1989) cikkét.

Kezdetben kisebb textilgyárak, majd később az elektronikai iparban működő vállalkozók próbálták meg kiaknázni a benne rejlő lehetőségeket. Ebben az időszakban a maquiladora a mexikói gazdaságnak csak nagyon kis hányadát jelentette, és ez is alá volt rendelve a gazdaságpolitika legfőbb stratégiájának, az importhelyettesítésnek, amely az 1960-as években előkelő, átlagosan évi 12%-os gazdasági növekedést tudott produkálni.

A szektor törvényi szabályozásának kezdeti törekvései a program megindulását követő első évben, 1966-ban jelentek meg. A területnek két gazdája volt, a Gazdasági Minisztérium²¹⁷ és a Kereskedelmi és Ipari Minisztérium²¹⁸. Ezek teremtették meg a működés alapjait, a termeléshez szükséges gépi felszerelések és alapanyagok vámmentes időleges importjának engedélyezésével. Arra is engedélyt adtak, hogy a maquiladorák százszázalékos külföldi tulajdonban legyenek.

1970-ben az SHCP rendeletben írta még pontosabban körül az iparág vámjogi környezetét²¹⁹. 1971-ben módosították a vámtörvény 321. paragrafusát a maquiladora ipar ideiglenes importjára vonatkozó szabályozással kapcsolatban²²⁰.

1972-ben dolgozták ki az új szabályozást, amely már nem csak a határ menti területeken, hanem az ország belsejében is engedélyezte, hogy maquiladorákat hozzanak létre, illetve hogy a termelés egy részét – még ha sok korlátozás mellett is – az belső piacon értékesítsék²²¹. A maquiladora rendszer működésének befelé való megnyitásától kedvező hatásokat reméltek, főként azt, hogy a szektorban termelődött jövedelemből hazai származású javakat vásárolnak és ez a jövedelem így nem hagyja el az országot.

1977-ben a szabályozást kiszélesítették, alapvetően azzal a céllal, hogy megteremtsék azokat a koordinációs mechanizmusokat, amelyek garantálják a program feltételrendszerének betartását²²². Ezek közül is kiemelkedett, hogy a maquiladora ipar támogatására létrehoztak egy tárcaközi bizottságot²²³, amelynek a terület összefogásán kívül az ágazathoz kapcsolódó vállalkozásokkal való kapcsolattartás is feladata lett.

1983-tól a maquiladorák számára lehetővé vált, hogy termelésük értékének 20 százalékát 1989-től pedig hogy ötven százalékát a belső piacon értékesítsék. 1993-tól a NAFTA-egyezmény keretein belül progresszíven növekedhetett ez az arány, amely 2000-re már 85 százalékra nőtt, 2001-től pedig megszűnt a korlátozás.

²¹⁷ *Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).*

²¹⁸ *Secretaría de Industria y Comercio (SIC).*

²¹⁹ *Az SHCP 102-2259 rendelete, Diario Oficial 1970.04.14.*

²²⁰ *El Diario Oficial 1971.03.17. Programa de Desarrollo de la Faja Fronteriza Norte y Perímetros Libres.*

²²¹ *El Diario Oficial 1972.10.31.*

²²² *El Diario Oficial 1977.10.27.*

²²³ *Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora*

6.2.1.2. A maquiladora ipar jelentősége Mexikó számára

Az 1990-es évekre a maquiladora ipar Mexikó világgazdasági integrációjának egyik legfontosabb eszközévé vált. Történetének három nagyobb korszakát különböztethetjük meg (21. táblázat, 24. ábra). Az első a kezdetektől 1982-ig tart és lassú növekedéssel jellemezhető. A gazdaságpolitika középpontjában ekkor az importhelyettesítés állt. 1973-1977 között a termelés dinamikája igen erős függést mutatott az Egyesült Államok üzleti ciklusaitól. A recessziót a külső keresletnek leginkább kitett elektronikai és textilipar érezte meg, amelyet tovább súlyosbított a mexikói munkaerő-költségek igen gyors növekedése.

21. táblázat: A maquiladorák 1965-1988 között: az üzemek és a foglalkoztatottak számának alakulása

	A maquiladorák száma	Változás		A foglalkoztatottak száma	Változás	
		Abszolút	Százalékos		Abszolút	Százalékos
1965	12	–	–	3 000	–	–
1966	57	45	375,0	4 257	1 257	41,9
1967	72	15	26,3	17 936	13 679	321,3
1968	79	7	9,7	17 000	-936	-5,2
1969	108	29	36,7	15 858	-1 142	-6,7
1970	120	12	11,1	20 327	4 469	28,2
1971	251	131	109,0	29 214	8 887	43,7
1972	339	88	35,0	48 060	18 846	64,5
1973	370	31	9,1	51 184	3 124	6,5
1974	455	85	23,0	75 974	-43 590	-85,2
1975	454	-1	-0,2	67 214	-8 760	-11,5
1976	448	-6	-1,3	74 496	7 782	10,8
1977	443	-5	-1,1	78 433	3 937	5,3
1978	457	14	3,2	90 704	12 271	15,6
1979	540	83	18,0	111 365	20 661	22,8
1980	620	80	14,8	119 546	8 181	7,3
1981	605	-15	-2,4	130 973	11 427	9,6
1982	585	-20	-3,3	127 048	-3 925	-3,0
1983	600	15	2,6	150 867	23 819	18,7
1984	672	72	12,0	199 684	48 817	32,4
1985	760	88	13,1	211 968	12 284	6,1
1986	891	130	17,2	249 833	37 865	17,9
1987	1125	235	26,3	305 253	55 420	22,2
1988	1396	271	24,1	369 489	64 236	21,0

Forrás: South (1990:550), 1. táblázat.

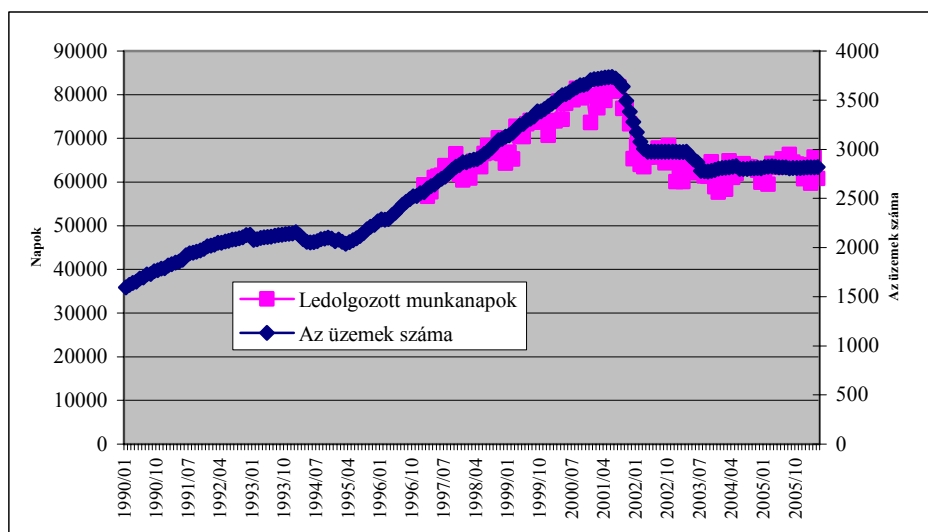
Az 1980-as évek elejéig a szektor viszonylag homogén volt, legfőbbképpen a külföldi anyavállalatok által biztosított alkatrészek egyszerű, kezdetleges technológiájú, munkaerő-intenzív, döntően női munkát alkalmazó összeszereléséből állt. A legfőbb ágazatok az elektronikai és a ruházati ipar voltak, a gyárak szinte kizárólag az északi határ mentén helyezkedtek el.

1982-től a maquiladora ipar a kereskedelempolitikai paradigmaváltás kulcsszereplőjévé vált: a gazdaságpolitika úgy tekintett rá, mint az ország legfontosabb export- és foglalkoztatási potenciálját magában hordozó szektorra. Az exportorientált

kereskedelempolitika, a szabályozásban beálló kedvező változások jelentős növekedést hoztak. Az expanzió az ágazati megoszlásban is változásokat indukált, megnőtt az autóiipar súlya, az üzemméret pedig általában emelkedett. A szektor már nem volt homogén, a tradicionális összeszerelés mellett a magasabb technológiai színvonalú, modern termelés-szervezésen alapuló ipari struktúrák terjedésének is tanúi lehettünk. A helyi inputok felhasználása továbbra is igen alacsony színvonalú volt.

A NAFTA-hoz való csatlakozással ismét új korszak kezdődött, rendkívül dinamikus növekedéssel (24. ábra), amely egészen 2001 közepéig tartott: ekkortól az Egyesült Államok recessziója erőteljesen érezte hatását a szektorban. A kilátások csak 2003 végétől fordultak ismét némileg kedvezőbbre.

24. ábra: A maquiladora üzemek száma és a ledolgozott munkanapok, 1990-2005



Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

A maquiladorák termelésének értéke 1990 és 2004 között 6,3-szorosára növekedett (lásd a 22. táblázatot), míg hozzáadott értékük csupán 2,46-szorosára. Ez a különbség a szektor igen magas importigényességéből adódik. A maquiladora-termelésben felhasznált közbülső inputok részesedése nagyjából 80 és 93 százalék között mozgott, és ezek csaknem egésze importból származott.

A maquiladorák exportja folyó árakon 6,26-szorosára, importja 6,56-szorosára nőtt 1990 és 2004 között, súlya a teljes kivitelben és behozatalban meghaladta rendre a 45 és a 30 százalékot (25. ábra).

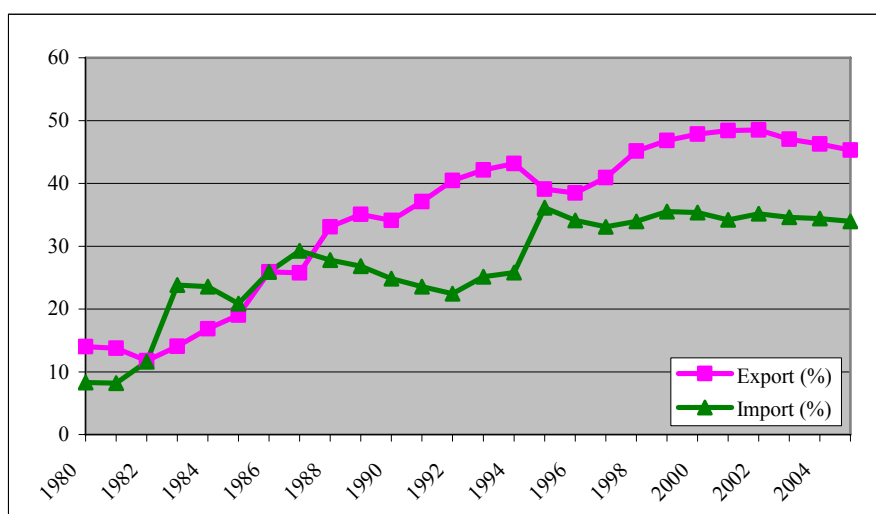
22. táblázat: A maquiladorák termelése, hozzáadott értéke (ezer pezó, 1993-as árakon) és termelékenységé, 1990-2004

Év	Termelés	Közbülső fogyasztás	Hozzáadott érték	Hozzáadott érték a termelés százalékában	A munkaerő termelékenységi indexe (1993=100)
1990	50 163 134	40 276 610	9 886 524	19,71	100,0
1991	52 804 962	43 489 508	9 315 454	17,64	98,0
1992	60 732 377	49 718 230	11 014 147	18,14	99,8
1993	68 158 225	56 628 991	11 529 234	16,92	100,0
1994	87 375 493	74 607 081	12 768 412	14,61	103,7
1995	107 344 659	93 171 078	14 173 581	13,20	104,0
1996	132 810 723	115 845 784	16 964 939	12,77	103,5
1997	156 732 589	137 419 562	19 313 027	12,32	97,6
1998	189 332 209	167 767 516	21 564 693	11,39	97,1
1999	226 161 520	201 918 820	24 242 700	10,72	96,8
2000	278 541 058	250 963 641	27 577 417	9,90	97,5
2001	263 480 185	238 576 092	24 904 093	9,45	94,5
2002	270 438 513	248 116 064	22 322 449	8,25	95,1
2003	276 510 416	253 882 961	22 627 455	8,18	96,6
2004	316 326 591	291 959 341	24 367 250	7,70	99,7

Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

A magas importigényesség ellenére – amelyet gyakran fogalmazznak meg kritikaként a szektorral szemben, tudniillik, hogy a szektor közbülső fogyasztásának 91-92 százaléka importból származik (26. ábra) –, a maquiladora ipar külkereskedelmi mérlege erősen pozitív (21. ábra), így a gazdaság külföldifizetőeszköz-bevételének egyik legfontosabb forrása.

25. ábra: A maquiladora ipar részesedése a teljes áruimportból, illetve -exportból, 1980-2005²²⁴



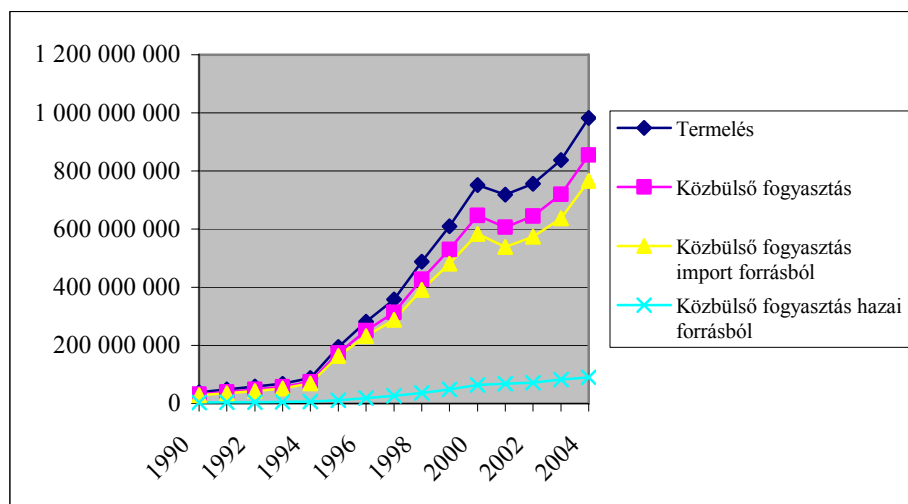
Forrás: saját számítás a CEFP és az INEGI adatai alapján

A maquiladora ipar nem csak magas export- és importhányada miatt fontos összetevője az ország világgazdasági integrációjának, hanem azért is, mert a működőtöke-import egyik legfontosabb célpontját jelenti: a szektorban működő vállalatok túlnyomó többsége külföldi többségi tulajdonban van. A tendenciák és arányok megértéséhez szükséges, hogy

²²⁴ A maquiladora ipar exportját először 1970-ben tették közé a mexikói fizetési mérleg adatokban.

általánosabban is megvizsgáljuk Mexikó szerepét a világ működőtőke-áramlásában. Az ország működőtőke-importjának legfontosabb tendenciát a 6.2.2. *alfejezetben* elemzem.

26. ábra: A maquiladora szektor termelése és közbülső fogyasztása (ezer pezó, folyó áron), 1990-2005



Forrás: saját összeállítás az INEGI adatai alapján

6.2.1.3. A maquiladora ipar ágazati szerkezete

A 23. és a 24. táblázat mutatja be a maquiladora ipar ágazati szerkezetének legfontosabb jellemzőit az INEGI által közölt bontásban. A 23. táblázat a szektor exportált, Mexikóban képződött hozzáadott értékét, míg a 24. táblázat a maquiladora ipar foglalkoztatási struktúráját tekinti át.

Az adatokból jól látható, hogy a szektor négy ágazatban, a közlekedésszerszám-gyártásban, -összeszerelésben és -javításban (2005-ben a foglalkoztatottak 22,06 százaléka itt dolgozott és a maquiladorák hozzáadottérték-exportjának 21,84 százaléka innen származott), az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártásában (rendre 21,78% és 22,65%), a ruházati iparban (16,72% és 11,79%) és a villamosgép-gyártásban és -összeszerelésben (10,01% és 11,72%) koncentrálódik. Ezek adják – mind az exportált hozzáadott érték, mind pedig a foglalkoztatás tekintetében – a szektor teljesítményének több mint kétharmad részét. A legnagyobb ágazatok részesedése a vizsgált periódust tekintve az igen dinamikus növekedés ellenére – növekedésük az exportált hozzáadott érték tekintetében folyó áron több mint húszszoros, a foglalkoztatottságot tekintve legalább kétszeres volt – némileg csökkent. A 2001-ben beállt kedvezőtlen fordulat ellenére az exportált hozzáadott érték összességében továbbra is emelkedett, a foglalkoztatottság 2002-ben viszont jelentősebben, 2003-ban kisebb mértékben csökkent és majd csak 2004-től kezdett újra növekedésbe. Az összehúzó hatás leginkább a ruházati ipart – ahol 2005-ben 88 ezerrel volt kevesebb munkahely, mint 2001-

ben – és az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártását érintette, ahol 84 ezer volt az elvesztett állások száma. A szektorban 2005-ben összességében 125 ezerrel kevesebben dolgoztak, mint a csúcst jelentő 2000. évben.

A maquiladora iparral foglalkozó kutatások rámutatnak, hogy a szektor mind makro-, mind pedig mikroökonómiai szempontból kedvező hatásokkal járt a mexikói gazdaság számára. Előbbi esetében az export dinamikus növekedése, a fizetési mérleg finanszírozásához való jelentős hozzájárulás és a munkahelyteremtés említhető meg. Utóbbi esetében kiemelhető az a technológiai-technikai átalakulás, amely az 1990-es években gyorsult fel és elsősorban a K+F-tevékenységek egy részének áthelyezésében, a szektor technológia-intenzitásának növekedésében és a modern üzleti tudás – vállalatszervezési és -vezetési, illetve termelésmenedzsment ismeretek – terjedésében ragadható meg.

A mai Mexikóban a maquiladorák három típusa vagy generációja található meg egyszerre. A széles körben elfogadott tipológia *Carrillo-Hualde (1997)* tanulmányában jelent meg először. Az első generációs maquiladorák a munkaerő, a kézi munka intenzív használatán alapulnak, hagyományos összeszerelő tevékenységet végeznek. A hazai iparhoz való kapcsolódásuk igen csekély. Technológiai színvonaluk alacsony, jelentős mértékben függenek az anyavállalat döntéseitől. Versenyképességük fő forrása az olcsó munkaerő. Leginkább a ruházati és az elektronikai iparban vannak jelen.

A második generációs maquiladorákban a munkafolyamatok megváltoztatásán, racionalizálásán van a fő hangsúly, ezek biztosítják versenyképességüket: a legújabb, rugalmas termelészervezést, minőségirányítást, automatizációt alkalmaznak. A hazai gazdasághoz való kapcsolódásuk továbbra is csekély, de egyre növekvő mértékben keresik a mexikói beszállítói kapcsolatok kiépítésének lehetőségét – ami egyben azt is jelzi, hogy függőségük az anyavállalattól már nem olyan egyoldalú, mint az előző típusúaké. Legtöbbjük a villamosgépeket, elektronikai cikkeket gyártó, illetve az autóiipari cégek közül kerül ki.

A harmadik generáció képviselői vannak még a legalacsonyabb számban jelen a szektorban. Helyi beszállítói kapcsolataik továbbra is alacsonyak, azonban erőteljesen kapcsolódnak olyan vállalkozásokhoz, amelyek ugyanahhoz a transznacionális konglomerátumhoz kötődnek, klasztereket létrehozva. Jelentős tervezési, design-, K+F-feladatokat végeznek, magas arányban alkalmaznak képzett technikai szakembereket és mérnököket. Versenyképességük az agglomerációs hatások kialakulásából és az olcsó, de magasan képzett munkaerő használatából származik. Döntően az északi határ mentén, illetve Mexikóvárosban és Guadalajarában találhatóak.

23. táblázat: A maquiladora szektor által exportált hozzáadott érték ágazati megoszlása, 1990-2005
(a táblázat felső részében ezer pezóban, folyó áron, az alsó részben az ágazat százalékos részesedése a maquiladora ipar teljes hozzáadottérték-exportjából)

Év	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Elelmiszeripar (válogatás, gyártás, csomagolás)	280 902	293 247	394 930	473 411	410 216	714 403	1 058 507	1 310 852	1 515 758	1 966 323	2 097 271	2 017 989	2 288 294	3 411 743	3 001 130	3 566 448
Ruházati ipar	576 615	776 108	1 035 687	1 324 297	1 721 417	3 690 326	6 153 250	10 003 461	14 539 568	19 818 963	25 034 047	28 029 130	27 601 312	28 493 654	29 080 088	27 873 018
Lábbeligyártás, bőripar	143 186	163 255	199 060	197 444	234 159	357 231	408 771	524 376	631 036	824 295	856 353	1 053 974	961 306	976 116	969 456	881 598
Bútorgyártás, -összeszerelés, egyéb fa- és féntermékek	545 572	745 866	911 343	1 070 033	1 297 650	2 200 376	3 229 216	4 361 836	5 662 972	8 631 658	11 910 269	12 842 104	12 884 084	13 557 019	15 515 695	16 600 373
Vegyipar	159 158	239 381	327 021	407 427	463 219	802 108	1 190 158	1 778 796	2 549 136	3 443 424	4 068 969	3 955 171	4 188 295	4 305 297	5 060 397	6 366 967
Közlekedésszerszám-gyártás, összeszerelés és javítás	2 602 061	3 503 355	4 156 936	4 807 077	5 360 583	7 581 881	11 078 731	14 981 164	19 051 698	24 853 542	30 100 741	32 657 713	40 344 753	43 551 586	47 113 386	51 630 192
Nemvillamosgép-gyártás, -összeszerelés és javítás	130 011	168 367	202 757	211 282	265 430	435 892	648 508	909 152	1 233 774	1 566 654	2 191 470	2 789 376	3 153 215	3 811 992	4 346 755	4 846 967
Villamosgép-összeszerelés, elektronika	1 194 097	1 382 555	1 708 693	1 865 320	2 341 366	3 816 499	5 520 008	7 986 981	9 955 873	12 276 277	15 336 869	15 275 135	17 222 693	20 658 611	23 652 874	27 696 891
Elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártása	2 588 175	3 207 112	3 628 734	4 225 783	5 191 669	8 356 192	12 692 431	18 246 910	27 333 144	38 677 148	46 969 161	50 596 833	44 438 246	47 926 531	50 416 087	53 536 478
Játék- és sporteszköz-gyártás	256 165	266 203	269 404	280 029	323 108	465 395	727 349	1 083 400	1 287 911	1 290 260	1 582 254	1 642 611	1 624 752	1 446 780	1 614 594	1 597 766
Egyéb feldolgozóipar	1 126 106	1 466 329	1 585 651	1 767 754	2 124 301	3 710 269	5 242 596	7 771 998	10 629 952	14 186 748	17 468 610	19 803 117	20 844 817	23 536 710	27 114 266	31 393 753
Szolgáltatások	316 456	393 988	515 909	634 174	692 709	1 051 937	1 688 709	2 506 696	4 258 540	4 681 031	5 798 457	6 592 267	6 304 241	7 017 644	8 999 303	10 378 783
Összesen	9 918 504	12 605 766	14 936 125	17 264 031	20 425 827	33 182 509	49 638 234	71 465 622	98 649 362	132 216 323	163 414 471	177 255 420	181 856 008	198 693 683	216 884 031	236 369 234
Elelmiszeripar (válogatás, gyártás, csomagolás)	2,83	2,33	2,64	2,74	2,01	2,15	2,13	1,83	1,54	1,49	1,28	1,14	1,26	1,72	1,38	1,51
Ruházati ipar	5,81	6,16	6,93	7,67	8,43	11,12	12,40	14,00	14,74	14,99	15,32	15,81	15,18	14,34	13,41	11,79
Lábbeligyártás, bőripar	1,44	1,30	1,33	1,14	1,15	1,08	0,82	0,73	0,64	0,62	0,52	0,59	0,53	0,49	0,45	0,37
Bútorgyártás, -összeszerelés, egyéb fa- és féntermékek	5,50	5,92	6,10	6,20	6,35	6,63	6,51	6,10	5,74	6,53	7,29	7,24	7,08	6,82	7,15	7,02
Vegyipar	1,60	1,90	2,19	2,36	2,27	2,42	2,40	2,49	2,58	2,60	2,49	2,23	2,30	2,17	2,33	2,69
Közlekedésszerszám-gyártás, -összeszerelés és javítás	26,23	27,79	27,83	27,84	26,24	22,85	22,32	20,96	19,31	18,80	18,42	18,42	22,18	21,92	21,72	21,84
Nemvillamosgép-gyártás, -összeszerelés és javítás	1,31	1,34	1,36	1,22	1,30	1,31	1,31	1,27	1,25	1,18	1,34	1,57	1,73	1,92	2,00	2,05
Villamosgép-összeszerelés, elektronika	12,04	10,97	11,44	10,80	11,46	11,50	11,12	11,18	10,09	9,28	9,39	8,62	9,47	10,40	10,91	11,72
Elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártása	26,09	25,44	24,30	24,48	25,42	25,18	25,57	25,53	27,71	29,25	28,74	28,54	24,44	24,12	23,25	22,65
Játék- és sporteszköz-gyártás	2,58	2,11	1,80	1,62	1,58	1,40	1,47	1,52	1,31	0,98	0,97	0,93	0,89	0,73	0,74	0,68
Egyéb feldolgozóipar	11,35	11,63	10,62	10,24	10,40	11,18	10,56	10,88	10,78	10,73	10,69	11,17	11,46	11,85	12,50	13,28
Szolgáltatások	3,19	3,13	3,45	3,67	3,39	3,17	3,40	3,51	4,32	3,54	3,55	3,72	3,47	3,53	4,15	4,39

Forrás: saját összeállítás és számítások az INEGI adatai alapján.

24. táblázat: A maquiladora szektorban foglalkoztatottak ágazati megoszlása, 1990-2005

(a táblázat felső részében főben, az alsó részben az ágazat százalékos részesedése a maquiladora ipar teljes foglalkoztatásából – havi adatokból képzett éves átlagok)

Év	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Elelmiszeripar (válogatás, gyártás, csomagolás)	7 862	8 789	10 002	11 436	7 407	7 730	10 248	12 004	11 332	11 595	10 165	9 461	9 455	10 159	10 207	10 287
Ruházati ipar	42 464	46 324	53 729	63 999	75 296	99 476	133 402	173 751	205 343	249 393	282 755	268 033	225 486	210 146	203 444	194 996
Lábbeligyártás, bőripar	7 238	7 391	7 367	7 268	7 400	7 587	7 397	8 921	8 963	9 352	8 887	7 725	6 478	5 886	5 278	5 012
Bútorgyártás, -összeszerelés, egyéb fa- és fémtermékek	24 224	26 658	28 834	32 688	34 462	35 807	40 442	44 583	48 752	55 179	60 897	59 904	54 386	50 949	53 065	56 190
Vegyipar	6 565	7 680	9 338	11 887	12 610	12 754	13 828	16 538	20 020	22 734	26 571	23 997	22 936	21 597	25 705	29 634
Közlekedésszerszám-gyártás, -összeszerelés és javítás	104 487	116 595	124 226	126 650	129 843	137 220	154 631	177 008	193 307	209 541	237 787	226 618	232 475	241 787	247 936	257 316
Nemvillamosgép-gyártás, -összeszerelés és javítás	5 018	5 079	5 163	5 322	5 687	6 799	8 088	9 233	10 451	11 902	14 180	15 714	16 875	17 369	18 638	19 723
Villamosgép-összeszerelés, elektronika	51 891	50 269	54 167	57 796	63 768	67 269	71 701	86 014	89 714	94 001	104 648	92 253	90 992	94 197	102 496	116 719
Elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártása	114 610	114 358	123 387	131 346	147 452	167 164	192 923	225 650	257 250	291 163	337 471	297 914	233 333	226 708	243 916	253 977
Játék- és sporteszköz-gyártás	10 298	8 045	8 247	9 055	9 538	9 527	11 233	13 878	13 826	13 257	14 765	12 640	9 643	8 925	8 515	7 311
Egyéb feldolgozóipar	48 956	51 429	54 424	56 715	63 922	69 193	78 520	100 405	113 967	130 731	143 694	140 993	131 646	138 027	153 624	166 871
Szolgáltatások	22 824	24 735	26 812	27 913	25 658	27 738	31 296	35 543	41 082	44 393	49 412	43 691	37 505	36 355	42 406	48 213
Összesen	446 436	467 352	505 698	542 074	583 044	648 263	753 708	903 528	1 014 006	1 143 240	1 291 232	1 198 942	1 071 209	1 062 105	1 115 230	1 166 250
Elelmiszeripar (válogatás, gyártás, csomagolás)	1,76	1,88	1,98	2,11	1,27	1,19	1,36	1,33	1,12	1,01	0,79	0,79	0,88	0,96	0,92	0,88
Ruházati ipar	9,51	9,91	10,62	11,81	12,91	15,35	17,70	19,23	20,25	21,81	21,90	22,36	21,05	19,79	18,24	16,72
Lábbeligyártás, bőripar	1,62	1,58	1,46	1,34	1,27	1,17	0,98	0,99	0,88	0,82	0,69	0,64	0,60	0,55	0,47	0,43
Bútorgyártás, -összeszerelés, egyéb fa- és fémtermékek	5,43	5,70	5,70	6,03	5,91	5,52	5,37	4,93	4,81	4,83	4,72	5,00	5,08	4,80	4,76	4,82
Vegyipar	1,47	1,64	1,85	2,19	2,16	1,97	1,83	1,83	1,97	1,99	2,06	2,00	2,14	2,03	2,30	2,54
Közlekedésszerszám-gyártás, -összeszerelés és javítás	23,40	24,95	24,57	23,36	22,27	21,17	20,52	19,59	19,06	18,33	18,42	18,90	21,70	22,76	22,23	22,06
Nemvillamosgép-gyártás, -összeszerelés és javítás	1,12	1,09	1,02	0,98	0,98	1,05	1,07	1,02	1,03	1,04	1,10	1,31	1,58	1,64	1,67	1,69
Villamosgép-összeszerelés, elektronika	11,62	10,76	10,71	10,66	10,94	10,38	9,51	9,52	8,85	8,22	8,10	7,69	8,49	8,87	9,19	10,01
Elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek gyártása	25,67	24,47	24,40	24,23	25,29	25,79	25,60	24,97	25,37	25,47	26,14	24,85	21,78	21,35	21,87	21,78
Játék- és sporteszköz-gyártás	2,31	1,72	1,63	1,67	1,64	1,47	1,49	1,54	1,36	1,16	1,14	1,05	0,90	0,84	0,76	0,63
Egyéb feldolgozóipar	10,97	11,00	10,76	10,46	10,96	10,67	10,42	11,11	11,24	11,44	11,13	11,76	12,29	13,00	13,78	14,31
Szolgáltatások	5,11	5,29	5,30	5,15	4,40	4,28	4,15	3,93	4,05	3,88	3,83	3,64	3,50	3,42	3,80	4,13

Forrás: saját számítások az INEGI adatai alapján.

A második és harmadik generáció 1990-es évekbeli terjedésének közvetett bizonyítékát az ágazat foglalkoztatottsági szerkezetében beálló változások jelentik: folyamatosan növekedett a maquiladora üzemekben foglalkoztatott technikusok és mérnökök aránya a szak- és segédmunkásokéhoz képest²²⁵.

Még ha messze is vagyunk attól, hogy a teljes szektor a harmadik generációhoz tartozzon, Carrillo (2001:10) szerint világos bizonyítékai vannak a második generáció terjedésének és az empirikus kutatások azt mutatják, hogy a szektor versenyképességét ért kihívások hatására a harmadik generáció is egyre inkább képviselteti magát.

A nemzetközi termelésmegosztásnak a mexikói gazdaságra gyakorolt hatásával kapcsolatos helytálló következtetések levonásához mindenképpen szükséges, hogy az ország és a maquiladora szektor működőtőke-importját is megvizsgáljuk, erre kerül sor az alábbi, 6.2.2. alfejezetben. A konklúziókat a 6.2.3. részben fejtem ki.

6.2.2. Mexikó működőtőke-importjának elemzése

6.2.2.1. Regionális tendenciák

Az 1990-es években – ahogyan azt a 3. fejezetben már részletesen elemeztem – a világ működőtőke-áramlása jelentős mértékben felgyorsult és ebben számottevő szerepet játszottak a nemzetközi felvásárlások és egyesülések. A fejlődő országok részesedésének már vázolt növekedése – amelyben fontos szerepet játszott a fejlett országok folyamatos törekvése versenyképességük növelése iránt, másrésről a fejlődőek korábbi elutasító szabályozása helyett a külföldi befektetésekért meginduló és egyre fokozottabbá váló nemzetközi verseny – Latin-Amerikában is a működőtőke-import felgyorsulásával járt együtt. A kedvező helyzetnek – amely a régióban a monetáris változók nagyobb stabilitásával, a növekedés újbóli beindulásával járt együtt – a 2000. év végén bekövetkezett fordulat vetett véget: a világgazdaság növekedésének lelassulása a működőtőke-áramlások drasztikus visszaesésével járt együtt. A hanyatlás a fejlett országokat erőteljesebben érintette, mint a fejlődőeket – a fejlődőek közül pedig Afrikában és Latin-Amerikában fokozottabban, Ázsiában pedig enyhébben jelentkezett (lásd a 25. táblázatot). A versenyképesség növelésének kényszere arra ösztönözte a multinacionális vállalatokat, hogy egyre fokozottabban keressék a nemzetközi termelésmegosztás lehetőségeit mint költségcsökkentési törekvéseik fő forrását.

²²⁵ A maquiladora „generációkkal” kapcsolatos empirikus kutatásokért a már hivatkozott Carrillo–Hualde (1997) tanulmány mellett lásd Barajas és szerzőtársai (2004), Carrillo–Gomis (2004) és Sargent–Matthews (2004) vizsgálatait. Az újabb generációk nagyságrendjét illetően csak közelítésekkel találkozhatunk: Gerber–Carrillo (2002) 105 Baja California-i elektronikai és autóiipari maquiladorára kiterjedő vizsgálatának eredményei szerint ezek 25-35 százaléka volt harmadik generációs. Későbbi kutatásuk szerint a Baja California-i maquiladorák körülbelül 40 százaléka sorolható ebbe a típusba (Carrillo–Gerber, 2003).

A működőtőke-áramlásban beállt kedvezőtlen tendencia 2003-2004-től fordult meg. A 2005. év jelentős növekedése a felvásárlások és összeolvadások újrabeindulásának volt köszönhető. A fejlődő országokba irányuló tőkeáramlás utóbbi évekbeli növekedésében jelentős szerepet játszott a kitermelő ágazat, azon belül is az olajipar.

25. táblázat: A világ nettó működőtőke-importjának regionális megoszlása, 1990-2005 (milliárd dollár)

	1990-1997 ^a	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^b
Világ	274,7	713,1	1112,9	1503,3	799,6	720,5	536,7	695,0	896,7
Fejlett országok	170,0	473,6	837,2	1228,8	552,7	517,1	366,2	414,1	573,2
EU (15)	96,7	259,6	501,4	811,9	342,9	396,1	299,0	231,4	407,7
USA	54,9	179,0	289,4	321,3	167,0	72,4	39,9	95,9	106,0
Fejlődő országok	86,6	186,2	220,4	238,4	202,7	143,7	131,6	243,1	273,5
Afrika	4,7	7,6	10,6	7,4	15,9	7,2	6,4	18,7	28,9
Latin-Amerika és a Karibi-térség	31,8	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	68,9	72,0
Ázsia és Óceánia	50,3	96,1	102,4	135,5	98,7	85,1	75,5	155,5	172,7
Kína	25,1	43,8	38,8	38,4	44,2	49,3	47,1	60,6	60,3
Közép- és Kelet-Európa	8,2	23,6	26,4	27,6	25,0	31,0	25,7	36,0	n.a.

A számok tartalmazzák a pénzügyi központok adatait is.

^a éves átlagok, ^b előzetes adatok.

Forrás: saját összeállítás a CEPAL (2005:33) I.2. táblázat és a CEPAL (2006) I.1. táblázat alapján.

Összességében úgy tűnik, hogy az elmúlt évek jelentős változásainak konjunkturális – első sorban az Egyesült Államok és a legfejlettebb országok növekedésétől függő – és strukturális okai is vannak, utóbbiak közül leginkább az infokommunikációs ágazat növekedésének lelassulása és a kitermelő ágazatok kedvező perspektívái emelhetők ki.

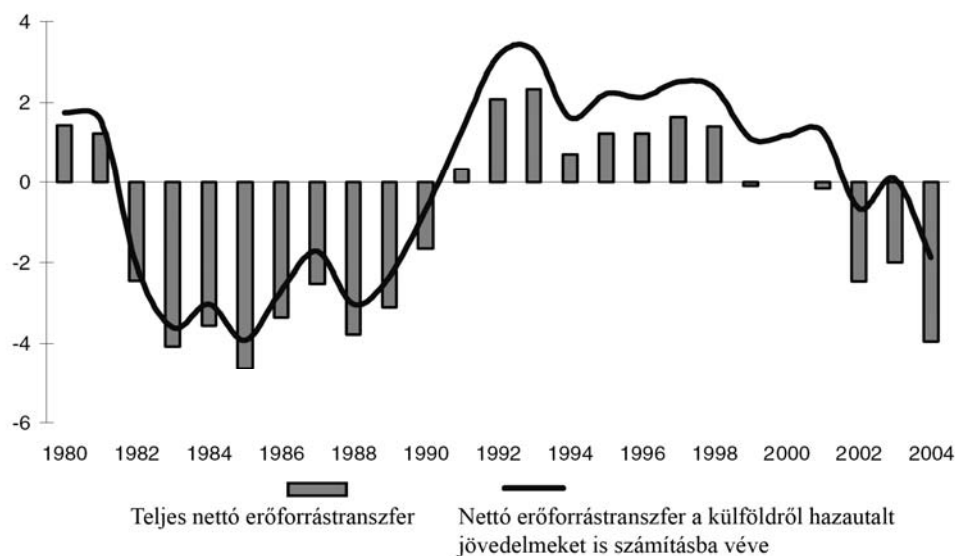
A Latin-Amerikába érkező működőtőke mennyiségének 1999 és 2003 közötti csökkenésének eredményeként a működőtőke-import már nem volt képes megfékezni az „elvesztegetett” 1980-as évtized után 1991-től ismét kedvező előjelűre forduló, külföldre irányuló nettó erőforrástranszfert (27. ábra), csak a külföldön dolgozók jövedelem-átutalásai ellensúlyozták azt valamelyest.

A régió működőtőke-importja 2004-ben 39, 2005-ben 4 százalékkal növekedett. A beáramló tőke abszolút nagysága elmaradt az 1996-2000 közötti időszak átlagától. Latin-Amerika 2004-ben a világ tőkeimportjának 9,3 százalékáért volt felelős, szemben az 1977-1983 közötti időszak 12, és az 1994-1998 közötti időszak 11,2 százalékával (CEPAL, 2005:36). Míg a hetvenes években a régió kapta a fejlődő országokba irányuló tőkekivitel több mint felét, a nyolcvanas években ez 36 százalékra csökkent, majd az 1990-es években egészen 1999-ig a részarány újra növekedett. 2004-ben 22 százalékos volt, ami az 1970-es évek óta a legalacsonyabb részesedés.

A régióba irányuló működőtőke-áramlást leginkább befolyásoló tényezők között (CEPAL, 2006:25-26.) Latin-Amerika és a legfontosabb befektető, az Egyesült Államok gazdaságának növekedési ütemét, a nyersanyagok és energiahordozók árszínvonalának változását, a vállalati egyesülések és felvásárlások dinamikáját, a politikai és intézményi változásokat, valamint a vállalatok versenykörnyezetének alakulását tarthatjuk számon. A működőtőke-áramlás 2004-

2005-ös növekedése döntően az első három tényező kedvező alakulásának volt tulajdonítható. A világ tőkeimportjából való részesedés csökkenése pedig utóbbi kettő megoldatlan problémáira irányítja rá a figyelmet.

27. ábra: Latin-Amerika és a Karib-térség: nettó erőforrás-transzfer a GDP százalékában, 1980-2004



Forrás: CEPAL (2004:35), 2.14. ábra.

A térségbe irányuló tőkebefektetések legfontosabb célpontjai a legnagyobb gazdasági potenciállal rendelkező országok: Mexikó és Brazília, őket követi Kolumbia, Chile, Argentína és Brazília (lásd a 26. táblázatot).

26. táblázat: Latin-Amerika és a Karib-térség nettó működőtőke-importjának regionális megoszlása

	1991-1995 ^a	1996-2000 ^a	2001-2005 ^a	2004	2005 ^b
Mexikó	6804,6	12608,8	18805,8	18244,4	17804,6
Brazília	2477,4	24823,6	16480,7	18145,9	15066,3
Kolumbia	911,9	3081,1	3946,2	3117,0	10192,1
Chile	1666,2	5667,0	5087,7	7172,7	7208,5
Argentína	3781,5	11561,1	2980,6	4273,9	4662,0
Venezuela	943,0	4192,2	2319,8	1518,0	2957,0
Közép-Amerika	659,2	2340,2	2250,7	2728,8	2745,0
Peru	1304,2	2000,8	1794,0	1816,0	2518,8
Ecuador	368,1	692,4	1370,1	1160,3	1530,2
Uruguay	82,5	187,2	367,9	332,4	600,3
Karib-térség	945,1	2519,1	2857,9	2861,2	297,3
Paraguay	103,8	185,1	53,9	69,9	69,9
Bolívia	158,4	780,2	271,1	62,6	-279,6
A térség összesen	20205,8	70638,9	58586,2	61503,2	68046,3

A pénzügyi központok adatai nélkül

^a éves átlag, ^b előzetes adat.

Forrás: saját összeállítás a CEPAL (2006) adatai alapján I.2. táblázat (28. o.) és I.3. táblázat (31. o.)

A régió legnagyobb tőkebefektetői a világ legfejlettebb országai, sorrendben az Egyesült Államok, Spanyolország, Hollandia, Franciaország és az Egyesült Királyság. A befektetések

legfontosabb célpontja Mexikóban, Braziliában és Venezuelában a szolgáltató szektor és a feldolgozóipar. Kolumbiában és Chilében a természeti erőforrások megelőzik a feldolgozóipart, Argentínában a szolgáltató szektort is.

6.2.2.2. Mexikó működőtőke-importjának legfontosabb jellemzői

A külföldi működőtőke-befektetések Mexikóban 1980-tól 1993-ig átlagosan évi 2,5-3 milliárd dolláros szint körül stagnáltak, majd a NAFTA életbe lépését követő években egészen a 2001. évi visszaesésig jelentős mértékben növekedtek. Az ország működőtőke-importjának 1994 és 2005 közötti tendenciáit és legfontosabb összetevőit a 28. táblázat mutatja be.

Az 1990-es évek kedvező változásai természetesen nem csak a NAFTA által kiszámíthatóbbá tett befektetői környezetnek, hanem a korábbi évek strukturális reformjainak, a külkereskedelmi liberalizációnak, a GATT-csatlakozásnak, a deregulációnak és a privatizációnak is tulajdoníthatóak. Ezen tényezők, együttesen Mexikó közelségével az Egyesült Államokhoz, a létező fragmentációs kapcsolatok (a maquiladora ipar) kedvező tapasztalataival, az USA dinamikus gazdasági növekedésével, illetve a pezó válsággal kialakult, a befektetők számára igen kedvező árfolyammal az 1990-es évtizedben működőtőke-boomhoz vezettek az országban. Ennek fő terepét, ahogyan arra még további elemzéseimben is rámutatok, egyrészt a feldolgozóipari, azon belül többek között a maquiladora iparba történő, a nemzetközi termelésmegosztás előnyeit kihasználó vertikális tőkebefektetések jelentették. Másrészt pedig a szolgáltatóipar, azon belül is a jelentős dereguláción átesett pénzügyi szektor.

A korábbi 26. táblázat adataiból kiderül, hogy a 2001-2005. közötti időszakban – a pezó relálfelértékelődésének ellenére (16. ábra), ami emelte a multinacionális vállalatok működésének költségeit – már Mexikó a latin-amerikai régió legvonzóbb befektetési célországa. A 2001-es kiugróan magas szám a 2000-2002 közötti bankprivatizációs hullám csúcspontját jelzi²²⁶, amely ellensúlyozni tudta a feldolgozóipari beruházásoknak az Egyesült Államok visszaeső keresletéből fakadó csökkenését is.

A 2002-2003-as visszaesés is jórészt levezethető ugyanezekből a tényezőkből: a pénzügyi szektor magánosításának kifulladásából – az ország bankrendszerének több mint 90%-a külföldi tulajdonba került – és az Egyesült Államok recessziójából, amelynek befektetései így nagy mértékben csökkentek, főként 2003-ra.

²²⁶ Az egyik legnagyobb tranzakció, 2001. augusztusában a pénzügyi szektorban a Banamex (Banacci) pénzügyi csoport felvásárlása volt 12,5 milliárd dollárért, ahol a vevő az amerikai (USA) Citigroup volt.

A globális tendenciákat is figyelembe véve meg kell jegyezni, hogy – ahogy a kereskedelem és a termelésmegosztás esetében is – a fejlődő és újonnan iparosodott ázsiai országok, közülük is leginkább Kína és India rendkívül erőteljes, a versenyképesség növelését igénylő kihívásokat támaszt az országgal szemben²²⁷. Erre utal az UNCTAD (2005a, 2005b) felmérése is. A 2005-2008 közötti időszakot előre jelezve a transznacionális vállalatok képviselői Mexikót a világ hatodik legvonzóbb befektetési célpontjaként jelölték meg, azonban a felkért szakértők válasza alapján nem került be az első tíz ország rangsorába. A régióban Braziliát mindkét csoport vonzóbbnak ítélte²²⁸. Az eredményeket a 27. táblázat mutatja be.

27. táblázat: A világ legvonzóbb telephelyei

A szakértők véleménye szerint	A transznacionális vállalatok képviselői szerint
1. Kína (85%)	1. Kína (87%)
2. Egyesült Államok (55%)	2. India (51%)
3. India (42%)	3. Egyesült Államok (51%)
4. Brazília (24%)	4. Oroszország (33%)
5. Oroszország (21%)	5. Brazília (20%)
6. Egyesült Királyság (21%)	6. Mexikó (16%)
7. Németország (12%)	7. Németország (13%)
8. Lengyelország (9%)	8. Egyesült Királyság (13%)
9. Szingapúr (9%)	9. Thaiföld (11%)
10. Ukrajna (9%)	10. Kanada (7%)

A százalékos adatok azt mutatják, hogy a válaszadók hány százaléka jelölte meg az adott országot a legvonzóbb üzleti helyszíneként.

Forrás: UNCTAD (2005a:34), részletesen lásd UNCTAD (2005b).

Ha a működőtőke-áramlás formáit tekintjük²²⁹ megállapíthatjuk, hogy 1990-es években a felvásárlások és összeolvadások a fejlődő országokra jellemző módon, rendkívül volatilisén viselkedtek Mexikó működőtőke-importjában, a nagyobb felívelések döntően egy-két jelentősebb tranzakciónak tulajdoníthatók²³⁰. Másrészt arra is fel kell hívni a figyelmet, hogy bár az 1990-es években gyorsan nőtt a mexikói működőtőke-import, az elemzők szerint mégis potenciális szintje alatt maradt, aminek éppen az összeolvadásoknak és felvásárlásoknak a fejlett országokénál alacsonyabb súlya volt az egyik legfontosabb tényezője (lásd a 28. ábrát és Cuevas–Messmacher–Werner, 2005:482 tanulmányát).

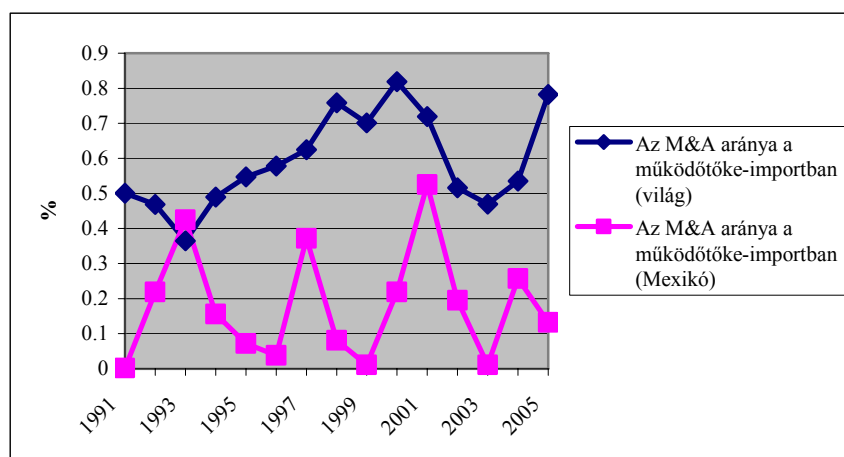
²²⁷ Kína működőtőke-importja 2005-ben csaknem 3,5-szerese volt Mexikóénak. A maquiladora ipar befektetései elemzésekor a Kína által „okozott” problémákra még visszatérnek.

²²⁸ Brazília kedvező pozícióját a dinamikus felülemelkedő export vezérelte gazdasági növekedés indokolja, Mexikó előkelő helyezése sem váratlan, hiszen a közelmúlt működőtőke-áramlásainak egyik kiemelt célpontja volt. Az ország iránti bizalom bizonyítéka az is, hogy a működőtőke-befektetések összetevőit alkotó vállalkozói kölcsönök szerinti rangsorban a hatodik, az újrabefektetett jövedelmek alapján pedig tizenharmadik volt a 2003-as világranglistán (UNCTAD 2005a, 12. o., I.2. táblázat. Lásd még a 28. táblázatot is.)

²²⁹ Itt nehézséget okoz, hogy nem állnak rendelkezésre összehasonlítható adatok a privatizáció legjelentősebb hullámának időszakából, az 1983-1993 közötti időszak (lásd bővebben például Chong–López-de-Silanes, 2004) jelentős részéről, azok csak az 1990-es évektől elérhetőek.

²³⁰ 1997: Cigarrera La Moderna SA – BAT, Cifra SA de DV – Wal-Mart Stores Inc. 2000: Grupo Financiero Serfin SA – Banco Santander Central Hispano. 2001: Banacci – Citigroup Inc., Telefónica Servicios Móviles – Motorola Inc., Norecel, Cedetel. 2004: Grupo Financiero BBVA Bancomer – BBVA. 2005: Hyslamex SA de CV – Grupo Techint.

28. ábra: Felvásárlások és összeolvadások a világ és Mexikó működőtőke-importjában, 1991-2005



Forrás: saját számítások a <http://www.unctad.org/fdistatistics> honlap, az UNCTAD (2006), és a Secretaria de Economía, Mexikó adatai alapján.

Ahogy az kereskedelmi és termelismegosztási kapcsolataiból is levezethető, Mexikó a működőtőke-befektetéseket tekintve is igen egyoldalú függésben van az Egyesült Államoktól, amelynek részesedése 65,8 százalékos az 1994 és 2005 közötti áramlásokból. Az USA-t a sorrendben Spanyolország (9,3%), Hollandia (7,7%), az Egyesült Királyság (3,4%), Kanada (3,1%), Japán (2,4%), Németország (2,4%), Svájc (1,5%), India (1,0%) és Korea (0,4%) követi. Az első tíz országból származik az időszak összbefektetéseinek 97 százaléka (lásd a 31. táblázatot). Az Európai Unióval és a Japánnal megkötött szabadkereskedelmi egyezmény a NAFTA-hoz hasonló, kedvező hatást gyakorolt az ezektől a partnerektől származó működőtőke-befektetésekre.

A működőtőke-import ágazati szerkezete (lásd a 29. táblázatot) azt mutatja, hogy az áramlások többsége, főként a NAFTA életbe lépését követően – ahogyan azt már láthattuk is – a feldolgozóiparba érkezett. A szerkezet a 2000-es évtized elején némileg változott. A feldolgozóipar és ezen belül a maquiladora szektor ciklikus és strukturális okokkal egyaránt magyarázható visszaesésekor az ellensúlyt a pénzügyi szektorba áramló tőke képezte. 2001-ben Mexikó történetének legnagyobb befektetéseként az amerikai Citicorp 12,5 milliárd dollárért megvásárolta a legfontosabb mexikói bankot a Banamexet.

A külföldi befektetők érdeklődése a mexikói pénzügyi szektor után párhuzamosan emelkedett az ágazat 1994-től meginduló, a NAFTA egyezményben vállalt megnyitásával. Az 1993-as külföldi befektetéseket szabályozó törvény a pénzügyi közvetítő szférában harminc százalékos maximális külföldi tulajdonosi részesedést engedélyezett. A liberalizáció keretében 1996-ban ezt negyvenkilenc százalékra emelték, majd 1999-ben engedélyezték a többségi tulajdonlást is.

A fogadókészséget az 1995-ös pezó-válság kiváltotta nehéz helyzet is nyilvánvalóan növelte, sürgetve a bankok feltőkésítését (UNCTAD, 2002b:67). A legfontosabb befektetők –

akárcsak Latin-Amerika más országaiban – az amerikai Citicorp, és a spanyol Santander Central Hispano (SCH), illetve Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) voltak²³¹, mellettük még a Bank of Montreal of Canada és a Hong-Kong Shanghai Bank Corporation (HSBC) emelhetők ki.

2003-ban minden szektorban visszaesést tapasztalhattunk, 2004-ben viszont újra emelkedtek a befektetések: a feldolgozóiparban az Egyesült Államok beinduló növekedésének, a pénzügyi szektorban pedig a már említett spanyol bankok (az SCH és a BBVA) befektetéseinek köszönhetően.

6.2.2.3. A maquiladora ipar működőtőke-áramlásai

Az 1994-2005. közötti időszakban a működőtőke-import 48,9 százalékanak célpontja a feldolgozóipar volt, a maquiladora ipar részesedése ebből 30,7%-os, a teljes működőtőke-beáramlásból 15 százalékos volt (lásd a 29. táblázatot). Ha a közvetlen befektetések összetevőit tekintjük (lásd a 28. táblázatot) az is látható, hogy közülük a szektorba érkező befektetések növekedtek a legdinamikusabban: 1994-ről 2005-re több mint háromszorosukra emelkedtek, éves átlagos növekedési ütemük 1994-2004 között 10,7 százalékos volt, szemben a teljes beáramlás 5,52 százalékos és a feldolgozóipar 3,83 százalékos ütemével. Ágazati összevetésben azt is megállapíthatjuk, hogy a maquiladorákba érkező befektetések volatilitása kisebb volt más iparágakénál és a teljes működőtőke-importénál.

A maquiladorák teljes működőtőke-importja definíciószerűen a feldolgozóiparba érkezett (lásd a 30. táblázatot), ezen belül pedig túlnyomó arányban a fémtermékek, gépek és berendezések gyártásába (71,7%).

A Solnet: InfoMex, Inc. 2002. márciusában 27 országot tartott nyilván mint többségi tulajdonost a maquiladora iparban. A legfontosabb tíz partnert a tulajdonolt üzemek száma alapján a 29. ábra mutatja be.

Az Egyesült Államok súlya (29. ábra, 32. táblázat) a maquiladora iparba történő befektetések tekintetében (88,4%) még a teljes működőtőke-importban való igen magas arányát (65,8%) is meghaladja. A szektor további legnagyobb befektetői Japán (2,1%), Korea (1,5%), Hollandia (1,4%) és Szingapúr (1,2%). Az öt legnagyobb befektető a teljes működőtőke-import 94,6 százalékát adja.

Az éves átlagot tekintve az Egyesült Államok maquiladora ipari befektetéseinek növekedési üteme meghaladta a teljes Mexikóba irányuló tőkeexportét, nagyságuk rendre

²³¹ A latin-amerikai régió bankszektorába történő külföldi befektetésekről részletesen lásd a CEPAL (2003) tanulmányának III. fejezetét.

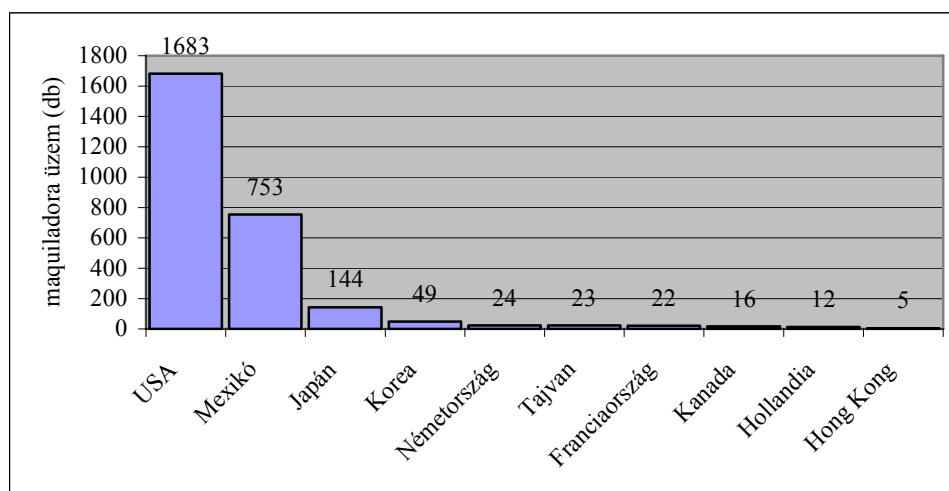
10,48 és 4,45 százalékos volt 1994 és 2004 között. A tendenciák egyértelműen arra utalnak, hogy a két ország közötti integráció a kínálati oldalon jelentős mértékben növekedett.

2001 és 2003 között a maquiladora szektorba irányuló külföldi működőtőke-áramlás is megtorpant, a 2000. évi csúcshoz képest ekkor évente csaknem 35 százalékkal kevesebb befektetés érkezett. A visszaesés a már ismert okokkal, az Egyesült Államok recessziójával mint ciklikus és Mexikó versenyképességi problémáival mint strukturális tényezőkkel magyarázható. A maquiladorák egy része bezárta kapuját és elvándorolt az országból²³².

A 2004-ben és 2005-ben visszatérő növekedés az Egyesült Államok gazdasági fellendülésének és a mexikói kormányzat versenyképesség-javító lépéseinek köszönhető.

A tendenciák összességükben azt mutatják, hogy az alacsony munkabérekre és a hatékonyságkereső beruházásokra építő stratégia által megszerezhető előnyök a világgazdasági növekedésben és a versenykörnyezetben beálló változások esetében igen illékonyak lehetnek.

29. ábra: A maquiladorák többségi tulajdonosai származási országok szerint (2002. márciusában)



Forrás: Solunet: InfoMex, Inc.

6.2.3. Mexikó: nemzetközi termelésmegosztás és működőtőke-áramlás – következtetések

Az 1980-as évek kezdetétől csaknem húsz éven keresztül a maquiladora ipar volt a mexikói gazdaság egyetlen olyan szegmense, amely tartós, magas növekedést élvezett. A kutatások szerint ezt öt, egymással szinergikus kapcsolatban lévő tényezővel magyarázhatjuk: a gazdaság egyéb részeihez képest számottevő mértékben deregulált jogi környezettel, az Egyesült Államok és Mexikó bérszínvonala közötti jelentős különbséggel, ami a versenyképesség forrásául szolgált, az Egyesült Államok termelési és fogyasztási központjaihoz való földrajzi közelséggel, amely alacsony szállítási költségeket

²³² A problémára a 6.2.3. alfejezetben még részletesen kitérek.

28. táblázat: Mexikó működőtőke-importjának legfontosabb összetevői, 1994-2005 (millió dollárban)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-2005 összesen	
													Érték	Részesedés (%)
Összesen	15 068,9	9 671,5	10 083,9	14 124,7	12 445,9	13 466,7	17 225,8	27 485,1	17 299,8	12 945,9	18 244,4	17 804,6	185 867,2	100,0
Új beruházás	9 768,7	6 983,6	6 427,9	10 410,5	6 292,7	5 979,2	7 650,2	20 614,1	10 319,9	4 656,2	9 447,1	9 633,6	108 183,7	58,2
Újrabefektetett jövedelem	2 366,6	1 572,0	2 589,7	2 150,0	2 864,0	2 320,8	3 834,3	3 843,1	2 083,2	2 062,7	2 323,1	2 806,3	30 815,8	16,6
Vállalati kölcsönök	2 038,8	-250,4	-350,2	-116,1	1 178,7	2 388,7	2 758,3	855,7	2 853,2	4 265,9	3 999,7	2 543,0	22 165,3	11,9
A maquiladorák állóeszköz-importja	894,8	1 366,3	1 416,5	1 680,3	2 110,5	2 778,0	2 983,0	2 172,2	2 043,5	1 961,1	2 474,5	2 821,7	24 702,4	13,3

Forrás: saját összeállítás a Secretaria de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera adatai alapján.

29. táblázat: Mexikó működőtőke-importjának ágazati szerkezete, 1994-2005 (millió dollárban)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1994-2005 részesedés (%)	
												Érték	Részesedés (%)
Összesen	10 663,5	8 349,9	7 844,4	12 090,8	8 403,2	13 466,7	17 225,8	27 485,1	17 299,8	12 945,9	18 244,4	100,0	
Mezőgazdaság	10,8	11,1	33,4	10,0	29,1	82,5	91,6	64,7	92,6	10,6	14,8	0,3	
Kitermelő ágazatok	97,8	79,1	83,8	130,6	49,4	128,1	175,2	25,0	227,5	75,8	148,3	0,7	
Feldolgozóipar	6 209,0	4 858,8	4 816,9	7 288,9	5 164,5	9 045,0	9 656,7	5 864,3	6 904,6	5 539,7	9 042,4	48,9	
Maquiladora ipar	894,8	1 366,3	1 416,5	1 680,3	2 110,5	2 778,0	2 983,0	2 172,2	2 043,5	1 961,1	2 474,5	15,0	
Áram- és vízszolgáltatás	15,2	2,1	1,1	5,2	25,1	150,3	134,0	333,4	398,8	323,2	198,3	1,1	
Építőipar	259,6	31,8	25,5	110,4	136,3	109,6	172,1	107,9	347,7	79,8	149,8	1,0	
Kereskedelem	1 251,5	1 012,5	751,9	1 837,5	1 021,5	1 390,4	2 415,6	2 225,3	1 679,4	1 332,2	1 152,4	10,9	
Közlekedés és kommunikáció	719,3	876,3	428,0	681,5	436,6	232,4	-2 158,8	2 778,1	813,1	1 627,6	1 254,1	5,3	
Pénzügyi szolgáltatások	941,7	1 066,1	1 215,5	1 104,7	730,1	764,8	4 781,2	14 427,4	5 672,8	2 272,4	5 387,6	23,4	
Egyéb szolgáltatások	1 158,6	412,1	488,3	922,0	810,6	1 563,6	1 958,2	1 659,0	1 163,3	1 684,6	896,7	8,2	

Forrás: Secretaria de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera.

30. táblázat: A maquiladora ipar működőtőke-importjának ágazati szerkezete, 1994-2005 (millió dollárban)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-2005 összesen	
													Érték	Részesedés (%)
Összesen	894,8	1 366,3	1 416,5	1 680,3	2 110,5	2 778,0	2 983,0	2 172,2	2 043,5	1 961,1	2 474,5	2 821,7	24 702,4	100,0
Élelmiszeripar, italgyártás, dohányipar	3,1	2,9	2,6	2,8	3,1	5,9	5,1	2,6	32,8	6,8	4,7	13,9	86,3	0,3
Fémtermékek, gép- és berendezésgyártás	701,1	1 112,1	1 106,1	1 263,1	1 430,0	1 869,3	2 192,8	1 513,2	1 373,3	1 395,0	1 814,6	1 939,1	17 709,7	71,7
Vegyipar	54,9	73,8	79,3	83,3	97,4	132,9	114,2	114,6	82,7	94,1	122,3	137,2	1 186,7	4,8
Nemfémek ásványi termékek	1,8	6,0	3,1	2,7	11,0	19,0	9,5	3,6	3,7	4,5	55,9	36,0	156,8	0,6
Kohászat, fémgyártás	3,2	6,3	8,2	15,7	24,0	27,7	23,2	41,4	33,1	15,6	12,2	29,4	240,0	1,0
Egyéb	130,7	165,2	217,2	312,7	545,0	723,2	638,2	496,8	517,9	445,1	464,8	666,1	5 322,9	21,5

Forrás: saját összeállítás a Secretaria de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera adatai alapján.

31. táblázat: Mexikó működőtoke-importjának származási országok szerinti szerkezete, 1994-2005 (millió dollárban)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1994-2005 részesedés (%)
Összesen	10 663,5	8 349,9	7 844,4	12 090,8	8 403,2	13 466,7	17 225,8	27 485,1	17 299,8	12 945,9	18 244,4	100,0
Észak-Amerika	5 724,0	5 664,6	5 820,2	7 633,3	5 718,2	7 834,9	12 938,6	22 432,6	11 568,8	7 471,7	8 146,6	65,8
Kanada	740,7	170,5	542,2	240,5	215,4	623,4	679,7	989,9	197,0	242,5	446,3	3,1
USA	4 983,3	5 494,1	5 278,0	7 392,8	5 502,8	7 211,5	12 258,9	21 442,7	11 371,8	7 229,2	7 700,3	62,7
Európai Unió (15)	1 935,7	1 841,5	1 148,5	3 166,7	2 051,2	3 848,5	3 092,6	4 181,8	4 520,5	4 649,1	8 345,4	25,2
Egyesült Királyság	593,4	219,9	82,2	1 832,1	179,1	-189,5	279,9	126,3	1 243,0	1 056,4	118,5	3,4
Franciaország	90,5	125,9	124,0	59,8	127,8	168,1	-2 483,0	392,6	349,5	522,3	145,2	0,1
Hollandia	757,6	744,7	493,3	349,7	1 071,2	1 085,8	2 584,2	2 589,5	1 162,1	483,7	422,2	7,7
Németország	307,5	548,6	201,4	483,8	137,5	754,5	347,8	-117,2	588,4	449,1	386,3	2,6
Olaszország	2,5	10,6	18,5	29,4	17,4	35,2	35,7	17,6	37,6	3,3	166,3	0,2
Spanyolország	145,7	49,9	78,2	328,6	344,7	1 042,1	2 106,0	761,8	713,7	1 774,2	6 875,2	9,3
Brazília	1,0	17,1	0,9	3,4	-2,0	5,2	25,2	25,8	8,3	12,1	45,1	0,1
India	1 218,7	50,5	285,7	28,7	0,0	0,1	27,6	4,2	0,3	0,0	1,4	1,0
Japán	631,3	155,8	143,9	353,1	100,0	1 232,7	417,2	184,9	159,1	125,3	363,1	2,4
Korea	15,1	103,8	85,8	199,2	52,6	46,2	30,3	44,3	31,5	37,1	33,2	0,4
Svájc	53,8	200,2	83,0	26,7	48,5	125,2	151,5	-176,7	461,7	314,8	1 092,9	1,5
Egyéb	1 083,9	316,4	276,4	679,7	434,7	373,9	542,8	788,2	549,6	335,8	216,7	3,6

Forrás: saját összeállítás és számítások Secretaria de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera adatai alapján.

32. táblázat: A maquiladora ipar működőtoke-importjának származási országok szerinti szerkezete, 1994-2005 (millió dollárban)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-2005 összesen	
													Érték	Részesedés(%)
Összesen	894,8	1 366,3	1 416,5	1 680,3	2 110,5	2 778,0	2 983,0	2 172,2	2 043,5	1 961,1	2 474,5	2 821,7	24 702,4	100,0
Észak-Amerika	830,5	1 195,1	1 223,3	1 408,2	1 915,3	2 470,8	2 587,7	1 875,7	1 814,1	1 841,6	2 249,3	2 594,4	22 006,0	89,1
Kanada	3,7	4,1	4,0	5,4	5,0	26,3	4,8	5,1	3,3	7,7	52,0	36,3	157,7	0,6
USA	826,8	1 191,0	1 219,3	1 402,8	1 910,3	2 444,5	2 582,9	1 870,6	1 810,8	1 833,9	2 197,3	2 558,1	21 848,3	88,4
Európai Unió (15)	28,7	47,0	55,8	54,6	70,1	140,9	134,7	97,8	129,9	56,8	100,3	117,3	1 033,9	4,2
Egyesült Királyság	10,6	11,8	16,0	16,4	15,9	14,9	22,6	13,9	19,6	8,1	3,0	15,2	168,0	0,7
Finnország	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	20,3	19,0	16,4	19,7	17,8	33,5	18,0	145,7	0,6
Franciaország	2,8	5,9	3,2	3,4	3,2	14,4	12,1	11,5	13,3	7,6	26,0	16,4	119,8	0,5
Hollandia	11,0	22,8	22,8	26,1	29,6	55,8	49,1	30,5	33,9	14,2	17,7	30,0	343,5	1,4
Németország	2,5	6,0	6,7	6,7	3,2	15,0	4,7	1,4	3,5	1,9	6,7	12,7	71,0	0,3
Olaszország	0,3	0,1	0,1	0,4	7,9	4,5	10,2	2,9	0,7	0,7	1,1	2,0	30,9	0,1
Spanyolország	0,1	0,2	0,4	0,4	7,9	15,0	13,3	18,7	38,2	5,9	11,2	19,0	130,3	0,5
Japán	22,6	44,8	65,4	46,9	40,4	31,7	65,7	66,9	44,5	23,0	34,1	31,5	517,5	2,1
Korea	7,2	59,6	55,5	144,9	21,9	21,6	22,7	10,1	7,3	3,1	6,4	4,8	365,1	1,5
Svájc	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	54,9	56,7	24,9	14,4	37,1	38,9	226,9	0,9
Szingapúr	0,0	0,0	0,0	10,0	16,5	61,0	89,1	46,1	14,3	7,9	30,5	23,3	298,7	1,2
Egyéb	5,8	19,8	16,5	15,7	46,3	52,0	28,2	18,9	8,5	14,3	16,8	11,5	254,3	1,0

Forrás: saját összeállítás és számítások Secretaria de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera adatai alapján.

eredményezett, a NAFTA-val, amely növelte a mexikói gazdaságpolitikával kapcsolatos bizalmat és végül az Egyesült Államok gazdaságának tartós és magas növekedési ütemével az 1990-es években.

A 2001. év fordulata azonban jól jelzi, hogy ezek az előnyök igen törékenyek. Éppen a NAFTA hatásának köszönhetően a maquiladora szektor és a mexikói gazdaság egyéb részei közötti szabályozási különbségek egy része eltűnt – ebben az évben lépett életbe a származási szabályok szigorítása²³³ is, amely már nem teszi lehetővé a harmadik országból származó és a NAFTA partnerekhez irányuló exportba beépülő importált alapanyagok utáni vámvisszatérítést. Japán, Dél-Korea és az egyéb NAFTA-n kívüli országok számára így nehezebbé vált, hogy Mexikót az USA és Kanada irányában exportgródeszkeként használják.

Az önmagában az alacsony bérekre alapozó stratégia fenntarthatósága is folyamatosan megkérdőjeleződött. 1998-tól az ázsiai pénzügyi válság kezdetétől ennek egyre látványosabb bizonyítékait tapasztalhattuk, majd Kína 2002-es WTO-csatlakozásával és a textil- és ruházati ipar nemzetközi kereskedelmét szabályozó Multirost Egyezmény 2005. január 1-jével történő felszámolásával Mexikó az Egyesült Államok piacán élvezett preferenciális előnyeinek jelentős részéről kénytelen volt lemondani. A pezó reálfelértékelődése is csökkentette a bérelőnyöket. Az ország jól láthatóan versenyképességi problémákkal küzd, ami abban is megnyilvánul, hogy legfőbb versenytársaihoz képest részesedése visszaszorult legfontosabb exportpiacán, az Egyesült Államokban.

A kedvezőtlen változások ellenére továbbra is az északi partner a kivitel legfontosabb célpontja, részesedése Mexikó exportjából csaknem hetven százalékos, a maquiladora ipar esetében pedig még ennél is nagyobb, körülbelül nyolcvan százalékos. Ez a magas arány a jóval nagyobb gazdasággal rendelkező Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való egyoldalú függőséghez vezetett, amelyet az 1990-es évtized során, ahogyan arra Mexikó kereskedelempolitikájának elemzése során már rámutattam, nemhogy csökkenteni nem sikerült, hanem az még növekedett is. A szoros kapcsolat kedvezőtlen hatásai a 2001-es évtől kezdődően igen nyilvánvalóan jelentkeztek.

A nemzetközi termelésmegosztásra alapozó gazdaságfejlesztési stratégia jelentős kihívásokkal küzd: a számottevő földrajzi koncentráció – a maquiladora ipar hozzáadott értékének csaknem hetven százalékát, a foglalkoztatás több mint hetvenöt százalékát az északi, az Egyesült Államokkal határos államok adják²³⁴ – és a gazdaság egyéb részeivel való összekapcsolódás csekély mértéke miatt is. Az előbbi nyilvánvalóan kedvező hatású is, hiszen alacsonyan tarthatók a szállítási költségek és lehetőséget biztosított az agglomerációs hatások

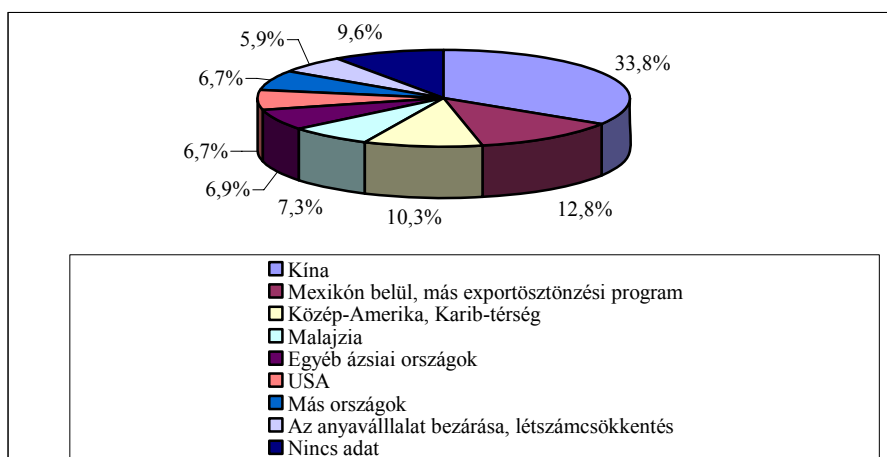
²³³ Lásd az egyezmény 303. cikkelyét.

²³⁴ Saját számítások a 2005-ös évre vonatkozólag az INEGI adatai alapján.

megjelenésének is. Utóbbi probléma pedig rögtön nyilvánvalóvá válik, ha megvizsgáljuk a maquiladora ipar által megtermelt hozzáadott értéket és a hazai inputok arányát, melyek elhanyagolható voltát a 26. ábra mutatta be. *Dutrénit–Vera-Cruz (2004:37)* számításai szerint 1991 és 2002 között a hazai beszállítások értéke az összes maquiladora inputban 1,8-ról 3,7 százalékra növekedett, ami még mindig rendkívül alacsony.

Az alacsony hozzáadott érték (lásd a korábbi 21. táblázatot) kezdetben nyilvánvalóan a program logikájából adódott: egyrészt az, hogy az Egyesült Államokban a külföldön képződött hozzáadott érték alapján kellett vámot fizetni, nyilván nem ösztönözte a helyi beszállítók bekapcsolását, amely ráadásul az első generációs, egyszerű, kézi munkát alkalmazó összeszerelő tevékenységek esetében szinte elképzelhetetlen is volt. A struktúra a későbbiekben sem változott. A hazai gazdasághoz való alacsony szintű kapcsolódás pedig nyilván kiszámíthatatlanabbá tette az ide irányuló működőtőke-beruházások mozgásait is, hiszen szerves kapcsolatok hiányában az üzemek könnyebben áttelepíthetők más országokba, mint ahogy arra a 2000. évet követően volt is számos példa²³⁵. 2001. júniusa és 2003. szeptembere között a maquiladora üzemek száma 3735-ről 2775-re esett (24. ábra), 2000 és 2004 között a szektor foglalkoztatása 230 ezer fővel csökkent. A működőtőke-elvándorlás legfontosabb kiváltó tényezője az ázsiai országok támasztotta verseny volt (30. ábra).

30. ábra: A maquiladora szektorból elvándorló működőtőke legfontosabb célpontjai



Forrás: Carrillo (2003).

A vállalatok egyharmada Kínába, további 14,2 százalékuk más ázsiai országokba telepedett át. Voltak olyanok is (10,3%), amelyek Közép-Amerikát és a Karib-térséget választották az Egyesült Államok és a régió között tervezett szabadkereskedelmi egyezmény megkötésére és

²³⁵ A napi sajtó, mint a *San Diego Union Tribune* (2002. augusztus 25.) vagy a *Miami Herald* (2003. november 21.) 200-300 maquiladora üzem Kínába való áttelepüléséről írt, ezeknek az adatoknak a megbízhatósága természetesen erősen kétséges. Az viszont tudható – lásd például Cañas–Coronado–Gilmer (2004) – hogy az elvándorlás elsősorban a textil és ruházati ipart és a játégyártást érintette.

életbe lépésére számítva, illetve Mexikó – a közép-amerikai országoknak az amerikai piacon a textil- és ruházati iparban nyújtott kedvezményeknek tulajdonítható – preferencia-erőzítője miatt. A vállalatok 6,7 százaléka visszatért az Egyesült Államokba, 12,8 százaléka Mexikóban maradt, de más exportösztönzési programba lépett át.

A visszaesésnek egyszerre volt oka az Egyesült Államok recessziója és az alacsony költségű országok versenye, a pezó reálfelértékelődése és a kedvezőtlenbé váló szabályozási környezet: a növekvő adók és a bürokrácia. A leginkább érintett szektorok, ahogyan már láthattuk, a munkaerőt legintenzívebben használó ruházati ipar és az elektromos és elektronikai cikkek és alkatrészek összeszerelése volt. A másik két nagy maquiladora ágazatban, a közlekedéseszköz- és a villamosgép-összeszerelésben korántsem volt ilyen jelentős a visszaesés, előbbiben a foglalkoztatottak száma még növekedett is a vizsgált időszakban. Eddigi elemzéseink megerősítik az UNCTAD (2004a), (2004b) megállapításait, melyek szerint Mexikónak az Egyesült Államokhoz való földrajzi közelsége továbbra is fontos versenyelőnye marad, legfőbbképpen az olyan termékek gyártásában és exportjában, amelyeket fajlagosan túl költséges lenne Ázsiából szállítani, vagy az olyanok esetében, ahol fontos szerepet játszik a just-in-time menedzsment.

A visszaeséshez nyilvánvalóan az is hozzájárult, hogy az ágazatban a munkaerő termelékenysége az egész 1990-es évtizedben stagnált (lásd a 22. táblázatot), ami arra utal, hogy az időszak maquiladora ipart érintő technológiai változásainak hatásai igen korlátozottak voltak, vagy rendkívül koncentráltan és nem a szektor egészére hatva jelentkeztek – ezzel utalhatunk itt a harmadik generációs üzemek még szerény arányára is. Következésképpen Mexikó működőtökevonzó-képességének további alakulása is nagyban függ attól, hogy képes lesz-e feldolgozóipari szerkezetét elmozdítani egy fejlettebb, szofisztikáltabb, a képzett munkaerőt (és a tőkét) intenzívebben alkalmazó struktúra irányába, illetve, hogy megfelel-e az intézményeit, szabályozási környezetét ért kihívásoknak.

Összhangban utóbbi megállapításommal, az UNCTAD tanulmányai arra is rámutatnak 2004-2005. évben újra meginduló növekedés nem csak a kedvező külső konjunktúrának, hanem a mexikói kormányzat intézkedéseinek – a bürokratikus eljárások egyszerűsítésnek, az adócsökkentésnek és a maquiladora szektort érintő adókedvezmények növekedésének – is tulajdonítható.

Mindezek a jellemzők és tendenciák – a 2001-2003 közötti időszak válsága, a maquiladorákat a mexikói gazdaságban működő egyéb vállalatoktól megkülönböztető bánásmód elemeinek a NAFTA előírásai miatti fokozatos felszámolása – tehát természetesen nem jelentik azt, hogy az igen intenzív, elsősorban a nagy (amerikai) multinacionális hálózatok által működtetett termelésmegosztás egyszerre csak eltűnne Mexikóból. A 2004-től a maquiladora szektorban és a gazdaság egészében jelentkező kedvező fordulat sem erre utal.

Az országnak azonban kezelnie kell a felmerülő kihívásokat: nem odázhatók el a további strukturális reformok, és az eddigieken túlnyúló dereguláció, a külkereskedelmi- és tőkekapcsolatok diverzifikációja, az exportszektor és a gazdaság egyéb részei közötti kapcsolat élőbbé tétele, melyek egyenként is nyomasztó problémák. A mexikói gazdaság versenyképességével kapcsolatos kilátásokra és lehetőségekre a dolgozat záró részében még visszatérek.

A maquiladora szektor magas részesedése az ország exportjában és importjában egyértelműen megerősítik hipotéziseimet. Mexikónak a nemzetközi termelismegosztásban való intenzív részvétele a működőtőke-import empirikus vizsgálatával kapcsolatos megállapításaimmal együtt egyértelműsítik a vertikális beruházások fontos szerepét és némi támogatást nyújtanak az exportugródeszka befektetéseknek is.

A működőtőke beruházások első jelentősebb megugrása az 1980-as évek strukturális reformjainak, a külkereskedelem és a tőkeáramlás liberalizációjának tulajdonítható. Ezt követően Mexikó összhangban az elméleti predikciókkal (*Ethier, 1998*²³⁶) sikeresen használta a NAFTA keretein belüli regionális integrációt, hogy növelje működőtőkevonzó-képességét. Az egyezmény jelentős szerepet játszott az Egyesült Államokból és Kanadából érkező közvetlen befektetések emelkedésében, ezzel szemben a világ más részeiből származó áramlások esetében nem figyelhetünk meg hasonló dinamikát. A NAFTA-n belüli működőtőke-áramlás növekedésének a legfontosabb kiváltó tényezője adataink szerint a partnerek – esetünkben első sorban az Egyesült Államok és Mexikó – közötti termelismegosztás fokozódása, illetve ezzel párhuzamosan az egyezmény által biztosított kiszámíthatóbb beruházási környezet, az 1980-as évek strukturális reformjai és liberalizációja melletti, nyíltan vállalat, hosszú távú elkötelezettség. A NAFTA hatásának nagyságrendjét jól érzékeltetik *Cuevas–Messmacher–Werner (2005)* eredményei, melyek szerint a Mexikóba irányuló működőtőke-áramlás 60 százalékkal lett volna alacsonyabb ha nem kerül sor az egyezmény megkötésére.

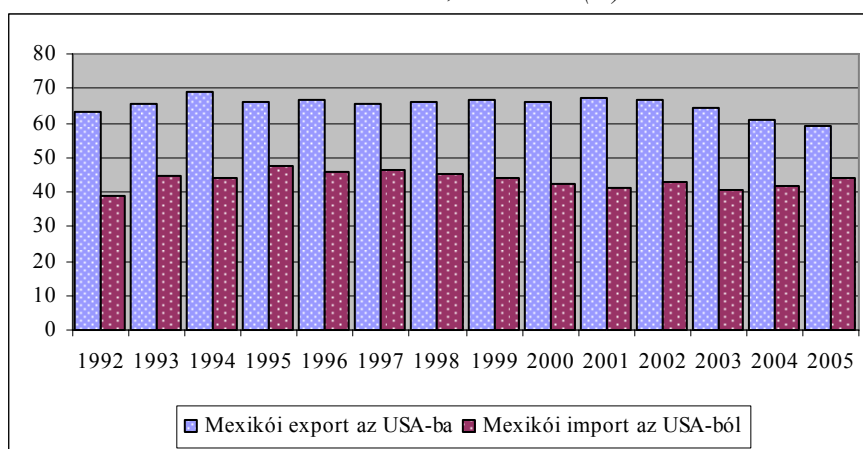
A változások egyértelműen megerősítik, hogy jelentékeny elmozdulások mentek végbe a mexikói működőtőke-beruházások szerkezetében. A horizontális beáramlások súlya csökkent – az 1980-as évek liberalizációja és a NAFTA szabadkereskedelem kialakítása megszüntették a vámok megkerülését célzó motivációkat a helyi piacok ellátására és elősegítették a termelismegosztási kapcsolatok további terjedését²³⁷. Emellett a feldolgozó- és elsősorban a maquiladora iparba érkező befektetéseknek a teljes működőtőke-áramláson belüli súlyának

²³⁶ *Ethier (1998)* rámutat, hogy a fejlődő országok egyik legfontosabb célja a fejlettekkel létrehozandó regionális integrációs egyezményekben, hogy növeljék működőtőkevonzó-képességüket. *Baltagi–Egger–Pfaffermayr (2005)* erős empirikus bizonyítékokat találnak az integráció működőtőke-áramlásra gyakorolt hatását tekintve az EU-tizenötöket és a 2004-ben csatlakozott országokat vizsgálva.

²³⁷ *Használó – a regionális integrációknak a vertikális működőtőke-áramlást ösztönző – empirikus következtetésre jut Levy Yeyati–Stein–Daude (2003) is.*

ütemes növekedése egyértelműen bizonyítja a vertikális működőtőke fontosságának számottevő emelkedését²³⁸, leginkább a gépgyártásban, az elektronikai ágazatban és a közlekedéseszköz-gyártásban. Mindezt alátámasztja a vállalaton belüli áramlások tartósan magas aránya a Mexikó és az Egyesült Államok közötti, az 1990-es években rendkívül dinamikus növekvő – folyó áron több mint 3,5-szörösére emelkedő – bilaterális forgalomban (31. ábra). Ugyanerre a következtetésre juthatunk az amerikai leányvállalatok helyi értékesítésének, az USA-ba és a harmadik országokba irányuló exportjának alakulását²³⁹ vizsgálva is (32. ábra).

31. ábra: A vállalaton belüli kereskedelem részesedése a Mexikó és az Egyesült Államok közötti teljes kereskedelemben, 1992-2005 (%)



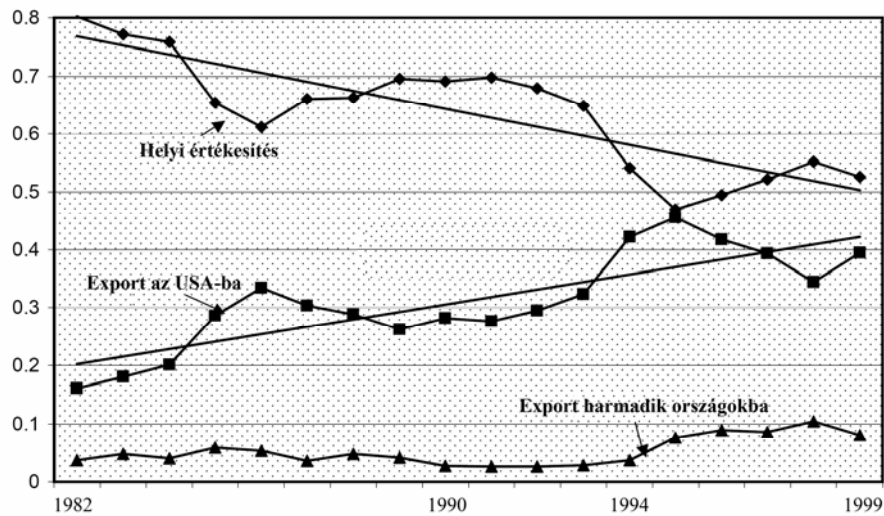
Forrás: U.S. Department of Commerce.

Következtéseim – figyelembe véve vertikális működőtőke kereskedelem-ösztönző és a horizontális kereskedelem-helyettesítő hatását – egybeeszenek *Wilamowski–Tinkler (1999)* eredményeivel, akik az Egyesült Államok és Mexikó esetében a működőtőke és az export, illetve a működőtőke és a folyó fizetési mérleg egyenlege közötti pozitív kapcsolatot találtak. A NAFTA-nak a vertikális működőtőke-áramlásra gyakorolt kedvező hatása is összhangban van a közelmúlt elméleti kutatásaival: *Aizenman–Marion (2004)* kimutatták, hogy a fogadó ország kínálati sokkjait és a multinacionális cégek leányvállalati jövedelmeit érintő bizonytalanság csökkenti a vertikális befektetések várható jövedelmét. A NAFTA azáltal, hogy fokozta a partnerek közötti integrációt és kölcsönös függőséget, csökkentette a mexikói beruházások szuverén kockázatát, így hozzájárult a vertikális működőtőke-áramlás megfigyelt növekedéséhez.

²³⁸ Ökonometriai vizsgálataiban *Waldkirch (2003b)* a horizontális és a vertikális motívum mellett is talál bizonyítékot, de az utóbbi esetében erősebbet. A horizontális befektetéseket a Mexikói piac nagysága ösztönzi leginkább.

²³⁹ Lásd *Shatz–Venables (2000)* és *Markusen (2004)* tanulmányát.

32. ábra: Amerikai (USA) multinacionális vállalatok mexikói leányvállalatainak helyi értékesítése, exportja az Egyesült Államokba és harmadik országokba, 1982-1999 (százalékos megoszlás)



Forrás: Markusen (2004:19), 8. ábra

A délkelet-ázsiai és európai befektetők jelenléte a mexikói feldolgozóiparban és a maquiladora szektorban – az amerikai leányvállalatok harmadik országokba irányuló exportjának arányát is tekintve (32. ábra) – pedig az exportugródeszka-beruházásokkal kapcsolatos hipotéziseimet támogatja. Az exportugródeszka-szerep további erősödésére azonban csak akkor számíthatunk, ha az ország a legfontosabb ágazatokban képes lesz a helyi beszállítók olyan hálózatát megteremteni, amely lehetővé teszi a regionális egyezmények szigorú származási szabályainak történő megfelelést.

7. Az ágazaton belüli kereskedelem jelentősége Mexikó gazdaságában – empirikus vizsgálatok²⁴⁰

A fejlett országok kereskedelmi liberalizációját és integrációs tapasztalatait vizsgáló empirikus tanulmányok legfontosabb tanulsága az volt, hogy a nyitás, a kereskedelmi kapcsolatok elmélyülése nem a tradicionális nemzetközi közgazdaságtani elméletek által előre jelzett folyamatokat indítottak el. A kereskedelmi áramlások leggyorsabban növekvő összetevőjének az azonos iparághoz tartozó termékek kétirányú, azaz ágazaton belüli kereskedelme bizonyult.

Az iparágon belüli áramlások jelentőségét dolgozatom 2. fejezetében részletesen elemeztem, rámutatva, hogy az intraindusziális kereskedelem vizsgálata alkalmas és fontos módszere annak, hogy pontosan ítélhessük meg egy ország világgazdasági integrációját. Az iparágon belüli kereskedelem mérésére kidolgozott indexek jól szemléltetik az országok közötti kölcsönös függőség elemzése során a keresleti és kínálati oldal integrációjának mértékét, a marginális mutatók segítségével pedig ezek változásairól, átrendeződéséről is plasztikus képet kapunk.

Empirikus kutatásaim során Mexikó világgazdasági integrációjának változásait vizsgáltam az importhelyettesítő iparosítás kifulladását követő időszakról a közelmúltig. Az elemzés – melynek során a nagy mennyiségű számítási feladat megoldása mellett számos statisztikai és az adatok elérhetőségéből származó problémát kellett megoldanom – időhorizontja igen hosszú, 1981-től 2003-ig tart. Legrészletesebb vizsgálataim, amelyek tudomásom szerint minden eddiginél mélyebbek és átfogóbbak, a fenti problémák miatt az 1992 és 2003 közötti időszakra vonatkoznak. A területhez tartozó korábbi munkák lényegesebb megállapításait az elemzések során foglalom össze, ugyanúgy, ahogy a vizsgálati módszertannak a 2.4. alfejezet keretein túllépő részeit²⁴¹.

Jelen fejezet felépítése tükrözi a 2.4. módszertani alfejezetét. Mexikó ágazaton belüli kereskedelmének bemutatása során először a Grubel–Lloyd-indexek elemzésére kerül sor multilaterális majd bilaterális szinten, globálisan, majd ágazati bontásban, utalva az aggregációs vagy szektorális és a földrajzi torzításból levonható következtetésekre. Ezt követően számításaim során elkülönítem és elemzem az ország horizontális és vertikális

²⁴⁰ A 6. és 7. fejezet egyes eredményeit konferenciákon publikáltam (lásd Erdey, 2005d, 2006a).

²⁴¹ Itt feltétlenül meg kell jegyezni, hogy a magyar közgazdasági szakirodalomban is jelen vannak az ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos elméleti és empirikus kutatások, olyan kiváló szerzők révén mint Élteszló Andrea (1998), (2000), (2001), Fertő Imre (2004), (2005) Fertő Imre–Lionel J. Hubbard (2001), (2003) és Kovács Zoltán Ákos (2004). Vizsgálataik célpontja azonban eltér a dolgozatótól, elsősorban Magyarországra és az európai országokra összpontosítanak. Ugyanez mondható el a nemzetközi termelést megosztást és a globális termelési láncokat tanulmányozó magyar kutatásokról, melynek legfontosabb képviselői: Antalóczi–Sass (1998), (2001), (2002), Szanyi (2001a), (2001b), (2003), Sass–Szanyi (2004), Hunya–Sass (2006).

intraindusztriális kereskedelmét. A folyamatok dinamikájának vizsgálatára a marginális mutatókkal foglalkozó részben kerül sor, itt térek ki az üzleti ciklusok összehangolódásának kérdéskörére is. A fejezetet a konklúziók zárják. A számítások alapjául felhasznált különböző aggregációs szintű adatok forrása, ahol nincs eltérő hivatkozás, az ENSZ Comtrade adatbázisa²⁴² volt.

7.1. Az 1980-1991 közötti ágazaton belüli kereskedelem a hagyományos Grubel–Lloyd-mutató tükrében

Disszertációmban arra teszek kísérletet, hogy a fennálló statisztikai nehézségek ellenére, igen hosszú, több mint húsz éves időszakban szemléltessem Mexikó ágazaton belüli kereskedelmének alakulását a *GL* mutató /10/ segítségével. A hosszú távú tendenciák bemutatását leginkább az hátráltatja, hogy a mexikói kereskedelmi statisztikák csak 1992-től kezdve tartalmazzák a maquiladoráknak az 1980-as évektől számottevő mértékben növekvő export és import adatait (25. ábra).

Az ágazaton belüli kereskedelem 1992 előtti tendenciáinak leírására tehát csak közelítő eljárásokat tudunk alkalmazni. A cél elérésének érdekében: a) áttekintettem azokat a korábbi munkákat, amelyek érintik a korszak ágazaton belüli kereskedelmét, a tendenciák pontosabb feltárásának érdekében pedig b) kiszámoltam a Grubel–Lloyd-indexet a maquiladorák kereskedelmi adatai nélkül globálisan és multilaterálisan, valamint a legnagyobb kereskedelmi partnerrel, az Egyesült Államokkal való bilaterális áramlásokra; c) végül a bilaterális adatokat ütköztettem a partner Egyesült Államok tükörstatisztikáival. Annak ellenére, hogy a komparatív alapokon nyugvó módszertan eredményei összhangban vannak egymással, hangsúlyozni kell, hogy a kapott értékek csak közelítésre alkalmasak és közvetlenül nem hasonlíthatók össze egymással. A statisztikai problémák az a) esetben a különböző tanulmányokban a kereskedelmi adatok forrásának, a statisztikai aggregáció szintjének és a vizsgálat időhorizontjának eltérő megválasztásából adódtak, a b) esetben a maquiladorák kereskedelmi adatainak hiányából, a c) esetben pedig egyrészt abból a tényből, amelyre a /21/ egyenlet során már felhívtam a figyelmet: tudniillik, hogy a tükörstatisztikák a nemzetközi kereskedelemben ugyanarra az áramlásra igen eltérő adatokkal is szolgálhatnak. Egy ország kiviteli statisztikái akár jelentős mértékben is eltérhetnek partnereinek az exportortól származó behozatali adataitól, melynek elsősorban számbavételi okai lehetnek: adódhatnak bizonyos termékek, termelők kizárásából (lásd például Mexikó esetében a maquiladora ipart), az adatok eltérő időpontban történő rögzítéséből, valamint a kereskedelmi

²⁴² United Nation's Comtrade Database, DESA/UNSD.

áramlások eltérő értékeléséből, például a c.i.f. és a f.o.b. paritás alkalmazásából²⁴³. Az itt vizsgált tükörstatisztikák esetében mindenképpen figyelembe kell vennünk, hogy az Egyesült Államok által közzétett adatok, szemben a mexikóiakkal, tartalmazzák a maquiladora szektor kivitelét és behozatalát is. Másrészt míg a mexikói import adatok számbavétele 1989-ig c.i.f., majd azt követően 2001 kivételével f.o.b. paritáson, addig az amerikaiaké c.i.f. paritáson történt. Export oldalon mindkét ország végig a f.o.b. paritást alkalmazta.

Az ágazaton belüli kereskedelem 1992 előtti tendenciáit vizsgáló tanulmányok – összhangban saját, az alábbiakban ismertetendő számítási eredményeimmel – egyöntetűen az iparágon belüli áramlások súlyának számottevő emelkedését mutatták ki az 1980-as évtizedben²⁴⁴.

Globerman (1992) kutatásai szerint 1980 és 1988 között hatvan százalékkal nőtt, *Gonzalez-Velez (1993)* eredményei szerint 1982 és 1990 között megduplázódott az ágazaton belüli kereskedelem súlya az Egyesült Államok és Mexikó közötti kereskedelemben. Hasonló eredményre jutott *Esquivel (1992)* is.

Újra hangsúlyoznom kell, hogy a számított *GL* indexek az időperiódusok, a vizsgált ágazatok és a mérési módszertan különbségei miatt nem hasonlíthatóak össze közvetlenül. Saját elsősorban az 1992-2003 közötti időszakra vonatkozó kutatásaim kiterjesztését a megelőző 1981-1991 közötti periódusra is elsősorban ezek a problémák motiválták. Fontos törekvésem volt, hogy a korszakok eredményeit könnyebb legyen összehasonlítani, lehetővé téve a hosszabb távú tendenciák bemutatását és magyarázatát is.

A *33/a-c ábra* Mexikó globális, multilaterális ágazaton belüli kereskedelmének Grubel–Lloyd-indexeit tartalmazza a leggyakrabban használt háromjegyű SITC (Rev. 1.)²⁴⁵ termékmélységben, 181 ágazatra (0-9. árucsoport) vonatkozó adatok súlyozott átlagaként /8/, /10/, /11/ és /12/ alapján. A *33/b-c ábra* az egyéb termékosztályba sorolt termékek nélküli teljes kereskedelem (*33/b ábra*, 0-8. árucsoport, 177 ágazat), valamint a feldolgozóipari kereskedelem (*33/c ábra*, 5-8. árucsoport, 102 ágazat) alapján számolt indexeket mutatják be hasonló módon. A 0-9. árucsoport szerinti bontásban közölt adatok a más tanulmányokkal való összehasonlíthatóságot szolgálják. A 0-8. szerinti bontás mellett a 9., „máshol fel nem tüntetett termékeke és ügyletek”, árucsoportba sorolt, igen eltérő termékek kereskedelmének

²⁴³ Lásd a 2.4.2.2. alfejezetet..

²⁴⁴ A legkorábbi vizsgálatok *Aquino (1978)*, *Balassa (1979)*, illetve *Havrylyshyn–Civan (1983)* nevéhez fűződnek, akik rendre 1972-es, 1974-es, illetve 1978-as adatokkal dolgoztak.

²⁴⁵ SITC: Standard Industrial Trade Classification: Általános Nemzetközi Kereskedelmi Osztályozási Rendszer. Az ENSZ dolgozta ki és 1950 óta alkalmazzák, igen széles körben. Az eredeti változatnak három javított kiadása jelent meg (Revision – Rev. 1., 2. és 3. néven), 1960-ban, 1975-ben és 1986-ban. A számítások során lehetőség szerint mindig az elérhető legfrissebb változatot használtam, figyelembe véve az összehasonlíthatóság igényét is. A SITC mellett a részletesebb bontásban is megjelenő HS – (Harmonised System – Harmonizált Áruleíró és Kódrendszer vagy röviden Harmonizált Rendszer) szerinti adatokat alkalmazom még számításaim alapjául. A HS első kiadása 1986-ban, javított változatai 1992-ben, 1996-ban és 2002-ben jelentek meg. A javítások célja mindkét család esetében az volt, hogy azok képesek legyenek követni a nemzetközi kereskedelem szerkezetének új trendjeit.

magas volatilitása szól, amit így kiszűrhetünk a vizsgálatból. Az 5-8. árucsoport, a feldolgozóipar elkülönítésének pedig azért van jelentősége, mert, ahogyan az elméletek és az empirikus tanulmányok elemzése során is kiderült, az iparágon belüli kereskedelem elsősorban erre az ágazatra jellemző jelenség.

A 33/a-c ábrák azt mutatják, hogy a vizsgált időszakban az ágazaton belüli kereskedelem minden bontásban jelentősen növekedett. A teljes kereskedelmet tekintve (33/a ábra) a *GL* mutató az 1981. évi 0,16-os értékről 0,35-re emelkedett. A legjelentősebb változások – a várakozásoknak megfelelően – a feldolgozóiparban történtek, ahol a Grubel–Lloyd-index a kezdeti alacsony szintről (0,17) az időszak végére 0,45-re emelkedett, azaz csaknem megháromszorozódott. Az ábra elemzésekor feltétlenül meg kell jegyeznünk, hogy a kiszámított *GL* értékek egyrészt felül-, másrészt alulbecslik az ágazaton belüli kereskedelem nagyságát. Előbbi abból következik, hogy a számítások során globális, multilaterális adatokból indultunk ki és nem a bilaterális értékek súlyozott átlagaként állítottuk elő a *GL* indexeket, így azok mindenképpen tartalmaznak bizonyos mértékű földrajzi torzítást. E statisztikai probléma nagyságrendjéről a további elemzések során lesz szó. Az alulbecslés pedig természetesen abból következik, hogy a maquiladora ipar exportja és importja nem szerepel az áramlásokban.

A szektor (amely 1991-ben már a kivitel 37,09, a behozatal 23,58 százalékáért felelős²⁴⁶) kereskedelmének azonban, ahogyan a későbbi elemzéseknél látni fogjuk, nem jelentéktelen része ágazaton belüli áramlásokként jelentkezik a statisztikai aggregáció SITC háromjegyű szintjének választása esetén.

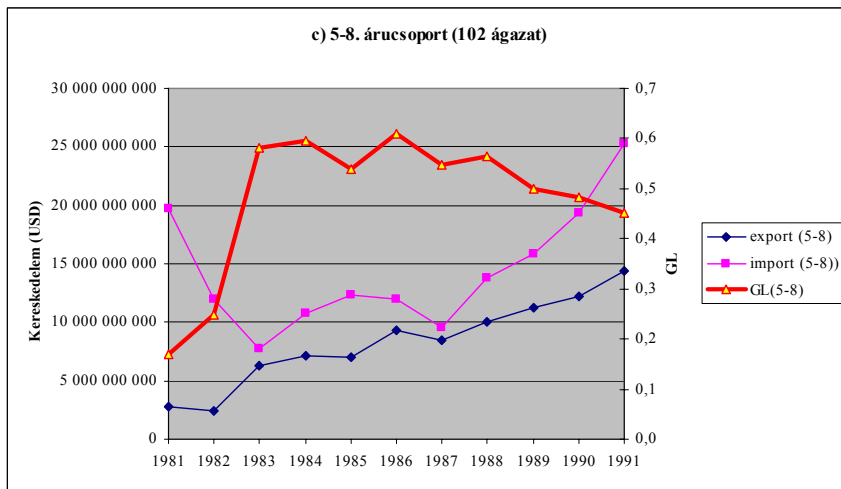
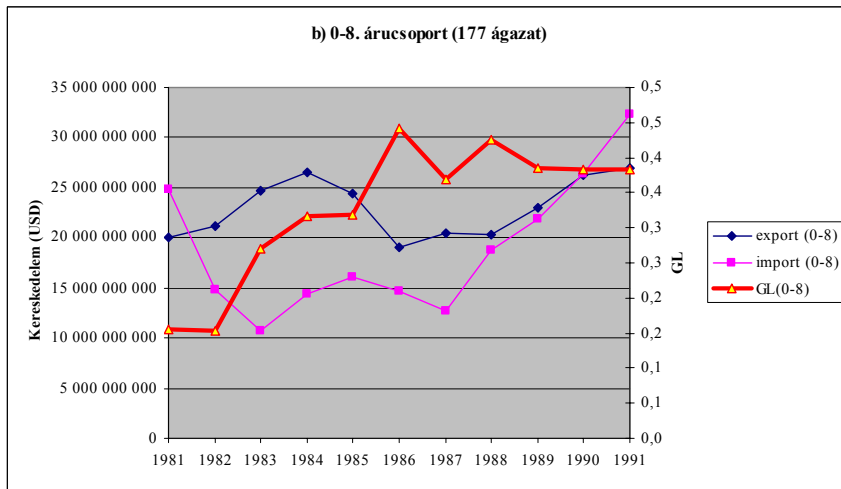
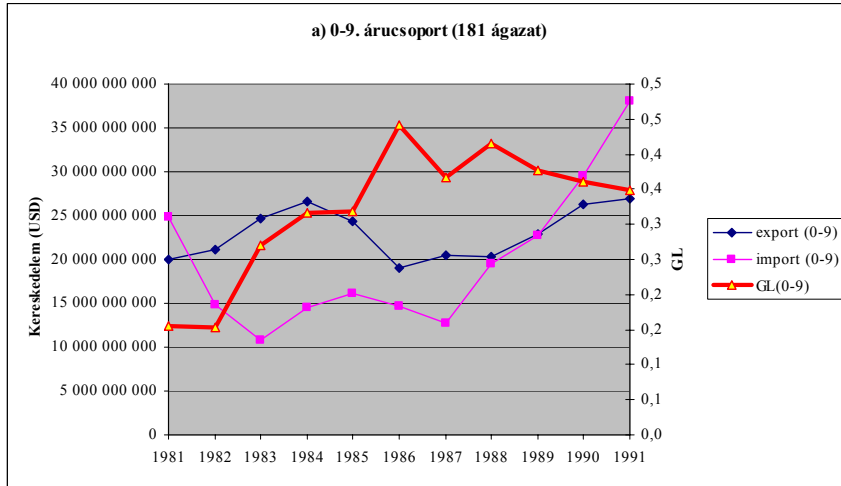
Nyilvánvalóan érdekes lenne, ha meg tudnánk mondani, hogy az ellentétes irányú befolyásoló tényezők közül melyik jelentkezett erőteljesebben a vizsgált időszakban, ezért mindkettő nagyságára becsléseket készítettem, amelyek az adatok hozzáférhetősége miatt a periódus utolsó évére, 1991-re vonatkoznak, és azt mutatják, hogy a maquiladora ipar kihagyásából származó torzítás mintegy kétszer jelentősebb, mint a földrajzi torzításból adódó.

1992-re, az első olyan évre, ahol az adatok teljes körűen rendelkezésre álltak, a bilaterális áramlások figyelembevételével kiszűrtem a földrajzi torzítást az ágazaton belüli kereskedelem adataiból. Az eredmények azt mutatják, hogy a földrajzi torzítás a *GL* indexeket körülbelül 6-8 százalékponttal emelte (34. ábra).

A maquiladorák kihagyásából adódó eltérés nagyságának közelítéséhez az 1991-es év Grubel–Lloyd-mutatóit összevettem az 1992-esekkel, amelyek már tartalmazzák a szektor külkereskedelmi áramlásait is. A 35. ábrán látható, hogy a *GL* index értéke jelentősen növekszik a maquiladorák importjának és exportjának bekapcsolásával.

²⁴⁶ 25. ábra.

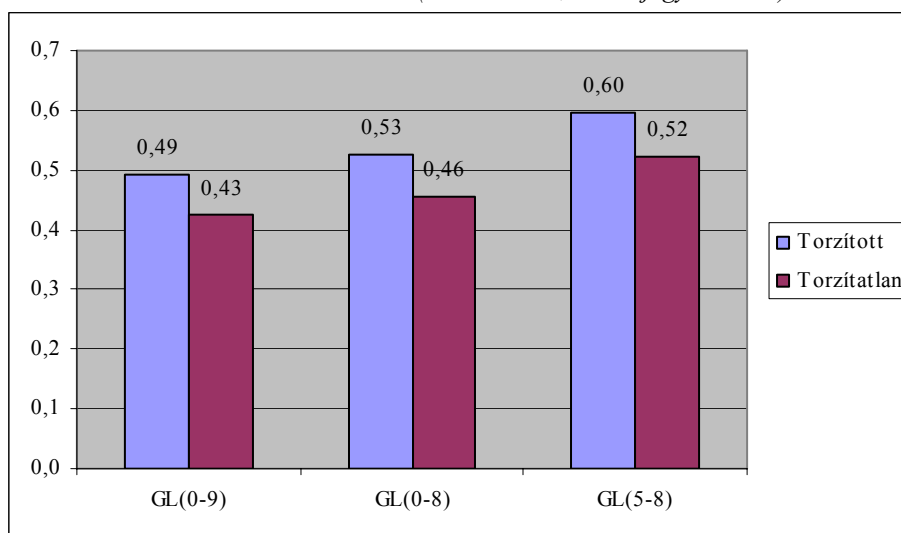
33/a-c ábra: Mexikó globális, multilaterális ágazaton belüli kereskedelme, 1981-1991
(a maquiladora ipar nélkül), SITC Rev. 1., háromjegyű bontás



Forrás: saját számítások.

Mivel Mexikó világgazdasági környezetében, külkereskedelmében (15-19. ábra), gazdasági szerkezetében 1991-ről 1992-re nem mentek végbe olyan változások, amelyek hasonló nagyságrendű ugrást indokolhattak volna az adatokban, jó okunk van feltételezni, hogy a GL index 17-19 százalékpontos, számottevő mértékű emelkedése a maquiladora-statisztikák beépítésének tulajdonítható.

34. ábra: Mexikó globális ágazaton belüli kereskedelme 1992-ben, földrajzilag torzított és torzítatlan GL mutatók (SITC Rev. 3., háromjegyű bontás)



Forrás: saját számítás.

Össességében, súlyát tekintve, elemzésem szerint az utóbbi torzítás jelentősebb, így a 33/a-c ábra némileg, a periódus végén körülbelül tíz-tizenegy százalékponttal alulbecsli az intraindusztriális áramlások tényleges arányát az össskereskedelemben.

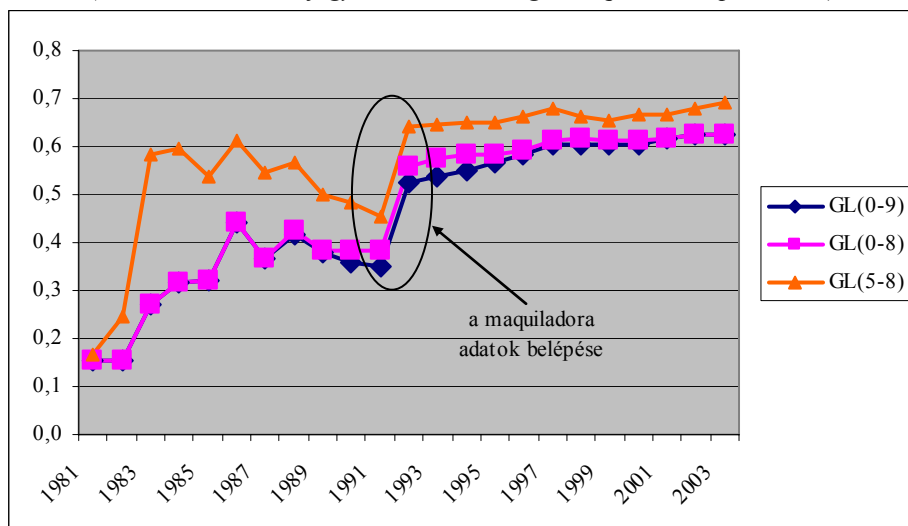
Ha a fenti tényezőket figyelmen kívül hagyjuk, azt láthatjuk, hogy az ágazaton belüli kereskedelem súlya az 1983-1986 közötti időszakban nőtt a legdinamikusabban.

A 6.1. alfejezetben, a mexikói külkereskedelem relációs szerkezetének elemzésekor már láthattuk, hogy az ország kivitelének és behozatalának jelentős része észak-amerikai partnereivel, ezen belül is döntő mértékben az Egyesült Államokkal bonyolódik (36. ábra). A következőkben a két ország közötti áramlásokban vizsgálom az ágazaton belüli kereskedelem részesedésének alakulását az 1981-1991 közötti időszakban, először a maquiladora ipar adatait nélkülöző mexikói, majd az azokat is magukba foglaló amerikai (USA) statisztikák alapján.

A mexikói, a maquiladora ipar külkereskedelmi forgalmát nem tartalmazó adatokon nyugvó számítások alapján (37/a-c ábra) megállapítható, hogy a bilaterális ágazaton belüli kereskedelem tendenciái nagyfokú hasonlóságot mutatnak Mexikó az előbbieken elemzett globális, multilaterális ágazaton belüli kereskedelmével. A GL mutató értéke a teljes kétoldalú kereskedelmet tekintve az 1981-es 0,16-os nagyságról 1991-re több mint kétszeresére, 0,33-ra emelkedett, nem meglepő módon a feldolgozóiparban a növekedés még látványosabb, az

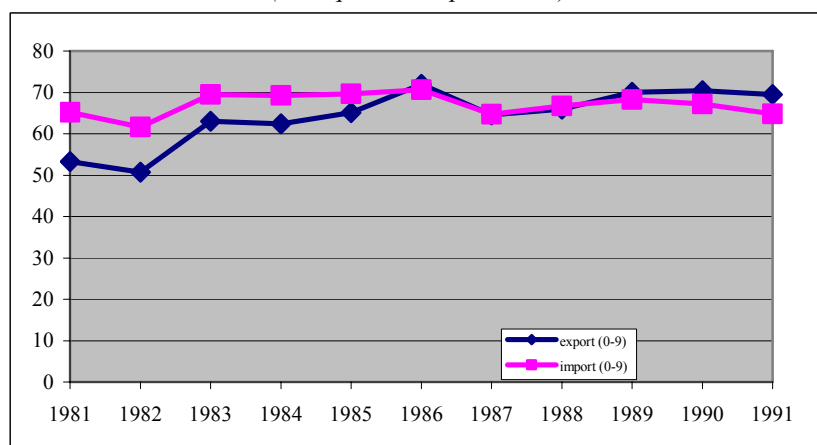
indexek rendre 0,16 és 0,45. Az iparágon belüli kereskedelem súlya itt is, akárcsak a globális kereskedelem esetében az 1980-as évek első felében növekedett a leggyorsabban.

35. ábra: Mexikó globális, multilaterális kereskedelmének GL indexei, 1981-2003 (SITC Rev. 1, háromjegyű bontás, 1991-ig a maquiladora ipar nélkül)



Forrás: saját számítás.

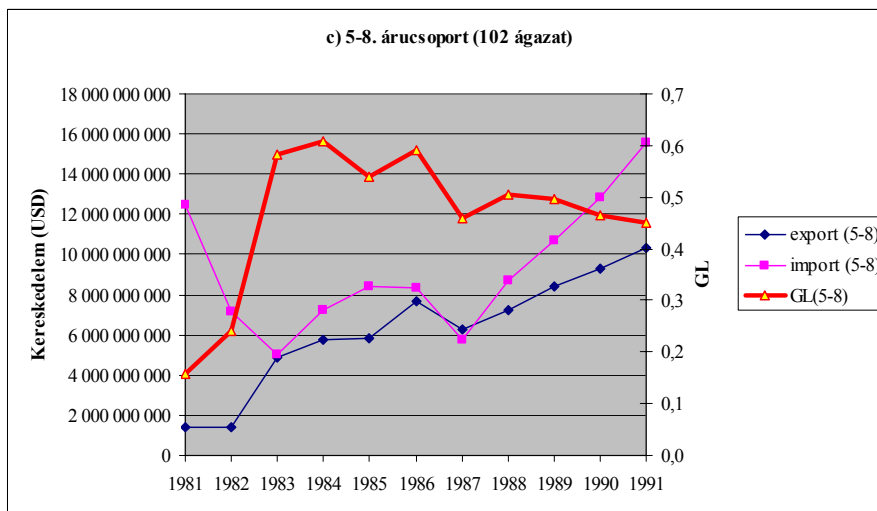
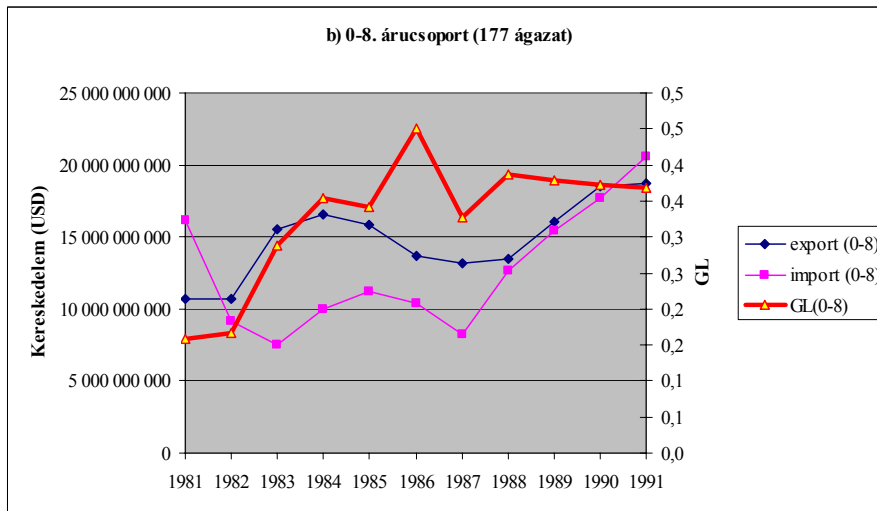
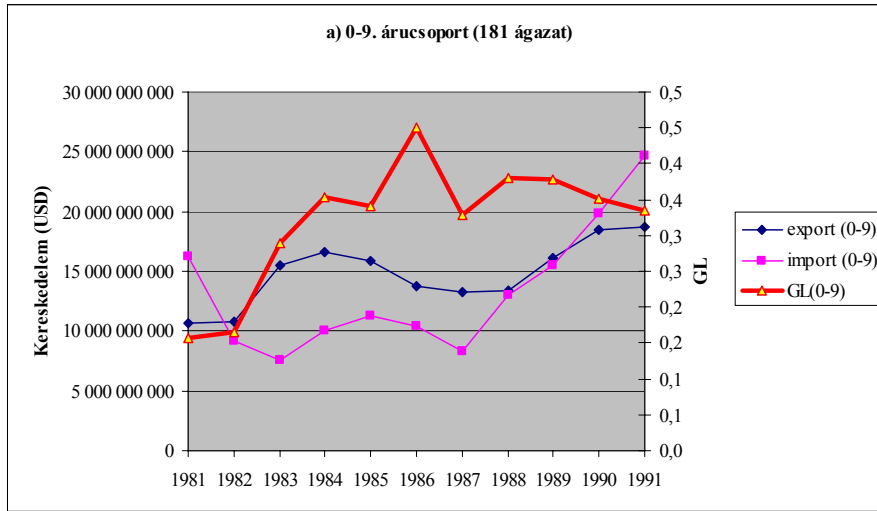
36. ábra: Az Egyesült Államok részesedése Mexikó exportjából és importjából, 1981-1991 (a maquiladora ipar nélkül)



Forrás: saját számítás.

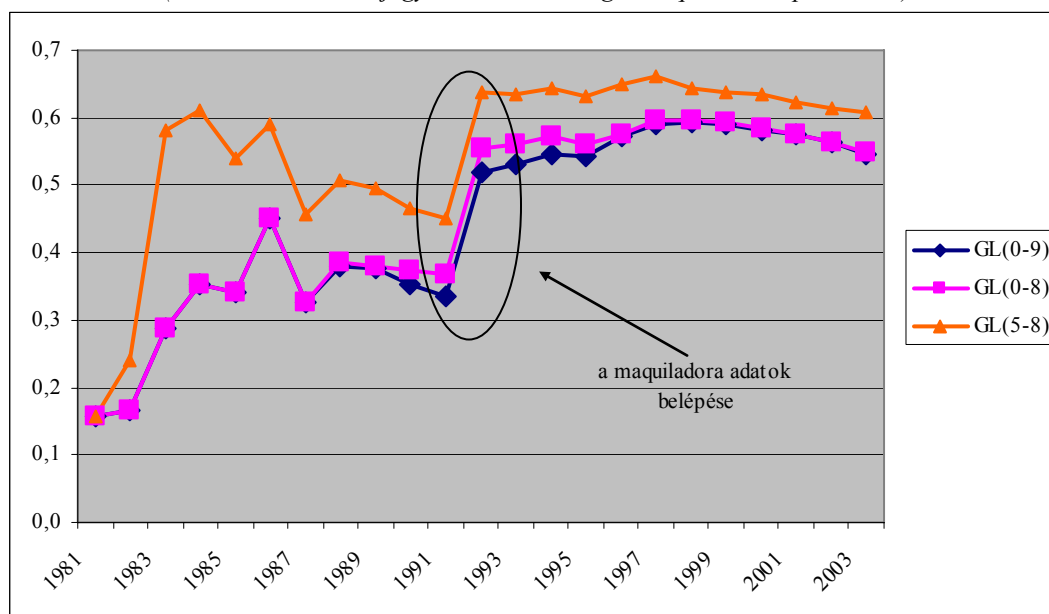
Az előző esetben vizsgált torzítások közül – bilaterális elemzésről lévén szó – a földrajzival nem kell foglalkoznunk, azonban a maquiladora-adatok hiánya miatt a vizsgált GL indexek itt is alulbecsültek. A torzítás nagyságát a korábbiakhoz hasonló módon közelítettem (38. ábra), és mértékét 18-19 százalékpont körülire teszem. Összességében a bilaterális GL index a periódus végén körülbelül ennyivel becsli alul az ágazaton belül kereskedelem súlyát a teljes kétoldalú kereskedelemben.

37/a-c ábra: Mexikó és az Egyesült Államok ágazon belüli kereskedelme, 1981-1991
(a maquiladora ipar nélkül), SITC Rev. 1., háromjegyű bontás



Forrás: saját számítások.

38. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok kereskedelmének GL indexei, 1981-2003
(SITC Rev. 1, háromjegyű bontás, 1991-ig a maquiladora ipar nélkül)



Forrás: saját számítások.

A Mexikó és az Egyesült Államok közötti ágazaton belüli áramlások tendenciája és – az USA-nak a mexikói kereskedelemben játszott domináns súlya miatt vélhetően – Mexikó globális intraindusztriális kereskedelmének alakulása is az amerikai (USA) tükröstatistikák alapján közelíthető a legpontosabban. Az amerikai adatokon alapuló számítások eredményei – a bevezetőben már említett módszertani problémák miatt – ugyan nem vehetőek össze közvetlenül a mexikóiakból később levont következtetésekkel, azonban az 1981-1991 időszakra az eddigieknél mindenképpen pontosabb becsléssel szolgálhatnak, mivel tartalmazzák a maquiladora szektor külkereskedelmi forgalmát is.

A 39/a-c ábra²⁴⁷ a korábbiakhoz hasonló összefüggéseket mutat (lásd még a 33. táblázatot is). A megbízhatóbb adatokon alapuló GL indexek is világosan rámutatnak a két ország közötti intraindusztriális kereskedelem igen dinamikus növekedésére, melynek súlya az időszak végére megkétszereződött. A számok egyben a maquiladora ipar kihagyásából adódó torzítással kapcsolatos korábbi becslésem helyességét is megerősítik.

1986-tól kezdve az Egyesült Államok és Mexikó közötti kereskedelem nagyobb része iparágon belüli jellegű volt, sőt ha csak a feldolgozóipar kereskedelmét tekintjük, ott ez már 1982-től kezdve elmondható. A legjelentősebb növekedést 1982-1984 között, illetve 1986-

²⁴⁷ Mivel a számítások az amerikai statisztikákon alapulnak, így az export itt az Egyesült Államok kivitelét jelenti Mexikóba, az import pedig a fordított áramlást, szemben a korábban bemutatott ábrákkal.

1988 között tapasztalhatjuk visszatükrözve az ortodox és a heterodox stabilizációs csomag²⁴⁸ eredményeként meginduló strukturális igazodást, illetve a drasztikus külgazdasági liberalizációval együtt járó külkereskedelmi szerkezetváltozást. 1988 és 1993 között a védelem szintje már nem csökkent tovább, sőt az átlagos és a súlyozott importvám-színvonal is enyhén növekedett (*lásd a korábbi 19. táblázatot*), nem meglepő tehát, hogy az ágazaton belüli kereskedelem súlya a vizsgált időszak végén nem emelkedett.

33. táblázat: Mexikó ágazaton belüli kereskedelmének összefoglaló adatai az 1981-1991 közötti időszakra (SITC Rev. 1., háromjegyű bontás alapján)

Év	Mexikó–Világ (33/a-c ábra)*			Mexikó–USA (37/a-c ábra)*			USA–Mexikó (39/a-c ábra)**		
	GL (0-9)	GL(0-8)	GL(5-8)	GL (0-9)	GL(0-8)	GL(5-8)	GL (0-9)	GL(0-8)	GL(5-8)
1981	0,16	0,16	0,17	0,16	0,16	0,16	0,31	0,29	0,37
1982	0,15	0,15	0,25	0,17	0,17	0,24	0,32	0,32	0,50
1983	0,27	0,27	0,58	0,29	0,29	0,58	0,32	0,32	0,58
1984	0,32	0,32	0,60	0,35	0,35	0,61	0,42	0,41	0,65
1985	0,32	0,32	0,54	0,34	0,34	0,54	0,43	0,42	0,62
1986	0,44	0,44	0,61	0,45	0,45	0,59	0,52	0,51	0,66
1987	0,37	0,37	0,55	0,33	0,33	0,46	0,55	0,54	0,67
1988	0,42	0,42	0,56	0,38	0,39	0,51	0,61	0,60	0,71
1989	0,38	0,38	0,50	0,38	0,38	0,50	0,62	0,60	0,73
1990	0,36	0,38	0,48	0,35	0,37	0,47	0,62	0,60	0,73
1991	0,35	0,38	0,45	0,33	0,37	0,45	0,62	0,61	0,72

* a maquiladora ipar nélkül.

** az USA tükörstatisztikái alapján.

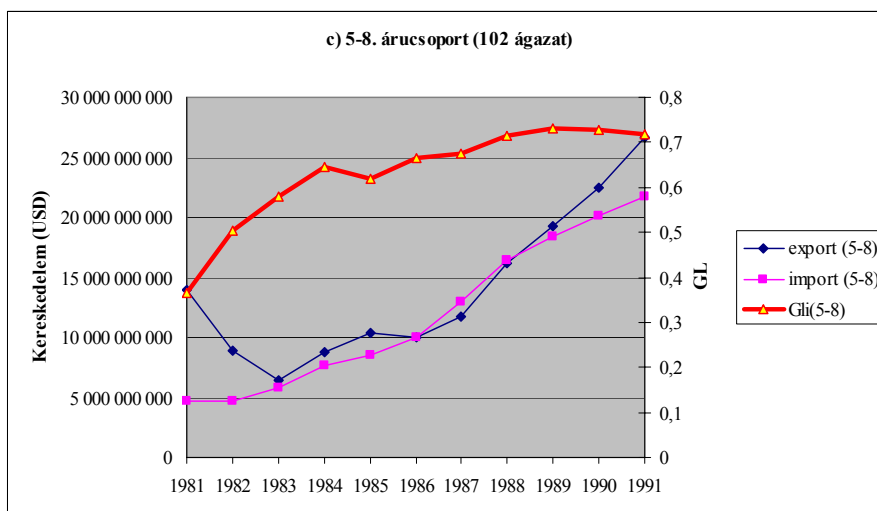
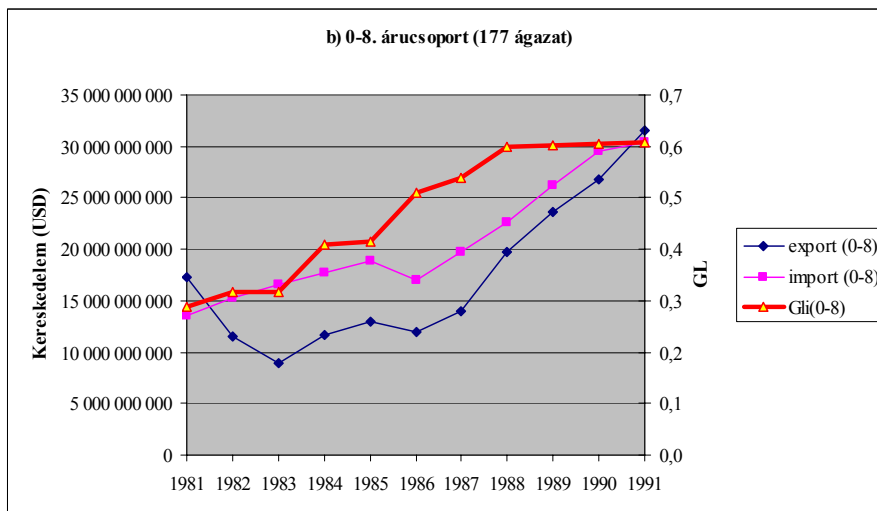
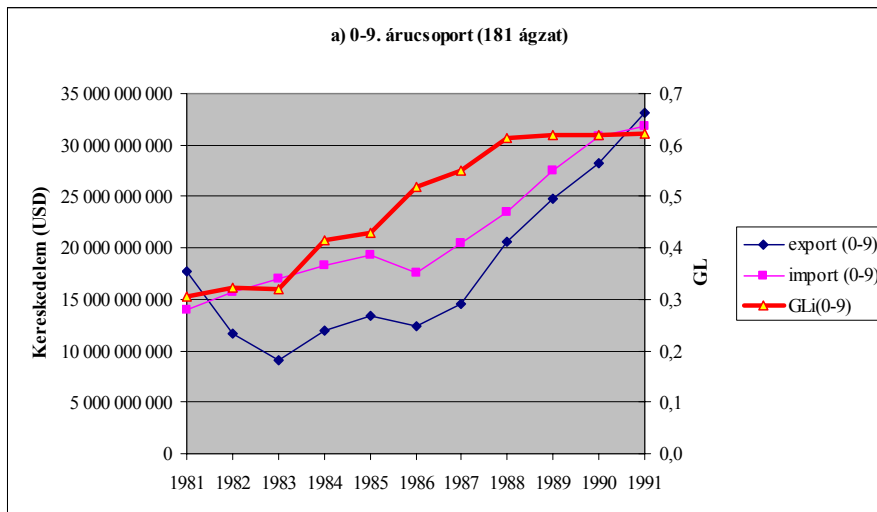
Forrás: saját számítások.

Az iparágak koncepciójának leginkább megfelelő, így az empirikus tanulmányokban leggyakrabban alkalmazott SITC háromjegyű adatok alapján számított Grubel–Lloyd-mutatók egyértelműen arra utalnak, hogy a két ország közötti kereskedelem az 1980-as évek második felében, szerkezetét tekintve már nem ítéltető meg pontosan a pusztán a kereskedelmi partnerek közötti különbségekre alapozó tradicionális nemzetközi közgazdaságtani modellek alapján.

A nyilvánvalóan számottevő relatív termelékenységi és tényezőellátottságbeli különbségek mellett ahogyan a dolgozat további részeiben azt még bemutatom más, olyan tényezők is motiválják a kereskedelmi áramlásokat, amelyek szétfeszítik a ricardói és a Heckscher–Ohlin-féle modellek kereteit. A legfontosabb ilyen tényezők a növekvő skáláhozadékból származó előnyök kihasználása, az agglomerációs hatások felerősödése és legfőbbképpen a két ország közötti termelésmegosztás – multinacionális vállalatokhoz is kötődő – elmélyülése.

²⁴⁸ Ezekről bővebben lásd Erdey (2006b).

39/a-c ábra: Az Egyesült Államok és Mexikó ágazaton belüli kereskedelme, 1981-1991
SITC Rev. 1., háromjegyű bontás az USA tükörstatisztikái alapján



Forrás: saját számítások.

A Mexikó és az Egyesült Államok közötti iparágon belüli kereskedelem mutatói elérték azt a szintet, amelyet a 2. fejezetben bemutatott és rendszerezett empirikus vizsgálatok a fejlett gazdaságok közötti kereskedelmi áramlások esetében mértek²⁴⁹. Ez egyértelműen arra utal, hogy az unilaterális és a GATT-csatlakozással multilaterálissá váló külgazdasági liberalizáció és általában a stabilizációs programok által kiváltott szerkezeti alkalmazkodás, látszatra, a fejlett országok közötti gazdasági integrációéhoz hasonló, ágazaton belüli szakosodási folyamatokat indított el, szemben a partnerek közötti különbségek alapján várt erőteljes ágazatok közötti specializációval.

7.2. Ágazaton belüli kereskedelem Mexikóban 1992 és 2003 között – részletes vizsgálatok

Az 1990-es évek elejétől kezdve Mexikó kereskedelempolitikája megváltozott, megjelent, majd meghatározóvá vált a regionális integrációs egyezmények segítségével történő liberalizáció, melynek központi eleme az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény megkötése és életbe lépése volt. A NAFTA-nak is köszönhetően felgyorsult a működőtőke-áramlás, és jelentős mértékben dinamizálódott az ország részvétele a nemzetközi termelésmegosztásban, amit jól tükröznek a maquiladora ipar adatai. A kedvező változások mellett Mexikó több gazdasági sokkot is átélt az időszakban, amelyek közül kiemelkedik az 1994-1995-ös pezó-válság, az ország 1929 utáni történetének legmélyebb krízise, az 1998-as kisebb megrázkódtatás, amely az olajárak csökkenése és a nemzetközi pénzügyi válság hatásaként jelentkezett, illetve a 2001-2004 közötti visszaesés, amely elsősorban az Egyesült Államok gazdasági növekedésének megtorpanásával, illetve Mexikó nemzetközi versenyképességének romlásával hozható összefüggésbe.

A korszak ágazaton belüli kereskedelmi adatainak elemzése során már kevesebb, az alapadatokat tekintő kihívással kellett megküzdenem, mint az előző, 1980-1991-es periódus esetében, mivel előbbiek már a maquiladora ipar áramlásait is tartalmazzák. Az analízis során így elsősorban azokat, a 2.4. alfejezetben már részletesen ismertetett problémákat kellett megoldanom, amelyek elsősorban az intraindusztriális kereskedelem mérési módszertanából adódnak.

Vizsgálatomban először a Grubel–Lloyd-mutató segítségével elemzem Mexikó ágazaton belüli kereskedelmét globálisan és legfontosabb külkereskedelmi partnereivel – ezek közül is kiemelten az Egyesült Államokkal – általában és szektoriális bontásban is. Kitérek a földrajzi és az aggregációs torzításra és a belőlük nyerhető konklúziókra. Megvizsgálom az intraindusztriális áramlásokat tényezőintenzitás szerint is, majd szétbontom őket horizontális

²⁴⁹ Lásd még Gonzalez–Velez (1995) munkáját.

és vertikális összetevőkre. A fejezetet a marginális mutatók elemzése és a konjunktúraciklusok összehangolódásával kapcsolatos tapasztalatok zárják. Ezt követően kerül sor a végső konklúziók levonására.

7.2.1. A Grubel–Lloyd mutatók

A 40/a-c ábra Mexikó kereskedelmének globális multilaterális Grubel–Lloyd-indexeit mutatja be a vizsgált periódusban. A kereskedelem rendkívül dinamikus bővülését – az export 1992 és 2003 között folyóáron, dollárban számolva 3,58-szorosára, az import 2,77-szeresére növekedett – nem követte az ágazaton belüli kereskedelem súlyának növekedése. A *GL* mutató a különböző áruosztályok szerinti csoportosításokat vizsgálva²⁵⁰, a korszak egészét tekintve, meglehetősen stabilan viselkedett, mindössze 4-8 százalékponttal növekedett. Mindazonáltal megállapíthatjuk, hogy a globális multilaterális adatok alapján Mexikó kereskedelmének több mint fele iparágon belüli, a feldolgozóiparban az arány a hatvan százalékot is meghaladja. Az ábrázolt mennyiségek 1991-ről 1992-re történő jelentős megugrása a maquiladora kereskedelmi adatok beépülésével magyarázható.

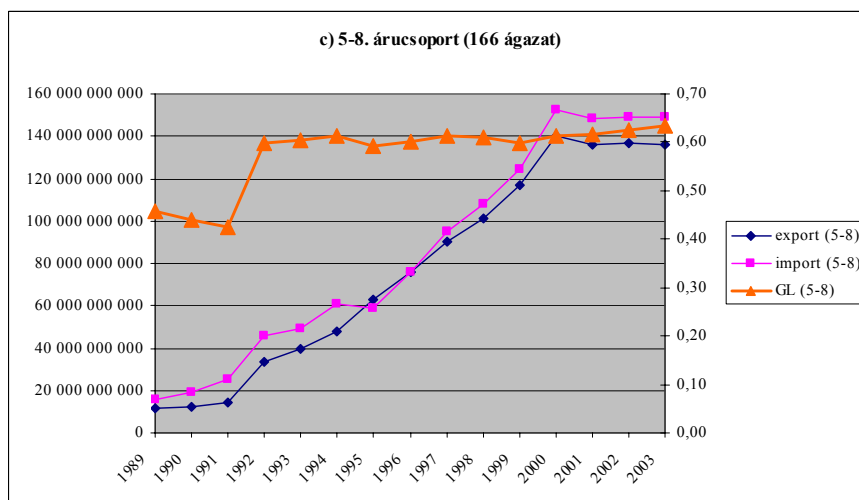
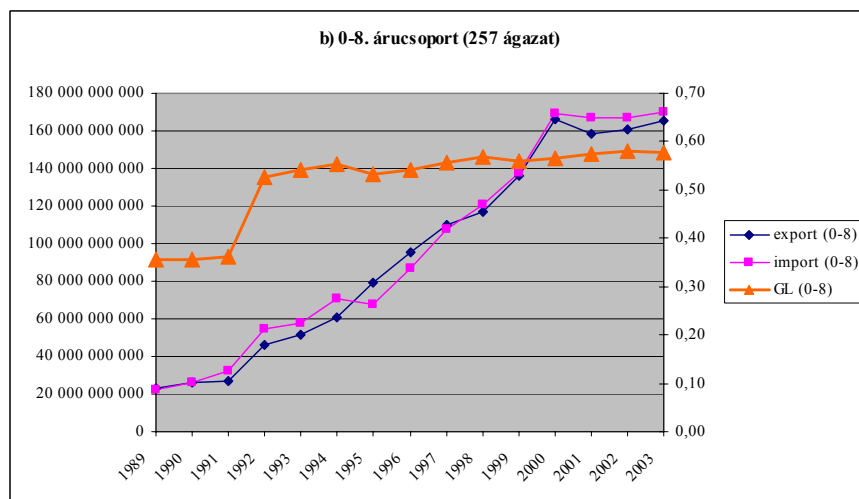
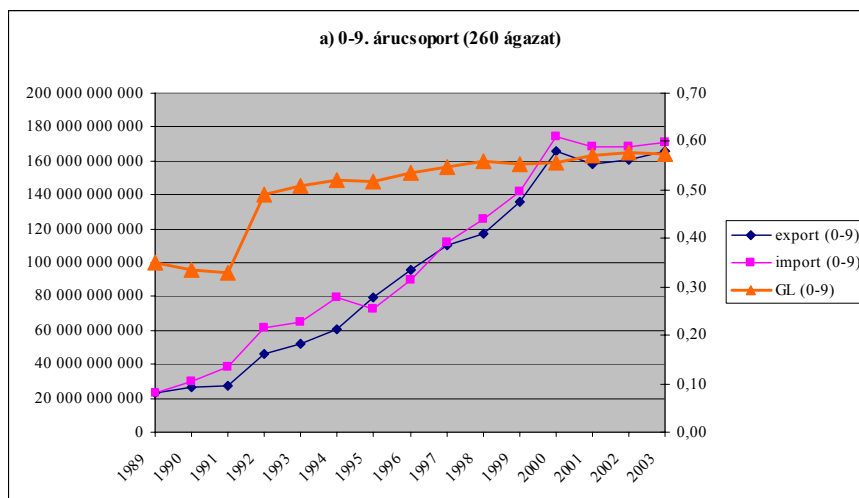
A tendenciák pontos feltárásának érdekében a bemutatott adatok elemzése során tekintettel kell lenni az ágazati tendenciákra és a módszertani fejezetben bemutatott földrajzi, aggregációs (szektoriális) és a kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó torzításokra is, melyek vizsgálatára az alábbiakban kerül sor.

7.2.2. Mexikó iparágon belüli kereskedelme ágazati bontásban

Az ágazati tendenciák vizsgálata során, mivel számításaim több eltérő számbavételi rendszer, elsősorban a SITC Rev. 3. és a HS 1992 alapján készültek, olyan ágazati bontás alkalmazására volt szükség, melynek segítségével az adatok összevethetősége biztosított. A választott, tizennégy ágazatból álló struktúra korrespondancia-rendszerének elkészítése során *Fontagné–Freudenberg–Péridy (1997:131-132)*, *Chiarlone (2000:18-19)* és *Fukao–Ishido–Ito (2003:478)* munkáira támaszkodtam. Az ágazatok export-import tendenciáit, részesedésüket Mexikó külkereskedelmében és globális multilaterális Grubel–Lloyd-indexeket a 41. ábra mutatja be.

²⁵⁰ Annak ellenére, hogy itt is a SITC 3 számjegyű bontást használom, a korábbi adatokéhoz képest nagyobb a statisztikai dezaggregáció szintje, mivel az itt használt, frissebb SITC Rev. 3. kiadás mélyebb bontásban közli a kereskedelmi adatokat, mint az előző alfejezetben alkalmazott SITC Rev. 1. nomenklátúra.

40/a-c ábra: Mexikó globális, multilaterális ágazaton belüli kereskedelme, 1992-2003 (SITC Rev. 3., háromjegyű bontás)



Forrás: saját számítások.

Ahogy az ábrán is láthatjuk, az 1992-2003 közötti időszakban Mexikó globális külkereskedelmi forgalmában a maquiladora iparban érintett villamosgépgyártás (24,1%), a nemvillamosgép-gyártás (14,0%), a közúti jármű-gyártás (11,6%) átlagos részesedése volt a legmagasabb, őket a vegyipar (10,0%), a kitermelő ágazatok (6,9%) és a textil- és bőripar követte (6,7%).

Az ágazatok közül a közlekedésszükséglet-gyártás tudta leginkább növelni részesedését a külkereskedelmi forgalomban (2003-ban az az 1992-es 184 százaléka volt), ezt a nemvillamosgép-gyártás (122%), a professzionális termékek gyártása (117%) és a villamosgépgyártás követi (114%).

A 2001-2004 közötti visszaesést a nagy ágazatok közül leginkább a villamosgépgyártás és elektronikai ipar, illetve a textil- és bőripar érezte meg, előbbi összforgalma 2003-ban folyó áron a 2000. évinek csak 84,6, utóbbié 88,6 százaléka volt. A kisebb részesedésű ágazatok közül a legszámottevőbb visszaesést az egyéb közlekedési eszközök gyártása (65,9%) szenvedte el. Az elektronikai, illetve a bőr- és textilipar visszaesése egyértelműen Mexikó versenyképességi problémáival magyarázható, ahogyan azt a maquiladorákról szóló fejezetben már láthattuk. Az ezekben a szektortokba irányuló beruházásokat leginkább az ázsiai országok, közülük is kiemelten Kína, illetve a textil- és ruházati ipar esetében az ázsiai régió mellett Közép-Amerika és a Karib-térség – amely sikerrel csökkentette az amerikai (USA) piacon a Mexikóval szembeni, a NAFTA-nak tulajdonítható preferenciális hátrányát – szívtá el.

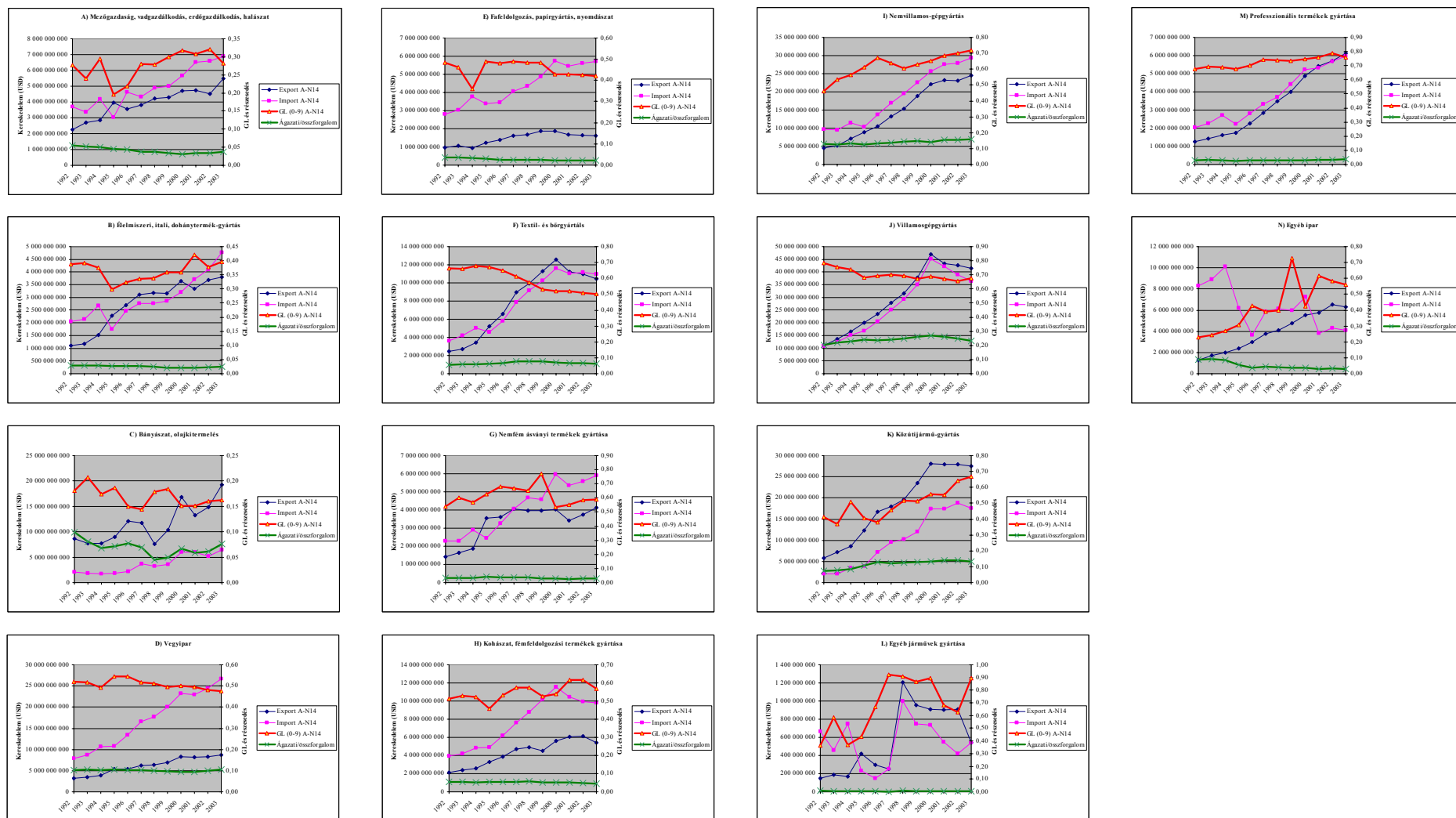
Az ágazatokat iparágon belüli kereskedelmük szintje és az összforgalomból való részesedésük alapján a 34. táblázatban látható módon soroltam osztályokba.

34. táblázat: Mexikó globális multilaterális ágazaton belüli kereskedelme ágazati bontásban, 1992-2003 (időszaki átlagos adatok alapján)

Részesedés az összforgalomból/IIIT	Alacsony (GL<0,3)	Közepes (0,3≤GL≤0,5)	Magas (GL>0,5)
Alacsony (részesedés<5%)	A) Mezőgazdaság, ...	B) Élelmiszer-, ital-, dohánygyártás	G) Nemfém ásványi termékek gyártása L) Egyéb járművek gyártása M) Professzionális termékek gyártása
Közepes (5%≤részesedés≤10%)	C) Bányászat, olajkitermelés E) Fafeldolgozás, papírgyártás...	N) Egyéb ipar	F) Textil- és bőrgyártás H) Kohászat és fémfeldolgozási termékek gyártása
Magas (részesedés>10%)			D) Vegyipar I) Nemvillamosgép-gyártás J) Villamosgépgyártás L) Közúti jármű-gyártás

Forrás: saját számítások

41. ábra: Mexikó ágazaton belüli kereskedelme ágazati megosztásban, globális multilaterális GL indexek (SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)



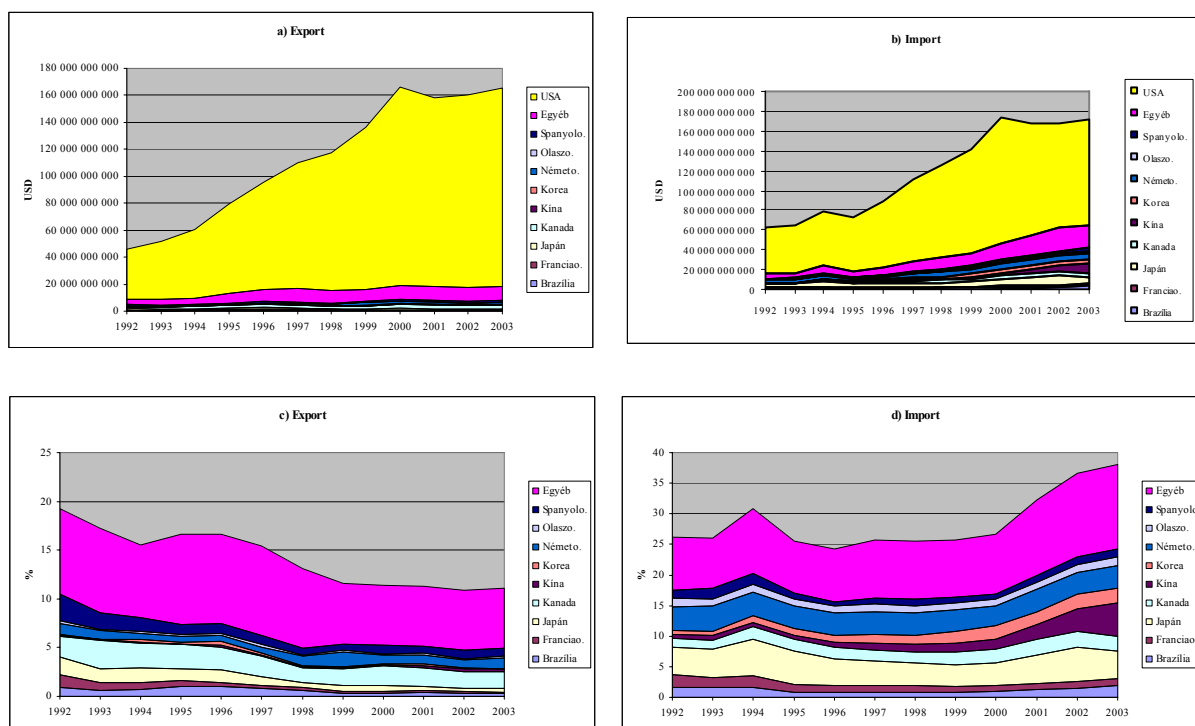
Forrás: saját számítások.

A tizennégy vizsgált ágazatból nyolcban az ágazaton belüli áramlások túlsúlya volt tapasztalható az ágazatok közöttivel szemben. A magas forgalmi részesedéssel és magas ágazaton belüli kereskedelemmel jellemezhető iparágak a vegyipar kivételével megegyeznek a maquiladora ipar legjelentősebb ágazataival. A tendenciákat tekintve a fafeldolgozás és papíripar, a vegyipar, és a villamosgépgyártás csökkenő Grubel–Lloyd-mutatóira kell felhívni a figyelmet. Az esés a leglátványosabb a textil- és bőriparban volt, utalva arra, hogy itt lehettek a legmagasabbak az alkalmazkodási költségek.

7.2.3. A földrajzi torzítás

A földrajzi torzítás kiszűrésének érdekében a multilaterális adatok mellett bilaterális adatok súlyozott átlagaként is kiszámítottam a Grubel–Lloyd-indexeket mindazon országok figyelembe vételével, amelyek részesedése Mexikó külkereskedelmi forgalmában meghaladta az egy százalékos mértéket, illetve az exportban vagy az importban a két százalékot. Összességét tekintve ez tulajdonképpen azt jelenti, hogy az ország, az időszakot tekintve, tíz legfontosabb külkereskedelmi partnerét, Braziliát, az Egyesült Államokat, Franciaországot, Japánt, Kanadát, Kínát, Koreát, Németországot, Olaszországot és Spanyolországot vontam be a vizsgálatba. Részesedésüket Mexikó importjában és exportjában a 42/a-d ábra mutatja be.

42/a-d ábra: Mexikó kivitelének és behozatalának relációs szerkezete



Forrás: saját számítások.

Az ábra a) és b) részét vizsgálva feltűnik az Egyesült Államok domináns súlya az exportban, ami az 1992-es 80,71 százalékról 2003-ra 88,89 százalékra emelkedett. A részarány az import esetében is jelentős, de csökkenő: 74,83 százalékról 61,93 százalékra esett vissza.

A tendenciák jobb nyomon követhetőségének érdekében a c) és d) részárak az Egyesült Államok nélkül mutatják be a legfontosabb partnerek részesedését. Itt a legszámottevőbb mértékű változásként Kína súlyának növekedését emelhetjük ki az importoldalán: 0,65-ről 5,49 százalékra.

A részletesebben be nem mutatott országok súlya, amely egyenként – ahogyan azt az országok kiválasztási kritériumainál említettem – az összforgalomban egyetlen évben sem éri el az egy százalékot, illetve export vagy importoldalán a két százalékot, az exportban 6,13 és 8,85, az importban 8,16 és 13,79 százalék között ingadozott. A tíz vizsgált partnerország részesedése az összforgalom 89,97 és 92,12 százaléka között mozgott.

A 43/a-c ábra és a 35. táblázat a földrajzi torzítástól megtisztított, bilaterális kereskedelmi adatok alapján számított globális Grubel–Lloyd-indexeket mutatja be. Az eredmények, várakozásaimnak megfelelően némiképpen eltérnek a multilaterális alapokon kalkulált mutatóktól.

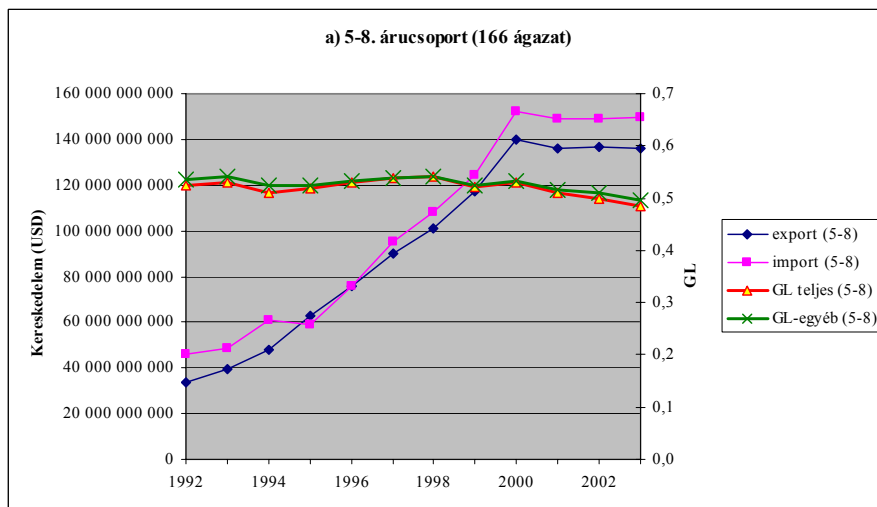
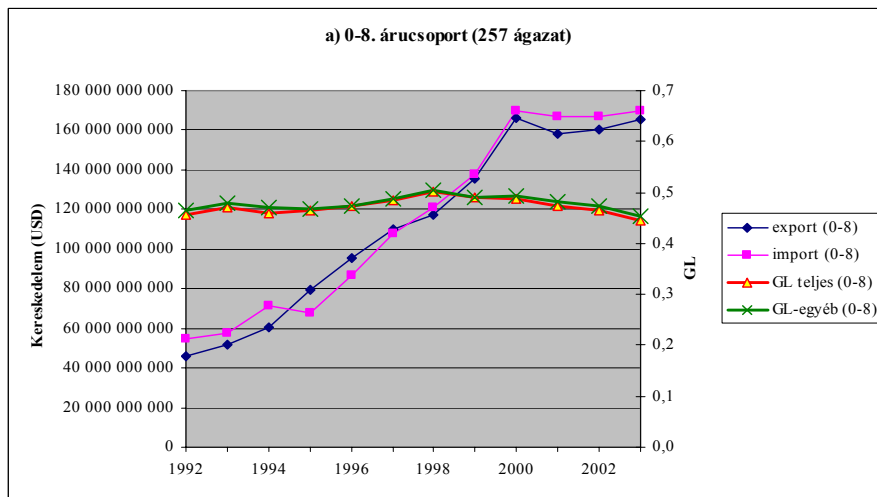
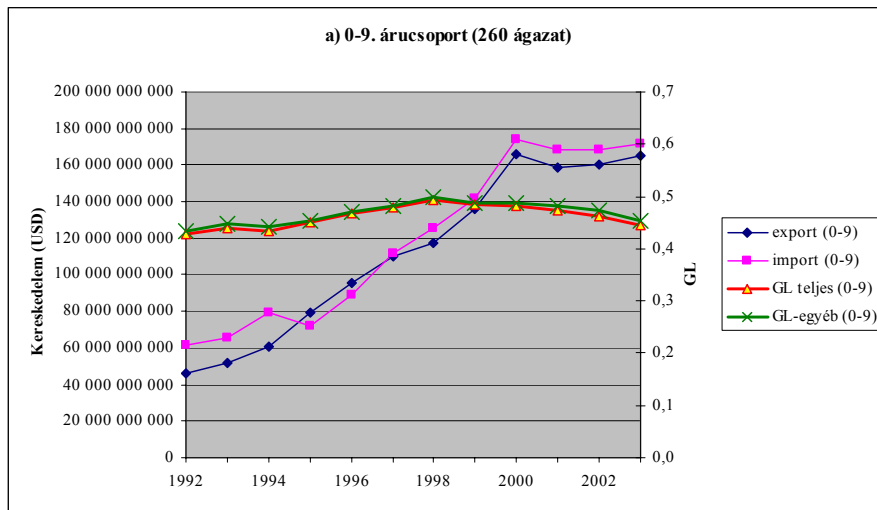
35. táblázat: Mexikó globális multilaterális és bilaterális adatok alapján számított Grubel–Lloyd-indexei, 1992–2003 (SITC Rev 3., háromjegyű bontásban)

Év	Multilaterális adatok alapján			Bilaterális adatok alapján az egyéb kategóriával együtt			Bilaterális adatok az egyéb kategória nélkül		
	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)
1992	0,49	0,53	0,60	0,43	0,46	0,52	0,43	0,47	0,54
1993	0,51	0,54	0,61	0,44	0,47	0,53	0,45	0,48	0,54
1994	0,52	0,55	0,61	0,43	0,46	0,51	0,44	0,47	0,52
1995	0,52	0,53	0,59	0,45	0,46	0,52	0,45	0,47	0,52
1996	0,53	0,54	0,60	0,47	0,47	0,53	0,47	0,47	0,53
1997	0,55	0,56	0,61	0,48	0,49	0,54	0,48	0,49	0,54
1998	0,56	0,57	0,61	0,49	0,50	0,54	0,50	0,50	0,54
1999	0,55	0,56	0,60	0,48	0,49	0,52	0,49	0,49	0,52
2000	0,56	0,57	0,61	0,48	0,49	0,53	0,49	0,49	0,53
2001	0,57	0,57	0,62	0,47	0,47	0,51	0,48	0,48	0,52
2002	0,58	0,58	0,63	0,46	0,46	0,50	0,47	0,47	0,51
2003	0,58	0,58	0,63	0,44	0,45	0,49	0,45	0,45	0,50

Forrás: saját számítások.

Mind a táblázat, mind az ábra közli a bilaterális alapokon számított *GL* indexeket a tíz legfontosabb partneren kívüli országok figyelembe vételével és azok nélkül is. A két csoport között nem találunk számottevő különbséget, amely azt mutatja, hogy ha az egyéb kategóriát egy csoportként kezeljük, tulajdonképpen multilaterális indexeket számítunk rá és ezeket súlyúknak megfelelően beépítjük a globális indexekbe, már nem okozunk további szignifikáns földrajzi torzítást.

43/a-c ábra: Mexikó globális, bilaterális kereskedelmi adatokon nyugvó GL indexei, 1992-2003
(SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)



Forrás: saját számítások.

A multi- és bilaterális alapokon számított indexek összevetésekor két különbségre kell mindenképpen felhívni a figyelmet. Az egyik megfelel a mérési módszertan sajátosságaiból adódó hipotézisünknek – a multilaterális indexek ténylegesen tartalmazzak földrajzi torzítást: a kétoldalú alapokon számított indexek 6-15 százalékponttal alacsonyabbak a sokoldalú alapokon kalkuláltaknál.

A földrajzi torzításnak Mexikó esetében két egymással is összefüggő és igen kézenfekvő magyarázata van. Az ágazaton belüli kereskedelemben számottevő szerepet játszó maquiladora ipar döntően importált alapanyagokat és közbülső termékeket dolgoz fel és exportál. A behozott inputok származási és az exportált outputok célországa azonban természetesen nem mindig esik egybe – az amerikai (USA) inputból készült termékek egy része Kelet-Ázsiába és Európába kerül, illetve fordítva az utóbbiakból származó alapanyagokból, félkész termékekből, alkatrészekből előállított, továbbfeldolgozott termékek célországa legtöbbször az Egyesült Államok. Hasonló mondható el a 3. és a 6.2.3. fejezetben elemzett, Mexikóba irányuló vertikális működőtőke-befektetésekről (ezek jelentős részének célpontja éppen a maquiladora szektor) és exportugródeszka beruházásokról, mely utóbbiak célja az amerikai (USA) vagy kanadai piacra való, a NAFTA kereteit kihasználó – tehát a szigorú származási szabályoknak is megfelelő – preferenciális bejutás. Ezek az áramlások természetesen csak akkor jelentkeznek intraindusztriális kereskedelemként, ha az inputok feldolgozásuk során nem változnak meg olyan mértékben, hogy a statisztikai aggregáció egy adott szintjén outputként már más iparághoz tartozzanak. A földrajzi torzítás itt tehát egyszerűen a termelési lánc vertikális szétszabdálásából és nemzetközi kihelyezéséből, a fragmentációból adódik, illetve abból, hogy a termékcsoportosítás egy adott fokán ezek az input-output áramlások ágazaton belüli kereskedelemként jelentkeznek.

A multi- és bilaterális adatok közötti másik különbség az ágazaton belüli kereskedelem tendenciáit is érinti. A földrajzi torzítástól megtisztított adatok, összhangban a továbbiakban ismertetendő vizsgálataimmal, azt mutatják, hogy az ágazaton belüli kereskedelem enyhén növekvő tendenciája csak 1998-ig tartott. A *GL* index 1992-1998 között az egyéb országok kategóriáját is figyelembe véve, a vizsgált árucsoportok függvényében, 2-7 százalékponttal növekedett, azt követően pedig 2003-ig körülbelül öt százalékponttal csökkent. Az utóbbi időszakban tehát a tradicionális erők – a Mexikó és kereskedelmi partnerei közötti különbségek – felerősödtek a kereskedelem szerkezetének alakításában, magasabb alkalmazkodási költségeket okozva.

7.2.4. Az aggregációs vagy szektoriális torzítás

Ahogy arra már a módszertani alfejezetben is rámutattam, e problémakör fő kérdése az, hogy mely termékeket tekintjük egy adott iparághoz tartozónak, azaz, hogy a számításokhoz a

termékcsoportosítás mely szintjét használjuk. Ha kevesebb csoportba soroljuk a külkereskedelemben résztvevő termékeket, az összkereskedelem nagyobb része fog iparágon belülinek minősülni, illetve fordítva. Az egyszerű *Grubel–Lloyd-mutatók* számítására az empirikus munkák legáltalánosabban elfogadott iparági osztályozása a SITC háromjegyű bontása. Jelen alfejezetben ennél részletesebb dezaggregációban is bemutatom az ágazaton belüli kereskedelem globális multilaterális mutatóit. A legfontosabb kérdés itt az aggregációs torzítás nagysága és az abból levonható következtetések voltak, illetve hogy e statisztikai probléma hatásának csökkentésével vajon eltérő tendenciák állnak-e elő a vizsgált időszakra, mint a már eddig bemutatott elemzésekben.

A 36. táblázat az aggregációs torzítást szemlélteti, Mexikó globális multilaterális *GL* indexeit SITC Rev 1. háromjegyű, SITC Rev 3. három- és ötjegyű, illetve HS 1992 hatjegyű bontásban bemutatva az 1992-2003 közötti időszakban²⁵¹.

A táblázat felső részéből megállapíthatjuk, hogy a vizsgált termékcsoportok számának fokozatos növelésével (a legvégletesebb esetben a kiinduló szám több mint huszonhét-szeresére való emelésével²⁵²) az időbeli változásokban nem tapasztalunk különbségeket. Az ágazaton belüli kereskedelem – súlyának alakulási irányait tekintve – minden bontásban ugyanazt a tendenciát követi, amelyről az előzőekben számot adtam.

36. táblázat: Az aggregációs (szektoriális) torzítás Mexikó ágazaton belüli kereskedelmében, 1992-2003

Év	SITC Rev. 1. (háromjegyű bontás)			SITC Rev. 3. (háromjegyű bontás)			SITC Rev. 3. (ötjegyű bontás)			HS 1992 (hatjegyű bontás)		
	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-99)	GL (0-98)	GL (25-98)
	181	177	102	260	257	166	3117	3112	2400	5024	5023	4329
	ágazat	ágazat	ágazat	ágazat	ágazat	ágazat	termék	termék	termék	termék	termék	termék
1992	0,52	0,56	0,64	0,49	0,53	0,60	0,34	0,36	0,42	0,31	0,33	0,35
1993	0,54	0,57	0,65	0,51	0,54	0,61	0,36	0,38	0,44	0,33	0,35	0,37
1994	0,55	0,59	0,65	0,52	0,55	0,61	0,38	0,40	0,46	0,35	0,37	0,39
1995	0,56	0,58	0,65	0,52	0,53	0,59	0,38	0,39	0,44	0,36	0,37	0,39
1996	0,58	0,59	0,66	0,53	0,54	0,60	0,40	0,40	0,45	0,37	0,38	0,40
1997	0,60	0,61	0,68	0,55	0,56	0,61	0,42	0,42	0,47	0,40	0,40	0,42
1998	0,61	0,62	0,66	0,56	0,57	0,61	0,44	0,44	0,48	0,41	0,42	0,44
1999	0,60	0,61	0,65	0,55	0,56	0,60	0,43	0,44	0,48	0,41	0,41	0,43
2000	0,61	0,61	0,67	0,56	0,57	0,61	0,44	0,45	0,50	0,42	0,43	0,44
2001	0,62	0,62	0,67	0,57	0,57	0,62	0,46	0,46	0,50	0,43	0,44	0,45
2002	0,62	0,62	0,68	0,58	0,58	0,63	0,46	0,46	0,51	0,44	0,44	0,46
2003	0,62	0,63	0,69	0,58	0,58	0,63	0,45	0,45	0,51	0,44	0,44	0,45
Osztályozás/bontás	SITC Rev. 1. háromjegyű			SITC Rev. 3., három-jegyű			SITC Rev. 3., ötjegyű			HS 1992, hatjegyű		
SITC Rev. 1., háromjegyű				3-7			16-22			18-30 (22-23)		
SITC Rev. 3., háromjegyű				–			11-18			13-25 (19-20)		
SITC Rev. 3., ötjegyű				–			–			1-8 (3-3)		

A zárójeles értékek a HS 1992 (25-98) csoport adatainak figyelmen kívül hagyásával kerültek kiszámításra.
Forrás: saját számítások.

²⁵¹ A HS szerinti bontásban a 0-99 kétszámjegyű termékcsoportok a teljes kereskedelemnek, a 0-98 termékcsoportok az egyéb, máshová be nem sorolt termékek nélküli teljes kereskedelemnek, a 25-99 termékcsoportok pedig az ipari termékek kereskedelmének felelnek meg. A HS 25-99 és a SITC 5-8 adatokra vonatkozó számítások közvetlenül tehát nem hasonlíthatók össze.

²⁵² A közvetlenül is összehasonlítható háromjegyű SITC Rev. 1. (0-9) és a HS 1992 (0-99) esetében.

Az intraindusztriális kereskedelem arányát tekintve várakozásaimnak megfelelő adatokat kaptam, a dezaggregáció szintjének mélyülésével az indexek egyre alacsonyabbak, ötjegyű bontásban már 0,5 alattiak.

A 36. táblázat alsó része bemutatja, hogy a csoportosítás adott szintjéről egy másikra lépve a GL mutatók milyen (minimális és maximális) százalékpontos csökkenésen mentek keresztül. Láthatjuk tehát, hogy például SITC Rev. 3. háromjegyű csoportosítás helyett ötjegyűt alkalmazva a Grubel–Lloyd-indexek 11-18 százalékpont közötti mértékben csökkentek. A jelentős különbségek igazolják azt a hipotézisemet, mely szerint Mexikó ágazaton belüli kereskedelme nem tipikus, jelentős mértékben importált közbülső termékek feldolgozást követő reexportjából áll össze²⁵³. Adataim azt mutatják, hogy ahogyan a dezaggregáció szintjének növelésével csökken annak valószínűsége, hogy az importált alapanyag, közbülső termék és a belőle készült feldolgozott termék egy iparághoz tartozik, úgy csökken, erőteljesen, az ágazaton belüli kereskedelem indexe is. A 37. táblázat az aggregációs és a földrajzi torzítást ágazati bontásban mutatja be.

A földrajzi torzítás magas aránya a villamosgépgyártásban egyértelmű támogatást nyújt az exportugródeszka-beruházásokkal kapcsolatos feltevéseimnek, hiszen tudjuk, hogy ebben a szektorban, a legmagasabb az amerikai piacra termelő japán befektetések aránya a maquiladora iparban²⁵⁴. Az aggregációs torzításra kapott számok is összhangban vannak eddigi feltevéseimmel, némi meglepetést csak a mezőgazdaságban tapasztalható kiugró szám okoz, amely további vizsgálatokat igényel.

37. táblázat: Átlagos aggregációs és földrajzi torzítás Mexikó ágazaton belüli kereskedelmében, 1992-2003 (százalékpont)

Ágazat	Földrajzi torzítás	Aggregációs torzítás	Összesen
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdálkodás, halászat	5,41	16,35	21,76
Élelmiszer- ital-, dohánytermék-gyártás	8,71	7,02	15,73
Bányászat, olajkitermelés	3,88	7,76	11,64
Vegyipar	8,8	14,98	23,78
Fafeldolgozás, papírgyártás, nyomdászat	2,51	14,91	17,42
Textil- és bőrgyártás	8,99	11,36	20,35
Nemfém ásványi termékek gyártása	9,8	19,92	29,72
Kohászat, fémfeldolgozási termékek gyártása	3,93	19,22	23,15
Nemvillamosgép-gyártás	9,43	13,65	23,08
Villamosgépgyártás, elektronikai ipar	11,15	18,74	29,89
Közúti jármű-gyártás	4,81	9,37	14,18
Egyéb járművek gyártása	9,7	25,34	35,04
Professzionális termékek gyártása	8,33	20,52	28,85
Egyéb ipar	11,33	14,62	25,95

Forrás:saját számítások.

A magas aggregációs torzítás egyértelműen alátámasztja hipotézisemet, mely szerint az ágazaton belüli kereskedelem magas, a fejlett országokéhoz hasonló aránya Mexikó esetében

²⁵³ Lásd még Shelburne (2002) tanulmányát és az OECD (2002b:160) 4. lábjegyzetét.

²⁵⁴ Földrajzilag döntően Baja California államban koncentrálódva.

nem magyarázható önmagában az Észak–Észak közötti intraindusziális kereskedelem szokásos motivációival. Jelen esetben a magas globális multilaterális indexekben jelentős szerepet játszik a nemzetközi termelésmegosztás, azaz a különböző feldolgozottsági szintű termékek kereskedelme, amely a dezaggregáció kevésbé mély szintjein, mint a szokásosan alkalmazott SITC háromjegyű bontásban, iparágon belüli kereskedelemnek mutatkozik. A probléma vizsgálatára a Mexikó és az Egyesült Államok közötti ágazaton belüli kereskedelem elemzése során még visszatérek.

7.2.5. Mexikó ágazaton belüli kereskedelme relációs bontásban

Ebben az alfejezetben az ország és legfontosabb külkereskedelmi partnerei közötti bilaterális ágazaton belüli kereskedelmet elemzem. A Mexikó és az Egyesült Államok közötti iparágon belüli kereskedelem vizsgálatára különleges fontossága miatt önálló alfejezetben még részletesebben is kitérek. A kereskedelem tendenciáját és a Grubel–Lloyd-indexeket a 44. ábra mutatja be országonként. Az ágazaton belüli kereskedelem súlyát tekintve három jelentősebb csoport rajzolódik ki (lásd még a 38. táblázatot).

A Koreával, Japánnal, Kínával, Olaszországgal, Franciaországgal és Spanyolországgal folytatott kereskedelemben az ágazaton belüli kereskedelem súlya alacsony, az áramlásokat döntően az országok közötti különbségek, azaz a tradicionális erők határozzák meg, amiben vélhetően jelentős szerepet játszik a partnerek közötti földrajzi távolság is.

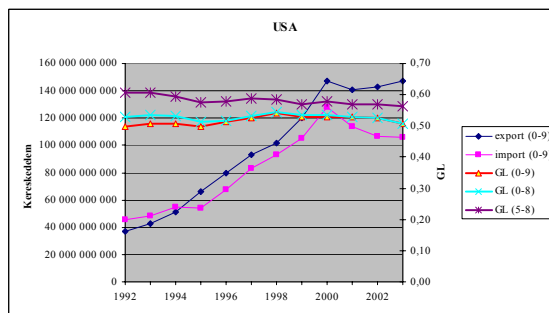
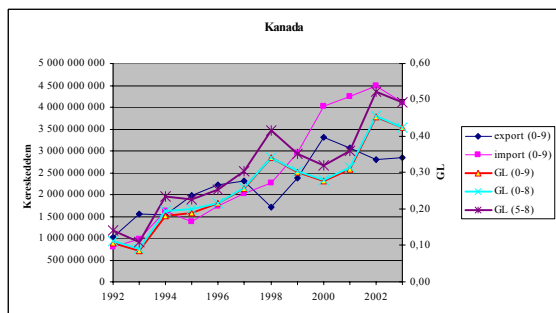
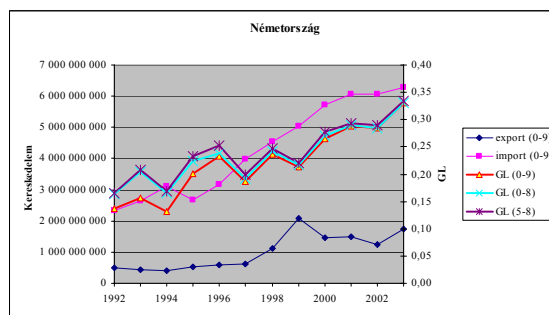
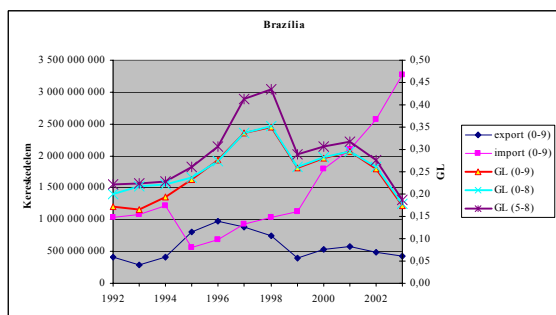
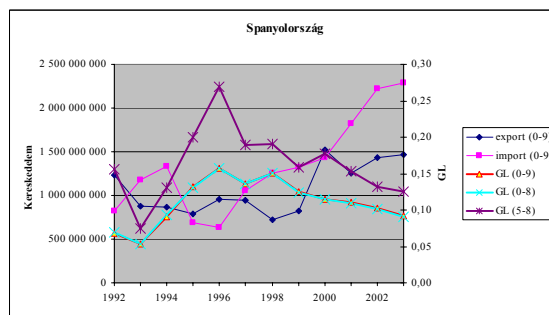
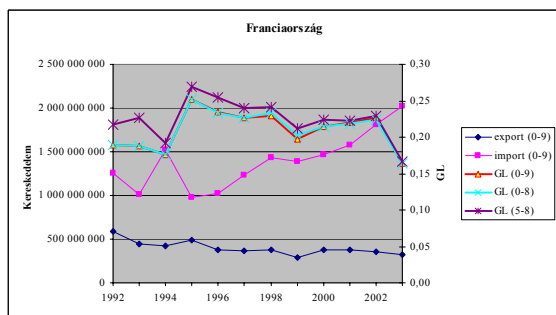
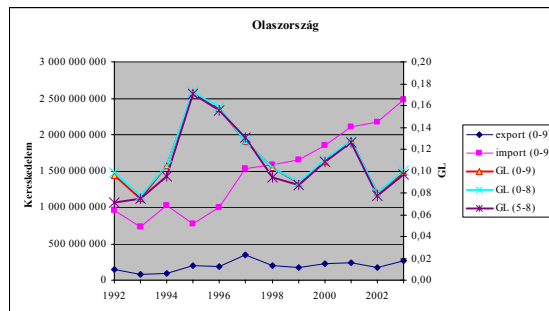
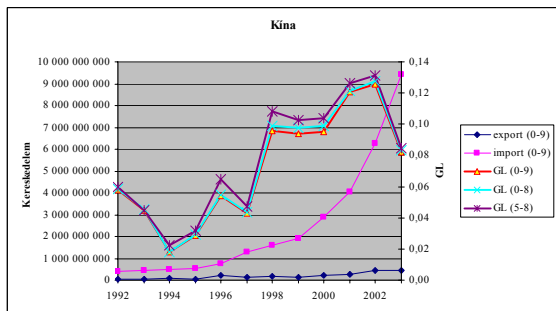
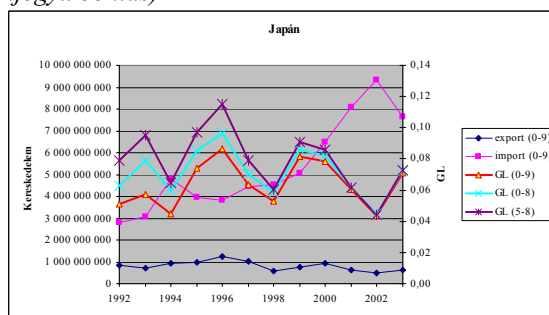
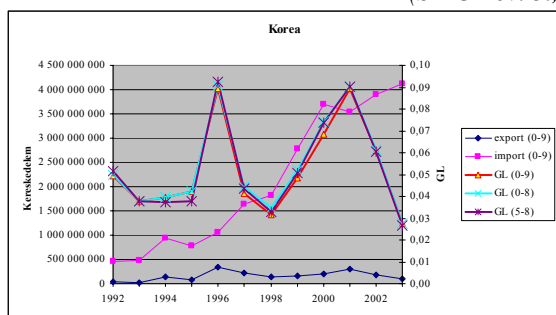
Brazília esetében a *GL* mutatók közepes szintről csökkenő, Németország esetében pedig súlyát tekintve növekvő ágazaton belüli kereskedelmet jeleznek. Az intraindusziális kereskedelem aránya Kanada és főleg a legjelentősebb külkereskedelmi partner, az Egyesült Államok esetében a legmagasabb.

38. táblázat: Időszaki átlagos Grubel–Lloyd-indexek a Mexikó és legfontosabb külkereskedelmi partnerei közötti kereskedelemben, 1992-2003 (SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)

Ország	Átlagos részesedés a külkereskedelmi forgalomban (%)	GL (0-9) 260 ágazat	GL (0-8) 257 ágazat	GL (5-8) 166 ágazat
Brazília	1,33	0,25	0,26	0,29
Franciaország	1,71	0,21	0,21	0,22
Japán	3,39	0,06	0,07	0,08
Kanada	1,69	0,26	0,27	0,31
Kína	0,42	0,07	0,07	0,08
Korea	0,47	0,05	0,05	0,05
Németország	2,60	0,22	0,24	0,24
Olaszország	1,02	0,11	0,11	0,11
Spanyolország	1,90	0,11	0,11	0,16
USA	76,77	0,52	0,53	0,58

Forrás: saját számítások.

44. ábra: Mexikó ágazaton belüli kereskedelme relációs bontásban, 1992-2003
(SITC Rev. 3., háromjegyű bontás)



Forrás: saját számítások.

A területi korlátok miatt az ágazaton belüli kereskedelem iparági jellemzőinek részletes bemutatásától az egyes partnerek esetében eltekintek, azokról csak rövid szöveges összefoglalást adok,²⁵⁵.

Az Egyesült Államokon kívüli partnerekkel számottevő mértékű ágazaton belüli kereskedelem az élelmiszer-, ital- és a dohánytermékek gyártásában Spanyolországgal, a bányászatban és olajkitermelésben Olaszországgal, a vegyiparban Brazíliával, a textil- és bőrgyártásban Franciaországgal és Kanadával, a kohászatban és fémfeldolgozásban Kanadával, a villamosgépgyártásban Franciaországgal és Kanadával, a közútjárműgyártásban Franciaországgal, Németországgal és Spanyolországgal, a professzionális termékek gyártásában pedig Brazíliával és Németországgal alakult ki az 1992-2003 közötti időszakban. A legtöbb ágazat esetében – korábbi következtetéseimmel összhangban – az USA kivételével minden relációban alacsony ágazaton belüli kereskedelmet mértem. E sajátosság, illetve Egyesült Államok kiemelt szerepe mint Mexikó legfontosabb külkereskedelmi és termelésmegosztási partnere, legnagyobb működőtőke-befektetője, indokolja, hogy az ágazaton belüli kereskedelem tendenciáit a két ország bilaterális kereskedelmében a többi partnerénél is részletesebben megvizsgáljam.

7.3. Ágazaton belüli kereskedelem Mexikó és az Egyesült Államok között

7.3.1. A Grubel–Lloyd-indexekből levonható következtetések

A 7.1. alfejezetben már szó esett a Mexikó és Egyesült Államok közötti kereskedelem 1981-1991 közötti korszakáról, amelyet úgy összegeztem, mint egy olyan periódust a két ország közötti bilaterális áramlásokban, amikor rendkívül gyorsan növekedett az intraindusztriális kereskedelem. Az alábbi, 39. táblázat az 1992-2004. közötti időszakra készült számításaimmal kiegészítve mutatja be az adatokat.

Az iparágon belüli kereskedelem súlya a két ország között az 1981-1989 időszakban a maquiladorák áramlásait is tartalmazó amerikai tükörstatisztikák szerint megduplázódott. A legmagasabb indexek várakozásaimnak megfelelően a feldolgozóiparban alakultak ki. A tendenciákat a 39/a-c ábra mutatta be részletesebben.

²⁵⁵ Igény szerint az adatokat részletes formában is szívesen rendelkezésre bocsátom.

39. táblázat: Ágazaton belüli kereskedelem Mexikó és az Egyesült Államok között, 1981-2004 (Grubel–Lloyd-mutatók)

Ágazat/termék	USA tükör: SITC Rev. 1. háromjegyű			USA tükör: SITC Rev. 3. háromjegyű			USA tükör: SITC Rev. 1. ötjegyű			SITC Rev. 1. háromjegyű			SITC Rev. 3. háromjegyű			SITC Rev. 1. ötjegyű			SITC Rev. 3. ötjegyű			HS 1992 hatjegyű		
	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-9)	GL (0-8)	GL (5-8)	GL (0-99)	GL (0-98)	GL (25-98)
	181	177	102	260	257	166	1262	1253	907	181	177	102	260	257	166	1262	1253	907	3117	3112	2400	5024	5023	4329
1981	0,31	0,29	0,37	0,20	0,17	0,26	0,16	0,16	0,16	0,08	0,08	0,12
1982	0,32	0,32	0,50	0,23	0,22	0,40	0,17	0,17	0,24	0,10	0,10	0,18
1983	0,32	0,32	0,58	0,22	0,21	0,42	0,29	0,29	0,58	0,20	0,20	0,43
1984	0,42	0,41	0,65	0,28	0,27	0,45	0,35	0,35	0,61	0,26	0,26	0,48
1985	0,43	0,42	0,62	0,28	0,26	0,41	0,34	0,34	0,54	0,26	0,26	0,43
1986	0,52	0,51	0,66	0,34	0,33	0,44	0,45	0,45	0,59	0,35	0,35	0,47
1987	0,55	0,54	0,67	0,37	0,35	0,45	0,33	0,33	0,46	0,22	0,22	0,32
1988	0,61	0,60	0,71	0,43	0,40	0,49	0,38	0,39	0,51	0,28	0,28	0,38
1989	0,62	0,60	0,73	0,56	0,54	0,65	0,48	0,45	0,57	0,38	0,38	0,50	0,36	0,36	0,47	0,28	0,28	0,39	0,20	0,20	0,28
1990	0,62	0,60	0,73	0,55	0,53	0,63	0,47	0,44	0,55	0,35	0,37	0,47	0,33	0,35	0,44	0,26	0,27	0,38	0,19	0,21	0,28	0,18	0,19	0,21
1991	0,62	0,61	0,72	0,55	0,54	0,63	0,47	0,45	0,54	0,33	0,37	0,45	0,32	0,36	0,43	0,27	0,30	0,38	0,20	0,22	0,28	0,18	0,20	0,21
1992	0,62	0,61	0,71	0,56	0,54	0,62	0,48	0,46	0,54	0,52	0,55	0,64	0,50	0,53	0,61	0,42	0,45	0,53	0,35	0,37	0,43	0,32	0,34	0,36
1993	0,64	0,63	0,71	0,58	0,56	0,63	0,49	0,47	0,55	0,53	0,56	0,63	0,51	0,54	0,61	0,43	0,46	0,53	0,37	0,39	0,45	0,34	0,36	0,38
1994	0,64	0,62	0,70	0,57	0,55	0,62	0,48	0,46	0,53	0,55	0,57	0,64	0,51	0,53	0,59	0,44	0,46	0,53	0,38	0,40	0,45	0,34	0,36	0,38
1995	0,58	0,57	0,65	0,53	0,51	0,58	0,44	0,42	0,49	0,54	0,56	0,63	0,50	0,51	0,57	0,43	0,44	0,51	0,37	0,38	0,43	0,34	0,35	0,37
1996	0,57	0,55	0,63	0,52	0,51	0,57	0,44	0,42	0,49	0,57	0,58	0,65	0,51	0,52	0,58	0,44	0,45	0,51	0,39	0,39	0,44	0,36	0,37	0,39
1997	0,60	0,58	0,66	0,54	0,53	0,59	0,47	0,45	0,52	0,59	0,60	0,66	0,53	0,53	0,59	0,47	0,47	0,53	0,41	0,41	0,46	0,39	0,39	0,41
1998	0,59	0,58	0,62	0,54	0,52	0,57	0,47	0,45	0,50	0,59	0,60	0,64	0,54	0,54	0,59	0,48	0,48	0,53	0,42	0,42	0,46	0,40	0,40	0,42
1999	0,57	0,56	0,61	0,53	0,52	0,56	0,46	0,44	0,49	0,59	0,59	0,64	0,53	0,53	0,57	0,47	0,47	0,51	0,41	0,42	0,45	0,39	0,39	0,41
2000	0,56	0,55	0,61	0,52	0,50	0,55	0,46	0,43	0,49	0,58	0,58	0,64	0,53	0,53	0,58	0,46	0,47	0,51	0,42	0,42	0,46	0,40	0,40	0,41
2001	0,55	0,54	0,59	0,52	0,50	0,55	0,45	0,44	0,49	0,58	0,58	0,62	0,53	0,53	0,57	0,46	0,46	0,51	0,42	0,42	0,46	0,40	0,40	0,42
2002	0,55	0,54	0,60	0,51	0,50	0,55	0,44	0,43	0,48	0,56	0,56	0,61	0,52	0,52	0,57	0,46	0,46	0,51	0,41	0,41	0,45	0,39	0,39	0,41
2003	0,55	0,54	0,61	0,50	0,49	0,54	0,43	0,42	0,48	0,55	0,55	0,61	0,51	0,51	0,56	0,44	0,44	0,50	0,39	0,39	0,44	0,38	0,38	0,40
2004	0,56	0,55	0,62	0,51	0,50	0,56	0,44	0,43	0,50	0,50	0,50	0,56	0,38	0,38	0,39

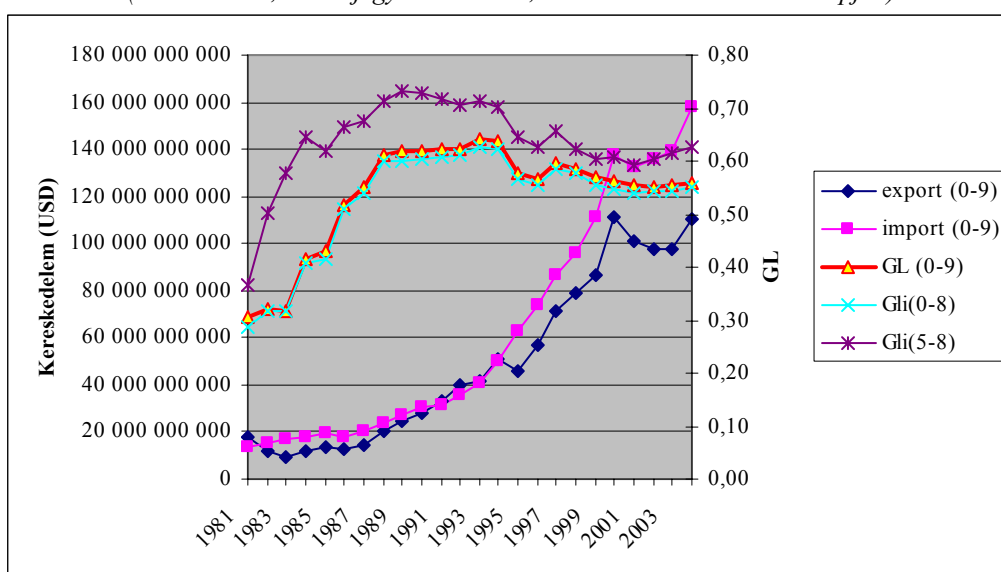
A táblázat világosabb árnyékkal megkülönböztetett tartományának mutatói az USA tükörstatisztikái alapján készültek, a sötéttel árnyékolt adatok pedig nem tartalmazzák a maquiladora ipar áramlásait.
 Forrás: saját számítások.

Megismételve korábbi elemzésem eredményét: azt láthattuk, hogy 1986-tól a két ország közötti kereskedelem nagyobb része ágazatokon belül zajlik, a legjelentősebb növekedés pedig 1982-1984 és 1986-1988 között zajlott le – elsősorban a stabilizációs csomagok által hozott strukturális átalakulásnak és a külgazdasági liberalizációnak tulajdoníthatóan. 1988 és 1993 között a kereskedelempolitikai védelem szintje már nem csökkent, nem meglepő, hogy a *GL* indexek ekkor viszonylagos stabilitást mutattak.

A meglepetés az elemzőt igazából az 1994-2003 közötti időszak mutatóinak vizsgálatakor éri: az általános várakozástól eltérően a NAFTA életbe lépésével megkezdődő bilaterális liberalizáció nem növelte a két ország között az ágazaton belüli kereskedelem súlyát: a *GL* mutatók az 1994-2003-as időszakban az 1980-as évtized dinamikájával összevetve tulajdonképpen stagnáltak. Ez az eredmény ellentétben áll a regionális integrációs egyezmények korábbi történetében tapasztaltakkal – amelyekről a 2.5.2. alfejezetben már részletesebben is szóltam. A tendenciákat a 45. ábra mutatja be szemléletesen.

A két ország közötti kereskedelem 1994-2000 közötti rendkívül dinamikus növekedését – az export folyó áron 2,87-szeresére, 147 milliárd dollárra, az import 2,33-szorosára, 128 milliárd dollárra nőtt – nem követte az ágazaton belüli kereskedelem súlyának további emelkedése, még a kereskedelmi forgalom 85 százalékát kitevő feldolgozóiparban sem, bár utóbbi esetében a *GL* indexek természetesen magasabbak. Míg az 1981-1989 közötti időszak összhangban volt az intraindusziális áramlások és a kereskedelmi liberalizáció pozitív kapcsolatát feltételező, széles körben elfogadott nézőponttal, a NAFTA-korszakról ez már korántsem mondható el.

45. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti ágazaton belüli kereskedelem Grubel–Lloyd-indexei (SITC Rev. 1., háromjegyű bontásban, az USA tükörstatisztikái alapján)

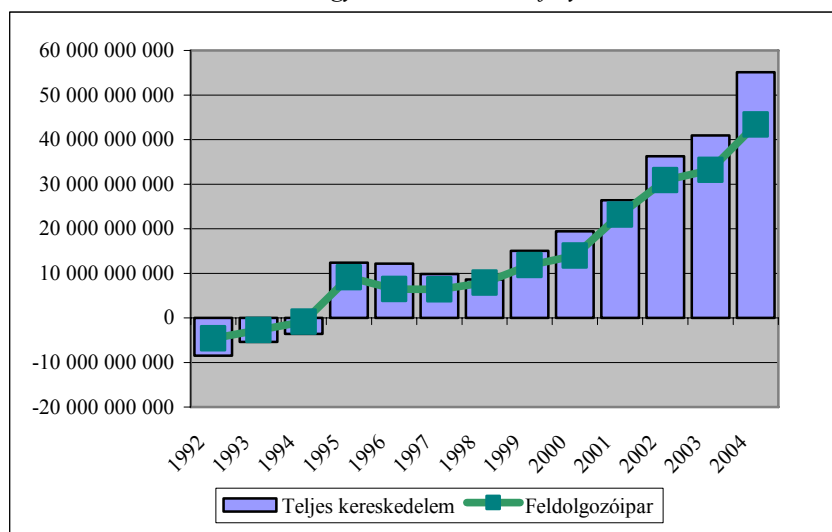


Forrás: saját számítások

Úgy tűnik, hogy az időszakban kialakuló szakosodás, amelyben némileg erősödött az ágazatok közötti specializáció súlya – vagy legalábbis nem növekedett az ágazatokon belüli – jobban megfelel a két ország közötti relatív tényezőellátottsági különbségeknek, mint a korábbi történések Bizonyosan állítható, összhangban *Hufbauer–Chilas (1974)*, *Lipson (1982)*, *Marvel–Ray (1987)* már idézett kutatásaival, hogy az ágazaton belüli kereskedelem kezdeti magas súlya viszont kedvező hatású volt a NAFTA létrehozásakor, a liberalizáció magasabb támogatottságát eredményezte minden érintett országban.

Az ágazaton belüli kereskedelem súlyának stabilitása a rendkívül gyorsan növekvő kereskedelemben tehát további magyarázatot igényel. Az egyik lehetőségre, amelynek módszertani alapjait a 2.4.2.2. alfejezetben elemeztem, *Shelburne (2001)* hívja fel a figyelmet: elképzelhető, hogy a Grubel–Lloyd-indexek alakulásában jelentős szerepet játszik Mexikónak az Egyesült Államokkal való kereskedelmében kialakult, egyre növekvő többlete (46. ábra), melynek legnagyobb része a feldolgozóiparból származik.

46. ábra: Mexikó külkereskedelmi többlete az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben, 1992-2004 (USD)



Forrás: saját számítások.

Ha két ország között a kereskedelem kiegyensúlyozatlan, akkor a Grubel–Lloyd-mutató torzul, elméletileg sem érheti el maximális értékét, az 1-et, mivel az export és az import nem fedheti egymást tökéletesen. A probléma megoldására több kísérlet is született (lásd a módszertani fejezetet), mint Grubelé és Lloydé (1975) vagy Aquinoé (1978), azonban ma már széles a szakmai egyetértés, hogy a kiegyensúlyozatlan kereskedelem korrigálásából adódó torzítások magasabbak, mint amit maga a jelenség okoz, én ezért továbbra is a korrigálatlan mutatókat alkalmazom. *Shelburne (2001)* az 1989-1999 közötti időszakra kiszámolta a korrigált (Aquino-féle) indexeket és megerősítette, hogy a két ország közötti kereskedelem

kiegyensúlyozatlansága – nem jelentős – 1-2 százalékpontos nagyságban befolyásolja a *GL* indexek alakulását. A torzítás nem túl magas, tehát kézenfekvő, hogy a tendenciákat a másik és sokkal plauzibilisebb magyarázattal indokoljuk: a NAFTA nem befolyásolta jelentős mértékben a két ország közötti munkamegosztás szerkezetét, alapjait tekintve az az 1980-as évek strukturális reformjai és az unilaterális, illetve a GATT-on belüli multilaterális liberalizáció eredményeképpen alakult ki. A felgyorsuló működődöttoke-beáramlás és az elmélyülő termelésmegosztás csak megerősítette ezt a szerkezetet, a pezó-válság hatásaival együtt rendkívüli mértékben dinamizálva a két ország közötti kereskedelmet.

A két korszak összehasonlítása, kiegészítve az 1995-ös, 1998-as, illetve a 2001-2003-as visszaesések tapasztalataival – amelyekre a marginális ágazaton belüli kereskedelem elemzése során még visszatérek – arra is felhívják a figyelmet, hogy az 1990-es évektől napjainkig nem történtek (nem történtek meg) olyan (azok) a reformok, amelyek újabb változásokat hozhattak volna a két ország közötti kereskedelem szerkezetében, és legfőbbképpen a partnerek közötti konvergenciában. A két ország közötti kereskedelmi és tőkeáramlások mintája nem vált hasonlóbbá a fejlett országokéhoz. Utóbbi eredmények teljes összhangban vannak Mexikó már említett növekedési csapdájával.

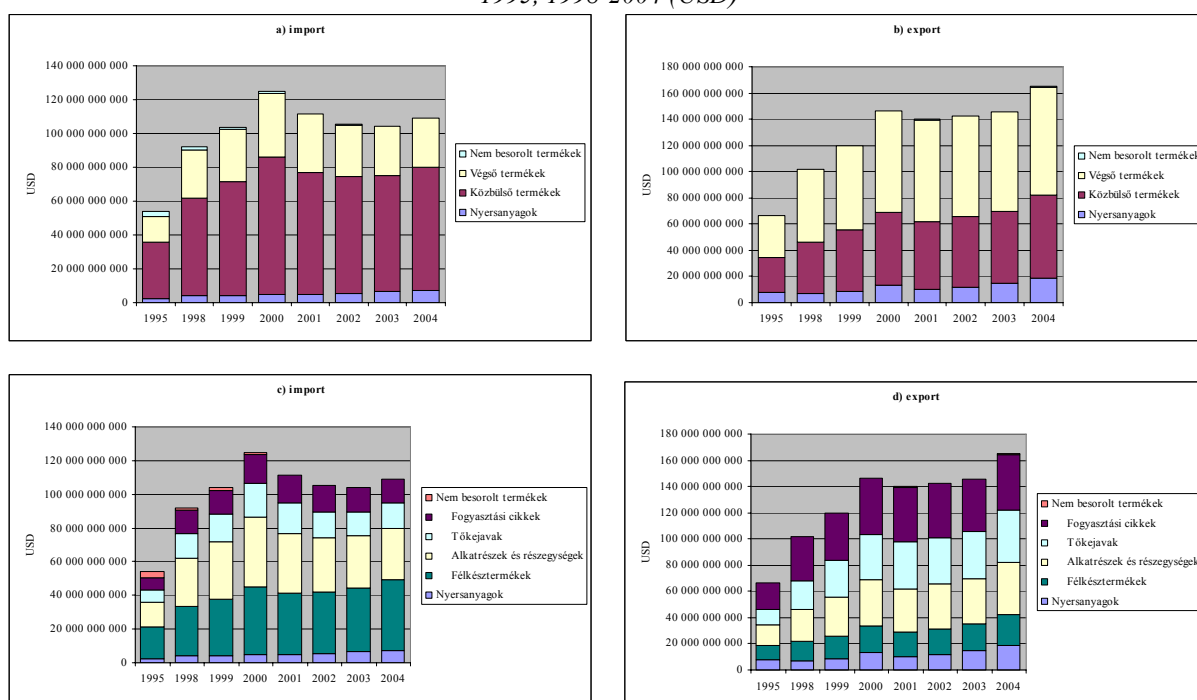
Kiinduló hipotéziseimhez igazodva még egy fontos dolgot kell bizonyítanom: annak ellenére, hogy a Mexikó és az Egyesült Államok között kialakult ágazaton belüli kereskedelem szintjét tekintve a fejlett országok közöttihez hasonló, szerkezetét tekintve azonban jelentős mértékben eltér attól. Az alábbiakban közvetve és közvetlenül is bemutatom, hogy a két ország közötti ágazaton belüli áramlások magas részesedésében fontos szerepet játszik a nemzetközi termelésmegosztás, azaz, hogy Mexikó az Egyesült Államokból származó importjának jelentős részét további feldolgozás után visszaszállítja a származási országba.

A CEFP adatai alapján (*17. ábra*) már megállapíthattuk, hogy Mexikó importjának legjelentősebb részét a közbülső termékek behozatala alkotja. Annak érdekében, hogy az Egyesült Államokkal folyó bilaterális áramlások szerkezetéről is pontosabb képet kaphassunk, az ENSZ háromjegyű BEC²⁵⁶ osztályozásának adataiból *Lemoine–Ünal-Kesenci (2003:33)* konverziós táblázatának segítségével, a rendelkezésre álló évekre kiszámítottam az egyes termelési fázisokhoz tartozó termékek részesedését az exportban és az importban, háromfokozatú – nyersanyagok, közbülső termékek, végtermékek – és ötfokozatú bontásban. Utóbbi a közbülső termékeket tovább osztja félkész termékekre, illetve alkatrészekre és részegységekre, a végtermékeket pedig tőkejavakra és fogyasztási cikkekre.

²⁵⁶ Az ENSZ BEC (*Broad Economic Categories – tágabb gazdasági kategóriák*) osztályozása a SITC-rendszerből levezethető csoportosítás, melynek célja a nemzetközi kereskedelem különböző termelési fázisok szerinti összehasonlíthatóságának elősegítése. Első változata 1971-ben készült, módosításai 1976-ban, 1986-ban és 1988-ban jelentek meg, tehát most a 3. revízió van érvényben.

Az 1998-2004 közötti időszakban a közbülső termékek átlagos részesedése az importból 65,08 százalékos volt, ebből 34,15 százalékot a félkész termékek, 30,93 százalékot az alkatrészek és részegységek tettek ki. Exportoldalón az arányok rendre 37,94, 13,94 és 27 százalék voltak. A két ország bilaterális kereskedelmét tekintve – figyelembe véve a maquiladora ipar és a vertikális működőtőke-áramlások dinamikáját – egyértelműen arra következtethetünk, hogy abban jelentős részt képvisel az Egyesült Államokból származó közbülső termékek továbbfeldolgozás utáni exportja, amely az aggregációs torzítás miatt még a legmélyebb iparági dezaggregáció mellett is ágazaton belüli kereskedelemként jelenik meg.

47. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem termelési fázisok szerinti megoszlása 1995, 1998-2004 (USD)



Forrás: saját számítások.

Az eltérő feldolgozottsági fokú termékek exportja és importja tehát, annak ellenére, hogy szoros értelemben nem számít iparágon belüli kereskedelemnek, mégis felfelé torzítja a kétoldalú kereskedelem Grubel–Lloyd-mutatóit. A mexikói számbavételi rendszer változásai miatt lehetőségünk nyílik arra is, hogy erre a torzításra alsó becslést készítsünk, hiszen tudjuk, hogy az 1992 előtti kereskedelmi adatok nem tartalmazzák az ettől az évtől már beépített maquiladora-exportot és -importot. Mivel a két ország közötti kapcsolatokban sem a kiviteli sem pedig a behozatali oldalon nem történtek jelentős változások, ezért joggal feltételezhetjük, hogy a *GL* mutatók megugrása 1991-ről 1992-re döntően a maquiladora adatok belépésének köszönhető (45. ábra). A korábbi 39. táblázat mexikói forrású adataiból láthatjuk, hogy a maquiladora ipar beépülésének 14-19 százalékpont körüli hatása volt a

Grubel–Lloyd-indexekre, amely még a legmélyebb 5024 terméket figyelembe vevő HS 1992 csoportosításban is jelentkezett.

A 14-19 százalékpont közötti, a nemzetközi termelésmegosztásból származó torzítást alsó becslésnek jelöltem meg, amelyet az indokol, hogy a *GL* mutatókban rejlő aggregációs torzítás – amelynek nagysága a két ország közötti kereskedelemben a korábbi 39. táblázat adatai alapján 9-23 százalékpont közötti nagyságúra tehető – egy része még nyilvánvalóan hozzáadódik ehhez.

A fragmentációból adódó torzítás egyértelmű bizonyítékát jelenti annak, hogy a Mexikó és Egyesült Államok közötti áramlásokban mért magas ágazaton belüli kereskedelem egy jelentős része a nemzetközi termelésmegosztásból²⁵⁷, jórészt a már megismert maquiladora iparból származik. Ez a struktúra eltér a fejlett országok közötti intraindusztriális áramlások jellemzőitől, melyeknek a legfőbb tényezőit a horizontálisan és vertikálisan differenciált termékek iparágon belüli áramlásai jelentik. Ez jórészt abból a már elemzett sajátosságból adódik, hogy míg a fejlett országok között a működőtőke-áramlásnak döntően a horizontális típusa érvényesül, addig az Egyesült Államok és Mexikó közötti áramlásokban a tényezőellátottságbeli különbségek, a vertikális és kisebb mértékben az exportgródeszka működőtőke, valamint az intenzív fragmentációs kapcsolatok dominálnak.

Miután rámutattam a Mexikó és Egyesült Államok közötti iparágon belüli kereskedelem legfontosabb, a fejlett országok közöttihez képest eltérő jellemzőire, érdemes intraindusztriális áramlásaikat ágazati bontásban is elemezni.

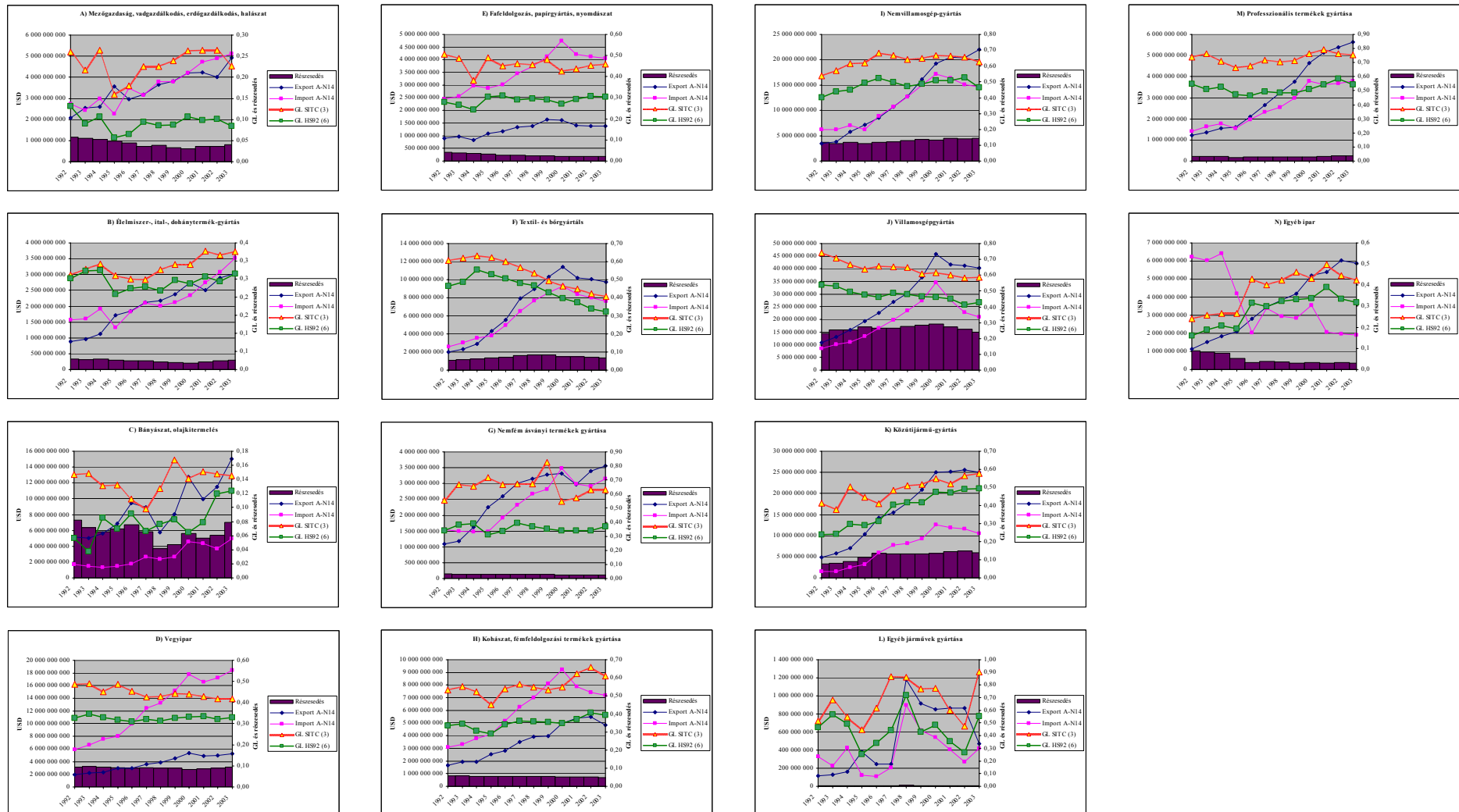
Vizsgált ágazati bontásban a tizennégy iparágból csak három esetében alacsony az iparágon belüli kereskedelem szintje, nyolcra pedig az intraindusztriális áramlások magas aránya jellemző. A *GL* mutató a két ország közötti kereskedelemben legnagyobb részesedéssel rendelkező szektorok mindegyikében meghaladja a 0,5-es értéket.

A 48. ábrán bemutatott ágazati tendenciák – némileg megelőlegezve a 7.3.3. alfejezetben a marginális ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos elemzéseimet –, felhívják a figyelmünket néhány érdekes változásra.

Az alacsony és közepes intraindusztriális kereskedelemmel jellemezhető ágazatokban – a mezőgazdaságban, az élelmiszer-, ital- és dohánygyártásban, a bányászatban és olajkitermelésben, a ffeldolgozásban és papíriparban – a NAFTA-liberalizáció sem hozott változást abban az értelemben, hogy a kereskedelmi folyamatokat továbbra is a két ország közötti különbségek determinálták. A bilaterális kereskedelemben való alacsony vagy közepes részesedésük miatt az alkalmazkodási költségeik azonban vélhetően nem voltak túl jelentősek.

²⁵⁷ Hasonló következtetésre jut Shelburne (2001) is az amerikai importban megtestesülő (korábban exportált) amerikai inputok aránya és az adott ágazat iparágon belüli kereskedelmének súlya közötti kapcsolatot vizsgálva.

48. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem ágazati megosztásban, Grubel–Lloyd-indexek (SITC Rev. 3., háromjegyű és HS 1992 hatjegyű bontásban), 1992–2003



Forrás: saját számítások.

A vegyipar közepes részesedése és az időszakban végig enyhén csökkenő *GL* mutatója már magasabb alkalmazkodási költségekre utal. Teljes mértékben összhangban van a működőtőke-áramlással és a maquiladora iparral kapcsolatos vizsgálataimmal, hogy a *GL* mutatók a villamosgépgyártásban és elektronikában az alkalmazkodási költségek enyhébb, a textil- és bőrgyártásban pedig erőteljesebb növekedését jelzik az egész időszakon keresztül. A két ágazat versenyképessége meggyengült a 2000. évig dinamikus bővülő bilaterális kereskedelem ellenére is. Az alkalmazkodási költségek tekintetében az integráció a bilaterális kereskedelemről kisebb súlyt képviselő professzionális termékek és a jelentős részesedésű közúti járművek gyártásában tűnik a legsikeresebbnek, ezek esetében a *GL* mutató szinte az egész korszakon átnyúlva növekvő tendenciát mutatott.

A Grubel–Lloyd-indexek SITC Rev. 3., háromjegyű és HS 1992 hatjegyű bontásban történő párhuzamos bemutatása arra is lehetőséget biztosít, hogy megvizsgáljuk az aggregációs torzítás jelenlétét. A torzítás időszaki átlagai iparágaktól függően 4-35 százalékpontos nagyság között mozogtak, a legalacsonyabb mértéket az élelmiszer-, ital- és dohányiparban, a legmagasabbat pedig a nemfém ásványi termékek gyártása esetében találtam.

Végül arra is fel kell hívnom a figyelmet, hogy adataim az IIT súlyát tekintve 1995-1996-ban, 1998-1999-ben és 2001-2002-ben a legtöbb ágazat esetében gyengébb-erősebb visszaesést jeleznek, az alkalmazkodási költségek időszakos megnövekedésére utalva. Ezek részletesebb elemzésére a marginális mutatóknál térek vissza, azt megelőzően viszont először az intraindusztriális kereskedelem horizontális és vertikális típusokra történő megbontásából leszűrhető tapasztalatokra térek ki.

7.3.2. Horizontális és vertikális ágazaton belüli áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti külkereskedelemben

Eddigi eredményeim alapján a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos hipotéziseim egyértelműek voltak: a NAFTA időszakban az ágazaton belüli áramlások – vagy a Fontagné–Freudenberg-módszer szerinti terminológiában a kétirányú kereskedelem (TWT²⁵⁸) – magas és viszonylag állandó súlyára számítottam. A kétirányú kereskedelemben belül a relatív tényezőellátottsági különbségeknek és a nemzetközi termelésmegosztásból adódó aggregációs torzításnak megfelelően magas és növekvő vertikális (VIIT) és alacsony horizontális ágazaton belül kereskedelmet (HIIT) vártam. Az alábbiakban bemutatandó eredmények megerősítették hipotéziseimet.

²⁵⁸ TWT- Two-Way Trade: kétirányú kereskedelem.

A HIIT és VIIT mutatókat a módszertani irodalomban megtalálható – a 2.4.2.4. alfejezetben bemutatott – minden lehetséges eljárással – tehát a Greenaway–Hine–Milner-módszerrel (GHM), 15 és 25 százalékos α értékekkel, az eredeti és az Azhar–Elliott-féle (AE) geometriai megközelítéssel is, illetve a Fontagné–Freudenberg-féle (FF) változat szerinti 10 és 15 százalékos γ , és 15 és 25 százalékos α értékekkel, valamint az AE-metódus szerint is kiszámítottam. Az összes eredmény ismertetésére területi korlátok miatt nincs lehetőség, a tendenciákat a 41. táblázatban a legfrissebb módszertani ajánlásoknak megfelelő (lásd Fontagné–Freudenberg–Gaulier, 2005), és egymással is összevethető $\gamma=25\%$ -os GHM, valamint az $\alpha=10\%$, $\gamma=25\%$ paraméterezésű FF-módszertannal mutatom be, metodikai érdekességként mindkettő esetében a szerzők (Azhar–Elliott, 2004), ajánlásai szerinti, $\gamma=15\%$ -os AE-megközelítéssel kiegészítve.

A GHM-, amely a GL mutatót bontja horizontális és vertikális részekre, az FF-, amely a teljes kereskedelmet osztja egyirányú, horizontális és vertikális kereskedelemre és a kiegészítő AE-módszertan, amely a horizontális és vertikális áramlások eltérő „geometriai” szemléletű elkülönítését szolgálja, egyértelműen megerősítik hipotéziseimet. A Mexikó és az Egyesült Államok közötti ágazaton belüli kereskedelemben a vertikális áramlások túlsúlyát és növekvő tendenciáját igazolják vissza a vizsgált 1992 és 2004 közötti időszakban.

Az eredmények és a dinamika értelmezéséhez szükséges néhány módszertani megjegyzést tenni. Az 1989-1991 évekre vonatkozó adatok nem tartalmazzák a maquiladora ipar áramlásait, azokat azért számoltam ki és szerepeltettem a táblázatban, hogy a szektor ágazaton belüli kereskedelmével kapcsolatban közvetlen következtetéseket is levonhassak.

A kereskedelmi mennyiségekre vonatkozó statisztikák elérhetőségének hiánya az amerikai tükörstatisztikák esetében mindvégig, 1994-ben, 1995-ben, 2002-ben és 2003-ban²⁵⁹ pedig a mexikói adatok esetében is gondot okozott, ezért a nem allokálható (azaz ahol nem tudjuk, hogy horizontális vagy vertikális áramlásokról van szó) kereskedelmet külön is feltüntettem²⁶⁰.

Az 1992. évet megelőző időszakra sajnos nem nyílt lehetőségem a horizontális és a vertikális áramlások egyértelmű elkülönítésére, amely két, az adatokkal kapcsolatos korlátból adódott: a mexikói statisztikák nem tartalmazzák a maquiladorák adatait, az amerikai tükörstatisztikákban pedig olyan nagyságrendben hiányoznak a mennyiségekre vonatkozó adatok, hogy a tendenciák feltárására nem alkalmasak, a kivételt az 1985-1987 közötti időszak jelenti, amely egyértelműen visszaigazolja a vertikális ágazaton belüli kereskedelem

²⁵⁹ A leginkább az első két említett évben.

²⁶⁰ Ez szerencsés és tökéletes összhangban van Fontagné–Freudenberg–Gaulier (2005) már a számításaim elvégzését követően megjelent módszertani ajánlásaival.

túlsúlyát az ágazaton belüli kereskedelemben (a GHM-módszer szerinti adatokat²⁶¹ a 40. táblázat mutatja be).

40. táblázat.: Horizontális és vertikális ágazaton belüli áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelemben, az USA tükörstatisztikái alapján, 1981-1991

	SITC Rev. 1. ötjegyű bontásban, 1262 termék (0-9 árucsoport)					
	GL	GL ^{GM,NS} ($\alpha=25\%$)	GL ^{GM,H} ($\alpha=25\%$)	GL ^{GM,V} ($\alpha=25\%$)	GL ^{GM,AE,H} ($\alpha=15\%$)	GL ^{GM,AE,V} ($\alpha=15\%$)
1981	0,20	0,16	0,01	0,03	0,01	0,03
1982	0,23	0,18	0,01	0,05	0,01	0,05
1983	0,22	0,17	0,01	0,04	0,01	0,04
1984	0,28	0,22	0,03	0,04	0,03	0,03
1985	0,28	0,00	0,04	0,24	0,06	0,22
1986	0,34	0,00	0,09	0,25	0,10	0,24
1987	0,37	0,04	0,06	0,27	0,09	0,24
1988	0,43	0,10	0,06	0,27	0,07	0,26
1989	0,48	0,29	0,06	0,13	0,07	0,12
1990	0,47	0,29	0,05	0,13	0,07	0,11
1991	0,47	0,28	0,05	0,13	0,06	0,13

A táblázatban alkalmazott felső indexek jelentése a következő: GM: Greenaway–Hine–Milner módszertan, AE: Azhar–Elliott-módszertan, NS: azokra az áramlásokra számított indexek, ahol hiányoztak a mennyiségi adatok, H: horizontális áramlások, V: vertikális áramlások.

Forrás: saját számítások

Az 1992-2004 közötti időszakra megállapítható²⁶², hogy a horizontális ágazaton belüli kereskedelem súlya csökkent, a vertikálisé pedig növekedett az ágazaton belüli áramlásokon belül. Az intraindusztriális áramlások súlya a teljes kereskedelemben a 2000. évtől hanyatló tendenciát mutatott, az amúgy is igen alacsony szintű horizontális IIT kisebb, a vertikális IIT nagyobb mértékű csökkenésével. Összevetve az 1981-1991 és az 1992-2004 közötti időszak összehasonlítható adatait, ismét csak azt láthatjuk, hogy a NAFTA-periódusban nem került sor számottevő szerkezetbeli változásokra a két ország bilaterális kereskedelmében.

A vertikális IIT magas, az FF-módszertan szerinti domináns súlya két tényezőtől tevődik össze: egyrészt az eltérő relatív tényezőellátottságú vagy termelékenységű országok között az elmélet és a korábbi empirikus tapasztalatok szerint kialakuló, minőségileg differenciált termékváltozatok kétirányú kereskedelméből, ahol a kevésbé fejlett ország a termék magasabb minőségű változatait importálja, az alacsonyabb minőségűeket pedig exportálja.

²⁶¹ Az FF módszer alkalmazásához szükséges hatjegyű HS osztályozás szerinti statisztikák ekkor még nem léteztek.

²⁶² A tendenciák vizsgálatakor kényszerű okoknál fogva ki kell zárunk a már említett 1994., 1995., 2001. és 2002. évet, amelyek esetében túl magas volt a hiányzó mennyiségi adatok nagysága a kereskedelmi statisztikákban, megakadályozva így a horizontális és vertikális áramlások pontos elkülönítését.

41. táblázat: Horizontális és vertikális ágazaton belüli áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelemben

	SITC Rev. 3. ötjegyű bontásban, 3117 termék (0-9 árucsoport)						HS 1992, hatjegyű bontásban, 5024 termék (0-99 termékcsoport)							
	GL	GL _{GM,NS} ($\alpha=25\%$)	GL _{GM,H} ($\alpha=25\%$)	GL _{GM,V} ($\alpha=25\%$)	GL _{GM,AE,H} ($\alpha=15\%$)	GL _{GM,AE,V} ($\alpha=15\%$)	GL	FFOWT ($\alpha=25\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT ($\alpha=25\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT, NS ($\alpha=25\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT, H ($\alpha=25\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT, V ($\alpha=25\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT, AE, H ($\alpha=15\%$ $\gamma=10\%$)	FFTWT, AE, V ($\alpha=15\%$ $\gamma=10\%$)
1989	0,20	0,02	0,05	0,14	0,05	0,13
1990	0,19	0,01	0,05	0,13	0,06	0,12	0,18	0,71	0,29	0,02	0,07	0,20	0,09	0,17
1991	0,20	0,01	0,07	0,12	0,07	0,12	0,18	0,70	0,30	0,02	0,09	0,18	0,10	0,17
1992	0,35	0,02	0,10	0,23	0,11	0,22	0,32	0,45	0,55	0,04	0,13	0,38	0,16	0,35
1993	0,37	0,02	0,11	0,24	0,13	0,21	0,34	0,46	0,54	0,03	0,16	0,35	0,21	0,30
1994	0,38	0,18	0,06	0,14	0,07	0,13	0,34	0,45	0,55	0,24	0,08	0,23	0,09	0,21
1995	0,37	0,16	0,07	0,13	0,08	0,12	0,34	0,43	0,57	0,24	0,10	0,23	0,11	0,22
1996	0,39	0,01	0,07	0,31	0,08	0,30	0,36	0,37	0,63	0,01	0,09	0,52	0,12	0,50
1997	0,41	0,01	0,06	0,34	0,07	0,33	0,39	0,36	0,64	0,01	0,10	0,53	0,12	0,51
1998	0,42	0,00	0,07	0,34	0,09	0,32	0,40	0,34	0,66	0,01	0,09	0,56	0,12	0,53
1999	0,41	0,00	0,08	0,33	0,08	0,32	0,39	0,35	0,65	0,00	0,12	0,53	0,14	0,50
2000	0,42	0,00	0,05	0,36	0,06	0,36	0,40	0,28	0,72	0,00	0,04	0,67	0,09	0,63
2001	0,42	0,00	0,04	0,38	0,05	0,37	0,40	0,31	0,69	0,00	0,05	0,64	0,07	0,62
2002	0,41	0,07	0,03	0,31	0,03	0,31	0,39	0,31	0,69	0,13	0,05	0,52	0,06	0,51
2003	0,39	0,05	0,02	0,32	0,02	0,31	0,38	0,35	0,65	0,10	0,03	0,53	0,04	0,52
2004	0,38	0,39	0,61	0,04	0,02	0,54	0,03	0,53

A táblázatban alkalmazott felső indexek jelentése a következő: GM: Greenaway–Hine–Milner módszertan, FF: Fontagné–Freudenberg módszertan, AE: Azhar–Elliott-módszertan, NS: azokra az áramlásokra számított indexek, ahol hiányoztak a mennyiségi adatok, H: horizontális áramlások, V: vertikális áramlások, OWT: egyirányú kereskedelem, TWT: kétirányú kereskedelem.

Forrás: saját számítások

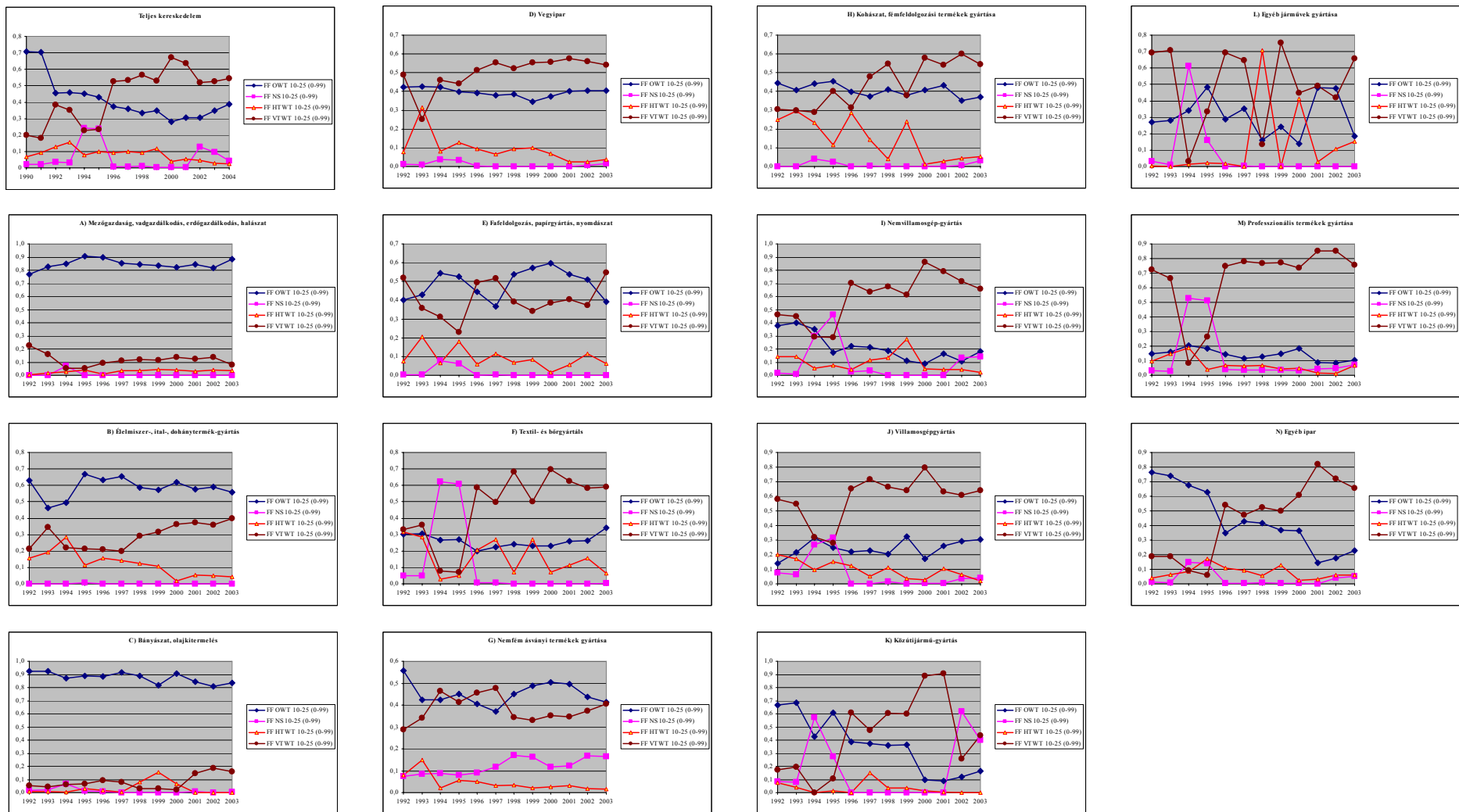
A Mexikó és az Egyesült Államok között kialakuló sajátos munkamegosztás miatt azonban a vertikális IIT közel fele – amennyiben az 1991-1992. évek adatai alapján a maquiladora ágazat belépésének hatását tekintjük – pusztán az aggregációs torzításból adódik, azaz abból, hogy az eltérő termelési szakaszban lévő termékeknek a maquiladora iparhoz kötődő kétirányú kereskedelme intraindusztriális áramlasként jelentkezik. A maquiladora szektor adatainak megjelenése a horizontális iparágon belüli áramlásokra, várakozásaimnak megfelelően, csak igen mérsékelt hatást gyakorolt.

Az ágazaton belüli kereskedelem horizontális és vertikális típusának tendenciái és az intraindusztriális áramlások súlyának változása a teljes kereskedelemben egyértelműen megerősítik az előző fejezetekben levont következtetéseimet. A NAFTA életbe lépését követő időszakban a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelmet döntően a két ország relatív termelékenység, tényezőellátottságbeli különbségei határozták meg. Ez vélhetően mindkét országban számottevő alkalmazkodási költségeket okozott, különösen a 2000. év után. A jelek továbbra is arra utalnak, hogy a kereskedelem szerkezetében nem történtek forradalmi változások az 1994-2004 közötti periódusban, inkább az előző évtizedben kialakuló struktúrák elmélyülésének lehettünk tanúi.

A vertikális és horizontális iparágon belüli kereskedelem ágazati tendenciáit a 49. ábra mutatja be a Fontagné–Freudenberg-féle módszertan szerint, $\alpha=25\%$ -os és $\gamma=10\%$ -os paraméterekkel. Az ágazati elemzés összhangban van eddigi eredményeimmel azonban lehetőséget nyújt néhány további, fontos következtetés levonására is.

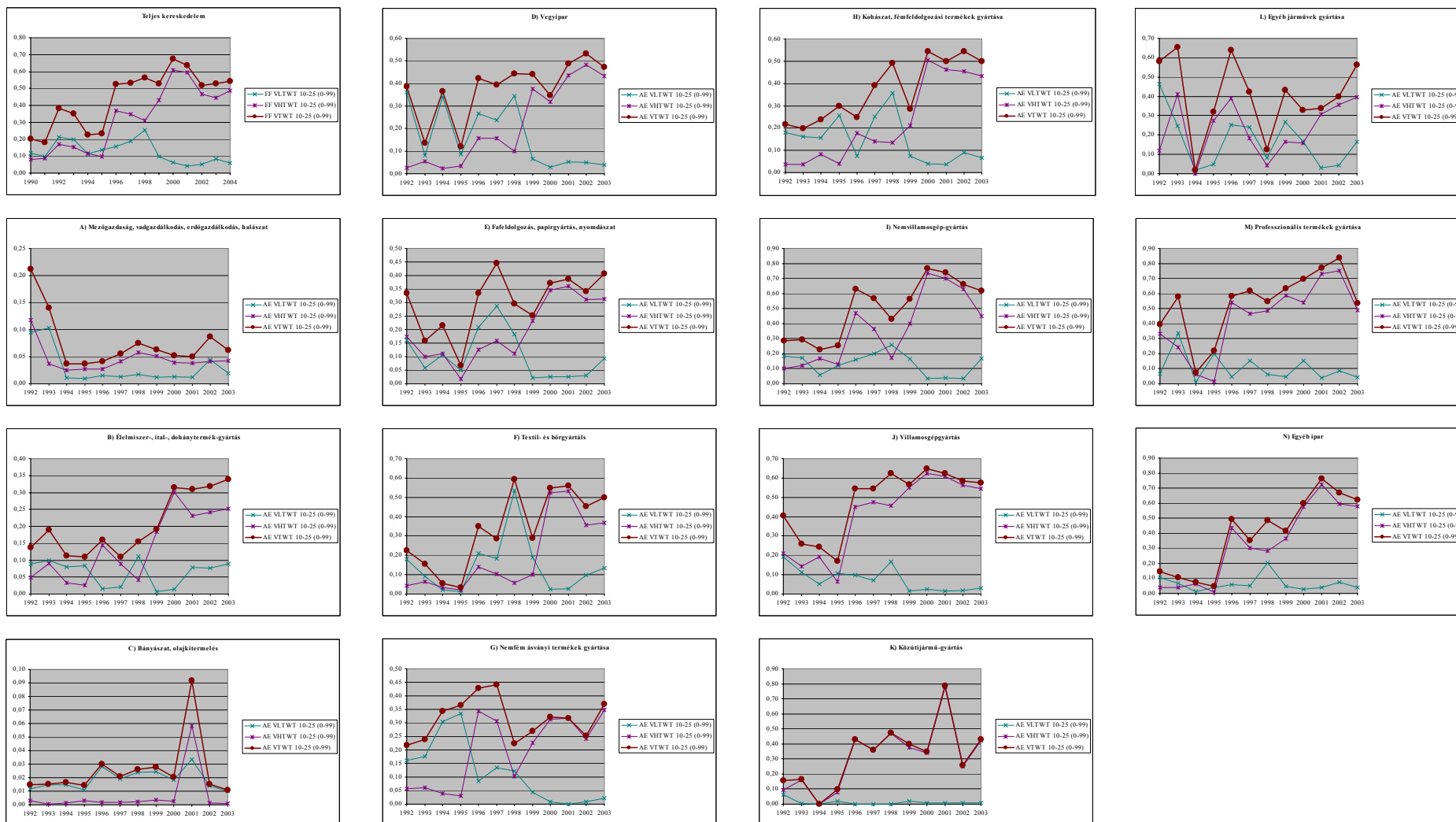
A mezőgazdaságban és a bányászatban, ahogyan azt már korábban is láthattuk – logikusan – az egyirányú kereskedelem dominál, míg a többi ágazatban, a Fontagné–Freudenberg módszer szerinti, küszöbértékek alapján történő elkülönítésben, a kétirányú kereskedelem. Ezekben az iparágakban minden esetben a vertikális kétirányú kereskedelem súlya volt a jelentősebb. A horizontális kétirányú kereskedelem (HTWT) számottevő mértékben (10 százalék feletti nagyságban) – az ágazatokat a HTWT csökkenő átlagos súlya szerint felsorolva – a textil- és bőrgyártásban, a kohászatban, az élelmiszer-, ital- és dohányiparban, az egyéb járművek gyártásában, a vegyiparban, a fáfeldolgozásban és papíriparban, a villamosgépgyártásban, a nemvillamosgép-gyártásban volt jelen. Mindez a horizontálisan differenciált végtermékek kereskedelmének magasabb aránya mellett arra is utal, hogy ezekben a szektorokban a termelésmegosztás során képződött mexikói hozzáadott érték nem haladta meg azt a szintet, hogy az eltérő termelési fázisban levő termékek egységértékeinek 25 százalékosnál nagyobb különbsége alakuljon ki, amely egybecseng a maquiladora ipar hozzáadott értékével kapcsolatos vizsgálataimmal (lásd a korábbi 22. táblázatot).

49. ábra: Horizontális és vertikális ágazaton belüli áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelemben, iparági adatok, 1992-2003



Forrás: saját számítások.

50. ábra: Magas és alacsony minőségű vertikális kétirányú áramlások a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelemben



VHTWT: magas minőségű vertikális kétirányú kereskedelem, VLTWT: alacsony minőségű vertikális kétirányú kereskedelem, VTWT: teljes vertikális kétirányú kereskedelem.
 Forrás: saját számítások.

A vertikális kétirányú áramlások legnagyobb súlyát a maquiladora ágazat legfontosabb szektoraiban – a villamosgépgyártásban, a nemvillamosgép-gyártásban és a textil és bőrgyártásban – illetve a professzionális termékek előállításában találtam, amely szintén megerősíti a termelésmegosztásnak az ágazaton belüli kereskedelem mérőszámaiban való jelenlétével kapcsolatos feltevéseimet.

A vertikális kétirányú kereskedelem további bontása magas és alacsony minőségű összetevőkre (50. ábra) szintén az eltérő feldolgozottsági fázisban lévő termékek kétirányú kereskedelmének a jelenlétét támasztja alá. A magas minőségű mexikói export számottevő súlya ellentétben áll az elméleti modellek következtetéseivel, amelyek szerint Észak a magasabb minőségű termékváltozatok előállítására és exportjára, Dél pedig az alacsonyabb minőségűekére fog szakosodni és egyértelműen arra utal, hogy Mexikó alapanyagokat, félkésztermékeket importál és azokat további feldolgozás után exportálja, a termékek egy része esetében pedig ez még a statisztikai dezaggregáció magas szintje mellett is ágazaton belüli kereskedelemnek mutatkozik. Az alacsonyabb import-egységérték és a magasabb export-egységérték közötti különbséget a mexikói hozzáadott érték magyarázza.

A HIIT- és VIIT-szerinti bontású adatok – különösen a 2000. évet követő időszakban – a textiliparban, a nemvillamos- és a villamosgép-gyártásban utalnak a legmagasabb alkalmazkodási költségekre. A közúti jármű-gyártás tendenciái a hiányzó mennyiségi adatok 2001-2002. évi különösen magas súlya miatt nehezen ítélnétek meg. Ugyanez igaz az egyéb járművek gyártására, ebben az esetben a problémát az értékeknek az egyes évek egyedi, nagy értékű tranzakciói miatt kialakuló magas volatilitása okozza. Az alkalmazkodási költségek pontosabb megítélésére a következő, a marginális ágazaton belüli kereskedelmet elemző alfejezet nyújt lehetőséget.

7.3.3. *A marginális mutatókra vonatkozó vizsgálatok*

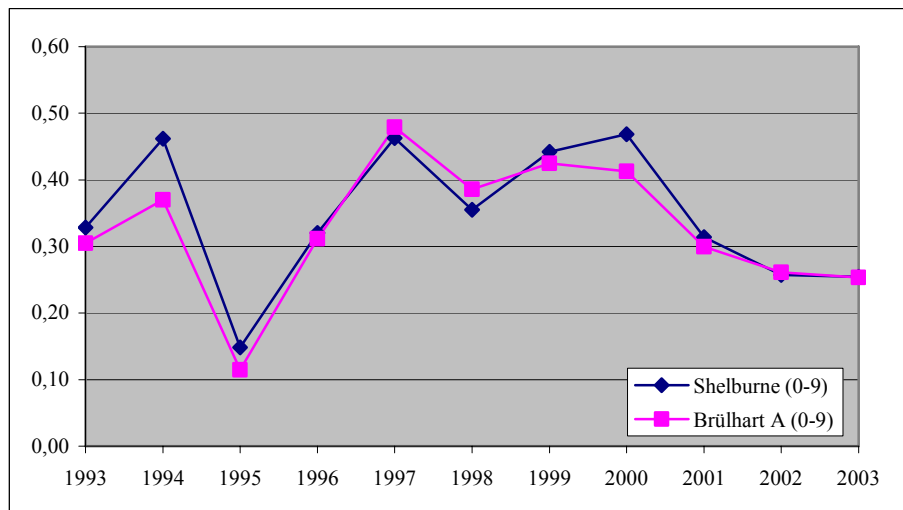
A marginális ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolat, ahogyan azt a 2.5.2. alfejezetben már bemutatattam, elméleti modellek tekintetében nem teljesen kidolgozott, a területre vonatkozó empirikus kutatások eredményei azonban azt jelzik, hogy plauzibilis feltételeznünk a két jelenség közötti összefüggést.

A marginális ágazaton belüli kereskedelem (MIIT) Shelburne-féle folyóáras és az export- illetve import-árindexekkel²⁶³ deflált Brühlhart-féle (A-index) éves mutatóit (lásd a módszertani fejezetet) az 51. ábra mutatja be globálisan és multilaterálisan, az 52. ábra a

²⁶³Mexikó külkereskedelmének 2000. évi bázisú, USD-alapú export- és import-árindexei az OECD STAN adatbázisából származnak.

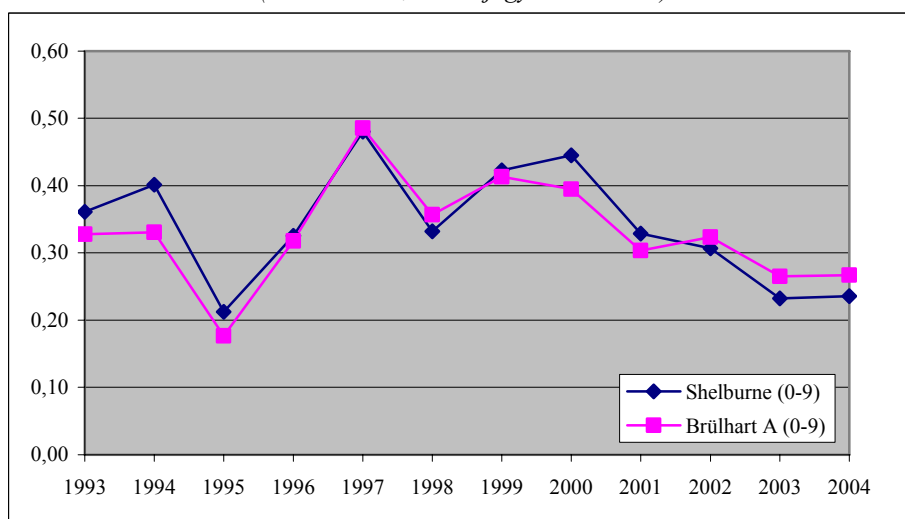
legfontosabb kereskedelmi partnerrel, az Egyesült Államokkal való bilaterális viszonylatban, az 53. ábra pedig ágazati bontásban.

51. ábra: Mexikó külkereskedelmének globális multilaterális marginális IIT mutatói, 1993-2003 (SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)



Forrás: saját számítások.

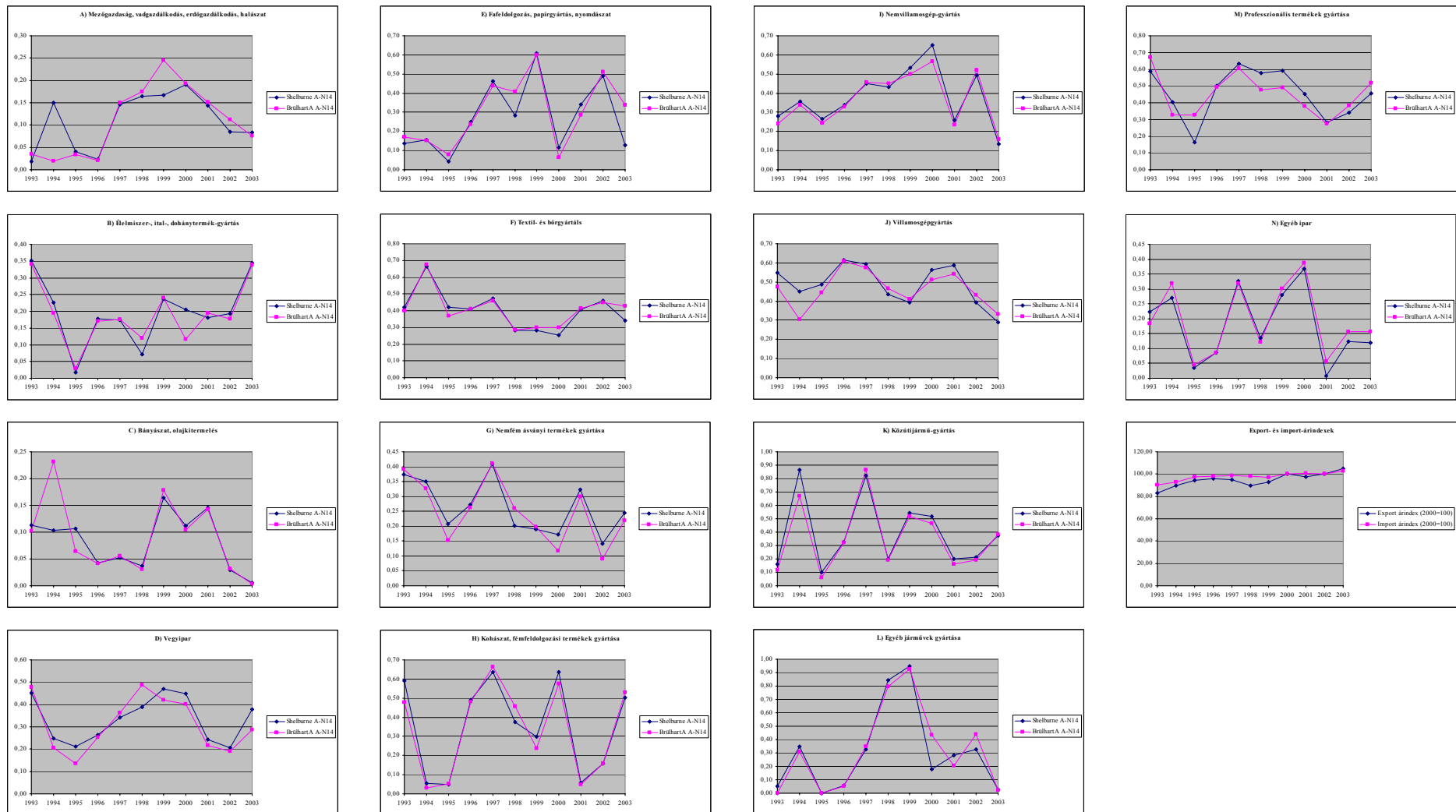
52. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti külkereskedelem marginális IIT mutatói, 1993-2004 (SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)



Forrás: saját számítások.

A globális multilaterális és a bilaterális indexek alakulása rendkívül hasonló, ami nyilvánvalóan az Egyesült Államok Mexikó kereskedelmében betöltött meghatározó szerepéből adódik. Az adatok a vizsgált periódusban – összhangban eddigi megállapításaimmal – két nagyobb, az alkalmazkodási költségek jelentős megnövekedésével járó sokkot jeleznek.

53. ábra: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem marginális IIT mutatói ágazati bontásban, 1993-2003 (SITC Rev. 3., háromjegyű bontásban)



Forrás: saját számítások.

Az 1995-ös pezó-válság a gazdaság minden szektorát jelentős mértékben érintette, a kialakuló új árfolyam azonban jelentős mértékben megnövelte a mexikói export versenyképességét, hozzájárulva így annak rendkívül ütemes növekedéséhez az elkövetkezendő években.

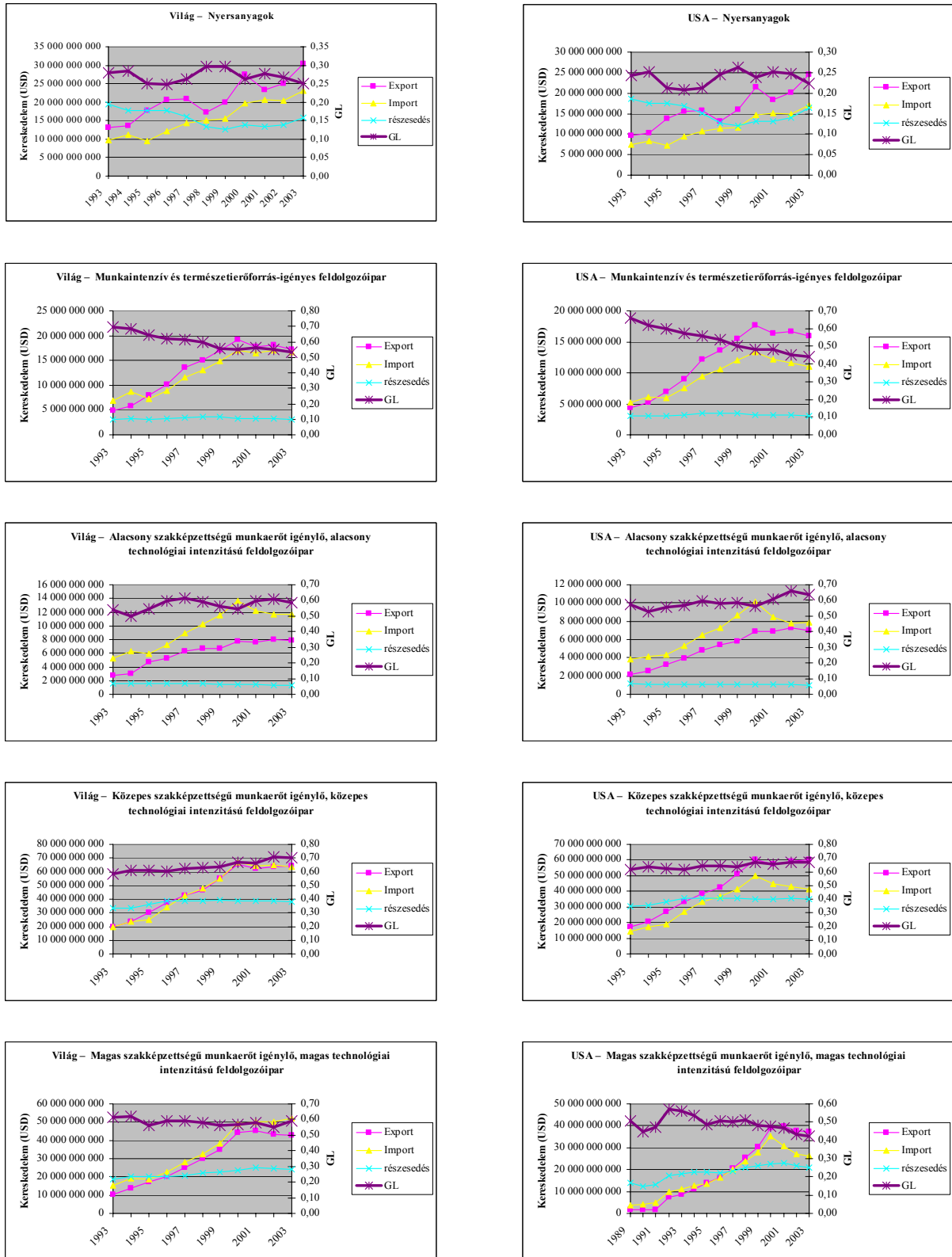
A következő visszaesés az MIIT-indexekben 1998-ban következett be, erről a kisebb sokkról már korábbi elemzéseimben is szót ejtettem. Legfontosabb kiváltó tényezői az olajárak esése és az ázsiai pénzügyi válság voltak, amely a régió országainak leértékelődő árfolyamai miatt erőteljes versenyképességi kihívásokat vetettek fel Mexikó számára. Arra is felhívtam már a figyelmet, hogy az 1995-ös reálleértékelődés hatásai nagyjából ekkorra fulladtak ki, Mexikó külkereskedelmi mérlege a korábbi szufficites évek után újra deficitessé vált. Az 1998-as visszaesés nem érintette a mezőgazdaságot, a vegyipart, és az egyéb járművek gyártását, csak kisebb mértékben hatott a nemvillamosgép-gyártásra és a professzionális termékek előállítására. A legerőteljesebb változások – összhangban az ázsiai versenyképességi kihívással – a nemfém ásványi termékek előállításában, a textil- és bőrgyártásban, a kohászatban, a villamosgépgyártásban és a közútjármű-gyártásban történtek.

Fontos azt megjegyeznünk, hogy az MIIT-mutatók nem a kereskedelem dinamikáját mutatják, hanem azt, hogy a kereskedelem egyik évről a másikra történő megváltozásában milyen szerepe volt az ágazaton belüli és az ágazatok közötti áramlásoknak. Utóbbiak nagyobb aránya (a kisebb MIIT-indexek) a kereskedelmet meghatározó tradicionális erők jelentősebb hatását, így nagyobb alkalmazkodási költségeket jelentenek.

Ezek a költségek, adataim tanúsága szerint a 2000-et követő ciklikus és versenyképességi válság következtében ismét jelentősen megnövekedtek, hatásuk a 2000-2003. közötti időszakban minden ágazatban jelentkezett. A szektorális szintű elemzések legutolsó évének (2003) adatai szerint a kilábalás az élelmiszeriparban, a vegyiparban, a nemfém ásványi termékek gyártásában, a közútjármű-gyártásban és a professzionális termékek előállításában volt a leggyorsabb.

A marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatóinak alakulása a NAFTA-periódusban megerősíti következtetésemet, mely szerint az az előzetes hipotézis, hogy a regionális integráció létrehozása elsősorban vagy többségében ágazaton belüli szakosodási folyamatokat fog generálni, nem tartható. Az adatok az egész periódusban azt mutatják – különösen igaz ez az 1995-ös, 1998-as és a 2001-et követő évekre –, hogy az iparágak közötti specializáció erőteljesebb volt, mint az ágazatokon belüli, tehát az alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos pozitív várakozások nem teljesültek.

54. ábra: Mexikó teljes és az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelme a technológiai intenzitás és a munkaerő képzettségével kapcsolatos igény szerint bontásban, 1993-2003



Forrás: saját számítások SITC Rev. 3., háromjegyű bontás alapján, az UNCTAD (2002a:87-92) konverziós táblázatának segítségével.

Feltehető a kérdés, hogy vannak-e az említett negatívumok mellett kedvező jelek is. A válasz erre egyértelműen igen: úgy tűnik, hogy az 1980-as években választott exportorientált külkereskedelmi- és gazdaságpolitika, a kihívások ellenére, legalább részben elérte céljait. Mexikó sikeresen kapcsolódott be a modern transznacionalizációba – kivitelének, és a NAFTA megkötését követően, működőtőke-importjának növekedése az egyik legdinamikusabb volt a világon.

Az ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos – e dolgozatban utolsóként bemutatandó – szakképzettség-igényesség és technológiaintenzitás szerinti számításaim is kedvező változásokra utalnak (54. ábra).

A közepes szakképzettségű munkaerőt igénylő, közepes technológiai intenzitású feldolgozóipar (gépgyártás, autóipar) magas részesedése és ágazaton belüli áramlásainak növekvő aránya a pozitív agglomerációs hatások elmélyülését jelzik. Hasonlóan kedvező tendencia a magas képzettséget igénylő, magas technológia-intenzitású termékek (professzionális termékek, elektronika) kereskedelmi részesedésének növekedése, bár a csökkenő *GL* mutató itt arra utal, hogy ez a változás – logikusan – magasabb alkalmazkodási költségek mellett megy végbe.

A megvalósult tények valahol a NAFTA-val kapcsolatos legnegatívabb várakozások – amelyek az amerikai munkahelyek Mexikóba történő milliós nagyságrendű áthelyezését és mindkét országban igen magas alkalmazkodási költségeket vizionáltak – és a legkedvezőbb forgatókönyvek – az európai integrációs tapasztalatok alapján képzett analógiák – között helyezkednek el. A marginális mutatók alakulása, a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magas súlya, valamint a maquiladora szektor által okozott aggregációs torzítás összességükben azt bizonyítják, hogy a NAFTA-időszakban a partnerek közötti különbségek erőteljesebben hatottak a kereskedelem szerkezetére, a kialakuló szakosodás inkább ágazatok közötti volt, és csak kisebb mértékben ágazaton belüli. Mindez ellentmond az ország intraindusztriális kereskedelmét vizsgáló – kevésbé átfogó, alacsonyabb dezaggregációs szintet alkalmazó – korábbi kutatások eredményeinek²⁶⁴, amelyek közül egyedül *Shelburne (2001)* már többször hivatkozott tanulmánya jelent kivételt.

A 2000. évet követő visszaesés – az alkalmazkodási költségek szinte minden ágazatot érintő növekedése – pedig egyértelműen megerősítették következtetéseimet: Mexikónak az Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való nagyon erős, és a NAFTA-korszakban növekvő függését, illetve – ezzel párhuzamosan az 1980-as évek specializációjának elmélyüléséből, és az 1990-es évek strukturális reformjainak elmaradásából adódó versenyképességi kihívásokat illetően. A mexikói gazdaságstratégiával és a NAFTA

²⁶⁴ *Brühlhart-Thorpe (2001), Clark-Fullerton-Burdorf (2001), Moreno Villanueva-Viqueira (2001) León González-Pacheco-Dussel Peters (2001), Clark (2002) alacsonyabb dezaggregációban Mexikó ágazaton belüli kereskedelmének növekedését mutatták ki, mérsékelt alkalmazkodási költségeket jelezve.*

hatásaival más megközelítésben foglalkozó kutatások további igazolást adnak következtetéseimnek. A konklúziókat a következő alfejezetben fejtem ki.

7.4. Következtetések

A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem szerkezete a motiváló tényezők szempontjából nem változott a NAFTA megkötését követően, azt az 1980-as évek külgazdasági liberalizációja és strukturális reformjai alakították ki. A NAFTA-időszakban a kereskedelem volumenének gyors bővülése, a termelésmegosztási kapcsolatok, a maquiladora és általában a feldolgozóipar súlyának növekedése a már kialakult viszonyok elmélyülését tükrözte vissza. A kivitel és a behozatal 1994. évet követő gyors növekedését ráadásul nem is tulajdoníthatjuk pusztán a NAFTA és más regionális egyezmények liberalizációs hatásának, abban más tényezők, legfőbbképpen az 1995-ös pezó-válság kiváltotta versenyképesség-növekedés, melynek hatásai körülbelül 1998-ig tartottak, is fontos szerepet játszottak.

Ezt az állítást azok a tanulmányok is visszaigazolják, amelyek megkísérik a NAFTA-nak az export növekedésére gyakorolt hatását elkülöníteni más tényezők befolyásától. Az egyik végletet e téren *Krueger (1999)* gravitációs modellen alapuló eredményei jelentik, amelyek azt mutatták, hogy a NAFTA életbe lépését követő külkereskedelmi forgalomnövekedés nem az egyezménynek, hanem még a korábbi egyoldalú liberalizációnak, valamint a pezó-válságnak tulajdonítható. A szerző későbbi tanulmányában (*Krueger, 2000*) arra is rámutatott, hogy nem kell meglepetésként értelmezni az Egyesült Államokkal való kereskedelem gyors növekedését a NAFTA-időszakban, hiszen a mexikói kereskedelem döntő része már az egyezményt megelőzően is ezzel az országgal zajlott, ráadásul az 1990-es években azokban az áruosztályokban növekedett a leggyorsabban a bilaterális viszonylatban, amelyeké hasonlóan viselkedett Mexikónak a világ más részeivel folytatott kereskedelmében is.

Gould (1998) gravitációs modelljének eredményei nem ennyire szélsőségesek: számításai szerint a NAFTA megkötésének tulajdoníthatóan az USA Mexikóba irányuló exportjának növekedése 16,3 százalékkal volt magasabb, mint az egyezmény nélkül lett volna. A szerző az import oldalon is hasonló nagyságrendet jelez.

Gruben (2001) ökonometriai vizsgálatának segítségével leszámol azzal a népszerű vélekedéssel, miszerint a maquiladorák 1990-es évekbeli virágzása a NAFTA-nak köszönhető. Rámutat, hogy a legfontosabb szerepet egyéb keresleti – az USA ipari termelési indexeinek változása – és kínálati/költség-tényezők (a mexikói és az amerikai, illetve a mexikói és kelet-ázsiai feldolgozóipari bérek arányának változásai) motiválták.

Hasonló következtetésre jut *Lederman–Maloney–Serven (2003)* is: gravitációs modellen alapuló eredményeik szerint az egyezmény pozitívan érintette, de csak szerény mértékben növelte a bilaterális kereskedelmet. A döntő szerepet az ő megállapításaik szerint is az Egyesült Államok gazdasági expanziója és a pezó reálárfolyamának változása játszotta.

Pacheco-López (2005) az export- és importkeresleti függvények becslésével jut hasonló konklúziókra. Megállapítása szerint az 1980-as évek közepétől végrehajtott külkereskedelmi liberalizáció számottevő hatást gyakorolt Mexikó külkereskedelmére, azonban a NAFTA hatásai, legalábbis az exportot illetően, elhanyagolhatók. Hasonló elemzési keretben az *USITC (1997)* és a *CBO (2003)* eredményei némileg kedvezőbb képet festenek az egyezményről: előbbi tanulmány szerint a NAFTA 1-6 százalékos körüli mértékben növelte Mexikó exportját az USA-ba és 1-3 százalékos körüli mértékben a reciprok áramlásokat. A *CBO (2003)* kutatásai szerint a NAFTA 1994-ben 2,2 százalékkal, 2001-ben pedig 11,3 százalékkal növelte az amerikai exportot. A hatások Mexikó esetében, kisebb gazdaságról lévén szó, erősebben jelentkeztek, a NAFTA-nak tulajdonítható mexikói exportnövekmény az ország GDP-jének 1,7 százaléka, az importnövekmény pedig 1,9 százaléka volt. A legjelentősebb hatást *Romalis (2002)* ágazati bontású vizsgálatai mutatták ki, azonban az eredmények arra utalnak, hogy az egyezménynek az árakra és a jólétre gyakorolt befolyása csak mérsékelt volt. *Moreno-Brid–Santamaría–Rivas Valdívía (2005)* az UNIDO szerkezeti változási indexét elemezve kimutatták, hogy Mexikó feldolgozóipari kibocsátásában csak viszonylag csekély mértékű strukturális átalakulás ment végbe, a NAFTA által kiváltott reallokáció csak a múltbeli folyamatok extrapolációjának felelt meg.

Bár a becslések eltérő nagyságúnak találták a NAFTA közvetlen hatását a kereskedelem dinamikájára, az eredmények azonban összhangban vannak korábbi megállapításokkal, melyek szerint az egyezmény nem hozott változást a Mexikó kereskedelmi szerkezetét alakító tényezőkben.

Ellentétes hatást figyelhetünk meg azonban a működőtőke-áramlásban, úgy tűnik, hogy a NAFTA jelentősen hozzájárult Mexikó közvetlen tőkeimportjának növekedéséhez. Erre utalnak *Cuevas–Messmacher–Werner (2005)* már idézett eredményei is, melyek szerint a NAFTA-nak köszönhetően a működőtőke-áramlások 60 százalékkal voltak magasabbak, mint amilyenek az egyezmény nélkül lettek volna. *Waldkirch (2003b)* 42 százalékosra becsli ezt a hatást, elsősorban a befektetői környezet kockázatának csökkenésével, a mexikói gazdaságpolitika hitelességének növekedésével magyarázva a folyamatokat. *Waldkirch (2003b)* azt is megállapítja, hogy a NAFTA nem vonzott jelentős volumenben Észak-Amerikán kívüli többletbefektetéseket, ami némileg gyengíti az exportugródeszka beruházásokkal kapcsolatos hipotézisemet.

Elemzésembe bemutattam, hogy a megélnékülő működőtőke-áramlás domináns része vertikális működőtőke volt, amely nem változtatta meg a két ország között az 1980-as években kialakuló munkamegosztás alapjait, hanem inkább elmélyítette azokat.

Ciklikus és strukturális okokkal indokoltam a 2000. év végétől történő visszaesést a bilaterális kereskedelemben, a legtöbb ágazat iparágon belüli áramlásaiban és a marginális ágazaton belüli kereskedelem indexeiben. A ciklikus hatás fontos szerepét alátámasztják azok a kutatások – *Cuevas–Messmacher–Werner (2003)*, *Lederman–Maloney–Serven (2003)*, *Torres–Vela (2003)*, *Castillo Ponce–Díaz–Bautista–Fragoso Pastrana (2004)*, *Kose–Meredith–Towe (2004)*, *Chiquiar–Ramos–Francia (2005)*, és *Fernandez–Kutan (2005)* –, melyek, teljes összhangban egymással, a mexikói és az amerikai (USA) üzleti ciklusok pezóválságot követő, és a megnövekedett kereskedelmi, tőkeáramlási volumennek, valamint a termelémegosztási kapcsolatok erősödésének tulajdonítható, fokozott összehangolódását mutatták ki, a mexikói konjunktúraciklusok volatilitásának csökkenésével párhuzamosan.

A legfontosabb strukturális magyarázatok három csoportba sorolhatók. Fél évszázad befelé forduló, importhelyettesítő politikája után, az 1980-as évek válságát követően Mexikó paradigmaváltást hajtott végre: erőteljes szerkezeti átalakításokkal, privatizációval, deregulációval szabadabb teret engedett a piaci erők hatásának. Külkereskedelmi liberalizációt hajtott végre, csatlakozott a GATT-hoz, majd az 1990-es évek elején a regionális integrációs szerződések segítségével történő nyitás stratégiáját választotta, amelynek a legfőbb állomása az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény létrehozása volt az Egyesült Államokkal és Kanadával. A stratégiaváltás legfontosabb célja az volt, hogy kiemelje az országot az 1980-as, „elveszett évtized” válságából, a legfontosabb eszköznek pedig az exportorientált növekedést és a külföldi működőtőke bevonását tekintették. Az új paradigma eredményei mind a mai napig kétarcú módon jelentkeztek: az export az 1990-es évek közepétől szárnyalt, a működőtőke-import sokszorosára emelkedett, a gazdaság stabilizálódott, azonban az évtized végére bebizonyosodott, hogy az új stratégia sem képes megadni a fejlődési csapdából való kitöréshez, a felzárkózáshoz szükséges impulzusokat. A gazdasági növekedés jócskán alulmúlta az importhelyettesítő iparosítás korszakában tapasztalható szintet, és korunk legsikeresebb exportorientált gazdaságainak – a délkelet-ázsiai országok – ütemét sem közelítette meg, még annak ellenére sem, hogy a NAFTA növelte a mexikói gazdaság teljes tényező termelékenységét, főként a megnövekedett tőkebeáramlásnak és a közbülsőtermék-import növekedésének tulajdoníthatóan²⁶⁵. A *CBO (2003)* tanulmánya szerint a NAFTA a gazdasági növekedés éves nagyságát az Egyesült Államokban legfeljebb 0,04, Mexikóban pedig nem több, mint 0,8 százalékkal növelte.

²⁶⁵ *López-Córdova (2002)*, *Schiff–Wang (2003)*.

Az elmaradás legfontosabb oka – itt kereskedelemelméleti dolgozatom összekapcsolódik a Mexikóra vonatkozó fejlődésgazdaságtani és politikai gazdaságtani irodalom megállapításaival – az volt, hogy az ország az 1980-as évek úgynevezett első generációs reformjait követően, az 1990-es évek elmaradó második generációs reformjainak hiányában, nem tudta megváltoztatni azt a gazdaságszerkezetet, amely már az „elvesztett évtized” végére kialakult. Kutatásaimban rámutattam, hogy ugyanez igaz a külkereskedelmi struktúrára is, amely az exportorientált feldolgozóipar zárvány jellegű működése miatt csak kevés növekedési impulzust tudott adni a gazdaság többi részének.

A kezdeti alacsony fejlettségi szint miatt – amelyet az 1960-as évek magas növekedési ütemét követően az 1970-es évek gazdaságpolitikai hibái konzerváltak –, és az 1990-es években elmaradó további reformok hiányában Mexikó nem tudta kihasználni a NAFTA-ból származó potenciális és előzetesen nagyon várt előnyöket, amelynek szemléletes és fájó jelét adta az 4-5 millió mexikói, aki az 1990-es években elhagyta hazáját és legálisan vagy illegálisan az Egyesült Államokba vándorolt²⁶⁶. Míg Kanada és az Egyesült Államok az innováció, Mexikó az alacsony költségek révén igyekezett biztosítani versenyképességét.

Mindez természetesen nem vezethet ahhoz a következtetéshez, hogy az alacsony növekedés oka a külkereskedelmi liberalizáció volt, hiszen a kapcsolatukat vizsgáló legfrissebb irodalom is – lásd például *Dollar–Kraay (2004)* vagy *Winters (2004)* összefoglaló tanulmányát – egyértelműen pozitív összefüggésüket emelik ki. A képet némileg árnyalja, hogy abban az esetben, ha a kereskedelmi liberalizáció eredményeképpen az import gyorsabban növekszik, mint az export, annak kedvezőtlen hatásai lehetnek a fizetési mérlegre, és ezek a hatások a növekedési ütemet annak potenciális szintje alá szoríthatják. Míg a liberalizáció az erőforrások hatékonyabb allokációja révén a kínálati oldalról elősegítheti a növekedést, a keresleti oldalról korlátozhatja azt, hacsak az import és az export közötti egyensúly fenntartásának érdekében nem kerül sor leértékelésre, vagy a hiány nem finanszírozható fenntartható tőkebeáramlás segítségével (*Santos-Paulino–Thirlwall, 2004:F68*).

Kutatásaimban rámutattam, hogy Mexikó tipikus példája az utóbbi esetnek. A NAFTA egy olyan, az 1980-as években kialakult, importigényes, alacsony hazai hozzáadott értékű kereskedelmi szerkezetet mélyített el²⁶⁷, amely nem tudott megfelelő növekedési impulzusokat adni a gazdaság többi része számára, még annak ellenére sem, hogy erősödött a közepes és magas képzettséget igénylő és ugyanilyen technológia-intenzitású szektorok részesedése. Mindezzel összefüggésben azt is meg kell említeni, hogy míg a mexikói

²⁶⁶ Lásd *Blecker (2003:21)*.

²⁶⁷ Az alkalmazott kutatások (lásd például *Pacheco-López, 2005*) egyértelműen arra utalnak, hogy a mexikói gazdaság importtól való strukturális függősége emelkedett az elmúlt tizenöt-húsz évben. *Moreno-Brid–Santamaría–Rivas Valdívía (2005)* arra is felhívják a figyelmet, hogy az importkereslet növekedéséhez az alacsony hozzáadott értékű maquiladora szektor mellett az 1980-as évektől a mexikói fogyasztók külföldi termékek, márkák iránti keresletének emelkedése is hozzájárult.

gazdaságpolitika elérte legfőbb célját, a makroökonómiai stabilizációt, a finanszírozható fizetési mérleget és az alacsony inflációt, mindezt a túlértékelt pezó-árfolyamon, és a restriktív költségvetési és monetáris politikán keresztül tette, éppen ezekkel az eszközökkel egyben a növekedést is visszafogva, csökkentve a mexikói export világpiaci versenyképességét és fenntartva az import exportét meghaladó növekedési ütemét, valamint korlátozva az exportszektoron kívüli gazdaság növekedési lehetőségeit²⁶⁸.

A legtöbb tanulmány szerint (lásd például *Máttar–Moreno-Brid–Peres, 2002*) a kereskedelmi liberalizáció csak néhány feldolgozóipari tevékenységben hozta magával a termelékenységnövekedést, azokban is sok esetben a helyi beszállítók ellehetetlenítésével, akik a nyitást követően nem voltak képesek megküzdeni a versenyképesebb külföldi cégekkel.

A külkereskedelmi szintéren a gazdaságpolitikai nem volt képes megküzdeni az 1990-es évek második felének kihívásaival. Az Egyesült Államoktól való egyoldalú függőség növekedett, a számtalan új szabadkereskedelmi egyezmény által teremtett spagetti-regionalizmus²⁶⁹ sem volt képes a relációs szerkezet diverzifikációjához számottevő mértékben hozzájárulni. A diverzifikáció ellen hatottak a modern világgazdasági áramlásokban stilizált tényként megfigyelhető gravitációs hatások is, amelyek miatt a félperiféria országai főként a közeli centrumokhoz való erőteljes kötődés kialakításával tudtak csak bekapcsolódni a transznacionalizációs folyamatokba²⁷⁰.

Az ázsiai pénzügyi válság következtében leértékelődő árfolyamok, Kína WTO-tagsága, és mesterségesen alulértékelt árfolyama, a textilipari kereskedelemnek a GATT Uruguay-fordulóján elhatározott és a Multirost Egyezmény 2004-es felszámolásával csúcspontját elérő liberalizációja, valamint a szektorban az Egyesült Államok piacán a közép-amerikai országok számára biztosított preferenciák mind-mind aláásták Mexikó exportjának versenyképességét. A pezó leértékelődése segíthetné a versenyképesség növekedését, azonban a gazdaságpolitikát mindenképpen arra kényszerítene, hogy az árfolyamnál szofisztikáltabb eszközöket alkalmazzon az infláció alacsonyan tartására.

A 2001-2003. közötti visszaesés egyértelművé tette, hogy az ország nem halogathatja tovább a második generációs reformok bevezetését, a gazdaság versenyképességének növelését, hiszen a GATT/WTO multilaterális rendszere és a NAFTA-egyezmény által előálló

²⁶⁸ Bővebben lásd Erdey (2006b).

²⁶⁹ A találó elnevezés Bhagwati (1995) nevéhez kötődik és arra utal, hogy ha egy ország a külkereskedelmi liberalizációt regionális egyezmények során megkötésével hajtja végre, a számtalan alkalmazandó vámráta, és származási szabály a tányérra kiszedett spagetti szálainak elhelyezkedéséhez hasonló kusza, egymást keresztező rendszert hoz létre. A végeredmény természetesen egy olyan, a preferenciák által meghatározott világ lesz, amelyben emelkednek a tranzakciós költségek és egyszerűbbé válik a protekcionizmus (lásd még Bhagwati–Greenaway–Panagariya, 1998 tanulmányát is). Mexikó esetében a spagetti-hatást valamelyest csökkenti, hogy regionális integrációs egyezményeinek megkötése során végig szem előtt tartotta a szünetelő megállapodásoknak a NAFTA-val való konzisztenciáját (Ibarra-Yunez, 2003).

²⁷⁰ Lásd az UNCTAD World Investment Report című éves kiadványának 1992 után megjelent számait.

keretek nem tesznek lehetővé egy, a nemzetközi tapasztalatok szerint a legtöbb esetben amúgy is minimum kiszámíthatatlan, de leginkább vélhetően az ország finanszírozhatóságát és növekedési lehetőségeit katasztrofálisan érintő protekcionista fordulatot.

Nemzetközi versenyképességét Mexikó a továbbiakban nem alapozhatja alacsony béreire, arra viszont még csak csekély alkalmasságot mutatott, hogy tudásintenzív, magas hozzáadott értékű termékekkel lépjen ki a világpiacra.

Kutatásaim elsősorban interpretatív jellegűek voltak, nem volt célom, hogy normatív jellegű állásfoglalásokat tegyek – az meg is haladná e dolgozat kereteit –, azonban a konklúziók során nem kerülhető meg, hogy a továbblépés lehetőségének néhány útjára is rámutassak. Érdeemes röviden tehát utalni arra, hogy mit értünk második generációs reformok alatt²⁷¹ általában és milyen kihívásokkal kell az elemzéseim középpontjául választott országnak szembesülnie.

Az első generációs reformok – jelentős átfedésben a washingtoni konszenzusban megfogalmazottakkal – a szokásos jól ismert lépéseket jelentik: a makroökonómiai stabilizációt, a vámok és a költségvetés kiadásainak csökkentését, a privatizációt és a deregulációt, jórészt azokat a lépéseket, amelyeket Mexikóban az 1980-as évek második felében és az 1990-es években végrehajtottak. A második generációs reformok²⁷² egy vegyesebb, nem világosan körülhatárolt halmazt jelentenek, melynek legfőbb elemei az állam, a közszolgálat és a közszolgáltatások reformja, a humántőke magasabb szintjének megteremtéséért és fenntartásáért felelős intézményrendszer (képzés, egészségügy) átalakítása, a gazdasági környezet (munkaerőpiac, versenypolitika, szabályozás, tulajdonjogok) megreformálása, a WTO egyezményeihez való csatlakozás, a jegybanki függetlenség biztosítása, megfelelő szociális háló létrehozása, célzott szegénységcsökkentő programok. Míg az első generációs reformokat igazából az alkalmazandó eszközrendszerrel és a szükséges inputokkal kapcsolatos elhatározások alkotják (pl. alacsonyabb infláció, pénzkínálat-növekedés, költségvetési deficit), addig a második generációs reformok esetében legtöbbször az elérni kívánt célt nyilatkoztatják ki (például a közszolgálat átalakítása, az adóbeszedés hatékonyságának javítása), sokszor anélkül, hogy pontosan tisztában lennének a megvalósításhoz szükséges intézkedések rendszerével. Míg az első generációs reformokra általában valamilyen válsághelyzetben kerül sor, addig a második generációsokra kevésbé kiélezett helyzetben, sokkal hosszabb politikai egyeztetési folyamatokat, erős demokratikus intézményrendszert igényelve (*Navia-Velasco, 2003, UNCTAD, 2006b*).

²⁷¹ A kelet-közép-európai országok kihívásainak átfogó elemzéséért lásd Csaba László (2006) közelmúltban megjelent könyvét.

²⁷² Az elnevezés Naím (1994) nevéhez köthető.

Az intézményi kereteket tekintve az előrelépés kényszere három nagyobb területen – a makroökonómiai és pénzügyi stabilitás, a piacok működésének és az üzleti környezet és az infrastruktúra minőségének javítása terén – jelez sürgető feladatokat²⁷³.

Az első területen elkerülhetetlen kényszer a bankszektor átalakítása annak érdekében, hogy a külkereskedelemből kimaradó javakat (nontradables) előállító szektorok is finanszírozáshoz jussanak, hiszen láthattuk, hogy a külföldi működőtőke döntően csak az exportszektor számára jelent megnyugtató finanszírozási és modernizációs lehetőséget. Az elmúlt évek visszaesése nyilvánvalóvá tette, hogy a hosszú távú növekedés nem alapozható pusztán az exportszektor teljesítményére. Az agglomerációs hatásokból, a vertikális integrációból származó előnyök csak a hazai gazdaságnak a nemzetközi termelési struktúrákhoz való erősebb kapcsolódása révén aknázhatók ki.

A pénzügyi szektorban az elmúlt évek bankprivatizációs hulláma, melynek során a mexikói bankrendszer kilencven százaléka külföldi tulajdonba került, feltétlen előrelépést jelentett, azonban ennek hatásai vélhetően csak több év elteltével teljesebben ki.

A versenyképesség növeléséhez államháztartási reformra is szükség van. A bevételi oldalon kulcselem az olajiparból származó jövedelmektől való függőség csökkentése, az adóalap kiszélesítése. Az elmúlt évek nyersanyag- és olajár-emelkedése e területen kedvező fordulatot hozott. Az előnyök azonban csak akkor ragadhatók meg, ha az így keletkezett többletbevételeket – ellentétben a múltban követett elhibázott stratégiával – a szektor, vagy az infrastruktúra továbbfejlesztésére használják fel (*Blecker, 2006*).

A piacok működésének javítása, a rugalmasság, a hatékonyság növelése is kulcskérdés. A cél elérésének érdekében szükség van az igen merev munkaerőpiaci szabályozás oldására, a munkaadókat terhelő járulékok csökkentésére, a munkaszerződésekkel kapcsolatos szabályok újrafogalmazására. Csak jelentős deregulációval érhető el a gazdasági ciklusokhoz történő gyorsabb alkalmazkodás és az informális foglalkoztatás jelentős súlyának csökkentése. A hatékonyság növekedése egyes ágazatokban – olajipar, áram- és egyéb közmű-szolgáltatások – elsősorban az állami monopóliumok²⁷⁴ súlyának, más iparágakban – például tortilla-, kukoricaliszt-, sör-, cementgyártás – pedig a piaci koncentráció csökkentésével képzelhető el.

Mexikó külgazdasági politikájának potenciális irányait tekintve már szóltam arról, hogy egy esetleges protekcionista fordulat a multilaterális és regionális integrációs keretrendszer miatt nem lehetséges és a növekedési kilátásokat tekintve nem is kívánatos. Úgy tűnik, a legkedvezőbb lehetőség a relációs szerkezet diverzifikáltságának növelése, amely azonban csak a tőkebeáramlás struktúrájának átalakításával és a hazai beszállítói kapcsolatok

²⁷³ A legfontosabb területek rövid számbavétele során a témában megjelent ökonometriai tanulmányok mellett a nemzetközi szervezetek – az OECD (2000c), (2002d), (2003b), (2005) és a Nemzetközi Valutaalap (2005), (2006) országjelentéseire, valamint a Világbank (2006) tanulmányára is támaszkodtam. A részletes elemzés, ahogyan már jeleztem túlmutatna kereskedelemelméleti dolgozatomban keretein, azonban szándékaim szerint, további kutatásaim egyik fő irányvonalát képezi.

²⁷⁴ PEMEX, CFE (Comisión Federal de Electricidad), Luz y Fuerza stb.

ösztönzésével képzelhető el. A hazai gazdasághoz való erőteljesebb kapcsolódás csökkentené annak a veszélyét is, hogy a befektetők kedvezőtlen gazdasági események hatására beruházásaikat külföldre telepítik.

Lehetséges, ám megvalósíthatóságát tekintve kétséges stratégiát jelenthet a NAFTA-integráció olyan irányú elmélyítése is, amelyben a fejlett partnerek jelentős transzferekkel segítik elő Mexikó felzárkózását. Elképzelhető a távolabbi jövőben a mélyebb integráció egy vámunió megvalósításával is, amely felszámolná a származási szabályok tranzakciós költségeket emelő rendszerét, azonban ellentétesen hathatna Mexikó diverzifikációs céljaival. A pánamerikai regionális integrációs folyamatok kiszélesedése növelheti a régió gazdasági stabilitását, azonban alááshatja az országnak az Egyesült Államok piacán élvezett preferenciáit.

Az üzleti környezet feltételrendszerének, minőségének javítása is sürgető feladat. A működőtökevonzó-képesség növelése és a nemzetközi termelési rendszer magasabb hozzáadott értékű szférájába való intenzívebb bekapcsolódás érdekében az ország nem kerülheti meg az igazságszolgáltatási reformot, amelynek célja leginkább a szerződések kikényszeríthetőségének növelése, a perek átfutási idejének gyorsítása, a hatékony csődszabályozás kialakítása, a cégekkel kapcsolatos adminisztráció csökkentése. Mindezek hiányában nem csak alacsonyabb tőkeimportra, hanem az egyébként beáramló tőke nem hatékony allokációjára lehet számítani²⁷⁵.

A költségvetés kiadási oldalán a legfontosabbnak az oktatásra, a kutatás-fejlesztésre, az innovációra és az infrastruktúrára fordított kiadások növelése tűnik. Mexikó csak akkor válhat magas hozzáadott értékű árucikkek hatékony termelőjévé, ha az ezeken a területeken elköltött összegek emelkednek. Többek között *Gruben (2000)*, *Cypher (2001)*, *Quintin (2002)*, *Lederman–Maloney–Serven (2003)* és az *OECD (2005)* kutatásai is arra utalnak, hogy e téren Mexikó jelentős elmaradásban van a fejlett országokhoz képest és még más – latin-amerikai – országokhoz hasonlítva is gyenge teljesítményt nyújt. Az infrastruktúrát tekintve a legnagyobb hátrány a régió és a fejlett országok viszonyában a közlekedésben (utak, kikötők minősége), illetve az áram- és vízszolgáltatás terén tapasztalható²⁷⁶. A humántőke-akkumuláció alacsony és egyenlőtlen szintje pedig hozzájárul a jövedelemeloszlás szélsőségeihez és a szegénység konzerválódásához is (lásd például *Birdsall–Londoño–O’Connel, 1998*).

Mexikó az oktatásba és az infrastruktúrába való nagyobb befektetéssel lehet képes olyan tudásintenzív ágazatokat megteremteni, magához vonzani, amelyek jelentősebb túlcsoportulási (spillover) hatással járhatnak gazdasága számára, csökkentve NAFTA-partnereihez

²⁷⁵ E területek fontosságát *Bergoing–Kehoe–Kehoe–Soto (2001)* és *Tornell–Westermann–Martinez (2003), (2004)* kutatásai is alátámasztják.

²⁷⁶ Lásd például a *World Economic Forum* jelentéseit.

viszonyított fejlődési szakadékát. A kedvezőtlen strukturális és ciklikus helyzet egyszerre történő jelentkezése lehetőséget is jelent az ország számára: megteremtheti a gazdaság szereplőinek konszenzusát a konkrét reformokkal kapcsolatosan.

8. Konklúziók, a doktori kutatás tanulságai és tézisei

A transznacionalizálódás második világháború után induló modern korszaka alaposan átformálta a világgazdasági áramlások szerkezetét, új formák, az ágazaton belüli, a multinacionális vállalatok tevékenységéhez köthető vállalaton belüli és a nemzetközi termelésmegosztáshoz kapcsolódó terméken belüli kereskedelem vált a fejlett országok közötti árucseré fontos strukturális jellemzőjévé és részarányuk az elmúlt két évtizedben az Észak és Dél közötti kereskedelemben is jelentősen nőtt. Kutatásaim középpontjában ezek, a legutóbbi proglobális világgazdasági korszakhoz való erős kötődésük miatt általam modern világgazdasági áramlásoknak nevezett típusok és az általuk alkotott összefüggésrendszer állt.

A disszertáció elkészítésekor az törekvés vezérelt, hogy a lehetőségekhez mérten minél teljesebben feltárjam a modern világgazdasági áramlások kereskedelemelméleti magyarázatait, összevegyem azokat a területre vonatkozó empirikus munkákkal, és az elmélet és az empiria rendszerbe foglalásával és szintézisével olyan kvalitatív modellt állítsak fel, amely alapján tesztelhető hipotézisekhez juthatunk a nemzetközi kereskedelmi kapcsolatokra.

A kutatási kérdés megválaszolása során, mindezeknek megfelelően, egyrészt azt vizsgáltam, hogy az egyes területekre irányuló – a nemzetközi közgazdaságtan tárgyköréhez, ezen belül is a kereskedelemelmülethez kötődő és rendkívül szerteágazó – elméleti és empirikus kutatások alapján megalkotható-e egyenként a három áramlástípus esetében egy olyan egységes – mindeddig hiányzó, vagy csak alapjaiban létező – rendszer, melynek segítségével tesztelhető hipotézisek állíthatók fel a fejlett országok közötti, az Észak–Dél, illetve a fejlődő–fejlődő irányú kereskedelmi kapcsolatokra. Másrészt az foglalkoztatott, hogy létrehozható-e egy olyan, prognózisok felállítására is alkalmas kvalitatív modell, amely e modern áramlásokat egységesen kezeli. Harmadsorban pedig e kvalitatív modellt empirikus adatokon keresztül is meg kívántam vizsgálni, mely elemzéshez célszerűként Mexikót választottam, azzal a nem titkolt céllal, hogy általánosabb, az Észak és Dél közötti integrációt érintő következtetésekhez is eljuthassak.

Az iparágon belüli kereskedelemre először az 1960-as években kezdett jelentősebb figyelem irányulni. Az Európai Gazdasági Közösség kialakítása során az volt az általános várakozás, hogy a tagok közötti kereskedelem liberalizációja erőteljes interindusztriális specializációt hoz létre az országok gazdaságszerkezetében, előrevetítve azt, hogy a legfejlettebb országok a magas hozzáadott értéket képző ágazatokra szakosodnak, míg a kevésbé fejlettek az előbbiektől meg- vagy elhagyott szektorokban találják meg a helyüket. A tapasztalatok szerint a vámunió létrehozása döntően nem ágazatok közötti, hanem ágazaton belüli szakosodással járt együtt, jelentősen ösztönözve a hasonló termékek kétirányú

forgalmát. Az alkalmazkodási költségek ebben az esetben jóval alacsonyabbak. A Leontief-paradoxon mellett ez a felismerés adta a legnagyobb lökést a nemzetközi közgazdaságtan elméleti és empirikus kutatásainak, elindítva az új kereskedelmi elméletek gyűjtőnéven ismert paradigmát. Az első teoretikus munkák a horizontális, majd nem sokkal később a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magyarázatára állítottak fel modelleket, amelyek mára igen nagy számban léteznek, rendkívül változatos, a piaci szerkezettel, skáláhozadékkal, fogyasztói preferenciákkal kapcsolatos előfeltevésekre építve.

1. tézis: Disszertációmban Fontagné–Freudenberg (2002) tipológiájának számottevő mértékű átdolgozásával és kibővítésével megalkottam az iparágon belüli kereskedelem elméleteinek a termékmegkülönböztetésen és piaci szerkezeteken alapuló, egyértelmű, a legújabb eredményeket is magába foglaló rendszertanát (2. ábra). A területre vonatkozó legfontosabb empirikus vizsgálatok eredményeit szintetizálva rámutattam, hogy a horizontálisan differenciált termékek iparágon belüli kereskedelmének magyarázatában a növekvő skáláhozadéokra és a monopolisztikus versenyre építő elméletek predikcióira támaszkodhatunk a leginkább, míg a vertikálisan megkülönböztetett áruké (VIIT) esetén a komparatív előnyökön alapuló, neo-ricardói és neo-Heckscher–Ohlin-félékére. A VIIT esetében az empirikus kutatások a nemkompetitív piacot feltételező modelleknek is nyújtanak némi támogatást.

Mindkét típust ösztönzi a kereskedő országok gazdasági fejlettsége, piacaik nagysága, földrajzi közelsége, a kereskedelempolitikai akadályok csökkenése, illetve a működőtőke-befektetések növekedése. Míg a horizontális típust elsősorban az országok – keresleti és kínálati oldalának – hasonlósága, a vertikálist a partnerek – relatív tényezőellátottságbeli és termelékenységi – különbségei motiválják. Utóbbi esetben fontos, hogy a partnerek jövedelemeloszlásában megfelelő szintű átfedés legyen és hogy a különbségek ne legyenek szakadákszerűen nagyok, ugyanis e feltételek meglétének hiányában a bilaterális kereskedelemben az ágazatok közötti áramlásokat motiváló tényezők kerülnek túlsúlyba.

Az elméleti modellek és a rendelkezésre álló empirikus tapasztalatok alapján úgy feltételezhetjük és tapasztalhatjuk, hogy a fejlett országok közötti kereskedelemben a vertikális és kisebb mértékben – főként Észak legfejlettebb országai között – a horizontális ágazaton belüli kereskedelem, a fejlett–fejldő viszonyban az interindusztriális kereskedelem dominál, de az Észak–Dél relációban növekszik az ágazaton belüli kereskedelem, főként a vertikális forma részesedése. A Dél–Dél relációt az ágazatok közötti kereskedelem határozza meg a leginkább.

Az elméletekkel és a gyakorlattal párhuzamosan az intraindusztriális kereskedelem mérésének módszertana is folyamatosan fejlődött, a statisztikai, közgazdaságtani és

módszertani ellentmondások kiküszöbölésében jelentős előrelépések történtek. Dolgozatomban értékeltem és rendszereztem a legfontosabb metodikai kihívásokat, tekintetbe véve a legújabb kutatásokat is. Mindezek alapján öt elméleti és statisztikai probléma fontosságát emeltem ki – az úgynevezett aggregációs vagy szektoriális, a kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó és a földrajzi torzításét, a horizontális és vertikális IIT elkülönítését, valamint a marginális mutatókét – bemutatva és értékelve a megoldásukra született legfontosabb javaslatokat. Saját, Mexikó ágazaton belüli kereskedelmével kapcsolatos vizsgálataim módszertani alapjait is tulajdonképpen ebből a szintézisből nyertem. A terület új empirikus törekvései jól egybecsengenek mások és saját elméleti kutatásaim legfontosabb eredményeivel, amelyek a nemzetközi gazdasági tranzakciókat a maguk komplex módján kívánják megragadni, együttesen kezelve a korábban viszonylagos elszigeteltségben magyarázott országok közötti áru- és szolgáltatáskereskedelmet, illetve működőtöke-áramlást. A területen továbbra is akadályt jelent az egységes és megfelelő részletezettségű statisztikák hiánya.

Az iparágon belüli kereskedelemmel kapcsolatos elméleti és gyakorlati kutatások motivátora a kezdetektől fogva az a felvetés és egyben megfigyelés volt, mely szerint az önálló gazdaságok kereskedelmi integrációjának alkalmazkodási költségei eltérően alakulnak, ha a létrejövő specializáció inkább ágazaton belüli, mint ágazatok közötti. Az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolat, intuitív eleganciája és egyszerűsége ellenére, sem elméletileg, sem empirikusan nem tisztázott még teljes körűen. A megfelelő elméleti modellek megalkotásához és a mérési és ökonometriai problémák elhárításához további kutatásokra van szükség. Az eddigi eredmények alapján – amelyek megerősítéséhez közvetett módon saját, Mexikóval kapcsolatos vizsgálataim is hozzájárultak – mégis okunk van feltételezni az összefüggés meglétét. Kevesebb kétségünk lehet mára azzal a regionális integrációkra gyakorolt kedvező hatással kapcsolatban, mely szerint az iparágon belüli kereskedelem, főként annak horizontális formája, elősegíti a partnerek konjunktúraciklusainak összehangolódását.

Az ágazaton belüli kereskedelem súlyának, típusainak és dinamikájának mérése lehetővé teszi, hogy segítségével új, a tradicionálistól eltérő aspektusból elemezzük egy ország világgazdasági pozícióját, illetve annak változásait. A mutatók közvetlenül és jól szemléltetik az országok közötti kölcsönös függőség elemzése során a keresleti oldal integrációjának dinamikáját, de – a marginális mutatókat is vizsgálva – a kínálati oldalon történő átrendeződésről is plasztikus képet kapunk.

A vállalaton belüli kereskedelem, definíció szerint, a multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye. Napjainkra a világkereskedelem egyharmada ki sem lép az anyavállalat és leányvállalatának áramlási rendszeréből, a transznacionális vállalatok,

független partnereikkel való kapcsolatuk révén, annak további egyharmadában érintettek. Disszertációmban dunningi alapokon rendszerbe foglaltam a működőtőke-áramlás legfontosabb, igen szerteágazó telephelyválasztási és internalizációs kereskedelemelméleti magyarázatait és a velük kapcsolatos empirikus munkákat. A területen napjainkban is jelentős kutatások zajlanak.

2. tézis: Míg a horizontális működőtőke elsősorban a keresleti, addig a vertikális a kínálati oldalon tapasztalható kölcsönös függőségek megítéléséhez nyújt jó eszközt. A horizontális áramlásoknak kedvez, ha a fogadó ország nagy és magas jövedelmű piaccal, képzett munkaerővel rendelkezik és a kereskedelem költségei magasak, a vertikálisaknak pedig ha a fogadó ország relatív tényezőellátottsága különbözik az anyaországtól, ha alacsony bérű, közepesen képzett munkaerővel rendelkezik és ha a kereskedelem költségei alacsonyak. Az egyre terjedő és növekvő fontosságú komplex integrációs stratégiák ösztönzői a köztes vagy vegyes állapotok – amikor sem a horizontális, sem a vertikális működőtőke-beruházást támogató tényezők nem elegendők önmagukban a leányvállalatok létrehozásához, illetve azok a helyzetek, amikor egyszerre vannak jelen mindkét típus ösztönző tényezői.

Mindegyik formához szükséges a fogadó ország megfelelő színvonalú intézményrendszere – amelyen belül kiemelkedő fontossága van az oktatásnak és a jogrendszernek –, infrastruktúrája és liberális, a külföldi beruházásokat ösztönző politikája. Az integrált megoldás fontossága kiemelkedik azokban a differenciált termékeket előállító, K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyiasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van.

A vállalaton belüli kereskedelem – melynek nagysága erősen függ a kereskedelmi partnerek jövedelemszintjétől, de a nemzetközi termelésmegosztási kapcsolatok mélyülésével gyorsan növekedett az Észak–Dél viszonylatokban is (vertikális működőtőke) – az integrált nemzetközi termelő és szolgáltató tevékenység logikus következménye. Erre az áramlástípusra még csak korlátozottan állnak adatok a rendelkezésünkre. A vertikális működőtőke esetében ezekhez főként az árukereskedelmi, a horizontáliséban az árukereskedelmi mellett a szolgáltatáskereskedelmi adatszolgáltatás szélesebb körűvé tételével juthatunk hozzá a jövőben. Dolgozatom középpontjában – a terjedelmi korlátokból is adódóan – az árukereskedelmi folyamatok álltak. A statisztikai bázis javításának érdekében jelenleg is jelentős munka folyik a nagy nemzetközi szervezetekben, az ENSZ-ben, az OECD-ben és a WTO-ban, ezzel is bizonyítva a terület kiemelt fontosságát.

A fejlett országok közötti vállalaton belüli áramlások jelentős részének esetében a leányvállalat az anyavállalat által szállított végtermékek fogadó vagy harmadik országbeli

piacra viteléhez szükséges marketing feladatokat (disztribúció, marketingkommunikáció) és továbbfeldolgozási folyamatokat hajtja végre, a legfontosabb cél a helyi és a regionális piacok ellátása. A fejlett–fejlődő viszonylatban a vállalaton belüli kereskedelem a nemzetközi termelésmegosztás integrált formájának eredménye, a leányvállalatok termelőtevékenységük eredményét döntően nem saját, lokális piacukon értékesítik, hanem exportálják az anyaországba, vagy harmadik országokba.

A nemzetközi termelésmegosztás – egy korábban integrált termelési folyamat részekre bontása és egyes elemeinek költség szempontok (növekvő skáláhozadék, eltérő relatív tényezőárak) figyelembevételével történő kitelepítése – a modern transznacionalizálódás legfontosabb kifejeződési formája. A fragmentáció növekedését az elmúlt húsz évben leginkább a nemzetközi kereskedelem legdinamikusabb ágazataiban figyelhettük meg, a Dél országainak növekvő részarányával. A termelésmegosztási kapcsolatok mélyülése egyben a partnerek kölcsönös függőségének növekedésével, konjunktúraciklusaik szinkronizációjának fokozódásával is együtt járt.

3. tézis: A fragmentáció – amellet, hogy a fejlődő országok modern, multinacionális termelési hálózatokhoz való kapcsolódásának a legfontosabb formája –, mint ahogy azt Mexikóval kapcsolatos empirikus kutatásaim is megerősítették, hozzájárulhat a duális gazdasági szerkezet létrejöttéhez vagy elmélyüléséhez, amelynek eredményeként egy modern, a hazai beszállításokra csak kis mértékben alapozó, a gazdaság egyéb részeinek csak korlátozott növekedési impulzust adó exportszektor és egy tradicionális, kevésbé versenyképes, hazai piacra termelő ágazati halmaz létezik egymás mellett. A terület elméleti kutatásainak – egyszektoros, többszektoros és a főáramtól eltérő modellek – és a kapcsolódó empirikus vizsgálatoknak a szintézise arra utal, hogy a feltételezett kapcsolat a relatív bérek és az offshore outsourcing között létezik, a technológiai változások hatása ezekre azonban jelentősebb.

Ahogy arra a kifejtés során is többször utaltam (14. ábra) az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a nemzetközi termelésmegosztáshoz köthető terméken belüli áramlások gyakran összekapcsolódnak egymással. A ma rendelkezésre álló statisztikai adatok segítségével az összetett áramlások azonban sok esetben nem vizsgálhatók, azok tendenciáit, ahogyan azt Mexikó esetében bemutattam, sokszor csak közvetett módszerekkel vagyunk képesek elemezni.

a) A tiszta ágazaton belüli kereskedelem – amely elsősorban a horizontálisan és vertikálisan differenciált végtermékek ágazaton belüli áramlásait jelenti – horizontális formáját leginkább a világ legfejlettebb országai (fejlett Észak) közötti kereskedelemben figyelhetjük meg. A

vertikális IIT az Észak–Észak irányú áramlások domináns, és a fejlett–fejlődő viszonylat növekvő súlyú összetevője. A regionális integrációs kapcsolatok fontos ösztönzői ezeknek a típusoknak.

b) Tisztán vállalaton belüli kereskedelemre – amely nem kapcsolódik közvetlenül a termelési lánc fragmentációjához – a fejlett országok közötti áramlásokban, a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredményeként számíthatunk. A leányvállalatok legfontosabb feladata az anyavállalat termékeinek a fogadó és a környező országokban történő értékesítése. Az eddigi kutatások arra utalnak, hogy mivel e típusnak kedveznek a magas jövedelmű helyi vagy regionális piacok, jelentős súlya lehet az Európai Unió (ezen belül exportgródeszkeként Belgium, Hollandia, Írország), Japán és az Egyesült Államok kereskedelmében.

c) Az ágazaton és vállalaton belüli kereskedelem kombinációja a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye. Az anyavállalat és a világ különböző pontjain elhelyezkedő leányvállalatok – amelyek ugyanannak a végterméknek a helyi piac igényeihez igazodó horizontálisan vagy vertikálisan differenciált változatait állítják elő – kihasználva a termelésben jelenlévő növekvő volumenhozadékot – egymás országába is szállítanak termékeket: a horizontális IIT esetében a fogyasztók változatosság iránti igényére, a vertikális esetben pedig jövedelmi különbségeire alapozva. Tipikus példaként említhetjük a gyorsan mozgó fogyasztási javakat és a háztartási elektronikai termékeket, utóbbiakat végtermék-fázisukban. Erre a típusú kereskedelemre, összhangban a horizontális multinacionális vállalatok elméletével a fejlett országok közötti áramlásokban számíthatunk és találhatunk példát, illetve ritkábban az Észak–Dél kapcsolatokban, akkor, ha Dél jelentős, vonzó hazai piaccal rendelkezik és ha a kereskedelmi és a fajlagos fuvar költségek alacsonyak.

d) A tiszta terméken belüli kereskedelem, illetve a terméken belüli és a vállalaton belüli kereskedelem kombinációja definíciószerűen a nemzetközi termelismegosztás eredményei. Az integrált megoldás fontossága a piaci alapú tranzakciókkal szemben kiemelkedő azokban a differenciált termékek előállítására K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van. Az Észak–Észak kapcsolatokban mindkét típus fő mozgatórugói a növekvő skálahozadék, illetve a távoli helyi piacok importált inputok helyi továbbfeldolgozásának segítségével történő ellátása (lásd az Egyesült Államok és Japán, vagy az USA és Írország vállalaton belüli kereskedelmét). A fejlett–fejlődő relációkban a relatív termelékenység, tényezőellátottsági különbségek jelentik a legfontosabb ösztönzőt. A regionális integrációs egyezmények kedvező hatással vannak ezekre a kapcsolattípusokra. A fejlődő országok jogrendszerével, a szerződések kikényszeríthetőségével kapcsolatos problémák – ha nem olyan mélyek, hogy teljesen

megakadályozzák a termelésmegosztási kialakulását – és a hold-up lehetősége az integrált megoldás előtérbe helyezését ösztönzik.

A piaci alapú tranzakciók megfelelő jogbiztonság esetén, vagy a tradicionális és alacsony vagy közepes technológiai színvonalú termékek munkaintenzív szakaszainak (például játék-, ruházati és textilipar, kevésbé szofisztikált elektronikai termékeke összeszerelése) kihelyezése során kerülnek előtérbe (lásd például Kína, a Dominikai Köztársaság, El Salvador, Tunézia, a Fülöp-szigetek vagy Banglades kereskedelmét).

e) Az ágazaton belüli és a terméken belüli kereskedelem, illetve az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a terméken belüli kereskedelem együttese két esetben jelenhet meg az adatokban. Egyrészt a fejlett országok között, a közbülső termékek áramlásainak esetében merülhet fel. A partnerek a továbbfeldolgozott vagy a végtermékek előállításához szükséges specifikáció (HIIT) vagy minőség (VIIT) alapján különböző közbülsőtermék-változatokat exportálják és importálják is, mindkét oldalon kihasználva a növekvő volumenhozadékból származó költségelnyőket. E terület mind az elméleti modelleket – csak csekély számban léteznek –, mind az empirikus vizsgálatokat tekintve igen mostohán kezelt szegmense a nemzetközi kereskedelemnek, ráadásul az is valószínű, hogy ezek az áramlások inkább az a) vagy d) típusba sorolhatók.

A másik lehetőség már sokkal plauzibilisebb, azonban ebben az esetben csak látszólag van szó ágazaton belüli kereskedelemről. Az iparági osztályozás nem megfelelően mély dezaggregációs szintjét választva az azonos termelési láncban importált közbülső és exportált továbbfeldolgozott vagy végtermékek ugyanahhoz az ágazathoz tartoznak – ez pedig nem más, mint aggregációs torzítás. A nemzetközi termelésmegosztásba intenzíven bekapcsolódó országok esetében mért ágazaton belüli kereskedelem egy része tehát még viszonylag mély ágazati bontásban sem tényleges intraindusztriális kereskedelem, csak a fragmentációból adódó aggregációs torzítás.

Mexikóval kapcsolatos empirikus vizsgálataim hipotéziseinek felállításához az előbbi kvalitatív szintézis alkalmaztam. Az ország az 1980-as években – a megelőző csaknem négy évtized befelé forduló, importhelyettesítő iparosítása után – jelentős strukturális reformokat, többek közt drasztikus külgazdasági liberalizációt hajtott végre. Az első országok egyike volt, amely – hosszú évtizedek külkereskedelmi elzárkózása után, formálisan is egy olyan regionális integráció – a NAFTA – tagjává vált, amely a világ legfejlettebb országai (az Egyesült Államok és Kanada) és a fejlődő világ képviselője közötti kereskedelmi és tőkeáramlások liberalizációját tűzte ki fő céljául. Nem elhanyagolható az elemzés szempontjából az sem, hogy a NAFTA 1994-es létrehozását követő több mint tíz év tapasztalatai már elegendőnek tűnnek releváns következtetések levonására. Hipotéziseim az eddigiek alapján az alábbiak voltak:

1. A liberalizáció elmélyítette az 1960-as évek közepe óta az Egyesült Államokkal már formálisan is létező nemzetközi termelésmegosztási kapcsolatokat. A közbülső termékek és a terméken belüli kereskedelem súlya növekedett a bilaterális kereskedelemben.

2. A liberalizáció és a dereguláció jelentősen hozzájárult a működőtőke-beáramlás növekedéséhez, főként az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény életbe lépésével kiszámíthatóbbá vált befektetői környezetben. A horizontális működőtőke súlya a kereskedelmi akadályok felszámolásával párhuzamosan csökkent, a vertikális és az exportugródeszkáé az elmélyülő fragmentációnak tulajdoníthatóan növekedett. Az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben a vállalaton belüli áramlások magas aránya jellemző.

3. A strukturális reformok és a külgazdasági liberalizáció hatására az ágazaton belüli kereskedelem súlya növekedett Mexikó kereskedelmében, különösen a NAFTA-időszakban, egyúttal azt is jelezve, hogy az integráció alacsonytól közepesig terjedő alkalmazkodási költségekkel zajlott. A legfontosabb külkereskedelmi relációkat egyenként is megvizsgálva, az ágazaton belüli kereskedelem számottevő súlyára az integrációs partnerekkel – az Egyesült Államokkal és Kanadával – folytatott kereskedelemben számítottam.

4. A fragmentációval és az exportugródeszka működőtőkével összhangban magas a földrajzi torzítás súlya az ágazaton belüli kereskedelemben. Az intenzív termelésmegosztási kapcsolatoknak és az ezekhez kapcsolódó vertikális működőtőkének tulajdoníthatóan az iparági osztályozás jelentősebb mélységeiben is számottevő aggregációs torzítást mérhetünk. Az ágazaton belüli kereskedelemben a vertikális áramlások dominálnak.

5. Az iparágon belüli kereskedelem marginális mutatói visszatükrözik a legnagyobb szerkezeti alkalmazkodással járó sokkokat, az 1995-ös pezó-válságot és a 2001-2003-as ciklikus és strukturális okokra visszavezethető visszaesést a kereskedelmi forgalomban. A NAFTA-nak, a fragmentációval is összefonódó tőkekapcsolatoknak és az ágazaton belüli kereskedelemnek köszönhetően Mexikó és az Egyesült Államok üzleti ciklusai összehangoltabbá váltak. Jelentős mértékben növekedett a mexikói gazdaság függősége az északi partner konjunkturális helyzetétől.

Az 1940-es évek rurális, döntően nyerstermék-exportőr Mexikója mára a világ egyik legnagyobb gazdasága, amely jelentős, 2,1-2,2 százalékos aránnyal rendelkezik a világkereskedelemből. Az átmenet nem nevezhető sem simának, sem befejezettnek, ráadásul több jelentős sokk – 1982-ben, 1994-1995-ben és 2001-2003-ban – megszakította azt.

Az 1950-es évek közepétől az 1980-as évek elejének mély gazdasági válságáig Mexikó kereskedelempolitikáját erőteljes protekcionizmus jellemezte, ami korlátozta az import és az export növekedését. A válság Mexikót fejlesztési stratégiájának átgondolására és orientációjának megváltoztatására kényszerítette, kezdetét kellett hogy vegye egy olyan fájdalmas, de szükséges folyamat, amelynek célja az előző 10-12 évben kialakult

makroökonómiai egyensúlytalanságok leépítése, másrészt az állam által irányított, importhelyettesítésre alapozó fejlesztési politikától, mikroökonómiai reformok sorával, külgazdasági liberalizációval, a piaci erők szabadabb érvényesülésével a gazdasági szerkezet racionalizálása felé való elmozdulás volt.

Az 1985 és 1988 közötti radikális egyoldalú, autonóm, illetve az 1986. augusztusi GATT-csatlakozáshoz kötődő multilaterális liberalizációt követően az évtized végétől – jelentős fordulatként – egyre erősebben megjelent, majd a következő korszakokra meghatározóvá vált a regionális integrációs egyezmények segítségével történő nyitás, amelynek csúcspontja a NAFTA 1994-es életbe lépése volt. A logika azonban ezt követően sem változott: kereskedelempolitikáját tekintve a liberalizáció lehetőségét Mexikó továbbra is a preferenciális és szabadkereskedelmi egyezményekben látta.

A nyitás igen sikeresnek tekinthető, Mexikó világgazdasági integrációja jelentősen növekedett, mára a világkereskedelem tizenöt legfontosabb szereplője között találjuk, azonban bizonyos stratégiai célokat – mint külkereskedelmének földrajzi diverzifikációját és versenyképességének javítását – csak részlegesen sikerült megvalósítania.

Kutatásaim első hipotézisemet megerősítették. Mexikó külkereskedelmi liberalizációja elmélyítette az 1960-as évektől az Egyesült Államokkal már formálisan is létező nemzetközi termelésmegosztási kapcsolatokat (maquiladora ipar). A közbülső termékek és a terméken belüli kereskedelem súlya jelentősen növekedett a bilaterális kereskedelemben.

Az 1980-as évek kezdetétől csaknem húsz éven keresztül a maquiladora ipar volt a mexikói gazdaság egyetlen olyan szegmense, amely tartós, magas növekedést élvezett – ezt több, egymással szinergikus kapcsolatban lévő tényezővel magyarázhatjuk: a gazdaság egyéb részeihez képest számottevő mértékben deregulált jogi környezettel, a két ország bérszínvona közötti jelentős különbséggel, az Egyesült Államok termelési és fogyasztási központjaihoz való földrajzi közelséggel, a NAFTA-val, amely növelte a mexikói gazdaságpolitikával kapcsolatos bizalmat és az északi szomszéd gazdaságának 1990-es évekbeli tartós és magas növekedési ütemével. Az önmagában az alacsony bérekre alapozó stratégia fenntarthatósága azonban az 1990-es évek második felétől folyamatosan megkérdőjeleződött, az ország 1998-tól – de 2001-től még látványosabban – versenyképességi problémákkal küzd, ami abban is megnyilvánul, hogy részesedése legnagyobb versenytársaihoz viszonyítva visszasorult legfőbb piacán, az Egyesült Államokban. A maquiladora szektor hozzáadott értéke a teljes termeléshez képest csökkent és kapcsolódása a gazdaság többi részéhez nem növekedett, a hazai beszállítások aránya napjainkban sem éri el az összes felhasznált input négy százalékát. Az alacsony hozzáadott érték kezdetben nyilvánvalóan a program logikájából adódott, azonban a struktúra a későbbiekben sem változott. A hazai gazdasághoz való alacsony szintű kapcsolódás

kiszámíthatatlanabbá teszi az ide irányuló működőtőke-beruházások mozgásait is, hiszen szerves kapcsolatok hiányában az üzemek könnyebben áttelepíthetők más országokba, mint ahogy arra a 2000. évet követően számos példa is utalt. A maquiladora szektor kibocsátásának és foglalkoztatásának 2001-2003. közötti visszaesése egyszerre vezethető vissza strukturális és ciklikus problémákra: az alacsony költségű országok versenyére, a pezó reálfelértékelődésére, a kedvezőtlenebbé váló szabályozási környezetre és az Egyesült Államok recessziójára. Analóg módon, a 2004-2005. évben újra meginduló növekedés nem csak a kedvező külső konjunktúrának, hanem a mexikói kormányzat üzleti környezetet kedvezőbbé tévő intézkedéseinek is köszönhető.

Az exportugródeszka befektetésekkel kapcsolatos feltételezéseim kivételével megerősítettem 2. hipotézisemet is. A működőtőke beruházások első jelentősebb megugrása az 1980-as évek strukturális reformjainak, a külkereskedelem és a tőkeáramlás liberalizációjának tulajdonítható. Ezt követően Mexikó összhangban az elméleti predikciókkal sikeresen használta a NAFTA keretein belüli regionális integrációt, hogy növelje működőtőkevonzó-képességét. Az egyezmény jelentős szerepet játszott az Egyesült Államokból és Kanadából érkező közvetlen befektetések emelkedésében, ezzel szemben a világ más részeiből származó áramlások esetében nem figyelhetünk meg hasonló dinamikát. A NAFTA-n belüli működőtőke-áramlás növekedésének a legfontosabb kiváltó tényezője a nemzetközi termelésmegosztás fokozódása, illetve ezzel párhuzamosan az egyezmény által biztosított kiszámíthatóbb beruházási környezet, valamint az 1980-as évek strukturális reformjai és liberalizációja melletti, nyíltan vállalat, hosszú távú elkötelezettség voltak.

4. tézis: Kutatásaim egyértelműen megerősítik, hogy jelentékeny elmozdulások mentek végbe a mexikói működőtőke-beruházások szerkezetében. A horizontális beáramlások súlya csökkent – az 1980-as évek liberalizációja és a NAFTA-szabadkereskedelem kialakítása megszüntették a vámok megkerülését célzó motivációkat a helyi piacok ellátására, és elősegítették a termelésmegosztási kapcsolatok további terjedését. Emellett a feldolgozó- és elsősorban a maquiladora iparba érkező befektetéseknek a teljes működőtőke-áramláson belüli súlyának ütemes növekedése egyértelműen bizonyítja a vertikális működőtőke fontosságának számottevő emelkedését. Mindezt alátámasztja a vállalaton belüli áramlások tartósan magas aránya a Mexikó és az Egyesült Államok közötti, az 1990-es években rendkívül dinamikus növekvő bilaterális forgalomban. Az exportugródeszka szerep további erősödésére azonban csak akkor számíthatunk, ha az ország a legfontosabb ágazatokban képes lesz a helyi beszállítók olyan hálózatát megteremteni, amely lehetővé teszi a regionális egyezmények szigorú származási szabályainak való megfelelést. Eredményeim közvetett támogatást nyújtanak a működőtőke-áramlás tudástőke-modelljének, illetve a komplex integrációs elméleteknek.

A fejlett országok kereskedelmi liberalizációját és integrációs tapasztalatai vizsgálo empirikus tanulmányok legfontosabb tanulsága az volt, hogy a nyitás, a kereskedelmi kapcsolatok elmélyülése nem a tradicionális nemzetközi közgazdaságtani elméletek által előre jelzett folyamatokat indítottak el. A kereskedelmi áramlások leggyorsabban növekvő összetevőjének az azonos iparágához tartozó termékek kétirányú, azaz ágazaton belüli kereskedelme bizonyult.

A területre vonatkozó empirikus kutatásaim során Mexikó világgazdasági integrációjának változásait vizsgáltam az importhelyettesítő iparosítás kifulladását követő időszaktól a közelmúltig. Az elemzés időhorizontja igen hosszú, 1981-től 2003-ig tart, melynek során a nagy mennyiségű számítási feladat megoldása mellett számos statisztikai és az adatok elérhetőségéből származó problémát kellett megoldanom. Legrészletesebb vizsgálataim, amelyek tudomásom szerint minden eddiginél mélyebbek és átfogóbbak, a fenti problémák miatt az 1992 és 2003 közötti időszakra vonatkoznak. Az elemzések a 4-5. hipotézisnek teljes támogatást nyújtanak, 3. hipotézisemnek a NAFTA-időszakra vonatkozó feltételezését azonban el kell vetnem.

Mexikó teljes kereskedelmét tekintve számításaim egyöntetűen az iparágon belüli áramlások súlyának jelentős növekedését mutatták ki az 1980-as évtizedben. Az ágazaton belüli kereskedelem minden bontásban jelentősen növekedett, a legszámottevőbb változások a várakozásoknak megfelelően a feldolgozóiparban történtek.

Mexikó és legfontosabb partnere, az Egyesült Államok közötti kereskedelem 1981-1991 közötti korszaka hasonlóan úgy összegezhető, mint egy olyan periódus a két ország közötti bilaterális áramlásokban, amikor rendkívül gyorsan növekedett az intraindusztriális kereskedelem. Az iparágon belüli kereskedelem súlya a két ország között az 1981-1989 időszakban a maquiladorák áramlásait is tartalmazó amerikai tükörstatisztikák szerint megduplázódott. A legmagasabb indexek itt is a feldolgozóiparban alakultak ki.

Az általános várakozástól eltérően a NAFTA életbe lépésével megkezdődő bilaterális liberalizáció azonban nem növelte a két ország között az ágazaton belüli kereskedelem súlyát: a mutatók az 1994-2003-as időszakban az 1980-as évtized dinamikájával összevetve tulajdonképpen stagnáltak. Ez az eredmény ellentétben áll a regionális integrációs egyezmények korábbi történetében tapasztaltakkal. A két ország közötti kereskedelem rendkívül dinamikus növekedését nem követte az ágazaton belüli kereskedelem súlyának további emelkedése, még a kereskedelmi forgalom 85 százalékát kitevő feldolgozóiparban sem, bár utóbbi esetében az indexek természetesen magasabbak. Míg az 1981-1989 közötti időszak összhangban volt az intraindusztriális áramlások és a kereskedelmi liberalizáció pozitív kapcsolatát feltételező, széles körben elfogadott nézőponttal, a NAFTA-korszakról ez már korántsem mondható el.

A NAFTA-időszakban kialakuló szakosodás, amelyben némileg erősödött az ágazatok közötti specializáció súlya – vagy legalábbis nem növekedett az ágazatokon belülié – jobban megfelel a két ország közötti relatív tényezőellátottsági és termelékenységi különbségeknek, mint a korábbi történések.

5. tézis: Az ágazaton belüli kereskedelem fejlett országok közötti áramlásokhoz hasonló – bár eltérő belső szerkezeten alapuló – magas súlya Mexikó globális és az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelmében az 1980-as évek strukturális reformjainak és egyoldalú, illetve GATT-tagságához kötődő multilaterális külgazdasági liberalizációjának hatására alakult ki. Ez az arány – az előzetes hipotéziseknek és az iparági osztályozás alacsonyabb szintjét alkalmazó korábbi empirikus munkák eredményeinek ellentmondva – a NAFTA életbe lépését követő tízéves periódusban nem változott. Ez egyaránt igaz Mexikó teljes és a legfontosabb külkereskedelmi partnerével, az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelmére. Mindez arra utal, hogy a szakirodalom többségének állításával ellentétben az Észak–Dél irányú integrációk nem feltétlenül járnak együtt az iparágon belüli kereskedelem súlyának növekedésével.

Relációs bontásban számottevő mértékű IIT-t csak az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben találtam. Ez összhangban van az intra-NAFTA kereskedelem szerkezetével,

amelyben a legfontosabb szerepet a két másik partner Egyesült Államokkal folytatott kereskedelme játssza. Disszertációm kvalitatív szintézisével összhangban Mexikó ágazaton belüli kereskedelmében jelentős földrajzi és aggregációs torzítást mértem.

Az 1992-2004 közötti időszakban a horizontális ágazaton belüli kereskedelem súlya csökkent, a vertikálisé növekedett az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben. Az intraindusztriális áramlások súlya a teljes kereskedelemben a 2000. évtől hanyatló tendenciát mutatott, az amúgy is igen alacsony szintű HIIT kisebb a VIIT nagyobb mértékű csökkenésével. A NAFTA periódusban – ami az áramlásokat motiváló tényezőket illeti – nem került sor számottevő szerkezetbeli változásokra a két ország bilaterális kereskedelmében.

A vertikális IIT magas, az FF-módszer szerinti domináns súlya két tényezőből tevődik össze: egyrészt az eltérő relatív tényezőellátottságú vagy termelékenységű országok között az elmélet és a korábbi empirikus tapasztalatok szerint kialakuló, minőségileg differenciált termékváltozatok kétirányú kereskedelméből, ahol a kevésbé fejlett ország a termék magasabb minőségű változatait importálja, az alacsonyabb minőségűeket pedig exportálja. A Mexikó és az Egyesült Államok között kialakuló sajátos munkamegosztás miatt azonban a vertikális IIT közel fele pusztán az aggregációs torzításból adódik, azaz abból, hogy az eltérő termelési szakaszban lévő termékeknek a maquiladora iparhoz kötődő kétirányú kereskedelme még a rendelkezésre álló legmélyebb – több mint ötezer terméket tartalmazó – bontásban is intraindusztriális áramlásként jelentkezik. A maquiladora szektor adatainak megjelenése a horizontális iparágon belüli áramlásokra, várakozásaimnak megfelelően, csak igen mérsékelt hatást gyakorolt. A vertikális kétirányú áramlások legnagyobb súlyát a maquiladora ágazat legfontosabb szektoraiban – a villamosgépgyártásban, a nemvillamosgép-gyártásban és a textil és bőrgyártásban –, illetve a professzionális termékek előállításában találtam, ami szintén megerősíti a termelésmegosztásnak az ágazaton belüli kereskedelem mérőszámaiban való jelenlétével kapcsolatos feltevéseimet. A vertikális kétirányú kereskedelem további bontása magas és alacsony minőségű összetevőkre szintén az eltérő feldolgozottsági fázisban lévő termékek kétirányú kereskedelmének a jelenlétét támasztja alá. A magas minőségű mexikói export számottevő súlya ellentétben áll az elméleti modellek következtetéseivel, amelyek szerint Észak a magasabb minőségű termékváltozatok előállítására és exportjára, Dél pedig az alacsonyabb minőségűekére fog szakosodni és egyértelműen arra utal, hogy Mexikó alapanyagokat, félkésztermékeket importál és azokat további feldolgozás után exportálja, a termékek egy része esetében pedig ez még a statisztikai dezaggregáció magas szintje mellett is ágazaton belüli kereskedelemnek mutatkozik. Az alacsonyabb import-egységérték és a magasabb export-egységérték közötti különbséget a mexikói hozzáadott érték magyarázza.

6. tézis: Az intraindusztriális áramlások magas, a fejlett országokéhoz hasonló aránya Mexikó esetében nem magyarázható önmagában az Észak–Észak közötti iparágon belüli kereskedelem szokásos motivációival. A magas indexek kialakulásában jelentős szerepet játszik a nemzetközi termelismegosztás és a hozzá kapcsolódó vertikális működőtőke-áramlás okozta aggregációs torzítás.

Az ágazaton belüli kereskedelem horizontális és vertikális típusának tendenciái és az intraindusztriális áramlások súlyának változása a teljes kereskedelemben egyértelműen megerősítik következtetéseimet. A NAFTA életbe lépését követő időszakban a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelmet döntően a két ország relatív tényezőellátottságbeli különbségei határozták meg. Ez vélhetően mindkét országban számottevő alkalmazkodási költségeket okozott, különösen a 2000. év után.

Fontos leszögezni, hogy a nemzetközi termelismegosztás következményeinek aggregációs torzításként történő kiszűrése az intraindusztriális áramlásokból semmiképpen sem értékítélet, hanem elsősorban definíciós konvenció. Ahogyan azt disszertációmban hasonló tartalommal többször is megállapítottam, a nemzetközi termelismegosztás – kerüljön sor arra akár a multinacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódva (vertikális működőtőke), akár független felek közötti, piaci tranzakciók alapján – a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb kifejeződési formája. A nemzetközi termelismegosztás hozzájárul a világ erőforrásainak hatékonyabb allokációjához, és a résztvevő országok számára a versenyképesség új forrásaként jelent meg az elmúlt 40-50 évben. Esélyt kínál a fejlődő világ azon részének, amely kapcsolódni tudott a rendszerhez – így Mexikónak is – a transznacionalizálódás előnyeinek kihasználására, a fejlettebb technológiákhoz való hozzájutásra, a gazdaságok struktúraváltására és modernizálódására, azonban magában hordozza a szerkezeti dualizáció veszélyeit is.

A marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatóinak alakulása a NAFTA-periódusban megerősíti következtetésemet, mely szerint az az előzetes hipotézis, hogy az Észak és Dél közötti regionális integráció létrehozása elsősorban vagy többségében ágazaton belüli szakosodási folyamatokat fog generálni, nem tartható. Az adatok az egész periódusban azt mutatják – különösen igaz ez az 1995-ös, 1998-as és a 2000-et követő évekre –, hogy az iparágak közötti specializáció erőteljesebb volt, mint az ágazatokon belüli, tehát az alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos pozitív várakozások nem teljesültek. Az MIIT mutatók alakulása viszont közvetett támogatást nyújt az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek között feltételezett kapcsolat meglétét illetően.

Feltehető a kérdés, hogy vannak-e az említett negatívumok mellett kedvező jelek is. A válasz erre egyértelműen igen: úgy tűnik, hogy az 1980-as években választott exportorientált

külkereskedelmi- és gazdaságpolitika, a kihívások ellenére, legalább részben elérte céljait. Mexikó sikeresen kapcsolódott be a transznacionalizálódásba – kivitelének, és a NAFTA megkötését követően, működőtőke-importjának növekedése az egyik legdinamikusabb volt a világon. Az ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos szakképzettség-igényesség és technológiaintenzitás szerinti számításaim is kedvező változásokra utalnak.

A közepes szakképzettségű munkaerőt igénylő, közepes technológiai intenzitású feldolgozóipar (gépgyártás, autógyártás) magas kereskedelmi részesedése és ágazaton belüli áramlásainak növekvő aránya a pozitív agglomerációs hatások megjelenését jelzik. Hasonlóan kedvező tendencia a magas képzettséget igénylő, magas technológia-intenzitású termékek (professzionális termékek, elektronika) részarányának növekedése, bár a csökkenő GL mutató itt arra utal, hogy ez a változás – logikusan – magasabb alkalmazkodási költségek mellett megy végbe.

A megvalósult tények valahol a NAFTA-val kapcsolatos legnegatívabb várakozások – amelyek az amerikai munkahelyek Mexikóba történő milliós nagyságrendű áthelyezését és mindkét országban igen magas alkalmazkodási költségeket vizionáltak – és a legkedvezőbb forgatókönyvek – az európai integrációs tapasztalatok alapján képzett analógiák – között helyezkednek el. A marginális mutatók alakulása, a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magas súlya, valamint a maquiladora szektor által okozott aggregációs torzítás összességükben azt bizonyítják, hogy a NAFTA-időszakban a partnerek közötti különbségek erőteljesebben hatottak a kereskedelem szerkezetére, a kialakuló szakosodás inkább ágazatok közötti volt, és csak kisebb mértékben ágazaton belüli.

7. tézis: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem szerkezete a motiváló tényezők szempontjából nem változott a NAFTA megkötését követően, azt az 1980-as évek külgazdasági liberalizációja és strukturális reformjai alakították ki. A NAFTA-időszakban a kereskedelem volumenének gyors bővülése, a termélmegosztási kapcsolatok, a maquiladora és általában a feldolgozóipar súlyának növekedése a már kialakult viszonyok elmélyülését tükrözte vissza. Új módszertannal igazoltam a gravitációs modelleken, valamint az export- és importkeresleti függvények vizsgálatán alapuló empirikus kutatásoknak azt az állítását, hogy a kivitel és a behozatal 1994. évet követő gyors növekedését ráadásul nem is tulajdoníthatjuk pusztán a NAFTA és más regionális egyezmények liberalizációs hatásának, abban egyéb tényezők, legfőbbsképpen az 1995-ös pezó-válság kiváltotta versenyképesség-növekedés – melynek hatásai körülbelül 1998-ig tartottak – fontosabb szerepet játszottak.

Ciklikus és strukturális okokkal indokoltam a 2000. év végétől történő visszaesést a bilaterális kereskedelemben, a legtöbb ágazat iparágon belüli kereskedelmében és a

marginális ágazaton belüli kereskedelem indexeiben. A ciklikus hatás fontos szerepét alátámasztják azok a kutatások, melyek – teljes összhangban egymással – a mexikói és az amerikai (USA) üzleti ciklusok pezó-válságot követő, és a megnövekedett kereskedelmi, tőkeáramlási volumennek, valamint a termelésmegosztási kapcsolatok erősödésének tulajdonítható, fokozott összehangolódását mutatták ki, a mexikói konjunktúraciklusok volatilitásának csökkenésével párhuzamosan.

A legfontosabb strukturális magyarázatok három csoportba sorolhatók. Fél évszázad befelé forduló, importhelyettesítő politikája után, az 1980-as évek válságát követően Mexikó paradigmaváltást hajtott végre: erőteljes szerkezeti átalakításokkal, privatizációval, deregulációval szabadabb teret engedett a piaci erők hatásának. Külkereskedelmi liberalizációt hajtott végre, csatlakozott a GATT-hoz, majd az 1990-es évek elején a regionális integrációs szerződések segítségével történő nyitás stratégiáját választotta, amelynek a legfőbb állomása az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény létrehozása volt az Egyesült Államokkal és Kanadával. A stratégiaváltás legfontosabb célja az volt, hogy kiemelje az országot az 1980-as, „elveszett évtized” válságából, a legfontosabb eszköznek pedig az exportorientált növekedést és a külföldi működőtőke bevonását tekintették. Az új paradigma eredményei mind a mai napig kétarcú módon jelentkeztek: az export az 1990-es évek közepétől szárnyalt, a működőtőke-import sokszorosára emelkedett, a gazdaság stabilizálódott, azonban az évtized végére bebizonyosodott, hogy az új stratégia sem képes megadni a fejlődési csapdából való kitöréshez, a felzárkózáshoz szükséges impulzusokat. A gazdasági növekedés jócskán alulmúlta az importhelyettesítő iparosítás korszakában tapasztalható szintet, és korunk legsikeresebb exportorientált gazdaságainak, a délkelet-ázsiai országok ütemét sem közelítette meg, még annak ellenére sem, hogy a NAFTA növelte a mexikói gazdaság teljes tényező termelékenységét, főként a megnövekedett tőkebeáramlásnak és a közbülsőtermék-import növekedésének tulajdoníthatóan.

Az elmaradás legfontosabb oka – itt kereskedelemelméleti dolgozatom összekapcsolódik a Mexikóra vonatkozó fejlődésgazdaságtani és politikai gazdaságtani irodalom megállapításaival, egyben e kapcsolat teljes körű tisztázása jelentheti jövőbeli kutatásaim egyik irányvonalát – az volt, hogy az ország az 1980-as évek úgynevezett első generációs reformjait követően, az 1990-es évek elmaradó második generációs reformjainak hiányában, nem tudta megváltoztatni azt a gazdaságszerkezetet, amely már az „elvesztett évtized” végére kialakult.

A kezdeti alacsony fejlettségi szint miatt – amelyet az 1960-as évek magas növekedési ütemét követően az 1970-es évek gazdaságpolitikai hibái konzerváltak –, és az 1990-es években elmaradó további reformok hiányában Mexikó nem tudta kihasználni a NAFTA-ból származó potenciális és előzetesen nagyon várt előnyöket, amelynek szemléletes és fájó jelét

adta az a 4-5 millió mexikói, aki az 1990-es években elhagyta hazáját és legálisan vagy illegálisan az Egyesült Államokba vándorolt. Míg Kanada és az Egyesült Államok az innováció, Mexikó az alacsony költségek révén igyekezett biztosítani versenyképességét.

Kutatásaim megerősítik, hogy a NAFTA egy olyan, az 1980-as években kialakult, importigényes, alacsony hazai hozzáadott értékű kereskedelmi szerkezetet mélyített el, amely nem tudott megfelelő növekedési impulzusokat adni a gazdaság többi része számára, még annak ellenére sem, hogy erősödött a közepes és magas képzettséget igénylő és ugyanilyen technológia-intenzitású szektorok részesedése. Mindezzel összefüggésben azt is meg kell említeni, hogy míg a mexikói gazdaságpolitika elérte legfőbb célját, a makroökonómiai stabilizációt, a finanszírozható fizetési mérleget és az alacsony inflációt, mindezt a túlértékelt pezó-árfolyamon, és a restriktív költségvetési és monetáris politikán keresztül tette, éppen ezekkel az eszközökkel egyben a növekedést is visszafogva, csökkentve a mexikói export világpiaci versenyképességét és fenntartva az import exportét meghaladó növekedési ütemét, valamint korlátozva az exportszektoron kívüli gazdaság növekedési lehetőségeit. A kereskedelmi liberalizáció csak néhány feldolgozóipari tevékenységben hozta magával a termelékenység-növekedést, azokban is sok esetben a helyi beszállítók ellehetetlenítésével, akik a nyitást követően nem voltak képesek megküzdeni a versenyképesebb külföldi cégekkel.

A külkereskedelmi szintéren a gazdaságpolitika nem volt képes hatékony választ találni az 1990-es évek második felének kihívásaira. Az Egyesült Államoktól való egyoldalú függőség növekedett, a számtalan új szabadkereskedelmi egyezmény által teremtett spagetti-regionalizmus sem tudott a relációs szerkezet diverzifikációjához számottevő mértékben hozzájárulni. A diverzifikáció ellen hatottak a modern világgazdasági áramlásokban stilizált tényként megfigyelhető gravitációs hatások is, amelyek miatt a félperiféria országai főként a közeli centrumokhoz való erőteljes kötődés kialakításával tudtak csak bekapcsolódni a transznacionalizációs folyamatokba.

Az ázsiai pénzügyi válság következtében leértékelődő árfolyamok, Kína WTO-tagsága, és mesterségesen alulértékelt árfolyama, a textilipari kereskedelemnek a GATT Uruguay-fordulóján elhatározott és a Multirost Egyezmény 2004-es felszámolásával csúcspontját elérő liberalizációja, valamint a szektorban az Egyesült Államok piacán a közép-amerikai országok számára biztosított preferenciák mind-mind aláásták Mexikó exportjának versenyképességét. A pezó leértékelődése segíthetné a versenyképesség növekedését, azonban a gazdaságpolitikát mindenképpen arra kényszerítené, hogy az árfolyamnál szofisztikáltabb eszközöket alkalmazzon az infláció alacsonyan tartására.

Kutatásaim elsősorban interpretatív jellegűek voltak, nem volt célom, hogy normatív jellegű állásfoglalásokat tegyek – az meg is haladná e dolgozat kereteit –, azonban a

konklúziók során nem kerülhető meg, hogy a továbblépés lehetőségének néhány útjára is rámutassak.

Mexikó legfőbb erősségeként ma stabil makrokörnyezetét, fiatal és gyorsan növekvő munkaerőállományát, az Egyesült Államokhoz való közelségét, a külföldön munkát vállalók jövedelem-átutalásait, jó állapotban lévő pénzügyi szektorát, és jövedelmező olajiparát említhetjük. Versenyképességének növelése érdekében azonban meg kell szabadulnia a felzárkózást jelentősen hátráltató gyengeségeitől, amelyek leginkább a fejlett országokéhoz viszonyítva alacsony színvonalú humántőkéjéből, a nem túl barátságos üzleti környezetből, a magánszektor elégtelen banki finanszírozásából, az alacsony hazai megtakarítási rátából, a költségvetés bevételi oldalának gyengeségéből, az igen kiterjedt informális munkaerőpiacból, a jelentős egyenlőtlenségeket magában hordozó jövedelemeloszlásból és a továbbra is nagy tömegeket érintő szegénységből adódnak. A gazdaság területi polarizációja is igen erős. A 2001-2003 közötti időszakban stagnáló kibocsátás élesen ráirányította a figyelmet a versenyképesség és az úgynevezett második generációs reformok hiányára, illetve az Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való erős függésre.

A 2001-2003. közötti visszaesés egyértelművé tette, hogy az ország nem halogathatja tovább a második generációs reformok bevezetését, a gazdaság versenyképességének növelését, hiszen a GATT/WTO multilaterális rendszere és a NAFTA-egyezmény által előálló keretek nem tesznek lehetővé egy, a nemzetközi tapasztalatok szerint a legtöbb esetben amúgy is minimum kiszámíthatatlan, de leginkább vélhetően az ország finanszírozhatóságát és növekedési lehetőségeit katasztrofálisan érintő protekcionista fordulatot.

Az ország nemzetközi versenyképességét a továbbiakban nem alapozhatja alacsony béreire, arra viszont még csak csekély alkalmasságot mutatott, hogy tudásintenzív, magas hozzáadott értékű termékekkel lépjen ki a világpiacra. Az agglomerációs hatásokból, a vertikális integrációból származó előnyök csak a hazai gazdaságnak a nemzetközi termelési struktúrákhoz való erősebb kapcsolódása révén aknázhatók ki.

Mexikó az oktatásba és az infrastruktúrába való nagyobb befektetéssel lehet csak képes olyan tudásintenzív ágazatokat megteremteni, magához vonzani, amelyek jelentősebb túlcserélési (spillover) hatással járhatnak gazdasága számára, csökkentve NAFTA-partnereihez viszonyított fejlődési szakadékát. A kedvezőtlen strukturális és ciklikus helyzet egyszerre történő jelentkezése lehetőséget is jelent az ország számára: megteremtheti a gazdaság szereplőinek konszenzusát a konkrét reformokkal kapcsolatosan.

Dél országainak a modern áramlások alapján sikeresnek tűnő világgazdasági integrációja elsősorban azt jelenti, azt jelzi, hogy a vizsgált országok eredményesen tudtak kapcsolódni a világgazdaság produktív magjához, a multinacionális vállalatok által működtetett globális termelési hálózatokhoz. A felzárkózáshoz, a versenyképességi kihívásoknak való

megfeleléshez egyértelműen szükségesek az intézményrendszert mélyebben érintő, úgynevezett második generációs reformok.

Disszertációm konklúzióiból adódnak további kutatásaim legfontosabb irányvonalai is. Szükségesnek látom elvégezni Mexikó részletes intézményi elemzését és annak eredményeit összevetni kereskedelemelméleti vizsgálataim következtetéseivel. Az együttes elemzés a jelenleginél is árnyaltabb választ adhat arra a kérdésre, hogy az ország miért nem tudta teljes mértékben kihasználni az Egyesült Államok közelségéből és a több mint tíz éves Észak Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezményből potenciálisan adódó és nagyon várt előnyöket, hogy csökkenthesse a világ fejlett régióival szemben mutatkozó fejlődési hátrányát.

A további vizsgálatok irányának másik fő vonala jelen dolgozat elemzési kereteinek más országokra való kiterjesztéséből adódhat. Az itt kidolgozott eszközrendszer alkalmazása segítségünkre lehet abban is, hogy Latin-Amerika – mely továbbra is érdeklődésem fő fókusza –, illetve más fejlődő és felzárkózó régiók világgazdasági integrációjának változásáról is pontosabb képet adjunk – a disszertáció során is használt – a tradicionálistól eltérő vizsgálati keretek között.

Hivatkozási jegyzék

- Abd-el-Rahman, K. (1986): *Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations*. Revue Économique, 37. évf. 1. sz., 89-115.
- Abd-el-Rahman, K. (1991): *Firms Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Composition*. Weltwirtschaftliches Archiv, 127. évf. 1. sz., 83-97.
- Adler, M. (1970): *Specialization in the European Coal and Steel Community*. Journal of Common Market Studies, 8. évf. 3. sz., március, 175-191.
- Agmon, T. (1979): *Direct Investment and Intra-Industry Trade: Substitutes or Complements*. Megjelent: Giersch, H. (szerk.): *On the Economics of Intra-Industry Trade*, JCB Mohr, Tübingen.
- Aiginger, K. (2001): *Measuring the Intensity of Quality Competition in Industries*. WIFO (Austrian Institute of Economic Research) Quarterly, 1. sz.
- Aizenman, J.–Marion, N. (2004): *The Merits of Horizontal versus Vertical FDI in the Presence of Uncertainty*. Journal of International Economics, 62. évf. 1. sz., január, 125-148.
- Alesina, A.–Barro, R.–Tenreyro, S. (2002): *Optimal Currency Areas*. NBER Working Paper, 9072. sz., július, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Anderson, J. E.–Marcouiller, D. (2002): *Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation*. Review of Economics and Statistics, 84. évf. 2. sz., május, 342-352.
- Anderson, J. E.–Young, L. (2002): *Imperfect Contract Enforcement*. NBER Working Paper, 8847. sz., március, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Andersson, T.–Fredriksson, T. (2000): *Distinction Between Intermediate and Finished Products in Intra-Firm Trade*. International Journal of Industrial Organization, 18. évf. 5. sz., július, 773-792.
- Anderton, B.–Brenton, P. (1999): *Outsourcing and Low-Skilled Workers in the UK*. Bulletin of Economic Research, 51. évf. 4. sz., október, 267-285.
- Andresen, M. A. (2002): *Empirical Intra-Industry Trade: What We Know and What We Need to Know*. Kézirat, Department of Geography, University of British Columbia, Vancouver.
- Antalóczy Katalin–Éltető Andrea (2002): *Magyar vállalatok nemzetköziesedése – indítékok, hatások és problémák*. Közgazdasági Szemle, 49. évf. 2. sz., február, 158-172.
- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (1998): *A bér munka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon*. Közgazdasági Szemle, 45. évf. 7-8. sz., július-augusztus, 747-770.
- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2001): *Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – I. rész – Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban*. Külgazdaság, 45. évf. 12. sz., december, 4-21.
- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2002): *Vállalaton belüli kereskedelem a világgazdaságban és Magyarországon: elméleti keretek, nemzetközi tendenciák, magyarországi jellegzetességek – II. rész – Vállalaton belüli kereskedelem Magyarországon*. Külgazdaság, 46. évf. 1. sz., január, 52-70.
- Antalóczy Katalin–Sass Magdolna (2003): *Működőtőke-befektetések és a külkereskedelem modernizációja – nemzetközi kitekintés és hazai tapasztalatok*. Külgazdaság, 47. évf. 12. sz., december, 4-36.
- Antràs, P. (2003): *Firms, Contracts, and Trade Structure*. Quarterly Journal of Economics, 118. évf. 4. sz., november, 1375-1418.
- Antràs, P.–Helpman, E. (2004): *Global Sourcing*. Journal of Political Economy, 112. évf. 3. sz., június, 552-580.
- Antweiler, W.–Trefler, D. (2002): *Increasing Returns and All That: A View From Trade*. American Economic Review, 92. évf. 1. sz., március, 93-119.
- Aquino, A. (1978): *Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources in International Trade in Manufactures*. Weltwirtschaftliches Archiv, 114. évf. 2. sz., 275-296.
- Armington, P. S. (1969): *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place and Production*. IMF Staff Papers, 16. sz., 159-178., IMF, Washington D.C.
- Arndt, S. W. (1997): *Globalization and the Open Economy*. North American Journal of Economics and Finance, 8. évf. 1. sz., 71-79.
- Arndt, S. W. (1998): *Super-Specialization and the Gains from Trade*. Contemporary Economic Policy, 16. évf. 4. sz., október, 480-485.
- Arndt, S. W. (1999): *Globalization and Economic Development*. Journal of International Trade and Development, 8. évf. 3. sz., szeptember, 309-318.
- Arndt, S. W. (2000a): *Trade, Technical Change, and Welfare*. Claremont Colleges Working Papers in Economics, 2000-41. sz., Claremont McKenna College, Claremont, California.
- Arndt, S. W. (2000b): *Regional Enterprise in Preference Areas*. Claremont Colleges Working Papers in Economics, 2000-50. sz., Claremont McKenna College, Claremont, California.
- Arndt, S. W. (2001a): *Preference Areas and Intra-product Specialization*. Megjelent: Paraskevopoulos, C. C.–Kintis, A. A.–Kondonassis, A. J. (szerk.): *Globalization and the Political Economy of Trade Policy*. Studies in Economic Transformation and Public Policy. APF Press, Toronto, 237-249.
- Arndt, S. W. (2001b): *Production Networks in an Economically Integrated Region*. ASEAN-Economic-Bulletin, 18. évf. 1. sz., április, 24-34.

- Arndt, S. W. (2001c): *Offshore Sourcing and Production Sharing in Preference Areas*. Megjelent: Arndt, S. W.–Kierzkowski, H. (szerk.): *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press, Oxford and New York, 76-87.
- Arndt, S. W. (2002): *Production Sharing and Regional Integration*. Claremont Colleges Working Papers in Economics, 2002-10. sz., Claremont McKenna College, Claremont, California.
- Arndt, S. W. (2003): *Global Production Networks and Regional Integration*. Claremont Colleges Working Papers in Economics, 2003-12., Claremont McKenna College, Claremont, California.
- Artner Annamária–Csáki György–Inotai András–Szalavetz Andrea (2003): *Gazdasági versenyképesség a 21. században*. MTA VKI Műhelytanulmányok, 53. sz., december, Magyar Tudományos Akadémia Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.
- Asiedu, E.–Esfahani, H. S. (2001): *Ownership Structure in Foreign Investment Projects*. Review of Economics and Statistics, 83. évf. 4. sz., november, 647-662.
- Aturupane, C.–Djankov, S.–Hoekman, B. (1997): *Determinants of Intra-Industry Trade between East and West Europe*. CEPR Discussion Paper, 1721. sz., november, Centre for Economic Policy Research, London.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2003): *On the Measurement of Trade Induced Adjustment*. Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv, 139. évf. 3. sz., 419-439.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2004): *On the Measurement of Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Geometric Exposition*. Graduate School of Management Research Paper Series, GRPS 03/04. sz., University Putra, Malaysia. Presented at the European Trade Study Group 6th Annual Conference. ETSG, szeptember 9-11., Nottingham.
- Backus, D. K.–Kehoe, P. J.–Kehoe, T. J. (1992): *In Search of Scale Effects in Trade and Growth*. Journal of Economic Theory, 58. évf. 2. sz., december, 377-409.
- Balassa, B. (1966): *Tariff Reduction and Trade in Manufactures among the Industrial Countries*. American Economic Review, 56. évf. 3. sz., június, 466-473.
- Balassa, B. (1979): *Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy*. Megjelent: Giersch, H. (szerk.): *On the Economics of Intra-Industry Trade*. J.C.B Mohr, Tübingen, 245-270.
- Balassa, B. (1983): *Trade Policy in Mexico*. World Development, 11. évf. 9. sz., szeptember, 795-811.
- Balassa, B. (1986a): *Intra-Industry Specialization: A Cross-Country Analysis*. European Economic Review, 30. évf. 1. sz., február, 27-42.
- Balassa, B. (1986b): *Intra-Industry Trade among Exporters of Manufactured Goods*. Megjelent Greenaway, D.–Tharakan P. K. M. (szerk.): *Imperfect Competition and International Trade: The Policy Aspects of Intra-Industry Trade*, Brighton, Sussex: Harvester Press, Wheatsheaf Books, 108-128.
- Balassa, B.–Bauwens, L. (1987): *Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Industry Framework*. Economic Journal, 97. évf. 388. sz., december, 923-939.
- Balassa, B.–Bauwens, L. (1988): *The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods*. European Economic Review, 32. évf. 7. sz., szeptember, 1421-1437.
- Baldwin, R. E.–Martin, P. (1999): *Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences*. NBER Working Paper, 6904. sz., január, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Baltagi, B. H.–Egger, P.–Pfaffermayr, M.: *Estimating Regional Trade Agreement Effects on FDI in an Interdependent World*. Kézirat, október.
- Barajas E. M. R.–Almaraz, A. A.–Carrillo V. J.–Contreras, O.–Hualde A. A.–Rodríguez, C. (2004): *Industria Maquiladora en México: Perspectivas del Aprendizaje Tecnológico-Organizacional y Escalamiento Industrial*. El Colegio de la Frontera Norte, Proyecto CONACYT # 35947-s.: *Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades de Innovación en las Maquiladoras en México*.
- Barba-Navaretti, G.–Venables, A. J.–Barry, F.–Ekholm, K.–Falzoni, A.–Haaland, J.–Midelfart, K. H.–Turrini, A. (2004): *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Barrios, S.–Görg, H.–Strobl, E. (2003): *Multinational Enterprises and New Trade Theory: Evidence for the Convergence Hypothesis*. Open Economies Review, 14. évf. 4. sz., október, 397-418.
- Bean, F. D.–Fix, M. (1990): *The Significance of Recent Immigration Policy Reforms in the United States*. Texas Population Research Center Papers, 12.11. sz., University of Texas at Austin, Austin, TX.
- Békés Gábor (1998): *Optimális valutaövezetek, gazdasági integráltság és hasonlatosság: az Európai Unió példája*. Közgazdasági Szemle, 45. évf. 7-8. sz., július-augusztus, 709-737.
- Bergoeing, R.–Kehoe, P. J.–Kehoe, T. J.–Soto, R. (2002): *A Decade Lost and Found: Mexico and Chile in the 1980s*. Review of Economic Dynamics, 5 évf. 1. sz., január, 166-205.
- Bergstrand, J. H. (1983): *Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade*. In: Tharakan, P. K. M. (szerk.): *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. North-Holland, Amsterdam, 201-253.
- Bergstrand, J. H. (1989): *The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade*. Review of Economics and Statistics, 71. évf. 1. sz., február, 143-153.
- Bergstrand, J. H. (1990): *The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade*. Economic Journal, 100. évf. 403. sz., december, 1216-1229.
- Bernhofen, D. M. (1999): *Intra-Industry Trade and Strategic Interaction: Theory and Evidence*. Journal of International Economics, 47. évf. 1. sz., február, 223-244.
- Bernhofen, D. M. (2001): *Product Differentiation, Competition and International Trade*. Canadian Journal of Economics, 34. évf. 4. sz., november, 1010-1023.
- Bhagwati, J. (1995): *U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas*. Megjelent: Bhagwati, J.–Krueger, A.: *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*. The American Enterprise Institute Press, Washington, D.C., 1-18.

- Bhagwati, J.–Dehejia, V. H. (1994): *Freer Trade and the Wages of Unskilled—Is Marx Striking Again?* Megjelent: Bhagwati, J.–Kosters, M. H. (szerk.): *Trade and Wages: Leveling Wages Down?* The American Enterprise Institute Press, Washington, D.C., 36-75.
- Bhagwati, J.–Greenaway, D.–Panagariya, A. (1998): *Trading Preferentially; Theory and Policy*. *Economic Journal*, 108. évf. 449. sz., július, 1128-1148.
- Birdsall, N.–Londoño, J. L.–O'Connell, L. (1998): *Education in Latin America: Demand and Distribution are factors that Matter*. CEPAL Review, 66. sz., december, 39-52.
- Blahó, András–Palánkai, Tibor (2000): *Az Európai Unió struktúrapolitikája*. Megjelent: Blahó, András (szerk.): *Tanuljunk Európát! Az Európai Bizottság Magyarországi Delegációja, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Világgazdaságtani Tanszék, Budapest, 71-86*.
- Blanes, J. V. C. (2001): *Dynamics and Nature of Intra-Industry Trade and Labour-Market Adjustment: Evidence for Spain*. Paper presented at the Workshop on Recent Development Research on Intra-Industry Trade and Labour Market Adjustment, 2001. május 18-19., Leverhulme Research Centre, School of Economics, University of Nottingham
- Blanes, J. V. C.–Martín, C. (2000): *The Nature and Causes of Intra-Industry Trade: Back to the Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136. évf. 3. sz., 423-441.
- Blecker, R. A. (2003): *The North American Economies after NAFTA: A Critical Appraisal*. *International Journal of Political Economy*, 33. évf. 3. sz., ősz (megjelent 2005-ben), 5-27.
- Blecker, R. A. (2006): *Macroeconomic and Structural Constraints on Export-Led Growth in Mexico*. Department of Economics Working Paper Series, 2006-05. sz., március, American University, Washington, D.C.
- Blonigen, B. A.–Davies, R. B.–Head, K. (2003): *Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Comment*. *American Economic Review*, 93. évf. 3. sz., június, 980-994.
- Borga, M.–Zeile, W. J. (2004): *International Fragmentation of Production and the Intrafirm Trade of U.S. Multinational Companies*. BEA Working Paper, WP2004-02. sz., január, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.
- Bowen, H. P.–Leamer E. E.–Sveikauskas, L. (1987): *Multicountry, Multifactor Tests of the Factor Abundance Theory*. *American Economic Review*, 77. évf. 5. sz., december, 791-809.
- Braconier, H.–Norbäck, P.-J.–Urban, D. (2002): *Vertical FDI Revisited*. Working Paper, 579. sz., április, IUI, The Research Institute of Industrial Economics, Stockholm.
- Braconier, H.–Norbäck, P.-J.–Urban, D. (2003): *Reconciling the Evidence on the Knowledge Capital Model*. Working Paper, 590. sz., január, IUI, The Research Institute of Industrial Economics, Stockholm.
- Brainard, S. L. (1993a): *A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-Off between Proximity and Concentration*. NBER Working Paper, 4269. sz., február, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Brainard, S. L. (1993b): *An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales*. NBER Working Paper, 4583. sz., december, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Brainard, S. L. (1997): *An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off Between Multinational Sales and Trade*. *American Economic Review*, 87. évf. 4. sz., szeptember, 520-544.
- Brander, J. A. (1981): *Intra-Industry Trade in Identical Commodities*. *Journal of International Economics*, 11. évf. 1. sz., február, 1-14.
- Brander, J. A.–Krugman, P. (1983): *A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade*. *Journal of International Economics*, 15. évf. 3-4. sz., november, 313-321.
- Brühlhart M.–Elliott, R. J. R.–Lindley, J. K. (2005): *Intra-Industry Trade and Labor-Market Adjustment: A Reassessment Using Data on Individual Workers*. Sheffield Economic Research Paper Series, SERP No. 2005006, június, University of Sheffield, Sheffield.
- Brühlhart, M. (1994): *Marginal Intra-Industry Trade: Measurement and Relevance for the Pattern of Industrial Adjustment*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130. évf. 3. sz., 600-613.
- Brühlhart, M. (2000): *Dynamics of Intra-Industry Trade and Labor-Market Adjustment*. *Review of International Economics*, 8. évf. 3. sz., augusztus, 420-435.
- Brühlhart, M. (2002): *Marginal Intra-Industry Trade: Towards a Measure of Non-Disruptive Trade Expansion*. Megjelent: Lloyd, P. J.–Lee, H.-H. (szerk.): *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Palgrave, London, 109-130.
- Brühlhart, M.–Elliott, R. J. R. (1998): *Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns*. *Journal of Economic Studies*, 25. évf. 3. sz., július, 225-247.
- Brühlhart, M.–Elliott, R. J. R. (2001): *Labour Market Effects of Intra-Industry Trade: Evidence for the United Kingdom*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138. évf. 2. sz., 207-228.
- Brühlhart, M.–McAleese, D. (1995): *Intra-Industry Trade and Industrial Adjustment: The Irish Experience*. *Economic and Social Review*, 26. évf. 2. sz., 107-129.
- Brühlhart, M.–Murphy, A.–Strobl, E. (2004): *Intra-Industry Trade and Job Turnover*. Kézirat, május, Revision of GEP Research Paper 98/4, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Nottingham.
- Brühlhart, M.–Thorpe, M. (1999): *East Asian Export Growth, Intra-Industry Trade and Adjustment*. *Asia Pacific Journal of Economics & Business*, 3. évf. 2. sz., december, 34-47.
- Brühlhart, M.–Thorpe, M. (2001): *Export Growth of NAFTA Members, Intra-Industry Trade and Adjustment*. *Global Business and Economics Review*, 3. évf. 1. sz., június, 94-110.
- Buckley, P. J.–Casson, M. C. (1998): *Models of the Multinational Enterprise*. *Journal of International Business Studies*, 29. évf. 1. sz., 1. negyedév, 21-44.
- Buitelaar, R. M.–Padilla P. R. (2000): *Maquila, Economic Reform and Corporate Strategies*. *World Development*, 28. évf. 9. sz., szeptember, 1627-1642.

- Burda, M. C.–Dluhosch, B. (2001): *Fragmentation, Globalization and Labour Markets*. GEP Research Paper 2001/05, június, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Nottingham.
- Burda, M. C.–Dluhosch, B. (2002): *Cost Competition, Fragmentation, and Globalization*. Review of International Economics, 10. évf 3. sz., augusztus, 424-441.
- Cabral, M.–Silva, J. (2005): *Intra-Industry Trade Expansion and Reallocation Between Sectors and Occupations*. Kézirat, május.
- Calderón, C.–Chong, A.–Stein, E. (2003): *Trade Intensity and Business Cycle Synchronization: Are Developing Countries Any Different?* IADB Research Department Working Paper, 478. sz., január, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Campa, J.–Goldberg, L. S. (1997): *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries*. NBER Working Paper, 5919. sz., február, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Cañas, J.–Coronado, R. (2002): *Maquiladora Industry: Past, Present and Future*. El Paso Business Frontier, 2. sz., Federal Reserve Bank of Dallas, El Paso Branch.
- Cañas, J.–Coronado, R.–Gilmer, B. (2004): *Maquiladora Downturn: Structural Change or Cyclical Factors?* El Paso Business Frontier, 2. sz., Federal Reserve Bank of Dallas, El Paso Branch.
- Carlton, D. W.–Perloff, J. M. (2003): *Modern piacelmélet*. Panem, Budapest.
- Carr, D. L.–Markusen, J. R.–Maskus, K. E. (2001): *Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise*. American Economic Review, 91. évf. 3. sz., június, 693-708.
- Carrillo, J. (2001). *Mercados de trabajo en la industria maquiladora*. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, Mexikó.
- Carrillo, J. (2003): *Maquiladoras: upgrading el contexto de pérdida de competitividad? La competencia transpacífica: visiones sobre la competencia Sur-Sur*. Előadás, Friedrich Ebert Alapítvány, október 30-31., Mexikóváros
- Carrillo, J.–Gerber, J. (2003): *Las maquiladoras de Baja California son competitivas?* Comercio Exterior, 53. évf. 3. sz., március, 284-293.
- Carrillo, J.–Gomis, R. (2004): *Generaciones de maquiladoras. Un primer acercamiento a su medición*. Frontera Norte, 17. évf. 33. sz., január, 25-51.
- Carrillo, J.–Hualde, A. (1997): *Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi–General Motors*. Comercio Exterior, 47. évf. 9. sz., szeptember, 747-758.
- Castillo, R. A.–Díaz-Bautista, A.–Fragoso Pastrana, E. (2004): *Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero*. Comercio Exterior, 54. évf. 7. sz., július, 620-627.
- Caves, R. E. (1981): *Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries*. Oxford Economic Papers, 33. évf. 2. sz., július, 203-223.
- Caves, R. E. (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge Surveys of Economic Literature, 2. kiadás, Cambridge University Press, Cambridge.
- CBO (2003): *The Effects of NAFTA on U.S.–Mexican Trade and GDP*. Congress of the United States, Congressional Budget Office.
- Celi, G. (1999): *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: What is the Evidence for the UK*. Discussion Paper, 49. sz., június, Università degli Studi di Salerno, Centro di Economia del Lavoro e di Politica Economica, Salerno.
- CEPAL (1996): *La industria maquiladora*. Santiago de Chile.
- CEPAL (1998): *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y Transformación Productiva*. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2001): *Latin-America and the Caribbean in the World Economy, 1999-2000*. LC/G.2085-P, július, Santiago de Chile.
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*. LC/G.2157(SES.29/3), április 9., Brasilia.
- CEPAL (2003): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2002*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2004): *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2004*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2005): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2006): *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005*. Santiago de Chile.
- Chiarlone, S. (2000): *Evidence of Product Differentiation and Relative Quality in Italian Trade*. CESPRI Working Paper, 114. sz., július, Centro Studi sui Processi di Internazionalizzazione, Università Commerciale “Luigi Bocconi”, Milánó.
- Chipman, J. S. (1992): *Intra-Industry Trade, Factor Proportions, and Aggregation*. Megjelent: Neuefeind, W.–Riezman, R. (szerk.): *Economic Theory and International Trade: Essays in Memoriam J. Trout Rader*. Springer Verlag, Berlin, 67-92.
- Cho, K. R. (1990): *The Role of Product-Specific Factors in Intra-Firm Trade of U.S. Manufacturing Multinational Corporations*. Journal of International Business Studies, 21. évf. 2. sz., 2. negyedév, 319-330.
- Choi, I.–Schott, J. J.–Gilbert, J. P. (2001): *Free Trade Between Korea and the United States?* Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Chong, A.–López-de-Silanes, F. (2004): *Privatization in Mexico*. IADB Research Department Working Paper, 513. sz., augusztus, Inter-American Development Bank, Washington D.C.
- Clark, D. P. (2001): *Intra-Industry Specialization and the North American Free Trade Agreement*. International Trade Journal, 16. évf. 4. sz., tél, 393-411.
- Clark, D. P.–Fullerton, T. M.–Burdorf, D. (2001): *Intra-Industry Trade Between the United States and Mexico: 1993-98*. Estudios Económicos, 16. évf. 2. sz., július-december, 167-183.
- Clark, D. P.–Stanley, D. L. (1999): *Determinants of Intra-Industry Trade Between Developing Countries and the United States*. Journal of Economic Development, 24. évf. 2. sz., december, 79-95.

- Clark, T. E.–van Wincoop, E. (2001): *Borders and Business Cycles*. Journal of International Economics, 55. évf. 1. sz., október, 59-85.
- Clausing, K. A. (2001): *The Behavior of Intrafirm Trade Prices in U.S. International Price Data*. BLS Working Papers, 333. sz., január, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.
- Clausing, K. A. (2003): *Tax-Motivated Transfer Pricing and US Intrafirm Trade Prices*. Journal of Public Economics, 87. évf. 9-10. sz., szeptember, 2207-2223.
- Cohen, D. (1999): *Masculine Sweat, Stoop-labor Modernity: Borders, Identities, and Bracero Lives, 1942-1958*. Presented at the Latin American History Workshop, március 30., University of Chicago.
- Cohen, J. A. (1994): *The Rise of the Maquiladoras*. Business Mexico, 4. évf. 182. sz., Special Edition, 52.
- Crafts, N. (2004): *Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective*. World Economy, 27. évf. 1. sz., január, 45-58.
- Cuevas, A.–Messmacher, M.–Werner, A. (2003): *Macroeconomic Synchronization between Mexico and its NAFTA Partners*. Kézirat, World Bank.
- Cuevas, A.–Messmacher, M.–Werner, A. (2005): *Foreign Direct Investment in Mexico since the Approval of NAFTA*. World Economic Review, 19. évf. 3. sz., 473-488.
- Cukrowski, J.–Aksen, E. (2003): *Perfect Competition and Intra-Industry Trade*. Economics Letters, 78. évf. 1. sz., január, 101-108.
- Culem, C.–Lundberg, L. (1986): *The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time*. Weltwirtschaftliches Archiv, 122. évf. 1. sz., 113-130.
- Cushman, D. O. (1988): *US Bilateral Trade Flows and Exchange Risk during the Floating Period*. Journal of International Economics, 24. évf. 3-4. sz., május, 317-330.
- Cypher, J. M. (2001): *Developing Disarticulation in within the Mexican Economy*. Latin American Perspectives, 28. évf. 3.sz., május, 11-37.
- Csaba László (2006): *A fölemelkedő Európa*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csáki György–Szalavetz Andrea (2004): *A működőtöke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje*. Külgazdaság, 48. évf. 3. sz., március, 47-63.
- Davies, R. B. (2002): *Hunting High and Low for Vertical FDI*. University of Oregon Economics Department Working Papers 2002-12. sz., University of Oregon.
- Davis, D. R. (1995): *Intra-Industry Trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo Approach*. Journal of International Economics, 39. évf. 3-4. sz., november, 201-226.
- Deardorff, A. V. (1979): *Weak Links in the Chain of Comparative Advantage*. Journal of International Economics, 9. évf. 2. sz., május, 197-209.
- Deardorff, A. V. (1984): *Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows*. Megjelent: Jones, R. W.–Kenen, P. B. (szerk.): Handbook of International Economics, North-Holland, Amsterdam, New York, Oxford, 1. kötet, 467-517.
- Deardorff, A. V. (2000a): *Financial Crisis, Trade, and Fragmentation, Revised*. Discussion Paper, 458. sz., április, Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.
- Deardorff, A. V. (2000b): *Factor Prices and the Factor Content of Trade Revisited: What's the Use?* Journal of International Economics, 50. évf. 1. sz., február, 73-90.
- Deardorff, A. V. (2001a): *Fragmentation in Simple Trade Models*. North American Journal of Economics and Finance, 12. évf. 2. sz., július, 121-137.
- Deardorff, A. V. (2001b): *Fragmentation across Cones*. Megjelent: Arndt, S. W.–Kierzkowski, H. (szerk.): Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy. Oxford University Press, Oxford és New York, 35-51.
- Desai, M. A.–Foley, C. F.–Hines Jr., J. R. (2004): *The Costs of Shared Ownership: Evidence from International Joint Ventures*. Journal of Financial Economics, 73. évf. 2. sz., augusztus, 323-374.
- Díaz Mora, C. (2002): *The Role of Comparative Advantage in Trade within Industries: A Panel Data Approach for the European Union*. Weltwirtschaftliches Archiv, 138. évf. 2. sz., 291-316.
- Dixit, A. K.–Grossman, G. M. (1982): *Trade and Protection with Multistage Production*. Review of Economic Studies, 59. évf. 4. sz., október, 583-594.
- Dixit, A. K.–Norman, V. (1980): *Theory of International Trade: A Dual, General Equilibrium Approach*. Cambridge University Press, London.
- Dixon, P. B.–Menon, J. (1997): *Measures of Intra-Industry Trade as Indicators of Factor Market Disruption*. Economic Record, 73. évf. 222. sz., 233-247.
- Dollar, D.–Kraay, A. (2004): *Trade, Growth and Poverty*. Economic Journal, 114. évf. 493. sz., február, F22-F49.
- Drèze, J. (1960): *Quelques Réflexions Sereines sur l'Adaptation de l'Industrie Belge au Marché Commun*. Comptes-rendus des Travaux de la Société d'Economie Politique de Belgique; #275.
- Drèze, J. (1961): *Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge*. Recherches Économiques de Louvain, 27. évf., 717-738.
- Drucker, Peter (1977): *The Rise of Production Sharing*. Wall Street Journal, 1977. március 15., 18.
- Dunning, J. H. (1977): *Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach*. Megjelent: Ohlin, B.–Hesselborn, P.–Wijkman, P. (szerk.): International Allocation of Economic Activity, Macmillan, London.
- Dunning, J. H. (1981): *A Note on Intra-Industry Foreign Direct Investment*. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 139. sz., 427-437.
- Dunning, J. H. (1981): *International Production and Multinational Enterprise*. George Allen & Unwin, London.
- Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley, Workingham.

- Dunning, J. H.–Kim, C-S.–Lin, J-D. (2001): *Incorporating Trade into the Investment Development Path: A Case study of Korea and Taiwan*. Oxford Development Studies, 29. évf. 2. sz., 145-154.
- Dutrénit, G.–Vera-Cruz, A. O. (2004): *La IED y las capacidades limitadas de innovación y desarrollo locales: Lecciones del estudio de los casos de la maquila automotriz y electrónica en Ciudad Juárez*. CEPAL, LC/MEX/L.604, március 17., Mexikóváros.
- Eaton, J.–Kierzkowski, H. (1984): *Oligopolistic Competition, Product Variety, and International Trade*. Megjelent: Kierzkowski, H. (szerk.): *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford University Press, Oxford, 69-83.
- Egger, H.–Egger, P. (2001): *Cross-Border Sourcing and Outward Processing in EU Manufacturing*. North American Journal of Economics and Finance, 12. évf. 3. sz., november, 243-256.
- Egger, H.–Egger, P. (2003): *Outsourcing and Skill-Specific Employment in a Small Economy: Austria and the Fall of the Iron Curtain*. Oxford Economic Papers, 55. évf. 4. sz., október, 625-643.
- Egger, H.–Egger, P.–Greenaway, D. (2004): *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants*. GEP Research Paper, 10. sz., Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, School of Economics, University of Nottingham.
- Egger, P.–Pfaffermayr, M.–Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001): *The International Fragmentation of Austrian Manufacturing: The Effects of Outsourcing on Productivity and Wages*. North American Journal of Economics and Finance, 12. évf. 3. sz., november, 257-272.
- Egger, P.–Stehrer, R. (2003): *International Outsourcing and the Skill-Specific Wage Bill in Eastern Europe*. World Economy, 26. évf. 1. sz., január, 61-72.
- Eichengreen, B. (1992): *Should the Maastricht Treaty Be Saved?* Princeton Studies in International Finance, 74. sz., december, International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.
- Ekholm, K. (1997): *Factor Endowments and the Pattern of Affiliate Production by Multinational Enterprises*. CREDIT Working Paper, 19. sz., University of Nottingham.
- Ekholm, K. (1998): *Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production*. Megjelent: Braunerhjelm, P.–Ekholm, K. (szerk.): *The Geography of Multinational Firms*. Economics of Science, Technology and Innovation, 12. kötet, Kluwer Academic, Boston, Dordrecht és London, 59-76.
- Ekholm, K.–Forslid, R.–Markusen, J. R. (2003): *Export-Platform Foreign Direct Investment*. NBER Working Paper, 9517. sz., február, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Elliott, R. J. R.–Lindley, J. K. (2006): *Trade, Skills and Adjustment Costs: A Study of Intra-Sectoral Labor Mobility*. Review of Development Economics, 10. évf. 1. sz., 20-41.
- Éltető Andrea (1998): *Az iparágon belüli kereskedelem alakulása az Európai Unióban*. Külgazdaság, 42. évf. 5. sz., május, 41-57.
- Éltető Andrea (1999): *A külföldi működőtőke hatása a külkereskedelemben négy kis közép-európai országban*. Közgazdasági Szemle, 46. évf. 1. sz., január, 66-80.
- Éltető Andrea (2000): *Az Európai Unióval folytatott magyar és spanyol feldolgozóipari kereskedelem szerkezete*. Közgazdasági Szemle, 47. évf. 3. sz., március, 275-289.
- Éltető Andrea (2001): *Changes in Foreign Trade Structure and Intra-Industry Trade in Five CEECs*. Statisztikai Szemle, 79. évf. különszám, 92-108.
- Éltető Andrea–Sass Magdolna (1997): *A külföldi befektetők döntéseit és a vállalati működést befolyásoló tényezők Magyarországon az exporttevékenység tükrében*. Közgazdasági Szemle, 47. évf. 6. sz., június, 531-546.
- Erdey László (2004a): *A működőtőke-áramlás a telephelyválasztás elméletének tükrében*. Közgazdasági Szemle, 51. évf. 5. sz., május, 472-494.
- Erdey László (2004b): *Az ágazaton belüli kereskedelem az elméleti magyarázatok és az empirikus vizsgálatok tükrében*. Competitio, 3. évf. 2. sz., május, 78-104.
- Erdey László (2004c): *A nemzetközi termelésmegosztás kereskedelméleti magyarázatai és néhány empirikus kutatási eredmény*. Külgazdaság, 48. évf. 7-8. szám, július-augusztus, 38-59.
- Erdey László (2004d): *Az ágazaton belüli kereskedelem hatása az alkalmazkodási költségekre és a konjunktúraciklusok szinkronizációjára*. Competitio, 3. évf. 3. sz., december, 61-82.
- Erdey László (2005a): *A külföldi működőtőke-áramlás az internalizáció-alapú kereskedelméleti magyarázatok tükrében*. Megjelent: Hámori, Balász–Czeglédi, Pál–Jankovics, László–Sági, Balázs (szerk.): *Paradigm Shift – Information, Knowledge and Innovation in the New Economy (Conference Proceedings)*, Competitio Books 4., University of Debrecen Faculty of Economics and Business Administration, február, 255-265.
- Erdey László (2005b): *Hagyományos módszerek és új kihívások az ágazaton belüli kereskedelem mérésében*. Statisztikai Szemle, 83. évf. 3. sz., március, 258-283.
- Erdey László (2005c): *A működőtőke-áramlás az internalizáció elméletének tükrében*. Külgazdaság, 49. évf. 5-6. sz., május-június, 50-75.
- Erdey László (2005d): *Ágazaton belüli kereskedelem Mexikó és az Egyesült Államok között az európai integrációs tapasztalatok fényében*. Előadás a Munkaerőpiaci és gazdaságpolitikai kihívások az Európai Unióban című konferencián, 2005. november 11., Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Debrecen.
- Erdey László (2006a): *Is Integration Costly? The NAFTA Experience*. Poster presented at the International Conference on Regional Development in the Romanian-Hungarian Cross-Border Space – From National to European Perspective, július 9, Faculty of Economics and Business Administration, University of Debrecen.
- Erdey László (2006b): *Importhelyettesítéstől a NAFTA-ig – Mexikó külgazdasági stratégiájának hatása a gazdaságfejlődésre*. Competitio, 5. évf. 2. sz., megjelenés alatt.

- Erdey László (2006c): *A NAFTA és a fejlődési szakadék*. Előadás a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kara és az MTA Debreceni Akadémiai Bizottsága által szervezett A társadalmi és politikai berendezkedés változásainak gazdasági hatásai című konferencián, 2006. november 14., Debrecen
- Ernst, D. (1999): *Globalization and the Changing Geography of Innovation Systems. A Policy Perspective on Global Production Networks*. Paper presented at the International Workshop: The Political Economy of Technology in Developing Countries, október 8-9., Brighton.
- Ernst, D. (2003): *Pathways to Innovation in the Global Network Economy: Asian Upgrading Strategies in the Electronics Industry*. East-West Center Working Papers, 58. sz., június, East-West Center, Honolulu, Hawaii.
- Esquivel, G. (1992): *Una nota sobre el comercio intraindustrial Mexico-Estados Unidos*. Estudios Económicos, 7. évf. 1. sz., január-június, 119-137.
- Ethier, W. J. (1982): *National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade*. American Economic Review, 72. évf. 3. sz., június, 389-405.
- Ethier, W. J. (1986): *The Multinational Firm*. Quarterly Journal of Economics, 101. évf. 4. sz., november, 805-834.
- Ethier, W. J. (1998): *The New Regionalism*. Economic Journal, 108. évf. 449. sz., július, 1149-1161.
- Ethier, W. J.–Markusen, J. R. (1996): *Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade*. Journal of International Economics, 41. évf. 1-2. sz., augusztus, 1-28.
- European Commission (1997): *The European Union as a World Trade Partner*. European Economy, 3. sz., Reports and Studies.
- Falvey, R. E. (1981): *Commercial Policy and Intra-Industry Trade*. Journal of International Economics, 11. évf. 4. sz., november, 495-511.
- Falvey, R. E.–Kierzkowski, H. (1987): *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition*. Megjelent: Kierzkowski H. (szerk.): *Protection and Competition in International Trade: Essays in Honor of W.M. Corden*. Oxford University Press, 143-161.
- Feenstra, R. C. (1998): *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*. Journal of Economic Perspectives, 12. évf. 4. sz., 6sz. 31-50.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H. (1995): *Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages*. NBER Working Paper, 5121. sz., május, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H. (1996): *Globalization, Outsourcing and Wage Inequality*. American Economic Review, 86. évf. 2. sz., május, 240-245.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H. (1997): *Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras*. Journal of International Economics, 42. évf. 3-4. sz., május, 371-393.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H. (1999): *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990*. Quarterly Journal of Economics, 114. évf. 3. sz., augusztus, 907-940.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H. (2001): *Global Production and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*. NBER Working Paper, 8372. sz., július, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Feenstra, R. C.–Hanson, G. H.–Lin, S. (2002): *The Value of Information in International Trade: Gains to Outsourcing through Hong Kong*. NBER Working Paper, 9328. sz., november, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Feenstra, R. C.–Markusen, J. R.–Rose, A. K. (2001): *Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternative Theories of Trade*. Canadian Journal of Economics, 34. évf. 2. sz., május, 430-447.
- Feinberg, S. E.–Keane, M. P. (2003): *Accounting for the Growth of MNC-based Trade using a Structural Model of U.S. MNCs*. Kézirat, október. American Economic Review: megjelenésre elfogadva.
- Fernandez, V.–Kutan, A. M. (2005): *Do Regional Integration Agreements Increase Business-Cycle Convergence? Evidence from APEC and NAFTA*. William Davidson Institute Working Paper, 765. sz., április, University of Michigan Business School.
- Fernandez-Kelly, P. (1987): *Technology and Employment Along the U.S.- Mexican Border*. Megjelent: Thorup, C. L. (szerk.): *The United States and Mexico: Face to Face With New Technology*. Overseas Development Council, Washington, D.C.
- Ferris, S. (1995): *Should U.S. Invite Mexican Workers?* San Francisco Examiner, 1995. február 12., A-4.
- Fertő Imre (2004): *Az ágazaton belüli kereskedelem mérése*. Külgazdaság, 48. évf. 12. sz., december, 45-59.
- Fertő Imre (2005): *Dinamikus ágazaton belüli kereskedelem és alkalmazkodási költségek – a magyar élelmiszeripar esete*. Külgazdaság, 49. évf. 10. sz., október, 47-65.
- Fertő Imre–Hubbard, Lionel J. (2001): *A mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió között*. Közgazdasági Szemle, 48. évf. 9. sz., szeptember, 766-778.
- Fertő Imre–Hubbard, Lionel J. (2003): *A vertikálisan és horizontálisan differenciált mezőgazdasági termékek ágazaton belüli kereskedelme Magyarország és az Európai Unió Között*. Közgazdasági Szemle, 50. évf. 2. sz., február, 152-163.
- Fidrmuc, J. (2004): *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, Intra-Industry Trade, and EMU Enlargement*. Contemporary Economic Policy, 22. évf. 1. sz., január, 1-12.
- Fidrmuc, J.–Schardax, F. (2000): *More "Pre-Ins" Ante Portas? Euro Area Enlargement, Optimum Currency Area, and Nominal Convergence*. Focus on Transition, 2. sz., 28-47., Oesterreichische Nationalbank.
- Finger, J. M. (1975): *Trade Overlap and Intra-Industry Trade*. Economic Inquiry, 13. évf. 4. sz., 581-589.
- Flam, H.–Helpman, E. (1987): *Vertical Product Differentiation and North-South Trade*. American Economic Review, 77. évf. 5. sz., december, 810-822.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M. (1997): *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*. CEPII document de travail, WP97-01. sz., Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Párizs.

- Fontagné, L.–Freudenberg, M. (1999): *Endogenous Symmetry of Shocks in a Monetary Union*. Open Economies Review, 10. évf. 3. sz., július, 263-287.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M. (2002): *Long-Term Trends in Intra-Industry Trade*. Megjelent: Lloyd, P. J.–Lee, H.-H. (szerk.): *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Palgrave, London, 131-158.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M.–Gaulier, G. (2005): *Disentangling Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade*. CEPII document de travail, 2005-10. sz., Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Párizs.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M.–Péridy, N. (1997): *Trade Patterns inside the Single Market*. CEPII document de travail 97-07 sz., Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Párizs.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M.–Péridy, N. (1998): *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*. CEPR Discussion Paper, 1959. sz., szeptember, Centre for Economic Policy Research, London.
- Frankel, J. (2004): *Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe: Trade and Business Cycle Correlations as Endogenous Criteria for Joining EMU*. Paper for Conference on Euro Adoption in the Accession Countries – Opportunities and Challenges, Czech National Bank, Prága, február 2-3.
- Frankel, J. A.–Rose, A. K. (1997): *Is EMU More Justifiable Ex Post Than Ex Ante?* European Economic Review, 41. évf. 3-5. sz., április, 753-760.
- Frankel, J. A.–Rose, A. K. (1998): *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*. Economic Journal, 108. évf. 449. sz., július, 1009-1025.
- Fukao, K.–Ishido, H.–Ito, K. (2003): *Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia*. Journal of the Japanese and International Economies, 17. évf. 4. sz., december, 468-506.
- Fukasaku, K. (1992): *Economic Regionalisation and Intra-Industry Trade: Pacific-Asian Perspectives*. OECD Development Centre Technical Papers, 53. sz., OECD, Párizs.
- Gabrisch, H.–Segnana, M. L. (2003): *Vertical and Horizontal Patterns of Intra-Industry Trade between EU and Candidate Countries*. Final report of a study that contributes to the research project 'EU Integration and the Prospects for Catch-Up Development in CEECs. The Determinants of the Productivity Gap.' by the European Union under Framework Programme 5., Institut für Wirtschaftsforschung, Halle.
- Gabszewicz, J. J.–Shaked, A.–Sutton, J.–Thisse, J.-F. (1981): *International Trade in Differentiated Products*. International Economic Review, 22. évf. 3. sz., október, 527-534.
- Gabszewicz, J. J.–Thisse, J.-F. (1979): *Price Competition, Quality and Income Disparities*. Journal of Economic Theory, 2. évf. 3. sz., június, 340-359.
- Gabszewicz, J.–Turrini, A. (1997): *Workers' Skills, Product Quality and Industry Equilibrium*. International Journal of Industrial Organization, 18. évf. 4. sz., május, 575-593.
- Gara, J. (1999): *Trends in International Investment Agreements*. UNCTAD, Paper presented at Sub-Regional Workshop for South Asia on Recent Developments in International Investment Agreements, UNCTAD and the Government of Sri Lanka Galadari Hotel, December 15-16., Colombo, Sri Lanka.
- Geishecker, I. (2002): *Outsourcing and the Demand for Lowskilled Labour in German Manufacturing: New Evidence*. German Institute for Economic Research, Discussion Paper, 313. sz., november, Berlin.
- Geishecker, I.–Görg, H. (2004): *Winners and Losers: Fragmentation, Trade and Wages Revisited*. IZA Discussion Paper, 982. sz., január, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (Institute for the Study of Labor), Bonn.
- Gerber, J. (2001): *The Structure of U.S. Outward Foreign Direct Investment in Mexico's Export Processing Industry*. Paper prepared for 2001 International Conference Latin American Studies Association of Korea, Sogang University, július 22-25., Szöul.
- Gerber, J.–Carrillo V., J. (2002): *Are the Maquiladoras in Baja Competitive?* Paper Presented at Forum Fronterizo, San Diego Dialogue, július 18., San Diego, CA.
- Gereffi, G. (1994): *The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks*. Megjelent: Gereffi, G.–Korzeniewicz, M. (szerk.): *Commodity Chains and Global Development*, Praeger, Westport, 95-122.
- Gilligan, M. J. (1997): *Lobbying as a Private Good with Intra-Industry Trade*. International Studies Quarterly, 41. évf. 3. sz., szeptember, 455-474.
- Globerman, S. (1992): *North American Trade Liberalization and Intra-Industry Trade*. Weltwirtschaftliches Archiv, 128. évf. 3. sz., 487-497.
- Globerman, S.–Dean, J. W. (1990): *Recent Trends in Intra-Industry Trade and Their Implications for Future Trade Liberalization*. Weltwirtschaftliches Archiv, 126. évf. 1. sz., 25-49.
- Gonzalez, J. G.–Velez, A. (1993): *An Empirical Estimation of the Level of Intra-Industry Trade Between Mexico and the United States*. Megjelent: Fatemi, K. (szerk.): *North American Free Trade Agreement: Opportunities and Challenges*, 161-172., Macmillan, London
- Gonzalez, J. G.–Velez, A. (1995): *Intra-Industry Trade Between the United States and the Major Latin American Countries: Measurement and Implications for Free Trade in the Americas*. International Trade Journal, 9. évf. 4. sz., tél, 519-536.
- Gould, D. M. (1998): *Has NAFTA Changed North American Trade?* Dallas FED Economic Review, első negyedév, 12-22., Federal Reserve Bank of Dallas.
- Görg, H.–Hijzen, A.–Hine, R. (2003): *International Fragmentation and Relative Wages in the UK*. IZA Discussion Paper, 717. sz., február, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit (Institute for the Study of Labor), Bonn.
- Graham, E. M. (1996): *The (Not Wholly) Satisfactory State of the Theory of Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise*. Megjelent: Stein, J. L. (szerk.): *The Globalization of Markets: Capital Flows, Exchange Rates and Trade Regimes*. Economic Systems, 20. kötet, 2-3. sz., Physica, Heidelberg, 99-122.
- Greenaway, D. (1987): *Intra-Industry Trade, Intra-Firm Trade and European Integration: Evidence, Gains and Policy Aspects*. Journal of Common Market Studies, 26. évf. 2. sz., december, 153-172.

- Greenaway, D.–Hine, R. C. (1991): *Intra-industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space*. Journal of Common Market Studies, 29. évf. 6. sz., december, 603-622.
- Greenaway, D.–Hine, R. C.–Milner, C. R. (1994): *Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK*. Weltwirtschaftliches Archiv, 130. évf. 1. sz., 77-100.
- Greenaway, D.–Hine, R. C.–Milner, C. R. (1995): *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*. Economic Journal, 105. évf. 433. sz., november, 1505-1518.
- Greenaway, D.–Hine, R. C.–Milner, C. R.–Elliott, R. J. R. (1994): *Adjustment and the Measurement of Marginal Intra-Industry Trade*. Weltwirtschaftliches Archiv, 130. évf. 2. sz. 418-427.
- Greenaway, D.–Lloyd, P. J.–Milner, C. R. (2001): *New Concepts and Measures of the Globalisation of Production*. Economics Letters, 73. évf. 1. sz., október, 57-63.
- Greenaway, D.–Milner, C. R. (1981): *Trade Imbalance Effects in the Measurement of Intra-Industry Trade*. Weltwirtschaftliches Archiv, 117. évf. 4. sz., 756-762.
- Greenaway, D.–Milner, C. R. (1983): *On the Measurement of Intra-Industry Trade*. Economic Journal, 93. évf. 372. sz., december, 900-908.
- Greenaway, D.–Milner, C. R. (1984): *A Cross Section Analysis of Intra-Industry Trade in the U.K.* European Economic Review, 25. évf. 3. sz., augusztus, 319-344.
- Greenaway, D.–Nelson, D. (2001): *Globalisation and Labour Markets: Literature Review and Synthesis*. GEP Research Paper 2001/29. sz., november, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham.
- Greenaway, D.–Torstensson, J. (1997): *Economic Geography, Comparative Advantage and Trade Within Industries: Evidence from the OECD*. FIEF Working Paper, 144. sz., július, átdolgozott változat, Stockholm.
- Greenaway, D.–Upward, R.–Wright, P. (2000): *Sectoral Adjustment and Labour Market Flows*. Oxford Review of Economic Policy, 16. évf. 3. sz., ősz, 57-75.
- Greenaway, D.–Lloyd, P. J.–Milner, C. R. (1998): *Intra-Industry FDI and Trade Flows: New Measures of Globalisation of Production*. GEP Research Paper, 5. sz., Centre for Research on Globalisation and Labour Markets. School of Economics. University of Nottingham.
- Greenaway, D.–Milner, C.–Elliott, R. (1999): *UK Intra-Industry Trade with the EU North and South*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 61. évf. 3. sz., augusztus, 365-384.
- Grossman, G. M.–Helpman, E. (1999): *The Internationalization of Economic Activity*. National Science Foundation Grant, július.
- Grossman, G. M.–Helpman, E. (2002a): *Outsourcing in a Global Economy*. NBER Working Paper, 8728. sz., január, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Grossman, G. M.–Helpman, E. (2002b): *Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium*. Quarterly Journal of Economics, 117. évf. 1. sz., február, 85-120.
- Grossman, G. M.–Helpman, E. (2003): *Outsourcing versus FDI in Industry Equilibrium*. Journal of the European Economic Association, 1. évf. 2-3. sz., április-május, 317-327.
- Grossman, G. M.–Helpman, E. (2004): *Managerial Incentives and the International Organization of Production*. Journal of International Economics, 63. évf. 2. sz., július, 237-262.
- Grossman, G. M.–Helpman, E.–Szeidl, A. (2003): *Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm*. NBER Working Paper, 10189 sz., december, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Grubel, H. G. (1967): *Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade*. Canadian Journal of Economics and Political Science, 33. évf. 3. sz., augusztus, 374-388.
- Grubel, H. G. (2002): *Intra-Industry Trade in Assets*. Megjelent: Lloyd, P. J.–Lee, H-H. (szerk.): *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Palgrave. London. 273-290.
- Grubel, H. G.–Lloyd, P. J. (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Macmillan Press, London.
- Gruben, W. C. (2000): *The Mexican Economy Since the Tequila Crisis*. The Southwest Economy, 6. sz., november-december, 10-12.
- Gruben, W. C. (2001): *Did NAFTA Really Cause Mexico's High Maquiladora Growth?* Center for Latin American Economics, Working Paper CLAE 0301. sz., Federal Reserve Bank of Dallas.
- Gruben, W. C. (2001): *Was NAFTA Behind Mexico's High Maquiladora Growth?* Dallas FED Economic and Financial Review, harmadik negyedév, 11-21.
- Gruben, W. C.–Koo, J.–Millis, E. (2002): *How Much Does International Trade Affect Business Cycle Synchronization?* Research Department Working Paper, 0203. sz., augusztus, Federal Reserve Bank of Dallas.
- Grunwald, J.–Flamm, K. (1985): *Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*. The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Guba Ferenc Zoltán (2000): *Transzferek és hatékonyságzavarok az élelmiszer-termékpályákon*. Ph. D. értekezés, Budapesti Közgazdaságtudományi és Államigazgatási Egyetem, Agrárközgazdasági Ph. D. program.
- Guillotreau, P. (koordinátor) (1998): *Foreign Trade and Seafood Prices – Implications for the CFP*. Final Report for the European Commission, DG XIV, FAIR project n° CT95-0892. július.
- Gullstrand, J. (2000): *Deconstructing Intra-Industry Trade With Special Reference to EU-Trade*. Paper presented at European Trade Study Group (ETSG) Second Annual Conference, Glasgow, szeptember 15-17., University of Glasgow
- Gullstrand, J. (2002): *Does the Measurement of Intra-Industry Trade Matter?* Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics, 138. évf. 2. sz., 317-339.
- Hakura, D. S.–Jaumotte, F. (1999): *The Role of Inter- and Intraindustry Trade for Technology Diffusion*. IMF Working Paper 99/58. sz., április, International Monetary Fund, Washington, D.C.

- Hamar Judit (2004): *Tőkevonzó-képességünk alakulása és a multinacionális cégek szerepe a magyar gazdaság technológiai és strukturális felzárkózásában*. *Külgazdaság*, 48. évf. 5. sz., május, 39-63.
- Hamilton, C.–Kniest, P. (1991): *Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127. évf. 2. sz., 356-367.
- Hanson, G. H.–Mataloni, Jr., R. J.–Slaughter, M. J. (2001): *Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms*. NBER Working Paper, 8433. sz., augusztus, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hanson, G. H.–Mataloni, Jr., R. J.–Slaughter, M. J. (2003): *Vertical Production Networks in Multinational Firms*. NBER Working Paper, 9723. sz., május, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Hansson, Pär (2001): *Skill Upgrading and Production Transfer within Swedish Multinationals in the 1990s*. FIEF Working Paper Series, 166. sz., január, Trade Union Institute for Economic Research (FIEF), Stockholm.
- Hart, O.–Moore, J. (1990): *Property Rights and the Nature of the Firm*. *Journal of Political Economy*, 98. évf. 6. sz., december, 1119-1158.
- Haucap J.–Wey, C.–Barbold, J. (2000): *Location Costs, Product Quality and Implicit Franchise Contracts*. *Journal of International Economics*, 52. évf. 1. sz., október, 69-87.
- Havrylyshyn, O.–Civan, E. (1983): *Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries*. Megjelent: Tharakan, P. K. M. (szerk.): *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. Amsterdam, North Holland, 111-140.
- Havrylyshyn, O.–Kunzel, P. (1997): *Intra-Industry Trade of Arab Countries: An Indicator of Potential Competitiveness*. IMF Working Paper, WP/97/47, IMF, Washington, D.C.
- Haynes, M.–Upward, R.–Wright, P. (2000): *Smooth and Sticky Adjustment: A Comparative Analysis of the US and UK*. *Review of International Economics*, 8. évf. 3. sz., augusztus, 517-532.
- Haynes, M.–Upward, R.–Wright, P. (2002): *Estimating the Wage Cost of Inter- and Intra-Sectoral Adjustment*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 138. évf. 2. sz., 229-253.
- Head, K.–Ries, J. (2002): *Offshore Production and Skill Upgrading by Japanese Manufacturing Firms*. *Journal of International Economics*, 58. évf. 1. sz., október, 81-105.
- Helg, R.–Tajoli, L. (2004): *Patterns of International Fragmentation of Production and Implications for the Labor Markets*. Discussion Paper, 503. sz., január, Research Seminar in International Economics, Gerard R. Ford School of Public Policy, The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan
- Helpman, E. (1981): *International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach*. *Journal of International Economics*, 11. évf. 3. sz., augusztus, 305-340.
- Helpman, E. (1983): *International Trade in Differentiated Middle Products*. Megjelent: Hague, D.–Jugentfelt, K. (szerk.): *Structural Adjustment in Developed Open Economies*. St. Martin's Press, New York, 3-23.
- Helpman, E. (1984): *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*. *Journal of Political Economy*, 92. évf. 3. sz., június, 451-471.
- Helpman, E. (1985): *Multinational Corporations and Trade Structure*. *Review of Economic Studies*, 52. évf. 3. sz., július, 443-457.
- Helpman, E. (1987): *Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrialized Countries*. *Journal of Japanese and International Economics*, 1. évf. 1. sz., március, 62-81.
- Helpman, E. (1999): *The Structure of Foreign Trade*. *Journal of Economic Perspectives*, 13. évf. 2. sz., tavasz, 121-144.
- Helpman, E.–Krugman, P. R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. MIT Press, Cambridge.
- Hijzen, A. (2003): *Fragmentation, Productivity and Relative Wages in the UK: A Mandated Wage Approach*. GEP Research Paper, 2003/17. sz., június, Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Economic Policy, School of Economics, University of Nottingham.
- Hoekman, B.–Djankov, S. (1996): *Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of East European Exports*. CEPR Discussion Paper, 1377. sz., április, Centre for Economic Policy Research, London.
- Hoekman, B.–Newfarmer, R. (2003): *After Cancún: Continuation or Collapse?* World Bank International Trade Department Trade Note, 13. sz., december 17., World Bank, Washington, D.C.
- Hoeller, P.–Girouard, N.–Colecchia, A. (1998): *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*. Economics Department Working Papers, 194. sz., április, OECD, Párizs.
- Horstmann, I. J.–Markusen, J. R. (1987a): *Strategic Investments and the Development of Multinationals*. *International Economic Review*, 28. évf. 1. sz., február, 109-121.
- Horstmann, I. J.–Markusen, J. R. (1987b): *Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise*. *Canadian Journal of Economics*, 20. évf. 3. sz., augusztus, 464-481.
- Horstmann, I. J.–Markusen, J. R. (1992): *Endogenous Market Structure in International Trade (Natura Facit Saltum)*. *Journal of International Economics*, 32. évf. 1-2. sz., február, 109-129.
- Horstmann, I. J.–Markusen, J. R. (1996): *Exploring New Markets: Direct Investment, Contractual Relations and the Multinational Enterprise*. *International Economic Review*, 37. évf. 1. sz., február, 1-20.
- Horváth, Julius (2004): *Choice of an Exchange Rate Regime: the Role of Optimum Currency Area Theory*. *Competitio*, 3. évf. 3. sz., december, 21-40.
- Hu, X.–Ma, Y. (1999): *International Intra-Industry Trade of China*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135. évf. 1. sz., január, 82-101.
- Huang, K. X. D.–Zheng, L. (2000): *Vertical International Trade as a Monetary Transmission Mechanism in an Open Economy*. CREFE Working Papers, 107. sz., február, Center for Research on Economic Fluctuations and Employment, Université du Québec à Montréal.

- Hufbauer, G. C. (1970): *The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Products*. Megjelent: Vernon, R. (szerk.): *The Technology Factor in International Trade*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Hufbauer, G. C.–Chilas, J. (1974): *Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequences*. Megjelent: Giersch, H. (szerk.): *The International Division of Labor: Problems and Perspectives*. Tübingen: J.C.B. Mohr, 3-38.
- Hughes, K. (1993): *Intra-Industry Trade in the 1980s: A Panel Study*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129. évf. 3. sz., 561-572.
- Hummels, D.–Ishii, J.–Yi, K.-M. (2001): *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*. *Journal of International Economics*, 54. évf. 1. sz., június, 75-96.
- Hummels, D.–Levinsohn, J. (1995): *Monopolistic Competition and International Trade: Reconsidering the Evidence*. *Quarterly Journal of Economics*, 110. évf. 3. sz., augusztus, 799-836.
- Hummels, D.–Rapoport, D.–Yi, K.-M. (1998): *Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade*. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 4. évf. 2. sz., június, 79-99.
- Hunya Gábor–Sass Magdolna (2006): *Nyer-e Magyarország a termeléskihelyezéssel?* *Külgazdaság*, 50. évf., 2. sz., február, 33-53.
- Huszár Ernő (1994): *Nemzetközi kereskedelempolitika*. Aula Kiadó, Budapest.
- Hymer S. H. (1960/1976): *The Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Ibarra-Yunez, A.: *Spaghetti Regionalism or Strategic Foreign Trade: Some Evidence for Mexico*. *Journal of Development Economics*, 72. évf. 2. sz., december, 567-584.
- Imbs, J. (2003): *Trade, Finance, Specialization, and Synchronization*. IMF Working Paper 03/81., április, International Monetary Fund, Washington D.C.
- IMF (2002): *World Economic Outlook, September 2002 – Trade and Finance*. Washington, D. C.
- IMF (2005): *Mexico: Selected Issues*. IMF Country Report 05/428. sz., december, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- IMF (2006): *Mexico: Selected Issues*. IMF Country Report 06/351. sz., augusztus, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Ishii, J.–Yi, K.-M. (1997): *The Growth of World Trade*. Federal Reserve Bank of New York Research Papers, 9718. sz., május.
- Johanson, J.–Vahlne, J.-E. (1977): *The Internalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*. *Journal of International Business Studies*, 8. évf. 1. sz., tavasz-nyár, 23-32.
- Johanson, J.–Vahlne, J.-E. (1990): *The Mechanism of Internalisation*. *International Marketing Review*, 7. évf. 4. sz., 11-24.
- Jones, R. (1971): *A Three-Factor Model in Theory, Trade and History*. Megjelent: Bhagwati, J. (szerk.): *Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of Charles P. Kindleberger*. North-Holland, Amsterdam, 3-21.
- Jones, R. W. (2000): *Globalization and the Theory of Input Trade*. *Ohlin Lectures*, 8. évf., MIT Press, Cambridge és London
- Jones, R. W.–Kierzkowski, H. (1990): *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*. Megjelent: Jones, R. W.–Krueger, A. O. (szerk.): *The Political Economy of International Trade*. Basil Blackwell, Oxford, 31-48.
- Jones, R. W.–Kierzkowski, H. (2001a): *A Framework for Fragmentation*. Megjelent: Arndt, S. W.–Kierzkowski, H. (szerk.): *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford University Press, Oxford és New York, 17-34.
- Jones, R. W.–Kierzkowski, H. (2001b): *Horizontal Aspects of Vertical Fragmentation*. Megjelent: Cheng, L. K.–Kierzkowski, H. (szerk.): *Global Production and Trade in East Asia*. Kluwer Academic Publishers, Boston, 33-52.
- Kalemli-Ozcan, S.–Sorensen, B. E.–Yosha, O. (2001): *Economic Integration, Industrial Specialization, and the Asymmetry of Macroeconomic Fluctuations*. *Journal of International Economics*, 55. évf. 1. sz., október, 107-137.
- Kalotay Kálmán (2003): *Működőtőke – válságban?* *Közgazdasági Szemle*, 50. évf. 1. sz., január, 35-55.
- Kandogan, Y. (2001): *Intra-Industry Trade, Adjustment of Labor and Welfare Gains in Asymmetric Liberalization Policies: The Case of Europe Agreements*. Kézirat, február, Department of Economics, University of Michigan (submitted to *Review of International Economics*).
- Kapás Judit (1999): *A vállalat tudása*. *Vezetéstudomány*, 30. évf. 6. sz., június, 2-11.
- Kapás Judit (2003): *An Attempt to Create a Multidimensional Theory of the Firm: Taking a Generalised Perspective*. *Acta Oeconomica*, 53. évf. 2. sz., 145-173.
- Kind, H. J.–Midelfart, K.-H.–Schjelderup, G. (2004): *Trade and Multinationals: The Effect of Economic Integration on Taxation and Tax Revenue*. CEPR Discussion Papers, 4312. sz., március, Centre for Economic Policy Research, London.
- Knetter, M. M.–Slaughter, M. J. (1999): *Measuring Product-Market Integration*. NBER Working Paper, 6969. sz., február, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kocsis Éva–Szabó Katalin (2000): *A posztmodern vállalat. Tanulás és hálózatosodás az új gazdaságban*. Oktatási Minisztérium, Budapest.
- Kohler, W. (2001): *A Specific-Factors View on Outsourcing*. *North-American-Journal of Economics and Finance* 12. évf. 1. sz., március, 31-53.
- Kohler, W. (2003a): *The Distributional Effects of International Fragmentation*. *German Economic Review*, 4. évf. 1. sz., február, 89-120.
- Kohler, W. (2003b): *Aspects of International Fragmentation*. JKU Linz, Dept. of Economics, Revised version of Working Paper 0208. május, (Review of International Economics, megjelenés alatt).

- Kohler, W. (2004): *International Outsourcing and Factor Prices With Multistage Production*. Economic Journal, 114. évf. 494. sz., március, 166-185.
- Kojima, K. (1964): *The Pattern of International Trade Among Advanced Countries*. Hitotsubashi Journal of Economics, 5. évf. 1. sz., június, 16-36.
- Konan, D. E. (2000): *The Vertical Multinational Enterprise and International Trade*. Review of International Economics, 8. évf. 1. sz., 113-125.
- Kose, A. M.–Meredith, G. M.–Towe, C. M. (2004): *How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence*. IMF Working Paper, WP/04/59 sz., április, International Monetary Fund.
- Kose, M. A.–Yi, K-M. (2001): *International Trade and Business Cycles: Is Vertical Specialization the Missing Link?* American Economic Review, 91. évf. 2. sz., május, 371-375.
- Kotler, P. (1998): *Marketing menedzsment – Elemzés, tervezés, végrehajtás, ellenőrzés*. Műszaki Könyvkiadó, Budapest.
- Kovács Zoltán Ákos (2004): *Iparágon belüli kereskedelem és a termékminőség változása Magyarország és az Európai Unió közötti forgalomban*. Külgazdaság, 48. évf. 7-8. sz., július-augusztus, 19-37.
- Krueger, A. O. (1999): *Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA*. NBER Working Paper, 7429. sz., december. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Krueger, A. O. (2000): *NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment*. The World Economy, 23. évf. 6. sz., június, 761-775.
- Krugman, P. (1979): *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*. Journal of International Economics, 9. évf. 4. sz., november, 469-479.
- Krugman, P. (1980): *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*. American Economic Review, 70. évf. 5. sz., december, 950-959.
- Krugman, P. (1981): *Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade*. Journal of Political Economy, 89. évf. 5. sz., október, 959-973.
- Krugman, P. (1993): *Lessons of Massachusetts for EMU*. Megjelent: Giavazzi, F.–Torres F. (szerk.): *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*. Cambridge University Press, Cambridge, 241-261.
- Krugman, P. (1995.): *Growing World Trade: Causes and Consequences*. Brookings Papers on Economic Activity, 85. évf. 1. sz., 327-362.
- Krugman, P. (2000): *Technology, Trade and Factor Prices*. Journal of International Economics, 50. évf. 1. sz., február, 51-71.
- Krugman, P.–Obstfeld, M. (2003): *Nemzetközi gazdaságtan – elmélet és gazdaságpolitika*. Panem, Budapest
- Krugman, P.–Venables, A. J. (1996): *Integration, Specialization and Adjustment*. European Economic Review, 40. évf. 3-5. sz., április, 959-967.
- Lall, S. (1978): *The Pattern of Intra-Firm Exports by U.S. Multinationals*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 40. évf. 3. sz., augusztus, 209-222.
- Lancaster, K. J. (1979): *Variety, Equity and Efficiency*. Columbia University Press, New York.
- Lancaster, K. J. (1980): *Intra Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition*. Journal of International Economics, 10. évf. 2. sz., május, 151-175.
- Leamer, E. E. (1980): *The Leontief Paradox, Reconsidered*. Journal of Political Economy, 88. évf. 3. sz., június, 495-503.
- Leamer, E. E. (1992): *Testing Trade Theory*. NBER Working Paper, 3957. sz., január, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Leamer, E. E. (1996): *The Effects of Trade in Services, Technology Transfer and Delocalisation on Local and Global Income Inequality*. Asia-Pacific Economic Review, 2. évf. 1. sz., április, 44-60.
- Leamer, E. E. (1996): *Wage Inequality from International Competition and Technological Change: Theory and Country Experience*. American Economic Review, 86. évf. 2. sz., május, 309-314.
- Leamer, E. E. (2000): *What's the Use of Factor Contents?* Journal of International Economics, 50. évf. 1. sz. február, 17-49.
- Lederman, D.–Maloney, W.–Serven, L. (2003): *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*. Advance Edition. The World Bank, december.
- Lee, F. C.–Shy, O. (1992): *A Welfare Evaluation of Technology Transfer to Joint Ventures in the Developing Countries*. International Trade Journal, 7. évf. 2. sz., tél, 205-220.
- Lee, H-H.–Grubel, H. G.–Huh, H-S. (2002): *The Determinants of Intra-Industry Trade in Financial Assets*. Kézirat.
- Lee, H-H.–Lee, Y-Y. (1993): *Intra-Industry Trade in Manufactures: The Case of Korea*. Weltwirtschaftliches Archiv, 129. évf. 1. sz., 159-169.
- Lee, H-H.–Lloyd, P. J. (2002): *Intra-Industry Trade in Services*. Megjelent: Lloyd, P. J.–Lee, H-H. (szerk.): *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Palgrave, London, 159-179.
- Lemoine, F.–Ünal-Kesenci, D. (2003): *Commerce et transfert de technologies: les cas comparés de la Turquie, de l'Inde et de la Chine*. CEPII Working Paper, 2003-16. sz., november, Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Párizs.
- León González Pacheco, A.–Dussel Peters, E. (2001): *El comercio intraindustrial en México, 1990-1999*. Comercio Exterior, 51. évf. 7. sz., július, 652-664.
- Leontief, W. W. (1953): *Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined*. Proceedings of the American Philosophical Society, 97. évf. 4. sz., szeptember, 332-349.
- Levy Yeyati, E.–Stein, E.–Daude, C. (2003): *Regional Integration and the Location of FDI*. Inter-American Development Bank Research Department Working Paper, 492. sz., július, Washington, D.C.
- Levy, P. I. (1997): *A Political-Economic Analysis of Free Trade Agreements*. American Economic Review, 87. évf. 4. sz., szeptember, 506-519.
- Li, D.–Moshirian, F.–Sim, A-B. (2003): *The Determinants of Intra-Industry Trade in Insurance Services*. Journal of Risk and Insurance, 70. évf. 2. sz., 269-287.

- Li, D.–Moshirian, F.–Sim, A-B. (2005): *Intra-Industry Trade in Financial Services*. Journal of International Money and Finance, 24. évf. 7. sz., november, 1090-1107.
- Linder, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. John Wiley & Sons. New York.
- Lipsey, R. E. (1976): *Book Review: Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Herbert J. G.–Lloyd, P. J. (John Wiley. New York. 1975) 205. old. Journal of International Economics, 6. évf. 3. sz, augusztus, 312-314.
- Lipson, C. (1982): *The Transformation of Trade: the Sources and Effects of Regime Change*. International Organization, 36. évf. 2. sz., tavasz, 417-455.
- Loertscher, R.–Wolter, F. (1980): *Determinants of Intra-Industry Trade Among Countries and Across Industries*. Weltwirtschaftliches Archiv, 116. évf. 2. sz., 280-293.
- López-Córdova, E. (2002): *NAFTA and Mexico's Manufacturing Productivity: An Empirical Investigation Using Micro-Level Data*. Kézirat, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Lovely, M. E.–Nelson, D. R. (2000): *Marginal Intraindustry Trade and Labor Adjustment*. Review of International Economics, 8. évf. 3. sz., augusztus, 436-447.
- Lovely, M. E.–Nelson, D. R. (2002): *Intra-Industry Trade as an Indicator of Labor Market Adjustment*. Weltwirtschaftliches Archiv, 138. évf. 2. sz., 179-206.
- Lutz, S.–Turrini, A. (1999): *Skills, Labour Costs, and Vertically Differentiated Industries: a General Equilibrium Analysis*, ZEI Working Paper, B99-26. sz., Zentrum für Europäische Integrationsforschung, Bonn.
- Lüthje, T. (2001): *Intraindustry Trade in Intermediate Goods*. International Advances in Economic Research, 7. évf. 4. sz., november, 393-408.
- Mankiw, N. G.–Swagel, P. (2006): *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing*. NBER Working Paper, 12398. sz., július, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Mansfield, E.–Romeo, A. (1980): *Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by U.S.-Based Firms*. Quarterly Journal of Economics, 95. évf. 4. sz., december, 737-750.
- Mansfield, E.–Schwartz, M.–Wagner, S. (1981): *Imitation Costs and Patents: An Empirical Study*. Economic Journal, 91. évf. 364. sz., december, 907-918.
- Markusen, J. R. (1984): *Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade*. Journal of International Economics, 16. évf. 3. sz, május, 205-226.
- Markusen, J. R. (1995): *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*. Journal of Economic Perspectives, 9. évf. 2. sz., tavasz, 169-189.
- Markusen, J. R. (1997): *Trade versus Investment Liberalization*. NBER Working Paper, 6231. sz., október, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Markusen, J. R. (2001): *Contracts, Intellectual Property Rights, and Multinational Investment in Developing Countries*. Journal of International Economics, 53. évf. 1. sz., február, 189-204.
- Markusen, J. R. (2004): *Regional Integration and Third-Country Inward Investment*. Business and Politics, 6. évf. 1. sz., Article 3. <http://www.bepress.com/bap/vol6/iss1/art3>.
- Markusen, J. R.–Maskus, K. E. (1999): *Multinational Firms, Reconciling Theory and Evidence*. NBER Working Paper, 7163. sz., június, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Markusen, J. R.–Maskus, K. E. (2001a): *General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence*. NBER Working Paper, 8334. sz., június, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Markusen, J. R.–Maskus, K. E. (2001b): *A Unified Approach to Intra-Industry Trade and Direct Foreign Investment*. NBER Working Paper, 8335. sz., National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Markusen, J. R.–Maskus, K. E. (2002): *Discriminating Among Alternative Theories of the Multinational Enterprise*. Review of International Economics, 10. évf. 4. sz., november, 694-707.
- Markusen, J. R.–Venables, A. J. (1998): *Multinational Firms and New Trade Theory*. Journal of International Economics, 46. évf. 2. sz., december, 183-203.
- Markusen, J. R.–Venables, A. J. (2000): *The Theory of Endowment, Intra-industry and Multinational Trade*. Journal of International Economics, 52. évf. 2. sz., december, 209-234.
- Markusen, J. R.–Venables, A. J.–Konan, D. E.–Zhang, K. H. (1996): *A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services*. NBER Working Paper, 5696. sz., augusztus, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Markusen, James R. (2005): *Modeling the Offshoring of White-Collar Services: From Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI*. NBER Working Paper, 11827. sz., december, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Martin, P. (2001): *There is Nothing More Permanent Than Temporary Foreign Workers*. Background, Center for Immigration Studies, Washington, D.C., 1-5.
- Martín-Montaner, J. A.–Orts, V. (2002): *Comercio Intra-Industrial Español: Especialización Vertical y Ventaja Comparativa*. Revista de Economía Aplicada, 10. évf. 30. sz., 25-51.
- Marvel, H. P.–Ray, E. J. (1987): *Intraindustry Trade: Sources and Effects on Protection*. Journal of Political Economy, 95. évf. 6. sz., december, 1278-1291.
- Maskus, K. E. (1997): *The Role of Intellectual Property Rights in Encouraging Foreign Direct Investment and Technology Transfer*. Paper Prepared for the Conference “Public-Private Initiatives After TRIPS: Designing a Global Agenda”, július 16-19., Brüsszel.
- Maskus, K. E. (2000): *Intellectual Property Rights in the Global Economy*. Institute for International Economics, Washington, D.C.

- Matsuyama, K. (2000): *A Ricardian Model with a Continuum of Goods under Nonhomothetic Preferences: Demand Complementarities, Income Distribution, and North-South Trade*. Journal of Political Economy, 108. évf. 6. sz., december, 1093-1120.
- Máttar, J.–Moreno-Brid, J. C.–Peres, W. (2002): *Foreign Investment in Mexico after Economic Reform*. Serie de estudios y perspectivas, 10. sz, július. Sede Subregional de la CEPAL en México, Mexikóváros.
- Mayer, W. (1974): *Short-run and Long-run Equilibrium for a Small Open Economy*. Journal of Political Economy, 82. évf. 5. sz., szeptember-október, 955-967.
- McLaren, J. (2000): “*Globalization*” and Vertical Structure. American Economic Review, 90. évf. 5. sz., december, 1239-1254.
- Mendiola, G. (1999): *México: Empresas Maquiladoras de Exportación en los Noventa*. Serie Reformas Económicas, 49. sz., december, Santiago de Chile.
- Menon, J. (1994): *Trade Liberalisation, Closer Economic Relations, and Intra-Industry Specialization*. Australian Economic Review, 2. negyedév 106. sz., április-június, 31-42.
- Menon, J.–Dixon, P. B. (1997): *Intra-Industry versus Inter-Industry Trade: Relevance for Adjustment Costs*. Weltwirtschaftliches Archiv, 133. évf. 1. sz., 164-169.
- Michaely, M. (1962): *Multilateral Balancing in International Trade*. American Economic Review, 52. évf. 4. sz., szeptember, 685-702.
- Mihályi Péter (2000): *Privatizáció és globalizáció – avagy az Anti-equilibrium újrafelfedezése*. Közgazdasági Szemle, 47. évf. 11. sz., november, 859-877.
- Miller, R. R.–Glen, J. D.–Jaspersen, F. Z.–Karmokolias, Y. (1996): *International Joint Ventures in Developing Countries. Happy Marriages?* IFC Discussion Paper, 29. sz., International Finance Corporation, World Bank, Washington, D.C.
- Mirowski, P.–Helper, S. (1989): *Maquiladoras: Mexico's Tiger by the Tail*. Challenge, május-június, 24-30.
- Moran, T. H. (2002): *The Relationship between Trade, Foreign Direct Investment and Development: New Evidence, Strategy and Tactics under the Doha Development Agenda Negotiations*. Paper prepared for the Asian Development Bank's Study on Regional Integration and Trade: Emerging Policy Issues for Selected Developing Member Countries.
- Moreno Villanueva, L. W.–Viqueira, A. P. (2001): *Comercio intraindustrial en el sector manufacturero mexicano*. Comercio Exterior, 51. évf. 9. sz., szeptember, 789-794.
- Moreno-Brid, J. C. (1999): *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*. Serie Reformas Macroeconómicas, 47. sz., december. LC/L.1292. CEPAL, Santiago de Chile
- Moreno-Brid, J. C.–Ruiz Nápoles, P.–Rivas Valdivia, J. C. (2005): *NAFTA and the Mexican Economy: A Look Back on a Ten-Year Relationship*. The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, 30. évf. 4. sz., nyár, 997-1023.
- Moreno-Brid, J. C.–Santamaría, J.–Rivas Valdivia, J. C. (2005): *Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled*. Development and Change, 36. évf. 6.sz., november, 1097-1119.
- Morrison Paul, C. J.–Siegel, D. J. (2001): *The Impacts of Technology, Trade and Outsourcing on Employment and Labor Composition*. Scandinavian Journal of Economics, 103. évf. 2. sz., június, 241-264.
- Motta, M. (1992): *Sunk Costs and Trade Liberalisation*. Economic Journal, 102. évf. 412. sz., május, 578-587.
- Motta, M. (1993): *Endogenous Quality Choice: Price vs. Quantity Competition*. Journal of Industrial Economics, 41. évf. 2. sz., június, 113-131.
- Motta, M. (1994): *International Trade and Investment in a Vertically Differentiated Industry*. International Journal of Industrial Organization, 12. évf. 2. sz., június, 179-196.
- Mundell, R. A. (1957): *International Trade and Factor Mobility*. American Economic Review, 47. évf. 3. sz., június, 321-335.
- Mussa, M. (1974): *Tariffs and the Distribution of Income: The Importance of Factor Specificity, Substitutability and Intensity in the Short and Long Run*. Journal of Political Economy, 82. évf. 6. sz., november-december, 1191-1204.
- Naim, M. (1994): *Latin America: The Second Stage of Reform*. Journal of Democracy, 5. évf. 4. sz., október, 32-48.
- Navia, P.–Velasco, A. (2003): *The Politics of Second-Generation Reforms*. Megjelent: Kuczynski, P-P.–Williamson, J. (2003): *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. Institute for International Economics, Washington, D.C., 265-303.
- Neary, J. P. (1978): *Short-Run Capital Specificity and the Pure Theory of International Trade*. Economic Journal, 88. évf. 351. sz., szeptember, 488-510.
- Neary, J. P. (2004): *Europe on the Road to Doha: Towards a New Global Trade Round?* Kézirat, február, University College Dublin.
- Ng, F.–Yeats, A. (1999): *Production Sharing in East Asia: Who does what for Whom and Why?* World Bank Policy Research Working Paper, 2197. sz., október, World Bank, Washington, D.C.
- Nicholas, S. (1983): *Agency Contracts, Institutional Modes, and the Transition to Foreign Direct Investment by British Manufacturing Multinationals Before 1939*. The Journal of Economic History, 43. évf. 3. sz., szeptember, 675-686.
- Nicholas, S.–Merrett, D.–Purcell, W.–Whitwell, G.–Kimberley, S. (1995): *Japanese Foreign Direct Investment in Australia in the 1990s: Manufacturing, Financial Services and Tourism*. Melbourne Papers in International Business, 1. sz., június, Faculty of Economics and Commerce, The University of Melbourne.
- Nielsen, J. U-M.–Pawlik, K. (2004): *Intra-Industry Affiliate Trade of Foreign Owned Companies in Poland 1993-2002*. Paper presented at the European Trade Study Group 6th annual conference, ETSG 2004. szeptember 9-11. Nottingham.
- O'Rourke, K. H.–Williamson, J. G. (2002): *When Did Globalization Begin?* European Review of Economic History, 6. évf. 1. sz., április, 23-50.

- Oatley, T. H. (2001): *Multilateralizing Trade and Payments in Postwar Europe*. International Organization, 55. évf. 4. sz., őszi, 949-969.
- Oblath Gábor–Pénzes Petra (2004): *A nemzetgazdaság nemzetközi versenyképessége: értelmezések, mutatók és néhány tanulság*. Külgazdaság, 48. évf. 2. sz., február, 33-64.
- Obstfeld, M. (1998): *The Global Capital Market: Benefactor or Menace?* Journal of Economic Perspectives, 12. évf. 4. sz., őszi, 9-30.
- OECD (1996): *Globalization of Industry: Overview and Sector Reports*. OECD, Párizs.
- OECD (1998): *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*. OECD Proceedings, október, Párizs.
- OECD (2000a): *Codes of Conduct – Exploring their Significance*. Publication by the Working Party of the Trade Committee, TD/TC/WP(2001)10/FINAL, május 11., Párizs.
- OECD (2000b): *International Trade and Core Labour Standards*. OECD, Párizs.
- OECD (2000c): *OECD Economic Surveys: Mexico, 1999*. OECD, Párizs.
- OECD (2001a): *Sustainable Development: Critical Issues*. OECD, Párizs.
- OECD (2001b): *Codes of Conduct – Exploring their Significance*. Publication by the Working Party of the Trade Committee, TD/TC/WP(2001)10/FINAL, május 11., OECD, Párizs.
- OECD (2002a): *OECD Information Technology Outlook – ICTs and the Information Economy*. OECD, Párizs.
- OECD (2002b): *OECD Economic Outlook 2002/1*. 71. sz., június, OECD, Párizs.
- OECD (2002c): *Foreign Direct Investment for Development – Maximising Benefits, Minimising Costs*. OECD, Párizs.
- OECD (2002d): *OECD Economic Surveys: Mexico, 2001*
- OECD (2003a): *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard – 2003*. OECD, Párizs.
- OECD (2003b): *OECD Economic Surveys: Mexico, 2002-2003*. OECD, Párizs.
- OECD (2005): *OECD Economic Surveys: Mexico, 2002-2003*. OECD, Párizs.
- Oliveras, J.–Terra, I. (1997): *Marginal Intra-Industry Trade Index: The Period and Aggregation Choice*. Weltwirtschaftliches Archiv, 133. évf. 1. sz., 170-178.
- Oszlay András (1999): *Elméletek és tények a külföldi működőtőke-befektetésekről*. MNB Füzetek, 1999/11. sz., szeptember.
- Otto, G.–Voss, G.–Willard, L. (2001): *Understanding OECD Output Correlations*. RBA Research Discussion Paper, 2001-05. sz., szeptember, Reserve Bank of Australia.
- Pacheco-López, P. (2005): *The Effects of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade, and Growth: The Case of Mexico*. Journal of Post Keynesian Economics, 27. évf. 4. sz., nyár, 595-619.
- Pacheco-López, P.–Thirlwall, A. P. (2004): *Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric or Reality*. Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 229. sz., június, 141-167.
- Quintin, E. (2002): *Is Mexico Ready to Roar*. The Southwest Economy, 5. sz., szeptember-október, 2-4.
- Ray, E. J. (1991): *U.S. Protection and Intra-Industry Trade: The Message to Developing Countries*. Economic Development and Cultural Change, 40. évf. 1. sz., október, 169-187.
- Rayment, P. B. W. (1976): *The Homogeneity of Manufacturing Industries with respect to Factor Intensity: The case of the United Kingdom*. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 38. évf. 3. sz., 203-209.
- Rivera-Batiz, F. L. (1986): *Can Border Industries Be a Substitute for Immigration?* American Economic Review, 76. évf. 2. sz., Papers and Proceedings of the Ninety-Eighth Annual Meeting of the American Economic Association, május, 263-268.
- Rodrik, D. (2000): *How Far Will International Economic Integration Go?* Journal of Economic Perspectives, 14. évf. 1. sz., tél, 177-186.
- Rugman, A. M. (1985): *Internalization is Still a General Theory of Foreign Direct Investment*. Weltwirtschaftliches Archiv, 121. évf. 3. sz., 570-575.
- Saggi, K. (1999): *Foreign Direct Investment, Licensing, and Incentives for Innovation*. Review of International Economics, 7. évf. 4. sz., november, 699-714.
- Samuelson, P. A. (1948): *International Trade and the Equalisation of Factor Prices*. Economic Journal, 58. évf. 230. sz., június, 163-184.
- Samuelson, P. A. (1949): *International Factor-Price Equalisation Once Again*. Economic Journal, 59. évf. 234. sz., június, 181-197.
- Samuelson, P. A. (1971): *Ohlin was Right*. Swedish Journal of Economics, 73. évf. 4. sz., december, 365-384.
- Santos-Paulino, A.–Thirlwall, A. P. (2004): *The Impact of Trade Liberalisation on Exports, Imports and the Balance of Payments of Developing Countries*. Economic Journal, 114. évf. 493. sz., február, F50-F72.
- Sanyal, K. K. (1983): *Vertical Specialization in a Ricardian Model with a Continuum of Stages of Production*. Economica, New Series, 50. évf. 197. sz., február, 71-78.
- Sanyal, K. K.–Jones, R. W. (1982): *The Theory of Trade in Middle Products*. American Economic Review, 72. évf. 1. sz., március, 16-31.
- Sargent, J.–Matthews, L. (2004): *What Happens When Relative Costs Increase in Export Processing Zones? Technology, Regional Production Networks, and Mexico's Maquiladoras*. World Development, 32. évf. 12. sz., december, 2015-2030.
- Sass Magdolna (2003): *Versenyképesség és a közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák*. PM Kutatási Füzetek, 3. szám, szeptember, Pénzügyminisztérium.
- Sass Magdolna–Szanyi Miklós (2004): *A hazai cégek és a multinacionális vállalatok közötti beszállítói kapcsolatok alakulása*. Külgazdaság, 48. évf. 9. sz., szeptember, 4-22.
- Sauvant, K. P. (1999): *Global and Regional FDI Trends*. Paper presented at Troisième séminaire sur l'investissement, le commerce et le développement économique, UNCTAD-WTO, április 21-22., Evian.
- Schiff, M.–Wang, Y. (2003): *Regional Integration and Technology Diffusion – The Case of North America Free Trade Agreement*. World Bank Policy Research Working Paper, 3132. sz., szeptember, Washington, D.C.

- Schmitt, N.–Yu, Z. (2001): *Horizontal Intra-Industry Trade and the Growth of International Trade*. Research Paper, 2001/10. sz., Leverhulme Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham
- Schmitz, P. W. (2001): *The Hold-Up Problem and Incomplete Contracts: A Survey of Recent Topics in Contract Theory*. Bulletin of Economic Research, 53. évf. 1. sz., január, 1-17.
- Seo, J-S.–Kang, J-S.–Kim, D-K. (2002): *Intra-Industry Foreign Direct Investment and Intra-Industry Trade: A Case Study of Korea*. Pacific Economic Papers, 329. sz., Australia–Japan Research Center, Australian National University, Canberra.
- Seymour, A. (2001): *Mr. Bush Goes to Mexico: Recommendations for Immigration Discussion – A Global Affairs Commentary*. Reprinted with permission from the borderlines UPDATER, a publication of the IRC’s BIOS project, 1-3.
- Shaked, A.–Sutton J. (1987): *Product Differentiation and Industrial Structure*. Journal of Industrial Economics, 36. évf. 2. sz., december, 131-146.
- Shaked, A.–Sutton, J. (1982): *Relaxing Price Competition Through Product Differentiation*. Review of Economic Studies, 49. évf. 1. sz., január, 3-13.
- Shaked, A.–Sutton, J. (1984): *Natural Oligopolies and International Trade*. Megjelent: Kierzkowski, H. (szerk) Monopolistic Competition and International Trade. Oxford University Press, Oxford, 34-50.
- Sharma, K. (2000): *The Pattern and Determinants of Intra-Industry Trade in Australian Manufacturing*. Australian Economic Review, 33. évf. 3. sz., szeptember, 245-255.
- Shatz, H. J.–Venables, A. J. (2000): *The Geography of International Investment*. World Bank Policy Research Working Paper, 2338. sz., május, Washington, D.C.
- Shelburne, R. C. (1993): *Changing Trade Patterns and the Intra-Industry Trade Index: A Note*. Weltwirtschaftliches Archiv, 129. évf. 4. sz., 829-833.
- Shelburne, R. C. (2001): *Trade Liberalization and Intra-Industry Trade: The Case of United States and Mexico*. Global Economy Quarterly, 2. évf. 3. sz., július-szeptember, 215-234.
- Shin, K.–Wang, Y. (2003): *Trade Integration and Business Cycle Synchronization in East Asia*. Asian Economic Papers, 2. évf. 3. sz., ősz, 1-20.
- Shin, K.–Wang, Y. (2004): *Trade Integration and Business Cycle Co-Movements: The Case of Korea with Other Asian Countries*. Japan and the World Economy, 16. évf. 2. sz., április, 213-230.
- Sichei, M.–Harmse, C. (2004): *Determinants of South Africa–US Intra-Industry Trade in Services: A Panel Data Analysis*. Paper presented in Ninth Annual Conference on Econometric Modelling for Africa. június 30–július 2., University of Cape Town, Dél-Afrika.
- Simai Mihály (1996): *Nemzetközi üzletpolitika*. Aula Kiadó, Budapest.
- Slaughter, M. J. (2000): *Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages*. Journal of International Economics, 50. évf. 2. sz., április, 449-472.
- Smarzynska, B. K. (1999): *Technological Leadership and Foreign Investors' Choice of Entry Mode*. World Bank Policy Research Working Paper Series, 2314. sz., november, World Bank, Washington, D.C.
- Smarzynska, B. K. (2004): *The Composition of Foreign Direct Investment and Protection of Intellectual Property Rights: Evidence from Transition Economies*. European Economic Review, 48. évf. 1. sz., február, 39-62.
- Smarzynska, B. K.–Saggi, K. (2004): *Technological Asymmetry among Foreign Investors and Mode of Entry*. Policy Research Working Paper Series, 3196. sz., január 23., World Bank, Washington D.C.
- Smarzynska, B. K.–Wei, S-J. (2001): *Corruption and Foreign Direct Investment: Firm-Level Evidence*. CEPR Discussion Papers, 2967. sz., szeptember, Centre for Economic Policy Research, London.
- South, R. B. (1990): *Transnational “Maquiladora” Location*. Annals of the Association of American Geographers, 80. évf. 4. sz., december, 549-570.
- Stern, R. M.–Maskus, K. E. (1981): *Determinants of the Structure of U.S. Foreign Trade, 1958-76*. Journal of International Economics, 11. évf. 2. sz., május, 207-224.
- Stiglitz, J. E. (1987): *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*. Journal of Economic Literature, 25. évf. 1. sz., március, 1-48.
- Stokey, N. L. (1991): *The Volume and Composition of Trade Between Rich and Poor Countries*. Review of Economic Studies, 58. évf. 1. sz., január, 63-80.
- Strauss-Kahn, V. (2003): *The Role of Globalization in the Within-Industry Shift Away from Unskilled Workers in France*. NBER Working Paper, 9716. sz., május, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Sugimoto, Shoshichi–Éltető Andrea (2001): *Multinationals and Trade – Trading Multinationals – The Example of Hungary and the USA*. Institute for World Economics Working Papers, 117. sz., július, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Sutton, J. (1991): *Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising, and the Evolution of Concentration*. MIT Press, Cambridge, Massachusetts és London.
- Szabó Katalin–Négyesi Áron (2004): *Az atipikus munka térnyerésének okai a tudás gazdaságban*. Közgazdasági Szemle, 51. évf. 1. sz., január, 46-65.
- Szalavetz Andrea (2002): *Az informatikai szektor és a felzárkózó gazdaságok*. Közgazdasági Szemle, 49. évf. 9. sz., szeptember, 794-804.
- Szalavetz Andrea (2003a): *‘Tertiarization’ of Manufacturing Industry in the New Economy*. Institute for World Economics Working Papers, 134. sz., március, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.
- Szalavetz Andrea (2003b): *Peripheral Participants in Global Production Networks. Changing Dynamics in the Transformation from Industrial to Intellectual Capitalism*. Institute for World Economics Working Papers, 142. sz., december, Hungarian Academy of Sciences, Budapest.

- Szalavetz Andrea (2004): *Technológiai fejlődés, szakosodás, komplementaritás, szerkezetátalakulás*. Közgazdasági Szemle, 51. évf. 4. sz., április, 362-378.
- Szanyi Miklós (1997): *Elmélet és gyakorlat a nemzetközi működőtőke-áramlás vizsgálatában*. Közgazdasági Szemle, 44. évf. 6. sz., június, 488-508.
- Szanyi Miklós (2001): *Bérmunkázás Magyarországon*. Közgazdasági szemle, 48. évf. 3. sz., március, 261-277.
- Szanyi Miklós (2001): *Stratégiai szövetségek és tartós vertikális kapcsolatok a magyar gazdaságban*. Vezetéstudomány, 32. évf. 1. sz., 31-37.
- Szanyi Miklós (2003): *A külföldi tulajdonú cégek Magyarországon: új fejlődési modell központi szereplői?* Vezetéstudomány, 34. évf. 1. sz., 46-52.
- Ten Kate, A. (1992): *Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience*. World Development, 20. évf. 5. sz., május, 659-672.
- Ten Kate, A.–De Mateo Venturini, F. (1989): *Apertura Comercial y Estructura de la Protección en México*. Comercio Exterior, 39. évf. 6. sz., június, 497-511.
- Tharakan, P. K. M. (1984): *Intra-industry Trade between the Industrial Countries and the Developing World*. European Economic Review, 26. évf. 1-2. sz., október-november, 213-227.
- Tharakan, P. K. M. (1986): *The Intra-industry Trade of Benelux with the Developing World*. Weltwirtschaftliches Archiv, 122. évf. 1. sz., 131-149.
- Thom, R.–McDowell, M. (1999): *Measuring Marginal Intra-Industry Trade*. Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics, 135. évf. 1. sz., 48-61.
- Toh, K. (1982): *A Cross-Section Analysis of Intra-Industry Trade in U.S. Manufacturing Industries*. Weltwirtschaftliches Archiv, 118. évf. 2. sz., 281-301.
- Tornell, A.–Westermann, F.–Martínez, L. (2003): *Liberalization, Growth, and Financial Crises: Lessons from Mexico and the Developing World*. Brookings Papers on Economic Activity, 2. sz., 1-112.
- Tornell, A.–Westermann, F.–Martínez, L. (2004): *NAFTA and Mexico's Less-Than-Stellar Performance*. NBER Working Paper, 10289. sz., február, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Torres, A.–Vela, O. (2003): *Trade Integration and Synchronization Between the Business Cycles of Mexico and the United States*. North American Journal of Economics and Finance, 14. évf. 3. sz., december, 319-342.
- Torstensson, J. (1996): *Determinants of Intra-Industry Trade: A Sensitivity Analysis*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 58. évf. 3. sz., augusztus, 507-524.
- Trefler, D. (1993): *International Factor Price Differences: Leontief Was Right!* Journal of Political Economy, 101. évf. 6. sz., december, 961-987.
- Trefler, D. (1995): *The Case of Missing Trade and Other Mysteries*. American Economic Review, 85. évf. 5. sz., december, 1029-1046.
- U.S. Department of Commerce (1993): *National Trade Data Bank*. 1993. Washington, D.C.
- UNCTAD (1995). *World Investment Report, 1995 – Transnational Corporations and Competitiveness*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (1996): *Globalization and Liberalization: Development in the Face of Two Powerful Currents*. Report of the Secretary-General of UNCTAD to the Ninth Session of the Conference. TD/366/Rev.1. március, ENSZ, Genf.
- UNCTAD (1998): *World Investment Report, 1998 – Trends and Determinants*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2000): *World Investment Report, 2000 – Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2001): *World Investment Report, 2001 – Promoting Linkages*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2002a): *Trade and Development Report, 2002 – Developing Countries in World Trade*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2002b): *World Investment Report, 2002 – Transnational Corporations and Export Competitiveness*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2003): *World Investment Report, 2003 – FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2004a): *World Investment Report, 2004 – The Shift Towards Services*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2004b): *World Investment Directory, Volume IX. – Latin-America and the Caribbean, 2004. Parts 1 and 2*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2004c): *Global FDI Decline Bottoms out in 2003*. Press Release, UNCTAD/PRESS/PR/2004/001, 12/01/04.
- UNCTAD (2005a): *World Investment Report, 2005 – Transnational Corporations and the Internalization of R&D*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2005b): *Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2006a): *World Investment Report – FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTAD (2006b): *Trade and Development Report – Global Partnership and National Policies for Development*. ENSZ, New York és Genf.
- UNCTC (1991): *World Investment Report, 1991 – The Triad in Foreign Direct Investment*. United Nations Centre on Transnational Corporations, New York.
- UNDP (2001): *Human Development Report, 2001 – Making New Technologies Work for Human Development*. United Nations Development Program, Oxford University Press, New York, Oxford
- UNESCAP (2001): *Industry and Technology Development News for Asia and the Pacific*. 26. sz., ST/ESCAP/2126, International Trade and Industry Division United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP).

- UNIDO (2002): *Industrial Development Report, 2002/2003 – Competing through Innovation and Learning*. United Nations Industrial Development Organization
- Urias, H. (1978): *La industria maquiladora: evolución reciente y perspectivas*. Comercio Exterior 28 évf. 4. sz., április.
- USITC (1997): *The Impact of the North American Free Trade Agreement on the U.S. Economy and Industries. A Three-Year Review*. USITC Publication 3045. sz., U.S. International Trade Commission, Washington, D.C.
- USITC (2000): *Recent Trends in U.S. Services Trade, 2000 Annual Report*. USITC Publication, 3306. sz., május, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- USITC (2003): *Recent Trends in U.S. Services Trade, 2003 Annual Report*. USITC Publication, 3599. sz., május, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- USITC (2004): *Recent Trends in U.S. Services Trade, 2004 Annual Report*. USITC Publication, 3703. sz., június, United States International Trade Commission, Washington, D.C.
- Velázquez, F. C. (1996): *Immigración ilegal: de nuevo en el centro del debate*. Comercio Exterior, 46. évf. 6. sz., június, 465-470.
- Venables, A. J. (1985): *Trade and Trade Policy with Imperfect Competition: the Case of Identical Products and Free Entry*. Journal of International Economics, 19. évf. 1-2. sz., augusztus, 1-19.
- Venables, A. J. (1994): *Integration and the Export Behavior of Firms: Trade Costs, Trade Volumes and Welfare*. Weltwirtschaftliches Archiv, 130. évf. 1. sz., 118-132.
- Venables, A. J. (1999): *Fragmentation and Multinational Production*. European Economic Review, 43. évf. 4-6. sz., április, 935-945.
- Verdoorn, P. J. (1960): *The Intra-Block Trade of Benelux*. Megjelent: Robinson, E. A. G. (szerk.): *Economic Consequences of the Size of Nations*. Macmillan, London, 327-368.
- Vernon, R. (1966): *International Investment and International Trade in The Product Life Cycle*. Quarterly Journal of Economics, 80. évf. 2. sz., május, 190-207.
- Vona, S. (1991): *On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts*. Weltwirtschaftliches Archiv, 127. évf. 4. sz., 678-700.
- Waldkirch, A. (2003a): *The Structure of Multinational Activity: Evidence from Germany*. Kézirat, november 24., Oregon State University.
- Waldkirch, A. (2003b): *The New Regionalism and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico*. Journal of International Trade and Economic Development, 12. évf. 12. sz., 151-184.
- Weinstein, D. E. (1992): *Competition and Unilateral Dumping*. Journal of International Economics, 32. évf. 3-4. sz., május, 379-388.
- Wiig, H. (1999): *How Much Globalisation? – Reassessing the Growth of International Trade and Investment in the OECD*. NUPI-report, 241. sz., február, Norsk Utenrikspolitisk Institutt, Oslo.
- Wilamowski, P.–Tinkler, S. (1999): *The Trade Balance Effects of U.S. Foreign Direct Investment in Mexico*. Atlantic Economic Journal, 27. évf. 1. sz., március, 24-37.
- Williamson, J. G. (2002): *Winners and Losers over two Centuries of Globalization*. NBER Working Paper, 9161. sz., szeptember, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Williamson, O. E. (1991): *Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives*. Administrative Science Quarterly, 36. évf. 2. sz., június, 269-296.
- Winters, L. A. (2004): *Trade Liberalisation and Economic Performance: An Overview*. Economic Journal, 114. évf. 493. sz., február, F4-F21.
- World Bank (1999a): *World Development Report 1999/2000 – Entering the 21st Century*. World Bank, Washington, D.C.
- World Bank (1999b): *Global Development Finance 1999*. Március. The World Bank Group, Washington, D.C.
- World Bank (2000): *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. World Bank, Washington, D.C.
- World Bank (2003): *Global Economic Prospects – and the Developing Countries*. World Bank, Washington, D.C.
- World Bank (2006): *Doing Business in 2006 – Creating Jobs*. World Bank, Washington, D.C.
- WTO (2000): *World Trade Organization – Annual Report 2000*. World Trade Organization, Genf.
- WTO (2001): *Trading into the Future*. 2. kiadás, WTO, Genf.
- WTO (2003): *International Trade Statistics 2003*. World Trade Organization, Genf.
- WTO (2004): *International Trade Statistics, 2004*. World Trade Organization, Genf.
- Yeaple, S. R. (2003a): *The Role of Skill Endowments in the Structure of U.S. Outward Foreign Direct Investment*. Review of Economics and Statistics, 85. évf. 3. sz., augusztus, 726-734.
- Yeaple, S. R. (2003b): *The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment*. Journal of International Economics, 60. évf. 2. sz., augusztus, 293-314.
- Yeats, A. (1998): *Just How Big is Global Production Sharing?* World Bank Policy Research Working Paper, 1871. sz., január, World Bank.
- Yi, K-M. (2003): *Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?* Journal of Political Economy, 111. évf. 1. sz., február, 52-102.
- Zejan, M. C. (1989): *Intra-Firm Trade of Swedish Multinationals*. Weltwirtschaftliches Archiv, 125. évf. 4. sz., 814-833.
- Zhang, K. J.–Markusen, J. R. (1997): *Vertical Multinationals and Host-Country Characteristics*. NBER Working Paper, 6203 sz., National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Zhigang, Z. (1999): *Determinants of China's Intra-Industry Trade in Manufactures (1984-1994): A Tobit cum Fixed Effect Panel Data Model Application*. Paper presented at International Workshop: "International Trade, Industrial Organization, and Asia", augusztus 2-6., City University of Hong Kong, Hong Kong.