

Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

„Versenyképesség, Globalizáció, Regionalitás” Doktori Program

**Latin-Amerika és a Mercosur országok kereskedelmi
szerkezetének vizsgálata**

Doktori értekezés

Témavezető

Dr. Erdey László, tanszékvezető egyetemi docens

Készítette: Balkay Diána

Debrecen

2015

**LATIN-AMERIKA ÉS A MERCOSUR ORSZÁGOK KERESKEDELMI
SZERKEZETÉNEK VIZSGÁLATA**

Értekezés a doktori (Ph.D.) fokozat megszerzése érdekében
a közgazdaságtudomány tudományágban

Írta: Balkay Diána okleveles közgazdász

Készült a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskolája
(*Versenyképesség, globalizáció, regionalitás* doktori programja) keretében

Témavezető: Dr. Erdey László, tanszékvezető egyetemi docens

A doktori szigorlati bizottság:

elnök: Dr.

tagok: Dr.

Dr.

Dr.

A doktori szigorlat időpontja: 200.....

Az értekezés bírálói:

Dr.

Dr.

Dr.

A bírálóbizottság:

elnök: Dr.

tagok: Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Az értekezés védésének időpontja: 200.....

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
1.1. A kutatás motivációi	1
1.2. Köszönetnyilvánítások	2
1.3. Témafelvetés	2
1.4. Célkitűzések	4
1.4. A disszertáció szerkezete	5
1.5. Módszertan	6
2. Fejlődő gazdasági régiók vizsgálata, különös tekintettel Latin-Amerikára	7
2.1. A gazdaságok osztályozása és a vizsgálati szempontok megválasztása.....	7
2.2. A népesség globális trendjei.....	8
2.3. Gazdasági makromutatók	10
2.4. Gazdasági növekedéssel kapcsolatos mutatók	14
2.4.4. Szegénység	21
2.4.5. Egészségügy	22
2.4.6. Válságok, háborúk.....	24
2.5. Kereskedelem	25
2.6. Környezet, infrastruktúra.....	27
2.7. Konklúziók	29
3. Gazdasági és kereskedelmi liberalizáció Latin-Amerikában	31
3.1. A kereskedelmi liberalizáció hatása – A járt és jár(hat)atlan utak	32
3.1.1. Kereskedelem liberalizálás a 21. században.....	35
3.1.2. Első- és második generációs reformok.....	38
3.2. Kereskedelem politikai vonatkozások Latin-Amerikában	39
3.3. A gazdasági liberalizáció megvalósulása Latin-Amerikában.....	42
3.3.1. A liberalizációs fázisok és jellemzőik	42
3.3.2. A strukturális reformokról általában	43
3.3.3. A strukturális reformok megvalósulása Latin-Amerikában	44
3.4. A reformok értékelése régiós viszonylatban	49
3.5. A reformok értékelése Argentína, Brazília, Chile és Mexikó példáján keresztül	53
3.6. Konklúziók	58
4. A Mercosur létrejöttének előzményei és lépései	59
5. Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete.....	63
5.1. Mély vagy sekély integrációk.....	63
5.2. Liberalizáció, alkalmazkodási költségek és a sima alkalmazkodás hipotézise	65
5.3. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére használt mutatók.....	66
5.4. Az ágazaton belüli kereskedelem alakulása kapcsán végzett vizsgálatok.....	69
5.4.1. Mercosur.....	73
5.4.2. NAFTA.....	76
5.5. Következtetések.....	78

6. Kereskedelmi minták vizsgálata az ágazaton belüli kereskedelem mutatóival.	
Argentína—Brazília és Mexikó—USA esete	81
6.1. Változások az ágazaton belüli kereskedelem megközelítésében és mérésében	81
6.1.1. A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér	83
6.2. Az SITC 7-es árucsoport dinamikája a világkereskedelemben	84
6.3. Export és import szerkezetek vizsgálata a Mercosur és a NAFTA esetén	86
6.3.1. A Mercosurra vonatkozó vizsgálatok	87
6.3.2. A NAFTA-ra vonatkozó vizsgálatok	91
6.4. Következtetések	95
7. Empirikus vizsgálatok a Mercosur országok kereskedelmi szerkezeti változásainak bemutatására	97
7.1. Az elemzés lépései és módszertana	97
7.2. Argentína-Brazília	99
7.2.1. S alapú elemzések	99
7.2.2. MQ alapú elemzések	101
7.2.3. VQ alapú elemzések	104
7.2.4. SAH termékek	108
7.2.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	109
7.2.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	113
7.3. Argentína-Paraguay	115
7.3.1. S alapú elemzések	115
7.3.2. MQ alapú elemzések	116
7.3.3. VQ alapú elemzések	118
7.3.4. SAH termékek	121
7.3.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	122
7.3.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	125
7.4. Argentína-Uruguay	127
7.4.1. S alapú elemzések	127
7.4.2. MQ alapú elemzések	129
7.4.3. VQ alapú elemzések	132
7.4.4. SAH termékek	135
7.4.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	136
7.4.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	140
7.5. Brazília-Paraguay	142
7.5.1. S alapú elemzések	142
7.5.2. MQ alapú elemzések	143
7.5.3. VQ alapú elemzések	145
7.5.4. SAH termékek	148
7.5.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	148
7.5.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	152
7.6. Brazília-Uruguay	154

7.6.1. S alapú elemzések	154
7.6.2. MQ alapú elemzések	156
7.6.3. VQ alapú elemzések	159
7.6.4. SAH termékek	163
7.6.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	164
7.6.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	168
7.7. Uruguay-Paraguay	170
7.7.1. S alapú elemzések	170
7.7.2. MQ alapú elemzések	172
7.7.3. VQ alapú elemzések	174
7.7.4. SAH termékek	176
7.7.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben	176
7.7.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján	178
7.8. Az empirikus vizsgálatok alapján levonható konklúziók	180
8. A doktori kutatás tézisei	189
9. A további kutatások felvetése – Export túlélés, avagy a kereskedelmi kapcsolatok tartóssága Latin-Amerikában	197
Hivatkozások jegyzéke	203
Függelékek	212

Ábrák jegyzéke

1. ábra: Nettó FDI befektetések (milliárd USD).....	3
2. ábra: Születéskor várható élettartam.....	9
3. ábra: Hazautalások és dolgozói jutattások (milliárd USD).....	9
4. ábra: Infláció (GDP deflátor).....	11
5. ábra: IMF hitel (milliárd USD).....	12
6. ábra: Nettó FDI (milliárd USD).....	13
7. ábra: A parlamentben helyet foglaló nők aránya	15
8. ábra: Szerződés kikényszerítéshez szükséges napok száma	15
9. ábra: Jogérvényesítési index (0-10)	16
10. ábra: Vállalkozás indításához szükséges napok száma	17
11. ábra: Tőzsdén jegyzett vállalatok száma	17
12. ábra: Vállalkozások által fizetendő adók száma.....	18
13. ábra: Általános iskolába beiratkozók aránya (bruttó).....	19
14. ábra: Középiskolába beiratkozók aránya (bruttó).....	19
15. ábra: Felsőfokú tanulmányokra beiratkozók aránya (bruttó)	20
16. ábra: Oktatásra fordított közkiadások a GDP százalékában	20
17. ábra: Az 1,25 dolláros szegénységi küszöb alatt élők aránya a népesség százalékában	22
18. ábra: Egészségügyi kiadások a GDP százalékában	23
19. ábra: 100 000 élve szülésre jutó gyermekágyi halandóság	23
20. ábra: Öt év alatti gyermekhalandóság (per 1000 fő)	24
21. ábra: Hadi kiadások a GDP százalékában	25
22. ábra: Haderő létszma (millió fő)	25

23.	ábra: Exporthoz szükséges okmányok száma (darab)	26
24.	ábra: Importhoz szükséges okmányok száma (darab)	26
25.	ábra: Városban élő lakosság a teljes lakosság százalékában	28
26.	ábra: Internet felhasználók száma	28
27.	ábra: 100 főre jutó mobiltelefon előfizetések	29
28.	ábra: A bejelentett és hatályban lévő regionális integrációk száma (1948-2014)	34
29.	ábra: A „spagettis tál”	35
30.	ábra: Antidömping intézkedések a fejlett és fejlődő országokban 1995 és 2013 között	37
31.	ábra: Az iparosítás útjai Latin-Amerikában és Kelet-Ázsiában	41
32.	ábra: Strukturálisreform-indexek	48
33.	ábra: Kereskedelmi reform index	48
34.	ábra: Liberalizációs együttható (kereskedelem a GDP százalékában)	49
35.	ábra: A reál GDP növekedési üteme 1991 és 2013 között	51
36.	ábra: A Mercosur teljes kereskedemének alakulása (milliárd USD).....	61
37.	ábra: A Mercosur tagok részesedése az integráció teljes kereskedelméből	62
39.	ábra: A Grubel–Lloyd-index alakulása 1991 és 2009 között Argentína és Brazília esetén	73
40.	ábra: A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1993 és 2009 között Argentína és Brazília esetén	75
41.	ábra: A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Argentína és Brazília esetén .	75
42.	ábra: A Grubel–Lloyd-index alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén.....	76
43.	ábra: A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén.....	77
44.	ábra: A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Mexikó és USA esetén.....	78
45.	ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér	84
46.	ábra: A vizsgált termékek minőség szerinti grafikus elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban	88
47.	ábra: A vizsgált termékek minőség szerinti grafikus elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban	92
48.	ábra: Argentína-Bazília_QTAS_Lall	110
49.	ábra: Argentína-Bazília_QTAS_BEC	112
51.	ábra: Argentína-Paraguay_QTAS_2000	123
52.	ábra: Argentína-Paraguay_QTAS_2008	124
53.	ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2000	137
54.	ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2004	138
55.	ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2008	139
56.	ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2012	140
57.	ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2000.....	149
58.	ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2004.....	150
59.	ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2012.....	151
60.	ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2000.....	165
61.	ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2004.....	166
62.	ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2000.....	167
63.	ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2012.....	168
64.	ábra: Uruguay-Paraguay_QTAS_2000-2012	177
65.	ábra: Nyersanyag árindex (2005=100).....	189

Táblázatok jegyéke

1. táblázat: A kötött és alkalmazott vámok mértéke néhány fejlődő és fejlett országban	37
2. táblázat: Az eredeti és a kibővített Washingtoni Konszenzus	39
3. táblázat: A gazdasági fejlődés dimenziói és szakaszai Latin-Amerikában.....	42
4. táblázat: A stabilizáció hatása és a strukturális reformok intenzitása.....	44
5. táblázat: Reformok időzítése Latin-Amerikában.....	45
6. táblázat: Az agresszív és óvatos reformálók jellemzői.....	46
7. táblázat: A gyors növekedési szakaszok gyakorisága és időtartama	52
8. táblázat: A SAH tesztelésével foglalkozó néhány empirikus irodalom és eredményeik.....	69
9. táblázat: A NAFTA vámleépítési menetrendje.....	72
10. táblázat: Az ágazaton belüli kereskedelem mennyiség és minőség alapú mérési módszerei	82
11. táblázat: Az SITC 7 árucsoport részesedése a világ összexportjából.....	85
12. táblázat: Az SITC 7 árucsoport részesedése az argentin—brazil és a Mexikó—USA közti kereskedelemben	85
13. táblázat: A vizsgált termékek minőség szerinti elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban.....	88
14. táblázat: Minőségi alkalmazkodás az argentin—brazil kereskedelemben.....	89
15. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása az argentin—brazil kereskedelemben 1.	90
16. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása az argentin—brazil kereskedelemben 2.	90
17. táblázat: A vizsgált termékek minőség szerinti elkülönítése a Mexikó és az Egyesült Államok közötti forgalomban.....	92
18. Minőségi alkalmazkodás a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben.....	93
19. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben 1.	94
20. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben 2.	94
21. táblázat: Az export technológiai alapú besorolása Lall kategóriái szerint.....	98
22. táblázat: A BEC kategóriák magyar megfelelői	99
23. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)	100
24. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék).....	101
25. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	102
26. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	102
27. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	103
28. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	104
29. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	105
30. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	105
31. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	106
32. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	106
33. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]	107
34. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	108
35. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján	108
36. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján	109
37. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján.....	114

38. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	114
39. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján	114
40. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	115
41. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)	115
42. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék).....	116
43. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	117
44. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	117
45. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	118
46. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	118
47. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	119
48. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	119
49. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall és BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	120
50. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]	121
51. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	121
52. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján	121
53. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján	122
54. táblázat: A QTAS termékei 2000-ben és 2008-ban Lall és BEC alapján.....	122
55. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján	125
56. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	126
57. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján	126
58. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	127
59. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)	128
60. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék).....	128
61. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	130
62. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	130
63. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	131
64. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	132
65. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	133
66. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	133
67. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	134
68. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	134
69. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]	135
70. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	135
71. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján	136
72. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján	136
73. táblázat: Export összetétel változása Lall és BEC kategóriák alapján.....	141
74. táblázat: Import összetétel változása Lall és BEC kategóriák alapján.....	141
75. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)	142
76. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék).....	143
77. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	144
78. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	144
79. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	145
80. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	145

81. táblázat: VQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	146
82. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	147
83. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	147
84. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]	147
85. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	148
86. táblázat: SAH termékek Lall és BEC kategóriák alapján	148
87. táblázat: A QTAS termékei Lall és BEC alapján	149
88. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján	152
89. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	153
90. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján	153
91. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	154
92. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)	154
93. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék).....	155
94. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	156
95. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	157
96. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	158
97. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján.....	158
98. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	159
99. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	160
100. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	161
101. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	161
102. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]	162
103. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	163
104. táblázat: SAH termékek Lall és BEC kategóriák alapján	164
105. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján	169
106. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	169
107. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján	170
108. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	170
109. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	171
110. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján	172
111. táblázat: MQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján.....	173
112. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján	173
113. táblázat: VQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4].....	174
114. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4].....	175
115. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	176
116. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4].....	176
117. táblázat: A QTAS termékek Lall és BEC alapján.....	177
118. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján	178
119. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	178
120. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján	179
121. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján.....	179
122. táblázat: Strukturális változás-, szakképzettésg- és oktatás, képzés igénye az iparosodás előrehaladása mentén.....	188

Rövidítések jegyzéke

	Rövidítések feloldása	Magyar megfelelő
BEC	Broad Economic Categories	átfogó gazdasági kategóriák
CET	Common External Tariff	egységes külső vám
EOI	Export oriented industrialization	exportösztönző technikák
FDI	Foreign Direct investment	külföldi működőtőke
FTA	Free Trade Agreement	szabadkereskedelmi egyezmény
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade	Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény
GL	Grubel-Lloyd index	Grubel-Lloyd index
HIIT	Horizontal intra-industry trade	horizontális ágazaton belüli kereskedelem
HS	Harmonized System	a WTO harmonizált árucsoportjai
HT	high technology	fejlett technológiai igény
HTWT	Horizontal two way trade	horizontális kétirányú kereskedelmi áramlás
HVIIT	High value intra-industry trade	magas minőségű vertikális ágazaton belüli kereskedelem
IIT	Intra-industry trade	ágazaton belüli kereskedelem
ISI	Import substitution industrialization	importhelyettesítő iparosítás
IT	Inflation targeting	inflációkövetés
LT	Low technology	alacsony technológiai igény
LVIIIT	Low value intra-industry trade	alacsony minőségű vertikális ágazaton belüli kereskedelem
MENA	Middle East and North Africa	Közél-Kelet és Észak-Afrika
Mercosur	Mercado Común del Sur	Déli Közös Piac
MFN	Most Favored Nation	a legnagyobb kedvezmény elve
MIIT	Marginal intra-industry trade	marginális ágazaton belüli kereskedelem
MT	Medium technology	közepes technológiai igény
NAFTA	North American Free Trade Agreement	Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény
OWT	One Way Trade	egyirányú kereskedelmi áramlás
PP	Primary products	elsődleges termékek
QTAS	Quality Adjusted Trade Adjustment Space	minőséggel korrigált alkalmazkodási tér
RB	Resourced based	nyersanyag alapú termékek
SAH	Smooth adjustment hypothesis	sima alkalmazkodás hipotézise
SITC	Standard International Trade Classification	standard nemzetközi kereskedelmi osztályozás
TFP	Total Factor Productivity	teljes tényezőtermelékenységből
TWT	Two Way Trade	kétirányú kereskedelmi áramlás
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization	az ENSZ Iparfejlesztési Szervezete
UV	Unit Value	egységérték
VIIIT	Vertical intra-industry trade	vertikális ágazaton belüli kereskedelem
VTWT	Vertical two way trade	vertikális kétirányú kereskedelmi áramlás
WDI	World Development Indicators	a világ fejlődési mutatói
WTO	World Trade Organization	Kereskedelmi Világszervezet

„A piacok olyanok akár az ejtőernyők:
csak nyitott állapotban működnek igazán jól.”
(Helmut Schmidt)¹

1. Bevezetés

1.1. A kutatás motivációi

A kutatás megkezdésére ösztönző tényezők szempontjából úgy érzem szerencsés helyzetből indultam, hiszen számos nem csak szakmai tényező sodort már évekkel ezelőtt is a földrész irányába, amelyet egyik számomra legkedvesebb animációs filmben úgy illetnek: „Dél-Amerika. Akár Amerika, csak délen”². Szabadiőmben is előszeretettel mélyedek el a Dél-amerikai világgal foglalkozó irodalmakban, úgy mint Anderle Ádám és Kollár Zoltán munkássága, illetve számos más útinapló, történelmi könyv³.

Egyetemi hallgatóként a TDK-kra és OTDK-kra való készülések, demonstrátori tevékenységek, vagy a spanyol nyelvi kurzusok látogatása mind-mind a jelen kutatás irányába tereltek. A Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Karának nemzetközi üzleti szakának befejeztével egyfajta hiányt éreztem magamban a hozzám oly közel álló, latin-amerikai kontinensről való tudásomat illetően. Szerettem volna a korábban csupán felületesen érintett témákban jobban elmélyedni; a távoli, sokak számára legfeljebb kalandfilmekből, esetlegesen szappanoperákból ismert kontinenst alaposabban megismerni, megismertetni. Nem utolsó sorban pedig a támavezetőm részéről kapott ösztönzés volt az, amely végső soron elindított a doktori kutatómunka hosszú útján.

A szakirodalom feltárása és a módszertan elsajátítása után legfőbb motivációmá az vált, hogy bár a módszertani háttér, jelen esetben az ágazaton belüli kereskedelem elméletének fejlődésével párhuzamosan nagy számban jelentek meg empirikus tanulmányok, ezek azonban erősen fókuszáltak, egymástól elszigeteltek maradtak és nem születtek nagy volumenű, az egész módszertani háttérre átfogó és szintézisbe helyező kutatómunkák.

¹ A szerző fordítása. Eredeti formájában: Märkte sind wie Fallschirme: sie funktionieren nur, wenn sie offen sind.

² A Pixar, Up c. animációs filmében hangzik el a mondat eredeti verziója: South-Amerika. It's like Amerika, but South.

³ A teljesség igénye nélkül néhány (az említett műveken túli) Latin-Amerikával foglalkozó olvasmányos irodalom: Paul Theroux – A vén Patagóniai expressz, Jacques Arnault – Latin-Amerikai útinapló, Vécsey Zoltán – Elpusztult népek, elpusztult kultúrák, Alejo Carpentier – Eltűnt nyomok, Soltész Béla – Clandestino, Latin-Amerikai költők válogatott versei.

1.2. Köszönetnyilvánítások

A doktori disszertáció megszületéséért elsőként és legfőképpen témavezetőmnek Erdey Lászlónak szeretnék köszönetet mondani, akinek fáradhatatlan szakmai és baráti támogatása nem egyszer lendített tovább a kutatómunka nehezebb pillanataiban.

Hálás vagyok továbbá a munkaközi vitára beadott kéziratom opponenseinek Fertő Imrének és Mustó Istvánnak kimerítő bírálatukért és értékes hozzászólásaikért, valamint a munkahelyi vita bizottsági tagjainak: Kapás Juditnak, Láng Eszternek, Czeglédi Pálnak, illetve az elővétel résztvevőinek javaslataikért és építő megjegyzéseikért.

Köszönet illeti továbbá a doktori képzés kutatási fórumain való előadásaim hallgatói opponenseit: Orosz Ágnes, Buzási Katalint és Pöstényi Andreát; a Ludi Egyetem korábbi dékánját David Edgertont, és a nemzetközi gazdaságtan tanszék vezetőjét Fredrik Sjöholmot, akik lehetővé tették számomra, hogy fél éves kinttartózkodásom során bővebb forrásokból merítve még alaposabb kutatómunkát végezhessenek. A.K.M. Azhart is köszönet illeti publikációjának rendelkezésemre bocsátása és eligazító megjegyzései végett.

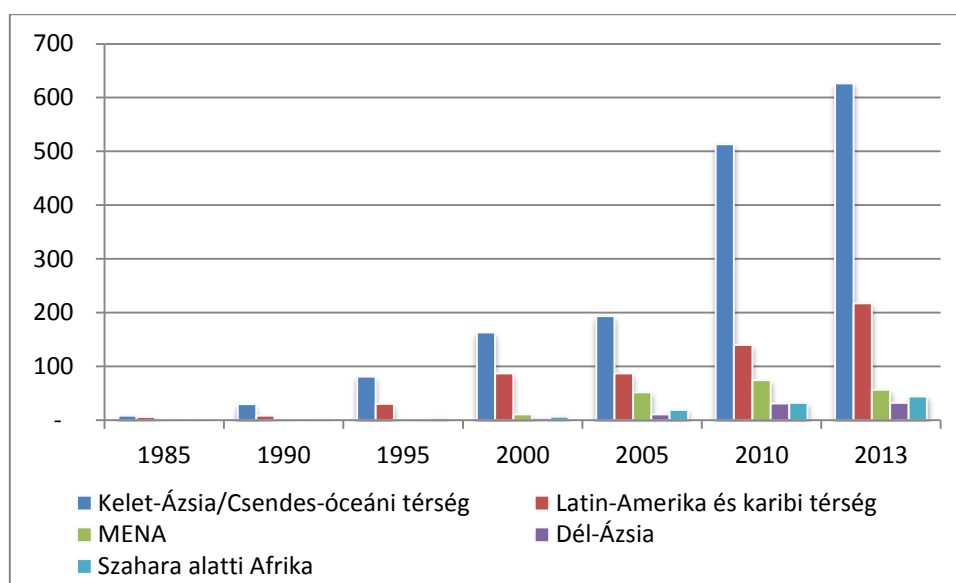
A kutatómunka a TÁMOP és Campus Hungary pályázatok támogatása nélkül sem valósulhatott volna meg, mindkét pályázati lehetőségért hálás vagyok. Köszönet illeti továbbá a *Competito*, *Statisztikai Szemle* és *Köz-Gazdaság* folyóiratok lektorainak és szerkesztőbizottsági tagjait, akik építő kritikákkal láttak el és lehetővé tették publikációim megjelenését.

Köszönöttem tartozom ezen felül családomnak, barátaimnak, volt és jelenlegi kollégáimnak, akik mindvégig támogattak a disszertáció végleges kéziratának lezárásáig vezető úton.

1.3. Téma felvetés

Az elmúlt, nagyjából két évtizedben több fejlődő ország is növekvő gazdasági és politikai súlyra tett szert. Ezt igazolja növekvő részesedésük a világkereskedelemből, a befektetésekből és segélyekből, vagy az a jól megfigyelhető tendencia, hogy az utóbbi válságból való kilábalás hajtóerői is ezen országok voltak, de legalábbis kevésbé vetették vissza gazdaságukat a kedvezőtlen világgazdasági folyamatok.

1. ábra: Nettó FDI befektetések (milliárd USD)



Forrás: WDI (2014)

A fejlődő régiók és azokon belül is általában a jelentősebb húzóerővel bíró gazdaságok, mint Brazília, Dél-Afrika, India vagy Kína, növekvő gazdasági és politikai hatalmukkal párhuzamosan egyre jelentősebb szereplőivé válnak a regionális és globális eseményeknek. Az *OECD (2010)* tanulmánya az eltolódó jólét (*shifting wealth*) kifejezéssel érzékelteti ezen változásokat. Számos, jelenleg fejlődőnek nevezett ország, így a vizsgálni kívánt latin-amerikai régió is hatalmas növekedési potenciállal rendelkezik, amely révén képes hatást gyakorolni a világgazdasági folyamatokra. A dél-dél irányú kapcsolatok bővülése is jól mutatja a fent említett eltolódást, a globalizációs folyamatok jelenlétét és állandó közrehatását a kereskedelmi folyamatokra, mind világviszonylatban, mind regionális és mind régiók alatti szinteken.

A latin-amerikai országok, ezen belül a részletesebben is vizsgálni kívánt gazdasági integráció, a Mercosur – és összehasonlításképpen esetenként a NAFTA – a kereskedelmi liberalizáció terén jelentős előrelépéseket tettek. A Mercosur a kilencvenes évek eleji alapítása óta egyre szilárdabb intézményi kereteket hozott létre, s a felmerülő külső vagy belső konfliktusokat – legyen az társadalmi vagy gazdasági – konszenzuson alapuló egyezmények keretében kezelték.

A nemzetközi kereskedelem és a termelési tényezők áramlásának mintázatára hatást gyakorol a gazdasági integrálódás folyamatába való bekapcsolódás. Attól függően, hogy a gazdaságok az integrálódási folyamat mely szakaszában járnak, az abból származó hasznok és kockázatok

(a kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatások) is eltérőek lesznek. Egy integráció esetében érdemes ezért azt is vizsgálni, hogy ún. sekély vagy mély integrációról van-e szó. Egy integráció mélységének meghatározására proximálként jól használható az ágazaton belüli kereskedelem jelensége. A kutatás ezért kiemelten vizsgálja az ágazaton belüli kereskedelem jelenségét; továbbá, hogy a kereskedelmi folyamatok hogyan gyakorolnak hatást egy-egy régió vagy gazdaság fejlődésére, a társadalmi jólét változására; illetve, hogy hogyan képes a kereskedelem és nemzetközi tényezőáramlás hozzájárulni a kedvezőtlen világgazdasági folyamatok kezeléséhez.

A kutatás során ennek megfelelően ezért részletesen vizsgálom (i.) a latin-amerikai országok, a Mercosur (és összehasonlításképpen a NAFTA) kereskedelmi szerkezetének, illetve érintőlegesen gazdaságfejlődésének alakulását; (ii.) hogy a változó világgazdasági integráció előrehaladása hogyan hat ezen országok és az integráció kereskedelmi folyamataira, kiemelten az ágazaton belüli kereskedelemre; (iii.) a kereskedelmi folyamatokat tekintve a dél-dél irányú kereskedelmi kapcsolatok erősödését és alakulását, továbbá (iv.), hogy a Mercosur országok esetén kirajzolódnak-e a régiós tapasztalatokkal egybehangzó közös jellemzők, vagy egyes országspecifikus vonások.

A fentiek fényében a dolgozat kutatási kérdése, hogy hogyan változott a latin-amerikai régió és ezen belül a Mercosur országok kereskedelmi szerkezete az integrálódás következtében meginduló liberalizációs hullámoknak köszönhetően, illetve, hogy a kereskedelem liberalizálódása révén az ágazaton belüli kereskedelem jelensége milyen formában és intenzitással jelenik meg a régió kereskedelmében.

1.4. Célkitűzések

Célkitűzéseim között első sorban az szerepelt, hogy az elméleti és empirikus kutatásokon keresztül a témával kapcsolatos ismereteim birtokában nyújtsak új, komplex, a témában a korábbiakban születetteknel jóval mélyebb és átfogóbb elemzést, tudományos igényességű eredményeket. A sokszor elfelejtett földrészként is emlegetett latin-amerikai régió kereskedelmi szerkezetének, illetve érintőlegesen gazdaságfejlődésének alakulásáról levonható konklúziók a hasonló fejlettségű országok esetén a későbbiekben megfontolás tárgyát képezhetik a gazdaság- és kereskedelempolitikai döntések meghozatalakor.

Célom, hogy az ágazaton belüli kereskedelem elméletével párhuzamosan fejlődő mutatórendszer felhasználásával, majd azon túlmenve a vizsgálati keret saját elemzési szempontokkal való bővítésén át olyan átfogó empirikus kutatást végezzek, amely egyrészt a meglévő módszertani egységeket szintézisbe helyezve hozzájárul az ágazaton belüli kereskedelem irodalmának fejlődéséhez, valamint amely lehetővé teszi a gazdasági liberalizáció következtében a kereskedelem alakulásában fellépő régió- vagy országspecifikus jellemzők feltárását. Érdekelt továbbá, hogy a meglévő szakirodalom viszonylag alacsony (jellemzően három számjegyes) dezaggregációs szinten végzett kutatásaihoz képest, a magasabb dezaggregációs szintek (öt és hat számjegyes mélység) mellett kapott értékeim vezethetnek e más eredményekre.

A kutatómunka egyes szakaszai és eredményei konferenciákon kerültek bemutatásra, illetve publikációk formájában összegeztem és jelentettem meg azokat, amelyek célja a tudományos közönség elérése volt. Oktatási és szakdolgozati témavezetői tevékenységeim folyamán pedig a hallgatók fejlődő régiókkal való mélyebb megismertetésére törekedtem és a téma további, mélyebb feltárására ösztönöztem őket.

1.4. A disszertáció szerkezete

A bevezető szakasz témafelvetése, célkitűzései és a dolgozat kutatási kérdésének megfogalmazása után a 2. fejezet a latin-amerikai régió világgazdaságban elfoglalt helyével foglalkozik, mind abszolút értelemben, mind a többi fejlődő régióhozhoz mérten. A 2. fejezet tudatosan koncentrált aggregált szintű bemutatásra; célja a latin-amerikai régióhoz képesti, világgazdaságban elfoglalt helyének, illetve annak változásának bemutatása. A 3. fejezet a gazdasági és kereskedelmi liberalizáció megvalósulási formáit és hatásait mutatja be történeti szempontból, valamint bemutatja a latin-amerikai régió, majd négy előzetesen megválasztott ország (Argentína, Brazília, Mexikó és Chile) által gazdaságuk liberalizálása mentén bejárt útvonalakat, összegezve az elmúlt néhány évtized főbb reformcsomagjainak rövidebb vagy hosszabb távú kimenetét, illetve a gazdaság növekedésére gyakorolt hatásukat. A 4. fejezet ismerteti a Mercosur kialakulásának állomásait, intézményi keretinek lefektetését, kereskedelmének elmélyülését, illetőleg a tagországok abból való részesedését. Az 5. fejezet a mély és sekély integrációk elméletével foglalkozik és az ágazaton belüli kereskedelem mutatóin keresztül a Mercosur és a NAFTA példáján mutatja be az elmélet gyakorlatban való tükröződését. A 6. fejezet szintén az ágazaton belüli kereskedelem mutatórendszeréhez nyúl, hogy bemutathatóvá váljon a két választott országpár - Argentína-

Brazília és Mexikó-USA - kereskedelmi mintázata az SITC 7-es termékosztály vonatkozásában. A 7. fejezet két új vizsgálati szemponttal bővíti az elemzési kereteket: a technológiai intenzitás és a termékek feldolgozottsági foka mentén vizsgálja a Mercosur országok kereskedelmi szerkezetében bekövetkezett változásokat 1996 és 2012 között. A 8. fejezet a dolgozat téziseit tartalmazza, a 9. pedig új kutatási irányokat vázol fel.

1.5. Módszertan

A kutatás első lépése a hazai és nemzetközi szakirodalom célirányos feldolgozása volt, egyrészt a szekunder irodalom áttekintése, másrészt a későbbi empirikus vizsgálatok eredményeinek alátámasztása, értelemezése végett. A Kereskedelmi Világszervezet, az ENSZ Latin-amerikai és Karibi Gazdasági Bizottságának, a Világbank és OECD publikációinak és kiadványainak feldolgozása is hozzájárul a társadalmi, gazdasági tendenciák feltárásához és megértéséhez.

Az ENSZ Comtrade adatbázisának adatait felhasználva, azoknak a Microsoft Excel, R és SPSS programokkal való feldolgozása révén kiszámítottam az ágazaton belüli kereskedelem különböző – *Grubel-Lloyd (1975)*, *Fontagné-Freudenberg (1997)*, *Shelburne (1993)* *Brühlhart (1994)* féle – mutatóit, amelyekkel mélyebben vizsgálható az integrálódás folyamatának hatása, majd az eredmények geometrikus szemléltetésére az *Azhar-Elliott* féle módszert alkalmaztam (*Azhar-Elliott, 2011*). A kutatás utolsó lépéseként az *Azhar-Chen-Khalifah* módszert (*Azhar-Chen-Khalifah, 2012*) bővítettem ki a *Lall*-féle (*Lall, 2000*) és BEC alapú besorolásokkal, amelyek olyan integrált elemzési kereteket biztosítottak, ahol termékszinten váltak vizsgálhatóvá az export és import szerkezetében bekövetkező struktúraváltások a technológiai intenzitást vagy a termékek feldolgozottsági fokát illetően.

A kutatás térben a fejlődő régiókat, azon belül is elsődlegesen a latin-amerikai régiót fedi le. Latin-Amerikán belül kiemelten foglalkozom a Mercosurral és viszonyítási alapként több fejezetben a NAFTA-val. Az időben való elhelyezés tekintetében, a kutatómunka fejlődő régiókat áttekintő szintézise a hetvenes, nyolcvanas évekig nyúlik vissza; az empirikus kutatások pedig az adatok elérhetőségéhez és – a Mercosur esetében Argentína miatt például – azok megbízhatóságához igazodnak.

2. Fejlődő gazdasági régiók vizsgálata, különös tekintettel Latin-Amerikára

A fejlődő gazdasági régiók és azokon belül is általában egy-egy jelentősebb húzó erővel bíró gazdaság, mint Brazília, Dél-Afrika, India vagy Kína látványos felemelkedése az elmúlt fél évszázad folyamán már vitathatatlan tény. Nem csupán a világgazdaság növekedésének hajtó motorjává lépnek elő, de a legutóbbi gazdasági válság utáni talpra állás is számottevően ezekből a régiókból indult ki és gyűrűzött tovább. Éppen ezért érdekesnek és nem utolsó sorban hasznosnak tartom a főbb fejlődő régiók gazdasági teljesítményének és intézményi, társadalmi fejlődésének vizsgálatát; a kutatás szempontjából pedig átfogóbb képet kaphatunk ezáltal a latin-amerikai régió világgazdaságon elfoglalt helyzetével. A fejezet tudatosan koncentrált aggregált szintű bemutatásra, összehasonlításra; céloom a latin-amerikai régióhoz képesti, világgazdaságban elfoglalt helyének, annak változásának bemutatása.

A 2. fejezetben ennek megfelelően a vizsgált régiók megválasztása után az előzetesen meghatározott vizsgálati szempontjaim mentén haladva bemutatom a fejlődő régiókra jellemző globális trendeket, a régiókban zajló változásokat. A főbb elemzett területek a népességgel kapcsolatos globális trendek, a gazdasági makromutatók, a gazdasági növekedéshez köthető mutatók, a kereskedelem és annak szerkezete terén zajló főbb változások és a környezetet, infrastruktúrát jellemző mutatók lesznek. Számításaimhoz a Világbank adatbázisát, a World Development Indicators 2014-es kiadványának és az UNIDO Industrial Development Report 2013-as kiadványának adatait használtam fel.

2.1. A gazdaságok osztályozása és a vizsgálati szempontok megválasztása

A harmadik világ egyes országait Antoine van Agtmael elnevezése nyomán 1981 szeptembere óta nevezzük felemelkedő piacoknak (*emerging markets*) (Agtmael, 2007). Jelen fejezetben a gazdaságok csoportosításánál a Világbank által is használt osztályozási rendszert alkalmazom, amely az alábbi régiókat különbözteti meg: Kelet-Ázsia és Csendes-óceáni térség, Európa és Közép-Ázsia, Latin-Amerika és Karibi térség, Közel-Kelet és Észak-Afrika (MENA), Dél-

Ázsia, Szahara alatti Afrika, OECD tagállamok és az egyéb, be nem sorolt gazdaságok.⁴ Mivel kutatásaim első sorban fejlődő régiókkal foglalkoznak, így az Európa és Közép-Ázsia, az OECD államok és az egyéb gazdaságok nem kerülnek részletesebb tárgyalásra. A vizsgálat szempontjainak megválasztásánál a Világbank 2014-es Atlas of Global Development c. kiadványára és Zetelmeyer (2006) tanulmányára támaszkodom.

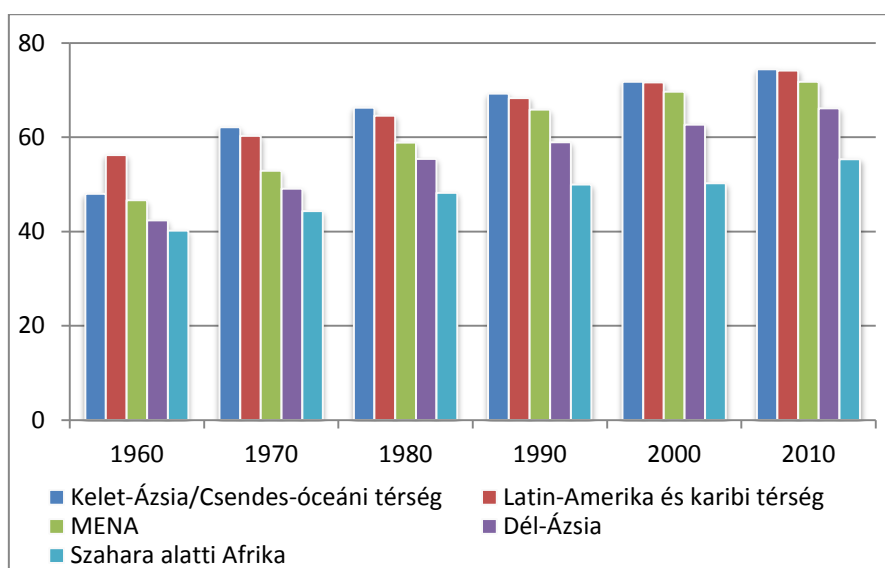
2.2. A népesség globális trendjei

A történelem folyamán a világ népessége az 1800-as évekre érte el az egy milliárd főt, ezzel szemben napjainkban 12-14 évente nő egy milliárd fővel, 2011-ben elérte a 7 milliárd főt, s 2050-re várhatóan eléri a 9 milliárdot (World Bank, 2014). A gyors növekedés korábban nem ismert problémák forrásává is válik egyidejűleg. Az öregedő társadalom globális trendje, amely a termékenység csökkenése és az élethossz kitolódása miatt következik be, a fejlődő és főleg a szegényebb országokban ugyan kevés uralkodó, de nem figyelmen kívül hagyható tényező, hatással van a megtakarítási és fogyasztási rátákra, az előbbit jellemzően növelve, az utóbbit pedig csökkentve (World Bank, 2008). Az 1. ábrán a születéskor várható élettartam növekedése látható, régiónkénti bontásban.

A munkalehetőségekért való elvándorlás, a migráció is egyre gyakoribb jelenség a fejlődő régiókban, amelyet a jól szemléltet a hazautalások alakulása (2. ábra). A hazautalások minden régióban növekszenek, legjelentősebben a Kelet-ázsiai, latin-amerikai és az elmúlt öt évben a Dél-ázsiai régióban. 1980-ban Latin-Amerikában 1,9 milliárd, 1990-ben 5,6 milliárd, 2000-ben 20 milliárd, 2009-ben pedig már 56,5 milliárd dollár volt a külföldön dolgozók által hazautalt bérek és egyéb juttatások mértéke.

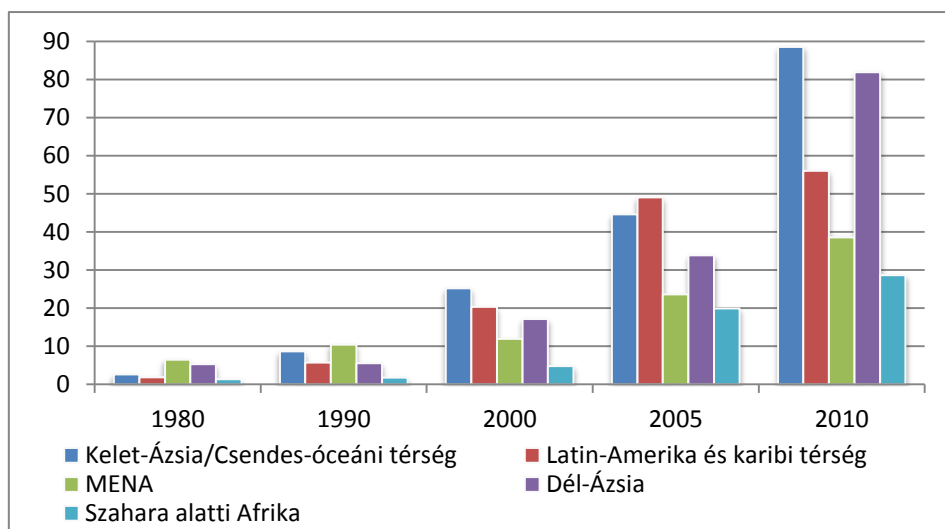
⁴ Ide olyan gazdaságok tartoznak, mint például Andorra, Bahamák, Barbados, Bermuda-szigetek, Ciprus, Grönland, Izrael, Kajmán-szigetek, Katar, Kuvait, Lichtenstein, Málta, Monaco, San Marino, Szaúd-Arábia, Szingapúr.

2. ábra: Születéskor várható élettartam



Forrás: WDI (2014)

3. ábra: Hazautalások és dolgozói jutattások (milliárd USD)



Forrás: WDI (2014)

2.3. Gazdasági makromutatók

Az inflációkövetés (IT) a monetáris politika egyik eszköze az árstabilitás elérésére és *Mishkin (2004)* alapján az alábbi öt főbb jellemzőt foglalja magában: (1) a középtávon elérendő infláció értékének kitűzése és bejelentése; (2) intézményi szinten elkötelezettség az árstabilitásnak, mint a monetáris politika elsődleges prioritásának fenntartását illetően; (3) az eszköztár megválasztásakor az elérhető legbővebb információs bázisra való támaszkodás; (4) a monetáris politika fokozott átláthatósága és (5) felelősségre vonhatósága.

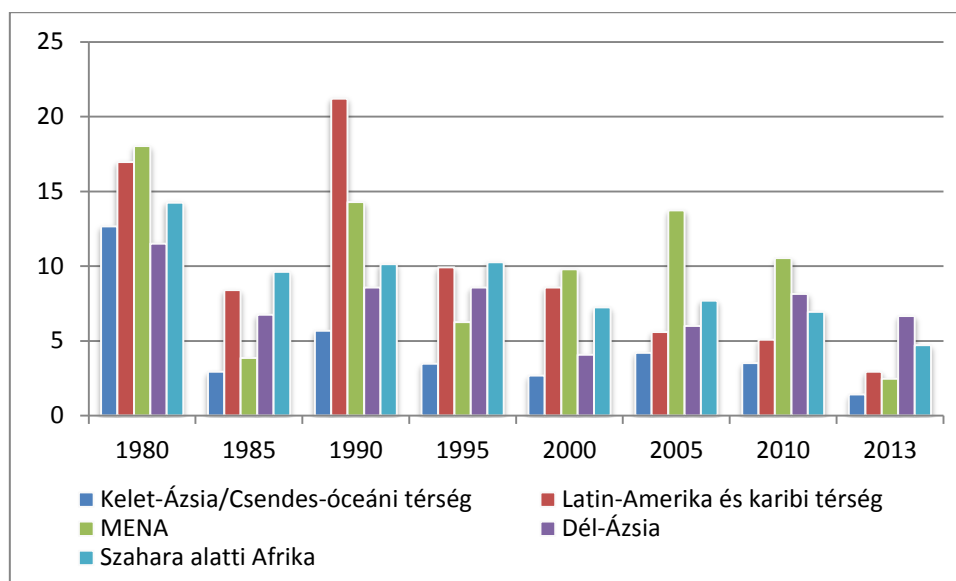
Hatásosságát bár többen megkérdőjelezzik, miután 1990-ben először Új-Zéland, majd a kilencvenes évek elején több iparosodott gazdaság is sikerrel alkalmazta, az évtized végén, illetve a 21. század elején számos fejlődő ország kísérletezett e gazdaságpolitikai eszközzel. *Lee (2011)* az inflációkövető politika hatását vizsgálja az azt alkalmazó fejlődő gazdaságokra, s úgy találja, hogy az IT segíthet egy alacsonyabb inflációs ráta elérésében és fenntartásában. Fontos előfeltétel azonban a sikerhez a központi bank függetlensége, megfelelő technológiai infrastruktúra és a működőképes pénzügyi rendszer.

A fejlődő gazdaságok hajlamosabbak valutáik helyettesítésére és jellemzően jobban ki vannak téve a hirtelen megállásoknak (*sudden stops*) is. Az inflációkövetést gyakran egy válságot követően kezdik el alkalmazni, miután más eszközökkel már sikertelenül próbálkoztak. Ilyenkor az IT bevezetése mondhatni nem véletlenszerűen választva, hanem engodén módon történik.

Chilét gyakran tartják az IT politikát alkalmazó országok mintapéldájának, *Lee (2011)* ezt a kitüntetett figyelmet azonban nem találta indokoltnak. Megállapítja, hogy bár az inflációkövetés nem volt minden, azt alkalmazni próbáló gazdaság számára hatásos politikai eszköz, a magasabb infláció problémájával az általa vizsgált országok közül egyiknek sem kellett szembenéznie. *Mishkin (2004)* is megállapítja, hogy az inflációkövető gazdaságpolitika ugyan nem csodaszer (és a fejlődő gazdaságokban való alkalmazása komplikáltabb, mint a fejlettekben), de ha megfelelően alkalmazzák, akkor hatékony eszköz lehet a makroökonómiai stabilitás eléréséhez.

A 4. ábra az elemzett régiókra jellemző infláció alakulását mutatja be a GDP deflátorral és a fogyasztói árindexszel szemlélítve.

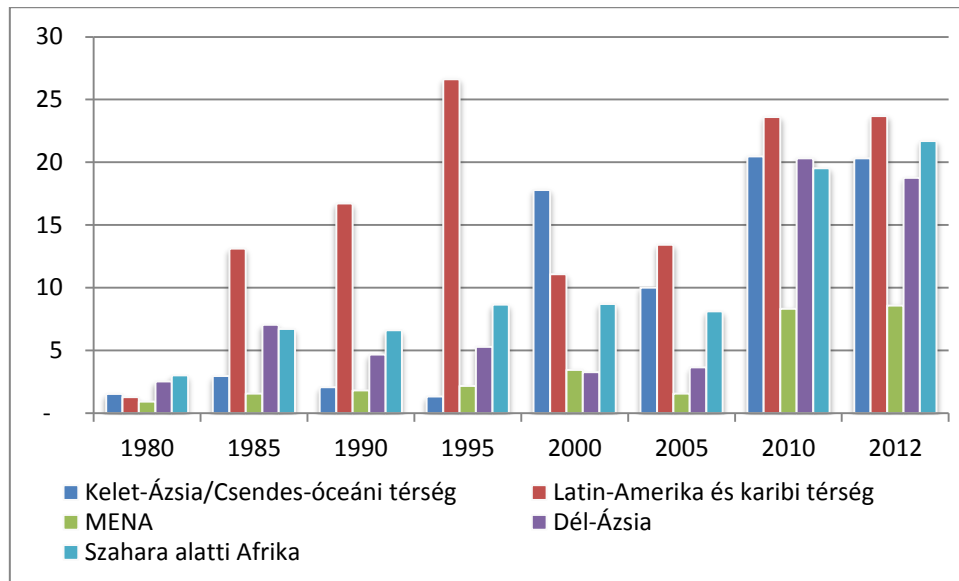
4. ábra: Infláció (GDP deflátor)



Forrás: WDI (2014)

Az IMF is szerepet játszik abban, hogy a fejlődő országok sikerrel alkalmazzák-e az inflációkövető politikát. Ösztönzőket biztosít az erősebb fiskális, pénzügyi és monetáris intézmények létrehozására. Felülbírálnak továbbá korábbi prioritásait pl. a nettó hazai eszközállomány méretének előírása helyett inflációs célértékek meghatározása; a központi bank hosszú távú politikájának és átláthatóságának ellenőrzése, a kereskedelmi bankok mérlege helyett a bank menedzsment eljárásainak, kockázat ellenőrzési technikáinak figyelemmel kísérése. (Mishkin, 2004) Az IMF végső esetben hitelekkel is segítheti az azért folyamodó országokat. Az 5. ábra a régióként felvett hitelek nagyságát szemlélteti 1975 és 2009 között. Latin-Amerika kiemelkedően nagy és növekvő összegű hitelek birtokosa volt a kilencvenes évek közepéig (1995-ben 26,6 milliárd dollár), majd az ezredforduló derekán a brazil és argentin válságnak köszönhetően ismét, míg 2009-re sikerült 1,24 milliárd dollárra csökkenteni a felvett hitelek mennyiségét.

5. ábra: IMF hitel (milliárd USD)



Forrás: WDI (2014)

A pénzügyi globalizáció folyamata mind minőségi, mind mennyiségi vonatkozásokban eltérő mértékben ment/megy végbe a felemelkedő gazdaságokban. Bár a fejlődő országoknak a definiálás „lazasága” miatt többféle csoportosítása is létezik, közös vonásokat is megkülönböztethetünk. Ide tartozik például a globális tőkepiacokba való fokozatos és fokozódó (még ha nem is teljesen folyamatos) integrációjuk. A régiókon belül az egyes ország csoportok között is tehetünk megkülönböztetést, leginkább az odaáramló tőke típusa és üteme alapján.

Az 1973-as olajdollárok befektetése is elsődlegesen a fejlődő régiókba irányult, különösen Latin-Amerikába. A nyolcvanas években a globális pénzügyi környezet megváltozásával azonban fordult a kocka, a fejlődő országok váltak a Föld kitiszítottjaivá, s az ide áramló tőke mennyisége is csökkent. Az évtized végére a régió országai és a globális tőkepiacok közötti kapcsolat kezdett újból átalakulni, mígnem ismét kedvelt befektetési céllá váltak. Az ázsiai fejlődő régió felemelkedése volt a legszembetűnőbb, s akárcsak a többi régióban az 1996-os csúcspontig a tőkepiacok viszonylag zavartalan integrációja mehetett végbe.

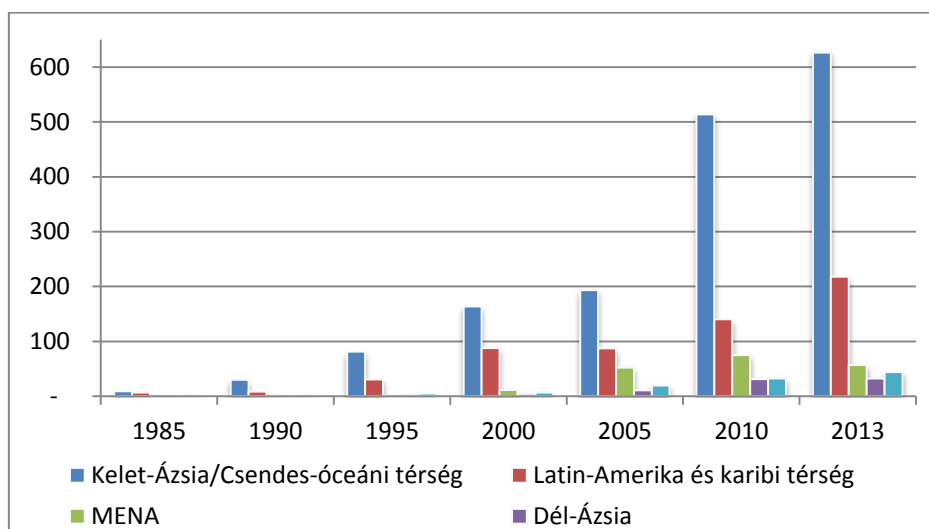
Az 1997-2001-es időszakot a visszatérő válságok és az azokat követő recessziók korszakának nevezhetjük: 1992-ben a nyugat-európai árfolyam-mechanizmus válsága nyitotta a sort, majd ezt követte a mexikói peso válság, az 1994-95-ös tequila válság, az 1997-98-as ázsiai válság, az 1998-as orosz valutaválság és fizetési moratórium, az 1998-99-es brazil válság, majd 2001-ben előbb a török, majd az argentin pénzügyi válság. Ezen folyamatok értelem szerűen

visszavetették a globális tőkepiacokba való integrálódás addigi folyamatát. A válságokból kilábalva azonban ismét a növekedés időszaka és a válságok tanulságainak levonása következett. Megjelent a tőkeáramlásban addig nem jellemző tendencia, a fejlődőkből a magas jövedelmű, iparosodott országokba áramló tőke formájában. Egyes országok nettó adósokból nettó hitelezővé léptek elő, s bekerült az elsődleges prioritások közé az árfolyam és fizetési mérleg liberalizálása.

A kilencvenes évek válságai után a pénzügyi integráció és a rugalmasabb árfolyampolitikák ellenére a fejlődő országok a nemzetközi piacokról beáramló tőkét leginkább tartalékképzésre használták, hogy ezzel elejét vehessék az esetleges hirtelen megállások negatív következményeinek. Így azonban elestek a külföldi eszközállománynak a magasabb megtérülést hozó befektetésekben való tartásától. *(Choi és szerzőtársai, 2009)*

Alfaro és szerzőtársai (2009) az FDI GDP növekedésére gyakorolt hatását vizsgálják, s megállapítják, hogy az nem csak előnyös hatásai, de káros hatással is lehet a növekedésre. Megállapítják egyúttal, hogy az országok kevésbé a tőkefelhalmozó hatásból, inkább a javuló teljes tényezőtermelékenységből (TFP) profitálnak. Továbbá a helyi feltételek is fontos szereppel bírnak a beáramló külföldi működődőkéből származó előnyök tárgyiasulása és annak mértéke szempontjából. A 6. ábrán az öt fejlődő régióba áramló nettó külföldi működőtőke (FDI) alakulása látható, egyértelműen a kelet-ázsiai régióval az élen. Latin-Amerika másodikként szerepel a sorban, növekvő mennyiségű befektetett tőkével, 2013-ban 217 milliárd dollárral.

6. ábra: Nettó FDI (milliárd USD)



Forrás: WDI (2014)

2.4. Gazdasági növekedéssel kapcsolatos mutatók

2.4.1. Intézmények

Calvo–Mishkin (2003) öt olyan fontos intézményi jellemzőt különböztet meg, amelyet fejlődő országok esetén figyelembe kell venni, amennyiben jó (gazdaságpolitikai) döntéseket szeretnének hozni. Ezek a megkülönböztető jegyek az alábbiak: gyenge fiskális intézmények, gyenge pénzügyi intézmények (ide értve a kormányzat gyenge ellenőrző szerepét), a monetáris intézmények alacsony hitelessége, valutahelyettesítés és a kötelezettségek dollarizációja és beáramló tőke hirtelen megállására való fokozott érzékenység.

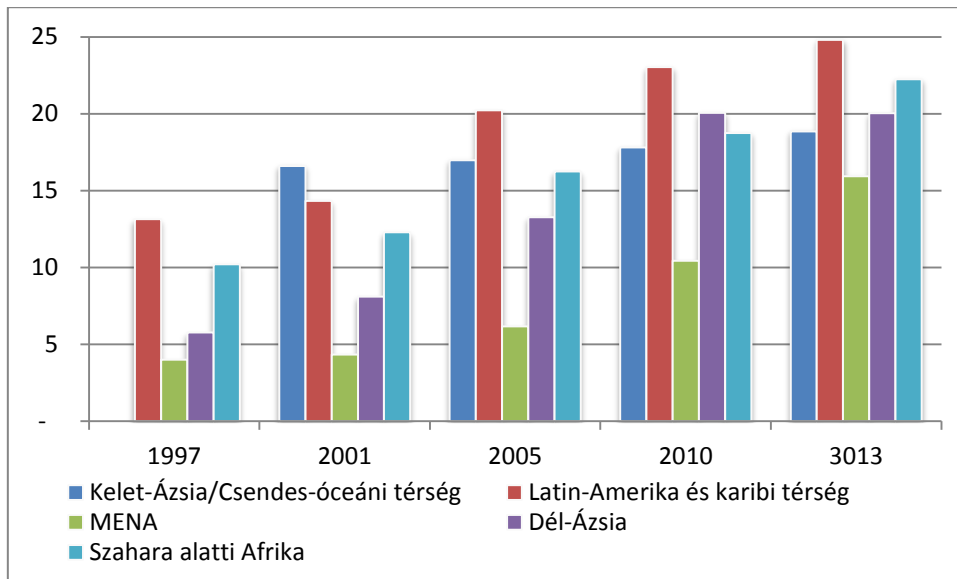
Ma és szerzőtársai (2010) szerint a jogi intézmények minősége befolyásolja az exportot. Azon termékek exportja, amelyek esetében a kapcsolat-specifikus befektetések fontos szereppel bírnak, jó intézményi környezet esetén várhatóan fokozódik. A szerződések kikényszeríthetősége, a kapcsolat-specifikus befektetések az üzleti döntések befolyásolásával és a multinacionális vállalatok kereskedelmi struktúrájának kialakítására gyakorolt hatásukkal a nemzetközi kereskedelem alakulását is befolyásolják. Ennek hatására pedig akár a komparatív előnyök is eltolódhatnak a stabilabb intézményeken nyugvó ágazatok felé.

Az intézmények minőségét jellemezheti többek között a demokrácia mértéke, jogrendszer állapota, tulajdonjog érvényesülése, korrupció és a bürokrácia mértéke. A alábbi ábrákon ezekre vonatkozóan találhatunk információt. (7-9. ábrák)

A demokrácia mértékére utalhat a parlamentben helyet foglaló nők arányának alakulása, amely nem meglepően a MENA régióban a legalacsonyabb, 2013-ban 16 százalék. A nagyjából 19-22 százalékot képviselő többi régió közül Latin-Amerika emelkedik ki leginkább a maga 25 százalékaival 2013-ban. A növekedés minden régióra jellemző volt, a legszembetűnőbb azonban a Szahara-alatti Afrikában és Latin-Amerikában volt.

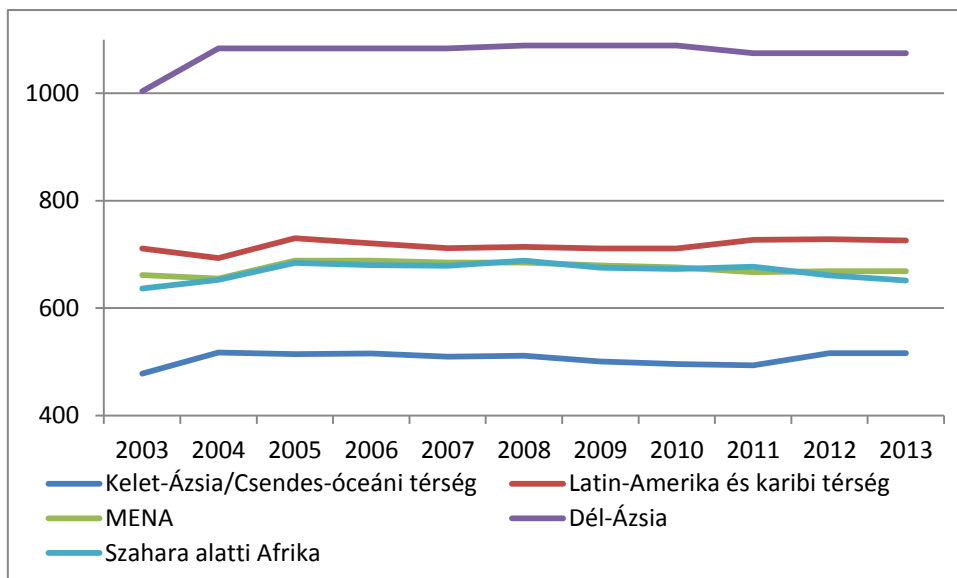
A jogrendszer állapotának közelítője a szerződés kikényszerítéshez szükséges napok száma és a jogérvényesítési index vizsgálata. Az előbbi esetében az átlagot 700 nap jelenti, amelytől jelentősen a dél-ázsiai régió tér el az 1074 napos átlagértékével (2013-ban). A jogérvényesítés szempontjából a Kelet-Ázsia áll az élen 7-es indexértékével, míg a MENA régió szerepel a legrosszabbul 3,1-es értékkel. Latin-Amerika jogérvényesítési indexe 2013-ban 5,61 volt, amely a 2004-es 4-es értékhez képest javulást jelent.

7. ábra: A parlamentben helyet foglaló nők aránya



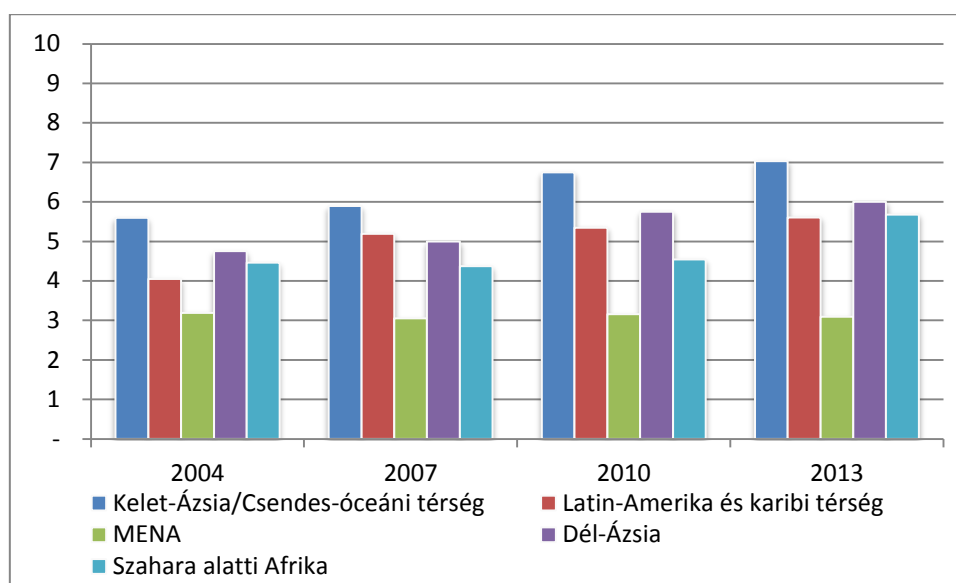
Forrás: WDI (2014)

8. ábra: Szerződés kikényszerítéséhez szükséges napok száma



Forrás: WDI (2014)

9. ábra: Jogérvényesítési index (0-10)



Forrás: WDI (2014)

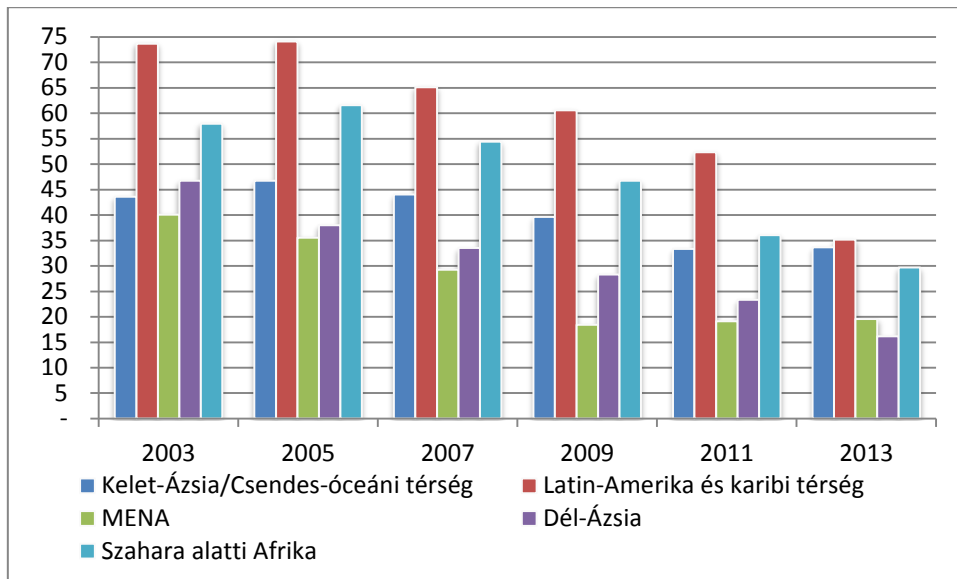
2.4.2. Vállalkozási környezet

A vállalkozási környezet milyensége szorosan kapcsolódik az intézmények minőségéhez, ezért az alábbiakban ezt mutatom be az öt fejlődő régióban.

A 10. ábra alapján jól látható, hogy a vállalkozások indításához szükséges napok száma a latin-amerikai régióban és Kelet-Ázsiában volt a legmagasabb, 2013-ben 35 nap volt. Összességében az öt régióban erősen csökkenő tendencia figyelhető meg, amely egyéb tényezők mellett hozzájárulhatott a tőzsdén jegyzett vállalatok számának növekedéséhez. Ez a növekedés a kelet-ázsiai régióban, illetve Dél-Ázsiában volt a leglátványosabb. Latin-Amerikában 2012-ben 1513 tőzsdén jegyzett vállalatot tartottak számon, amely az 1994-es 2092-es értékhez képes némi visszaesést jelent.

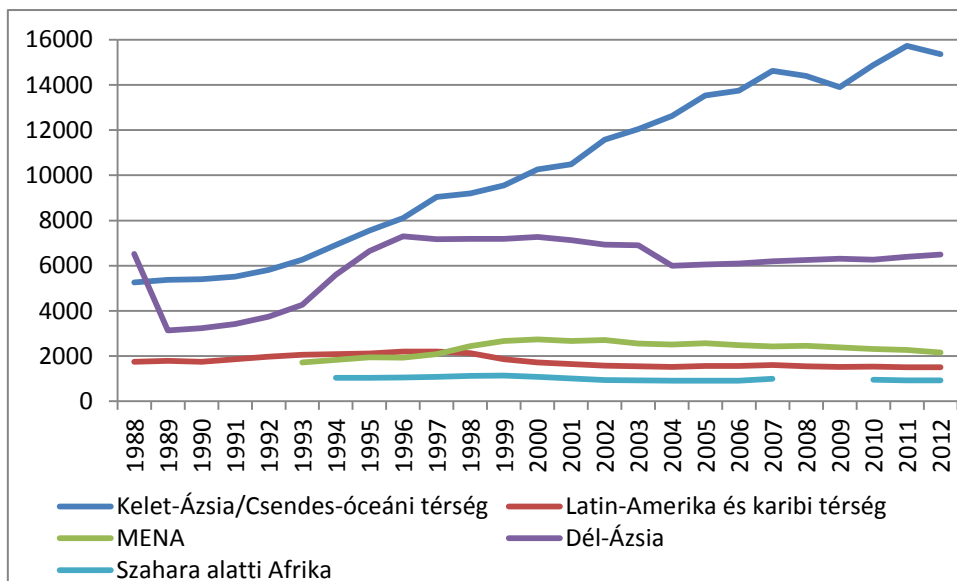
A vállalkozások által fizetendő adók száma Latin-Amerikában, Dél-Ázsiában és az afrikai régióban volt a legmagasabb a közelmúltban, 2013-ban 30, 32 és 38 féle. Egyetlen olyan régió sem volt a vizsgált periódusban, ahol 18 különböző adónál kevesebbet kellett volna fizetni.

10. ábra: Vállalkozás indításához szükséges napok száma



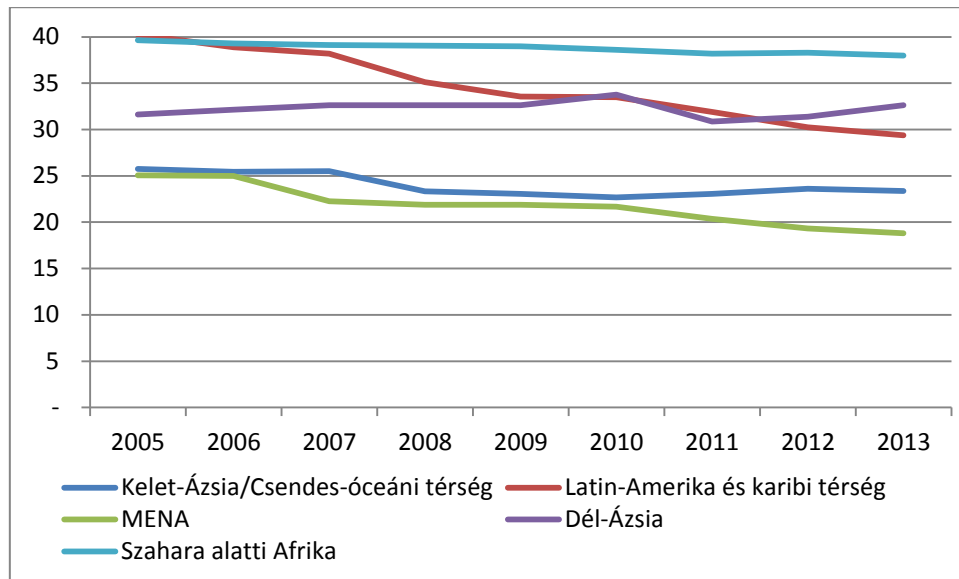
Forrás: WDI (2014)

11. ábra: Tőzsdén jegyzett vállalatok száma



Forrás: WDI (2014)

12. ábra: Vállalkozások által fizetendő adók száma



Forrás: WDI (2014)

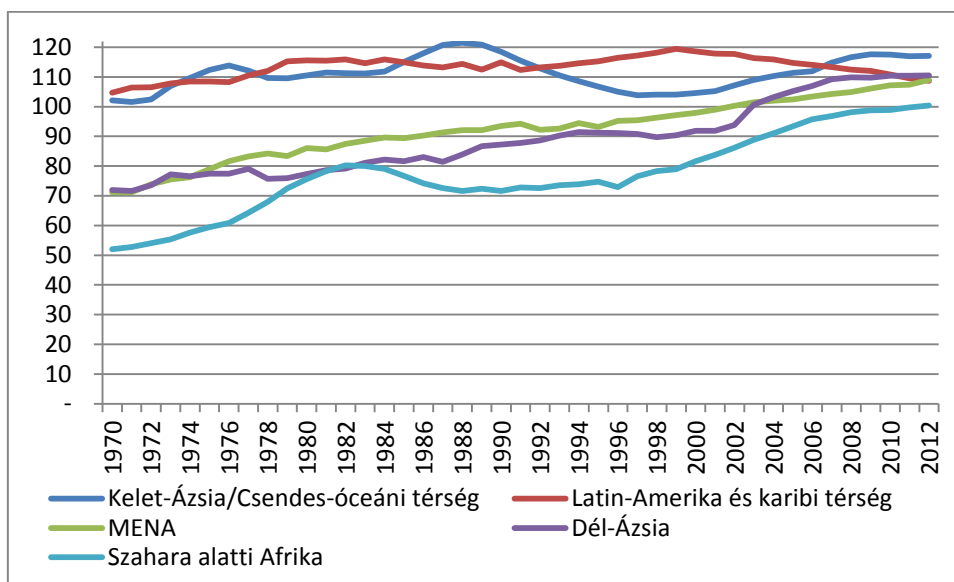
2.4.3. Oktatás

Az alábbi ábrák (13-16. ábrák) az egyes fejlődő régiók helyzetét mutatják be az oktatás terén. Látható, hogy az általános, közép és felsőfokú tanulmányokra beiratkozók aránya teljes lakosság százalékában egyik régióban sem csökkent, néhol jelentős növekedést mutatott. Megfigyelhetjük továbbá, hogy mindhárom esetben a latin-amerikai régióban a legmagasabb, s a Szahara-alatti afrikai régióban a legalacsonyabb az oktatásra beiratkozók aránya. Az alapfokú tanulmányokat Latin-Amerikában közel a teljes érintett korú lakosság megkezdi, sőt a korcsoport alapján idősebbnek számítók közül is csatlakoznak; a középfokú oktatás terén ez az arány 60 százalékról 88 százalékra növekedett 1991 és 2012 között; míg a felsőfokú oktatásban 22 százalékról 43 százalékra. Az afrikai régióban az oktatásra beiratkozók aránya csak lassan növekszik, de 2012-ben már elérte a lakosság 100 százalékát az alapfokú, 41 százalékát a középfokú tanulmányok esetén. Felsőfokú tanulmányokat 2012-ben csupán a népesség 8 százaléka folytathatott.

Az oktatásra fordított kiadások esetén az adatok elérhetősége meglehetősen részleges volt, de a meglévő információ birtokában látható, hogy a MENA régióban voltak a legjelentősebbek, nagyjából a GDP 5-6 százalékát teszik ki, s Dél-Ázsiában a legalacsonyabbak, 2012-ben a 2,14 százalékhoz közelítettek. A latin-amerikai régió a GDP 4,46 százalékát fordította az oktatás fejlesztésére 2011-ben.

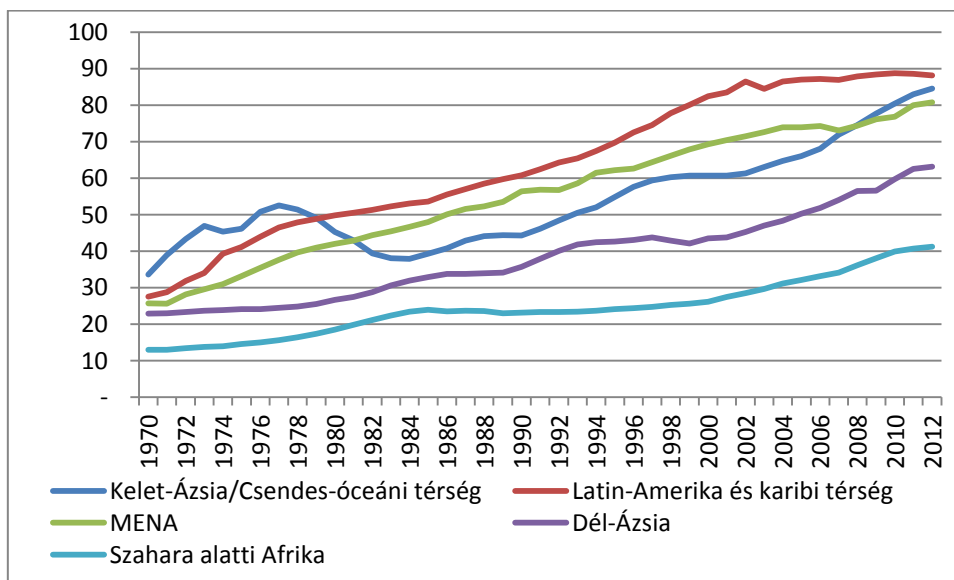
Végül az 15 év feletti írni és olvasni tudók arányáról illetően Latin-Amerika és Kelet-Ázsia fej-fej mellett vezetik a sort, a 2009-ben kb. 91, 93 százalékkal. A legszembetűnőbb növekedés a MENA régióban ment végbe az 1990-2009-es időszakban, amikor közel 20 százalékkal nőtt ez említett korcsoportban az írni és olvasni tudók aránya.

13. ábra: Általános iskolába beiratkozók aránya (bruttó)



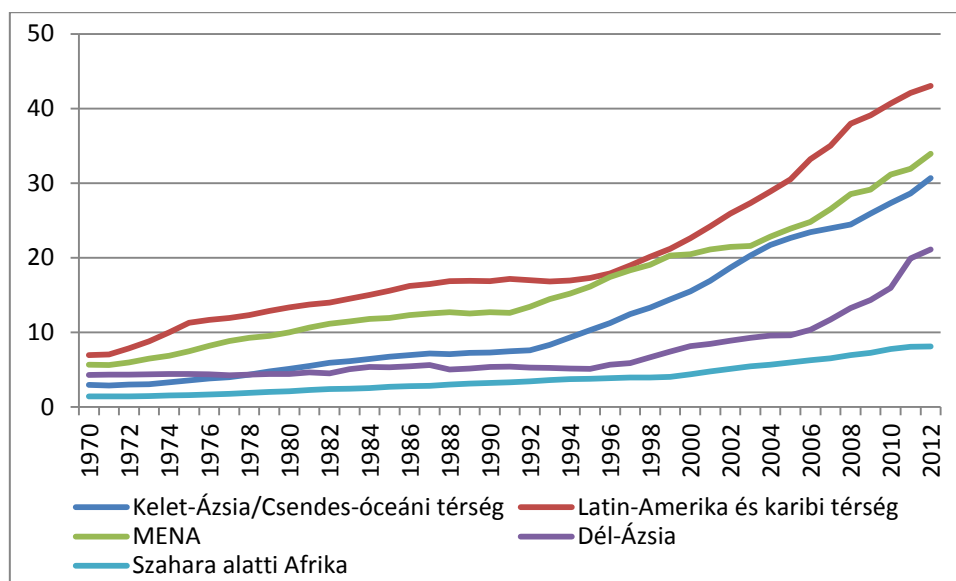
Forrás: WDI (2014)

14. ábra: Középszkolába beiratkozók aránya (bruttó)



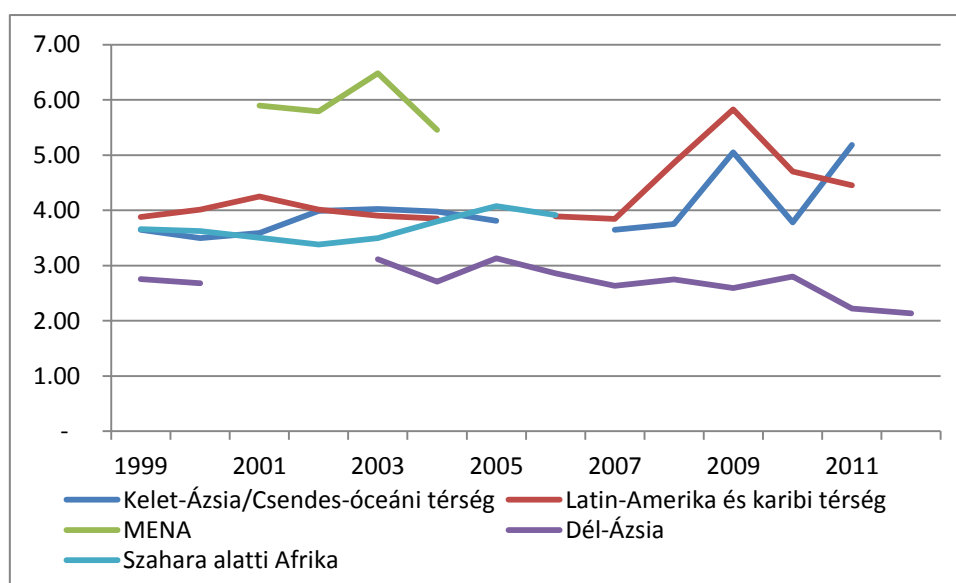
Forrás: WDI (2014)

15. ábra: Felsőfokú tanulmányokra beiratkozók aránya (bruttó)



Forrás: WDI (2014)

16. ábra: Oktatásra fordított közkiadások a GDP százalékában



Forrás: WDI (2014)

2.4.4. Szegénység

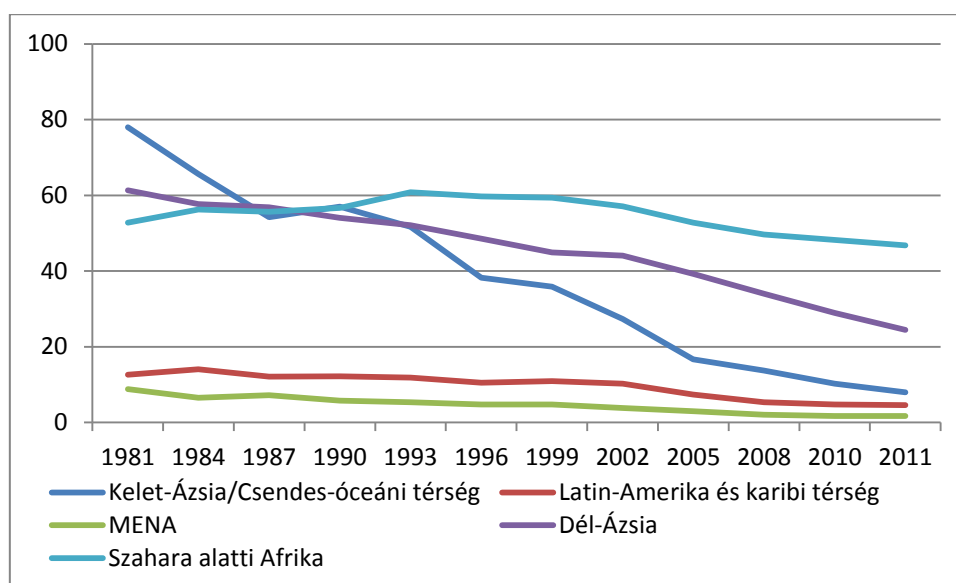
A szegénységet a gazdasági fejlettség eltérő szintjén álló országok gyakran különbözően definiálják. *Ravallion (2010)* több megfogalmazás alapján is vizsgálja a szegénység mértékének alakulását, illetve, hogy a vizsgált periódus, 1990 és 2005 között a egyes definíciók mellett, hogyan változott a középosztály mérete.

Egyik megközelítésben akkor tekinthetünk valamely személyt a fejlődő országok középosztályába tartozónak, ha a fejlődő országok vonatkozásában már nem számít szegénynek, a fejlettek megfogalmazása szerint viszont még igen. Ez azt jelenti, hogy 2005-ös vásárlóerő paritáson mérve az egy főre jutó fogyasztás értéke napi 2-13 dollár között mozoghat. Ezen definíció alapján 1990-ben hátról egy ember tartozott a fent említett középosztályhoz, míg 2005 már kettőből egy. A *Ravallion (2010)* által vizsgált időszakban 1,2 milliárd fővel nőtt a fejlődő világ középosztályának létszáma, s a növekedés négyötöde az ázsiai régióknak, a fele pedig önmagában Kínának köszönhető.

Egy szűkebb definíció szerint, akkor tekinthetünk valakit középosztályba tartozónak, ha egyetlen fejlődő ország vonatkozásában sem számít szegénynek, vagyis több, mint 9 dollár jut a napi megélhetése. Ezen definíció alapján a fejlődő világ népességének 3 százalékaról 4 százalékára nőtt a középosztály mérete. Így az 1,2 milliárd „feljebb” lépő közül nagyjából 100 millió fő az, akit egyetlen fejlődő országban sem tekintenek szegénynek.

Az 17. ábra alapján láthatjuk, hogy az 1,25 dolláros szegénységi küszöb alatt élők aránya valóban az ázsiai régióban csökkent a legjelentősebben, Kelet-Ázsia esetén az 1980-as évekbeli 80 százalékról 4,63 százalékra, Dél-Ázsia esetén 60 százalékról 24,5 százalékra. A afrikai régióban 50 százalék között mozog a szegénységi küszöb alatt élők aránya; míg Latin-Amerikában és a MENA régióban a legkisebb ezen szegénység aránya, 4,63 és 1,69 százalék körül alakul a nyolcvanas évek óta.

17. ábra: Az 1,25 dolláros szegénységi küszöb alatt élők aránya a népesség százalékában



Forrás: WDI (2014)

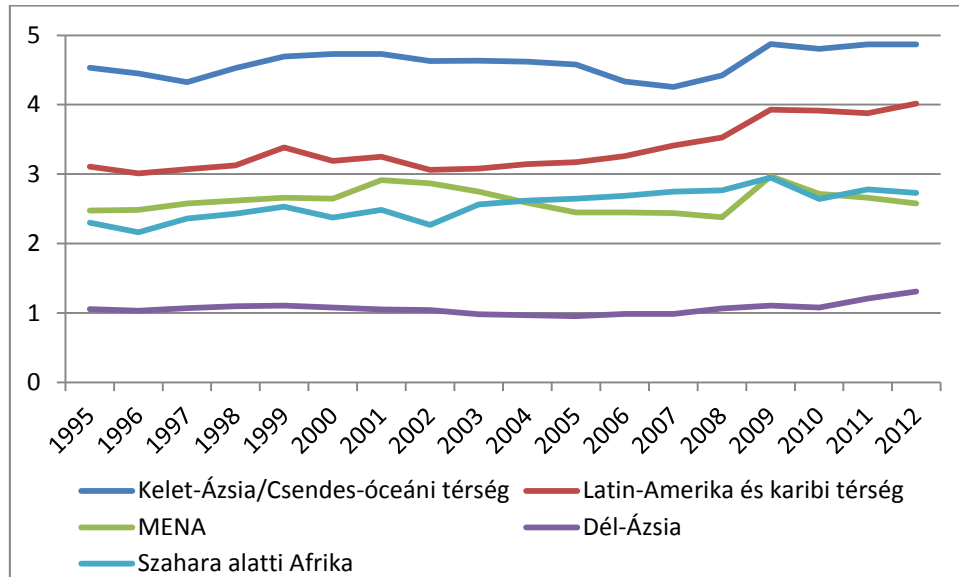
2.4.5. Egészségügy

Az oktatáson túl érdemes megvizsgálunk az egészségügy állapotát, az egészségügyi kiadások alakulását is, hiszen nem csak a gazdaságok növekedéséről, de az intézmények állapotáról is jó közelítő képet adhat. Ezek vizsgálatával a 18. ábra foglalkozik. A GDP százalékában mért egészségügyi kiadások a kilencvenes évek eleje óta minden vizsgált fejlődő régióban növekedtek, s 2012-re 4 százalékos értéket értek el Latin-Amerikában. A GDP arányában a Szahara-alatti Afrika is magas értékeket mutathat fel, ha azonban ez egy főre jutó egészségügyi kiadásokat vizsgálnánk, láthatnánk, hogy az afrikai régió e tekintetben a második legrosszabban teljesítő régió Dél-Ázsia után, míg Latin-Amerika továbbra is fölényesen állna az élen. Az egészségügyi ellátáshoz való hozzájutás szintén relatíve jónak mondható Latin-Amerikában, a lakosság 80 százaléka számára elérhető valamilyen szintű egészségügyi ellátás. Hasonlóan magas arány az öt régió közül csak a MENA térséget jellemzi. A szülések körülményeit vizsgálva elmondható, hogy 1990 óta minden régióban csökken gyermekágyi halandóság, legjelentősebben Dél-Ázsiában és Szahara-alatti Afrikában; továbbá növekedett a képzett szülészek által felügyelt szülések aránya. Utóbbi érték Latin-Amerikában és Kelet-Ázsiában a legmagasabb, közel 90 százalékos.

Az öt év alatti gyermekhalandóság minden fejlődő régióban élesen csökken az 1970-es évek óta. Latin-Amerikában 1970-ben 1000 főből még 196 gyermek nem érte el az öt éves kort,

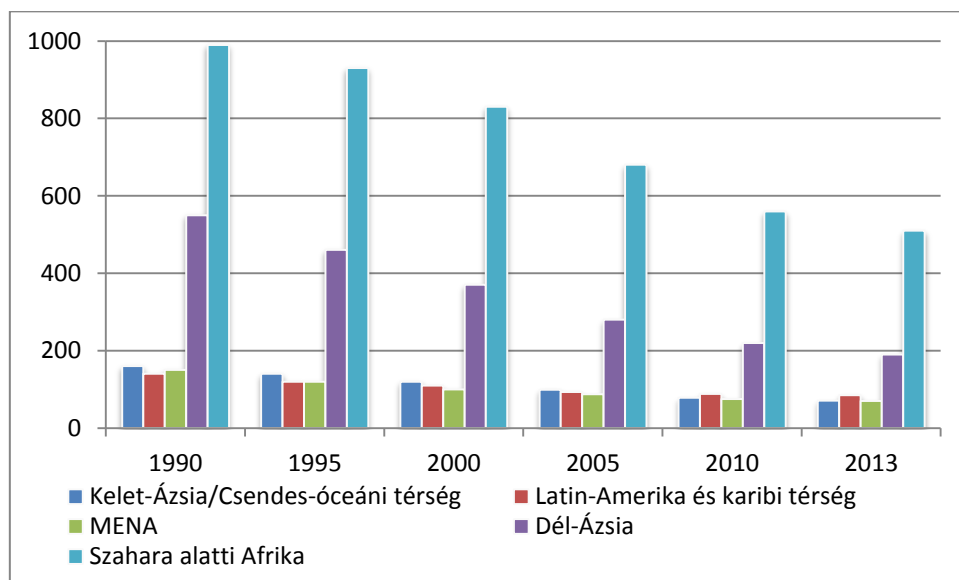
ugyanaz az érték 1990-ben 52 fő, 2013-ban pedig 18 fő volt. A legrosszabb arányokkal (kb. 225 fő/1000) az afrikai régió indul, de 2013-ra sikerül leszorítani ezt az értéket 92-re. A leglátványosabb fejlődés talán a MENA térség esetén figyelhető meg.

18. ábra: Egészségügyi kiadások a GDP százalékában



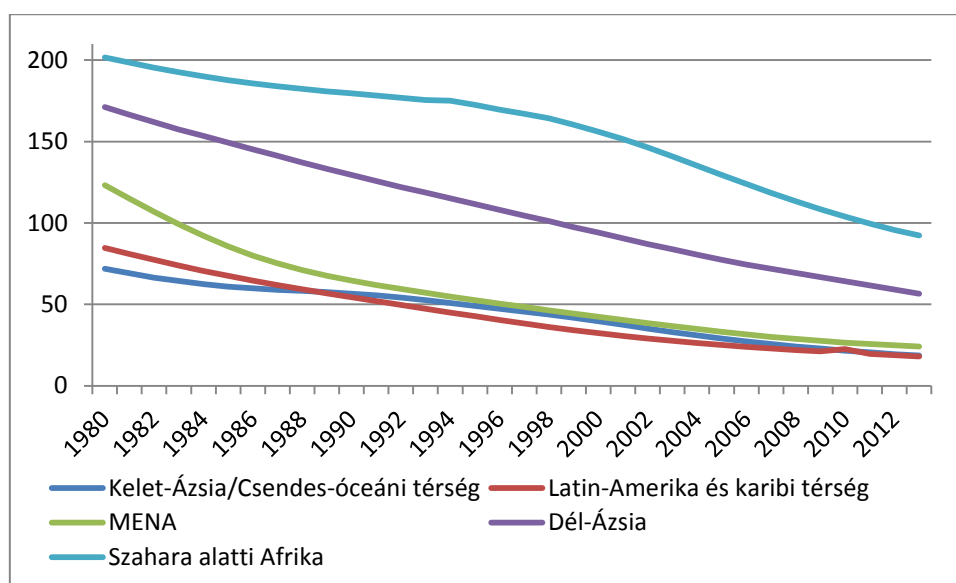
Forrás: WDI (2014)

19. ábra: 100 000 élve szülésre jutó gyermekágyi halandóság



Forrás: WDI (2014)

20. ábra: Öt év alatti gyermekhalandóság (per 1000 fő)



Forrás: WDI (2014)

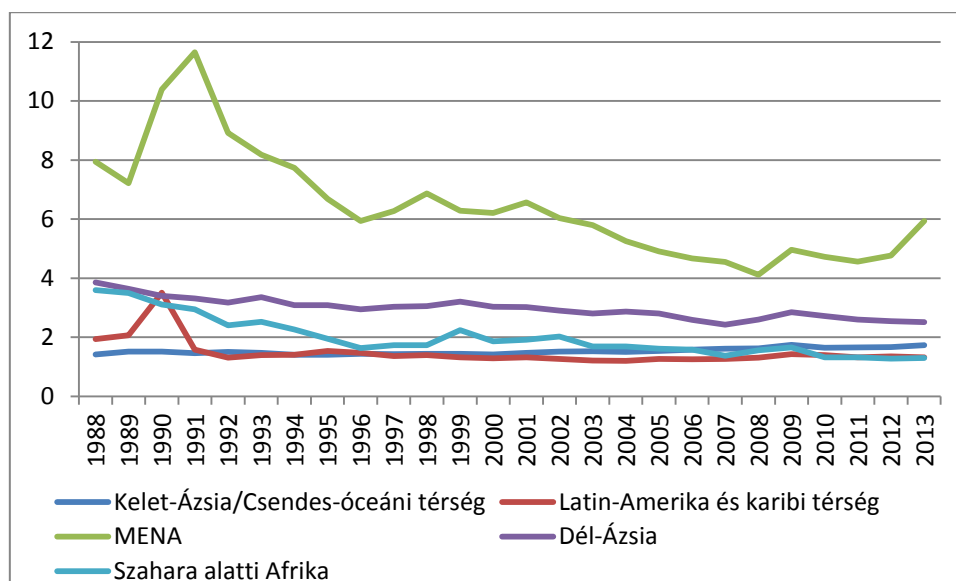
2.4.6. Válságok, háborúk

A fejlődő régiókban a válságokat gyakran háborús időszakok előzték meg, vagy követték, amely azután hatást gyakorolt a gazdaságok növekedésére is. Ezért célszerűek tartom megvizsgálni az egyes fejlődő régiók hadi kiadásait és a háborús időszakokhoz köthető néhány főbb mutatót. A mutatókat az ábra foglalja össze.

A hadi kiadások (21. ábra) a MENA és dél-ázsiai régióban voltak a legmagasabbak az elmúlt két évtizedben. Az előbbi a GDP 2.5 százalékát, utóbbi 4-6 százalékát költötte hadászati célokra. A vizsgált időszakban Latin-Amerikához fűződnek a legalacsonyabb ilyen jellegű kiadások. A háborúhoz köthető halálesetek száma is a MENA régióban volt a legmagasabb, de a Szahara-alatti afrikai régió is kiemelkedik e tekintetben. Jellemző továbbá, hogy szinte mind az öt régió esetében előfordultak jelentős számú áldozatot eredményező háborús időszakok, egyedül talán a latin-amerikai régió tekinthető kivételnek.

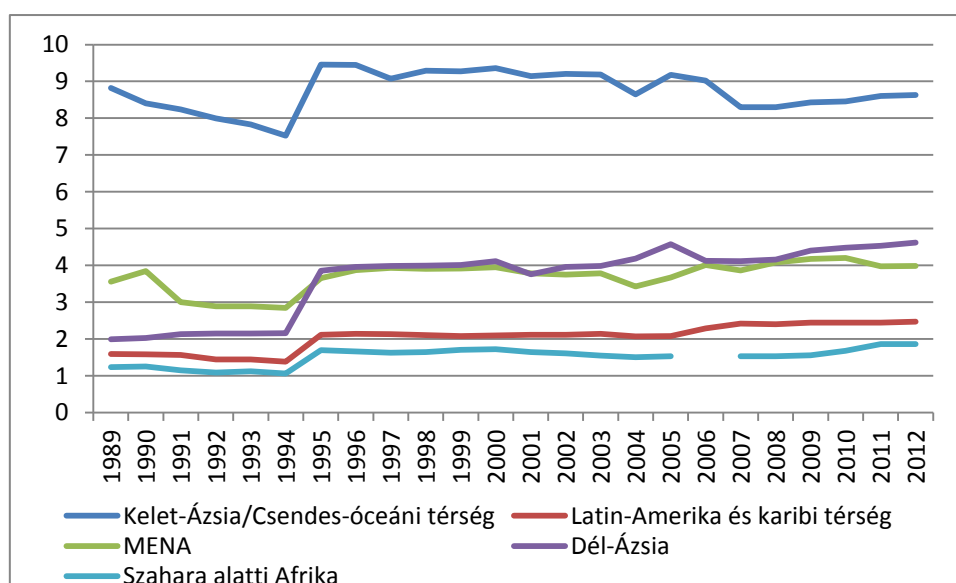
A haderő létszáma a kelet-ázsiai régióban a legnagyobb, s Afrikában a legkisebb, ugyanakkor az importált fegyverek értéke a MENA és Dél-Ázsia régiókban a legnagyobb. Latin-Amerikában a haderő létszáma 2012-ben 2,4 millió fő volt, míg az importált fegyverek értéke egy milliárd USD, a második legkisebb érték az afrikai régió után.

21. ábra: Hadi kiadások a GDP százalékában



Forrás: WDI (2014)

22. ábra: Haderő létszma (millió fő)



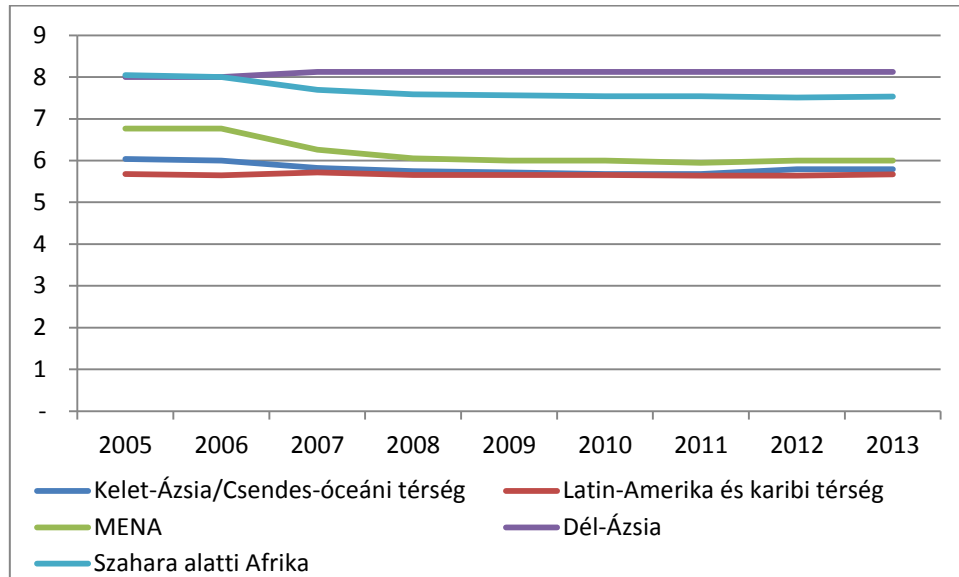
Forrás: WDI (2014)

2.5. Kereskedelem

A kereskedelem lebonyolításának nehézségét jellemzi az exporthoz, importhoz szükséges okmányok számának alakulása. A 23-24. ábrák alapján látható, hogy mindkét esetben Dél-Ázsiában és a Szahara-alatti afrikai területeken volt szükség a legtöbb, a kereskedelmi tevékenységek folytatásához szükséges okmányok beszerzésére. 2013-ban átlagosan 7-8,

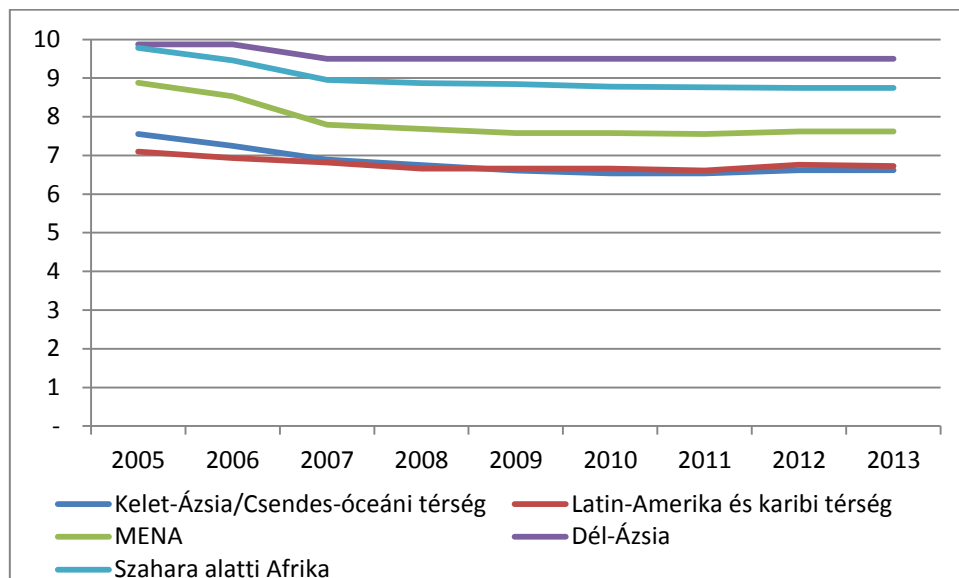
dokumentumra volt szükség exporttevékenység esetén, import esetén átlagosan 8-9 okmányra. Latin-Amerikában az öt régióhoz képest relatíve kisebb volt az ilyen jellegű, bürokratikus akadályok száma; 2013-ban export esetén 6, import esetén 7 okmány.

23. ábra: Exporthoz szükséges okmányok száma (darab)



Forrás: WDI (2014)

24. ábra: Importhoz szükséges okmányok száma (darab)



Forrás: WDI (2014)

Az UNIDO 2009 és 2013-as Industrial Development Report c. jelentése az iparcikkek exportjának növekedéséről, és az azon belüli szerkezeti változásokról számol be a fejlődő régiókat illetően. Ilyen fontosabb szerkezetváltás például a fejlődő országokból exportált közepes- vagy magas szintű technológiát igénylő iparcikkek részesedésének növekedése a

kereskedelemben; 1992-2011 között a teljes iparcikk kereskedelem nagyjából 60 százalékát adták. A fejlődő régiókból származó iparcikkexport, Latin-Amerika kivételével, gyorsabban növekedett, mint a világszerte vagy, mint a fejlett országok iparcikk exportja. Az élen Indiának köszönhetően a dél-ázsiai régió áll, majd Törökországnak köszönhetően a MENA térség.⁵ Az iparcikk kereskedelemről származó előnyök is egyenlőtlenül oszlanak meg az öt, vizsgált régió között. Az iparcikk kereskedelem értéknövekedésének 74 százalékát egyedül Kelet-Ázsia adja, míg Latin-Amerika 2000 és 2011 között veszített világszerte részesedéséből (28.8 százalékról 16 százalékra csökkent) a iparosodó országok iparcikk exportját tekintve. Jellemző továbbá a dél-dél irányú, tehát a fejlődő régiók közötti kereskedelem bővülése is, amely 2009-ben a világszerte kereskedelem 14,5 százalékát tette ki.⁶ A fejlődő országok exportjának gyors növekedése is jelentős részben ennek köszönhető. (UNIDO, 2009, 2013)

2.6. Környezet, infrastruktúra

Érdekes megvizsgálni a gazdasági környezet olyan mutatóit is, mint például az egy főre jutó ATM-ek száma, az aszfaltozott utak vagy a városban élő lakosság aránya, az internet felhasználók- vagy a mobiltelefon előfizetések számának alakulása.

2012-ben a 100 000 főre jutó ATM-ek számát illetően Kelet-Ázsia és a Csendes-óceán régió áll az élen kb. 37 ATM-el, s Dél-Ázsia és Szarhara alatti Afrika végeztek utolsóként 4-6 darabbal. A latin-amerikai régióban átlagosan 35 ATM jutott 100 000 főre 2012-ben.

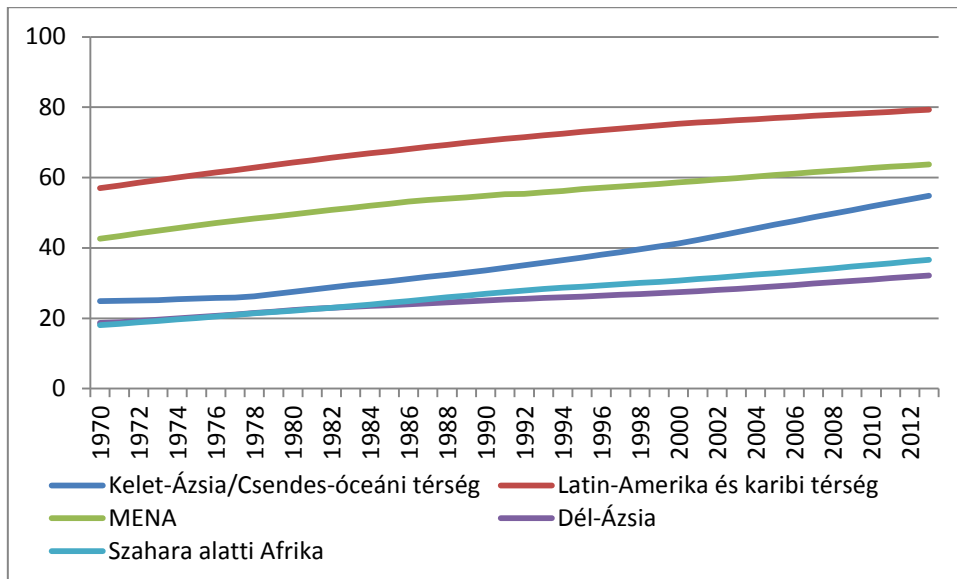
Az aszfaltozott úthálózat arányában a MENA térség áll az élen, a teljes úthálózat nagyjából 70 százaléka aszfaltozott volt az ezredfordulón, míg Latin-Amerikában ez az arány csupán 24 százalék volt. Az elmúlt évtizedben ez az arány azonban várhatóan minden régióban javult, Latin-Amerikában, ahol jelenleg is infrastruktúrát fejlesztő programok sorát hajtják végre, különösen.

A városokban élő lakosság (25. ábra) Latin-Amerikában és a MENA térségben a legmagasabb, az előbbi esetében 2013-ban nagyjából a lakosság 80 százaléka, utóbbi esetében 64 százaléka. A városokba tömörülés legkevésbé Dél-Ázsiára jellemző, itt 2013-ban csupán a teljes lakosság 32 százaléka lakott városokban.

⁵ A fejlődő régiókon belül az öt legjelentősebb iparcikk előállító ország Dél-Afrika, India, Kína, Mexikó és Törökország.

⁶ McDonald és szerzőtársai (2008) szerint a kelet- és dél-kelet ázsiai régió gyors növekedése és gyorsan növekvő kereskedelme káros, elnyomó hatással lehet az olyan természeti ásványkincsekben szegény, legkevésbé fejlett országok számára, mint amilyenek például a dél-afrikai országok.

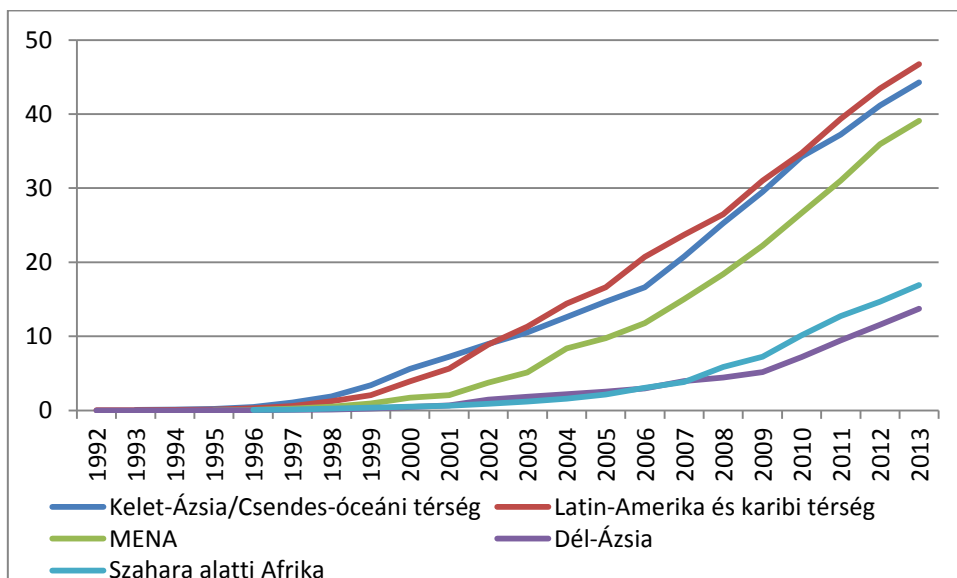
25. ábra: Városban élő lakosság a teljes lakosság százalékában



Forrás: WDI (2014)

Az infrastruktúra kiépítettségének alakulását szemlélteti a 26-27. ábrákról leolvasható internet felhasználók számának és mobiltelefon előfizetések számának alakulása. Mindkét esetben látványos növekedés történt valamennyi vizsgált régióban. Az internethasználat 2013-ban a latin-amerikai régióban volt a legelterjedtebb, a lakosság közel fele (100 főből 46) vette igénybe az internetet.

26. ábra: Internet felhasználók száma

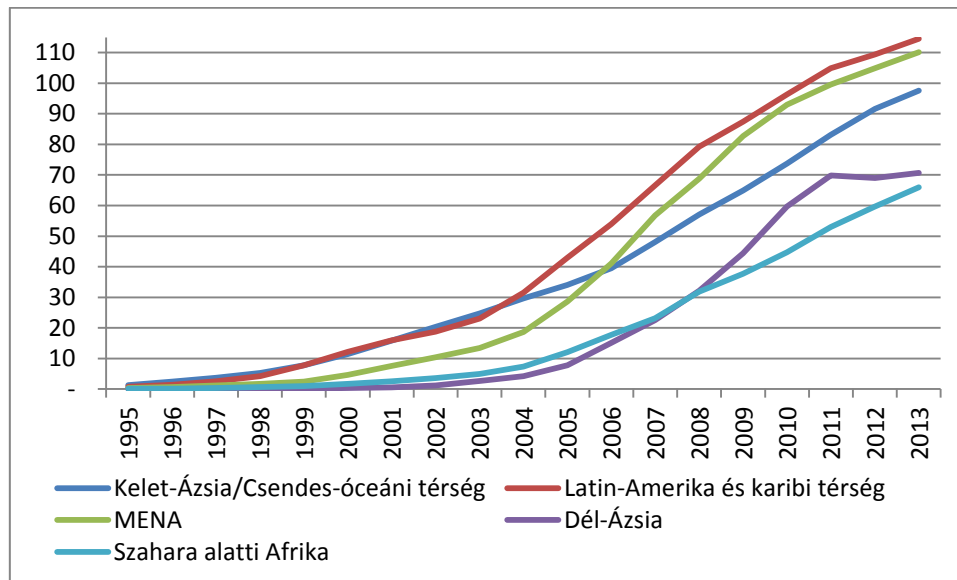


Forrás: WDI (2014)

A 100 főre jutó mobiltelefon előfizetések (27. ábra) tekintetében is Latin-Amerika áll az élen, 2013-ban 114 előfizetéssel, majd a MENA térség és Kelet-Ázsia követik 110 és 97

előfizetéssel. Ha a növekedés mértékét vizsgáljuk, láthatjuk, hogy a kilencvenes évek közepén a fejlődő régiók tekintetében 100 főre még csupán 2-3 előfizetés jutott, míg Latin-Amerika esetében 2010-ben már nagyjából 96, tehát az előfizetések száma tizenöt év alatt közel 40-szeresére nőtt.

27. ábra: 100 főre jutó mobiltelefon előfizetések



Forrás: WDI (2014)

2.7. Konklúziók

A felemelkedő gazdasági régiók nemcsak önmagukban vizsgálva számítanak az elmúlt ötven év legrátványosabb fejlődést elért térségeinek, de globális viszonylatban is a világgazdaság kulcsfontosságú szereplőivé léptek elő, különösen a legutóbbi gazdasági válságból való kilábalást tekintve.

A 2. fejezetben a Világbank osztályozási rendszerére támaszkodva az alábbi öt, felemelkedő régióban vizsgáltam a különböző gazdasági, kereskedelmi mutatók alakulását, a szociális és intézményi környezet változását: Kelet-Ázsia és Csendes-óceáni térség, Latin-Amerika és karibi térség, Közel-Kelet és Észak-Afrika (MENA), Dél-Ázsia, Szahara alatti Afrika. Célom disszertáció későbbi fejezeteinek megalapozása érdekében a latin-amerikai régióhoz képesti, világgazdaságban elfoglalt helyének, annak változásának aggregált szintű, összehasonlító bemutatása volt.

A szociális környezet kapcsán vizsgáltam a szegénység, az oktatás és az egészségügy helyzetét, az intézményi környezethez kapcsolódóan pedig vizsgáltam többek között a vállalászási környezetet, a háborúskodás hatásait, a jogérvényesítés és szerződés-kikényszeríthetőség alakulását. A kereskedelemben és annak szerkezetében bekövetkezett változások értinőlegesen lefedésre kerültek, ugyanakkor a latin-amerikai régióra vonatkozó részletesebb tárgyalásukat a később empirikus és szekunder kutatások tartalmazzák majd.

A vizsgálatok egyrészt alátámasztják a fejlődő régiók világgazdaságban betöltött növekvő szerepét, noha a szegénység visszaszorítása, a egyenlőtlenség kezelése terén még hosszabb utat kell bejárniuk, hogy utolérjék a magasabb jövedelmű régiókat. Mérlegelendő továbbá, hogy a kiemelkedő eredmények többsége (a kereskedelmet kivéve) főként csak a fejlődő országok viszonylatában értelmezhető igazán kiemelkedőnek.

A fejezet által bemutatott indikátorok a 3. fejezetben a „rule-of-game” megváltoztatását célzó csatornák - úgy mint az intézmények minősége, az üzleti környezet, az oktatás, egészségügy és szegénység helyzete vagy az infrastruktúra fejlődése - használatát is előrevetítik és megalapozzák.

3. Gazdasági és kereskedelmi liberalizáció Latin-Amerikában⁷

A föld népességének közel kétharmada az alacsony és közepes jövedelmű, vagy más néven fejlődő országokban él, amelyek közül több is a latin-amerikai régióban található. A gazdasági környezet javítását a legtöbb ország nagyszabású reformcsomagok elfogadásával kívánta megvalósítani; s ezek közül csupán egy volt a kereskedelem liberalizálására irányuló reformok programja. A reformok és a növekedés – a kauzalitás irányának szempontjából nem feltétlenül egyértelmű – kapcsolatának a makrogazdasági feltételek megváltoztatásán keresztüli befolyásolását célozták meg az első generációs reformok, amelyek az eredeti Washingtoni Konszenzus tíz fő pontjának feleltethetőek meg. A második generációs reformok már felismerték, hogy a hosszú távú sikerhez az állam megreformálására is szükség van, s ezeket az új szempontokat foglalja össze tulajdonképpen a 2000-es évek elején kibővített Washingtoni Konszenzus. A 21. századi kereskedelempolitika sajátos vonásai mellett ezért a reformcsomagok értékelésekor érdemes külön kitérni a „rule-of-game”-et befolyásoló tényezők alakulására is, úgy mint az intézmények minősége, az üzleti környezet, az oktatás, egészségügy és szegénység helyzete vagy az infrastruktúra fejlődése, ahogyan azt a fejlődő régiók viszonylatában a 2. fejezet már ismertette.

A 3. fejezet célja, hogy kvalitatív, majd kvantitatív összehasonlító elemzés keretében ismertesse a latin-amerikai régió országai által gazdaságuk liberalizálása mentén bejárt útvonalakat, összegezve az elmúlt néhány évtized főbb reformcsomagjainak rövidebb vagy hosszabb távú kimenetét; illetve a gazdaság növekedésére gyakorolt hatásukat. Az első néhány alfejezet ennek megfelelően a kereskedelempolitika kapcsolódó irodalomelméleti vonatkozásait tekinti át és alapozza meg a második nagyobb egységet, amely első körben a régiós tapasztalatokat, majd négy előzetesen választott ország, Argentína, Brazília, Chile és Mexikó példáját és tapasztalatait hasonlítja össze makrogazdasági és intézményi változóiknak szempontjából az 1970-es évektől napjainkig. A Világbank 2014-es World Development Indicators mutatócsaládjának felhasználásával a négy választott ország esetén kirajzolódnak a régiós tapasztalatokkal egybehangzó közös jellemzők, illetve az egyes országspecifikus vonások is. A tanulmányban ennek megfelelően mind a gazdasági-, mind a kereskedelmi liberalizáció lehetséges módozataival foglalkozom. A liberalizációs fázisok és strukturális reformok általános áttekinése után bemutatásra kerülnek az egyoldalú, többoldalú és

⁷ A fejezet egy része publikáció formában jelenik meg a Köz-Gazdaság c. folyóiratban. Várható megjelenés: 2016. első fele.

regionális liberalizálás tendenciái a globalizáció előrehaladásának tükrében; majd a 21. század kereskedelempolitikai eszközei mellett ismertetem az első és második generációs reformokat, majd kereskedelempolitikai szemszögből a kifelé és befelé irányuló iparosítási technikákat. Céлом eme sokdimenziós térben ismertetni a latin-amerikai régió országai által gazdaságuk liberalizálása mentén bejárt útvonalakat, összegezve az elmúlt néhány évtized főbb reformcsomagjainak rövidebb vagy hosszabb távú kimenetét; illetve a gazdaság növekedésére gyakorolt hatásukat.

3.1. A kereskedelmi liberalizáció hatása – A járt és jár(hat)atlan utak

A kereskedelemelméletek kimondják ugyan, hogy az importkorlátok csökkentése a magasabb gazdasági növekedési ráta és a jövedelmek egyenlőbb eloszlása révén kedvező egy ország számára, – még akkor is, ha mindez egyoldalúan történik, – korántsem biztos azonban, hogy ez a gyakorlatban meg is valósul majd. A gazdaságpolitikai gyakorlat azt látszik igazolni, hogy az országok inkább hajlanak az import védelmének mérséklése, ha kölcsönösség (reciprocitás) valósul meg a felek részéről (*Weintraub, 2006*). Kereskedelempolitikai reformok létrejöttéhez több út is vezethet, s tulajdonképpen az már csak a gazdaságpolitikai döntéshozókon múlik, hogy egy ország melyik utat választja. A kereskedelem liberalizálása végbe mehet egyoldalúan vagy a reciprocitás elvét követve is, s utóbbi esetben beszélhetünk bilaterális, regionális és multilaterális megállapodásokról is.

Unilaterális liberalizáció

Sally (2009) alapján az 1983 és 2003 között megvalósult vámcsökkentések 65 százaléka autonóm módon ment végbe. Az egyoldalú, feltétlen liberalizációt azonban egyre kevésbé tekintik népszerű kereskedelempolitikai eszköznek, köszönhetően többek között a protekcionista védelmekért lobbizó érdekcsoportoknak és olyan véleményeknek, amelyek szerint a nagymértékű piaci nyitottság kedvezőtlen hatással van a szegényebb rétegekre.

Thirlwall–Pacheco-López (2007), (2009) fejlődő országokkal kapcsolatos vizsgálataik során azt találták, hogy bár a kereskedelem liberalizálása után az országok többsége gyorsabban növekedett, mint azt megelőzően, ez azonban a fizetési mérleg romlása és a jövedelmek egyenlőtlenebb eloszlás árán valósult meg, így a liberalizáció hasznai elmaradnak a remélt

szinttől.⁸ *Weintraub (2006)* Chile és Mexikó példáján mutatja be, hogy az országok jellemzően nem csökkentik egyoldalúan nullára importkorlátaikat, hanem megvárják a lehetőséget, hogy többoldalú tárgyalások, például szabadkereskedelmi övezetek alakításáról szóló egyezmények keretében tehesék majd ezt meg⁹.

Multilaterális liberalizáció

Duran és szerzőtársai (2008) szerint az Uruguay forduló során megkötött többoldalú egyezmények kiegészítő szerepet játszottak, s céljuk a már elért kereskedelmi liberalizáció szintjének biztosítása volt. A GATT/WTO tárgyalások talán legfontosabb eredménye, hogy szembesíti a protekcionista és az exportorientált nézőpontokat és a diszkriminációmentes szabályok betartására kényszeríti az aláíró tagokat¹⁰. Legalábbis abban az esetben, ha sikerül ilyen szabályokat elfogadniuk a WTO tagországoknak. A 2014 novemberében 13. születésnapját ünneplő, így a tervezetthez képest hosszúra nyúlt Doha forduló sikertelensége a multilaterális egyezmények korszakának szünetelését jelezheti.¹¹ A gyenge kikényszerítő erővel bíró egyezmények nagyobb költséget jelentenek a fejlődő országoknak, mint a Doha forduló akadozása miatt meg sem született egyezmények miatti veszteség. *Hufbauer és szerzőtársai (2010)* viszont a forduló folytatása mellett érvelnek. Szerintük a közelmúlt gazdasági és pénzügyi válsága következtében felerősödött protekcionizmus miatt a multilaterális tárgyalásoknak most talán fontosabb szerepe van, mint eddig bármikor. Becsléseik szerint, ha sikerülne a Doha tárgyalások keretében egy olyan csomagot összeállítani és véghezvinni, amely kellő ösztönző erővel hatna az aláíró felekre és egyenlő arányban képviselné a fejlett és fejlődő országok érdekeit, a világ GDP-jének akár évi 30 százalékos növekedését is el lehetne elérni.

Bilaterális és regionális liberalizáció

Kisebb országcsoportok számára gyorsabb és mélyrehatóbb eredményekhez vezető megoldás, ha WTO keretein kívüli kétoldalú- vagy regionális egyezményeket írnak alá. 2014 júniusában 585 regionális integrációt jelentettek be a Kereskedelmi Világszervezetnél, amelyből 379

⁸ A magyar irodalomban hasonló gondolatokkal Szentes Tamás munkáiban találkozhatunk, például *Szentes (2004)*.

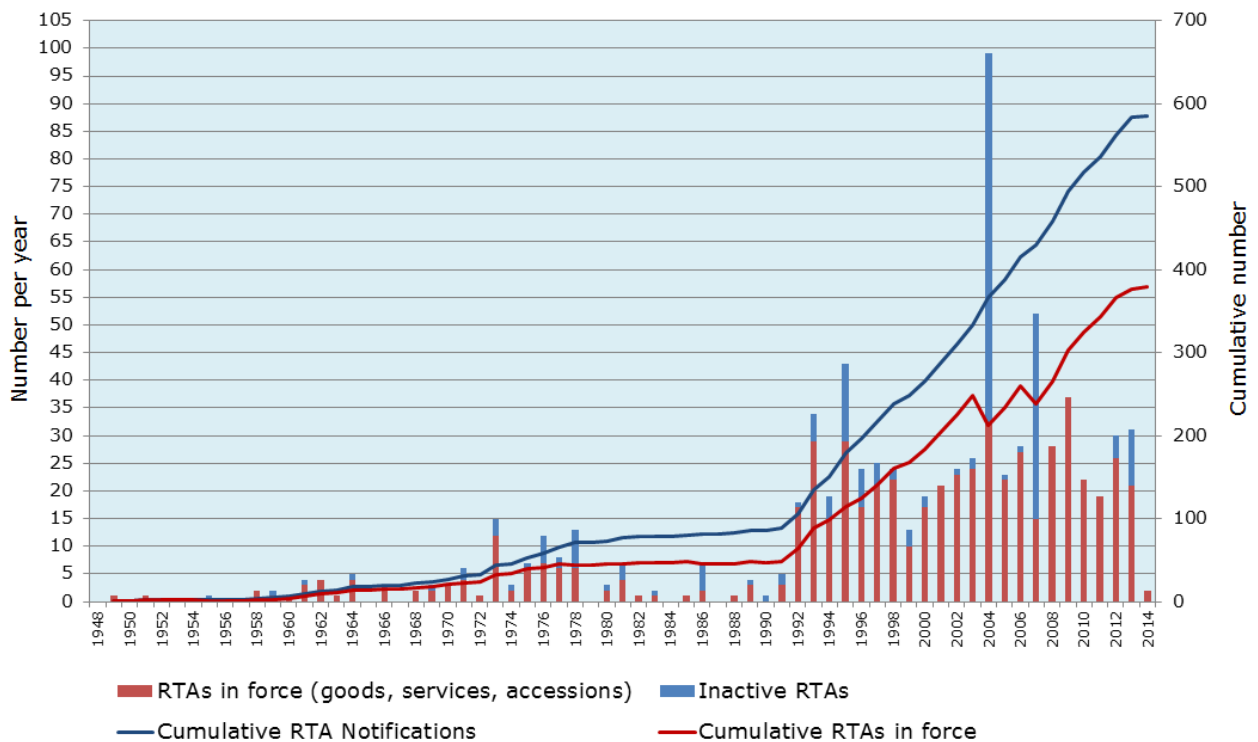
⁹ A taktikai vámok fogalmáról lásd bővebben *Huszár Ernő (1997)* művét.

¹⁰ A kereskedelmi tárgyalások előnyeiről már a közgazdaságtan oktatásban használatos alaptankönyvekben is olvashatunk, többek között játékelméleti, fogolydilemmával kapcsolatos példákon keresztül is. Például *Krugman, P.R.–Obtsfeld, M (2003)*: Nemzetközi gazdaságtan. (9. fejezet, 264. o.) Panem Könyvkiadó, Budapest

¹¹ *Sally (2009)* szerint a kereskedelmi szervezet a GATT „klubszerű” formájában hatékonyabban működött és talán érdemesebb volna a szervezetet egy OECD típusú fórummá alakítani, ahol a tagok ötlet, információt cserélhetnének, ügyelnének a transzparencia javítására és kölcsönösen felügyelnék egymás szakpolitikáit.

lépett hatályba. *Duran és szerzőtársai (2008)* szerint az ilyen preferenciális kedvezményeket nyújtó megállapodásoknak, a multilaterális tárgyalások akadozásai miatt, az országok egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak a kereskedelempolitikai reformok során. Az integrációk száma napjainkra azonban annyira megugrott (31. ábra), hogy fellép az ún. „spagettis tál” szindróma veszélye (*Bhagwati, 2008*) (32. ábra), vagyis az integrációk földrajzilag és tartalmukat tekintve is többszörös átfedésbe kerülnek egymással¹².

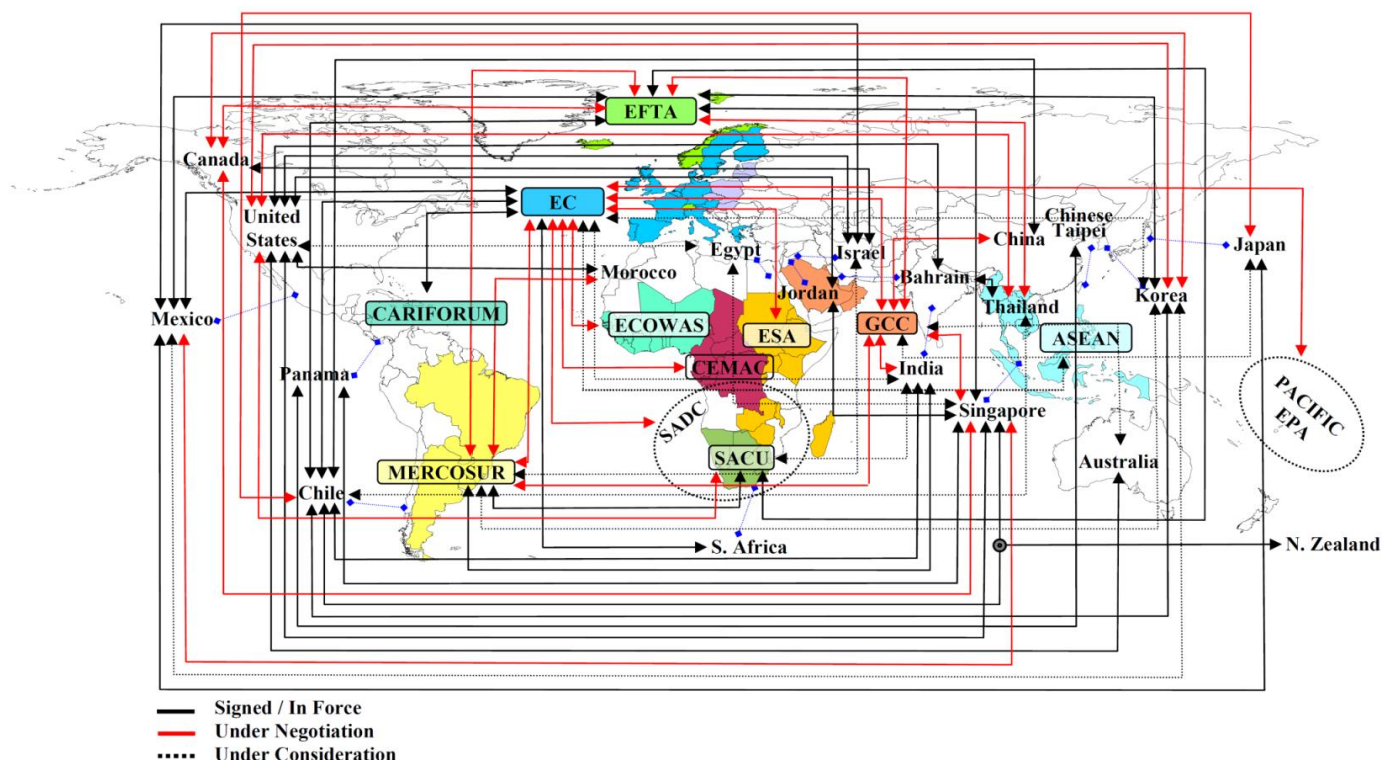
28. ábra: A bejelentett és hatályban lévő regionális integrációk száma (1948-2014)



Forrás: WTO (2014a)

¹² A 21. századi regionalizmus jellemzőiről lásd bővebben *Balkay (2014)*.

29. ábra: A „spagettis tál”



Forrás: UNESCAP (2009:13)

3.1.1. Kereskedelem-liberalizálás a 21. században

Az új évezredben, a liberalizáció folyamatában globális szinten megfigyelhető egy lassuló tendencia, a Washingtoni Konszenzus egyre hevesebb bírálata.¹³ Bár az országok egy része továbbra is (többek között) kereskedelmi reformokban látja a makrogazdasági problémák gyógymódját, elleneben amikor konkrét lépésekre kerülne a sor, visszakoznak. A kormányok óvatosabbak, szkeptikusabbak a liberalizáció hatásával kapcsolatban. Ez utóbbit alátámasztja az a tény is, hogy második generációs reformokból – ld. később – jóval kevesebb született, mint az első generációsokból.

A további liberalizálás már olyan, politikailag is kényes területeket érintene, mint a mezőgazdaság vagy a szolgáltatások, amely területeket erős, koncentrált érdekcsoportok

¹³ Mihályi (2006) ezzel szemben a Washingtoni Konszenzus napjainkig tartó érvényességéről számol be. Szerinte a pénzügyi és reálgazdasági válságok a piacgazdaság elkerülhetetlen velejárói, s a kiváltó okokat inkább az állami kudarcokban kell keresnünk.

jellemeznek. A globalizációval szembeni világméretű ellenállás¹⁴, a kapitalizmus elutasítása, a kínai exportáradattól való általános félelem, a globalizációkritikai szervezetek léte¹⁵ is mind-mind a további, jövőbeli liberalizációs lépések ellen szólnak. Érdeemes azt is megfigyelni, hogy már jó ideje nem találkozhattunk olyan vezető személyiséggel¹⁶, aki egyértelműen a szabad kereskedelem, a szabad piacok mellett érvelt volna (*Sally, 2009*). Ez utóbbi talán egy kevésbé mérvadó tényező, mégsem szabad elfelejtenünk, milyen meggyőző erővel bírtak a történelem egyes híres/hírhedt szereplői.

Ezek alapján úgy tűnhet, hogy a 21. században valóban megreked a további liberalizáció folyamata. Ügyelni kell azonban az olyan történelmi tanulságokra is, mint például az, hogy az iparpolitikába való állami beavatkozás és a protekcionizmus szinte valamennyi fejlődő, latin-amerikai gazdaságban megbukott. A 21. századba lépve, a fejlődő országok által alkalmazott kereskedelemkorlátozó intézkedéseket tekintve elmondható, hogy az alkalmazott vámok mértéke, ha az összes terméket tekintjük, átlagosan legalább kétszer akkora, mint a fejlett országokban alkalmazott vámok (5. táblázat). Ugyanakkor, ha csak a mezőgazdasági termékeket nézzük, ez a különbség eltűnik. Ez is igazolja korábbi állításomat, amely szerint a mezőgazdaság kiemelten érzékeny területe a kereskedelmi liberalizációnak.^{17 18}

¹⁴ *Artner (2003)* bemutatja a globalizáció által kiváltott társadalmi változásokat, tiltakozó megmozdulásokat, illetőleg tematikus bontásban vizsgálja a globalizációkritikai társadalmi mozgalmakat. *Artner (2006)* pedig a globalizációval szembeni világméretű ellenállás taglalása során külön kitér a Latin-Amerikai régióra.

¹⁵ Lásd *Artner (2006)*

¹⁶ Mint amilyen például Ronald Reagan és Margaret Thatcher voltak.

¹⁷ *Anderson és szerzőtársai (2010)* empirikusan vizsgálják a mezőgazdasági vámok lebontásából származó jóléti hatásokat és azt találják, hogy 1981 és 2005 között nagyjából a felével csökkent a napi 1\$-os szegénységi küszöb alatt élők száma.

¹⁸ *Anderson és Johanna (2010)* a Világbank által kiadott két tanulmány alapján vizsgálja a mezőgazdasági termékek kereskedelmének alakulását az e területen alkalmazott kereskedelemkorlátozó intézkedések tükrében.

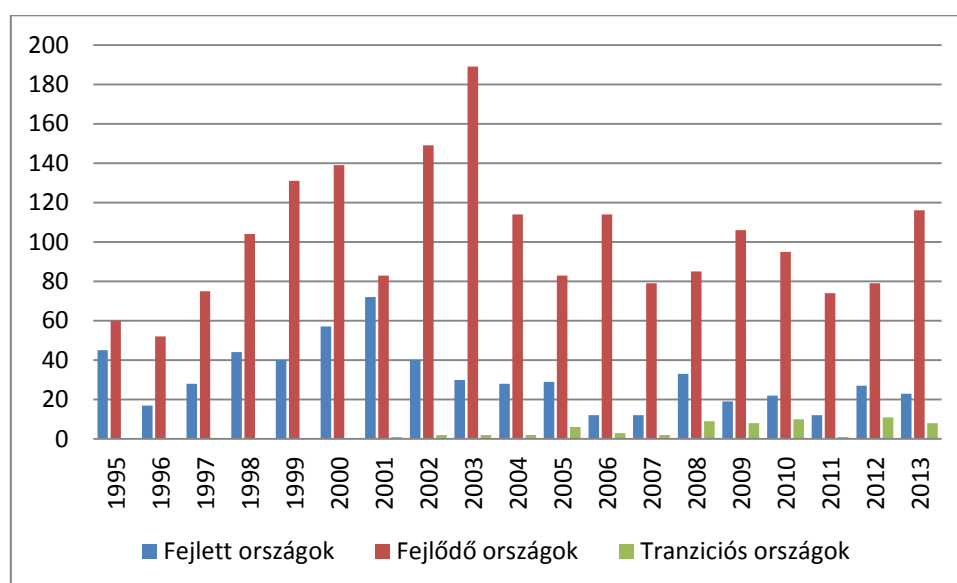
1. táblázat: A kötött és alkalmazott vámok mértéke néhány fejlődő és fejlett országban

Összes termék (2013)			Mezőgazdasági termékek (2013)		
	Kötött vámok	Alkalmazott MFN		Kötött vámok	Alkalmazott MFN
Argentína	31,9	13,4	Argentína	32,6	10,1
Brazília	31,4	13,5	Brazília	35,4	10,2
Chile	25,1	6,0	Chile	26,1	6,0
Mexikó	36,2	7,9	Mexikó	45,1	19,7
Paraguay	33,5	10,0	Paraguay	33,1	10,0
Uruguay	31,5	10,5	Uruguay	34,0	9,9
Venezuela	36,5	13,3	Venezuela	55,8	16,8
Kína	10,0	9,9	Kína	15,8	15,6
Európai Unió	5,2	5,5	Európai Unió	13,5	13,2
USA	3,5	3,4	USA	4,9	5,3

Forrás: WTO (2014b) adatai alapján

Az antidömping intézkedések gyakoriságát vizsgálva, megfigyelhető, hogy bár a kilencvenes évek elején még a fejlett országok nyúltak gyakrabban ilyen kereskedelempolitikai intézkedéshez, szinte megdöbbentő az ütem, amellyel a fejlődő országok utolérték a fejletteket. Mi több, a kilencvenes évek közepe óta nem volt olyan év, hogy az előbbieket ne előzték volna meg az utóbbiak az intézkedések gyakoriságát tekintve (33. ábra).

30. ábra: Antidömping intézkedések a fejlett és fejlődő országokban 1995 és 2013 között



Forrás: a WTO (2014c) és ENSZ (2014) adatai alapján¹⁹

¹⁹ http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresByRepMem.pdf letöltve: 2014. november 9., http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/wesp2014.pdf, letöltve: 2014. november 9

Moore–Zanardi (2009) az antidömping intézkedések számának gyors növekedését, annak következményeit vizsgálják 23 fejlődő országban – köztük szinte valamennyi latin amerikai országgal – 1988 és 2004 között. A kérdés fontosságát felvetők szerint ugyanis, az antidömping intézkedések segíthetnek a protekcionista nyomás csökkentésében. A szerzőpáros azt találja, hogy bár a kilencvenes években valóban jelentős liberalizációnak leltünk szemtanúi a fejlődő gazdaságokban, az antidömping intézkedések maguk kisebb liberalizációval jártak együtt. Bár a nem vámjellegű korlátozásokat illetően is hosszú út áll még a 21. századi, latin-amerikai gazdaságok előtt, a technikai korlátozások és a növény-és állategészségügyi előírások tekintetében a fejlett országok járnak az élen. Itt található tudniillik az ilyen jellegű intézkedések több mint fele (*Sally, 2009*).

3.1.2. Első- és második generációs reformok

Az első és második generációs reformok között először *Naím (1994)* tett különbséget a *Journal of Democracy*-ban megjelent cikkében. Míg előbbi alatt a szabályok megváltoztatását értjük, addig utóbbi már a támogató intézmények megváltoztatását is magában foglalja.

Navia és Velasco (2003) átfogóan mutatják be az első és második generációs reformokat, azok logikai sorrendjét és a közöttük lévő különbségeket. A liberalizációt célzó reformok első generációjába a makrogazdaság stabilizálása, a vám- és kiadáscsökkentés, a privatizáció és más hasonló szabályozások tartoznak, s tulajdonképpen a használandó eszközökkel és inputokkal kapcsolatos állítások. A második generációs reformok csoportjába az állam átfogó megreformálása, a közszolgáltatások és intézmények sorolhatók; jelentésüket tekintve, pedig az elérendő célokkal kapcsolatos állításokat tartalmazzák, anélkül, hogy pontosan megszabnák az alkalmazandó eszközöket, szakpolitikákat. Míg az első és második generációs reformok között megfigyelhető átfedés, ugyanez már nem mondható el az előbbieknél az eredeti, 10 pontból álló, 1989-es Washingtoni Konszenzussal való egybeeséséről. Ezért szükségessé vált a Konszenzus kibővítése²⁰ (6. táblázat), még 10 olyan ponttal, amelyek lehetővé teszik az eredeti 10 pont továbbélését. A tökemérleg liberalizálása például a makrogazdaság stabilitását szolgálja, a pénzügyi szabványok és szabályozók bevezetése, pedig a kiszámíthatóbb bankszféra meghonosodását segíti. (*Navia – Velasco, 2003*)

²⁰ Ennek ellenére a Washingtoni Konszenzus egyik legfőbb kritikája az maradt, hogy bár az elérendő célok világosak, az inputok és az eszközrendszerrel illetően nem ad konkrét javaslatokat.

2. táblázat: Az eredeti és a kibővített Washingtoni Konszenzus

Az eredeti Washingtoni Konszenzus	A kibővített Washingtoni Konszenzus (az eredeti listához hozzáírandó)
1. fiskális fegyelem	1. jogi és politikai reformok
2. az állami kiadások reorientálása, a prioritások meghatározása	2. szabályozó intézmények
3. adóreform	3. korrupció visszaszorítása
4. pénzügyi liberalizáció, kamatpolitika	4. rugalmas munkaerőpiac
5. stabil, versenyképes árfolyamok	5. megállapodások a WTO-val
6. kereskedelem liberalizáció	6. pénzügyi szabályozás és szabványok
7. FDI liberalizáció	7. tőke mérleg liberalizálása
8. privatizáció	8. az árfolyamok átmeneti jellegének megszüntetése
9. dereguláció	9. erős szociális hálók
10. tulajdonjogok védelme	10. szegénység csökkentése

Forrás: Navia-Velasco (2003:268), Williamson (1990)

Lora (2001) az eredeti Washingtoni Konszenzus több pontjával átfedésben vizsgálja az első generációs reformok hatását Latin-Amerikában, az 1980-as évektől az 1990-es évek végéig és azt találja, hogy a reformok számos területen eredményeztek előrelépéseket, ugyanakkor továbbra is vannak a kiaknázatlan lehetőségek.

3.2. Kereskedelempolitikai vonatkozások Latin-Amerikában

Balassa (1971) a latin-amerikai fejlődő országok által alkalmazott kereskedelempolitikai eszközök közül az importvámokat, az exportra kivetett adókat, az exporttámogatást, a kvótákat és licenceket említi meg. Ezen eszközök az input és output relatív árát változtatják meg, befolyásolva az erőforrások és befektetések allokációját és ez által ösztönzőként vagy akadályozó tényezőként hatnak az importhelyettesítő és exportösztönző tevékenységekre. Az azonban, hogy az országok a történelem folyamán mikor melyik kereskedelempolitikai eszközhöz nyúlt, belső gazdasági (és politikai) helyzetükön túl, nagymértékben függött az éppen aktuális világgazdasági történésektől.

A hetvenes évekig a GATT fordulók főleg a vámok csökkentésére és a piacok megnyitására koncentráltak. Ezen évtized első fele a bretton woods-i rendszer összeomlásának, a vietnami háborúnak, az olajár robbanásszerű növekedésének és az árupiacok instabilitásának égisze alatt zajlott. A piacok között növelte a versenyt a Japánból és az újonnan iparosodott délkelet-

ázsiai és csendes óceáni országokból érkező olcsó export áradata, s egyre hangsúlyosabb szerepet kapott az észak-déli irányultságú kereskedelem. Az olcsó export viszont nem volt minden ország számára kedvező, s ezen, többnyire már iparosodott országok, önkéntes exportkorlátozásokra történő felszólításokkal igyekeztek csökkenteni az olcsó termékek behozatalát, saját termékeiket illetően pedig exportösztönző technikákat alkalmaztak. Dél-Amerika egyik fő felvevőpiaca és kereskedelmi partnere, az Egyesült Államok is egyre inkább elzárkózó magatartást tanúsított kereskedelmi mérlegének növekvő deficitje miatt.

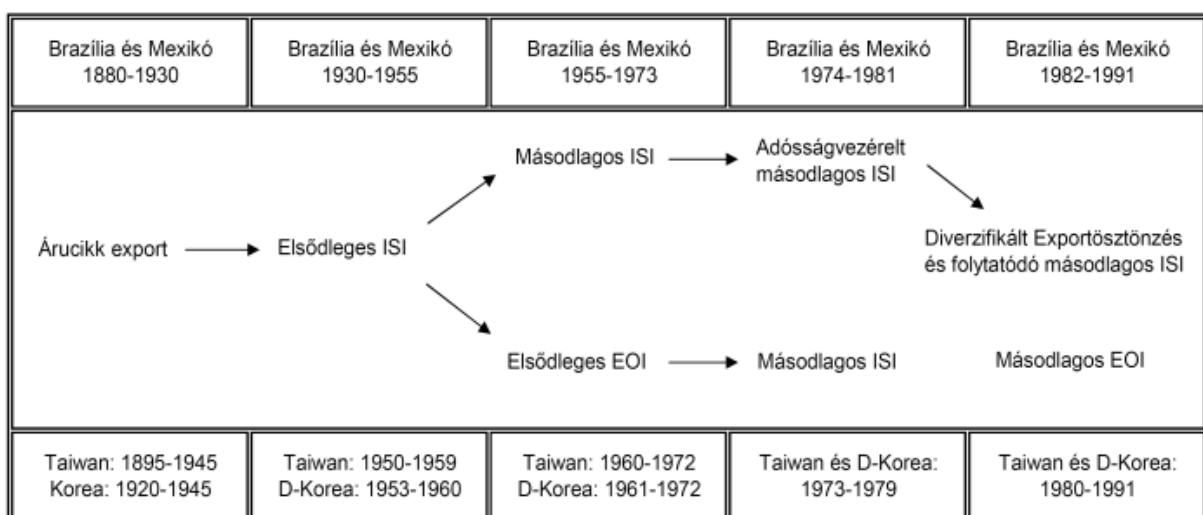
Ilyen körülmények között természetesen erősödtek fel a protekcionista eszközök, amelyek miatt aztán egyre nagyobb igény merült fel a sokoldalú kereskedelmi tárgyalások iránt. 1971-ben a GATT általános preferenciarendszert (GSP – General System of Preferences) fogadott el²¹, kedvezve ezzel a fejlődő országoknak, s vonzóbbá téve számukra az exportorientált kereskedelem politikákat. A GATT a Tokió-forduló (1973-1979) keretén belül próbált újabb előrelépéseket tenni; és bár az előbb már említett preferenciális elbánás intézményét elfogadták, a fejlődő országok mégsem lehettek elégedettek. Nem született ugyanis egyértelmű előrelépés a célország termelőinek kárt okozó, olcsó import korlátozásának területén (Miner, 2007). A nyolcvanas évek elejének globális méreteket öltő, átfogó recessziója ugyan újabb lökést adott a protekcionizmus felerősödésének, az évtized nagyobbik része mégis a liberalizáció jegyében telt el. A kereskedelem politikai napirendekben egyre hangsúlyosabb szerepet kapott az áruk és szolgáltatások kereskedelme. Igaz, a szolgáltatások kereskedelmének liberalizálásában a fejlődő országok nem voltak érdekeltek, azonban a más területeken elért kereskedelmi kedvezmények továbbfejlesztéshez annál inkább érdekük fűződött. Míg a GATT-on belül egyre hevesebb vita bontakozott ki a mezőgazdasági termékek és szellemi javak kereskedelme körül, addig a fejlődő országok relatíve olcsó exportja sokszor továbbra is akadályokba ütközött. Így történt, hogy maguk is aktív részvevőivé váltak a GATT tárgyalások Uruguay fordulójának (1986-1993), amely talán a világkereskedelem történetének legátfogóbb liberalizációs programja volt addig (Miner, 2007). Tekintve, hogy már a kiindulási pont is eltérő volt az egyes országok számára, a kereskedelem liberalizálásának útján sem haladhattak fej-fej mellett. Az eltérő fejlettségi szintekből gazdasági és társadalmi szinten is konfliktusok születtek, amelyeket aztán a már említett nemzeti, regionális és multilaterális szinteken próbáltak meg orvosolni.

²¹ A kedvezmények autonóm jellegük miatt a GATT 1947. I. cikkelyében rögzített legnagyobb kedvezményes elbánás elvébe ütköztek, így a GATT-nak mentesítenie kellett ezeket a termékeket a legnagyobb kedvezmény elvének kötelezettség alól. Ezt az *Enabling Clause* 1979-es elfogadása tette lehetővé.

Az újonnan iparosodott országok igen heterogén csoportot alkotnak területüket, népességüket, erőforrás ellátottságukat, kultúrát, hagyományt, politikai és társadalmi berendezkedést, egy főre jutó jövedelmet és gazdaságpolitikát tekintve. Léteznek azonban közös jellemzők is. A „sikertörténetekhez” vezető közös tulajdonságok közül *Gereffi (1991)* a következőket emeli ki: gyors és relatíve fenntartható gazdasági növekedés, az iparcikkek kibocsátásból való részesedésének és az iparban foglalkoztatottak számának gyors növekedése, az ipari termelés diverzifikálódása valamint az export bővülése.

A reformoknak természetesen alkalmazkodniuk kellett a fent ismertetett változó világgazdasági környezethez. A kifelé- és befelé irányuló iparosítás öt fő állomását *Gereffi (1991)* foglalja össze tanulmányában²² (34. ábra). A kifelé irányuló iparosítási technikák közé az árucikkexport, az elsődleges és másodlagos exportösztönző technikák (EOI) sorolható, a befelé irányuló technikákhoz, pedig az elsődleges és másodlagos importhelyettesítő iparosítás (ISI).

31. ábra: Az iparosítás útjai Latin-Amerikában és Kelet-Ázsiában



Forrás: *Gereffi (1991:15)* alapján

Az árucikkexport fázisában jellemzően finomítatlan vagy félig feldolgozott nyersanyagok, - például mezőgazdasági termékek, ásványi anyagok, olaj - képezték a kivitel nagy részét. Az elsődleges ISI az importtól az alapvető fogyasztási termékek helyi előállítására felé való elmozdulást képviselte többnyire olyan ágazatokban, mint a textil- és ruházati ipar, cipőgyártás és élelmiszer feldolgozás. A másodlagos ISI során a tőke- és technológia-intenzív iparcikkek esetében az importról a hazai előállításra helyeződött át a hangsúly. Ilyen termékek voltak például a tartós fogyasztási javak (személygépkocsik), félkész termékek (acél és

²² A Mexikó gazdaságfejlődését kísérő első- és hiányos második generációs reformokról, illetve ezeknek a gazdaságra, kereskedelmre gyakorolt hatásairól lásd bővebben *Erdey (2006)* tanulmányát.

petrolkémiai árucikkek), valamint a tőkeigényes gépek gyártása. Az exportösztönzés esetén, mindkét szakaszban az iparcikkek exportja a hangsúlyos, azonban míg az elődleges EOI során ezek munkaerő-intenzív javak, addig a másodlagos EOI folyamán inkább a magas hozzáadott értékkel bíró, fejlett helyi iparra épülő termékekről beszélünk (Gereffi, 1989).

3.3. A gazdasági liberalizáció megvalósulása Latin-Amerikában

3.3.1. A liberalizációs fázisok és jellemzőik

Skidmore–Smith (2005) gazdasági fejlődés szempontjából öt fázisra osztja a modern Latin-Amerika kialakulásához vezető utat, amely mára véleményem szerint már kiegészíthető egy hatodikkal is (1. táblázat).

3. táblázat: A gazdasági fejlődés dimenziói és szakaszai Latin-Amerikában

Fázisok	Gazdasági fejlődés	Társadalmi változás	Tipikus politikai berendezkedés
1. fázis: (1880-1900)	export-import növekedés kezdete	modern elit réteg, kereskedő szektor megjelenése	integrált parancsuralom, oligarchikus demokrácia
2. fázis: (1900-1930)	export-import kiteljesedése	középosztály és a proletariátus kialakulása	kooptáló demokrácia
3. fázis: (1930-1960s)	importhelyettesítő iparosítás (ISI)	vállalkozói elit megjelenése, munkásosztály megerősödése	populizmus vagy kooptáló demokrácia
4. fázis: (1960s-1980s eleje)	stagnálás ISI növekedésében, exportorientált növekedés kezdete a '70-es években	konfliktusok (gyakran osztály-konfliktusok) kiéleződése	bürokratikus-autoriter rezsimek
5. fázis: (1980s-1990s vége)	pénzügyi-gazdasági válságok, neoliberális reformok, fokozatos talpra állás	egyre mobilabb közép- és munkásosztály	tökéletlen képviseleti demokráciák
6. fázis: (1990s vége-napjaink)	gazdasági növekedés, regionális integrációk	a rétegek között továbbra is meglévő (olykor jelentős), de csökkenő különbségek	tökéletlen képviseleti demokráciák, de jelentős politikai reformok

Forrás: Skidmore–Smith (2005), 62. oldal alapján

A kisebb országok esetében, mint például Közép-Amerika országai vagy Paraguay, a fenti fázisok kevésbé követhetők egyértelműen nyomon. Esetükben a fejlődés menete nagyban függött a reformok bevezetésének időzítésétől vagy az egyes politikai rendszerek létrejöttének időpontjaitól. Ugyanakkor néhány nagyobb, húzó gazdaság esetén sem tekinthetők egyenreceptnek, különösen olyan meghatározó globális tényezők mellett, mint például az Egyesült Államok befolyása Chilében, vagy fizikai közelsége Mexikóban.

3.3.2. A strukturális reformokról általában

A kereskedelem liberalizálása egy átfogó gazdasági liberalizációnak csupán egy szeletét jelenti. A gazdaság liberalizáltságának mértékét, és így a kereskedelmi liberalizáció mértékét is különböző indexekkel mérhetjük, amelyeket összefoglalóan ún. strukturális reform indexeknek nevez az irodalom. Az indexek mérésére többen többféle módszert javasoltak, de *Lora (1997)*²³, *Lora–Barrera (1997)*, *Lora–Olivera (1998)* munkái tekinthetők a indexrendszer alapjának, amely aztán az irodalom fejlődésével párhuzamosan bővült tovább (ld. például *Morley–Machado–Pettinato (1999)*). A strukturális reform indexek közé az alábbiak sorolhatóak:

- (1) Importliberalizáció mértéke
- (2) Hazai pénzügyi liberalizáció
- (3) Tőkemérleg liberalizálása
- (4) Adóreformok
- (5) Privatizáció mértéke
- (6) Munkaerőpiaci reformok

Az (1), (2) és (4) mutatók esetén az ún. Lora indexek használatosak, míg a (3) és (5) esetén új indexek kerültek kidolgozásra. A tőkemérleg liberalizáltságának mérésre egy teljesen új mutatót kellett létrehozni, amelyhez *Stallings–Perez (2000)* az IMF Balance of Payments Arrangements adatait használták fel; míg a privatizáció mértékének mérésére a korábbi Lora indexet dolgozták át a Világbank adatainak felhasználásával. *Lora (2012)* pedig már egy új Lora indexet is tartalmaz a (6) munkaerőpiac liberalizáltságát, szabályozottságnak rugalmas vagy merev voltát mérő mutatót.

²³ Később többször átdolgozva, a legfrissebb verzió: *Lora (2012)*.

3.3.3. A strukturális reformok megvalósulása Latin-Amerikában

Rodrik (1996) reformok esetén különbséget tesz makrogazdasági stabilizáció és strukturális reformok között. Előbbi azonnali hatást gyakorol a makrogazdasági változókra és azokon keresztül a gazdaság növekedésére, míg utóbbi elsődlegesen mikrogazdasági hatásokat fejt ki, mivel a „rule of game”-et változtatja meg, új ösztönzőket teremt, amelyekhez a gazdaság szereplőinek alkalmazkodniuk kell. A két reform típus esetén közös tulajdonságnak az tekinthető, hogy a rövid távú kimenetek mindkét esetben ellentmondásosak lehetnek, míg hosszú távon a jól időzített és megfelelően végrehajtott reformok általában eredményesek, pozitív hozadékkal járnak az azokat alkalmazó országokban. Paunovic (2000) egy olyan mátrixban összesíti a reformáló országokat (2. táblázat), amelynek dimenzióit a stabilizációs reformok hatása, ti. erős vagy gyenge volta és a strukturális reformok intenzitása képviselik.

4. táblázat: A stabilizáció hatása és a strukturális reformok intenzitása²⁴

		Stabilizáció hatása		
		erős	közepes	gyenge
Strukturális reformok intenzitása	Erős	Argentína, Chile, Peru, Dominikai Közt.	El Salvador, Uruguay, Costa Rica	
	Közepes	Bolívia	Guatemala, Mexikó, Paraguay	Brazília
	Gyenge		Kolumbia, Jamaica	Ecuador, Honduras, Venezuela

Forrás: Paunovic (2000), 27.o. alapján

A latin-amerikai kontinensen az 1970-es években indultak meg az első jelentősebbnek mondható reformhullámok (igaz ekkor még csak néhány ország esetéről beszélhetünk, mint például Argentína, Chile vagy Uruguay), ezeknek a hatása azonban az 1982-85-ös adósságválság miatt nem teljesebben ki. A latin-amerikai országok többsége esetében átfogó reformok megindulásáról csak 1985 után beszélhetünk. A 3. táblázat a reformcsomagok időzítése alapján összesíti a régió országait az 1985-1995 utáni időszakra.

²⁴ Dőlttel szedve találhatók a „vezetők”, aláhúzva a „köztes” esetek és félkövéren szedve a „lemaradók”.

5. táblázat: Reformok időzítése Latin-Amerikában²⁵

1985	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bolívia Chile(II)	Costa Rica El Salvador Guatemala Mexikó	Paraguay Venezuela	Dominikai Közt. Honduras Peru	Argentína(II) Kolumbia Nicaragua Uruguay(II)	Ecuador Guyana	Trinidad és Tobago	Brazília	Haiti Suriname

Forrás: Lora–Barrera (1997) és Paunovic (2000) alapján

Paunovic (2000) a reformálók táborát három csoportra osztja²⁶ az alapján, hogy a reformok bevezetése előtti időszakban hogyan teljesítettek az adott gazdaságok. Az összehasonlítás alapját az 1951-től 1980-ig terjedő időszak (alapperiódus) képezi és ez alapján azt mondja, hogy „vezetők” azok az országok, amelyek (i) az alapperiódusban a régiós átlagnál alacsonyabb növekedést értek el, mint az 1990-es években; (ii) a reformok bevezetése előtt alacsony vagy negatív növekedési rátát produkáltak, makrogazdasági egyensúlytalansággal szembesültek; és (iii) esetlegesen hiperinflációt is tapasztaltak. Analóg módon „lemaradóknak” azon országokat nevezi, amelyek (i) a világháborúkat követő három évtized folyamán gazdaságilag jobban teljesítettek, mint majd a kilencvenes években; (ii) a reformok bevezetése előtti időszakban növekedési rátáik nem voltak túlzottan alacsonyak; és (iii) lehetőleg nem szenvedtek el hiperinflációt. „Köztes” országoknak azok számítanak, amely nem sorolhatóak be egyértelműen a fenti két kategória egyikébe sem. *Paunovic (2000)* alapján vezető országoknak Argentína, Chile, Uruguay, Bolívia nevezhető; lemaradóknak például Ecuador vagy Columbia, míg köztes országoknak többnyire a kis, relatíve nyitott közép-amerikai országok, úgy mint Costa Rica, a Dominikai Köztársaság, Honduras vagy Guatemala számítanak.

A 2. táblázat alapján jól látható továbbá, hogy a vezető országok a bal felső sarokban, míg a lemaradók a jobb alsó sarokban helyezkednek el, a köztes országok pedig gyakorlatilag elszórtan az előző két csoport által kifeszített tengelyen találhatóak. Megfigyelhetjük tehát, hogy a vezetők erős strukturális reformokat és tartós makrogazdasági stabilizációt tudhatnak maguk mögött, míg a lemaradók mindkét mutató esetén a gyenge értékeket produkálják.

Stallings és Perez (2000) a reformok bevezetésének sebessége és kiterjedése alapján agresszív és óvatos reformálókról beszélnek. Agresszív reformálóknak nevezik azon országokat, ahol

²⁵ A táblázatban (II) szerepel azon országok neve mellett, amelyek már 1985 előtt is kíséreltek meg átfogóbb reformokat, a Mercosur országok pedig félkövérrel szedve láthatóak

²⁶ Leaders, laggors, intermediates.

relatíve rövid idő alatt sok reformot vezettek be, míg óvatosnak a fokozatos reformálókat. Azt pedig, hogy a reformok előtti állapotból hogyan (agresszív vagy óvatos módon) mozdulnak el az országok, négy tényező határozza meg: i.) a növekedés üteme, ii.) az infláció mértéke, iii.) a gazdaság eltorzulásának mértéke²⁷ (a kormányzati szektor mérete) és iv.) az ország kormányozhatósága (*governability*). A kezdeti feltételeket figyelembe véve a négy mutató alapján az alábbi módon sorolják be a latin-amerikai országokat agresszív vagy óvatos reformálóknak (4. táblázat).

6. táblázat: Az agresszív és óvatos reformálók jellemzői

	Év	Infláció (CPI%)	Növekedés	Reform index	Kormányozhatóság
Agresszív reformálók					
Argentína	1989	1191	-1.3	0.664	alacsony
Bolívia	1985	1100	-1.9	0.445	alacsony
Chile	1974	228	1.8	0.316	alacsony
Peru	1999	2465	-1.5	0.484	alacsony
Óvatos reformálók					
Brazília	1990	708	4.4	0.696	közepes
Kolumbia	1990	26	4.6	0.689	közepes/magas
Costa Rica	1986	27	2.0	0.524	magas
Jamaica	1989	14	1.9	0.560	közepes
Mexikó	1985	66	2.0	0.578	közepes/magas

Forrás: Stallings–Perez (2000), 48. o. alapján

Morley–Machado–Pettinato (1999) országokra lebontva vizsgálják a reformok időzítését és mértékét. A „legreformáltabb” (*most reformed*) országnak²⁸ rendre Uruguayt, Argentínát és El Salvadort találják, Chile 1995-ben meglepő módon csak a hetedik helyet foglalja el. Ez azzal magyarázható, hogy az olyan viszonylag későn reformáló országok, mint Paraguay, El Salvador vagy Peru lemaradásuk miatt nagyobb mértékű és szélesebb körű reformokkal indítottak, szemben Chilével, amely az 1980-as évek közepe óta fokozatosan és szelektívebb módon reformálta meg gazdaságát: alacsony vámokat és modernizált adórendszert tartott fenn, de fizetési mérlegének liberalizálása vagy a privatizáció előrehaladás tekintetében nagyjából a régiós átlag körül vagy kissé afölött teljesített.

Morley–Machado–Pettinato (1999) a reform indexekben az időszakról időszakra történő változásokat is megfigyelték, s ez alapján akkor tekintenek egy országot jelentős

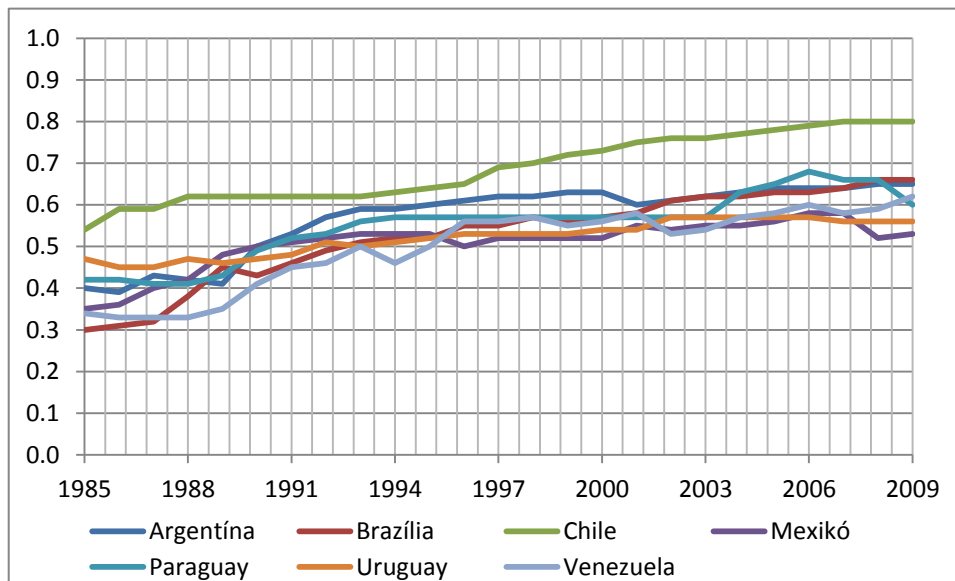
²⁷ Ennek mérésére a Morley–Machado–Pettinato (1999) által meghatározott reform indexeket használják.

²⁸ A korábban ismertetett (1)-(5) al-mutatóból számított ún. reform index alapján.

reformálónak, ha a reform indexben bekövetkezett változás meghaladja az 50 százalékot. A legjelentősebb reformlépéseket 1970-82 között Chile és Uruguay, 1985-90 között Bolívia, Costa Rica és Paraguay, valamint az 1990 utáni időszakban Brazília, Peru, a Dominikai Köztársaság és El Salvador könyvelhették el. A szerzők szerint érdemes továbbá és talán fontosabb is a reform indexben bekövetkezett változások mellett a reformok szintjét is (*reform level*) vizsgálni. Ha ezt a dimenziót vizsgáljuk, láthatóvá válik, hogy Uruguay és Honduras például jelentősen liberalizált, annak ellenére, hogy 1985, illetve 1970 után már kevés nagyobb volumenű reform történt az országban, míg például Costa Rica legjelentősebb reformlépései az 1990-es években születtek meg, mégis sokáig reformálatlan országnak számított.

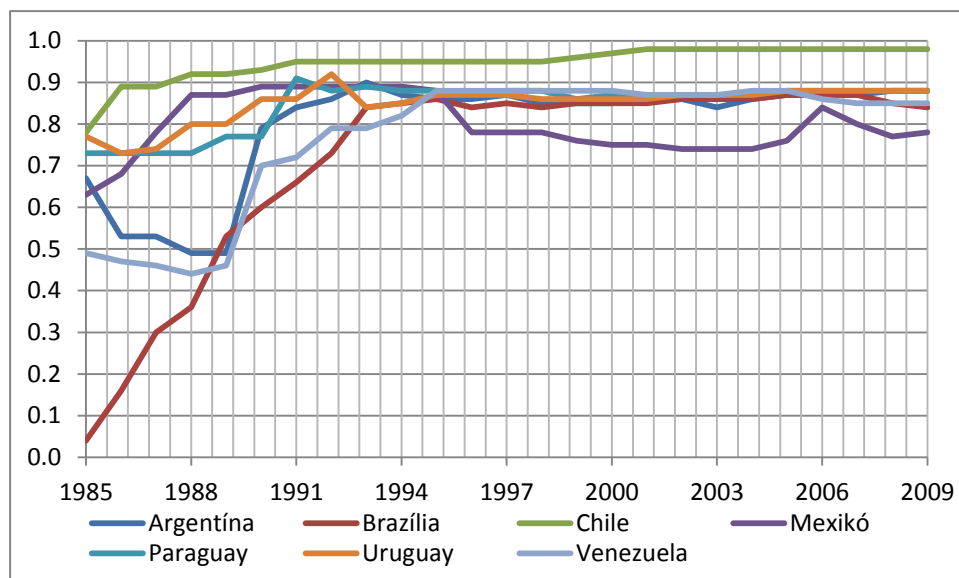
Lora (2012) strukturális indexei alapján megvizsgálható, hogy a reformok milyen mértékben valósultak meg Latin-Amerikában az elmúlt közel 30 évben, így megvizsgálhatjuk azt is, hogy Dél-Amerika egyik legjelentősebb gazdasági integrációja, a Mercosur 1991-es hatályba lépése hatást gyakorol-e bármilyen mértékben is az indexek alakulására. A kérdés természetesen fordítva is értelmezhető, olyan formában, hogy vajon a kilencvenes évek előtt kezdeményezett strukturális reformok mennyiben járultak hozzá az új regionalizmusként is ismert, gazdasági integrálódás hullámának megindulásához a kilencvenes években. A Mercosur országok esetén a gazdasági liberalizációt célzó reformok kezdetének *Stallings–Perez (2000)* alapján a kilencvenes évek eleje tekinthető, az liberalizáció mértéke azonban országonként, területenként és szektoronként is eltérő mértékű és kiterjedésű volt. A Lora indexek segítségével, illetve azok kiegészítésével képet kaphatunk latin-amerikai régióban lezajlott liberalizációs folyamatokról. Az 28-29. ábrák összefoglaló jelleggel mutatják a strukturális és kereskedelmi reform indexeket a régió vizsgált országaira. Az indexek 0-1 között változnak, és 1-et vesznek fel szabad piacgazdaság esetén, 0-t pedig egy teljesen zárt, centralizált központi hatalom irányítása alatt működő gazdaság esetén.

32. ábra: Strukturálisreform-indexek



Forrás: Lora (2012) adatai alapján

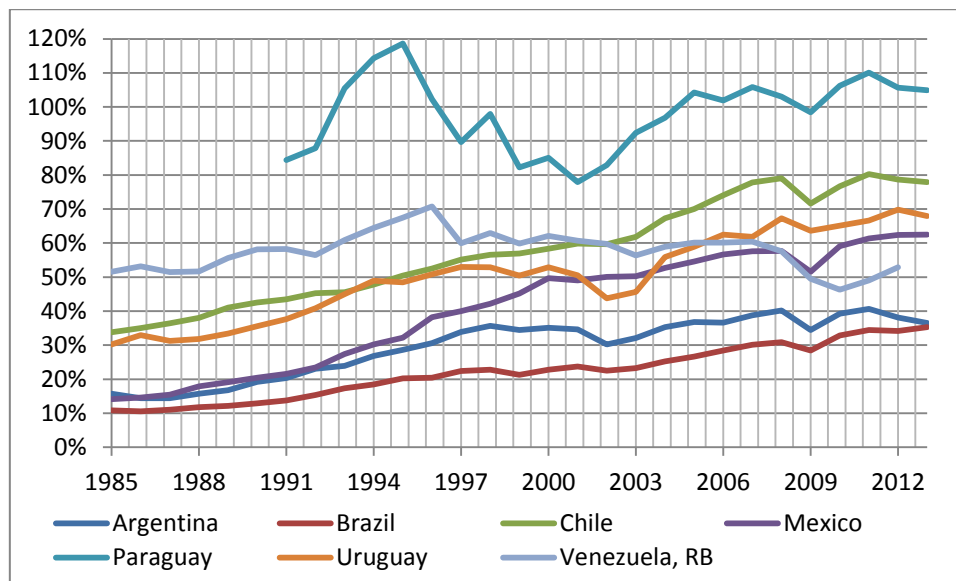
33. ábra: Kereskedelmi reform index



Forrás: Lora (2012) adatai alapján

1985 és 2009 között vizsgálva a strukturális reformokat, Lora (2012) aggregált szinten azt találja Latin-Amerikában, hogy a vizsgált időszakban az átlagos indexérték az 1985-ös 0,39-ről az 1990-es évek vége fele már elérte a 0,6-os értéket, 2009-re pedig a 0,65-öt. Össességében az is elmondható, hogy a kereskedelem és a pénzügyi szektor liberalizálását célzó reformoknak volt a legtartósabb hatása. Az adó- és infrastruktúrális, privatizációt célzó reformok hatása csekélyebb, míg a legjelentősebb hiányosságok a munkaerőpiaci liberalizáció területén mutatkoznak meg (Lora–Panizza, 2002).

34. ábra: Liberalizációs együttható (kereskedelem a GDP százalékában)



Forrás: a szerző számításai a WDI (2014) adatai alapján

A WDI 2014-es adatai alapján számított liberalizációs együttható alapján jól látható (30. ábra), hogy Paraguay, tehát a vizsgált országok közül legkisebb és mondhatni legelszigeteltebb (*land-locked*), de éppen ezért nyitottabb országa esetén a kereskedelmi liberalizáció mértéke ((Export+Import)/GDP) jóval magasabb, mint a többi ország esetén; a latin-amerikai átlag fölött halad a vizsgálat teljes időtartama alatt. Megfigyelhetjük továbbá, hogy bár Mexikó, Brazília és Argentína hasonlóan alacsony pontról indultak, Mexikó nyitottságára láthatólag jelentősebb hatást gyakorolt a kilencvenes évek elején a NAFTA létejtte, mint utóbbi két országra a Mercosur megalakulása. A vizsgált országok közül egyedül Venezuela nyitottságának fejlődése kérdőjelezhető meg, ennek azonban közismerten politikai berendezkedése áll a háttérben.

3.4. A reformok értékelése régiós viszonylatban

A kilencvenes évek végére néhány országtól eltekintve (például Chile és az 1998 előtti Argentína), egyértelművé vált a gazdasági növekedés elégtelensége. A mérsékelt gazdasági növekedés, a foglalkoztatottság lassú növekedése, az állások minőségével kapcsolatos problémák, valamint az egyenlőtlen tényezői miatt a reformok kimenete több dimenzió mentén is elmaradt a várttól. *Stallings–Peres (2000)* szerint a kormányok intézkedéseinek

hitelsségi kérdése a múltbéli tapasztalatok alapján; a nem konzisztens intézkedések²⁹, a gazdasági szereplők heterogén válaszreakciói a reformokra valamint, hogy a reformok nem jutottak el mikroszintre tovább gyengítették azok hatásfokát. A kérdésre, hogy miért nem vezettek a latin-amerikai reformok magasabb növekedési rátához *Zettelmeyer (2006)* a három táborba sorolja a lehetséges indokokat:

(A) A reformok nem értek el elég messzire

Igaz kívánt hatásukat elérték, mégsem voltak elég mélyrehatóak és széleskörűek ahhoz, hogy hosszú távon fennmaradjanak és elérjék a kívánt eredményeket a növekedés terén. A legfőbb kérdésnek nem annak kellett volna lennie, hogy általában, hogyan lehet sikereket elérni, hanem annak, hogy az adott országban, hogyan lehetne helyrehozni azt, ami rosszul működik.

(B) A reformok túl messzire mentek, károsak voltak

Túlságosan átfogóak és átgondolatlanok voltak ahhoz, hogy, egy-egy speciális területen hatékonyan alkalmazni lehessen őket, illetve túlságosan lecsökkentették az állam gazdaságra gyakorolt szerepét. Utóbbi következtében pedig az ország irányító hatalom nélkül maradt, a szegényebb rétegek pedig védnök nélkül. A reformok olyan nem kívánt mellékhatásokkal is együtt jártak, amelyek kioltották az elért célok egy részének előnyeit. A nyugdíjreformok például túl költségesek voltak; a piacok megnyitása és a privatizáció a feldolgozó ipari foglalkoztatottak számának csökkenéséhez vezetett; vagy jó példa a pénzügyi konszolidáció is, amely az állami beruházások számának csökkenését eredményezte. E nézőpont képviselői szerint, célirányosabb és fokozatosabb reformcsomagokkal a fent említett „nem kívánatos következmények” elkerülhetőek lettek volna.

(C) A reformok célt tévesztettek

E nézőpont képviselői szerint sem létezik egy általános egyen recept, hanem az egyedi akadályokra kell koncentrálni. A reformok célt tévesztettek, vagyis nem tudták feloldani azokat a korlátokat, amelyek a reformok érvényesülését visszatartották, túlságosan jelentéktelenek voltak ahhoz. A növekedésnek viszont léteznek alapvető korlátai, amelyek megcélzása nélkül, a reform hosszú távon kudarcra ítéltetett³⁰ (*Zettelmeyer, 2006*).

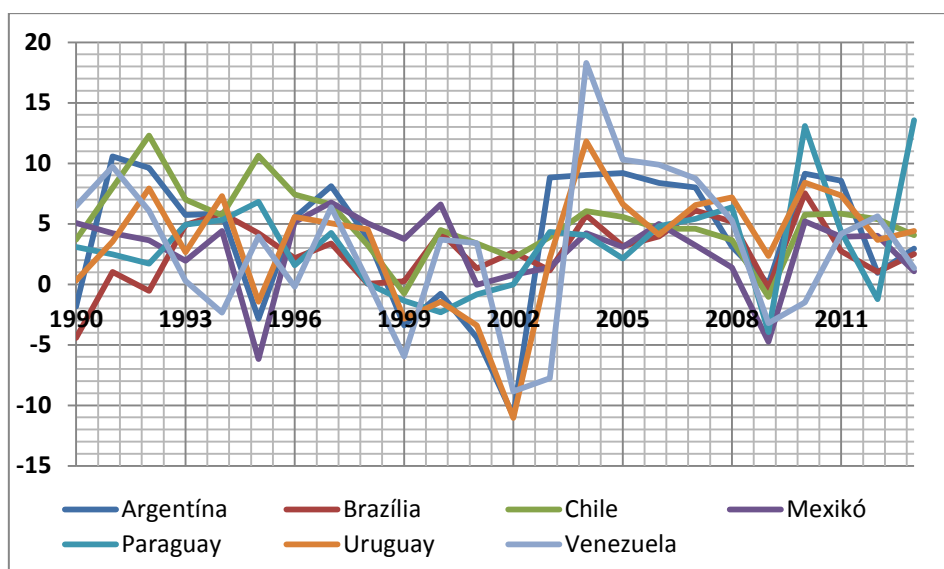
²⁹ Például a kereskedelem liberalizálása párhuzamosan a felértékelődő árfolyamokkal.

³⁰ A második generációs reformok ezeket az alapvető korlátokat célozták meg.

Veszélyeztette továbbá az első generációs reformok pozitív kimenetét és majdani megítélését a világgazdasági folyamatok esetleges kedvezőtlen alakulása is. Hiányoztak továbbá az intézményi alapok: a tőkepiacon gyakorlatilag nem létezett a hosszútáv, a munkaerőpiacon nem léteztek továbbképzések, a technológiai fejlődés pedig még a nagyobb vállalatok számára is csupán korlátozottan volt hozzáférhető. A szabályozó keretrendszer hiánya ebben a formában tehát nehezítette a reformok hosszabb távon való érvényesülését. Tekintve, hogy a reformcsomagok sikerességét többnyire az alkalmazó ország gazdaságának rövid-, illetve jobb esetben hosszabb távon való növekedésével szokás mérni, *Zettelmeyer (2006)* és *Stallings–Peres (2000)* alapján a latin-amerikai gazdaságok növekedésével kapcsolatosan az alábbiak fogalmazhatóak meg:

- (i.) 1980 és 2005 között Latin-Amerika növekedése minden más fejlődő régióhoz képest alulteljesített, kivéve az 1990-1998-as periódust, amikor csak az ázsiai fejlődő országok gazdaságai növekedtek gyorsabban.
- (ii.) A teljes tényezőtermelékenység lassú növekedése a GDP lassú növekedést eredményezte (35. ábra).

35. ábra: A reál GDP növekedési üteme 1991 és 2013 között



Forrás: CEPALSTAT (2014) adatai alapján

- (iii.) 1980-ig a latin-amerikai kontinens országai nagyjából hasonló növekedési mintákat mutattak, a 21. századra azonban akár jelentős eltéréseket is találhatunk. Ezt igazolja például az egy főre jutó GDP alakulása is. *Pöstényi (2014)* 19 latin-amerikai országra vizsgálja az egy munkásra jutó GDP és a Lora féle strukturális reformindex kapcsolatát 1985 és 2009, s a kauzalitás irányának kérdését nyitva hagyva, de az találja, hogy

általánosságban egy magasabb indexértéket felmutató országban az egy főre jutó GDP is magasabb értéket vesz fel.

- (iv.) A fejlett vagy más fejlődő országokhoz viszonyítva az üzleti ciklusok jóval volatilisabbak és elhúzódóbbak (lásd a 35. ábrát).
- (v.) Az afrikai kontinenssel együtt a többi fejlődő országnál gyakrabban szenvedtek el jelentős kibocsátás csökkenéseket.
- (vi.) A gyors növekedési periódusok („növekedési csodák”) rövidebb életűek voltak, mint más régiókban. A 7. táblázatból leolvasható, hogy 1950 óta a gyors növekedési periódusok 70 százaléka tartott kilenc évnél tovább és csupán 30 százaléka tizenöt évnél tovább, szemben az ázsiai 73-73 százalékkal.

**7. táblázat: A gyors növekedési szakaszok gyakorisága és időtartama
1950 után néhány fejlődő régióban**

Régió	Országok száma	Növekedési szakaszok száma	Átlagos időtartam	Több, mint 9 évig tartott (%)	Több, mint 15 évig tartott (%)
Latin-Amerika	18	10	13,9	70	30
Ázsia fejlődő országai	16	11	26,1	73	73
Szahara-alatti Afrika	42	13	15,2	69	38

Forrás: Zettelmeyer (2006:9)

- (vii.) Feltételezhető továbbá, hogy a nagymértékű kereskedelmi liberalizációt végrehajtó országok reáljövedelme valójában gyorsabban nőtt, mint ahogy azt a statisztikák mutatják, Engel törvény alapján ugyanis, ha a fogyasztók jövedelme megnő, azzal nem nő azonos mértékben az élelmiszerekre fordított kiadások aránya.³¹

A régió viszonylatában tehát megállapítható, hogy a reformcsomagok hosszú távú hatásai bevezetésükkor nehezen jelezhetőek előre, s bár egyenrecept nem létezik egy heterogén gazdasági környezetben, vannak bizonyos – a második generációs reformok által már megcélzott – tényezők, amelyek javítása alapfeltétele a reformcsomagok kedvező hatásainak begyűrűzéséhez és hosszú távon való továbbéléséhez.

³¹ Engel (1985) alapján hiába nő meg egy háztartás jövedelme, annak csak kisebb részét költik majd a jövőben élelmiszerekre.

3.5. A reformok értékelése Argentína, Brazília, Chile és Mexikó példáján keresztül

A latin-amerikai régió húzó gazdaságainak számító választott négy ország különböző gazdasági helyzetből kiindulva, eltérő időzítés mellett vezette be reformcsomagjait és a reformok hatásaiban is látszódnak ennek megfelelően eltérések. A korábbi alfejezetek megállapításainak fényében Argentína és Chile vezetőknek számítanak a reformálók között, míg Brazília és Mexikó lemaradóknak. Chile 1985-ben (illetve már korábban is), Mexikó 1988-ban, Argentína 1991-ben, Brazília 1994-ben próbálkozott először átfogó reformcsomagokkal és a *Paunovic (2000)* féle értékelés alapján hatásukat tekintve a stabilizáció hatása Argentínában és Chilében erős, Mexikóban közepes, Brazíliában pedig gyenge volt; a későbbi struktúrais reformok intenzitása pedig Argentínában és Chilében erős, Mexikóban, illetve Brazíliában közepes volt.

Tekintve, hogy az első generációs reformok, amelyeknek egy része a Washingtoni konszensus eredeti verziójának feleltethető meg, első sorban a makrogazdasági feltételek megváltoztatásán keresztül azonnali hatások elérésére törekedett, célszerű megvizsgálni a négy választott ország főbb makrogazdasági mutatóinak alakulását, a reformcsomagok időzítésének és az 1989-ben kidolgozott washingtoni szempontrendszer fényében. A vizsgálat kiterjesztéseképpen vizsgálom továbbá a második generációs reformok hatását, amelyek lényegében a kétezres évek elején kidolgozott bővített Washingtoni konszenzus pontjainak feleltethető meg. A második generációs reformok a „rule of game” megváltoztatásán keresztül az ösztönzők megteremtését célozzák, így ebben az esetben az intézmények minőségét, az üzleti környezetet, az oktatás, egészségügy és szegénység helyzetét és az infrastruktúra fejlődését érdemes vizsgálni.

A hosszabb időtávot (1970–napjaink) átfogó vizsgálat mellett szól, hogy a reformcsomagok rövid távú kimenté ellentmondásos lehet. A vizsgálati szempontok átfedésben vannak továbbá a Lora által kifejlesztett struktúrais reformindex mutatórendszerének alcsoportjaival is; a felhasznált adatokat a WDI 2014-es adatbázisa biztosította.

Makrogazdasági mutatók

A GDP éves növekedése valamennyi országban rendkívül volatilis alakult a hetvenes évektől egészen napjainkig, igazodva az egyes reformcsomagok adta lendületekhez, majd a világgazdaság környezet változásaihoz, tudniillik a regionális vagy nemzetközi lassabb

növekedéshez, recessziókhöz. A kilengések mértéke és gyakorisága csupán a 2003-at követő időszakban mérséklődött, eltekintve a 2008/09-es pénzügyi válság begyűrűző hatásától, amely szintén jól látható visszaesést eredményezett. Az egy főre jutó GDP (2005=100) mértékét tekintve többnyire növekvő tendencia figyelhető meg a 1970-es évektől. A legélesebb növekedés Chile esetén figyelhető meg, különösen a kilencvenes évek elejétől; Brazília és Mexikó hasonló mértékű növekedést produkált, jellemzően a kilencvens évek közepét követően, azzal az alapvető különbséggel, hogy Brazília végig alacsonyabb értékeket mutatott. A legszerényebb növekedést Argentína produkálta, két nagyobb visszaeséssel a nyolcvanas évek végén és a 2000-es évek elején, amelyek egybeesnek a reformok időszakát megelőző argentin válságokkal. Az infláció esetén egészen a kilencvenes évek közepéig visszatérő jelenségeként figyelhetőek meg hiperinflációs időszakok, kivéve Chilét, ahol a hetvenes évek vége óta nem volt kétszámjegynél magasabb infláció. Mexikó három számjegyű inflációt legutóbb 1987-ben szenvedett el (140 százalék körül), Argentína és Brazília viszont még a kilencvenes évek elején is szembesült négyszámjegyű értékekkel (Argentína 1990-ben 2000 százalék fölött, míg Brazília 1994-ben 2200 százalék fölött). A vizsgált négy országba beáramló nettó közvetlen külföldi befektetések (FDI) alakulása jól tükrözi a gazdasági környezet stabilitásának és az üzleti környezet kiszámíthatóságának alakulását. Míg Chilébe már 1985 után is a GDP 4 százalékának megfelelő tőke áramlott, 1990-re elérve a GDP 12 százalékát, addig a másik három vizsgált országban csak 1995 után jelent meg intenzívebben a külföldi tőke. Valamennyi ország esetén az ezredforduló környékén volt a legmagasabb az idegen tőke aránya, amely betudható annak, hogy a reformcsomagok hatásai a külföldi befektetők számára addigra váltak kézzelfoghatóvá, az ezredforduló utáni inkább csökkenő tendencia (kivéve Chilét), pedig egyrészt az argentin válságnak, másrészt a világgazdasági hangsúly kelet felé való eltolódásának köszönhető.

Kereskedelem

A reformok hatását illetően a kereskedelmi liberalizáció tekinthető talán a legsikeresebbnek. A kereskedelem a GDP százalékában tekintve növekedett; a legjobban Chilében és Mexikóban, tehát abban a két országban, amelyek korábban, már a nyolcvanas években próbálkoztak reformcsomagokkal. Argentína és Brazília egészen az ezredfordulóig viszonylag konstans értékeket mutatott (a GDP 15-20 százaléka), majd az argentin válságot követően, a második generációs reformok után produkáltak látványosabb növekedést. Az export és az import éves százalékos változását külön-külön vizsgálva mind a négy ország esetén jól láthatóak ez egyes regionális és világgazdasági válságok hatásai, mindazonáltal ezek rövid

távú változások, a reformcsomagok hosszabb távon érvényesülő hatásaira nem következtethetünk belőlük egyértelműen. Jóval szemléletesebb az export, import lebonyolításához szükséges napok és dokumentumok számának alakulása, tehát a bürokrácia mértéknek közelítői, igaz erre vonatkozólag csak 2005 után voltak elérhető adatok. Export esetén az elmúlt évtized alapján átlagosan 11-15 nap, és 4-6 dokumentum szükséges a folyamat lebonyolítására és a legalacsonyabb értéket mindkét esetben a legkorábban reformáló Chile tudhatta magáénak. Import esetén valamivel heterogénebb a kép, a folyamat lebonyolítása 11-12 nap Chilében és Mexikóban, míg 17 nap Brazíliában és 30 nap Argentínában. Argentína az egyetlen ország a négy vizsgált közül, ahol a szükséges napok száma nemhogy csökkent volna, de 20-ról 30-ra nőtt az elmúlt tíz év folyamán. A szükséges dokumentumok száma összhangban van a napok száma által előrejelzett tendenciával, amely egybecseng a közelmúltban tanúsított protekcionista jellegű intézkedéseivel. Chilében és Mexikóban ezzel szemben csupán 4-5 dokumentumra van szükség, míg Argentínában és Brazíliában nyolcra, amely az előrehaladottabb kereskedelmi liberalizációra utal.

Az intézmények minősége és az üzleti környezet

A második generációs reformok már azt a felismerést tükrözték, hogy a hosszú távú sikerhez az állam megreformálására is szükség van. A külföldről beáramló tőke szükséges, de nem elégséges feltétele a reformok tartosságának. A kormányzati költségvetésnek képesnek kell lennie fedezni a közkiadásokat, amelyekkel javítható az intézmények minősége, valamint a közszolgáltatások színvonala (Szakolczai, 2010).

A szerződések kikényszeríthetősége (napok és szükséges eljárások számában) jellemzi a gazdasági folyamatok működésének olajozottságát, akadálymentességét, valamint jó közelítője a jogrendszer állapotának. Erre vonatkozólag 2003-tól voltak elérhető adatok, amelyekből a következők rajzolódnak ki. Átlagosan 36-44 eljárásra van szükség a 400-731 napos időszak folyamán. A folyamat ismét Chilében és Mexikóban a legrövidebb, 400 és 480 nap, ezt követi Argentína 590 nappal, majd Brazília 731-el. Az elmúlt 11 év folyamán a folyamat viszont csupán Brazíliában és Chilében rövidült, átlagosan 15-20 nappal. A vállalalkozási környezet megítélése szorosan kapcsolódik az intézmények milyenségéhez. A vállalalkozások indításához szükséges napok száma 2003 óta mind a négy országban csökkenőben volt. Argentína közel 70 napról csökkentette 25-re, Mexikó 60-ról 6-ra, Chile 27-ről 6-ra a vállalalkozásindításhoz szükséges napok számát, míg Brazíliában a kétezres években 160 napról nagyjából 107 napra sikerült csökkenteni ezen értékeket. A vállalalkozások

által fizetendő adók száma Braziliában és Chilében 2005 óta tíz alatt volt, Argentínában 2005 és 2008 között csökkent 62-ről tíz alá, míg Chilében 2008-ig még mindig 27 féle volt érvényben és csak ezt követően lett tíznél kevesebb. Ennek megfelelően az újonnan alapított vállalkozások száma is növekvő tendenciát mutatott, ez a növekedés azonban kifejezetten Chilében és Mexikóban volt jelentős. Utóbbi két országban 2004 után több mint kétszeresére nőtt az újonnan alapított vállalkozások száma. A tőzsdén jegyzett vállalatok száma ezzel szemben csupán Chilében növekedett, ott is csak a kétezres évek elejéig. A privatisációs hullám megindulásával párhuzamosan összességében valamennyi vizsgált országban csökkent a tőzsdén jegyzett vállalkozások száma, relatív viszonylatban a sorrend Brazília, Chile, Mexikó és Argentína volt.

Oktatás, egészségügy és a szegénység helyzete

Az alapfokú oktatás megkezdése már a hetvenes években is jellemző volt a teljes érintett korú lakosságra, a másod és harmadfokú oktatásba beiratkozók száma viszont mind a négy országban párhuzamosan mozgott az oktatásra fordított közkiadások növekedésével. Bár az adatok elérhetősége Brazília és Argentína esetében részleges volt, a másodfokú oktatásba való beiratkozás tekintetében Chile járt egészen a kétezres évekig az élen, majd az eltérő szintről induló országok folyamatosan zárkóztak fel, s napjainkra stabilan produkálják a nagyjából 90 százalékos részvételi arányt. A felsőfokú oktatásban való részvétel esetén már a hetvenes évek óta Argentína járt az élen, 13 százalékról közel 80 százalékra növelve a beiratkozók arányát. A kilencvenes évekig fej-fej mellett haladva követte a másik három ország is (15-20 százalék), majd Chile fokozatosan lehagyta Brazíliát és Mexikót és napjainkra felzárkózott Argentína mellé. Az oktatásra fordított közkiadások már az első generációs reformok idején is növekedtek, s 2000-re elérték a GDP 4-5 százalékát, majd Chilében a kétezres évek elején egy darabig csökkentek, míg Argentínában és Braziliában tovább nőttek elérve a 6 százalékos arányt.

Az oktatáson túl érdemes vizsgálni az egészségügy állapotát, az egészségügyi kiadások alakulását is, hiszen nem csak a gazdaságok növekedéséről, de az intézmények állapotáról is jó közelítő képet adhatnak. A GDP százalékában mért egészségügyi kiadások Brazília, Chile és Mexikó esetében átlagosan egy százalékpontos növekedést mutattak az elmúlt 20 évben, napjainkra a GDP 3-4 százalékát elérve ezáltal. Argentína alapvetően magasabb szintről indult (GDP 5 százaléka) és néhány éves csökkenő tendencia után napjainkra elérte a GDP 6 százalékát.

A szegénységet a gazdasági fejlettség eltérő szintjén álló országok gyakran különbözően definiálják. Ravallion [2010] szerint a középosztály méretének változása jó közelítő lehet, mivel középosztályba tartozónak akkor tekinthetünk valakit, ha napi megélhetésére több mint kilenc dollár jut. Az 1,25 dolláros szegénységi küszöb alatt élők aránya a népesség százalékában mérve heterogén képet mutat a négy országban. A legalacsonyabb és a nyolcvanas évek vége óta csökkenő értékeket Chile mutatta (6-ról egy százalékra). Argentínában egészen a 2002-es válságig folyamatosan nőtt a szegénység mértéke, majd az akkori több mint 12 százalékos értékről, egy százalékra csökkent napjainkra. Brazíliában és Mexikóban az első generációs reformok bevezetése óta folyamatosan csökken a küszöbérték alatt élők száma, napjainkra elérve előbbi esetében a négy százalékos értéket, utóbbi esetében közelítve az egy százalékot.

Infrastruktúra

Az infrastruktúra kiépítettségének vizsgálata érdekében érdemes végül megfigyelni a gazdasági környezet olyan mutatóit is, mint az egy főre jutó ATM-ek száma, az aszfaltozott utak vagy a városban élő lakosság aránya, az internet felhasználók- vagy a mobiltelefon előfizetések számának alakulása, hiszen ezek változtatására a második generációs reformok voltak hivatottak hatást gyakorolni, s a mutatók javulása a vállalászási környezet minőségbeli fejlődésének is feltételét képezi.

A városi lakosság aránya a hetvenes években Brazíliában és Mexikóban a teljes lakosság 60 százaléka körül mozgott, míg Argentínában és Chilében 80 százalék körül. Utóbbi két országban fokozatosan növekedett ez az arány 90 százalékra, míg előbbi két országban a kilencvenes évekre érte el a 70, majd napjainkra a 80 százalékot. A városiasodással párhuzamosan az aszfaltozott utak arányának növekedése is szükséges lett volna, ez azonban legfeljebb Chile, Argentína és Mexikó esetén következett be, és ott is csupán 1995, illetve utóbbi két ország esetén az ezredfordulót követően. Latin-Amerikában napjainkban is nagy volumenű infrastruktúra-fejlesztő programokat hajtanak végre. A mobiltelefon és internet előfizetések száma az ezredforduló után indult meredek növekedésnek; a 100 főre jutó mobil előfizetések száma Argentínában, Brazíliában és Chilében napjainkra meghaladja a 130-at, Mexikóban a 85-öt; míg a 100 főre jutó internetelőfizetések száma átlagosan 10-14 között mozog a négy országban. Az ATM-ek tekintetében a 100 000 főre jutó készülékek száma Brazíliában a legmagasabb, napjainkra elérve a 120-at, Chilében 2004 óta folyamatos növekvőben volt, közelítve a 70-et; Mexikóban és Argentínában pedig szintén az elmúlt 10 év növekvő tendenciája után közelíti az 50-et.

3.6. Konklúziók

Egy gazdaság bruttó hazai termékének, vagyis kibocsátásának növekedése a gazdaság növekedésének, míg az egy főre jutó bruttó hazai termék a lakosság életszínvonalának jó proxyja. Mivel a nemzetek közötti kereskedelem mindkét mutató értékének alakulására hatással van, ezért a kereskedelem liberalizálása egyértelműen befolyásolja a gazdaságok növekedésének mértékét és irányát. Nem szabad ugyanakkor elfelejteni a kauzalitás másik irányát sem, amely szerint a gazdasági növekedés meghatározza a kialakuló nemzetközi kereskedelem szerkezetét.

A 3. fejezetben a kereskedelmi liberalizáció hatását vizsgáltam a latin-amerikai gazdaságok növekedésére. A liberalizáció történelmi és kereskedelemelméleti bemutatását követően a gazdaságok növekedéséhez leggyakrabban használt mennyiségi és minőségi mutatókat és a kapcsolódó empirikus irodalmat vizsgáltam, és azt találtam, hogy a nemzetközi kereskedelem és a növekedés között – még ha nem is mindig egyenes arányban – kapcsolat áll fenn.

A latin-amerikai térségben már a hetvenes években találkozhattunk strukturális reformokkal próbálkozó országokkal, az 1985-ös válság azonban, gyakorlatilag semlegesítette a jelentkező kedvező változásokat. Megfigyelhető volt tehát, hogy a nyolcvanas években meginduló liberalizációs hullámok, az első, majd a második generációs reformok formájában testet öltve, a kilencvenes évek végéig is csak kevésbé javították az országok nyitottságát, majd a kilencvenes évek reformjai sem vezettek egyértelműen magasabb növekedési rátához, s a gyors növekedési periódusok szintén rövidebb életűek voltak, mint más fejlődő régiókban. A liberalizáció formális keretét, hatáskörét és kimenetét befolyásolják a kereskedelem liberalizálás 21. századi jellemzői is, tudniillik a multilaterális kereskedelmi rendszer napjainkban egyre kritikusabbá váló szétdarabolódása, a regionális integrációk számának gyors növekedése, illetve azoknak mind földrajzi, mind tartalmi átfedése.

A latin-amerikai kontinens országai gazdasági teljesítményük szempontjából heterogén képet mutatnak, így az egyes kereskedelempolitikai eszközök is eltérő hatást gyakorolnak rájuk. Ezt mutatta egyrészt a Lora indexek és a liberalizációs együtthatók alakulása, valamint Argentína, Brazília, Chile és Mexikó makrogazdasági és intézményi változóinak vizsgálata is. Ennek megfelelően, további kutatásaim során a gazdasági integrációkon belüli kereskedelem liberalizálásának egyes latin-amerikai országokra gyakorolt hatását vizsgálom majd, különös tekintettel a Mercosur országokra, illetve viszonyítási pontként a NAFTA országokra.

„Mióta élek, csak a szabadságért,
csak azért élek igazán,
a végtelen pusztá a hazám,
s megyek ahová visz a vágyam,
nincs oly sötét, hogy irányt vétsek
és utamat meg ne találjam.”³²

(José Hernández – argentin költő)

4. A Mercosur létrejöttének előzményei és lépései³³

A Mercosur (Mercado Común del Sur, magyarul Déli Közös Piac) alapító országainak számos megelőző lépést kellett maguk mögött hagyniuk, mire 1991-ben aláírhatták az asuncióni egyezményt. *Manzetti (1993)* szerint a főbb megelőző lépések az alábbiak voltak: (1) szabadkereskedelmi övezetek, amelyek mentesek mint a vámoktól, mind a nem vám jellegű korlátozásoktól (2) egységes vámok harmadik országok fele és (3) integrált gazdaságok. Ezen három lépés tekintetében négy nagyobb időszak különíthető el, amely folyamán a leendő Mercosur tagok különböző kereskedelmpolitikai eszközökkel próbálták elérni az integrálódásra vonatkozó céljaikat. Ezek az időszakok, *Estevadeordal és szerzőtársai (2000)* alapján a következők voltak:

- (i) A eredeti négy alapító – Argentína, Brazília, Paraguay és Uruguay – kétoldali megállapodásokat kötöttek, amelyek kedvezményes vámokat biztosítottak (MFN vámok³⁴) adott termékek körére. Ez a lépés lehetővé tette a preferenciális kereskedelem megindulását és fokozatos fejlődését az akkor még ALADI-néven működő megállapodás keretében.
- (ii) 1986-ban Argentína és Brazília megállapodtak a Gazdasági Integráció és Kooperáció Program (PICE) létrehozásában. A program iparágak közötti együttműködést volt hivatott elősegíteni, illetve további termékeket vettek fel a kedvezményes elbánásban részesülő termékek listájára.
- (iii) 1988-ban Argentína és Brazília aláírták a Integráció, Kooperáció és Fejlesztés Egyezményt, amelynek célja egyrészt a kereskedelmi akadályok felszámolása volt az áruk és szolgáltatások forgalmát illetően, másrészt ekkor tűzték ki célként a vámunió szintjének elérését 1995-re. Ez volt az az időszak továbbá, amikor

³² A vers José Hernández argentin költő Martín Fierro c. verséből egy részlet. Dél Keresztje. Latin-amerikai költők versei. Európai könyvkiadó, Budapest, 1957

³³ A fejezet angol nyelven része a *Competitio* könyvek c. sorozatban megjelent publikációknak. *Balkay (2014)*

³⁴ a legnagyobb kedvezény elve mentén biztosított vámok

Uruguay benyújtotta majdani csatlakozási szándékát a két nagy szomszéd egyezményéhez; Paraguay pedig meghívást kapott a csatlakozásra.

- (iv) 1991. március 26-án a négy ország végül aláírta az asuncióni egyezményt, hivatalosan is megalapítva ezáltal a Mercosurt. Áprilisban Konvertibilitási Terv néven új vámstruktúrát vezettek be, majd 1994-ben az ouro pretoi egyezménnyel lefektették az integráció intézményi alapjait. A tagországok megegyeztek a vámunió, majd a későbbiekben a közös piac megalakításra való törekvésben, ennek ellére számos – többnyire stratégiai fontosságúnak ítélt – terméket kivételi listára helyeztek, mentesítve ezzel azokat a későbbi egységes vámrendszerre vonatkozó szabályozások alól.³⁵
- (v) 1995-ben létrejött a vámunió és a egységes külső vám (CET) rendszere. A szintén 1995-ös tranzíciós menetrend (*transition schedule*) 2001-re határozta meg a közös piac megalakításának határidejét, és egyidejűleg mentesítette cukor és autóipar termékeit minden szabályozás alól. 2004-ben Parlasur néven megalapították a Mercosur parlamentjét, amelybe minden tagállam 18 főt delegálhatott. A parlament 2006-ban kezdte meg formális működését, 2010-ben a hivatalosat. 2006-ban a Mercosur és az Andok Közösség kölcsönösen társult tagállamoknak fogadták el egymást; Venezuela benyújtotta teljes értékű taggá válására vonatkozó kérelmét, annak ellenére, hogy a paraguayi parlament több ízben megvétózta az. Miután a paraguayi elnököt 2012 júliusában puccsal menesztették, Paraguay tagságát a Mercosurban időlegesen felfüggesztették³⁶, így korábbi akadályok megszűnésével a másik három tagállam elfogadta Venezuela jelentkezését és teljes jogú tagként jegyezték be, amely 2012. július 31-én lépett jogerőre. Tekintve azonban, hogy Venezuela tagságának jogszerűsége erősen vitatható³⁷ volt, jelen kutatás csak az eredeti alapító tagállamokkal foglalkozott a Mercosurra vonatkozó későbbi empirikus vizsgálatok folyamán.

A közelmúlt, előbb említett politikai nyugtalansága és a tagországok között ellenségeskedés miatt a Mercosurt az a vád érte, mi szerint az integráció nem több belső érdekcsoportok által meggyengített politikai klubbnál (MercoPress, 2013b); 2013-ban viszont végül Paraguay is jóváhagyta Venezuela tagságát és megkezdete

35 Argentína 223, Brazília 29, Paraguay 272, Uruguay 1018 terméket helyezett kivételi listára (Grigoli, 2008)

36 A felfüggesztést Horacio Cartes hivatalba lépésével 2013 augusztus 15-én oldották fel. <http://en.mercopress.com/2013/08/11/unasur-lifts-suspension-pending-on-paraguay-effective-15-august>, letöltve: 2013. október 30. (MercoPress, 2013a)

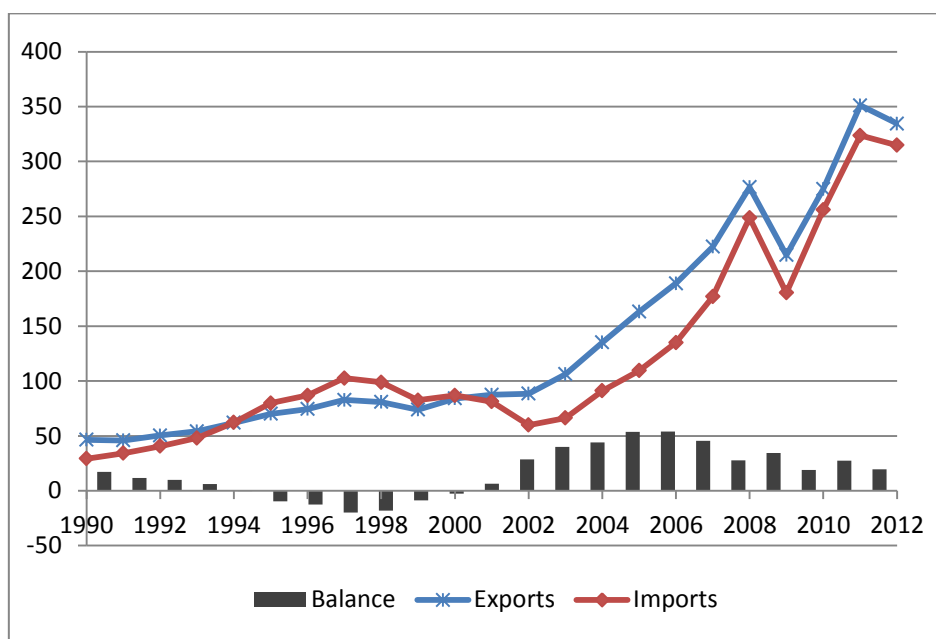
37 A Mercosur alapító okirata szerint egy új ország felvétele csak akkor valósulhat meg, ha valamennyi jelenlegi teljes jogú tag konszenzus mellett jóváhagyja azt.

kapcsolatainak normalizálását latin-amerikai társaival: első ízben Venezuelával és Brazíliával, majd néhány nappal később Bolíviával is.

A Merosur továbbá társult tagállamnak ismeri el Bolíviát, Chílét, Kolumbiát, Ecuadorot, Guyanát, Perut és Suriname-t, amelyek közül Bolívia 2012-ben csatlakozási kérelmet nyújtott be, s amelyet a tagállamok el is fogadtak. Guyana és Suriname 2013-as társult tagállamává válásával jelenleg valamennyi latin-amerikai ország valamilyen szintű tagsági viszonyban áll az integrációval (*MercoPress, 2013c*)³⁸.

A 37. ábra alapján látható, hogy a Mercosur létrejötte óta az integráció teljes kereskedeleme gyorsan növekedett, különösen az argentin-, a brazil- és a tequila válság lecsengése után, az ezredfordulót követően.

36. ábra: A Mercosur teljes kereskedemének alakulása (milliárd USD)

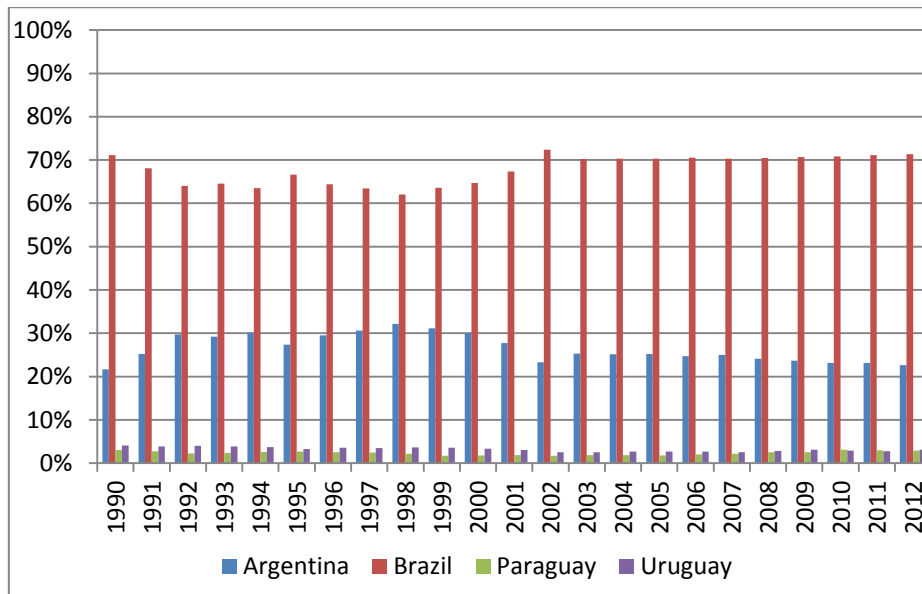


Forrás: a szerző számításai az ENSZ Comtrade adabázisa alapján

A tagországok részesedést tekintve (38. ábra) az integráció kereskedelméből jól látható a két földrajzilag és gazdaságilag (GDP) is jelentősebb méretű Argentína és Brazília túlsúlya. Előbbi csaknem a teljes kereskedelem harmadáért, míg utóbbi közel kétharmadáért felel.

³⁸<http://en.mercoPress.com/2013/07/12/with-guyana-and-suriname-all-south-american-countries-are-mercosur-associates>, letöltve: 2013. október 30.

37. ábra: A Mercosur tagok részesedése az integráció teljes kereskedelméből



Forrás: a szerző számításai az ENSZ Comtrade adabázisa alapján

5. Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete³⁹

Az 1960-as évek integrálódási folyamatának megindulása óta és intenzívebbé válásának köszönhetően a nemzetközi kereskedelmi áramlások jelentős része zajlik ágazaton belül. A sima alkalmazkodás hipotézise (Smooth Adjustment Hypothesis – SAH) alapján az azonos iparágak közötti vagy – mélyebb dezaggregációs szinten vizsgálva – a termékek közötti kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár a tényezőpiacokon. A kereskedelmi integrációkkal együtt járó liberalizációs törekvések miatt intenzívebbé váló kereskedelem tendenciaszerűen az ágazaton belüli kereskedelem növekedését eredményezte, így a fentiek alapján a regionális integrációk létrejötte együtt járt a tényezőpiaci alkalmazkodási költségek csökkenésével. A kereskedelem megváltozása fakadhat egyrészt mennyiségi, másrészt minőségi változásokból. A két tényező elkülönített vizsgálata hozzájárul a kereskedelempolitikai gyakorlat jobb megértéséhez, valamint információt szolgáltat a döntéshozók számára.

Jelen fejezet két különböző tényezőellátottságú és az integráltság különböző fokán lévő (mély, illetve sekély) regionális integrációs tömörülést vizsgál, a Mercosurt és a NAFTA-t. Az ENSZ Comtrade adatbázisának SITC Rev.1 AG3 iparági szintű és HS92 AG6 termékszintű, bilaterális kereskedelmi adatainak felhasználásával elemezzük az ágazaton belüli kereskedelem alakulását.

5.1. Mély vagy sekély integrációk

A regionális integrációk vizsgálata több dimenzió mentén is történhet. Egyrészt meghatározhatjuk, hogy egy új blokk születéséről, egy létező kiterjesztéséről vagy egy meglévő integráció új piacokhoz való hozzáféréséről van-e szó. *Evans és szerzőtársai (2006)* egy másik dimenzióként a kapcsolatok iránya alapján való osztályozást hangsúlyozzák, ami alapján beszélhetünk észak-észak, észak-dél és dél-dél irányú integrációs törekvésekről⁴⁰. Az észak-észak irányú kapcsolatok fejlett országok között kötődnek, míg a dél-dél irányúak a fejlődőek között. Egy további tipológiai alap az integrációk mélysége lehet, amely alapján

³⁹ A fejezet közös publikációként jelent meg témavezetőmmel, Erdey Lászlóval a *Competitio c.* folyóiratban. *Balkay–Eredy (2012)*

⁴⁰ *Behar–Crivillé (2011)* a gravitációs modellt felhasználva empirikusan vizsgálja az integrációk bilaterális kereskedelmi forgalomra gyakorolt hatását (FTA hatás). Eredményeik alapján négy tagot számláló észak-észak irányú integráció egy 40 éves periódusban átlagosan 53 százalékkal növeli a tagországok nemzetközi kereskedelmét, míg ugyanez az érték egy dél-dél irányú integráció esetén 107 százalék.

sekély és mély integrációkat, illetőleg ezeknek gyengébb és erősebb változatait különböztethetjük meg. *Lawrence (1996)* az elsők között nevezi az integrálódási folyamat magasabb fokán lévő integrációkat mély integrációknak.

A sekély (*shallow*) és a mély (*deep*) integrációk *Hoekman (1998)*, *Hoekman–Konan (1999)* és *Lawrence (1996)* alapján a következőképpen jellemezhetőek. A sekély integrációk – eredményeiket tekintve – gyakorlatilag a GATT/WTO-rendszer keretében megvalósuló vám- és nemvám-jellegű eszközök lebontásához hasonló hatásokkal járnak. Elsősorban csak az áruáramlás korlátainak lebontására vonatkozó szabályokat tartalmazzák. Sekély integrációk esetében a kereskedelemterelés miatt potenciálisan fellépő negatív jóléti hatás nagyobb eséllyel haladja meg a kereskedelemteremtés miatti pozitív jóléti hatásokat. Mély integrációk esetén a kereskedelem-liberalizáció már a kereskedelmi forgalmat korlátozó tényezők, az üzleti környezet szabályozására is kiterjed⁴¹, a szabályozásra vonatkozó explicit cselekvési tervek kidolgozása az egyes nemzeti kormányok jogköre. *Hoekman–Konan (1999)* ezen korlátozó tényezők között említi a befektetők jogait, a nemzetközi szabványokat, a közbeszerzést, a szellemi tulajdonjogok védelmének szabályozását, az egészségügyi és biztonsági előírásokat, a nemzeti és nemzetközi szintű harmonizációt, a versenypolitikára vonatkozó szabályokat, mint például az antidömping- vagy antitröszt-szabályokat. Az integrálódás mélyebb fokozataiban folyamatosan valósul meg a szolgáltatások, a technológia, a tőke és a személyek szabad áramlása. Az integrációk mélységét vizsgálva felmerülhet a kérdés, hogy vajon a preferenciális egyezmények elérik-e a „teljes sekély” (*full shallow*) integrációs fokot – tudniillik az áruk teljesen szabad kereskedelmét – és hogy vajon ez előfeltétele-e a mélyebb integrációk létrejöttének?

A liberalizáció az integrációhoz csatlakozó országok külgazdasági nyitása révén természetesen a kereskedelem intenzitásának növekedését okozza⁴², a kereskedelem pedig pozitív jóléti hatásokat eredményezhet az abban résztvevők számára.

⁴¹ Az irodalom ezeket összefoglalóan *behind-the-border* kereskedelempolitikai reformoknak is nevezi.

⁴² Habár a növekedés mértékét illetően jelentősen eltérő eredményekre jutnak a tanulmányok. Lásd például *Frankel–Stein–Wei (1995)*, *Alesina–Barro–Tenreyro (2002)*, *Baier–Bergstrand (2007)*, *Ghoneim és szerzőtársai (2011)*.

5.2. Liberalizáció, alkalmazkodási költségek és a sima alkalmazkodás hipotézise

A regionális integrációk számának növekedése az 1960-as években indult újtára. Az integrálódás folyamatával természetesen együtt jár a csatlakozó országok külgazdasági liberalizációra való igénye, s az integrációs törekvések hívei gyakorta érveltek a liberalizációval együtt járó alacsonyabb alkalmazkodási költségek mellett. A külkereskedelmi nyitás ösztönzést adhat az ágazaton belüli specializáció megindulásának, amely alacsonyabb igazodási költségekkel jár együtt, mintha a szakosodás ágazatok között menne végbe. Ennek megfelelően a hasonló termékek kétirányú forgalmának jelensége is a hatvanas években vált a kereskedelemelméleti kutatások hangsúlyos irányzatává (Erdey, 2004). A vizsgálatok a fejlett országokat követően fokozatosan a fejlődő országok integrációira is kiterjedtek. A modern, GATT/WTO keretein belül megvalósuló kereskedelmi liberalizáció gyakran már alapvetően olyan, egymáshoz hasonló⁴³ országok között zajlik, ahol vagy már eleve magas volt az ágazaton belüli kereskedelem (IIT) aránya, vagy ahol a szabadkereskedelem miatt várhatóan növekedni fog a külgazdasági nyitást követően⁴⁴.

A sima alkalmazkodás hipotézise (SAH) szerint az ágazaton belüli kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár a tényezőpiacokon, mint az ágazatok közötti. A tényező-reallokáció következtében ugyanis igazodási költségek merülnek fel, amelyek azonban alacsonyabbak, ha a reallokáció iparágon belül megy végbe. Mindemellett, a külgazdasági nyitás hatására fokozódó kereskedelem a kiterjedtebb piacok révén megnyilvánuló méretgazdaságossági előnyök kiaknázása érdekében egyes termelőket arra ösztönözhet, hogy a termelési folyamat bizonyos szegmensére szakosodjanak⁴⁵.

Az ágazaton belüli kereskedelem nagysága, változása tehát a liberalizáció okozta alkalmazkodási költségek proxyjaként is felfogható, ezért egy regionális integráció létrejöttkor és az azt követően bekövetkező külgazdasági liberalizáció hatását is mérhetjük ilyen formán. A következőkben ennek megfelelően a vizsgálataink során felhasznált módszereket és az azokhoz tartozó mutatókat ismertetjük.

⁴³ Tényezőellátottság, termelékenység szempontjából vett hasonlóság.

⁴⁴ Lásd például Lipson (1982), Marvel–Ray (1987), Hufbauer–Chilas (1974), CEPAL (2001), Erdey (2004)

⁴⁵ Ezt a jelenséget nevezik a termelési értéklánc feldarabolódásának is.

5.3. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére használt mutatók⁴⁶

Az ágazaton belüli kereskedelemnek a teljes kereskedelemből való részesedését mérő, mind a mai napig leggyakrabban alkalmazott mutatóját *Grubel és Lloyd (1975)* alkották meg (1).

$$GLi = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1)$$

A Grubel–Lloyd mutató alkalmazásakor esetlegesen felmerülő problémák (*Erdey, 2005*) közül a tanulmány szempontjából a következőket érdemes megemlíteni: (a) az aggregációs torzítást, vagyis azt, hogy minél kevesebb csoportba soroljuk a vizsgált termékeket, az összkereskedelem annál nagyobb része fog ágazaton belülinek minősülni; (b) a GL-mutatók nem képesek elkülöníteni a vertikális és horizontális IIT-t, vagyis a minőség szerepét nem képesek figyelembe venni; illetve (c) a GL mutatók nem alkalmasak a dinamika megragadására.

Számításaink során *Fontagné–Freudenberg (1997)*, illetve *Fontagné–Freudenberg–Gaulier (2006)* minőség alapú megközelítését is alkalmazzuk. A minőség alapján megkülönböztetett export és import egyidejű vizsgálata révén lehetővé válik a horizontális és vertikális IIT elkülönítése. A folyamat a következőképpen néz ki. Először egy – szubjektíven megválasztott – küszöbérték (γ) segítségével elkülönítjük az egyirányú és kétirányú áramlásokat (2). A küszöbérték esetünkben a *Fontagné–Freudenberg–Gaulier (2006)* által javasolt 10 százalék volt. Amennyiben az export és import közötti átfedés nagyobb vagy egyenlő volt 10 százalékkal, akkor mindkét áramlást kétirányúnak soroltuk be, ha az átfedés kisebb volt, mint 10 százalék akkor mindkettőt egyirányúnak. Másképpen megfogalmazva, ha a kisebbik áramlás nagyságában elérte a nagyobbik áramlás 10 százalékát, akkor kétirányú forgalomról volt szó, ellenkező esetben egyirányúról.

$$\frac{\text{Min}(X_i; M_i)}{\text{Max}(X_i; M_i)} > \gamma \quad (2)$$

Ezt követően a kétirányú forgalmat vizsgáltuk tovább. A minőségbeli különbségek megragadására a módszer, *Stiglitz (1987)* alapján, az árkülönbségeket használja. Itt ugyancsak a *Fontagné–Freudenberg–Gaulier (2006)* által javasolt, 25 százalékos küszöbértéket (α)

⁴⁶ A képletekben felhasznált jelölések a következőképpen értendők: X_i és M_i az i -edik ágazat exportja és importja a t -edik évben, UV_X és UV_M az i -edik ágazat (k -adik termékének) export- és importegységértéke a t -edik évben. A változások (Δ) a kereskedelmi forgalom volumenének éves változását jelölik, a korrigált értékek (*korr*) pedig a deflálat adatok felhasználást jelzik.

választva akkor tekintettük az áramlást horizontális IIT-nek, ha az egységértékek (UV) eltérése nem haladta meg a 25 százalékot. Ha az eltérés 25 százaléknál nagyobb volt, akkor vertikális IIT-ről beszélünk (3).

$$\frac{1}{1 + \alpha} \leq \frac{UV_X}{UV_M} \leq 1 + \alpha \quad (3)$$

Az aggregált index (4) pedig az egyes kereskedelmi típusok (Z) relatív súlyát mutatja meg a teljes kereskedelemben.

$$FF_i^Z = \frac{\sum_{k=1}^m (X_{ik}^Z + M_{ik}^Z)}{\sum_{k=1}^m (X_{ik} + M_{ik})} \quad (4)$$

Az ágazaton belüli kereskedelem dinamikáját a marginális IIT (MIIT) mutatókkal tudjuk megragadni. Az MIIT mutatók azt fejezik ki, hogy a kereskedelem egyik évről a másikra történő megváltozásában milyen szerepe volt az ágazaton belüli vagy azok közötti áramlásoknak. *Shelburne (1993)* és *Brühlhart (1994)* azonos formulát javasolnak az MIIT mérésére, a különbség abban rejlik, hogy a Shelburne-féle mutató (5) folyóáras adatokon alapszik, míg a Brühlhart-féle mutató (6) csak a reáladatok változását veszi figyelembe az infláció hatásainak kiszűrése érdekében. Kiszámításához a folyóáras adatokat az export-, illetve importárindexekkel defláltuk.

$$MIIT_{S,i,t} = 1 - \frac{|\Delta X_i - \Delta M_i|}{|\Delta X_i| + |\Delta M_i|} \quad (5)$$

$$MIIT_{BA,i,t} = 1 - \frac{|\Delta X_{korr_i} - \Delta M_{korr_i}|}{|\Delta X_{korr_i}| + |\Delta M_{korr_i}|} \quad (6)$$

Az ágazaton belüli kereskedelem azon tulajdonságát, amely szerint a kereskedelem szerkezetében bekövetkező változások indukálta alkalmazkodási költségek alacsonyabbak, ha a tényezőáramlás inkább ágazatokon belül zajlik, mint ágazatok között, empirikusan elsősorban a munkaerőpiacokon vizsgálták, az IIT alakulása és a munkaerőpiaci alkalmazkodási költségek alakulása közötti kapcsolatot elemezve. A statikus és dinamikus modellek külön-külön való vizsgálatával az is megállapítható, hogy a kapott eredmények érzékenyek-e az időintervallum megválasztására.

A SAH tesztelésére vonatkozó irodalmat tekintve *Brühlhart—Thorpe (2000)*, valamint *Erlat—Erlat (2006)* alapján gyakorlatilag standard módon alkalmazzák az alábbi magyarázó változókat:

$$\Delta EMPL_{it} = f(\Delta CONS, \Delta PROD, MIIT, TRADE) \quad (7)$$

A modellspecifikáció egy általános formája a fenti magyarázó változókat felhasználva a következőképpen írható fel:

$$\begin{aligned} \text{Log}|\Delta EMPL|_{it} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Log}|\Delta EMPL|_{it-1} + \beta_2 \text{Log}|\Delta CONS| + \beta_3 \text{Log}|\Delta PROD| + \\ & \beta_4 \text{Log}MIIT + \beta_5 \text{Log}TRADE + \eta_i + \varepsilon_{it}, \end{aligned} \quad (8)$$

ahol $\Delta EMPL$ a foglalkoztatás megváltozásának értéke egy adott iparágban, abszolút értékben; $\Delta CONS$ a kereslet abszolút értékben vett változása ($C = Q+M-X$, ahol Q az iparági kibocsátás, M az import, X pedig az export); $\Delta PROD$ a munkaerő termelékenységének változása iparági szinten, abszolút értékben (az egy munkásra jutó kibocsátás); $MIIT$ a marginális ágazaton belüli kereskedelem (általában *Brühlhart (1994)* alapján számítva); a $TRADE$ a kereskedelmi nyitottság mértéke, vagyis $(X+M)/Q$; η_i az időben állandó, meg nem figyelt szektor-specifikus hatások, ε_{it} pedig a hibatag.

Egyes tanulmányok egyéb magyarázó változókat is felhasználnak. *Leitão (2011)* például további magyarázó változóként vonja be a vizsgálatba a szabadalmak százalékos arányát (INOV) és a vizsgált iparágak négy legnagyobb vállalata által előállított hozzáadott érték változásának abszolút értékét ($\Delta MARK$). Előbbi a nemzetközi tudástraszfernek és technológia-áramlásnak, utóbbi a piaci szerkezet változásának közelítője. *Fertő (2009)* a magyar élelmiszeriparban bekövetkezett expanzió hatásának vizsgálatakor magyarázó változóként vonja be a külföldi tulajdonnak való kitettséget (FDI) és a képzetlen munkaerő arányát (UNSKILL).

A 8. táblázat az előbb említett és néhány, a közelmúltban végzett vizsgálatot és azok megállapításait foglalja össze.

8. táblázat: A SAH tesztelésével foglalkozó néhány empirikus irodalom és eredményeik

	Erlat–Erlat (2006)	Fertő (2009)	Fertő–Soós (2010)	Faustino (2010)	Leitão (2011)	Thorpe–Leitão (2012)
A vizsgálat tárgya	török feldolgozóipar	magyar élelmiszeripar	magyar-lengyel kereskedelmi liberalizáció hatása	portugál autóipar	portugál feldolgozóipar	27 ausztrál iparág
Időszak	1974-1999	1995-2003	1990-1998	1995-2006	1995-2006	1992-2000
	A magyarázó változókra kapott előjelek					
$\Delta CONS$	+	-	-	-	-	+
$\Delta PROD$	+/-	+	+	-	+	+
$MIIT$	+/-	+	+/-	-	-	-
$TRADE$	+	+/-	+	+	+	+

Forrás: saját összeállítás az idézett tanulmányok alapján

A vizsgálatok általában tehát negatív, szignifikáns kapcsolatot találnak a marginális ágazaton belüli kereskedelem és a munkaerőpiaci alkalmazkodási költségek alakulása között – *Fertő (2009)* tanulmányának kivételével –, ami alátámasztja a sima alkalmazkodás hipotézisét.

5.4. Az ágazaton belüli kereskedelem alakulása kapcsán végzett vizsgálatok

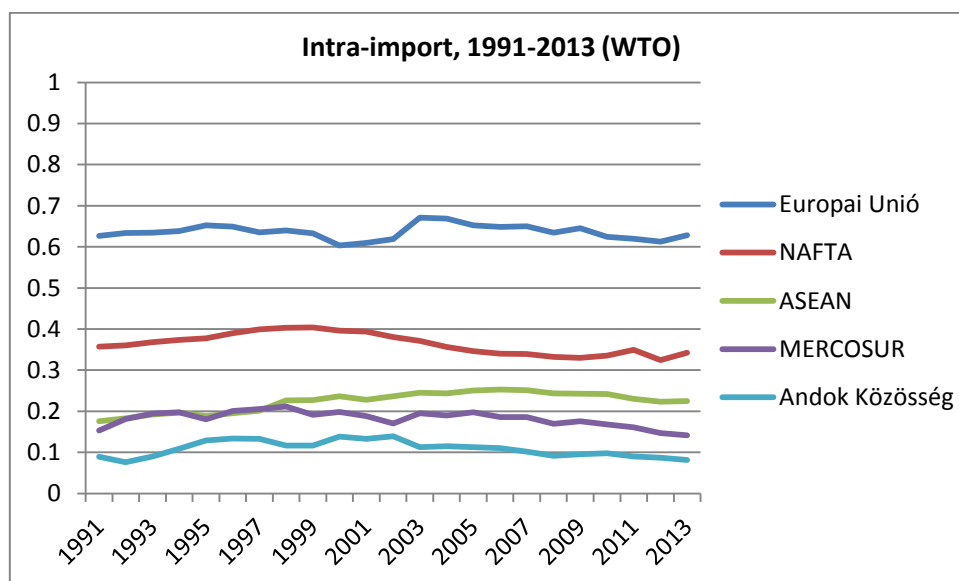
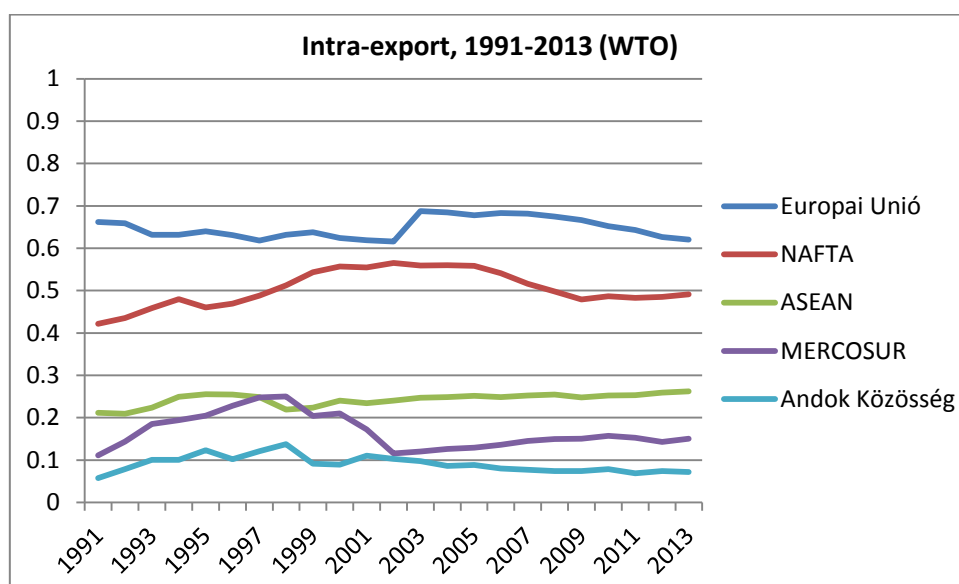
Az 1991-ben alapított Mercosur belső kereskedelme létrejötté óta mind az intra-exportot, mind az intra-importot tekintve csaknem megtízszereződött. Az 1991-es nagyjából 4 milliárd dollárt kitevő forgalom az évtized végi pénzügyi válságokig nagyjából 20 milliárd dollárra emelkedett, majd a 2002-ig tartó visszaesést követően rendkívüli gyorsasággal növekedett, 2008-ban elérte a 44 milliárd dollárt a 270 millió fős piacon. A belső kereskedelem méretét és intenzitását tekintve természetesen találhatunk mélyebb integrációkat is, a növekedés üteme azonban mindenképpen figyelemreméltó a Mercosur esetében.

A NAFTA belső kereskedelme már 1994-es létrejöttékor is jelentősnek volt mondható a külön-külön mintegy 340 milliárd dollárt kitevő intra-export és intra-import forgalmának köszönhetően. A belső forgalom az export szempontjából a 2000-es évekre elérte a 682, majd

2013-ban az 1188 milliárd dollárt, az intra import szempontjából pedig 664 és 1094 milliárd dollárt.

2013-ban a Mercosur teljes exportjának, illetve importjának rendre 15 százaléka származott intra-exportból (51.6 milliárd dollár) és 14 százaléka intra-importból (49.2 milliárd dollár). Ez alapján valóban sekélyebb integrációnak tekinthető, hiszen az amerikai kontinens másik jelentős integrációja, a NAFTA esetén ezek az értékek rendre 48 és 34 százalék voltak, míg az Európai Unió esetében mindkét érték 60 százalék fölött mozgott (WTO, 2014) (39. ábra).

38. ábra: Intra-export és intra-import alakulása néhány regionális integráció esetén (százalékban)



Forrás: WTO (2014, 2003, 2002)

Latin-Amerikában általánosan megfigyelhető volt a tendencia, hogy a nyolcvanas években meginduló liberalizációs hullám, az első, majd a második generációs reformok formájában testet öltve, a kilencvenes évek végéig is csak kevésbé javították az országok nyitottságát (*Duran és szerzőtársai, 2008*). A Mercosur négy alapító tagországa kereskedelempolitikáját tekintve ezért továbbra is törekedett a liberalizációra. Az első fontosabb közös lépés ennek érdekében az intézményi alapok megteremtése volt 1994-ben, amelyet az Ouro Preto Protokoll hozott létre. A liberalizáció azóta több lépcsőben, fokozatosan halad előre, kapcsolata az alkalmazkodási költségekkel is ennek megfelelően vizsgálható.

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.⁴⁷ 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.

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, 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.

47 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.

9. táblázat: A NAFTA vámleépítési menetrendje

Kategória	A vámbontás 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 váltak vámmentessé.
D csoport	A csoportba tartozó termékek továbbra is vámmentes státuszt élveztek/élveznek.

Forrás: Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, 302.2 függelék⁴⁸.

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 fogyasztóval⁴⁹.

A sima alkalmazkodás hipotézise alapján vizsgálható az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti összefüggés. Az ágazaton belüli kereskedelem csökkenése az alkalmazkodási költségek emelkedésére utal, míg növekedése a költségek csökkenésére. Így az ágazaton belüli kereskedelem mutatórendszerének felhasználásával megmutatható, hogy egy regionális integráció a kereskedelmi liberalizáció révén mennyire képes beváltani a hozzá fűzött reményeket az alacsonyabb alkalmazkodási költségeket illetően.

A fentieknek megfelelően ágazaton belüli kereskedelmi mutatókkal közelítettük az alkalmazkodási költségek alakulását, a tendenciák megértéséhez pedig a marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatóit használtuk. Az 1991 és 2010 közötti adatok az ENSZ Comtrade adatbázisából származtak és két csoportjukat különböztethetjük meg. SITC Rev. 1., AG3 adatok esetén átlagosan 180 iparágat vizsgáltunk, a 0-9, 0-8 és 5-8 fejezetekre vonatkozóan. A HS92 AG6 nómenklátúra esetén a mélyebb bontásnak köszönhetően már átlagosan 5000 termék volt vizsgálható, a vizsgálatokat itt is fejezetekre bontottuk: 0-99-re, 0-98-ra és 25-98-ra. A fejezetek elkülönítése lehetővé tette, hogy elkülönülten vizsgáljuk az összes iparágat, a nehezen besorolható iparágak, termékek kivételével tekintett összes iparágat és a csak feldolgozóipari ágazatokat. Mivel az ágazaton belüli kereskedelem jellemzően a

48 <http://www.nafta-sec-alena.org> (letöltve 2012.04.16.). A fennmaradó kivételekről, illetve újabb protekcionista intézkedésekről lásd *Zahniser–Roe (2011)* munkáját.

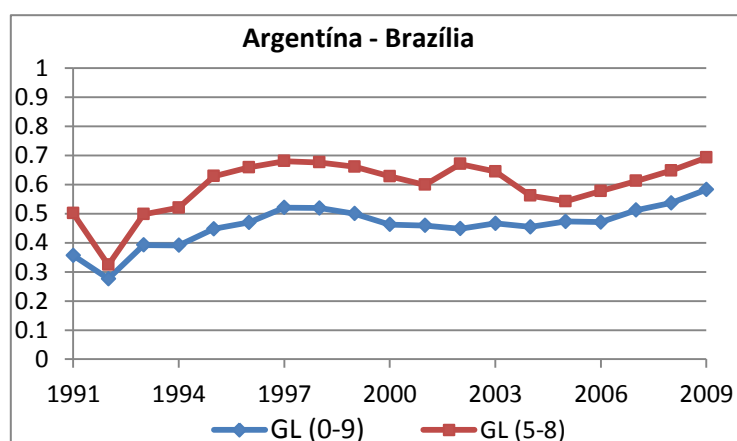
49 A Világbank adatai szerint a három ország lakossága 2010-ben már meghaladta a 456 millió főt. (<http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>, letöltve 2012.04.16.)

feldolgozóipari ágazatokban a legjelentősebb, ezért jelen tanulmányban főként ezen értékek ismertetésére térünk ki. A feldolgozóipari termékek kereskedelme esetén kapott magasabb IIT értékek a szektorális torzítás megnyilvánulását tükrözik.

5.4.1. Mercosur

Ha három számjegyes bontásban vizsgáljuk a Grubel–Lloyd-indexet, a Mercosur országok esetén relatíve jelentős IIT növekedést tapasztalhatunk. Argentína és Brazília esetében például a növekedés 1991-ről 2010-re közel 30 százalékpont (a GL mutató 0,276-ról 0,582-re növekedett) (40. ábra). A tendencia megfelel az 1991-es alapítás óta dinamikusan növekvő kereskedelem növekedésének, tehát a GL mutató alapján a kereskedelem növekedésével az ágazaton belüli kereskedelem mértéke is növekedett.

39. ábra: A Grubel–Lloyd-index alakulása 1991 és 2009 között Argentína és Brazília esetén



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

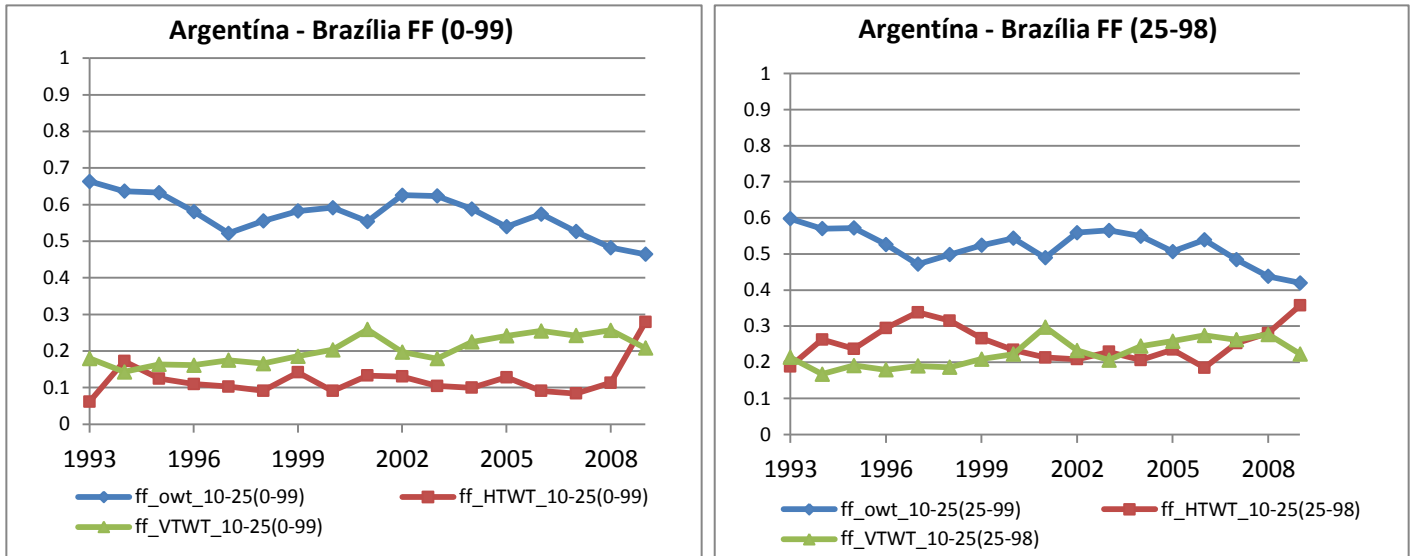
A mélyebb dezaggregációs szinten végzett vizsgálatok esetén természetesen csak alacsonyabb mértékű ágazaton belüli kereskedelem mutatható ki, továbbra is jelentős, de csökkenő egyirányú kereskedelem mellett. A Fontagné-Freudenberg mutatók felhasználásával elkülöníthetővé vált az alacsonyabb és magasabb minőségű termékek kétirányú forgalma, tehát a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem mértékének alakulása. Ha továbbra is az integráció két, kereskedelmét és méretét tekintve, legjelentősebb országát, Argentínát és Braziliát vesszük a vizsgálat alapjául, jól megfigyelhetővé válik az ágazaton belüli kereskedelemnek az a sajátossága, mi szerint az IIT értéke a feldolgozóipari ágazatokban magasabb. Tekintve, hogy két hasonló tényezőellátottságú országról van szó, minőség alapú elkülönítés esetén viszonylag magas horizontális ágazaton belüli

kereskedelmet vártunk a két ország között. Az összes iparág vizsgálata esetén ez a jellemző valamivel kevésbé figyelhető meg, míg ha csupán a feldolgozóipari ágazatokat vizsgáljuk, látható hogy a HIIT értékek, a várakozásoknak megfelelően, a VIIT értékeinek szintjén mozognak (41. ábra).

A marginális ágazaton belüli kereskedelemre vonatkozó vizsgálatokat három számjegyes bontásban végeztük. A Shelburne-féle folyó áras és a Brülhart-féle deflált mutatókat vizsgálva, a Mercosur esetén az állapítható meg, hogy a külgazdasági liberalizáció során nem, vagy csak egyes években, rövidebb időszakokban érvényesült az ágazaton belüli specializációnak az alkalmazkodási költségekre gyakorolt mérséklő hatása és nem meglepő módon ez hatás erősebb volt a feldolgozóipar esetében.

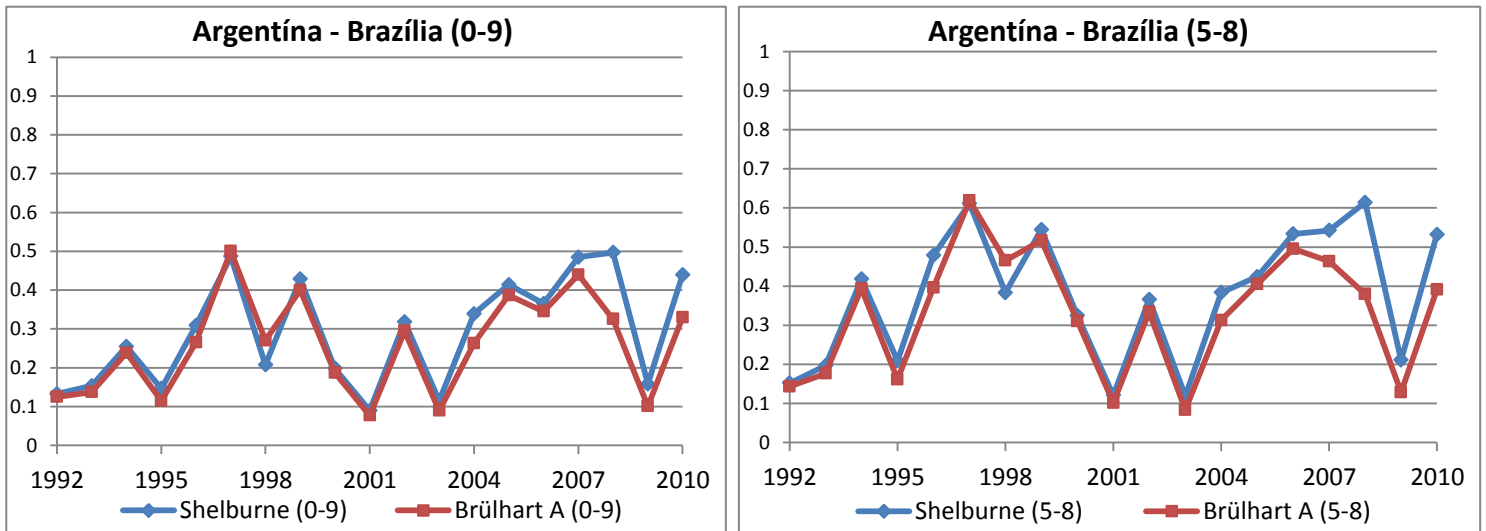
Ha Argentína és Brazília kereskedelmét tekintjük, megfigyelhető, hogy sokkok idején az alkalmazkodási költségek növekedése miatt az MIIT értéke alacsonyabb: általában 0,1 körül mozog (42. ábra). Összességében elmondható, hogy mivel a marginális ágazaton belüli kereskedelem értékei legtöbbször 0,5 alattiak – kivételt képez néhány periódus, mint az alapítást követő évek vagy a 2006-2008 közötti időszak – a Mercosur esetén a növekvő GL mutatók ellenére sem vonható le egyértelműen olyan konklúzió, hogy a kereskedelem éves változásainak nagyobb része köszönhető ágazaton belüli áramlásoknak, mint ágazatok közöttinek.

40. ábra: A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1993 és 2009 között Argentína és Brazília esetén⁵⁰



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

41. ábra: A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Argentína és Brazília esetén



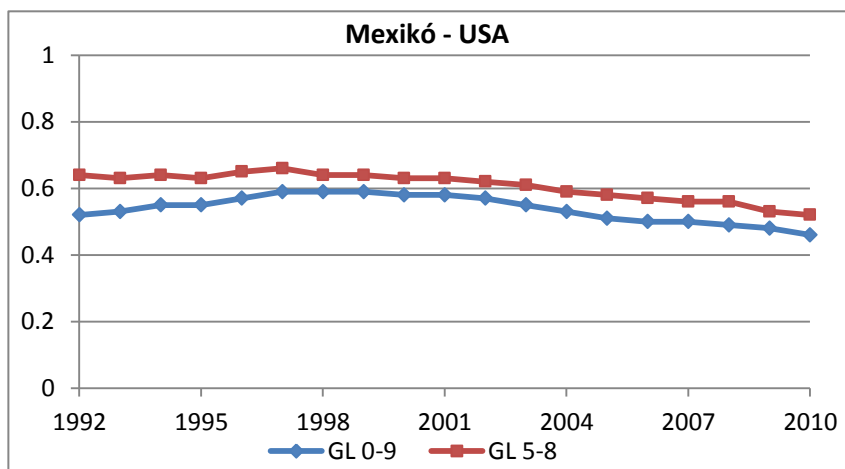
Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

⁵⁰ Az ábrán használt ff_owt_10_25(0-99), ff_VTWT_10_25(0-99), ff_HTWT_10_25(0-99) jelölésekben az ff a Fontagné-Freudenberg mutatók használatára, az owt, VTWT, HTWT az egyirányú, vertikális kétirányú és horizontális kétirányú kereskedelmi forgalomra utal. A 10 és 25-ös értékek a választott küszöbértékek (γ és α), zárójelben pedig a vizsgált fejezetek vannak feltüntetve.

5.4.2. NAFTA

A NAFTA esetén a Mexikó-USA közötti bilaterális kereskedelmi kapcsolatokra helyeztük a hangsúlyt vizsgálataink során, az eredmények is ezen országpár esetén kerülnek ismertetésre. Három számjegyű bontásban vizsgálva a GL indexet, az ágazaton belüli kereskedelem értéke az alapítástól 2010-ig tekintve stabilan 50 százalék körül mozgott (43. ábra). A NAFTA esetében ez a stabilitás nagyban annak tudható be, hogy a kereskedelem liberalizálását célzó stabilizáló csomagok, amelyek többségükben a GATT keretében kerültek megvalósításra, struktúra-átalakító hatása már a kilencvenes évek elején érvényesült. A kereskedelmi korlátozások szintje gyakorlatilag minimálisra csökkent. A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem rendkívül dinamikus növekedése ellenére sem figyelhető meg az ágazaton belüli kereskedelem párhuzamos, gyors növekedése, még a feldolgozóipari ágazatokban sem. E tekintetben tehát a NAFTA példája ellentmond a regionális integrációkkal kapcsolatos várakozásoknak, tudniillik a bilaterális liberalizáción keresztüli ágazaton belüli kereskedelemnövekedésnek.

42. ábra: A Grubel–Lloyd-index alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén

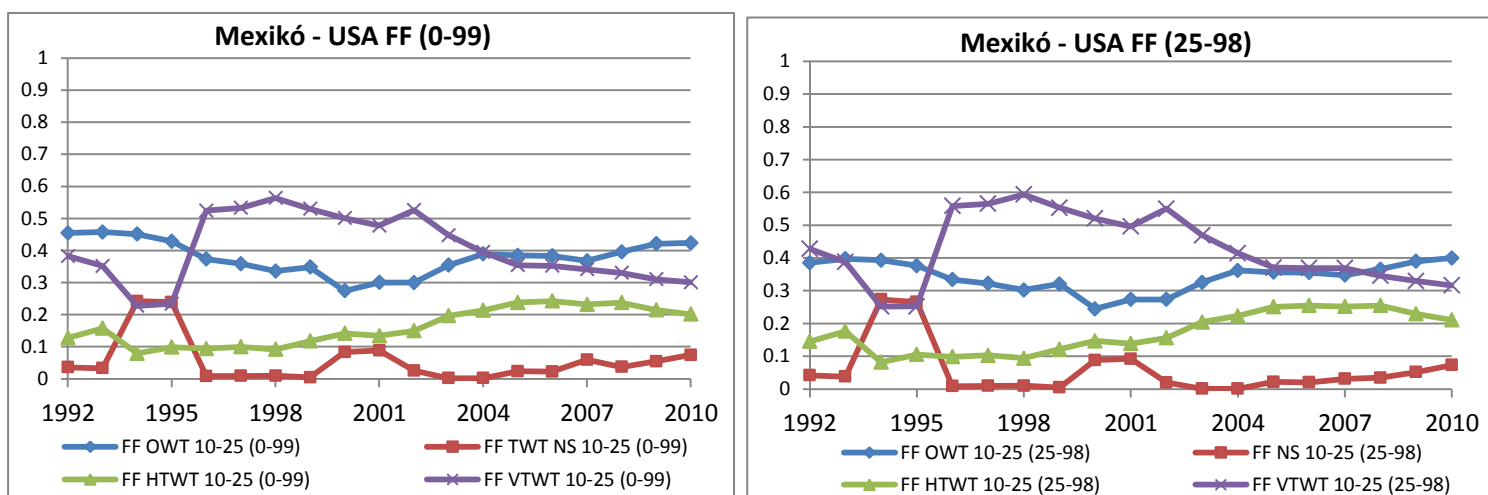


Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

A GL mutatók magas szintje utalhat (i.) a kereskedelmi liberalizáció támogatottságára, (ii.) a két ország közötti kiegyensúlyozatlan kereskedelem miatti torzító hatásra, illetve (iii.) a maquiladora iparnak az IIT-t felfelé torzító hatására. Megállapíthatjuk, hogy a NAFTA létrejötte nem befolyásolta jelentősen a Mexikó és USA közötti munkamegosztás szerkezetét. A Fontagné-Freudenberg mutatókkal, mélyebb dezaggregációs szinten végzett kutatások alapján láthatóvá válik egyrészt az aggregációs torzítás jelentősége, illetve lehetőség nyílik a minőségbeli elkülönítésre. A NAFTA-periódusban végig magas vertikális IIT érték arra utal, hogy az integráció létrejötte után a két ország kereskedelmében nem következett be

jelentősebb termelési szerkezetváltás. A Mercosurhoz képest magas VIIT értékek (44. ábra) a relatív tényezőellátottságbeli különbségekből adódnak, amihez hozzájárul továbbá a nemzetközi termelismegosztásból származó aggregációs torzítás is (a maquiladora ipar hatása). A maquiladora iparra vonatkozó adatok 1992-ben kerültek be a statisztikába, ezzel egyidejűleg a VIIT értékek is magasabbak lettek, míg ugyanez a HIIT értékére csak kevés hatást gyakorolt. Az időnként magas NS (not-specified) értékek a nemzetközi statisztikákban a termékmennyiséggel kapcsolatos adatok elérhetőségének hiányára utalnak.

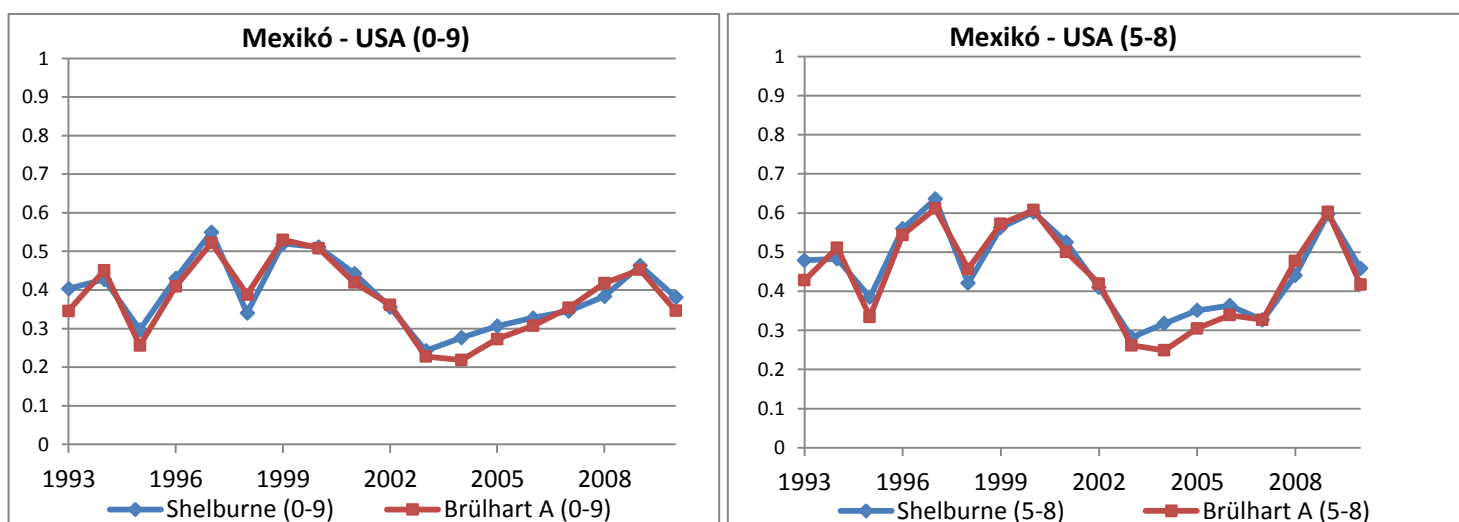
43. ábra: A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén⁵¹



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

⁵¹ FF TWT NS 10-25 (0-99) esetén az NS megkülönböztetés a *not specified* kategóriára utal, tehát arra az esetre, amikor adott termék mennyiségére vonatkozóan nem voltak lejelentett statisztikák, így a kétirányú kereskedelmet ezekben az esetekben nem tudtuk szétválasztani horizontális és vertikális formára. Minden egyéb a korábbiaknak megfelelően értelmezendő.

44. ábra: A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Mexikó és USA esetén



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

Az ezredforduló után a GL-index lassú csökkenése figyelhető meg, amely utalhat az integrációból származó magasabb alkalmazkodási költségekre. A tendencia megértése végett marginális ágazaton belüli kereskedelmi (MIIT) mutatókat alkalmaztunk, amelyek alapján megfigyelhetővé válnak a sokkok idején párhuzamosan növekvő alkalmazkodási költségek. Ilyen sokkok voltak például az 1995-ös pezsováság; az olajárak csökkenése; vagy a délkelet-ázsiai pénzügyi válság a kilencvenes évek végén (45. ábra). Háromjegyű bontásban vizsgálva a NAFTA esetén az IIT alkalmazkodási költségeket korlátozó hatása szintén csak időszakosan jelentkezett.

5.5. Következtetések

Gazdasági integrációk esetén a mély-sekély osztályozás – az integráció elmélyülése – többféle vonatkozásban is használható. Értelmezhetjük egyrészt az integrálódási folyamat különböző szintjei alapján, de azonos integráltsági szintet képviselő tömörülések esetén is vizsgálhatjuk, hogy a kereskedelmi liberalizációt célzó reformok mennyire voltak átfogóak, a rendelkezések a kereskedelem mekkora arányát fedik le.

Előbbi szempont alapján, végső célkitűzéseit tekintve, a Mercosur tekinthető mélyebb integrációnak, hiszen míg a NAFTA elsősorban szabadkereskedelmi övezet, bár számos azon túl nyúló jegyet is felmutat, a Mercosur a közös piac megvalósítást tűzte ki célul. Utóbbi – és

hatását tekintve talán fontosabb – szempont alapján viszont a NAFTA nevezhető mélyebb integrációnak. Mindkét integráció esetében létezik a termékeknek egy olyan speciális köre, amelyeket kivonnak a vámmentes kereskedelem alól, a Mercosur esetében ezek azonban jóval több terméket tartalmaznak. A kereskedelem intenzitásának szempontjából a NAFTA mondható mélyebb integrációnak, míg a belső kereskedelem abszolút növekedése alapján a Mercosur. A NAFTA belső kereskedelme az alapítás óta megháromszorozódott, míg a Mercosuré megtízszereződött. Összességében elmondható, hogy bár mindkét integráció mutatja a mély integrációk jegyeit, egyik sem éri el a „teljes sekély” (*full shallow*) szintet.

Az integrálódási folyamat során végbemenő külgazdasági nyitás a kereskedelemteremtésen keresztül pozitív jóléti hatást gyakorol az integrációban résztvevő országokra. Amennyiben az intenzívebbé váló kereskedelemben számottevő szerepet játszanak az ágazaton belüli áramlások, a sima alkalmazkodás hipotézise alapján, hozzájárulhat, hogy az integrációs folyamat során fellépő alkalmazkodási költségek alacsonyak maradjanak. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésével és elemzésével ezek alapján következtethetünk a külgazdasági liberalizáció hatására. A cikkben egy-egy észak-dél és dél-dél irányú, különböző, illetve hasonló tényező-ellátottságú országok közötti integráció esetén vizsgáltuk az ágazaton belüli kereskedelem alakulását. A Grubel–Lloyd-index alapján a Mercosur esetén a két legnagyobb országot vizsgálva, az 1991-es alapítás óta jelentős IIT növekedést tapasztaltunk, míg a NAFTA esetén az USA és Mexikó közötti, már az alapításkor is magas IIT arány nem növekedett jelentősen, a 2000-es években némileg csökkent is. A NAFTA esetén az úgynevezett FTA hatás kevésbé volt megfigyelhető. Mélyebb dezaggregációs szinten, nagyjából 5000 terméket vizsgálva országpáronként elkülönítettük a magasabb és alacsonyabb minőségű termékek kétirányú forgalmát és megvizsgáltuk a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem alakulását a két integrációban. A Mercosur esetén megfigyelhető, hogy a partnerek tényezőellátottságának megfelelően a HIIT értékek a 25-98 fejezetek esetén a VIIT értékekhez hasonló nagyságúak, többször meg is haladják azokat, míg a NAFTA-nál a Mexikó-USA kereskedelem esetében a vertikális ágazaton belüli kereskedelem aránya a magasabb. Az ágazaton belüli kereskedelem tendenciáját a marginális ITT vizsgálatával is értelmeztük. Mindkét integráció esetén látható, hogy sokkok – a pezó-válság, a délkelet-ázsiai válság és az argentin válság – idején az alkalmazkodási költségek megnövekedtek (alacsonyabb MIIT értékek). Leszögezhető továbbá, hogy a Mercosur esetén az alkalmazkodási költségek tekintetében nem figyelhető meg egyértelmű tendencia, az

adatok volatilitása elsősorban a nagyobb sokkokra hívja fel a figyelmet, a NAFTA-t önmagában vizsgálva pedig elmondható, hogy a vizsgált perióduson belül a 2000-es években tapasztalt magasabb alkalmazkodási költségek némileg csökkentek ebben az évtizedben.

6. Kereskedelmi minták vizsgálata az ágazaton belüli kereskedelem mutatóival. Argentína—Brazília és Mexikó—USA esete⁵²

Az ágazaton belüli kereskedelem elméletének fejlődésével annak megközelítése és mérése is változásokon ment keresztül. Az ágazaton belüli kereskedelem mutatói, azon belül is elsősorban a marginális mutatók segítenek megérteni a kereskedelmi integrációk által indukált alkalmazkodási költségeket. A marginális mutatók mindezülig a kereskedelmi mennyiségek változásán keresztül közelítették e költségeket. Jelen fejezetben a mennyiségi mellett a minőségi változásokat is vizsgálom, annak érdekében, hogy pontosabb képet kapjunk két különböző mélységű és tényezőellátottságú amerikai gazdasági integrációról, a Mercosurról és a NAFTA-ról. Az empirikus kutatás során Azhar és Elliott módszerét alkalmaztam, amely lehetővé teszi, hogy azokban az esetekben is kimutassam – a minőségi változások indukálta – alkalmazkodási költségeket, ahol egyébként a hagyományos marginális mutatók alapján nem számolnánk azokkal. A gépek, berendezések és szállítóeszközök csoportja mind a világkereskedelemben, mind a két vizsgált integráció esetében jelentős részesedést tudhat magáénak, ezért jelen fejezet az SITC 7 árucsoportjára koncentrál. Az 5 számjegyes dezaggregációs szinten végzett termékszintű megfigyelésekkel igazolható a minőségi változások kiváltotta alkalmazkodási költségek felmerülésének lehetősége.

6.1. Változások az ágazaton belüli kereskedelem megközelítésében és mérésében⁵³

Az ágazaton beüli kereskedelem (IIT) jelenségének leírásában eleinte a mennyiségi alapú megközelítések domináltak, amelyek elsődlegesen az alkalmazkodás következményével foglalkoztak és a vizsgálatok annak eldöntésére irányultak, hogy az alkalmazkodás ágazatokon belül vagy ágazatok között zajlik-e inkább. *Stiglitz (1987)* alapján a minőségbeli különbségek megragadására az árkülönbségeket (egységértékeket) szokás felhasználni⁵⁴. A minőség alapú megközelítések lényege, hogy a termékek egységértékének meghatározása után egy küszöbérték megválasztásának segítségével azok besorolhatóvá válnak alacsonyabb

⁵² A fejezet közös publikációként jelent meg témavezetőmmel, Erdey Lászlóval a Statisztikai Szemle c. folyóiratban. *Balkay-Erdey (2014)*

⁵³ A témáról részletesen lásd például *Fertő (2004)*, *(2005)* és *Erdey (2005)* tanulmányát.

⁵⁴ Az egységérték mint mutató előnyeiről, korlátairól, a felmerülő statisztikai problémákról lásd *Aiginger (2001)*, *Bergstrand (1983)* vagy *Deardorff (1979:13, Boks 3.1.)* munkáit.

és magasabb minőségű kategóriákba. Ez azt jelenti, hogy az ágazaton belüli áramlások esetében eldönthetővé válik, hogy horizontálisan vagy vertikálisan differenciált termékek ágazaton belüli kereskedelméről van-e szó. A megközelítések tovább finomíthatóak abból a szempontból, hogy statikus vagy dinamikus mutatókról beszélünk-e. Összefoglalóan lásd a 10. táblázatot.

10. táblázat: Az ágazaton belüli kereskedelem mennyiség és minőség alapú mérési módszerei

	Statikus	Dinamikus
Mennyiség alapú	<i>Grubel–Lloyd (1975)</i>	<i>Shelburne (1993)</i> <i>Brühlhart (1994)</i> <i>Azhar–Elliott (2003)</i>
Minőség alapú	<i>Fontagné–Freudenberg (1997)</i>	<i>Azhar–Elliott (2008)</i>
Mennyiség és minőség alapú		<i>Azhar–Elliott (2010)</i>

Forrás: Azhar (2010) alapján

Az *Azhar–Elliott (2003)*, *(2006)*, *(2008)* által kidolgozott módszer lehetővé teszi, hogy a mennyiségi alkalmazkodás mellett, a minőségi alkalmazkodás által indukált költségeket is megfigyeljük. *Azhar–Elliott (2011)* és *Azhar–Elliott–Liu (2012)* legújabb módszerét alkalmazva pedig geometriai keretek között figyelhetjük meg az iparágak elhelyezkedését, ha a minőség és/vagy volumen megváltozása indukálja az alkalmazkodási költségeket. A kereskedelmi áramlás mennyiségében bekövetkező változásokat az S_t mutatóval ragadjuk meg.

$$S_t = \frac{\Delta X_t - \Delta M_t}{2\max(|\Delta X|_t; |\Delta M|_t)}, \text{ ahol } t \in N, N = \{1, 2, 3, \dots, N\} \quad (9)$$

ΔX_t (ΔM_t) az export (import) t -ik és $t-1$ -ik időszakbeli értékének különbsége az árváltozások hatásának kiszűrését követően.

A PQV mutató a minőség megváltozásának statikus mérésére szolgál, míg MQ_t a dinamika megragadását biztosítja. Az egységértékek (UV) a korábbi vizsgálatokhoz *hasonlóan Erdey, (2005)*, *Balkay–Erdey (2012)* a mennyiségi és áradatok hányadosaként számoltam. Az UV_X (UV_M) az export (import) értékének és mennyiségének hányadosa. Megfelelő küszöbértékek választása után az egyes iparágak forgalma a PQV értéke alapján

besorolhatóvá válik horizontális vagy vertikális ágazaton belüli áramlásá⁵⁵. MQ_t pedig a termékminőség megváltozásának a kereskedelmi forgalomra gyakorolt hatását mutatja.

$$PQV = 1 + \frac{UV_X - UV_M}{UV_X + UV_M} \quad (10)$$

$$MQ_t = \frac{\Delta UV_{Xt} - \Delta UV_{Mt}}{2 \max(|\Delta UV_{Xt}|; |\Delta UV_{Mt}|)}, \text{ ahol } t \in N, N = \{1, 2, 3, \dots, N\} \quad (11)$$

ΔUV_{Xt} (ΔUV_{Mt}) az export (import) értékindexének t -ik és $t-1$ -ik időszakbeli értékének különbsége az árváltozások hatásának kiszűrését követően. Az Azhar–Elliott szerzőpáros szerint az S_t és MQ_t aggregálása révén kapott minőséggel korrigált volumenindex (VQ_H) vizsgálata és a geometriai ábrázolás segítheti az alkalmazkodási költségek alakulásának jobb megértését. A VQ indexeket ábrázoló geometriai teret minőséggel korrigált alkalmazkodási térnek (QTAS – Quality Adjusted Trade Adjustment Space) nevezzük.

$$VQ_H = S_t + MQ_t \quad (12)$$

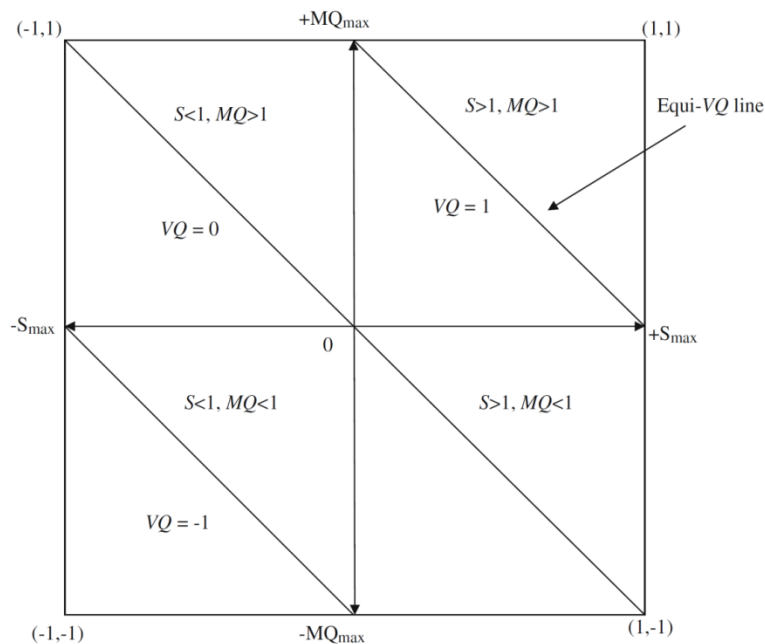
6.1.1. A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér

A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér (QTAS) lehetővé teszi, hogy geometriai keretek között figyeljük meg az iparágak elhelyezkedését vagy azt, hogy relatíve milyen minőségű az adott iparág/termék exportja, és hogy egy adott időtávon belül hogyan változtak ezek a paraméterek. (46. ábra) A QTAS a kereskedelempolitika döntéshozói számára lehet informatív, hiszen egyértelműen megjeleníti a verseny nyomása alatt lévő, rosszabbul teljesítő iparágakat, így a kormány még idejében hozhat támogató, ellensúlyozó intézkedéseket. Tőkét csoportosíthat át például azokba a szektorokba, ahol a foglalkoztatottak tovább/átképzése szükséges, vagy különös figyelmet szentelhet a QTAS alapján stratégiai fontosságú iparágaknak. A ténnyedek közül különösen az I. és III. a hangsúlyos, hiszen a magas $|VQ|$ -nál érdemes lehet megvizsgálni, hogy más országokkal folytatott kereskedelemben is hasonlóan alakulnak-e ezek a tendenciák, vagy csak a vizsgált országgal való kereskedelemre specifikusak.

⁵⁵ A PQV mutató konstrukciójánál fogva 0 és 2 közötti értékeket vehet fel. Azhar–Elliott (2006) a következő küszöbértékeket javasolják: horizontális áramlásról beszélünk, ha $0,85 \leq PQV \leq 1,15$, az exportőr ország szemszögéből alacsony minőségű vertikális áramlásról, ha $PQV < 0,85$ és magas minőségű vertikálisról, ha $1,15 < PQV$.

Azhar és Elliott (2011) a Kína-Malajzia közötti kereskedelmi kapcsolatokat vizsgálata 1994 és 2004 között. A vizsgálatot kis elemszámú mintán hajtották végre, csak olyan feldolgozóipari termékeket tüntettek fel a QTAS-ban, amelyek esetén $-0,4 \leq S \leq 0,4$, tehát csak azokat a termékeket, melyek marginális kereskedelmében jelentős átfedés volt tapasztalható. Ennek oka elsősorban az volt, hogy a szerzők demonstrálni kívánták, hogy ott, ahol a dinamikus mennyiség alapú mutatók alacsony alkalmazkodási költségekre utalnak, a minőségi alkalmazkodást is figyelembe véve ezek mégis számottevőek lehetnek. Nagyobb elemszámú minta esetén az ábra értelmezése a zsúfoltság miatt azonban nehézkessé válhat, ezért érdemes alkalmas előzetes szűrési kritériumokat felállítani. Továbbá S és MQ indexek súlyozatlan aggregálhatósága is megkérdőjelezhető, ezért a jövőben ilyen irányú vizsgálatok, illetőleg egy alkalmas súlyozási rendszer megalkotása lesznek szükségesek.

45. ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér



Forrás: Azhar–Elliott (2010), 7. old.

6.2. Az SITC 7-es árucsoport dinamikája a világkereskedelemben

Az SITC szerinti besorolás 7-es árucsoportja, a gépek, berendezések és szállítóeszközök a világkereskedelem jelentős hányadát tudhatják magukénak. Jelen tanulmány elsődlegesen

ezen termékek esetén vizsgálja a kereskedelmi és ágazaton belüli kereskedelmi minták alakulását.

11. táblázat: Az SITC 7 árufőcsoport részesedése a világ összexportjából

Év	Százalékos megoszlás
2000	41,3
2007	36,4
2008	33,9
2009	33,9
2010	34,2

Forrás: UN Comtrade (2013)

A 11. táblázat alapján látható, hogy az ezredfordulót követő tíz évben, még az utolsó megfigyelt évben, 2010-ben is a teljes világkereskedelem egyharmadát adta a 7-es árufőcsoport forgalma. A 2000-es 41,3 százalékról az feldolgozóipari ágazatokat jelentősen sújtó 2007-2008-as válság hatására a részesedés 33,9 százalékra csökkent. Az ezredforduló óta tartó általános csökkenő tendencia ugyanakkor megfelel annak is, hogy az élelmiszerek, nyersanyagok és energiahordozók ára folyamatosan növekedett, így a részesedésvesztés ezen termékek javára történt.

A 7-es árufőcsoport a két vizsgált gazdasági integráció esetén is jelentős részesedést tudhat magáénak. A ENSZ Comtrade adatbázisának legfrissebb adatait felhasználva, a 12. táblázatból leolvasható, hogy Argentína és Brazília bilaterális kereskedelmének nagyjából felét; a Mexikó és az USA közötti kétoldalú kereskedelmi áramlásoknak 35 (import) és 58 (export) százalékát a vizsgált SITC osztály forgalma adta.

12. táblázat: Az SITC 7 árufőcsoport részesedése az argentin—brazil és a Mexikó—USA közti kereskedelemben

Év	Küldő	Fogadó	Export/Import	Kód	Részesedés (%)
2012	Argentína	Brazília	Import	7	55,52
2012	Argentína	Brazília	Export	7	49,06
2012	Mexikó	USA	Import	7	35,41
2012	Mexikó	USA	Export	7	57,69

Forrás: UN Comtrade (2013)

Azon túl, hogy az ágazaton belüli kereskedelem hagyományosan is a feldolgozóipari ágazatokban, vagyis az SITC szerinti besorolás 5-8-as osztályaiban vesz fel relatíve magas

értéket, a fentiek (11. és 12. táblázat) ismeretében a tanulmány célja a gépek, berendezések és szállítóeszközök termékosztály mélyebb vizsgálata.

6.3. Export és import szerkezetek vizsgálata a Mercosur és a NAFTA esetén

A kereskedelmi minták alaposabb vizsgálata érdekében a két integrációra külön-külön megfigyeltem az export és import szerkezetek alakulását az egyes termékosztályok (SITC 0-9) tekintetében. A kapott eredmények alátámasztják az integrációk fejlődésére és mélységére vonatkozó apiori (*Balkay–Erdey, 2012; Pöstényi, 2012*) ismereteimet, miszerint a NAFTA elmélyülése az 1994-es létrejöttét megelőző integrációs lépések következtében már a megalakulását követő években megkezdődött, míg a Mercosur 1991-es létrejötte ellenére is csak az ezredforduló után mutatta egy közel teljesen sekély (*full shallow*) vámunió jeleit.

Argentína—Brazília viszonylatában a 7-es áruфőcsoport exportból való részesedése 1993-ban 26 százalék volt, 2000-ben 28 százalék és jelentősebb növekedés csak a 2010-es évekre következett be, 49 százalékos érték formájában. Az import esetében már a kezdetekben is magas értékek figyelhetők meg (44 százalék) és az ezredfordulóig nem történt nagyobb ingadozás (43 százalék), majd csak 2010-re nőtt 55 százalékra. Mexikó és az USA esetében az SITC7 exportból való részesedése 1991-ben 35 százalék volt, 2000-re 61 százalékra nőtt és a következő tíz évben nagyjából tartotta ezt az értéket, 2010-ben 59 százalék volt. Az import tekintetében az 1991-es 31 százalékos érték az ezredfordulóra 51 százalékra nőtt, majd 2010-re 35 százalékra csökkent. Utóbbi csökkenés megfelel a kereskedelmi szerkezet átrendeződésének, miszerint a gépek, berendezések, szállítóeszközök terén Kína vette át a vezető szerepet: tíz év alatt 1 százalékról 19 százalékra növelte részesedését a Mexikóval folytatott kereskedelmében.

A következő lépésben az ENSZ Comtrade Rev. 3 Leaf adatait felhasználva kiszámítottam az ágazaton belüli kereskedelem statikus és dinamikus mutatóit, majd a 7-es áruфőcsoportra koncentrálva a Mercosur esetén az 1992-2001 és 2002-2010-es, a NAFTA esetén az 1991-2000 és 2001-2010-es időszakokra megfigyeltem a mennyiségi és minőségi változásokat az export és import szerkezetében. A fejezetenkénti tagolás 5 számjegyes mélységű bontást tett lehetővé, így a Mercosur esetében évente 2988 terméket vizsgáltam (ebből a 7-es áruфőcsoport évente 643), a NAFTA esetében pedig évente 3114-et (ebből a 7-es áruфőcsoport évente 654). A továbbiakban a vizsgálatok eredményeit ismertetem a 7-es áruфőcsoportra vonatkozólag.

6.3.1. A Mercosurra vonatkozó vizsgálatok

A Grubel–Lloyd indexet (GL) vizsgálva (*Grubel–Lloyd, 1975*) a relatíve alacsony értékek (ld. F3a. függelék) a vizsgálat mély dezaggregációs szintjének tudhatóak be, a volatilitás pedig annak, hogy a kereskedelem volumene összességében nem elég nagy ahhoz (szemben például a Mexikó-USA közötti forgalommal), hogy a világgazdasági változásoknak a kereskedelmi áramlásokra gyakorolt hatásait kiszűrje. Mivel a GL index nem alkalmas a dinamika megragadására, ezért a marginális IIT mutatói közül a Brülhart A indexek (*Brülhart, 1994*) alakulását figyeltük meg. A válságok idején felvett alacsonyabb értékek utalnak a mennyiségi alkalmazkodás indukálta potenciális alkalmazkodási költségekre (ld. F3b. függelék). A marginális IIT mutatók önmagukban azonban nem mutatják meg azokat az eseteket, ahol akár a mennyiségi változásokkal párhuzamosan vagy azok helyett a minőségi változások által indukált alkalmazkodási költségek merülhetnek fel. Az ilyen esetek megállapítása végett az Azhar–Elliott féle S mutató (1) segítségével egyrészt kiszűrtem azokat az eseteket, ahol a magas marginális ágazaton belüli kereskedelmet mutató értékek mellett, az alacsony mennyiségi változások miatt nem számítanánk alkalmazkodási költségekre ($-0,4 \leq S \leq 0,4$ ⁵⁶), viszont az eddig rejtve maradt minőségi alkalmazkodás miatti költségek nem zárhatóak ki⁵⁷. A PQV mutatóval (2) pedig különböző előre megválasztott küszöbértékek (0,85 és 1,15) segítségével minőségbeli elkülönítést végeztem az argentin export esetében.

A 13. táblázatból leolvasható, hogy a 7-es árucsoportban a magas marginális kereskedelemmel jellemezhető ($-0,4 \leq S \leq 0,4$) termékek száma 96-ról 127-re nőtt a vizsgált időszakban. A horizontális ágazaton belüli kereskedelem (HIIT) és az alacsony minőségű vertikális ágazaton belüli kereskedelem (LVIIT) aránya e termékeket tekintve enyhén nőtt az argentin exportban az ezredfordulót követő években. A jelentős kétirányú kereskedelmet felmutató magas minőségű vertikálisan differenciált termékek (HVIIT) száma pedig közel 10 százalékponttal csökkent. A minőségbeli átrendeződést szemlélteti a 2. ábra is. A vizsgált termékkörben Argentínának az alacsonyabb minőségű termékek exportja felé való eltolódását és ezzel párhuzamosan a brazil export javuló minőségét támasztja alá a PQV értékek alakulása is. A PQV értékek alapján, míg 2001-ben 37 esetben (38,54 százalék) exportálta Argentína a rosszabb minőséget ($PQV < 1$), és 59 esetben (61,46 százalék) a jobb minőséget ($PQV > 1$), addig 2010-ben 62 esetben (48,82 százalék) a rosszabbat és 65 (51,18) esetben a

⁵⁶ A küszöbértékek megválasztásánál Azhar és Elliott gyakorlatát követtük.

⁵⁷ A tanulmányban az S és az M adatok számítása során az árváltozások hatását az argentin-brazil kereskedelemben az argentin export- és import árindexek segítségével, a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben pedig a mexikói export- és import árindexek segítségével szűrtük ki. Az indexek kiszámításához forrásul a Világbank WDI adatbázisát használtuk, bázisévnek a 2000. évet tekintettük.

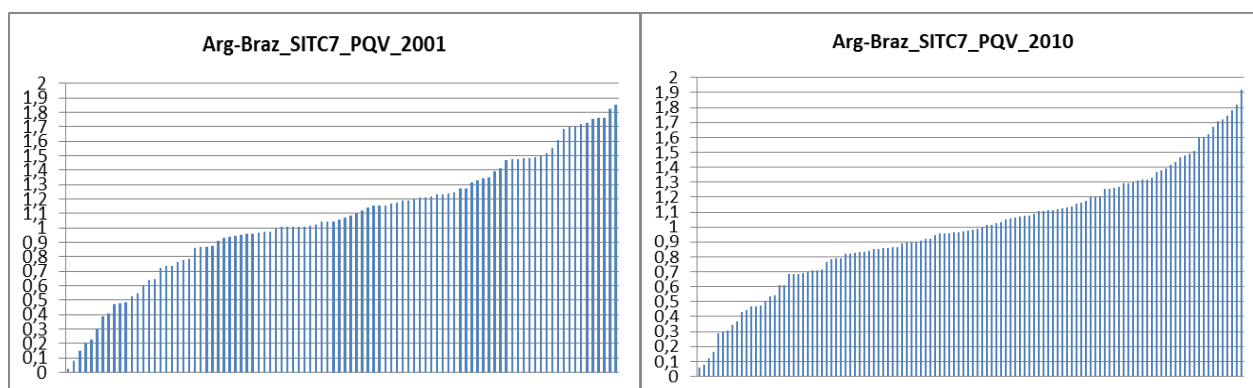
jobbat. Ez azt jelenti, hogy nőtt a rosszabb és csökkent a jobb minőségű termékek exportja az importhoz képest.

13. táblázat: A vizsgált termékek minőség szerinti elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban

<i>Arg-Braz PQV SITC 7</i>	összes termék (db)	küszöbértékek	db	az összes százalékában
1992-2001	96	PQV<0,85	22	22,92
		0,85<PQV<1,15	31	32,29
		PQV>1,15	43	44,79
2002-2010	127	PQV<0,85	40	31,49
		0,85<PQV<1,15	43	33,86
		PQV>1,15	44	34,65

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

46. ábra: A vizsgált termékek minőség szerinti grafikus elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

A *PQV* azonban egy statikus mutató, amely csupán a termékek minőség szerinti megoszlását mutatja az ágazaton belüli kereskedelmi áramlásokban. Ezen termékek minőségének változását az *MQ* dinamikus mutatóval (3) tudjuk nyomon követni.

2001-ig az SITC 7-es árucsoportban az alacsony *S* értékkel rendelkező termékek közül ($-0,4 \leq S \leq 0,4$) 49 termék (61,25 százalék) esetében figyelhető meg negatív és 31 (38,75 százalék) esetében pozitív *MQ*. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy a megfigyelt SITC 7-es argentin termékek esetében az export minősége az import minőségéhez képest többségében csökkent. 2010-ig 38 (35,85 százalék) esetben volt az *MQ* negatív és 68 (64,15 százalék)

esetben pozitív, ami azt jelenti, hogy az előző évtizeddel ellentétben, a 2002-2010-es időszakban az argentin export minősége inkább javult az importhoz képest⁵⁸.

Amennyiben a küszöbértékeket az előzőekben alkalmazott logikához hasonlóan az MQ értékekre is alkalmazom⁵⁹, a következő megállapítások tehetőek (ld. 14. táblázat). A két vizsgált periódusban 1992-2001 és 2002-2010 között, az előbbi esetében 80, utóbbi esetében 106 olyan termék található, amelyek esetében – az S mutató szűrése után – eltekinthetünk a mennyiségi alkalmazkodási költségektől. Az első vizsgált periódusban a termékek 30 százalékánál minőségi alkalmazkodási költségek sem merültek fel; 43,75 százalék esetében Argentína mint exportőr rontott minőségbeli helyzetén és a termékek 26,25 százaléka esetén számolhatott el minőségi javulást a Brazíliával folytatott bilaterális kereskedelmi kapcsolatában. A második vizsgálati időszakban a termékek 70,75 százaléka esetén nem kell további minőségi alkalmazkodási költségekkel számolni; 7,55 százalékuk esetében rontott és 21,7 százalék esetében javított helyzetén Argentína az exportált termékek minőségének tekintetében Brazíliával szemben. Látható tehát, hogy amennyiben a mennyiségi alkalmazkodási költségekre utaló S mutató alacsony alkalmazkodási költségeket jelez, a minőségi változásokból származó alkalmazkodási költségekre továbbra is számítanunk kell.

14. táblázat: Minőségi alkalmazkodás az argentin—brazil kereskedelemben

-0,4≤S≤0,4	2001	2001 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤MQ≤0,4	24	30,00	75	70,75
MQ<-0,4	35	43,75	8	7,55
0,4<MQ	21	26,25	23	21,70

Forrás: számítások a UN Comtrade adatbázis adatai alapján

A VQ értékek (4) vizsgálata az alábbiakkal árnyalja a kapott képet (ld. 15. táblázat). Az ismert küszöbértékek alkalmazásával⁶⁰ két vizsgált periódusban 1992-2001 és 2002-2010 között, akár csak az előbb, 80 illetve 106 termék esetében eltekinthetünk a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől. Az első periódusban a termékek 35 százalékánál MQ nem tudott olyan mértékű hatást kifejteni, hogy az alkalmazkodási költségek jelentőssé váljanak; 33,75 százalék esetében MQ elég jelentős volt ahhoz, hogy Argentína mint exportőr minőségbeli romlással szembesüljön; a termékek 31,25 százaléka esetében pedig MQ jelentős

⁵⁸ 2010-re 4 termék esetében nem volt az MQ mutató számítható, mivel a mennyiségi adatokat az ENSZ Comtrade adatbázis nem közölte.

⁵⁹ Lásd Azhar—Chan—Khalifah (2012).

⁶⁰ Ld. uo.

volta miatt minőségi javulást számolhatott el. A második vizsgálati időszakban a termékek 57,55 százalékánál nem tudott MQ olyan mértékű hatást kifejteni, hogy az alkalmazkodási költségek jelentőssé váljanak; 20,75 százalék esetében volt elég jelentős ahhoz, hogy Argentína minőségbeli romlással szembesüljön és a termékek 21,7 százaléka esetében számolhatott el minőségi javulást MQ pozitív hatása miatt.

15. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása az argentin—brazil kereskedelemben 1.

-0,4≤S≤0,4	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤VQ≤0,4	28	35,00	61	57,55
VQ<-0,4	27	33,75	22	20,75
0,4<VQ	25	31,25	23	21,70

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

Végül csak azokat a termékeket vizsgáltuk, amelyek mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodás elhanyagolható voltára utaló küszöbértékeken belül helyezkedtek el (-0,4≤S≤0,4 és -0,4≤MQ≤0,4). Az S és az MQ szűrése után (ld. a 16. táblázatot) a két vizsgált periódusban 24 illetve 75 olyan termék maradt, amelyek esetében eltekinthetünk mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodási költségektől. Az első időszakban megfigyelhető azonban, hogy bár önmagában sem az S, sem az MQ értéke nem indokolná alkalmazkodási költségek felmerülését, azonban együttes hatásukat vizsgálva a termékek 29,17 százalékára igaz az, hogy Argentína helyzetének romlásával és 25 százalék esetében annak javulásával szembesülhetett a Brazíliával folytatott kereskedelmében. A második vizsgált periódusban a termékek 20 illetve 10,67 százaléka esetében könyvelt el romlást, illetve javulást.

16. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása az argentin—brazil kereskedelemben 2.

-0,4≤S≤0,4 és -0,4≤MQ≤0,4	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤VQ≤0,4	11	45,83	52	69,33
VQ≤-0,4	7	29,17	15	20,00
0,4≤VQ	6	25,00	8	10,67

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

A 16. táblázat adatait (azokat az iparágakat, amelyek esetében $VQ \leq -0,4$ és $0,4 \leq VQ$) a diagnosztikai célokra kiválóan alkalmas minőséggel korrigált alkalmazkodási térben is ábrázoltam SITC kódjaikkal együtt (F4a. és F4b. ábra). A kiválasztott termékek ezen szűk körének esetében az ábrák I. ténnyedében szereplő termékek elsősorban a brazil, a III. ténnyedben szereplők pedig az argentin gazdaságpolitika szempontjából érdeemesek az esetleges beavatkozást érdemlő figyelemre, rámutatva arra, hogy a mennyiségi és minőségi alkalmazkodási költségek együttes hatása még olyan esetekben is számottevő lehet, amikor egyenként azok egyébként elhanyagolhatónak tünnek.

6.3.2. A NAFTA-ra vonatkozó vizsgálatok

Mexikó és az Egyesült Államok kereskedelme esetén az GL indexek a mély dezaggregáció miatt relatíve alacsony értéket (0,5 körül) vesznek fel, az egyenletes tendencia pedig a két ország közötti jelentős kereskedelmi forgalomnak tudható be (F3c. ábra). A kilencvenes évek elején látható ugrás a *maquiadora* adatoknak a lejelentett statisztikákba való bekerülését mutatja. A Brühlhart féle A index ebben az esetben is jól illeszkedik a válságok lefolyásához; a mennyiségi változások miatt magasabb alkalmazkodási költséggel járó időszakokban alacsonyabb MIIT értékeket felvéve (F3d. ábra). A minőségi változásokat a 17. táblázat és a 48. ábra szemléltetik, a vizsgált mutatók megegyeznek az előzőekben is használt Azhar–Elliott féle mutatókkal.

Az alacsony S értékű ($-0,4 \leq S \leq 0,4$) termékek száma a 7-es árufőcsoportban 242-ről 163-ra csökkent a vizsgált időszakban. A leginkább szembetűnő az lehet, hogy a HIIT aránya jelentősen, közel 27 százalékponttal nőtt a megfigyelt termékek mexikói exportjában az ezredfordulót követő tíz évben, ezzel párhuzamosan a jelentős kétirányú kereskedelmet felmutató magas minőségű vertikálisan differenciált termékek (HVIIT) száma nem változott jelentősen, míg az alacsony minőségű vertikálisan differenciált (LVIIT) termékek száma több mint 25 százalékponttal csökkent.

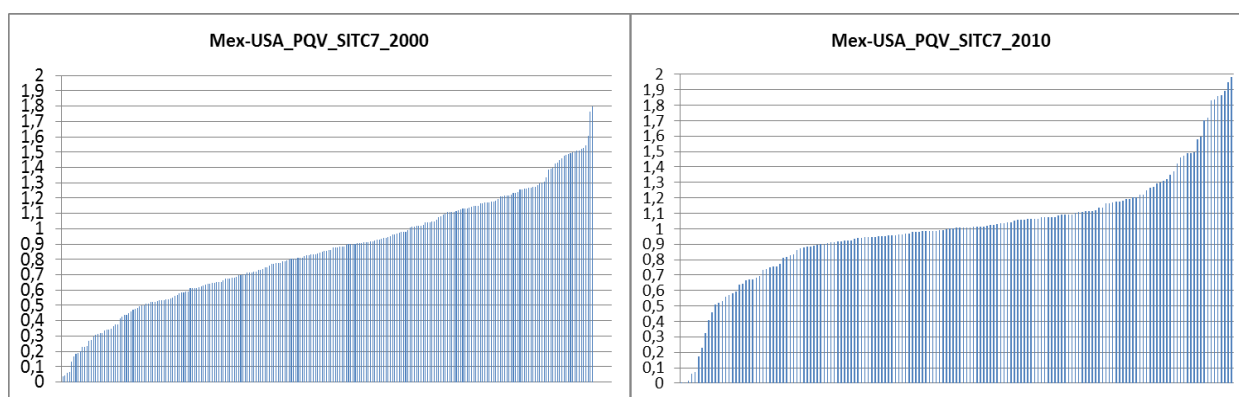
A minőségen belüli átrendeződést ebben az esetben is alátámasztja a statikus PQV mutató alakulása, amely szerint, míg 2000-ben 158 esetben exportálta Mexikó a rosszabb minőséget ($PQV < 1$), és 84 esetben a jobb minőséget ($PQV > 1$), addig 2010-ben 84 esetben a jobbat és már csak 79 esetben a rosszabbat a vizsgált termékkörben.

17. táblázat: A vizsgált termékek minőség szerinti elkülönítése a Mexikó és az Egyesült Államok közötti forgalomban

Mex-USA PQV SITC 7	összes termék (db)	küszöbértékek	db	az összes százalékában
1991-2000	242	PQV<0,85	119	49,17
		0,85<PQV<1,15	70	28,93
		PQV>1,15	53	21,90
2001-2010	163	PQV<0,85	34	20,86
		0,85<PQV<1,15	91	55,83
		PQV>1,15	38	23,31

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

47. ábra: A vizsgált termékek minőség szerinti grafikus elkülönítése az Argentína és Brazília közötti forgalomban



Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

A minőség változásának dinamikáját szemléltető MQ mutató szerint 2000-ig az SITC 7-es áruфőcsoportban a jelentős marginális ágazaton belüli kereskedelemmel rendelkező termékek közül ($-0,4 \leq S \leq 0,4$) 158 (65,28 százalék) termék esetében figyelhető meg negatív és 84 (34,71 százalék) esetében pozitív MQ, ami alapján azt mondhatjuk, hogy a vizsgált SITC 7-es mexikói termékek esetében az export minősége az import minőségéhez képest a termékek többségének esetében csökkent. Ezzel szemben 2010-ig 81 (49,69 százalék) esetben volt MQ negatív és 82 (50,31 százalék) esetben pozitív, ami azt jelenti, hogy a vizsgált termékek esetén a mexikói export és import minősége kiegyensúlyozottá vált⁶¹.

⁶¹ 2000-re 2 termékre, 2010-re 9 termékre nem volt számolható az MQ érték, mivel a UN Comtrade adatbázis nem közölte a kereskedelem mennyiségére vonatkozó adatot.

Amennyiben a küszöbértékeket ismét csak alkalmazzuk az MQ értékekre is, a következő megállapításokat tehetjük (18. táblázat)

A két vizsgált periódusban 1991-2000 és 2001-2010 között, az előbbi esetében 242, utóbbi esetében 163 olyan termék található, amelyek esetében – az S mutató szűrése után – eltekinthetünk a mennyiségi alkalmazkodási költségektől. Az első vizsgált periódusban a termékek 91,32 százalékánál minőségi alkalmazkodási költségek sem merültek fel; 7,85 százalék esetében Mexikó, mint exportőr rontott minőségbeli helyzetén és csupán a termékek 0,83 százaléka esetén számolhat el minőségi javulást az USA-val folytatott bilaterális kereskedelmi kapcsolatában. A második vizsgálati időszakban a termékek 89,57 százaléka esetén nem kell további minőségi alkalmazkodási költségekkel számolni; 4,91 százalékuk esetében rontott és 5,52 százalék esetében javított helyzetén Mexikó az exportált termékek minőségének tekintetében.

18. Minőségi alkalmazkodás a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben

-0,4≤S≤0,4	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤MQ≤0,4	221	91,32	146	89,57
MQ<-0,4	19	7,85	8	4,91
0,4<MQ	2	0,83	9	5,52

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

Ismét csak érdemes a VQ értékeket is megvizsgálni. A két vizsgált periódusban 1991-2000 és 2001-2010 között, akár csak az előbb 242 illetve 163 termék esetében eltekinthetünk a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől (19. táblázat). Az első periódusban a termékek 65,7 százalékánál MQ nem tudott olyan mértékű hatást kifejteni, hogy az alkalmazkodási költségek jelentőssé váljanak; 25,62 százalék esetében MQ elég jelentős volt ahhoz, hogy Mexikó, mint exportőr minőségbeli romlással szembesüljön; a termékek 8,68 százaléka esetében pedig MQ jelentős volta miatt minőségi javítást számolhatott el. A második vizsgálati időszakban a termékek 78,53 százalékánál nem tudott MQ olyan mértékű hatást kifejteni, hogy az alkalmazkodási költségek jelentőssé váljanak; 5,52 százalék esetében volt elég jelentős volt ahhoz, hogy Mexikó minőségbeli romlással szembesüljön és a termékek 15,95 százaléka esetében számolhatott el minőségi javulást MQ pozitív hatása miatt.

19. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben 1.

-0,4≤S≤0,4	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤VQ≤0,4	159	65,70	128	78,53
VQ<-0,4	62	25,62	9	5,52
0,4<VQ	21	8,68	26	15,95

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

Végül megint csak azokat a termékeket vizsgáltam, amelyek mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodás elhanyagolható voltára utaló küszöbértékeken belül helyezkedtek el ($-0,4 \leq S \leq 0,4$ és $-0,4 \leq MQ \leq 0,4$). S és MQ szűrése utána a két vizsgált periódusban 221 illetve 146 olyan termék maradt, amelyek esetében eltekinthetünk mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodási költségektől (20. táblázat). Az első időszakban megfigyelhető azonban, hogy bár önmagában sem az S, sem az MQ nagysága nem indokolná alkalmazkodási költségek felmerülését, azonban együttes hatásukat vizsgálva a termékek 24,43 százalékára igaz az, hogy Mexikó helyzetének romlásával és 9,05 százalék esetében annak javulásával szembesülhetett az USA-val folytatott kereskedelmében. A második vizsgált periódusban a termékek 4,79 illetve 15,07 százaléka esetében könyvelt el romlást, illetve javulást.

20. táblázat: A mennyiségi és minőségi változások együttes hatása a Mexikó és az USA közötti kereskedelemben 2.

-0,4≤S≤0,4 és -0,4≤MQ≤0,4	2000	2000 (%)	2010	2010 (%)
-0,4≤VQ≤0,4	147	66,52	117	80,14
VQ≤-0,4	54	24,43	7	4,79
0,4≤VQ	20	9,05	22	15,07

Forrás: számítások a UN Comtrade adatai alapján

A 20. táblázat adatait (azokat az iparágakat, amelyek esetében $VQ \leq -0,4$ és $0,4 \leq VQ$) is ábrázoltam a minőséggel korrigált alkalmazkodási térben (F4c. és F4d. ábra). A kiválasztott termékek körében az ábrák I. térdnegyedében szereplő termékek elsősorban az amerikai (USA), a III. térdnegyedben szereplők pedig a mexikói gazdaságpolitikusok figyelmére érdemesek. A bilaterális kereskedelemben ugyanis az egyenként alacsony mennyiségi és minőségi alkalmazkodási költségek összeadódva már számottevőek lehetnek.

6.4. Következtetések

A 6. fejezetben Azhar és Elliott módszerét alkalmazva rámutattam arra, hogy a regionális integrációk létrehozása és elmélyülése során nem csak a kereskedelem mennyiségének változásából adódó mennyiségi alkalmazkodási költségekre kell számítani. Ilyen költségek az exportált és importált termékek minőségének változásából is származhatnak. A módszert két regionális integráció a Mercosur és a NAFTA „fő erőinek”, Argentína és Brazília, valamint Mexikó és az Egyesült Államok bilaterális kereskedelmén keresztül teszteltem. A tradicionális statikus, illetve a már szintén széles körben alkalmazott, mennyiségi alapú Brühlhart „A” mutatót túlnyúlóan rámutattam, hogy a vizsgált két integrációban is relevánsak lehetnek a mennyiségi mellett a minőségi alkalmazkodási költségek is. Ezekre az utalt, hogy a vizsgált SITC 7 árucsoport termékeinek esetében még abban az esetben is, ha kiszűrtem a magas marginális kereskedelemmel rendelkező termékeket, ahol a mennyiségváltozásból adódóan alacsony alkalmazkodási költségekre számíthatunk, a számolt mutatók alapján jelentős mennyiségben találtam mindkét vizsgált időszakban, mindkét integrációban ezek között olyan termékeket, ahol önmagában a minőségváltozás, illetve a minőségi és mennyiségi változások együttes súlya már számottevőnek tekinthető. Az SITC 7 főcsoportba tartozó, számítások szerint az alacsony mennyiségi alkalmazkodással jellemezhető termékkörben megállapítható, hogy Argentína Brazíliával folytatott bilaterális kereskedelmét illetően ezen termékek exportja enyhén az alacsonyabb minőség felé tolódik el. Ezt igazolja a horizontális ágazaton belüli kereskedelem (HIIT) és az alacsony minőségű vertikális ágazaton belüli kereskedelem (LVIIT) arányának enyhe növekedése is az ezredfordulót követő években. A NAFTA esetében a legszembetűnőbb változás Mexikó és az USA viszonylatában a HIIT arányának jelentős, közel 27 százalékpontos növekedése a vizsgált termékeket illetően az ezredfordulót követő tíz évben, illetve az ezzel párhuzamos, az alacsony minőségű vertikálisan differenciált (LVIIT) termékek esetében megfigyelt több mint 28 százalékpontos csökkenés. A módszertan geometriai vetülete, a minőséggel korrigált alkalmazkodási tér alkalmas diagnosztikai eszköz a gazdaságpolitikusok számára az esetleges munkaerőpiaci, iparpolitikai beavatkozásokra, hiszen jól elkülöníthetően ábrázolja azokat a termékeket, amelyek a bilaterális kereskedelemben mind volumen, mind minőség szempontjából jelentősebb negatív változásokat szenvedtek el. A mennyiségi és minőségi változások

megfelelő súlyozással történő együttes figyelembe vétele⁶² pedig tovább gazdagíthatja a sima alkalmazkodás hipotézisének (*Smooth Adjustment Hypothesis*) empirikus tesztelését⁶³.

⁶² A súlyozás lehetőségeiről lásd Azhar—Elliott (2011) függelékét.

⁶³ Lásd bővebben: Brühlhart—Elliott (2002), Brühlhart—Elliott—Lindley (2006), Erlat, G.—Erlat, H. (2006), Fertő (2009), Fertő—Soós (2010).

7. Empirikus vizsgálatok a Mercosur országok kereskedelmi szerkezeti változásainak bemutatására⁶⁴

Az *Azhar–Chen–Khalifah (2012)* (ACK) féle 3 lépcsős elemzést a Mercosur országok esetén a következő országpárokra végeztem el: Argentína-Brazília, Argentína-Paraguay, Argentína-Uruguay, Brazília-Uruguay és Uruguay-Paraguay. A felhasznált bilaterális kereskedelmi adatok a választott országpárokkal ötvözve lehetővé tették, hogy a Mercosuron belüli valamennyi lehetséges kereskedelmi kapcsolatot vizsgáljam, ezáltal mind országpár és mind az integráció szintjén következtetéseket vonjak le. A vizsgálati szempontok további két dimenzióját *Lall (2000)* technológiai intenzitás alapú termékkategóriái, illetve az átfogó gazdasági kategóriák (Broad Economic Categories) (BEC) féle feldolgozottsági fokot, a javak tartósságát mutató termék-klasszifikációi adták. Az alábbi fejezet ennek megfelelően az ACK módszer ismertetését, az ezen alapuló, országpárookra vonatkozó elemzéseket és a levonható konklúziókat tartalmazza az következő periódusokra: 1996-2000, 2000-2004, 2004-2008 és 2008-2012. Az országpárok marginális kereskedelemről való részesezésére vonatkozó adatokat az olvasóbarátabb értelmezhetőség érdekében az F5-F10 függelékek összesítik; a különböző technológiai intenzitású termékek minőségi javításhoz vagy rontáshoz és ezáltal az esetlegesen felmerülő alkalmazkodási költségekhez való hozzájárulását pedig az F11-F15 függelékek foglalják össze.

7.1. Az elemzés lépései és módszertana

Az empirikus vizsgálatok az *Azhar–Chen–Khalifah* által kidolgozott módszeren alapulnak, amelyet feldolgozva a alábbi elemzési fázisokat tekintettem a kutatómunka folyamán:

- i. S alapú elemzések
- ii. MQ alapú elemzések
- iii. VQ alapú elemzések
 - a. S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4; 0,4] szűrése utáni megfigyelések
 - b. S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések:

64 A fejezet táblázatait, amennyiben más nem kerül feltüntetésre, az ENSZ Comtrade adatbázisának adatain alapuló empirikus kutatás eredményein alapján készültek és valamennyi saját összeállítás.

- c. S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések
- iv. SAH termékek
- v. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben
- vi. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

Minden elemzési fázist további két dimenzió mentén vizsgáltam – *Lall (2000)* technológiai intenzitás alapú termékkategóriái, illetve az átfogó gazdasági kategóriák (BEC) feldolgozottsági fokot, a javak tartósságát mutató kategorizálása szemszögéből –, s ezek alapján vontam le a lehető legmélyebb szinten konklúzióimat. Argentína-Paraguay, Brazília-Paraguay és Uruguay-Paraguay esetén ez többnyire termékszintű megállapításokat takar, míg a többi országpár esetén is legalább termékcsoport szintűt.

Lall technológiai intenzitás alapú klasszifikációja öt különböző csoportba sorolja a kereskedett termékeket (SITC Rev. 3, AG3 szinten): elsődleges termékek (*primary products* - PP), nyersanyag alapú termékek (*resource based* - RB), alacsony-, közepes- és fejlett technológiát igénylő termékek (*low-, medium-, high technology* – LT, MT, HT). Az eredetileg 10 főkategóriát 5 kategóriára aggregáltam az eredmények áttekinthetőbb értelmezhetősége végett. A 21. táblázat összefoglaló jelleggel ismerteti a fenti kategóriákat.

21. táblázat: Az export technológiai alapú besorolása Lall kategóriái szerint

Kategória	Példák
<i>Elsődleges javak</i>	Friss gyümölcs, hús, rizs, kakaó, tea, kávé, fa, szén, nyers petróleum, földgáz
<i>Iparcikkek</i>	
<i>Nyersanyag alapú</i>	Feldolgozott húsok és gyümölcsök, italok, fatermékek, növényi olajok, feldolgozott ércek, petróleum és kaucsuk termékek, cement, metszett drágakövek, üveg
<i>Alacsony technológiai igényű</i>	Textil, ruházat, fejfedők, cipők, bőrtermékek, utazási kellékek, fazekas termékek, egyszerűbb fém alkatrészek, bútor, ékszer, játék, műanyag termékek
<i>Közepes technológiai igényű</i>	Utasszállító járművek és alkatrészeik, tömegközlekedési eszközök, motorbiciklik, szintetikus rost, vegyszerek, festékek, műtrágya, műanyag és vas termékek, csövek és tömlők, ipari gépek, pumpák, motorok, kapcsoló berendezések, hajók, órák,
<i>Fejlett technológiát igénylő</i>	Irodai adatfeldolgozó és telekommunikációs

berendezések, TV-k, tranzistorok, turbinák, áramfejlesztők, gyógyszerek, úrkutatáshoz kapcsolódó termékek,

Forrás: Lall (2000), 7. old.

A BEC⁶⁵ féle kategóriák lehetővé teszik, hogy végső felhasználási területük alapján következtessünk és vizsgáljuk a termékek feldolgozottsági fokát. Eredendően (5-ös mélységű termékbontásban) 29 SITC szerinti BEC kategória létezik, amelyek az elemzés folyamán is felhasznált alábbi 7 fő csoportba (ún. BEC 1-es szint) sorolhatóak be:

22. táblázat: A BEC kategóriák magyar megfelelői

BEC 1-es szint	Megnevezés
BEC-1	Élelmiszer, ital
BEC-2	Máshol nem definiált ipari alapanyagok
BEC-3	Fűtő- és kenőanyagok
BEC-4	Beruházási eszközök és részegységek (szállítóeszközök nélkül)
BEC-5	Szállítóeszközök és alkatrészeik
BEC-6	Máshol nem definiált fogyasztási cikkek
BEC-7	Máshol nem definiált áruk

Forrás: saját összeállítás

7.2. Argentína-Brazília

7.2.1. S alapú elemzések

A vizsgálat kezdetén minden szűrést megelőzően évente 2751 termék adta az elemzés alapját. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmaztam a termékek száma periódusonként 764, 694, 1007 és 639-re csökkent⁶⁶. Elsőként a Lall-féle termékbontásban vizsgálva a leglátványosabb átrendeződés a közepes technológiát igénylő termékek és elsődleges javak között figyelhető meg. Előbbinek 51.31 százalékról 33,65 százalékra csökkent a részesedése a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek esetén, míg utóbbinak 4,32 százalékról 11,42 százalékra nőtt. Ezzel párhuzamosan a magas technológiát igénylő termékek részesedése a harmadik periódus végéig folyamatosan csökkent, majd a negyedik periódus végre a kezdeti értékeket is meghaladó számokat produkált. Az alacsony technológiát igénylő termékek részesedése ezzel szemben éppen a

⁶⁵ A BEC osztályozás célja a HS vagy a SITC osztályozások alapján összeállított külkereskedelmi adatok gazdasági elemzések céljára alkalmas átalakítása. A BEC az SNA (nemzeti számlák rendszere) tőkejavak, folyó termelőfelhasználás, tartós/nem tartós fogyasztási cikk fogalmain alapul.

⁶⁶ A 931-es SITC kategória nincsen hivatalosan megfeleltetve egyetlen Lall féle kategóriának sem, így ez az output táblázatokban is N/A-ként jelenik meg. A 931-es kategória az SITC-ben máshol fel nem tüntetett termékek és ügyleteken belül a fajta szerint nem osztályozott különleges ügyletek és termékek alcsoportja.

harmadik periódus végéig növekedett 18,72 százalékról 32,47 százalékra, majd az utolsó periódusban 28,79 százalékra csökkent. A nyersanyag alapú termékek a vizsgálat ideje alatt végig 17 százalék körüli értéket birtokoltak.

23. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	65	46	27	55
LT	143	137	327	184
MT	392	285	383	215
PP	33	79	91	73
RB	130	147	179	112
#N/A (931)	1	-	-	-
Total	764	694	1007	639

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	8.51%	6.63%	2.68%	8.61%
LT	18.72%	19.74%	32.47%	28.79%
MT	51.31%	41.07%	38.03%	33.65%
PP	4.32%	11.38%	9.04%	11.42%
RB	17.02%	21.18%	17.78%	17.53%
#N/A (931)	0.13%	-	-	-
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági kategóriák tekintetében a fűtő- és kenőanyagok elhanyagolható részesedése mellett a szállítóeszközök és alkatrészek kategória 6 százalékos részesedése a negyedik periódus végére 1 százalékra csökkent. Az élelmiszer, ital osztály stabilan 4-5 százalékot tudhatott magáénak, míg a máshol nem definiált fogyasztási eszközök részesedése 9,82 százalékról 16,28 százalékra növekedett az utolsó periódus végére. A beruházási eszközök az első periódusban még több mint negyedét tették ki az argentin-brazil kapcsolatban jelentősen kétirányú forgalommal rendelkező termékeknek, ez az arány azonban a negyedik periódus végéig folyamatosan csökkent és 15,65 százalékon zárt végül. A legjelentősebb mértékben az ipari alapanyagok csoport termékei voltak képviselve, a kategória ezen felül az első periódus 52,23 százalékos részesedését is növelni tudta, a záró periódus 61,35 százalékáig. Összességében tehát a beruházási eszközök részesedésének közel 12 százalékpontos csökkenését az ipari alapanyagok és a fogyasztási eszközök részesedésének 9,12 és 6,46 százalékpontos növekedése kompenzálta.

24. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	209	162	201	100
Fogyasztási cikkek	75	91	154	104
Élelmiszer, ital	28	63	52	34
Fűtő- és kenőanyagok	6	-	1	1
Máshol nem definiált áruk	1	-	-	1
Ipari alapanyagok	399	365	561	392
Szállítóeszközök és alkatrészeik	46	13	38	7
Total	764	694	1007	639

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	27.36%	23.34%	19.96%	15.65%
Fogyasztási cikkek	9.82%	13.11%	15.29%	16.28%
Élelmiszer, ital	3.66%	9.08%	5.16%	5.32%
Fűtő- és kenőanyagok	0.79%	-	0.10%	0.16%
Máshol nem definiált áruk	0.13%	-	-	0.16%
Ipari alapanyagok	52.23%	52.59%	55.71%	61.35%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	6.02%	1.87%	3.77%	1.10%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.2.2. MQ alapú elemzések

S 3 számjegyes mélységű szűrése után a 2751 termékből 368, 347, 541 és 276 esetben volt MQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható. A pozitív MQ értékek a harmadik periódus végéig folyamatosan csökkentek, 55,98 százalékról 34,57 százalékra, majd a negyedik periódus végére ismét elérték az 52,54 százalékot. A pozitív értékek tendenciájával összhangban a negatív MQ értékek részesedése a harmadik periódus végére 44,02 százalékról 65,43 százalékra nőtt, majd a negyedik periódus végéig 47,46 százalékra csökkent. Ez alapján tehát az utolsó periódusig Argentína minőségi romlással szembesült a Brazíliával folytatott bilaterális kereskedelmében, a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek esetében.

A Lall-féle kategóriákon belül a pozitív MQ-val rendelkező termékek esetén a legszembetűnőbb átrendeződés a közepes technológiát igénylő, az alacsony technológiát igénylő és a nyersanyag alapú termékek között figyelhető meg. Az első periódus esetében a termékek részesedése közel 60 százalékról csökkent 41 százalékra, ezzel szemben az alacsony technológiát igénylő termékek 15 százalékról növelték részesedésüket közel 25 százalékra. A nyersanyag alapú termékek részesedése volatilisebben alakult ugyan, de az első periódus 14 százaléka után a negyedik vizsgálati periódus végére 23 százalékot tudhattak magukénak. Így

a minőségi javítás egyre nagyobb mértékben volt köszönhető tehát az alacsony technológiát igénylő és a nyersanyag alapú termékeknek.

25. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	25	9	3	8
LT	30	34	52	34
MT	118	77	86	60
PP	4	13	15	10
RB	29	36	31	33
Total	206	169	187	145

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	12.14%	5.33%	1.60%	5.52%
LT	14.56%	20.12%	27.81%	23.45%
MT	57.28%	45.56%	45.99%	41.38%
PP	1.94%	7.69%	8.02%	6.90%
RB	14.08%	21.30%	16.58%	22.76%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A Lall-féle csoportosítás alapján vizsgálva a negatív MQ-val rendelkező termékeket, a következő főbb megállapításokat tehetjük: a legnagyobb részesedést ez esetben is a közepes technológiát igénylő termékek birtokolják, az első periódusban közel 60 százalékot, amely viszont a negyedik periódus végére 45 százalékra csökken. Ezzel párhuzamosan, ez esetben is az alacsony technológiát igénylő termékek részesedése nőtt meg 17,28 százalékról 25,95 százalékra; az elsődleges javak pedig közel hat százalékponttal növelték részesedésüket.

26. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	10	11	7	10
LT	28	29	97	34
MT	97	92	173	59
PP	3	8	23	10
RB	24	38	54	18
Total	162	178	354	131

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	6.17%	6.18%	1.98%	7.63%
LT	17.28%	16.29%	27.40%	25.95%
MT	59.88%	51.69%	48.87%	45.04%
PP	1.85%	4.49%	6.50%	7.63%
RB	14.81%	21.35%	15.25%	13.74%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC féle csoportosítás alapján vizsgálva a pozitív MQ-val rendelkező termékek esetén az ipari alapanyagok csoport termékei a vizsgált időszakok alatt az 55,83 százalékos kezdeti értékről 73 százalékra növelték részesedésüket. A további számottevő részesedéssel bíró csoportok a beruházási eszközök és a fogyasztási cikkek voltak, előbbinek 28,16 százalékról csökkent 12,41 százalékra a részesedése, míg utóbbié átlagosan 11 százalék körül mozgott a vizsgált időszakokban.

*27. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)*

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	58	39	39	18
Fogyasztási cikkek	16	24	29	14
Élelmiszer, ital	4	5	6	5
Ipari alapanyagok	115	96	110	106
Szállítóeszközök és alkatrészeik	13	5	3	2
Total	206	169	187	145

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	28.16%	23.08%	20.86%	12.41%
Fogyasztási cikkek	7.77%	14.20%	15.51%	9.66%
Élelmiszer, ital	1.94%	2.96%	3.21%	3.45%
Ipari alapanyagok	55.83%	56.80%	58.82%	73.10%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	6.31%	2.96%	1.60%	1.38%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A negatív MQ-val rendelkező jelentős forgalmat bonyolító termékek körében is az ipai alapanyagok csoport részesedése volt a legmagasabb, folyamatosan növelve azt 44 százalékról 55 százalékra. A beruházási eszközök részesedése ezzel szemben meredeken csökkent az első három periódusban 34 százalékról 22 százalékra majd a negyedik periódus végére közel 27 százalékra növekedett. A fogyasztási cikkek részesedése enyhe növekedést mutatott a vizsgált időszakok alatt, de végig átlagosan 14 százalék körül mozgott.

**28. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)**

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	55	54	77	35
Fogyasztási cikkek	19	24	53	21
Élelmiszer, ital	3	12	9	1
Ipari alapanyagok	72	85	194	72
Szállítóeszközök és alkatrészeik	13	3	21	2
Total	162	178	354	131

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	33.95%	30.34%	21.75%	26.72%
Fogyasztási cikkek	11.73%	13.48%	14.97%	16.03%
Élelmiszer, ital	1.85%	6.74%	2.54%	0.76%
Ipari alapanyagok	44.44%	47.75%	54.80%	54.96%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	8.02%	1.69%	5.93%	1.53%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.2.3. VQ alapú elemzések

S szűrése után a 2751 termékből, akárcsak az MQ mutatónál 368, 347, 541 és 276 esetben volt VQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4; 0,4] szűrése utáni megfigyelések

A VQ mutató [-0,4; 0,4] szűrése után azon jelentősen kereskedett termékek vizsgálhatóak tovább amelyek esetén eltekinthetünk mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodási költségektől. Ezen SAH_{VQ} termékek részesedése az egyes periódusokban az összes olyan termékből amelyek esetén VQ számítható volt, a következőképpen alakult: 39,4, 44,38, 39,56, 45,29 százalék volt, összeségében tehát periódusonként változott, nem állapítható meg egyértelmű tendencia. A Lall-féle kategóriákon belüli megoszlást vizsgálva látható, hogy az első periódusban még közel 63 százalékos részesedést magának tudható közepes technológiát igénylő termékek folyamatos csökkenés mellett a negyedik periódust már 40 százalékon zárták. Ezzel párhuzamosan viszont az nyersanyag alapú és alacsony technológiát igénylő termékek részesedése növekedett a SAH_{VQ} termékek körében. Előbbi 11-ről 22 százalékra duplázta meg részesedését, míg utóbbi 15,86 százalékról 24,8 százalékra növelte azt a vizsgálati periódusok alatt. A fejlett technológiát igénylő és elsődleges termékek részesedése végig 10 százalék alatt mozgott.

29. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	7.59%	3.25%	2.34%	6.40%
LT	15.86%	18.18%	25.70%	24.80%
MT	62.76%	53.25%	48.13%	40.80%
PP	2.76%	5.84%	8.41%	5.60%
RB	11.03%	19.48%	15.42%	22.40%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági kategóriák tekintetében SAH_{VQ} termékekből az akárcsak az első periódus elején (49,66 százalék) az negyedik periódusban is (64 százalék) az ipari alapanyagok tudhatták magukénak a legjelentősebb részesedést. Kezdetben a beruázási eszközök is számottevő részesedést birtokoltak a maguk 31 százalékaival, ez azonban a vizsgálati időszak végére 18,4 százalékra csökkent; míg a fogyasztási cikkek végig átlagosan 14 százalékban részesedtek a SAH_{VQ} termékekből. A többi termék kategória csupán néhány százalékos részesedéssel bírt valamennyi vizsált periódusban.

30. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	31.03%	26.62%	22.43%	18.40%
Fogyasztási cikkek	13.10%	13.64%	15.42%	15.20%
Élelmiszer, ital	1.38%	6.49%	2.34%	2.40%
Ipari alapanyagok	49.66%	51.95%	56.07%	64.00%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	4.83%	1.30%	3.74%	-
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések

A jelentősen kereskedett termékek VQ<-0,4 értékere való továbbszűrése olyan termékek szempontjából teszi lehetővé a mélyebb elemzést, amelyek esetén bár mennyiségi alkalmazkodási költségekre nem számítanánk, a minőségbeli romlás következtében minőség indukálta alkalmazkodási költségek merülhetnek fel. Ezen termékek részesedése az összes olyan termékből amelyek esetén VQ számítható volt a 2008-as periódus végéig 26,9 százalékról 43,44 százalékra nőtt, majd az utolsó periódusban ismét csökkent és 27,54 százalékon zárt. Ez azt jelenti, hogy nagyjából a harmadik periódus végéig a Brazíliával folytatott bilaterális kereskedelmében termékeinek minőségbeli relatív romlása miatt Argentínának alkalmazkodási költségekkel kellett szembesülnie; a legutóbbi gazdasági

világválságot követően azonban az utolsó periódusban már javulást figyelhetett meg Braziliával szembeni pozíciójába.

Lall termékkategóriái alapján jelentősebb átrendeződés nem látható a termékkategóriák között. Néhány kisebb, nem tendenciaszerű változást érdemes megemlíteni, úgy mint a fejlett technológiát igénylő termékek közel 6 százalékpontos csökkenése majd ismételt növekedése a második/harmadik, majd a harmadik/negyedik periódusok alatt vagy az elsődleges termékek részesedésének 2 százalékról közel 8 százalékra való növekedése. A legjelentősebb részesedést minden vizsgált időszakban a közepes technológiát igénylő termékek birtokolták, átlagosan 48 százalékot.

31. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	8.08%	8.65%	2.13%	9.21%
LT	19.19%	16.35%	28.09%	22.37%
MT	53.54%	46.15%	48.09%	46.05%
PP	2.02%	4.81%	5.96%	7.89%
RB	17.17%	24.04%	15.74%	14.47%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolást tekintve az ipari alapanyagok csoportja bírt a legnagyobb részesedéssel valamennyi időszakban, folyamatosan növelve azt 45,45 százalékról közel 57 százalékra. A másik jelentősebb kategória a beruházási eszközök volt, ez a csoport azonban, ha nem is folyamatosan, de vesztett részesedéséből; 34 százalékról 26 százalékra csökkenve a negyedik periódus végére. A fogyasztási cikkek átlagosan 12 százalékot tudhattak magukénak, míg a szállítóeszközök és alkatrészek kezdeti 8 százalékos részesedése 2,63 százalékra csökkent a negyedik periódus végére.

32. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	34.34%	28.85%	22.98%	26.32%
Fogyasztási cikkek	9.09%	13.46%	13.19%	13.16%
Élelmiszer, ital	3.03%	4.81%	3.40%	1.32%
Ipari alapanyagok	45.45%	50.00%	54.47%	56.58%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	8.08%	2.88%	5.96%	2.63%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

A jelentősen kereskedett termékek VQ>0,4 értékere való szűkítésével tovább vizsgálhatóak azok a termékek, amelyek esetében alapvetően nem számítanánk mennyiségi alkalmazkodási költségekre, a minőségbeli javítás miatt, azonban minőség indukálta alkalmazkodási költségek merülhetnek fel. Ezen termékek részesedése az összes olyan termékből, amelyek esetén VQ számítható volt a harmadik periódus végéig folyamatosan csökkent, 33,7 százalékról 17 százalékra, majd a negyedik időszak végére több mint 10 százalékpontos növekedéssel elérte a 27,17 százalékot.

A technológiai intenzitás alapú csoportosítást vizsgálva látható, hogy újfent a közepes technológiai intenzitású termékek birtokolták a legnagyobb részesedést, amely az első periódusban közel 60 százalék volt, azonban az utolsó periódus végére több, mint 20 százalékpontos csökkenéssel 44 százalékra csökkent. Ezzel párhuzamosan az alacsony technológiai intenzitású termékek részesedése folyamatos növekedésével 12,9 százalékról 26,67 százalékra növekedett. A fejlett technológiát igénylő termékek közel 13 százalékos részesedése a harmadik periódusra teljesen eltűnt és a negyedik periódusban is relatíve elhanyagolható maradt, míg az elsődleges javak részesedése pont ellenkező tendenciát mutatott, gyakorlatilag nulláról növekedett közel 10 százalékra. A nyersanyag alapú termékek a vizsgálati periódus alatt második periódus 21 százalékos részesedését kivéve végig 16 százalék körül mozogtak. Ezek alapján tehát a minőségi alkalmazkodási költségek fellépése egyre inkább az alacsony technológiát igénylő termékek, illetve részben az elsődleges javak részesedésvnövekedésének tudható be, a fejlett- és közepes technológiát igénylő termékek kárára.

33. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	12.90%	6.74%	-	4.00%
LT	12.90%	20.22%	30.43%	26.67%
MT	57.26%	43.82%	46.74%	44.00%
PP	0.81%	7.87%	6.52%	9.33%
RB	16.13%	21.35%	16.30%	16.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriák esetében is ismét az ipari alapanyagok birtokolták már az első periódusban is a legnagyobb részesedést (56,45 százalék), amely a negyedik periódusra már elérte a 73,33 százalékot. A másik jelentős szelettel indító csoport a beruázási eszközök voltak, ez a csoport

azonban folyamatosan vesztett részesedéséből és a negyedik periódus végére 13,33 százalékra csökkent. Érdekes tendenciát mutatnak a fogyasztási cikkek. A kezdeti 5,65 százalék a harmadik periódusra már 19,57 százalék volt, innen azonban a negyedik periódus végére több mint 10 százalékponttal, 8 százalékos részesedésre csökkent. A BEC besorolás alapján tehát a minőségi alkalmazkodási költségek leginkább az argentin ipari alapanyagok relatív minőségbeli javulásának köszönhetően léptek fel.

34. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	27.42%	24.72%	15.22%	13.33%
Fogyasztási cikkek	5.65%	14.61%	19.57%	8.00%
Élelmiszer, ital	1.61%	2.25%	2.17%	2.67%
Ipari alapanyagok	56.45%	55.06%	60.87%	73.33%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	8.87%	3.37%	2.17%	2.67%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.2.4. SAH termékek

Ha S-re és MQ-ra is elvégezzük 5 számjegyes mélységben a [-0,4; 0,4] szűrést, periódusonként rendre 40, 34, 67 és 32 terméket kapunk, amelyek az egyes vizsgált időszakokban átlagosan a termékek 11 százalékát jelentették, nagyobb kilengések nélkül. Ezen termékek esetén a legvalószínűbb a sima alkalmazkodás hipotézisének teljesülése, mivel a szűrőn fennmaradó termékek esetén nem számítunk sem mennyiségi, sem minőségi változásból fakadó alkalmazkodási költségekre. A Lall-féle kategóriák szempontjából nézve a legtöbb ilyen termék a közepes technológiát igénylő kategóriából, illetve az alacsony technológiai intenzitást igénylő és a nyersanyag alapú termékek köréből kerül ki.

35. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	2.50%	5.88%	2.99%	3.13%
LT	17.50%	23.53%	23.88%	18.75%
MT	62.50%	47.06%	56.72%	53.13%
PP	2.50%	8.82%	7.46%	9.38%
RB	15.00%	14.71%	8.96%	15.63%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorás szerint az ipari alapanyagok és a beruházási eszközök volt a két főbb csoport, amely a SAH termékeket biztosította. Ezen túl a fogyasztási cikkek említhetők még meg, amelyek részesedése figyelemre méltónak számított egészen a harmadik periódus végéig.

36. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	30.00%	26.47%	25.37%	37.50%
Fogyasztási cikkek	7.50%	17.65%	13.43%	3.13%
Élelmiszer, ital	2.50%	5.88%	7.46%	0.00%
Ipari alapanyagok	52.50%	47.06%	46.27%	56.25%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	7.50%	2.94%	7.46%	3.13%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

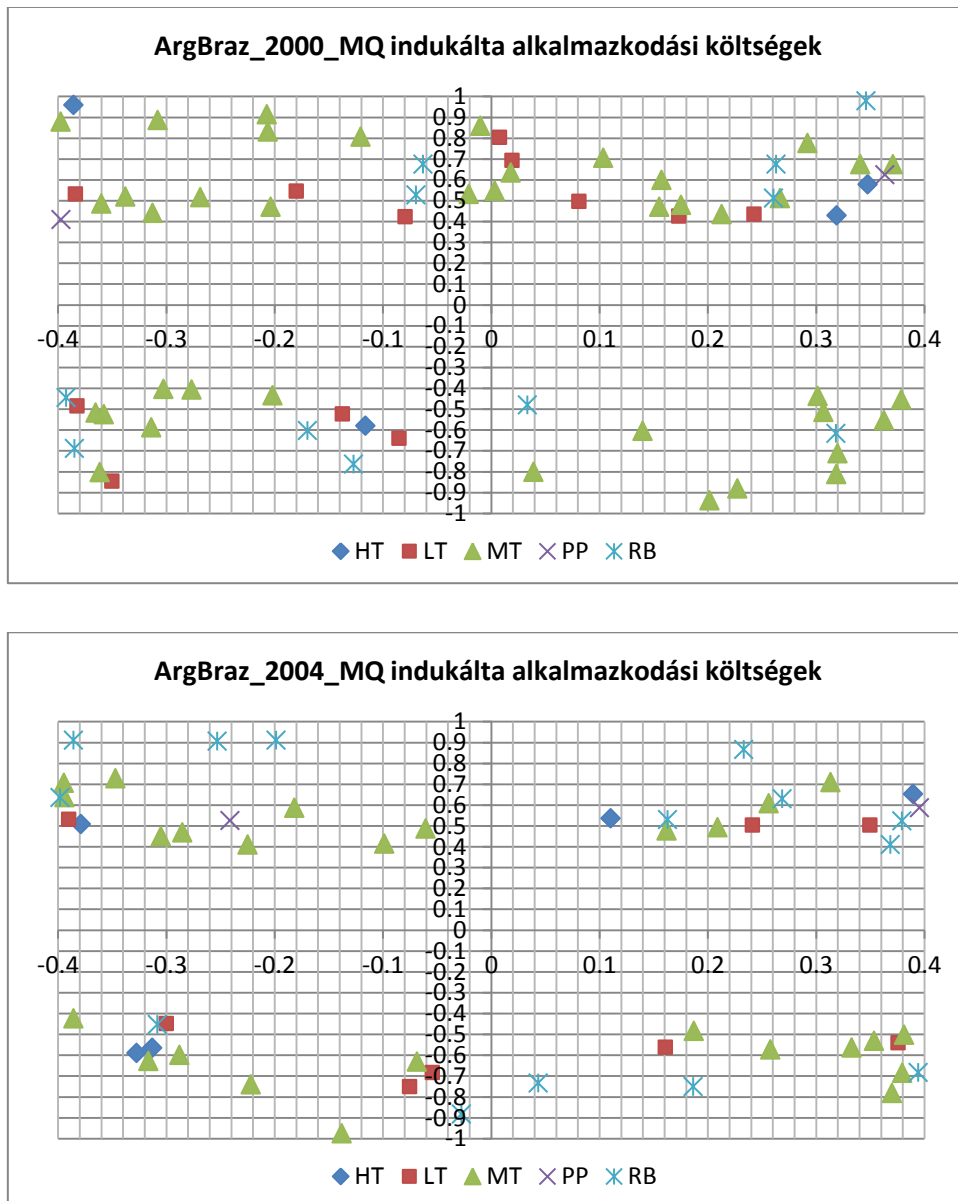
7.2.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

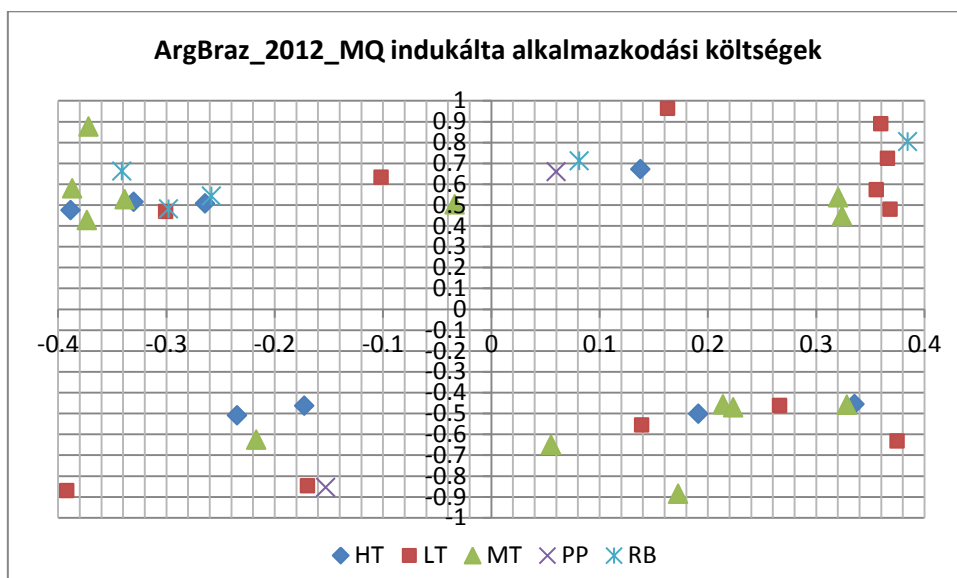
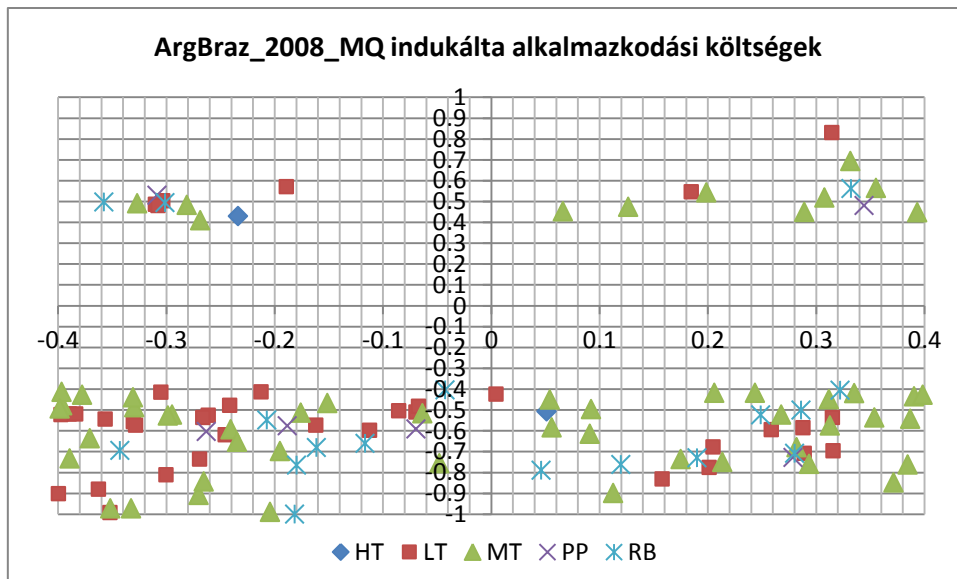
Az elemzés utolsó lépéseként a két vizsgált klasszifikáció szempontjából a QTAS térben - a korábbiakhoz hasonlóan - geometriailag is szemléltethető a jelentősen kétirányú forgalmat bonyolító termékek periódusonkénti megoszlása. A QTAS térbe azon termékek kerültek, amelyek esetén S mutató 5 számjegyes mélységű $[-0,4; 0,4]$ szűrése után a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől eltekinthetünk ugyan, azonban $MQ > 0,4$ vagy $MQ < -0,4$ szintén 5 számjegyes mélységű szűrése mellett, a minőségi javítás vagy pozícióvesztés miatt, eddig figyelembe nem vett potenciális alkalmazkodási költségek fellépésével kell számolnunk. Az I. térfelület mutatja a növekvő forgalmú és javuló minőségű; a II. térfelület a növekvő forgalmú, de minőségben rontó termékeket; a III. térfelület azokat, amelyeknek mind forgalom, mind minőség szempontjából romlással kellett szembesülniük; míg a IV. térfelület mutatja azon termékeket, amelyek csökkenő bilaterális kereskedelmi forgalom mellett is minőségi javulást könyvelhettek el;

A technológiai intenzitás alapú csoportosítást tekintve az első periódusban egyenletes a termékek eloszlása az egyes térfelületek között. A legnagyobb arányban a közepes technológiát igénylő termékek figyelhetők meg, követve az alacsony technológiát igénylő és az elszórta megjelenő nyersanyag alapú termékek által. Az arányok a második periódusban sem változnak jelentősen, viszont láthatóan kevesebb termék esetében beszélhetünk jelentős, kétirányú forgalomról. A harmadik periódus ismét számos termék ábrázolását teszi lehetővé, figyelemre méltó azonban a II. és III. térfelületre való koncentráltságuk, ami azt jelenti, hogy a 2004 és 2008 között argentin-brazil viszonylatban jelentősen kereskedett termékek körében

Argentínának inkább minőségi pozícióvesztése miatt kellett alkalmazkodási költségekkel szembesülnie és ezen termékek főleg a közepes- és alacsony technológiát igénylő, illetve nyersanyag alapú csoportokból származtak. A negyedik periódusra az ábrázolható termékek mennyisége látványosan lecsökken, és ténylegként és csoportonként is (kivéve az elsődleges javakat) egyenletesen oszlanak meg.

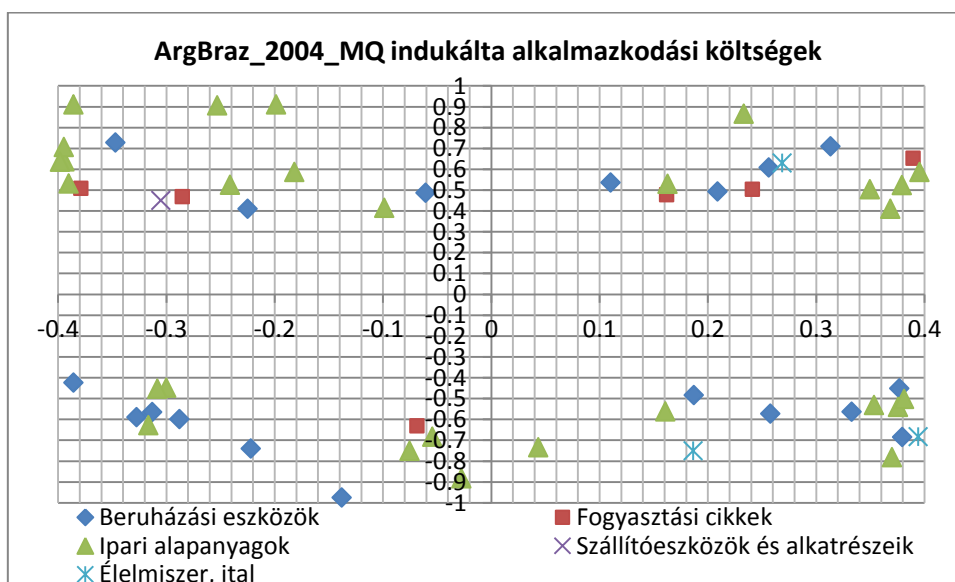
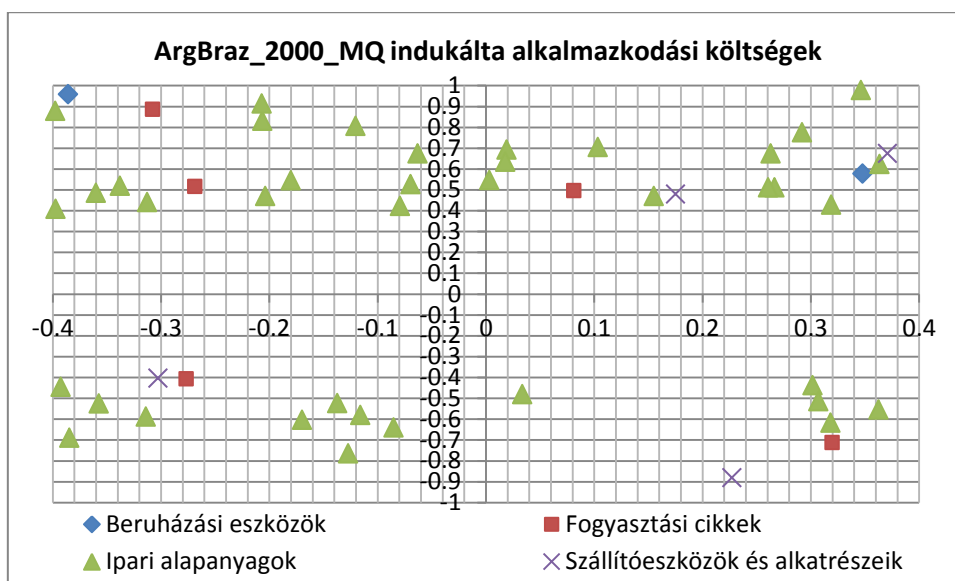
48. ábra: Argentína-Bazília_QTAS_Lall

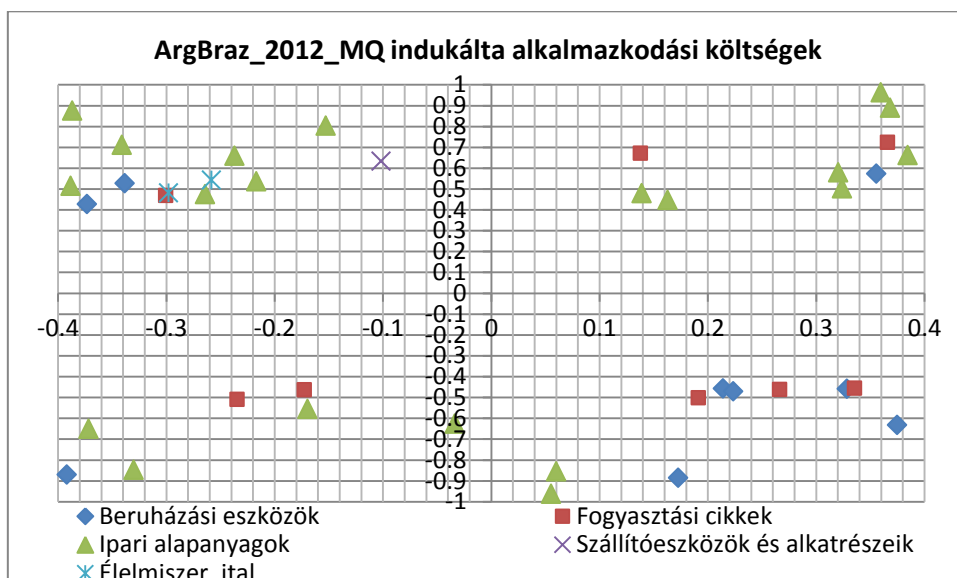
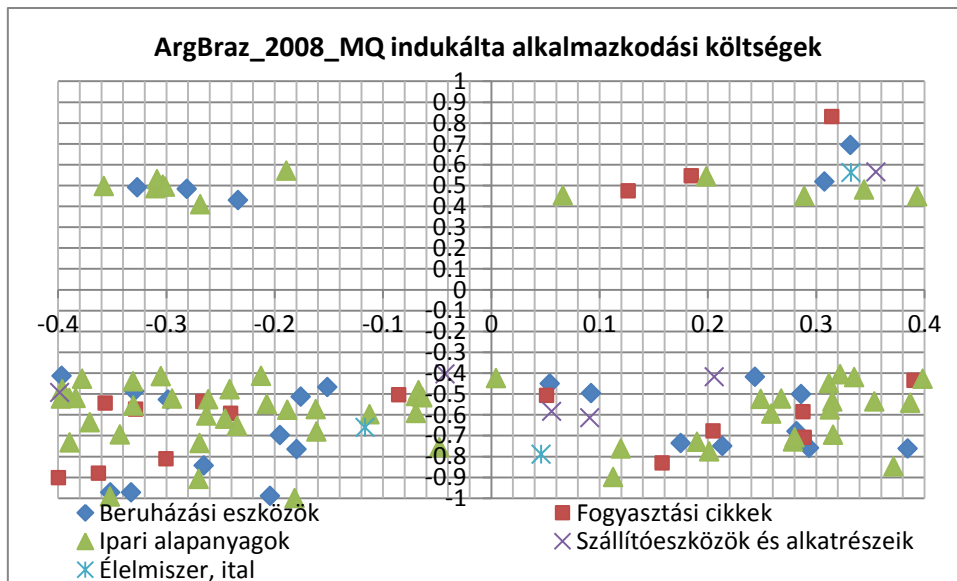




A BEC besorolások alapján az ábrázolható termékek számossága mind a négy periódusban hasonlóan alakul, mint a Lall-féle kategorizálás mellett, így Argentínának ez esetben is 2004 és 2008 között kellett legintenzívebben alkalmazkodási költségekkel szembesülnie Brazíliával való kereskedelmében és e viszonylatban is minőségi pozícióvesztése miatt. Kategóriánként tekintve ezek a termékek vegyesen és nagyjából egyenlő arányban kerültek ki a beruházási eszközök, ipari alapanyagok és a máshol nem specifikált fogyasztási cikkek közül.

49. ábra: Argentína-Bazília_QTAS_BEC





7.2.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

Vizsgálható továbbá az exportált és importált termékek szerkezete, a jelentősen kereskedett termékek viszonylatában. A technológiai intenzitás szempontjából vizsgálva a közepes technológiát igénylő és a nyersanyag alapú termékek adták az export legnagyobb részét, míg a BEC besorolás alapján ártrendeződések mellett, de az ipari alapanyagok (az első periódus kivételével) és szállítási eszközök csoportjai (a második periódus kivételével). A második periódusban továbbá az élelmiszer, ital csoport is intenzívebben részesedett az exportból.

37. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	5.98%	5.57%	1.26%	3.19%
LT	8.71%	4.63%	6.26%	2.34%
MT	70.33%	53.25%	81.42%	88.29%
PP	1.25%	9.59%	2.68%	1.52%
RB	13.73%	26.96%	8.38%	4.67%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

38. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	5.79%	6.58%	4.03%	2.71%
Fogyasztási cikkek	5.38%	9.29%	8.13%	2.69%
Élelmiszer, ital	7.97%	15.96%	3.40%	1.56%
Ipari alapanyagok	28.65%	62.07%	22.99%	16.44%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	52.21%	6.09%	61.06%	76.60%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az import tekintetében a Lall-féle kategorizálás alapján egyértelműen a közepes technológiai intenzitású termékek adták az import legnagyobb részét. A második periódusban két további említésre méltó kategória volt az alacsony technológiai intenzitású termékek és az elsődleges javak.

39. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	9.02%	4.31%	0.95%	2.71%
LT	6.04%	11.56%	9.27%	8.45%
MT	76.56%	56.64%	80.40%	80.66%
PP	0.61%	3.34%	2.72%	1.19%
RB	7.77%	24.15%	6.66%	6.99%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás szempontjából akárcsak az export esetében, itt is az ipari alapanyagok és szállítóeszközök csoportja adta az import legnagyobb részét. Az első és második periódusban további számottevő forgalom származott a beruházási eszközök csoportjából.

40. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	11.97%	12.29%	5.12%	3.83%
Fogyasztási cikkek	7.59%	9.57%	6.12%	2.77%
Élelmiszer, ital	0.61%	3.56%	0.78%	2.53%
Ipari alapanyagok	29.61%	64.02%	24.11%	27.38%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	50.22%	10.56%	62.98%	63.49%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.3. Argentína-Paraguay

7.3.1. S alapú elemzések

A vizsgálat kezdetén minden szűrést megelőzően évente 2251 termék adja az elemzés alapját. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmaztam a termékek száma periódusonként 302, 114, 299 és 249-re csökkent, s az értékek közül különösen érdemes megfigyelni a második periódus relatíve alacsony értékeit. Elsőként a technológiai intenzitás alapú osztályozást alapul véve látható, hogy a második periódust kivéve a legnagyobb részesedést az alacsony technológiát igénylő termékek tudhatták magukénak, átlagosan 40 százalékos részesedésükkel. A közepes technológiát igénylő termékek részesedése meglehetősen volatilis utat bejárva, 16 százalékról indulva, a harmadik periódus 8 százaléka után végül 26 százalékon állapodott meg. Az elsődleges javak a harmadik periódus végéig átlagosan 15 százalékos részesedést tudhattak magukénak, amely az utolsó periódusban 6,83 százalékra csökkent. A nyersanyag alapú termékek valamennyi vizsgálati időszak alatt nagyjából a termékek negyedét képviselték.

41. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	17	6
LT	146	34	107	111
MT	48	42	24	65
PP	43	16	48	17
RB	65	22	103	50
Total	302	114	299	249

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	5.69%	2.41%
LT	48.34%	29.82%	35.79%	44.58%
MT	15.89%	36.84%	8.03%	26.10%
PP	14.24%	14.04%	16.05%	6.83%
RB	21.52%	19.30%	34.45%	20.08%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolások alapján jól láthatóan az ipai alapanyagok csoportja tudhatja magáénak a legjelentősebb részesedést, amely a második periódusban több mint a termékek két harmadát jelentette, majd az utolsó periódusban 56,22 százalékon zárt. További jelentősebb részesedéssel bíró termékcsoporthoz tartoznak még a fogyasztási cikkek (a második periódust kivéve), illetve az első három periódus folyamán az élelmiszerek, italok csoportja. Összességében jól látható az élelmiszerek szerepének csökkenése, illetve az utolsó periódusig a fogyasztási eszközök és ipai alapanyagok részesedésének ellentétes mozgása, amely a 2012-es időszaktól mindkét esetben növekvőbe vált át.

42. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	18	-	20	14
Élelmiszer, ital	67	20	53	21
Fogyasztási cikkek	77	9	80	73
Ipari alapanyagok	121	85	145	140
Szállítóeszközök és alkatrészek	19	-	1	1
Total	302	114	299	249

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	5.96%	-	6.69%	5.62%
Élelmiszer, ital	22.19%	17.54%	17.73%	8.43%
Fogyasztási cikkek	25.50%	7.89%	26.76%	29.32%
Ipari alapanyagok	40.07%	74.56%	48.49%	56.22%
Szállítóeszközök és alkatrészek	6.29%	-	0.33%	0.40%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.3.2. MQ alapú elemzések

S szűrése után a 2251 termékből 22, 5, 43 és 20 esetben volt MQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható, amely az összes terméket figyelembe véve relatíve kis mennyiségnek tekinthető. A pozitív MQ értékek a harmadik periódus végéig 58,14 százalékra nőttek, majd az utolsó periódusban 45 százalékra csökkentek. Ennek megfelelően a negatív MQ értékek

első és harmadik időszak között 50 százalékról 41,86 százalékra csökkentek, majd ismét emelkedve 55 százalékra zártak és mindezek alapján az argentin-paraguay kereskedelem vonatkozásában elmondható, hogy a harmadik periódusig Argentína minőségi javítást vitt véghez a Paraguayal folytatott bilaterális kereskedelmében, a 2012-es periódus végrére ez a minőségbeli előny a fordítottjára változott.

A Lall-féle kategorizáláson belül a pozitív MQ-val rendelkező termékeket vizsgálva látható, hogy összességében a harmadik periódusban volt megfigyelhető a legtöbb ilyen termék, illetve, hogy valamennyi periódusban az alacsony technológiát igénylő termékek közül kerültek ki.

43. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	1	1
LT	7	3	17	6
MT	1	-	3	1
PP	1	-	-	-
RB	2	-	4	1
Total	11	3	25	9

A negatív MQ értéket tekintve szintén az alacsony technológiát igénylő termékek részesednek a legnagyobb mértékben a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékekből a két ország között. Illetve érdemes még megemlíteni a nyersanyag alapú termékeket, amelyek ez esetben folyamatosan csökkenő részesedéssel bírnak, a kezdeti 36 százalékukat az utolsó periódusra 9 százalékra csökkentették. Mindezek alapján elmondható tehát, hogy a relatív minőségcsökkenés egyre inkább az alacsony technológiát igénylő és egyre kevésbé a nyersanyag alapú termékeknek volt köszönhető.

44. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	2	-
LT	7	2	11	9
MT	-	-	1	1
PP	-	-	1	-
RB	4	-	3	1
Total	11	2	18	11

Az átfogó gazdasági besorolást figyelembe véve a pozitív MQ értékek legmagasabb részedése az első két periódusban az ipari alapanyagoknak tudható be, majd a harmadik periódusban a fogyasztási cikkeknek, míg az utolsó időszakban egyelő arányban oszlik meg az előbb említett két csoport között.

45. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	-	-	1	1
Élelmiszer, ital	1	-	-	-
Fogyasztási cikkek	4	1	15	4
Ipari alapanyagok	6	2	9	4
Total	11	3	25	9

Negatív MQ értékek tekintetében is a fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok csoportja említhető meg, mint jelentősebb szereplők az intenzíven exportált-importált termékek körében. A harmadik periódusban a ipari alapanyagok csökkenő részesedését a beruházási eszközök növekvő részesedése kompenzálta, de utóbbi a többi vizsált periódus közül csupán az elsőben tudhatott be 9,09 százalékos részesedést.

46. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(negatív MQ, darab)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	1	-	2	-
Élelmiszer, ital	1	-	-	-
Fogyasztási cikkek	4	1	10	6
Ipari alapanyagok	5	1	6	5
Total	11	2	18	11

7.3.3. VQ alapú elemzések

S szűrése után a 2251 termékből, akárcsak az MQ mutatónál, csupán 22, 5, 43 és 20 esetben volt VQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4; 0,4] szűrése utáni megfigyelések

A SAH_{VQ} termékek részesedése, a második periódust kivéve, nagyjából a számításba vehető termékek felét adta a vizsgálta során. A Lall-féle kategorizálást vizsgálva jól látható valamennyi megfigyelt időszakban az alacsony technológiát igénylő termékek túlsúlya. Az

emellett továbbá megemlítendő termék csoportok a közepes technológiát igénylő és a nyersanyag alapú termékek csoportjai voltak.

47. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	2	-
LT	6	4	12	7
MT	1	-	3	1
PP	-	-	1	-
RB	3	-	4	2
Total	10	4	22	10

Az átfogó gazdaság besorolás tekintetében a két említendő, releváns termékcsoporthoz a fogyasztási cikkek és az ipari alapanyagok csoportjai tartoztak. Egyéb termékkategóriák egyedül az első vizsgált periódusban képviselték magukat: a beruházási eszközök és élelmiszer, italok egy-egy termékkel (rendre a 82151 – fából készült irodai bútorok és a 1123 – maláta alapú sörök).

48. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	1	-	-	-
Élelmiszer, ital	1	-	-	-
Fogyasztási cikkek	4	2	12	6
Ipari alapanyagok	4	2	10	4
Total	10	4	22	10

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések:

Az ebbe a kategóriába sorolható termékek részesedése periódusról periódusra csökkent; 27,27 százalékról indulva az utolsó periódusban már csak 15 százalékot képviseltek. Ha a két osztályozási rendszer nyomán vizsgálódunk tovább, látható, hogy az egyes al kategóriákban már csak néhány termék maradt.

A Lall-féle kategóriák közül leginkább az alacsony technológiát igénylő termékek vannak jelen, továbbá két termékkel (63599 – fatermékek és 64192 – tömörített papír és karton alapú papíripari termékek) a nyersanyag alapúak, illetve egy termékkel (77111 – transzformátorok) a fejlett technológiát igénylők. Utóbbiak a BEC besorolás esetén is egyedüli termékcsoporthoz képviselték a beruházási eszközöket, amelyek mellett a fogyasztási cikkek

és ipai alapanyagok kategóriákba sorolható SITC 6-os és 8-as termékek forgalma volt még megfigyelhető. Érdekes továbbá megemlíteni, a második periódust, amikor is mindössze egyetlen termék (65232 – festett, pamut szövetek) maradt a szűrések után, amely minőségbeli pozícióvesztés következtében potenciális alkalmazkodási költségeket jelenthetett Argentínának Paraguayal folytatott kereskedelmének változásában. Az utolsó periódusban szintén kevés, három alacsony technológiát igénylő, ipari alapanyag maradt csupán az ebben a kategóriában megfigyelhető termékek között.

49. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall és BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	1	-
LT	5	1	6	3
RB	1	-	1	-
Total	6	1	8	3

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	-	-	1	-
Fogyasztási cikkek	3	-	5	-
Ipari alapanyagok	3	1	2	3
Total	6	1	8	3

S 3 számjegyes-, VO 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

A kategória termékeinek részesedése a második periódus nulla százalékatól eltekintve enyhe növekedést mutatott, 27,27 százalékról indulva és az utolsó periódusban 35 százalékon zárva. A technológiai alapú osztályozást tekintve látható, hogy valamennyi alkategória megjelenik, igaz több is van, amely csupán egy-két terméknek köszönhetően. A legszámasabb kategória itt is az alacsony technológiát igénylő termékek csoportja volt, míg a fejlett technológiát igénylő termékek és elsődleges javak csoportjában egy-egy termék található, rendre a 77111-es és a 2631-es (pamut) voltak. Az 5817-es termékek (illesztések csövekhez, öntözőcsövekhez) mind a harmadik, mind a negyedik periódusban egyedüli csoportként képviselték a közepes technológiát igénylő termékeket.

50. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	1
LT	3	-	10	5
MT	-	-	1	1
PP	1	-	-	-
RB	2	-	2	-
Total	6	0	13	7

Az átfogó gazdasági besorlás alapján a fogasztási cikkek és ipari alapanyagok csoportjai voltak a legnépesebbek; a beruházási eszközök a harmadik és negyedik periódusban összesen három (77111, 82118 – egyéb autóülések és 82139 – egyéb, nem irodai bútorok); az élelmiszerek, italok csoportja, az első periódusban egy termékkel voltak képviselve (05896 – feldolgozott/tartósított gyümölcsök).

51. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	-	-	2	1
Élelmiszer, ital	1	-	-	-
Fogyasztási cikkek	1	-	8	4
Ipari alapanyagok	4	-	3	2
Total	6	0	13	7

7.3.4. SAH termékek

S és MQ további 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése után vizsgálhatóvá váltak azon termékek, amelyek esetében a sima alkalmazkodás hipotézise alapján eltekinthetünk a potenciális alkalmazkodási költségek felmerülésétől.

Lall kategóriái alapján hét ilyen termék került ki az alacsony technológiát igénylő termékek közül, illetve további egy-egy a fejlett- és közepes technológiát igénylő (54293 – kimért, adagolható gyógyszerek és 5812 – merev csövek, öntözők) és az elsődleges javak (2631 – gyapjú, textilrost) közül.

52. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	1	-
LT	-	2	3	2
MT	-	-	1	-
PP	1	-	-	-
Total	1	2	5	2

A BEC besorlás szerint a fogyasztási cikkek csoportjában voltak legnagyobb számban jelen a SAH termékek, de további egy, illetve két termékkel a beruházási eszközök (82118) és ipari alapanyagok (2631 és 5812) csoportja is jelen volt.

53. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	-	-	1	-
Fogyasztási cikkek	-	2	3	2
Ipari alapanyagok	1	-	1	-
Total	1	2	5	2

7.3.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

A QTAS térbe továbbra is azon termékek kerültek, amelyek esetén S mutató 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése után a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől eltekinthetünk ugyan, azonban $MQ > 0,4$ vagy $MQ < -0,4$ szintén 5 számjegyes mélységű szűrése mellett, a minőségi javítás vagy pozícióvesztés miatt, eddig figyelembe nem vett potenciális alkalmazkodási költségek fellépésével kell számolnunk.

A szűrések elvégzése után az Argentína és Paraguay közötti bilaterális kereskedelem esetén már csak az első és harmadik periódus termékei közül maradtak ábrázolhatóak; az első periódusra hét, míg a harmadikra hat darab.

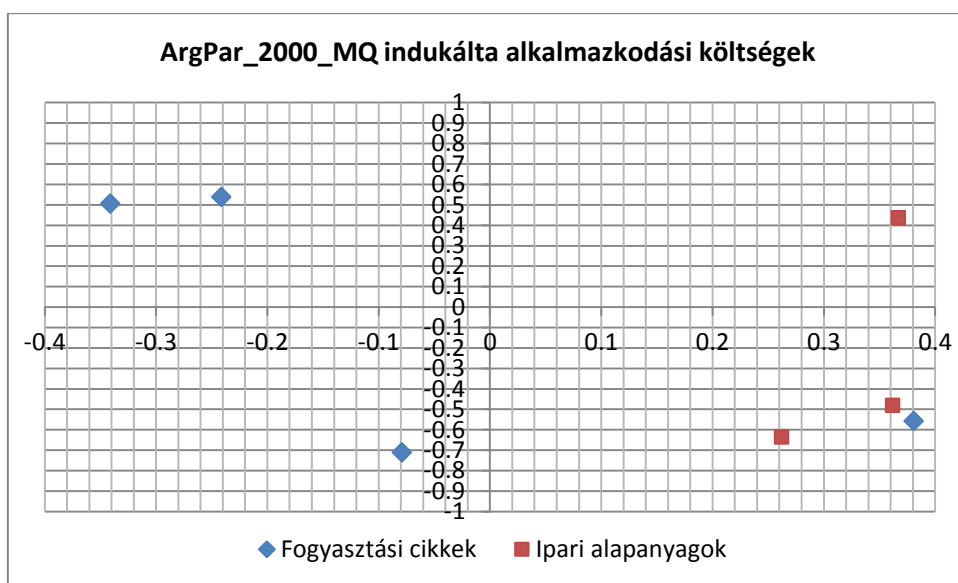
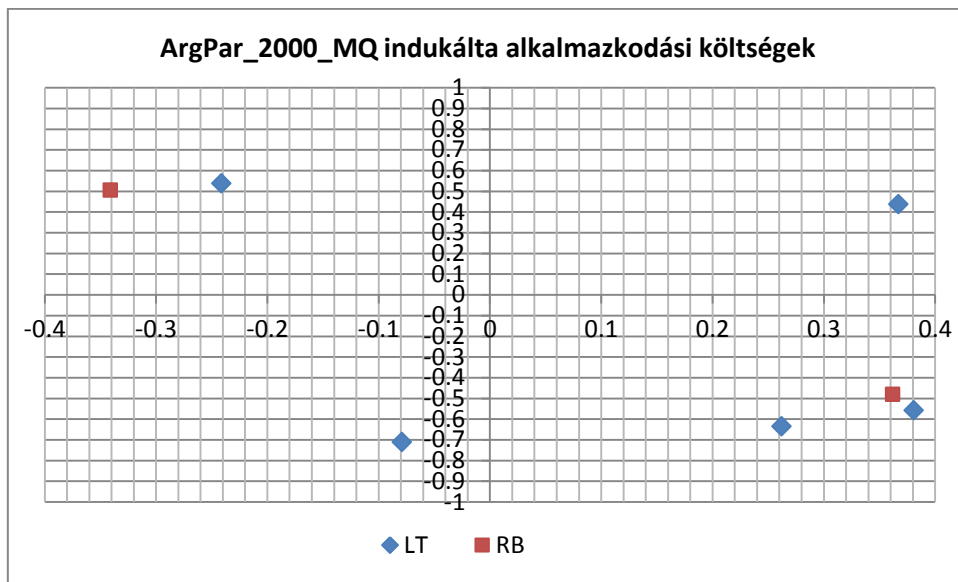
54. táblázat: A QTAS termékei 2000-ben és 2008-ban Lall és BEC alapján

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	VQ	S	MQ
2000	82116	LT	Fogyasztási cikkek	-0.17762	0.38093	-0.55856
2000	83111	LT	Fogyasztási cikkek	0.29671	-0.24119	0.53790
2000	84482	LT	Fogyasztási cikkek	-0.79018	-0.07914	-0.71104
2000	63531	RB	Ipari alapanyagok	0.16434	-0.34109	0.50542
2000	65242	LT	Ipari alapanyagok	0.80371	0.36687	0.43684
2000	65813	LT	Ipari alapanyagok	-0.37431	0.26215	-0.63647
2000	66122	RB	Ipari alapanyagok	-0.11912	0.36193	-0.48105

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	VQ	S	MQ
2008	77111	HT	Beruházási eszközök	-0.87815	-0.11853	-0.75962
2008	54219	HT	Fogyasztási cikkek	0.213239	-0.27647	0.48970
2008	82159	LT	Fogyasztási cikkek	-0.46483	0.20932	-0.67416
2008	84119	LT	Fogyasztási cikkek	-1.20792	-0.3338	-0.87412
2008	29199	PP	Ipari alapanyagok	-0.35813	0.14185	-0.49999
2008	89319	LT	Ipari alapanyagok	-1.21402	-0.35282	-0.86119

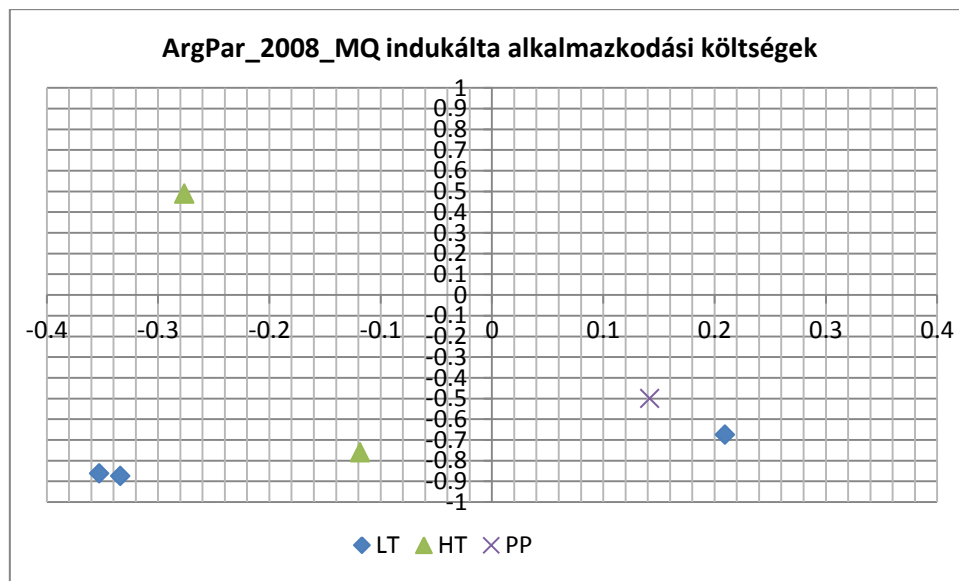
A különböző termékbesorolásokat figyelembe véve az első periódusban az alacsony technológiát igénylő, ipari alapanyagoknak számító 65242-es termék (egyéb fehérített, szőtt anyag) volt az egyetlen amely kereskedelmi forgalom és minőségi változás szempontjából is relatív javítást tudott felmutatni az argentin-paraguay viszonylatban. A szintén alacsony technológiát igénylő, de fogyasztási cikk 84482-es termék (női/lányka kötött, horgolt fehérnemű) pedig az egyetlen volt amely, mindkét előbb említett szempontból relatív pozícióvesztést szenvedett el, Paraguay előnyére. Az első periódusban a II. és IV. térségi egységeiben helyezkedik el a fennmaradó öt alacsony technológiát igénylő és nyersanyag alapú fogyasztási cikk és ipari alapanyag.

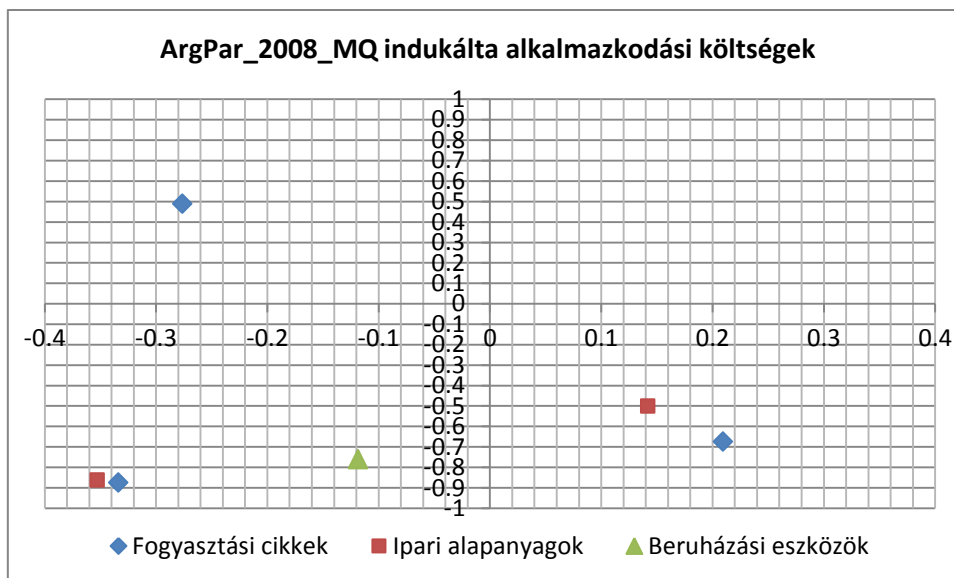
51. ábra: Argentína-Paraguay_QTAS_2000



A harmadik periódusban a vizsgálati kategóriák szempontjából bővül az elsődleges javak, illetve a beruházási eszközök csoportokkal, illetve látható, hogy ebben az időszakban már nem volt egyetlen olyan termék sem, amely tekintetében Argentína mindkét vizsgált dimenzió mentén relatíve javította volna pozícióját Paraguayal szemben. Ezzel szemben a 77111 (HT, beruházási eszköz), 84119 (LT, fogyasztási cikk – férfi/fiú szabadidős öltözet) és 89319 (LT, ipari alapanyag – szállításhoz, csomagoláshoz használt elemek) termékek esetében mindkét dimenzió mentén relatív pozícióvesztést szenvedett el Argentína. A fennmaradó három termék a II. és IV. ténnyedekben elhelyezkedő 54219-es fejlett technológiát igénylő fogyasztási cikk (kimért antibiotikum tartalmú gyógyszerek); a 82159-es alacsony technológiát igénylő fogyasztási cikk (egyéb fa bútor) és az elsődleges javak közé sorlható, BEC alapján ipari alapanyagként számító 29199-es, állati eredetű anyagok.

52. ábra: Argentína-Paraguay_QTAS_2008





7.3.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

Lall technológiai intenzitás alapú besorolása alapján az egyes kategóriák exportban való részesedése meglehetősen volatilis alakult a négy vizsgált időszak folyamán. A fejlett technológiát igénylő termékek a harmadik periódusban jelennek meg először, akkor viszont közel a termékek negyedét jelentő arányban, amely a következő, negyedik periódusban mindössze 3,53 százalékra zuhan. Az alacsony technológiát igénylő termékek részesedése a harmadik periódusig folyamatosan növekszik 25,37 százalékra, majd a negyedikben 16,24 százalékra csökken vissza. A közepes technológiát igénylő termékek a második periódusra közel 23 százalékra növelik az exportból való részesedésüket, majd folyamatosan vesztenek abból a vizsgálati időszakok folyamán. A legérdekesebb átrendeződés az elsődleges javak és nyersanyag alapú termékek között zajlik, ti. időszakonként pontosan ellentétesen változik az exportból való részesedésük. Elmondható továbbá, hogy a négy periódusra együttesen vizsgálva az átlagos értékeket, a nyersanyag alapú termékek tudhatták magukénak a legnagyobb részt, mégha meglehetősen volatilis alakult is.

55. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Export	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	24.13%	3.53%
LT	12.12%	16.52%	25.37%	16.24%
MT	8.30%	22.68%	19.37%	14.03%
PP	15.88%	53.09%	8.39%	14.32%
RB	63.70%	7.72%	22.74%	51.88%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolás alapján egyértelműen az élelmiszerek, italok és az ipari alapanyagok csoportok rendelkeztek a legnagyobb részesedéssel, mindamelllett, hogy ezen két csoport között is megfigyelhető periódusonkénti átrendeződés. A legszembetűnőbb ilyen részesedésváltozás az élelmiszerek, italok arányának hirtelen csökkenése a harmadik periódusra, amelyet az ipai alapanyagok enyhe részesedésnövekedése mellett a fogyasztási cikkek és beruházási eszközök arányának hirtelen megugrása ellensúlyozott. Érdekes lehet továbbá a szállítóeszközök 18,22 százalékos részesedése az első periódusban, amely a többi vizsált időszakban nullára csökken.

56. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Export	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	3.50%	-	10.67%	7.85%
Élelmiszer, ital	60.00%	54.33%	7.64%	58.97%
Fogyasztási cikkek	3.01%	0.37%	29.97%	10.62%
Ipari alapanyagok	15.26%	45.30%	51.71%	22.56%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	18.22%	-	-	-
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az import összetétele Lall kategóriái alapján, hasonlóan változatosan alakul, mint az export esetében, itt azonban egyértelműen megállapítható az alacsony technológiát igénylő termékek uralma. A közepes technológiát igénylő termékek átlagosan 7 százalékot tudhattak magukénak és ez az arány kiegyensúlyozott maradt a négy periódus folyamán. A nyersanyag alapú termékek is relatíve jelentős részesedéssel bírtak, viszont közel sem egyenletessel; a második és negyedik periódusban jelentős csökkenést mutatva. Az elsődleges javak a harmadik vizsgálati időszakig változó arányban ugyan, de jelen vannak az import összetételében, majd a negyedik periódusban elűnnek.

57. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Import	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	3.58%	1.13%
LT	54.10%	65.38%	57.29%	78.67%
MT	5.19%	8.57%	7.46%	7.72%
PP	10.55%	17.05%	5.74%	-
RB	30.15%	9.00%	25.94%	12.48%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás szerint az ipari alapanyagok alkotják az importált termékek legnagyobb hányadát, periódusonként rendre a termékek 73, 99, 64 és 91 százalékát. Emelett

megemlíthető még a fogyasztási cikkek, igaz meglehetősen volatilis részesedéssel; illetve az első periódusban az élelmiszerek, italok csoportjának közel 15 százalékos részesedése.

58. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Import	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	0.65%	-	3.58%	1.13%
Élelmiszer, ital	14.84%	-	3.35%	0.10%
Fogyasztási cikkek	11.41%	0.12%	28.23%	7.06%
Ipari alapanyagok	73.10%	99.88%	64.84%	91.72%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.4. Argentína-Uruguay

7.4.1. S alapú elemzések

A vizsgálat kezdetén, minden szűrést megelőzően évente 2582 termék került az elemzésbe. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmaztam a termékek száma periódusonként 655, 671, 585 és 755-re szűkült, amely az első két periódusban az összes vizsgált terméknek 26 százaléka, a harmadik periódusban néhány százalékkal alacsonyabb, 22 százaléka, majd az utolsó periódusban ismét közel a termékek 30 százaléka vihető tovább az elemzés következő szintjére.

Lall klasszifikációja szerint három jelentősebb részesedésű csoport figyelhető meg, a négy vizsgált periódus alatt, konzisztensen az alacsony- és közepes technológiát igénylő termékek és a nyersanyag alapú termékek csoportjai, amelyek rendre átlagosan a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek 35, 27, 25 százalékát adták. A 59. táblázat alapján könnyen leolvasható az alacsony- és közepes technológiát igénylő termékek részesedésének egymáshoz képesti ellentétes mozgása. Míg előbbi részesedése a negyedik periódusig csökken (43 százalékról 25 százalékra), addig utóbbié növekszik (16,5 százalékról 32 százalékra). Érdekes továbbá a fejlett technológiát igénylő termékek arányának közel 10 százalékpontos csökkenése a harmadik periódus végéig, majd ismételt növekedése az utolsó vizsgálati időszak folyamán.

59. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	71	36	7	74
LT	284	234	221	187
MT	108	201	191	240
PP	13	59	21	59
RB	179	141	145	195
Total	655	671	585	755

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	10.84%	5.37%	1.20%	9.80%
LT	43.36%	34.87%	37.78%	24.77%
MT	16.49%	29.96%	32.65%	31.79%
PP	1.98%	8.79%	3.59%	7.81%
RB	27.33%	21.01%	24.79%	25.83%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriák tekintetében az ipari alapanyagok gyakorlatilag valamennyi időszakban nagyjából a jelentős kétriányú forgalommal rendelkező termékek felét adták. A harmadik periódus kivételével növekvő részesedéssel bírtak a beruházási eszközök (9 százalékról 19 százalékra), átlagosan 6 százalékkal az élelmiszerek, italok és jelentősebb, de változó részesedéssel a fogyasztási cikkek. Utóbbi, a harmadik vizsgálati időszakig növekvő arányban volt jelen (22 százalékról 27 százalékra), majd a negyedik periódusban részesedése visszaesett 12,45 százalékra.

60. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	59	112	49	148
Élelmiszer, ital	38	70	38	50
Fogyasztási cikkek	148	152	159	94
Fűtő- és kenőanyagok	1	-	4	4
Ipari alapanyagok	384	327	324	429
Máshol nem definiált áruk	-	1	-	-
Szállítóeszközök és alkatrészeik	25	9	11	30
Total	655	671	585	755

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	9.01%	16.69%	8.38%	19.60%
Élelmiszer, ital	5.80%	10.43%	6.50%	6.62%
Fogyasztási cikkek	22.60%	22.65%	27.18%	12.45%
Fűtő- és kenőanyagok	0.15%	-	0.68%	0.53%
Ipari alapanyagok	58.63%	48.73%	55.38%	56.82%
Máshol nem definiált áruk	-	0.15%	-	-
Szállítóeszközök és alkatrészeik	3.82%	1.34%	1.88%	3.97%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.4.2. MQ alapú elemzések

S szűrése után a 2582 termékből 129, 124, 135 és 104 esetben volt MQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható. A pozitív MQ értékek folyamatos csökkenést mutattak a vizsált periódusok folyamán; a kezdeti 52,71 százalékról 45,19 százalékra csökkentek. Ennek megfelelően a negatív MQ értékkel rendelkező jelentősen kereskedett termékek aránya növekvő tendenciát mutatott az első és negyedik periódus között, s 54,81 százalékon zárt. Mindezek alapján tehát elmondható, hogy az argentin-uruguay kereskedelmi kapcsolatban a jelentős kétriányú forgalmat bonyolító termékek körében Argentínának a minőségbeli relatív romlás miatt pozíciójának gyengülésével kellett szembesülnie. Ennek megfelelően Uruguay pozíciója javult az átlagos minőség szempontjából.

Lall kategorizálásán belül a pozitív MQ-val rendelkező termékek nagyjából felét az alacsony technológiát igénylő termékek adják; a harmadik periódusban 57,63 százalékon tetőzött, majd a negyedik periódusban 42,55 százalékon zárta a vizsgálatot. Figyelemre méltó és növekvő részesedéssel bírtak továbbá a közepes technológiát igénylő termékek; 16,18 százalékról 29,79 százalékra nőttek a vizsálati időszakok alatt. A nyersanyag alapú termékek 22 százalékos aránya a harmadik periódusra 15,25 százalékra csökkent, majd végül 21,28 százalékon zárt az utolsó periódusban. Az elsődleges javak részesedése, a második periódus 6,56 százalékos értékétől eltekintve, végig 1-2 százalékon maradt. Összességében tehát az argentin relatív minőségi javítás az alacsony- és közepes technológiát igénylő termékek növekvő jelenlétének volt köszönhető.

61. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	6	-	-	2
LT	35	29	34	20
MT	11	16	15	14
PP	1	4	1	1
RB	15	12	9	10
Total	68	61	59	47

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	8.82%	-	-	4.26%
LT	51.47%	47.54%	57.63%	42.55%
MT	16.18%	26.23%	25.42%	29.79%
PP	1.47%	6.56%	1.69%	2.13%
RB	22.06%	19.67%	15.25%	21.28%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A negatív MQ-val rendelkező termékek esetén is az alacsony technológiát igénylő adják azoknak nagyjából a felét a vizsgálat elején, itt azonban egy folyamatosan csökkenő tendenciának lehetünk tanúi (57,38 százalékról 31,58 százalékra), amelyet a közepes technológiát igénylő termékek részesedésének növekedése ellensúlyoz (11,48 százalékról 31,58 százalékra nő). Csökkenő, de még így is jelentősebb részesedésű a nyeranyag alapú termékek csoportja, amely az első periódus közel 28 százalékaról csökken a negyedik periódus 15,79 százalékára. Érdekes továbbá az egyébként alacsony részesedéssel bíró elsődleges javak és fejltett technológiát igénylő termékek arányának megugrása az utolsó vizsálati időszakban; rendre 12,28 és 8,77 százalékra nőtt az egyébként 1-2 százalékos részesedés.

62. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	1	1	-	5
LT	35	29	34	18
MT	7	18	26	18
PP	1	-	2	7
RB	17	15	14	9
Total	61	63	76	57

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	1.64%	1.59%	-	8.77%
LT	57.38%	46.03%	44.74%	31.58%
MT	11.48%	28.57%	34.21%	31.58%
PP	1.64%	-	2.63%	12.28%
RB	27.87%	23.81%	18.42%	15.79%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás kategóriái alapján, a pozitív MQ értékek főként az ipari alapanyagoknak és fogyasztási cikkeknek voltak köszönhetőek. Az élelmiszer, ital kategória a második periódusra kétszeresére növekedett, majd a harmadik és negyedik periódusban visszaállt az átlag 7 százalékos részesedésre. A beruházási eszközök 5,88 százalékról indulva az utolsó vizsgált időszakban 10,64 százalékra növelték részüket a pozitív MQ értékekben.

63. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	4	2	4	5
Élelmiszer, ital	5	9	4	4
Fogyasztási cikkek	21	23	24	9
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	1	-
Ipari alapanyagok	34	27	24	28
Szállítóeszközök és alkatrészek	4	-	2	1
Total	68	61	59	47

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	5.88%	3.28%	6.78%	10.64%
Élelmiszer, ital	7.35%	14.75%	6.78%	8.51%
Fogyasztási cikkek	30.88%	37.70%	40.68%	19.15%
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	1.69%	-
Ipari alapanyagok	50.00%	44.26%	40.68%	59.57%
Szállítóeszközök és alkatrészek	5.88%	-	3.39%	2.13%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A negatív MQ értékek BEC besorolása alapján a legnépesebb csoport ez eseten is az ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek voltak. Előbbi részesedése időszakonként folyamatosan változott, de összességében 42,62 százalékról 50,88 százalékra nőtt; utóbbié csökkenő tendenciát mutatva a kezdeti 40,98 százalékról 19,30 százalékra csökkent. A két másik megemlíthető kategória a beruházási eszközök és élelmiszerek, italok voltak; mindkét kategória növelve részesedését a relatíve rosszabb minőség exportjában.

**64. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)**

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	3	4	7	6
Élelmiszer, ital	5	3	7	7
Fogyasztási cikkek	25	22	28	11
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	1	2
Ipari alapanyagok	26	33	33	29
Szállítóeszközök és alkatrészek	2	1	-	2
Total	61	63	76	57

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	4.92%	6.35%	9.21%	10.53%
Élelmiszer, ital	8.20%	4.76%	9.21%	12.28%
Fogyasztási cikkek	40.98%	34.92%	36.84%	19.30%
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	1.32%	3.51%
Ipari alapanyagok	42.62%	52.38%	43.42%	50.88%
Szállítóeszközök és alkatrészek	3.28%	1.59%	-	3.51%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.4.3. VQ alapú elemzések

S szűrése után a 2582 termékből, akárcsak az MQ mutatónál, 5 számjegyes mélységű bontásban 129, 124, 135 és 104 esetben volt VQ számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4; 0,4] szűrése utáni megfigyelések:

Megfigyelhető, hogy a SAH_{VQ} termékek részesedése az első és harmadik periódus között 36-ról 47 százalékra növekedett, majd 2012-ig ismét csökkent, nagyjából 42 százalékig. A Lall-féle kategóriákon belüli megoszlást vizsgálva látahtó, hogy az alacsony technológiát igénylő termékek kezdeti túlsúlya (55,32 százalék) folyamatosan csökkenőben volt (az utolsó periódusban már csak 27 százalék), s ezzel párhuzamosan a közepes technológiát igénylő termékeké nagyjából folyamatosan növekedett, 17-ről 34 százalékra. A nyersanyag alapú termékek részesedése számottevő volt, ugyanakkor volatilisen alakult az egyes periódusok folyamán, míg a szintén megemlítendő elsődleges javak részesedése 4,26 százalékról 11,36 százalékra nőtt.

65. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	4.26%	-	-	6.82%
LT	55.32%	43.64%	45.31%	27.27%
MT	17.02%	21.82%	39.06%	34.09%
PP	4.26%	5.45%	3.13%	11.36%
RB	19.15%	29.09%	12.50%	20.45%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriákon belüli megoszlás szerint az ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek részesedése volt átlagosan a legnagyobb, az élelmiszerek és a harmadik periódustól a beruházási eszközök mellett, ugyanakkor számos szerkezetbeli átrendeződés is megfigyelhető volt. A beruházási eszközök szerepének növekedése párhuzamosan ment végbe az élelmiszerek, italok csoportjának szűkülésével 2004 és 2008 között; illetve a fogyasztási cikkek részesedésének 37,5-ről 15,91 százalékra való csökkenése egyidejűleg zajlott az ipai alapanyagok kategóriájának bővülésével.

66. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	2.13%	1.82%	10.94%	11.36%
Élelmiszer, ital	4.26%	16.36%	4.69%	15.91%
Fogyasztási cikkek	40.43%	32.73%	37.50%	15.91%
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	1.56%	-
Ipari alapanyagok	51.06%	47.27%	43.75%	54.55%
Szállítóeszközök és alkatrészek	2.13%	1.82%	1.56%	2.27%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések:

Relatív minőségbeli rontás miatti potenciális alkalmazkodási költségekkel a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek nagyjából negyede esetén kellett számolnia Argentínának Uruguayal való kereskedelmében. Lall besorolásai alapján ezen termékek leginkább az alacsony- és közepes technológiát igénylő, valamint nyersanyag alapú termék-kategóriákból kerültek ki. Az utolsó periódusban figyelemre méltó a fejlett technológiát igénylő és elsődleges javak csoportjának hirtelen 11-11 százalékos részesedésre való bővülése.

67. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	3.03%	-	11.11%
LT	54.84%	48.48%	42.86%	29.63%
MT	12.90%	30.30%	28.57%	22.22%
PP	-	-	2.86%	11.11%
RB	32.26%	18.18%	25.71%	25.93%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorlás szerint a legnépesebb kategória a vizsálat alatt végig az ipari alapanyagok csoportja volt, követve a harmadik periódusig folyamatosan bővülő fogyasztási cikkek kategóriájával, amely viszont a negyedik periódusban több mint 10 százalékpontos csökkenést mutatott. A beruázási eszközök átlagosan 7,8 százalékos részesedést tudhatott magáénak; az élelmiszer, ital kategória a második periódusbeli alacsony részesedést kivéve átlagosan 10,74 százalékot.

68. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	6.45%	9.09%	8.57%	7.41%
Élelmiszer, ital	9.68%	3.03%	11.43%	11.11%
Fogyasztási cikkek	35.48%	45.45%	25.71%	14.81%
Fűtő- és kenőanyagok	-	-	2.86%	7.41%
Ipari alapanyagok	45.16%	42.42%	51.43%	59.26%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	3.23%	-	-	-
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

Azon jelentősen exportált-imortált termékek aránya, amelyek esetén minőségi javulás indukálta potenciális alkalmazkodási költségekkel lehetett számolni az első három vizsgált periódus alatt a termékek 39,53 százalékról 26,67 százalékára csökkent, majd enyhe növekedés után 31,73 százalékon állapodott meg. A technológiai intenzitás-igény oldaláról vizsgálva három kategória emelendő ki: a valamennyi periódus alatt több mint 50 százalékos részesedést birtokló alacsony technológiát igénylő termékek; a változó részesedésű közepes technológiát igénylő termékek és a csökkenő arányban jelen lévő nyersanyag alapú termékek.

69. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	9.80%	-	-	3.03%
LT	52.94%	50.00%	66.67%	54.55%
MT	11.76%	33.33%	16.67%	33.33%
PP	-	2.78%	-	-
RB	25.49%	13.89%	16.67%	9.09%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás szempontjából a harmadik periódus kivételével (15 százalékpontos csökkenés) végig az ipai alapanyagok részesedése volt túlnyomó, a fogyasztási cikkek mellett. Az élelmiszerek részesedése a harmadik periódus végéig 11,11 százalékra nőtt, majd az utolsó vizsgált időszakban közel 3 százalékra zuhant. Ezzel pont ellentétesen alakult a beruházási eszközök aránya, amelyek a harmadik periódusig 2,78 százalékra szűkültek, majd 2012-ig több mint 12 százalékra nőttek.

70. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	7.84%	5.56%	2.78%	12.12%
Élelmiszer, ital	9.80%	5.56%	11.11%	3.03%
Fogyasztási cikkek	31.37%	33.33%	52.78%	27.27%
Ipari alapanyagok	43.14%	55.56%	30.56%	51.52%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	7.84%	-	2.78%	6.06%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.4.4. SAH termékek

S és MQ 5 számjegyes mélységű [-0,4; 0,4]-es továbbszűrése után periódusonként 8, 23, 22 és 12 termék vizsgálható tovább. Ez az összes VQ-számolható terméknek a harmadik periódusig növekvő részét adja (6,2-ről 16,3 százalékra), majd az utolsó periódusban már ismét csak annak 11,54 százaléka. A Lall-féle csoportosítás szerint a sima alkalmazkodás hipotézisének teljesülése legnagyobb valószínűséggel az alacsony technológiát igénylő termékek (átlagosan 50 százalék körül), majd azt követően a közepes technológiát igénylő és nyersanyag alapú termékek esetében várható.

71. táblázat: SAH termékek a Lall kategóriák alapján

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	8.33%
LT	50.00%	43.48%	63.64%	41.67%
MT	25.00%	30.43%	22.73%	25.00%
PP	-	-	4.55%	8.33%
RB	25.00%	26.09%	9.09%	16.67%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolás szempontjából ebben az esetben is a fogyasztási cikkek és ipari anyagok csoportjai bírnak a legnagyobb részesedéssel, megfigyelhető viszont előbbinek a folyamatos csökkenése (50 százalékról az utolsó periódusban hirtelen 25 százalékra), illetve utóbbinak a második és harmadik periódus relatíve alacsonyabb értékei után a 2008-2012-es időszakban az ismételt 50 százalékos részesedésre való növekedése. Az élelmiszer, ital kategória szintén megemlítendő csoport a maga hullámzó (17-9-16 százalékos) részesedésével.

72. táblázat: SAH termékek a BEC kategóriák alapján

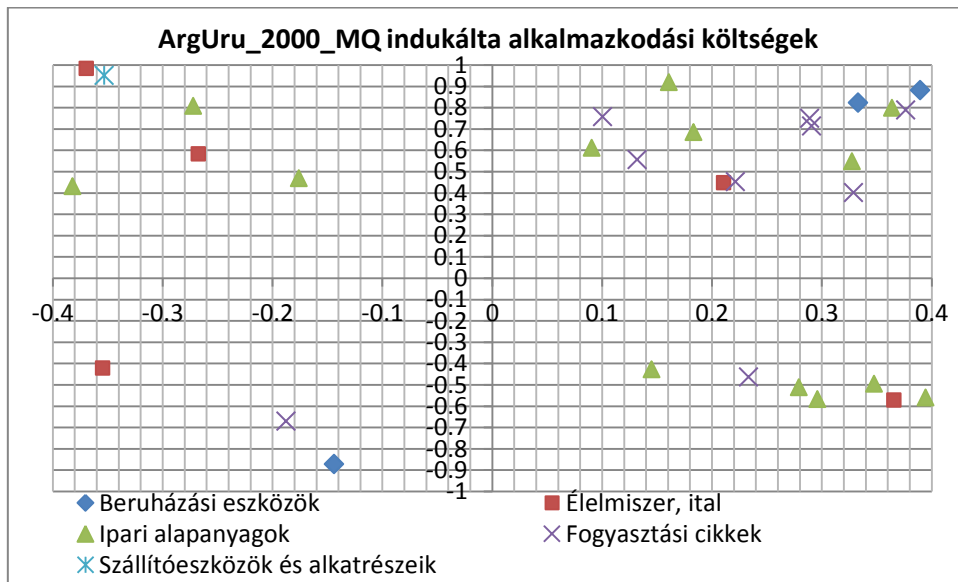
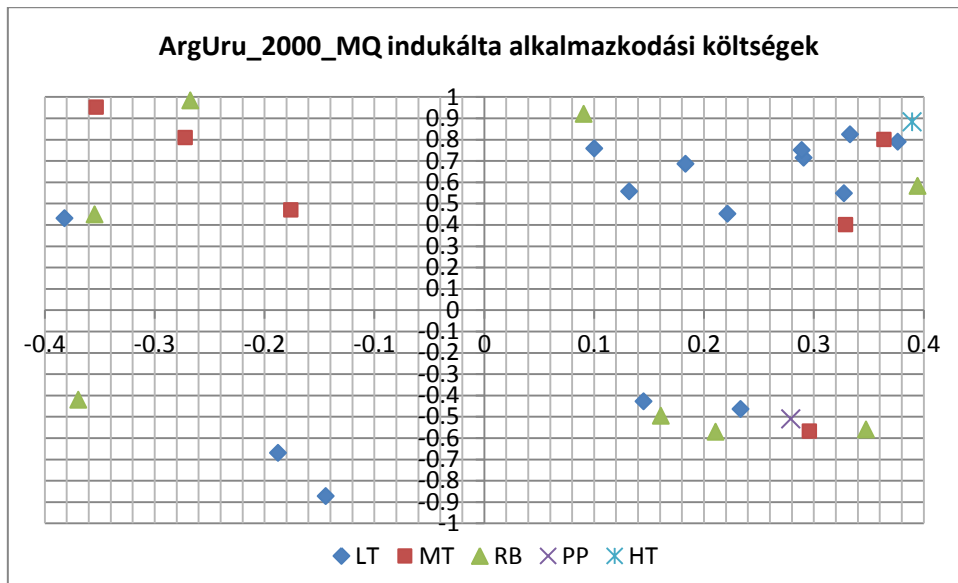
BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	-	-	4.55%	-
Élelmiszer, ital	-	17.39%	9.09%	16.67%
Fogyasztási cikkek	50.00%	47.83%	45.45%	25.00%
Ipari alapanyagok	50.00%	30.43%	36.36%	50.00%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	4.35%	4.55%	8.33%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.4.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

S mutató 5 számjegyes mélységű $[-0,4; 0,4]$ és MQ mutató $MQ > 0,4$ vagy $MQ < -0,4$ szintén 5 számjegyes mélységű szűrése után az alábbi QTAS-ban ábrázolt termékek esetén a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől eltekinthetünk ugyan, azonban a minőségi változások miatt potenciális alkalmazkodási költségekkel kell számolni.

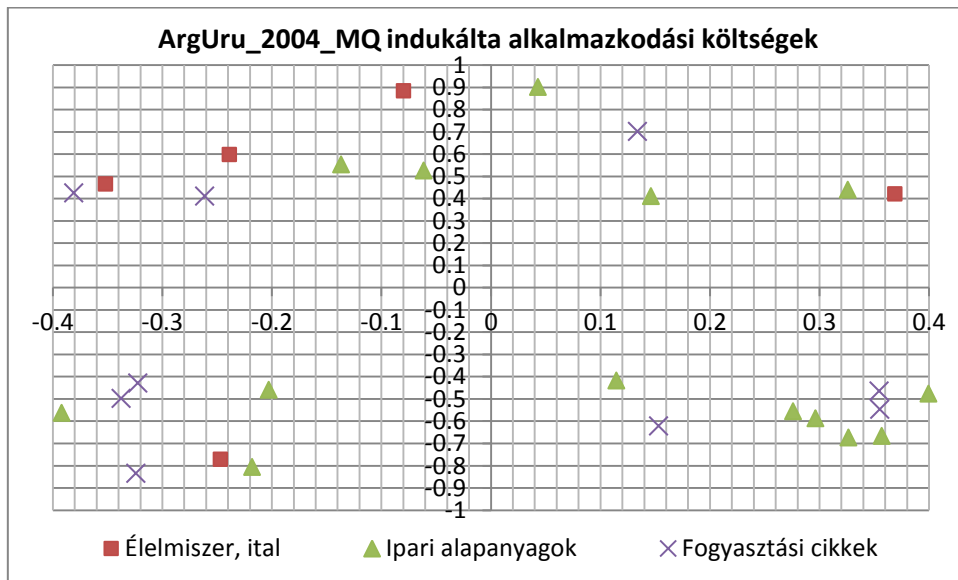
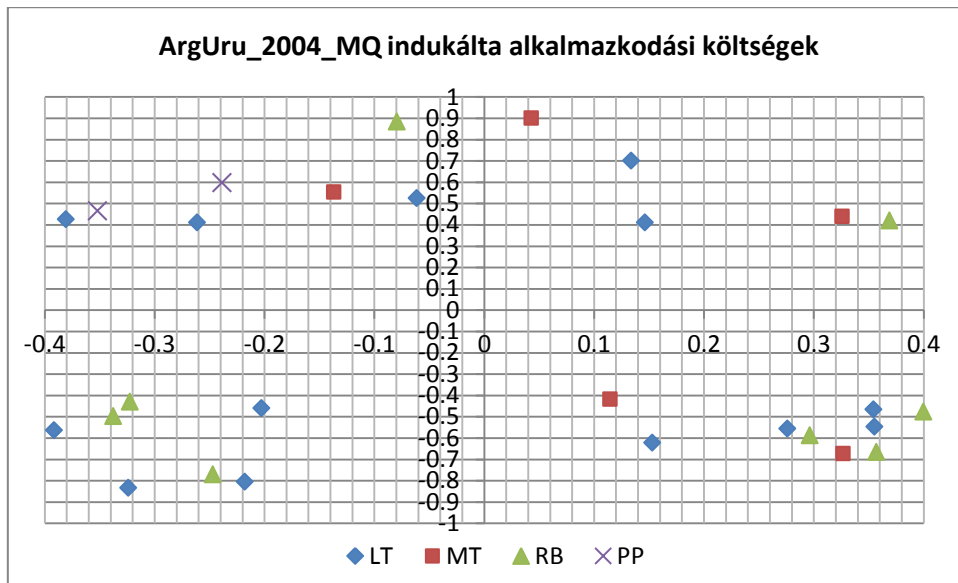
A Lall és BEC féle osztályozások szerint elhelyezve a termékeket az első periódusban Argentína minőségben relatíve javító termékei figyelhetőek meg az I. térdnegyedben. Ezek jól láthatóan többségében alacsony technológiát igénylő ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek voltak, illetve kiemelendő még a 77881-es termék (villamos berendezések alkatrészei), amely mint fejlett technológiát igénylő, beruházási eszköz foglal helyet az I. térdnegyed jobb felső sarkában.

53. ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2000



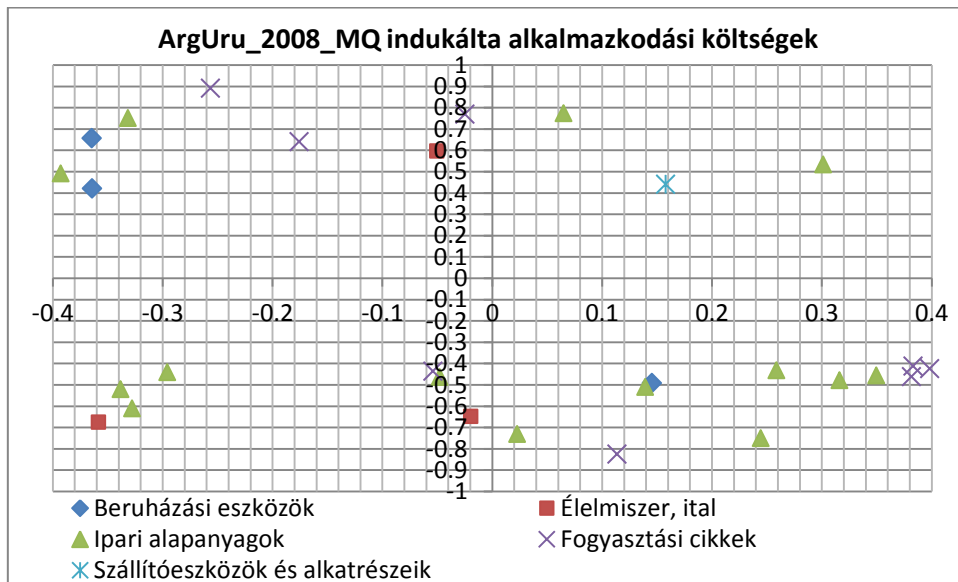
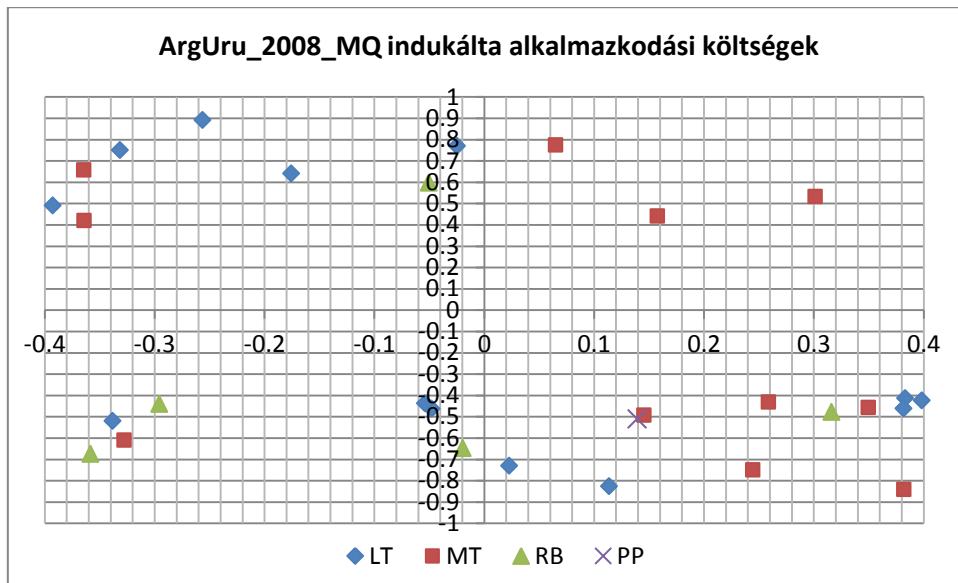
A második periódusban a térszektörök között nagyjából egyenletes a megoszlás, s itt már a III. térszektörben is nagyobb számban helyezkednek el a mindkét dimenzió mentén rontó termékek, amelyek alacsony technológiát igénylő és nyersanyag alapú ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek, illetve egy esetben (06229 – kakaót nem tartalmazó cukorkészítmények) élelmiszer, ital kategóriájúak. A II. térszektörben kevesebb mennyiségben, de javuló relatív minőség mellett kereskedett termékként jelenik meg az elsődleges javak kategóriája, két termékkel képviselve: 07131 (kávé alapú készítmények) és 2224 (napraforgó mag).

54. ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2004



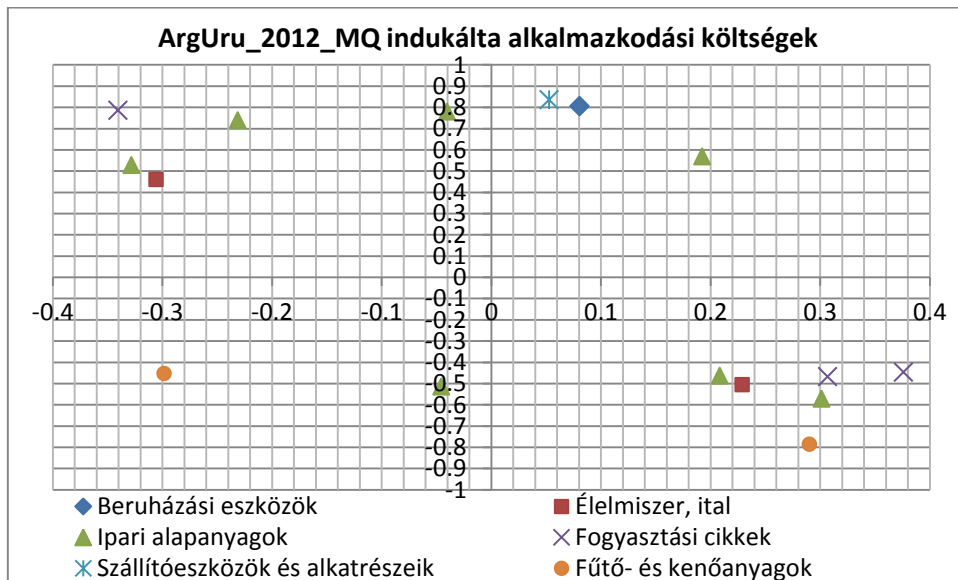
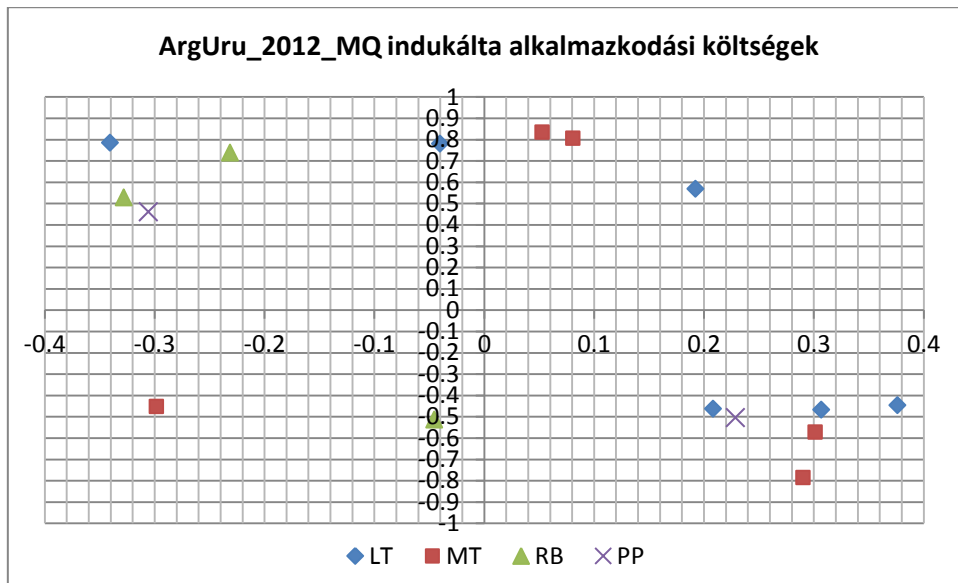
A harmadik periódus érdekessége, hogy a mindkét dimenzió mentén javító termékek, igaz csak 3 ilyenről beszélhetünk, de valamennyi közepes technológiát igénylő termék, BEC alapján ipari alapanyagok (53341 – festék és fényezőanyag és 81311 – csillár és mennyezeti világítás) és szállítóeszközök (7812 – személyszállító járművek). A legsúfoltabb térnegyed ebben az időszakban a IV. volt, Lall szempontjából vegyes, BEC szempontjából többnyire ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek.

55. ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2008



A negyedik periódus esetén egyből szembetűnő az ábrázolható termékek kisebb számossága. Két abszolút pozíciójában rontó termék látható a III. térdnegyedben: az 59773-as (MT, fűtő- és kenőanyagok – textil, bőr és szőrme vegyi kezelőanyagai) és a 51574-es (RB, ipari alapanyag – szerves vegyi termékek); illetve három abszolút javító termék: a 65529-es (LT, ipari alapanyag – kötött, horgolt anyagok), a 7812-es (MT, szállítóeszközök és alkatrészeik) és a 72591-es (MT, beruházási eszközök – speciális szakipari gépek alkatrészei). Érdeemes továbbá megfigyelni, hogy a BEC kategóriák közül a fűtő- és kenőanyagok csoportja először jelenik meg QTAS-ban az argentin-uruguay viszonylatban.

56. ábra: Argentína-Uruguay_QTAS_2012



7.4.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

A négy vizsgált periódust tekintve, megállapítható, hogy az eddigi eredményekkel összhangban az Argentína-Uruguay közötti bilaterális kereskedelmi kapcsolatban, az export a Lall-féle kategóriák szempontjából főleg alacsony- és közpes technológiát igénylő és nyersanyag alapú termékeket tartalmazott, míg a BEC besorolást alapján részesedésben sorrendben ipari alapanyagokat, fogyasztási cikket, élelmiszereket, italokat és szállítóeszközöket és azok alkatrészeit.

73. táblázat: Export összetétel változása Lall és BEC kategóriák alapján

LALL Export	2000	2004	2008	2012
HT	3.51%	0.66%	0.34%	3.36%
LT	36.33%	31.21%	27.07%	27.74%
MT	24.28%	38.40%	53.35%	38.84%
PP	9.45%	7.88%	1.32%	21.00%
RB	26.43%	21.85%	17.92%	9.05%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

BEC Export	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	1.39%	3.90%	3.26%	8.85%
Élelmiszer, ital	16.15%	11.91%	12.18%	11.30%
Fogyasztási cikkek	22.05%	29.50%	21.67%	20.89%
Fűtő- és kenőanyagok	9.35%	-	0.27%	0.18%
Ipari alapanyagok	38.36%	48.42%	46.32%	49.61%
Szállítóeszközök és alkatrészek	12.70%	6.27%	16.30%	9.18%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az import irányából vizsgálva a Lall-féle kategóriák szempontjából hasonló megállapításokat tehetünk, az elsődleges javak részesedésének második periódusbeli hirtelen növekedésének kivételével. A BEC kategóriák alapján is hasonló képet kapunk, csupán a részesedés nagysága alapján felállítható sorrend változik a következőképpen: ipari alapanyagok, szállítóeszközök és alkatrészek, fogyasztási cikkek és élelmiszer, ital kategóriák.

74. táblázat: Import összetétel változása Lall és BEC kategóriák alapján

LALL Import	2000	2004	2008	2012
HT	2.07%	0.02%	0.05%	2.25%
LT	23.53%	27.99%	39.16%	46.78%
MT	44.60%	21.54%	40.71%	26.66%
PP	5.46%	34.54%	1.65%	5.58%
RB	24.34%	15.91%	18.43%	18.73%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

BEC Import	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	1.56%	0.33%	4.07%	0.97%
Élelmiszer, ital	6.46%	31.27%	5.61%	5.23%
Fogyasztási cikkek	12.87%	19.33%	17.32%	16.50%
Fűtő- és kenőanyagok	4.64%	-	0.04%	0.01%
Ipari alapanyagok	35.86%	44.40%	54.81%	69.73%
Szállítóeszközök és alkatrészek	38.62%	4.68%	18.14%	7.56%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.5. Brazília-Paraguay

7.5.1. S alapú elemzések

2728 termék évente a vizsgálat kezdetén minden szűrést megelőzően. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmazunk a termékek száma periódusonként 394, 339, 358 és 279-re csökken, amely átlagosan az összes vizsgált termék 12-13 százalékát jelenti valamennyi vizsgált időszakban. Lall termékkategóriáit figyelembe véve az alacsony technológiát igénylő és nyersanyag alapú termékek képezték valamennyi periódusban a jelentős forgalmat bonyolító termékek legnagyobb részét. Utóbbi csoport részesedése azonban az utolsó vizsgálati időszakban 16 százalékpontos csökkenéssel 19,66 százalékra szűkült. A közepes technológiát igénylő termékek változó arányban ugyan, de a második periódus 10 százalék alatti részesedésének kivételével átlagosan 20 százalékot tudhattak magukénak. Érdeemes megfigyelni továbbá a fejlett technológiát igénylő termékek részesedésének hirtelen 13,86 százalékkal való megjelenését az utolsó vizsgált periódusban.

75. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	48
LT	117	119	110	150
MT	98	25	98	50
PP	57	50	22	34
RB	122	145	128	69
Total	394	339	358	351

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	13.68%
LT	29.70%	35.10%	30.73%	42.74%
MT	24.87%	7.37%	27.37%	14.25%
PP	14.47%	14.75%	6.15%	9.69%
RB	30.96%	42.77%	35.75%	19.66%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás kategóriáit tekintve az ipari alapanyagok, fogyasztási cikkek és élelmiszerek, italok csoportjai emelkednek ki, mint legnépesebb termékcsoportok. Az ipari alapanyagok gyakorlatilag a vizsgálat teljes ideje alatt 50 százalék fölötti részesedéssel bírtak. A fogyasztási cikkek részesedése viszonylag volatilis volt, de összességében 18 százalékról 27 százalékra növekedett, míg az élelmiszer, ital kategória szintén változó részesedés mellett,

de jelentős részesedés csökkenést (23,6 százalékról 6,55 százalékra) könyvelt el. A beruházási eszközök az első periódus 9,14 százalékát követően gyakorlatilag egészen a 2008-2012-es időszakig eltűntek, majd az utolsó periódusban ismét 7 százalék körüli értéket értek el.

76. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	36	3	6	24
Élelmiszer, ital	93	59	80	23
Fogyasztási cikkek	72	49	81	96
Ipari alapanyagok	183	226	190	206
Szállítóeszközök és alkatrészeik	10	2	1	2
Total	394	339	358	351

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	9.14%	0.88%	1.68%	6.84%
Élelmiszer, ital	23.60%	17.40%	22.35%	6.55%
Fogyasztási cikkek	18.27%	14.45%	22.63%	27.35%
Ipari alapanyagok	46.45%	66.67%	53.07%	58.69%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	2.54%	0.59%	0.28%	0.57%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.5.2. MQ alapú elemzések

S szűrése után a 2728 termékből 5 számjegyes mélységű bontásban 13, 20, 20 és 37 esetben volt MQ számítható. A legtöbb pozitív MQ érték az egyébként is legnépesebb, utolsó periódusban volt, akkor is összesen 19 darab, amely az MQ-számítható termékek 51 százalékát jelentette. A minőségben javító termékek aránya ennek megfelelően folyamatosan növekvő tendenciát mutatott, a minőségben rontó termékek csökkenő részesedése mellett. Ez alapján tehát a Brazília-Paraguay közötti bilaterális kereskedelemben a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek minősége általában véve javuló tendenciát mutatott, amely Brazília számára relatív pozíciójának javulásást is jelentette Paraguayal szemben.

Lall osztályozását tekintve az első periódusban csupán egy termék, a 55132-es (esszenciális olaj) nyersanyag alapú került be a pozitív MQ értékkel rendelkezők közé, de alapvetően is végig a nyersanyag alapú termékek voltak legintenzívebben jelen a négy vizsgált periódus folyamán. A második periódusban is csak RB termékek voltak megfigyelhetőek, majd a harmadik periódustól az alacsony technológiát igényő termékek is megjelentek; s az utolsó periódusban végül már nagyobb mértékben részesedtek a nyersanyag alapú termékeknel. A negyedik vizsgálati időszakban már megjelentek továbbá az egyéb Lall kategóriák is, úgy

mint a fejlett és közepes technológiát igénylő termékek, illetve az elsődleges javak. A két fejlett technológiát igénylő termék, amely tekintetében javuló minőséggel szembesülhetett Brazília az 54163-as (antiszérumok, oltóanyagok) és az 54293-as (kimért gyógyszerek) voltak.

77. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	2
LT	-	-	4	8
MT	-	-	1	3
PP	-	-	1	2
RB	1	5	4	4
Total	1	5	10	19

A negatív MQ értékek alapján relatív pozícióvesztést indikáló termékek az első három periódusban leginkább alacsony technológiát igénylő és nyersanyag alapúak voltak, majd a negyedik periódusban utóbbi részesedésének csökkenését a közepes technológiát igénylők számának növekedése kompenzálta. Az elsődleges javak csupán az első két periódusban játszottak szerepet (rendre a 0449-es öröletlen kukorica, 29249-es növényi eredetű nyersanyag), a fejlett technológiát igénylők közül pedig a 2008 és 2012 közötti időszakban megjelent az 54219-es (antibiotikum tartalmú kimért gyógyszerek).

78. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	1
LT	5	6	3	7
MT	-	1	3	7
PP	1	2	-	-
RB	6	6	4	3
Total	12	15	10	18

A BEC féle csoportosítás alapján pozitív MQ értékkel rendelkező termékek három csoport termékei közül kerültek ki: az élelmiszer, ital, fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok, amelyek közül is az utóbbi részesedése volt a legnagyobb, az első két kategória csak a harmadik vizsgálati periódustól volt figyelembe vehető. Az élelmiszerek, italok csoportja továbbá, egyetlen termék, a 02213-as (tejszín) következtében jelent meg.

79. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Élelmiszer, ital	-	-	1	-
Fogyasztási cikkek	-	-	4	6
Ipari alapanyagok	1	5	5	13
Total	1	5	10	19

A negatív MQ értékek is az előbb vizsgált három BEC kategóriából kerültek ki, de ebben az esetben egyenletesebb a megoszlás az egyes periódusok között a termékek megjelenését illetően. Legnagyobb arányban az ipari alapanyagok voltak képviselve, igaz időszakra változó részesedés mellett. A fogyasztási cikkek száma a harmadik periódusig csökkent, majd a negyedik vizsgált időszakban érte el a maximumát. Az élelmiszerek, italok 2008-ig voltak jelen a minőségben relatíve romló termékek között, igaz periódusonként csupán egy-egy termékkel (sorrendben a 0986-os élesztő, sütőpor; 42159-es napraforgó mag és olaj és ismét a 0986-os).

80. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Élelmiszer, ital.	1	1	1	-
Fogyasztási cikkek	5	3	1	6
Ipari alapanyagok	6	11	8	12
Total	12	15	10	18

7.5.3. VQ alapú elemzések

S szűrése után a 2728 termékből, akárcsak az MQ mutatónál ez esetben is 13, 20, 20 és 37 esetben volt VQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes [-0,4; 0,4] mélységű szűrése utáni megfigyelések:

A SAH_{VQ} termékek részesedése az összes, az adott periódusra VQ-számolható, jelentős kétirányú forgalommal rendelkező termék esetén – a harmadik periódus 30 százalékát (6 db termék) kivéve – átlagosan 37 százalék körül mozgott. Az első periódusban négy nyersanyag alapú, ipari alapanyag (43131 – feldolgozott állati, növényi zsír, 55131, 55132 és 55149 – illóolajok, testápolási és fényesítő-, tisztítószer) és egy alacsony technológiát igénylő, fogyasztási cikk (8426) képviseli a SAH_{VQ} termékeket. Ez az arány a második periódusban

sem változik különösebben és a 43131-es termék itt is megjelenik; míg az LT, fogyasztási cikkek részéről a 8414-es marad bent a szűrések után. A harmadik periódustól a nyersanyag alapú termékek részesedés csökken és ezzel párhuzamosan az alacsony- és közepes technológiát igénylőeké megnő. Az elsődleges javak részéről csak a 02213-as termék (tejszín) került be a SAH_{VQ} termékek közé. BEC szempontból végig az ipari alapanyagok többsége figyelhető meg.

81. táblázat: VQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
LT	1	2	2	6
MT	-	-	1	5
PP	-	-	1	-
RB	4	4	3	3
Total	5	6	7	14

BEC	2000	2004	2008	2012
Élelmiszer, ital	-	1	1	-
Fogyasztási cikkek	1	1	2	4
Ipari alapanyagok	4	4	4	10
Total	5	6	7	14

S 3 számjegyes-, VO 5 számjegyes mélységű [VO<-0,4] szűrése utáni megfigyelések:

A kategóriába sorolható termékek számszerűleg növekednek ugyan, részesedésük a VQ-számolható termékekből azonban 61,54 százalékról 37,84 százalékra csökken. Lall kategóriáit tekintve valamennyi csoport lefedésre kerül, igaz nem egyenlő részesedés mellett jelennek meg. A fejlett technológiát igényő termékek például egyelemű halmazként az 54219-es termékkel (antibiotikum tartalmú gyógyszerek) képviseltetik magukat az utolsó periódusban. A legnépesebb kategóriában nagyságrendi sorrendben az alacsony technológiát igénylő termékek és nyersanyag alapú termékek szerepeltetik magukat. A közepes technológiát igénylő termékek részesedése a második periódustól indul és növekszik termékről termékre, de az SITC 5-ös kategóriában maradva.

82. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	1
LT	4	3	3	6
MT	-	1	2	4
PP	1	2	-	-
RB	3	3	2	3
Total	8	9	7	14

A BEC kategóriák közül továbbra is az ipari alapanyagok, fogyasztási cikkek és az élelmiszer, ital csoportok jelennek meg, az előbbi kettő jelentős túlsúlyával.

83. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Élelmiszer, ital	1	-	1	-
Fogyasztási cikkek	4	1	1	5
Ipari alapanyagok	3	8	5	9
Total	8	9	7	14

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

Az első periódusban ebben a kategóriában egyetlen termék sem maradt a szűrők alkalmazása után. A második periódustól a VQ-számolható termékek 25, 30 és 24,32 százaléka maradt meg a szűrések után. Lall kategóriát tekintve ezen termékek többsége nyersanyag alapú, illetve kisebb mértékben alacsony technológiájú volt. A többi kategória elszórtan jelenik meg és először többnyire mindegyik az utolsó periódusban.

84. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	2
LT	-	1	2	3
MT	-	-	1	1
PP	-	-	-	2
RB	-	4	3	1
Total	-	5	6	9

Az átfogó gazdasági besorolást tekintve csak a fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok termékei közül maradtak a szűrések után ebben a kategóriában, utóbbi magasabb részesedése mellett (nagyjából 70-30 százalékos volt a megoszlás a két kategória között.)

85. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Fogyasztási cikkek	-	1	2	3
Ipari alapanyagok	-	4	4	6
Total	-	5	6	9

7.5.4. SAH termékek

S és MQ 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése után a négy időszakra együttesen hat termék maradt, amelyek megoszlását a 86. táblázat foglalja össze, periódusonként, technológiai intenzitás és BEC besorolás alapján. A legtöbb termék (3 db) az utolsó periódusban maradt, a többiben csupán egy-egy. A Lall-féle kategóriákból az alacsony és közepes technológiát igénylő termékek alkották ezeket a kategóriákat, amelyek BEC alapján fogyasztási cikkek, majd a későbbiekben inkább ipari alapanyagok voltak.

86. táblázat: SAH termékek Lall és BEC kategóriák alapján

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	S	MQ
2000	8424	LT	Fogyasztási cikkek	-0.35987	-0.25751
2004	8414	LT	Fogyasztási cikkek	0.36711	-0.02091
2008	58221	MT	Ipari alapanyagok	0.15373	-0.39157
2012	2484	RB	Ipari alapanyagok	0.26580	0.30445
2012	53321	MT	Ipari alapanyagok	0.27949	-0.36785
2012	65231	LT	Ipari alapanyagok	0.38379	0.28861

SITC besorolás alapján ezek rendre ruházati cikkek és öltözékkiegészítők (84), feldolgozott műanyag (58), parafa és fa (24), festő-, cserző- és színezőanyag (53) és textilfonal, szövet, textilipari gyártmány és hasonló termékek (65) voltak.

7.5.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

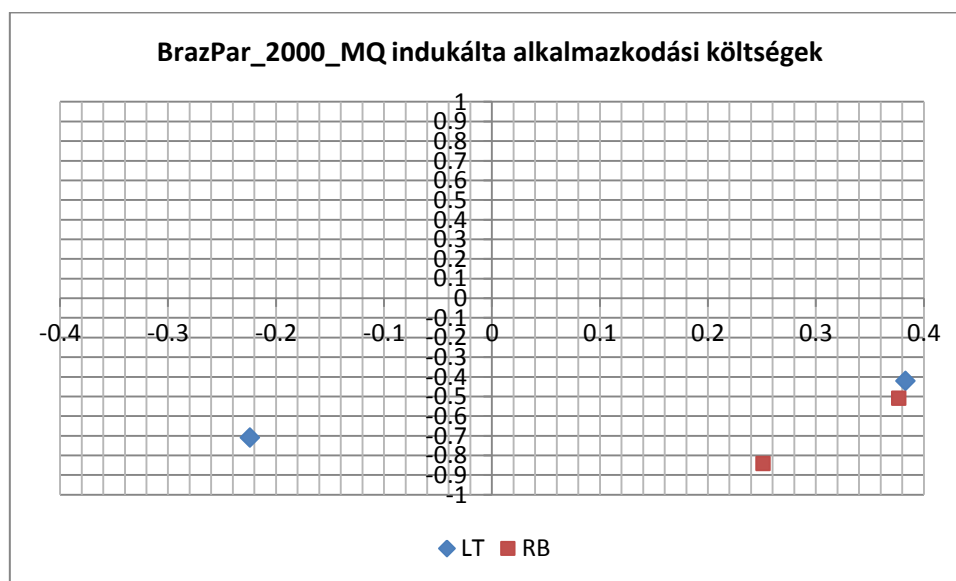
S mutató 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése által a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől eltekinthetünk, MQ>0,4 vagy MQ<-0,4 szintén 5 számjegyes mélységű szűrése viszont biztosítja, hogy geometriailag szemléltessem a relatív minőségi javítás vagy rontás miatti potenciálisan felmerülő alkalmazkodási költségeket. A szűrések következtében periódusonként csak kevés termék marad az elemezhetőek között és az alkalmazott csoportosítások szempontjából többnyire alacsony technológiát igénylő vagy nyersanyag alapú, fogyasztási cikkekről vagy ipari alapanyagokról beszélhetünk.

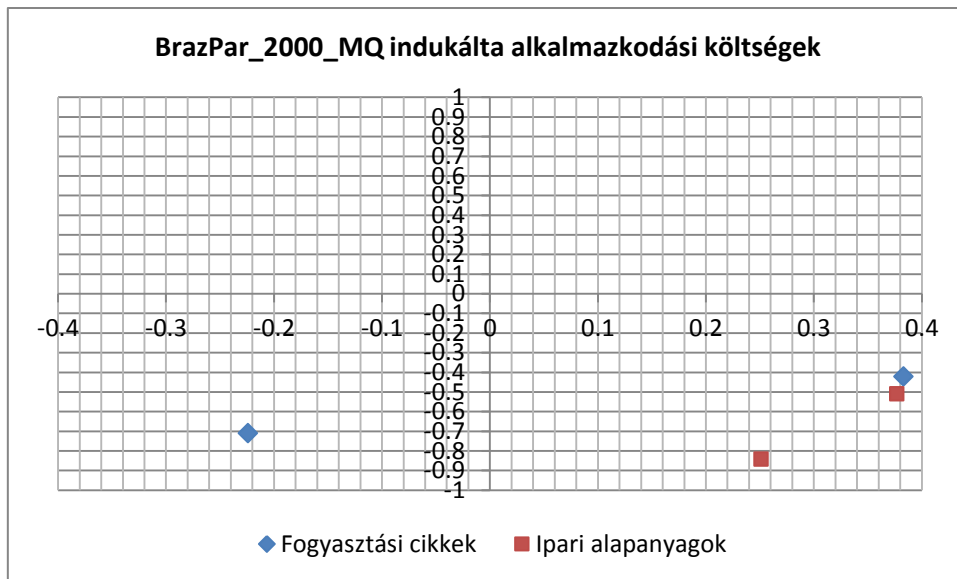
87. táblázat: A QTAS termékei Lall és BEC alapján

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	VQ	S	MQ
2000	8414	LT	Fogyasztási cikkek	-0.93331	-0.22419	-0.70912
2000	8426	LT	Fogyasztási cikkek	-0.03735	0.38311	-0.42046
2000	43131	RB	Ipari alapanyagok	-0.13191	0.37683	-0.50875
2000	55135	RB	Ipari alapanyagok	-0.59023	0.25111	-0.84135
2004	65232	LT	Ipari alapanyagok	-0.69147	0.07085	-0.76233
2004	25119	RB	Ipari alapanyagok	0.91202	0.38883	0.52318
2004	55131	RB	Ipari alapanyagok	1.10782	0.35614	0.75167
2008	5812	MT	Ipari alapanyagok	-0.42359	0.05859	-0.48219
2012	54163	HT	Ipari alapanyagok	0.52402	0.03567	0.48835
2012	82125	LT	Fogyasztási cikkek	-0.52843	-0.02961	-0.49882
2012	84169	LT	Fogyasztási cikkek	0.52602	0.00519	0.52083
2012	53329	MT	Ipari alapanyagok	0.71361	0.21397	0.49963
2012	53341	MT	Ipari alapanyagok	-0.14522	0.33293	-0.47815
2012	29199	PP	Ipari alapanyagok	1.11626	0.30771	0.80855
2012	63539	RB	Ipari alapanyagok	-0.28023	0.15968	-0.43991

Az 1996-2000 között időszakban a 8414-es (LT, fogyasztási cikk) a III. térdnegyedben való megjelenésével mindkét dimenzió mentén rontó termék volt, a korábbi elemzésekből azonban látható volt, hogy a második periódusban már a SAH termékek közé tartozott. A többi termék egyöntetűen a IV. periódusban helyezkedik el: a 43131-es és 55135-ös RB, ipari alapanyagok (feldolgozott állati vagy növényi zsír és illatanyag, testápolási, fényesítő- és tisztítószer) és az alacsony technológiát igénylő, fogyasztási cikk 8426-os (ruházati cikk és öltözkékiegészítő). Utóbbi három termék magasabb forgalom mellett szembesült romló minőséggel.

57. ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2000

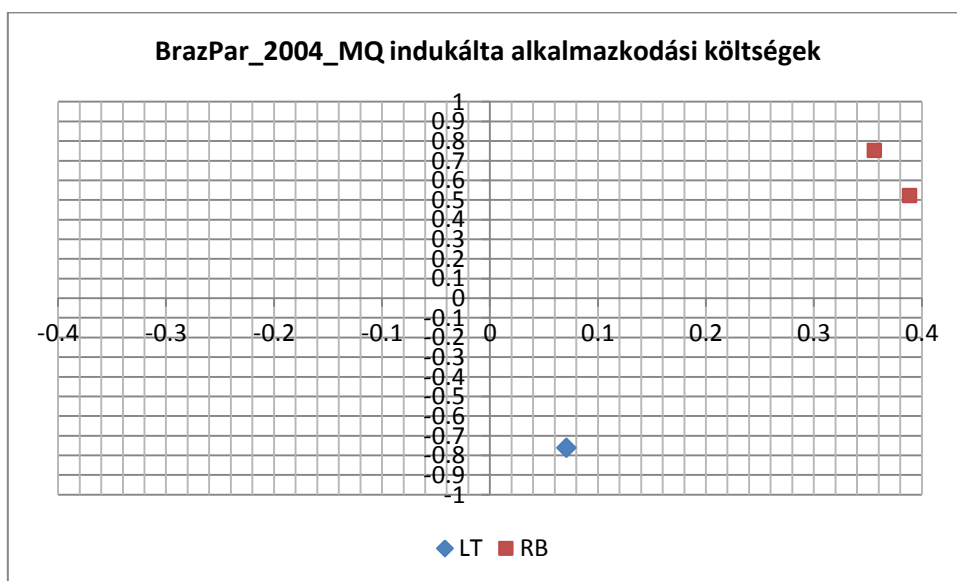


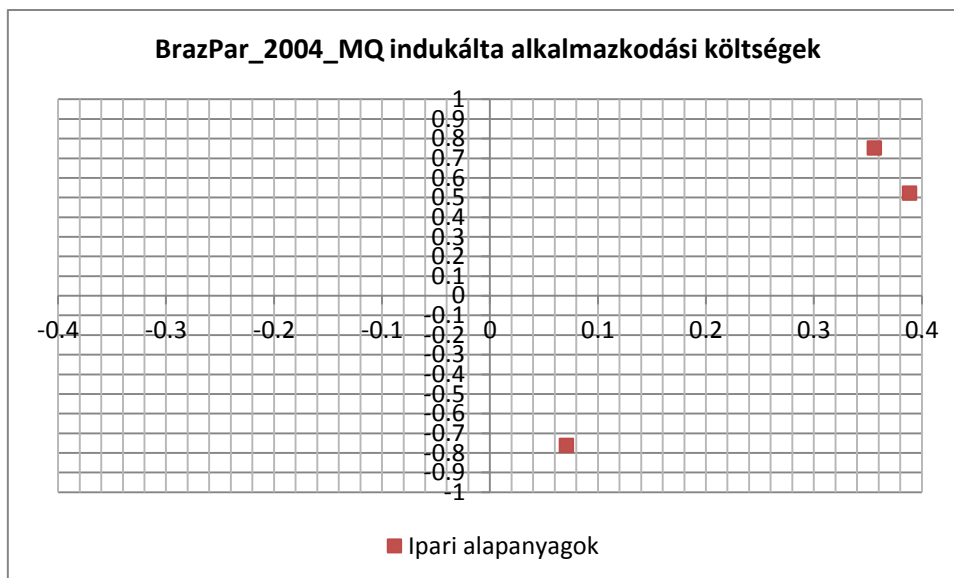


A második periódusban összesen három elem volt ábrázolható, ebből kettő mindkét dimenzió mentén javított pozícióján és mindkettő nyersanyag alapú, ipari alapanyag volt: a 25119-es és az 55131-es, rendre cellulóz és papírhulladék, illetve illatanyag, testápolási, fényesítő- és tisztítószer.

A harmadik periódus csupán egy terméket tartalmazott a szűrések után, így külön QTAS-ban nem ábrázoltam azt. Az említett termék a 5812-es volt, MT, ipari alapanyag (feldolgozott műanyag).

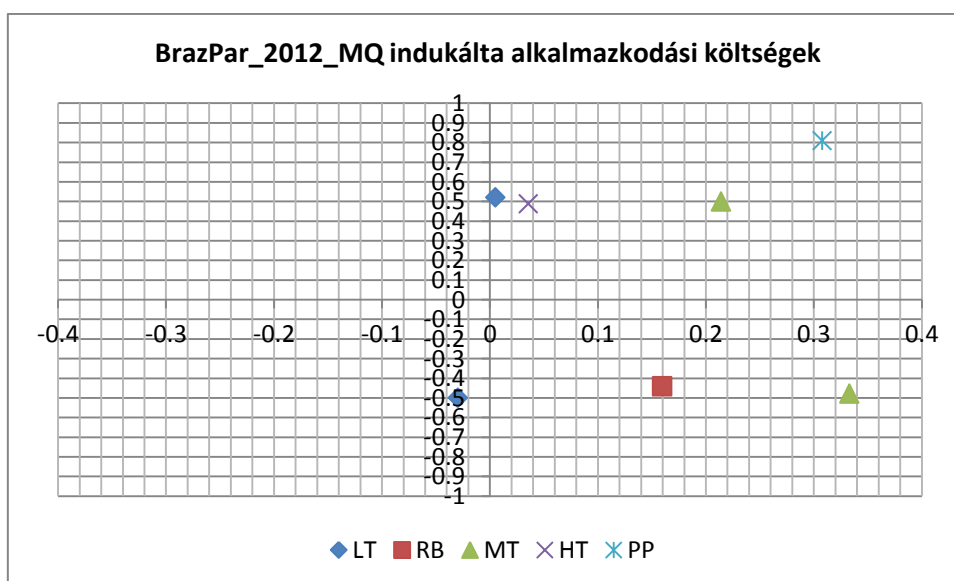
58. ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2004

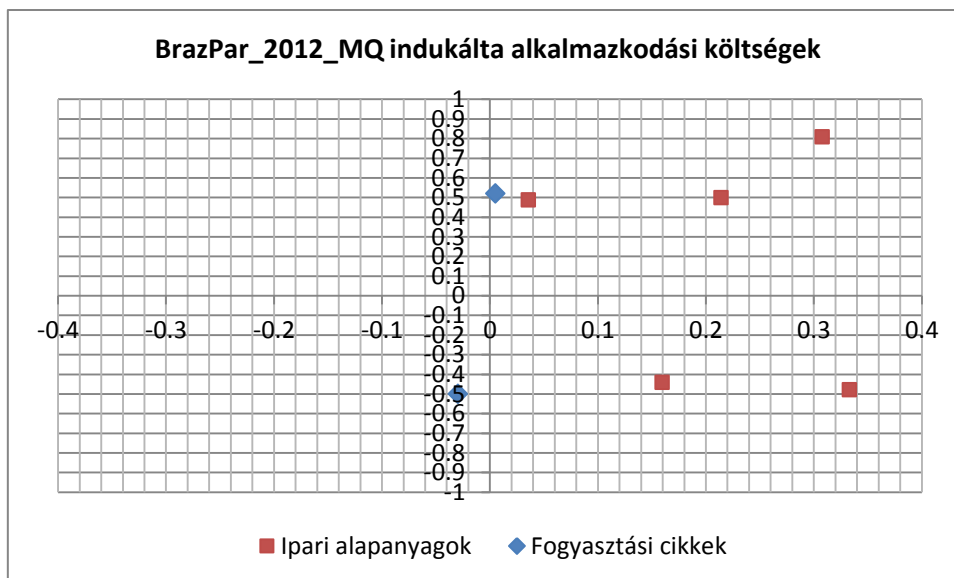




A legtöbb termék a negyedik vizsgálati időszakban maradt bent, egy kivételével forgalmukban javító termékek. Négy termék tudott mindkét vizsgált dimenzió mentén javítani; Lall kategóriái alapján vegyes technológiai intenzitást igénylő termékek, BEC besorolás szerint ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek. Minőségbeli javítás indukálta potenciális alkalmazkodási költségekkel kellett tehát számolni az alább termékek esetén: 29199 (PP, ipari alapanyag) állati és növényi eredetű nyersanyag, 53329 (MT, ipari alapanyag) festő, cserző- és színezőanyag, 54163 (HT, ipari alapanyag) gyógyszer és gyógyszerészeti termék és 84169 (LT, fogyasztási cikk) ruházati cikk és öltözköztető.

59. ábra: Brazília-Paraguay_QTAS_2012





7.5.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

Technológia intenzitás alapján vizsgálva a brazil-paraguay bilaterális kereskedelmi kapcsolatot, S 3 számjegyes mélységű szűrése után a jelentősen kétirányú forgalommal rendelkező termékek exportjának többsége, különösen 2004-től az alacsony technológiát igénylő termékeknek volt köszönhető. Ezt követte a közepes technológiát igénylő és nyersanyag alapú termékek exportja. Az elsődleges javak az első két periódusban rendelkeztek figyelemre méltó részesedéssel (13,41 és 33,18 százalék), s növekedésük a második periódusban az MT termékek részesedésének csökkenésével és az LT termékek szintén növekvő arányával párhuzamosan zajlott.

88. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Export	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	7.20%
LT	19.81%	42.62%	41.21%	38.97%
MT	39.61%	2.71%	26.86%	27.37%
PP	13.41%	33.18%	2.14%	6.83%
RB	27.16%	21.49%	29.79%	19.62%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

BEC besorolás szempontjából az export főként ipari alapanyagok, illetve fogyasztási cikkek és élelmiszerek, italok exportját jelentette. A második periódusra némi szerkezeti átrendeződés figyelhető meg, amely a fogyasztási cikkek jelentős, valamint az élelmiszer, ital és beruházási eszközök részesedésének enyhe csökkenésében és ezzel párhuzamosan az ipari alapanyagok részesedés-növekedésében merült ki.

89. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Export	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	9.38%	0.17%	0.43%	5.15%
Élelmiszer, ital	21.36%	15.08%	23.84%	6.98%
Fogyasztási cikkek	42.48%	7.81%	32.17%	31.04%
Ipari alapanyagok	26.67%	76.69%	43.47%	56.81%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	0.10%	0.25%	0.09%	0.02%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az import tekintetében technológiai intenzitás szempontjából figyelemre méltó az alacsony technológiát igénylő termékek részesedésének kezdeti 1,95 százalékról 60,99 százalékra való növekedése, s ezzel egyidőben az elsődleges javak részesedésének 72,2 százalékról 10,13 százalékra való csökkenése a négy vizsgált időszak folyamán. A nyersanyag alapú termékek aránya az első három időszakban növekedett (45,83 százalékra), majd az utolsó periódusban 10,13 százalékra csökkent. Látható továbbá, hogy a közepes technológiát igénylő termékek részesedése is folyamatosan növekvő tendenciát mutatott (5 százalékról 16,44 százalékra).

90. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Import	2000	2004	2008	2012
HT	-	-	-	5.06%
LT	1.95%	4.43%	39.07%	60.99%
MT	5.00%	6.18%	12.34%	16.44%
PP	72.20%	64.70%	2.77%	10.13%
RB	20.86%	24.69%	45.83%	7.37%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Végül pedig az átfogó gazdasági kategóriákat tekintve, a brazil import legnagyobb hányada a vizsgálat alatt végig az ipari alapanyagok csoportjából származott, igaz az utolsó periódusra jelentős csökkenés volt megfigyelhető. Utóbbi csökkenés összhangban állt viszont első három periódusban végig alacsony értéket képviselő a fogyasztás cikkek hirtelen 57 százalékos részesedésre való növekedésével. Szembetűnő továbbá az élelmiszerek, italok csoportjának, ha nem is egyeneletesen, de jelentősen való csökkenése; a kezdeti 17,68 százalékról való indulás után az utolsó periódusra gyakorlatilag megszűnik az importból való részesedésük.

91. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Import	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	0.37%	-	-	3.85%
Élelmiszer, ital	17.68%	9.64%	14.42%	0.36%
Fogyasztási cikkek	2.41%	0.49%	4.11%	57.03%
Ipari alapanyagok	79.54%	89.85%	81.47%	38.77%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	0.02%	-	-
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.6. Brazília-Uruguay

7.6.1. S alapú elemzések

A vizsgálat kezdetén minden szűrést megelőzően évente 2731 termék volt megfigyelhető a két ország közötti forgalmat tekintve. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmaztam a termékek száma periódusonként 546, 556, 584 és 546-re csökkent, amely átlagosan valamennyi vizsgált periódusra kiegyensúlyozottan a termékek átlagosan 20 százalékát jelentette. A Lall-féle termékkategóriákat tekintve érdemes megfigyelni a fejlett technológiát igénylő termékek kezdeti magas részesedését (SITC 71, 75, 77 és 87-es termékek), majd folyamatos csökkenését egészen 3,85 százalékig. Az elsődleges javak az első peródushoz képest nagyjából 10 százalékpontos részesedés növekedéssel közel 16 százalékra növekedett, míg a nyersanyag alapú termékek szintén növelve részesedésüket a jelentősen kereskedett termékek körében nagyjából 15 százalékpontos növekedéssel 32,6 százalékot értek el az utolsó peridósra.

92. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján (darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	115	74	72	21
LT	128	181	123	121
MT	189	111	226	139
PP	29	54	53	86
RB	85	136	110	178
#N/A (931)	-	-	-	1
Total	546	556	584	546

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	21.06%	13.31%	12.33%	3.85%
LT	23.44%	32.55%	21.06%	22.16%
MT	34.62%	19.96%	38.70%	25.46%
PP	5.31%	9.71%	9.08%	15.75%
RB	15.57%	24.46%	18.84%	32.60%
#N/A (931)	-	-	-	0.18%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás szerint az intenzíven kereskedett termékek forgalma első sorban az ipari alapanyagok folyamatosan növekvő részesedésének volt köszönhető (44,51-ről 63,19 százalékra növekedett). Az élelmiszerek, italok 6 és 12 százalék között ingadoztak a vizsgálat teljes ideje alatt, míg a fogyasztási cikkek egy jelentős kiugrást követően a második periódusban (27,34 százalék), 2008-tól 6 és 11,36 százalékos részesedést tudtak elérni. A szállítóeszközök (főként SITC 62, 78 és 82-es termékek⁶⁷) enyhe részesedésnövekedéssel 6,04 százalékban voltak jelen a jelenentősen kereskedett termékek körében Brazília és Uruguay között.

93. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján (darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	203	124	92	39
Élelmiszer, ital	33	69	36	63
Fogyasztási cikkek	55	152	35	62
Fűtő- és kenőanyagok	6	4	3	3
Ipari alapanyagok	243	193	405	345
Máshol nem definiált áruk	-	-	-	1
Szállítóeszközök és alkatrészek	6	14	13	33
Total	546	556	584	546

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	37.18%	22.30%	15.75%	7.14%
Élelmiszer, ital	6.04%	12.41%	6.16%	11.54%
Fogyasztási cikkek	10.07%	27.34%	5.99%	11.36%
Fűtő- és kenőanyagok	1.10%	0.72%	0.51%	0.55%
Ipari alapanyagok	44.51%	34.71%	69.35%	63.19%
Máshol nem definiált áruk	-	-	-	0.18%
Szállítóeszközök és alkatrészek	1.10%	2.52%	2.23%	6.04%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

⁶⁷ 62 – feldolgozott gumi; 78 – közúti jármű (beleértve a légpárnás járművet), 82 – bútor és bútorelem; ágyfelszerelés, ágybetét, ágybetéttartó, párna és hasonló párnázott berendezési tárgy

7.6.2. MQ alapú elemzések

A 2731 termékből S 5 számjegyes mélységű bontásban való szűrése után 73, 72, 80 és 72 esetben volt MQ számítható az egyes vizsgált periódusokban. A pozitív MQ értékek átlagban csökkenő tendenciát mutattak, 65,75 százalékról indulva az első periódusban, egyedül a harmadik vizsgálati időszakban érték el ismét 50 százalékhoz közeli értéket, majd az utolsó periódusban 38,89 százalékra csökkentek. A negatív MQ értékek ezzel párhuzamosan 34,25 százalékról növekedtek 61,11 százalékra, a harmadik periódusbeli előző időszakhoz képesti közel 10 százalékpontos csökkenéstől eltekintve, a növekedés folyamatos volt. Ezek alapján tehát elmondható, hogy Brazília, a 2004-2008 közötti időszakot kivéve, általában véve relatíve romló minőséget exportált Uruguayba, s ezáltal a minőség szempontjából pozíciójának gyengülésével kellett szembesülnie kereskedelmi partnere javára.

Lall kategóriáit tekintve a pozitív MQ értékek szempontjából az első periódus alacsony- és közepes technológiát igénylő termékeinek többsége után, a második periódusra szerkezeti átrendeződés megy végbe az LT termékek arányának jelentős növekedése, az MT termékek jelentős csökkenése és a nyersanyag alapúak közel 10 százalékpontos növekedése révén. A későbbiekben az LT termékek aránya csökkent, az MT termékeké ismét növekedett és figyelemre méltó a HT termékek részesesedsének közel 20 százalékra való növekedése 2004-et követően.

94. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	2	1	7	5
LT	17	19	9	8
MT	23	2	22	5
PP	2	2	-	3
RB	4	5	1	7
Total	48	29	39	28

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	4.17%	3.45%	17.95%	17.86%
LT	35.42%	65.52%	23.08%	28.57%
MT	47.92%	6.90%	56.41%	17.86%
PP	4.17%	6.90%	-	10.71%
RB	8.33%	17.24%	2.56%	25.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A negatív MQ értékek megoszlása Lall kategóriái között az első periódusban a fejlett technológiát igénylő termékek többségét mutatják, a kategóriának a részesedése viszont folyamatosan csökkent a vizsgálat hátralévő részében. A másik két jelentős részesedést magáénak tudható kategória az alacsony- és közepes technológiát igénylő termékek voltak; részesedésük azonban nem volt kiegyensúlyozott ez egyes időszakok között. Az LT termékek viszonylag nagy arányban (44,19 százalék) voltak jelen a második periódusra minőségileg rontó termékei között, majd részesedésük csökkent valamelyest; az MT termékek pedig a harmadik vizsgálati időszakban járultak hozzá nagy arányban (51,22 százalékban) a minőségi pozícióvesztéshez. Érdeemes megemlíteni továbbá a nyersanyag alapú termékek arányának nagyjából 15 százalékpontos növekedését a 2008-2012 közötti időszakban.

95. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	11	11	5	5
LT	4	19	9	12
MT	7	7	21	15
PP	1	2	3	1
RB	2	4	3	11
Total	25	43	41	44

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	44.00%	25.58%	12.20%	11.36%
LT	16.00%	44.19%	21.95%	27.27%
MT	28.00%	16.28%	51.22%	34.09%
PP	4.00%	4.65%	7.32%	2.27%
RB	8.00%	9.30%	7.32%	25.00%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolások alapján vizsgálva a minőségben relatíve javító termékcsoportok arányát, az találjuk, hogy a változást elsősorban az ipari alapanyagok adták, követve a fogyasztási cikkekkel és beruházási eszközökkel. A három csoport részesedése változó volt az egyes vizsgált időszakok alatt, némi átrendeződés is megfigyelhető közöttük, különösen az ipai alapanyagok és fogyasztási cikkek esetében. Megfigyelhető továbbá a szállító eszközök részesedésének megjelenése az utolsó periódusban, igaz összességében négy termékről beszélhetünk az SITC 78 (közúti jármű) és 62-es (feldolgozott gumi) kategóriákból.

96. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	7	3	8	2
Élelmiszer, ital	1	2	-	1
Fogyasztási cikkek	10	15	6	9
Ipari alapanyagok	30	9	25	12
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	-	-	4
Total	48	29	39	28

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	14.58%	10.34%	20.51%	7.14%
Élelmiszer, ital	2.08%	6.90%	-	3.57%
Fogyasztási cikkek	20.83%	51.72%	15.38%	32.14%
Ipari alapanyagok	62.50%	31.03%	64.10%	42.86%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	-	-	14.29%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A minőségben relatív romlással szembesülő termékek BEC alapján a vizsgálat elején első sorban beruházási eszközök (48 százalék) és ipari alapanyagok (36 százalék) voltak. A második periódusban már a fogyasztási cikkek részesedése volt a legmagasabb (41,86 százalék), követve a folyamatosan csökkenő részesedésű beruházási eszközökkel (az utolsó periódusban már csak 11,36 százalék) és ipari alapanyagokkal. Utóbbi részesedése a harmadik és negyedik periódusban 68 és 50 százalékra növekszik, így azt mondhatjuk, hogy az ipari alapanyagok és beruházási eszközök között szerkezetváltás ment végbe a minőségben rontó termékekért való felelősség szempontjából.

97. táblázat: MQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	12	12	6	5
Élelmiszer, ital.	-	4	3	2
Fogyasztási cikkek	3	18	4	11
Ipari alapanyagok	9	8	28	22
Szállítóeszközök és alkatrészeik	1	1	-	4
Total	25	43	41	44

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	48.00%	27.91%	14.63%	11.36%
Élelmiszer, ital	-	9.30%	7.32%	4.55%
Fogyasztási cikkek	12.00%	41.86%	9.76%	25.00%
Ipari alapanyagok	36.00%	18.60%	68.29%	50.00%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	4.00%	2.33%	-	9.09%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.6.3. VQ alapú elemzések

Akárcsak az MQ mutatónál, S szűrése után a 2731 termékből 73, 72, 80 és 72 esetben volt VQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése utáni megfigyelések:

A SAH_{VQ} termékek részesedése a VQ számítható termékekből a harmadik periódusig növekvő (32,88 százalékról 46,25 százalékra), majd enyhén csökkenő (40,27 százalék) tendenciát mutatott az utolsó periódusra. A Lall-féle csoportokon belüli megoszlást tekintve végig a technológia igényes termékek voltak túlsúlyban, a technológia szintjét tekintve viszont voltak időszakos átrendeződések, különösen az MT és LT termékek között. A nyersanyag alapú termékek is növelték arányukat, az utolsó vizsgált időszakban már csaknem a SAH_{VQ} termékek harmadát jelentették.

98. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [-0,4;0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	6	5	2	4
LT	6	14	8	8
MT	11	6	22	7
PP	1	2	2	2
RB	-	3	3	8
Total	24	30	37	29

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	25.00%	16.67%	5.41%	13.79%
LT	25.00%	46.67%	21.62%	27.59%
MT	45.83%	20.00%	59.46%	24.14%
PP	4.17%	6.67%	5.41%	6.90%
RB	-	10.00%	8.11%	27.59%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

BEC alapján a SAH_{VQ} termékek főként ipari alapanyagok, beruházási eszközök és fogyasztási cikkek közül kerültek ki. Az élelmiszerek, italok részesedése a második periódusban volt jelentősebb, 13,33 százalék, míg a szállítóeszközök az utolsó periódusra értek el 13,79 százalékot. Megfigyelhető továbbá a beruházási eszközök csökkenő részesedése, illetve a fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok arányának ellentétes alakulása a vizsgált periódusok folyamán.

99. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	8	7	7	5
Élelmiszer, ital.	-	4	2	1
Fogyasztási cikkek	3	11	1	6
Ipari alapanyagok	12	7	27	13
Szállítóeszközök és alkatrészeik	1	1	-	4
Total	24	30	37	29

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	33.33%	23.33%	18.92%	17.24%
Élelmiszer, ital	-	13.33%	5.41%	3.45%
Fogyasztási cikkek	12.50%	36.67%	2.70%	20.69%
Ipari alapanyagok	50.00%	23.33%	72.97%	44.83%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	4.17%	3.33%	-	13.79%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések:

A kategóriába sorolható termékek részesedése a VQ számítható termékekből periódusonként változott: 20,55, 36,11, 22,50, 38,89 százalékok között hullámzott. Lall termék-kategóriái alapján megfigyelhető volt, hogy a HT termékek csoportja a gépek, műszerek (SITC 75, 77, 87) helyett inkább a gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek (SITC 54) felé tolódik el, amellet, hogy az arányuk is jelentősen csökken. Az alacsony technológiai igényű termékek számszerűleg és részesedésben is a második periódusban csúcsosodnak ki, a minőségben potenciálisan rontó termékek köre ekkor SITC 84 (ruházati cikk és öltözékkiegészítő) és 89-es (különbféle feldolgozott) termékekkel bővül. Az MT termékek jelenléte is számottevőnek mondható és főként SITC 57, 58 (műanyag) és SITC 53 (festő-, cserző- és színezőanyag) kategóriákat tartalmazott. A nyersanyag alapú termékek arányai is megelmítendő, a harmadik periódust kivéve növekvő és az SITC 5-6 kategóriákra támaszkodik (vegyi áruk és feldolgozott termékek).

100. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ<-0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	7	6	3	4
LT	2	12	4	6
MT	3	3	9	11
PP	1	1	1	1
RB	2	4	1	6
Total	15	26	18	28

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	46.67%	23.08%	16.67%	14.29%
LT	13.33%	46.15%	22.22%	21.43%
MT	20.00%	11.54%	50.00%	39.29%
PP	6.67%	3.85%	5.56%	3.57%
RB	13.33%	15.38%	5.56%	21.43%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági besorolás alapján ismét a beruházási eszközök, ipari alapanyagok és fogyasztási eszközök aránya a legmagasabb a kategórián belül. A beruházási eszközök részesedése folyamatosan és jelentősen csökkent, és többnyire gépeket, berendezéseket érintett. A fogyasztási cikkek változó arányban voltak jelen és főként ruházati cikkekről, öltözékkiegészítőkről és különféle egyéb feldolgozott termékekről beszélhetünk a vizsgálat elején, amely a negyedik periódus fele haladva előbb gyógyszer- és gyógyszerészeti termékekre (SITC 54), majd bútor és bútorelemekre (SITC 82) változott. Az ipari alapanyagok 2004 és 2012 között az elemzett kategórián belül már közel a termékek kétharmadát adták, s az utolsó periódus 17 termékének többsége vegyi áru vagy valamilyen fém/fémtermék volt.

101. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	8	6	2	1
Élelmiszer, ital	-	2	1	1
Fogyasztási cikkek	1	12	3	7
Ipari alapanyagok	6	6	12	17
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	-	-	2
Total	15	26	18	28

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	53.33%	23.08%	11.11%	3.57%
Élelmiszer, ital	-	7.69%	5.56%	3.57%
Fogyasztási cikkek	6.67%	46.15%	16.67%	25.00%
Ipari alapanyagok	40.00%	23.08%	66.67%	60.71%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	-	-	7.14%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

A VQ számítható termékek közül e kategória esetében is változó arányban maradtak termékek amelyek a minőségbeli javításon keresztül potenciális alkalmazkodási költségeket indukálnak. A részesedések ez esetben a következők voltak periódusonként: 46,58; 22,22; 31,25 és 20,83 százalék. Technológiai intenzitás szerint vizsgálva a két legjelentősebb csoport a közepes és alacsony technológiai igényű csoportok voltak; MT inkább az első és harmadik periódusban; LT a harmadik periódust kivéve, de különösen a másodikban. A HT termékek az SITC 75 (irodagép és gépi adatfeldolgozó berendezés) és 54 (gyógyszer- és gyógyszerészeti termékek) által voltak képviselve, főként a harmadik periódustól. A nyersanyag alapú termékek növekvő részesedést tanúsítottak, a 2008-2012 között közel 27 százalékra nőttek (gumi, szerves vegyi termékek, papíripari termékek, zöldség- és gyümölcsfélék, állati és növényi olajok, hús és húskészítmény), igaz ez a növekedés nagyban betudható annak, hogy ez a periódus már csupán 15 terméket tartalmazott.

102. táblázat: VQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján [VQ>0,4]

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	1	7	2
LT	13	12	6	6
MT	16	-	12	2
PP	1	1	-	1
RB	4	2	-	4
Total	34	16	25	15

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	-	6.25%	28.00%	13.33%
LT	38.24%	75.00%	24.00%	40.00%
MT	47.06%	-	48.00%	13.33%
PP	2.94%	6.25%	-	6.67%
RB	11.76%	12.50%	-	26.67%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriázálást alapul véve megállapítható a fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok jelentős fölénye. A két kategória részesedése periódusonként és egymást ellentétesen kiegészítve váltakozik. A fogyasztási cikkekben belül a szerkezet a feldolgozott termékektől inkább a vegyi áruk felé tolódik a hangsúly a vizsgálati időszakokban előre haladva; az ipari alapanyagokat a műanyag, festő-, cserző és színezőanyagok többsége után a különféle fémek és vegyi áruk alkotják termékszinten. A beruházási eszközök a második és harmadik periódus minőségjavulásában tudtak számottevőbb részt játszani a 12,5 és 20 százalékos részesedésükkel, azonban ez is mindössze 7 terméket jelentett, többségében SITC 75 és 77-es gépeket, berendezéseket.

103. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	3	2	5	1
Élelmiszer, ital	1	-	-	1
Fogyasztási cikkek	9	10	6	7
Ipari alapanyagok	21	4	14	4
Szállítóeszközök és alkatrészek	-	-	-	2
Total	34	16	25	15

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	8.82%	12.50%	20.00%	6.67%
Élelmiszer, ital	2.94%	-	-	6.67%
Fogyasztási cikkek	26.47%	62.50%	24.00%	46.67%
Ipari alapanyagok	61.76%	25.00%	56.00%	26.67%
Szállítóeszközök és alkatrészek	-	-	-	13.33%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.6.4. SAH termékek

Miután elvégeztem S és MQ 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrését a négy időszakra együttesen 18 termék maradt csupán, s ebből 16 a 2004-2012-es periódusra koncentrálódott. Látható, hogy nem volt olyan termék, amely két (egymást követő) periódusban tartani tudta volna a SAH pozícióját, illetve, hogy az SITC 5-8-as termékek túlsúlya mellett, a zöldségfélék és gyümölcsök (SITC 05) is képviseltetik magukat a harmadik periódusban. Az első periódusban a két ipari alapanyag papíripari (RB) és textilipari termékek (LT) (SITC 64 és 65) után a másodikban megjelennek a beruházási eszközök (MT és HT ipari és villamos gépek) és a ruházati cikkek (SITC 84, LT) révén a fogyasztási eszközök is. A harmadik periódusban a már említett SITC 05-ös csoportokon keresztül az élelmiszerek, italok, illetve a

vegyik áruk (SITC 5, MT) kategóriák felé tolódik a SAH termékek szerkezete. Az utolsó periódusra a szállítóeszközök csoportja is szerepet kap a feldolgozott gumi (SITC 62, RB) csoporton keresztül.

104. táblázat: SAH termékek Lall és BEC kategóriák alapján

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
05721	PP	Élelmiszer, ital.			1	
0574	PP	Élelmiszer, ital.			1	
53311	MT	Ipari alapanyagok				1
53344	MT	Ipari alapanyagok			1	
5811	MT	Ipari alapanyagok		1		
58221	MT	Ipari alapanyagok			1	
59149	MT	Fogyasztási cikkek			1	
6252	RB	Szállítóeszközök és alkatrészeik				1
62551	RB	Szállítóeszközök és alkatrészeik				1
64132	RB	Ipari alapanyagok	1			
65529	LT	Ipari alapanyagok	1			
66382	RB	Ipari alapanyagok		1		
7438	MT	Beruházási eszközök				1
74563	MT	Beruházási eszközök		1		
77879	HT	Beruházási eszközök		1		
77886	HT	Beruházási eszközök		1		
8453	LT	Fogyasztási cikkek		1		
89219	LT	Fogyasztási cikkek				1
Total			2	6	5	5

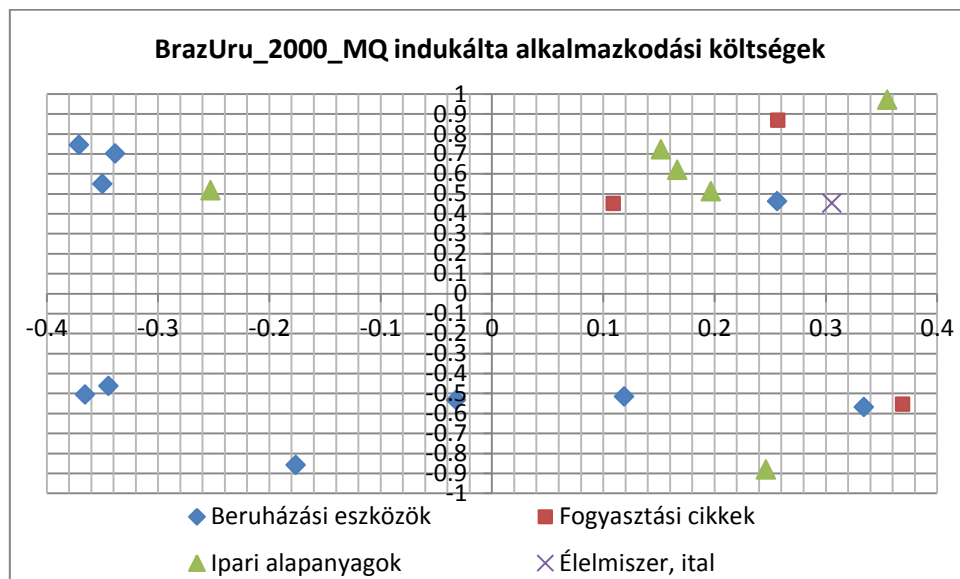
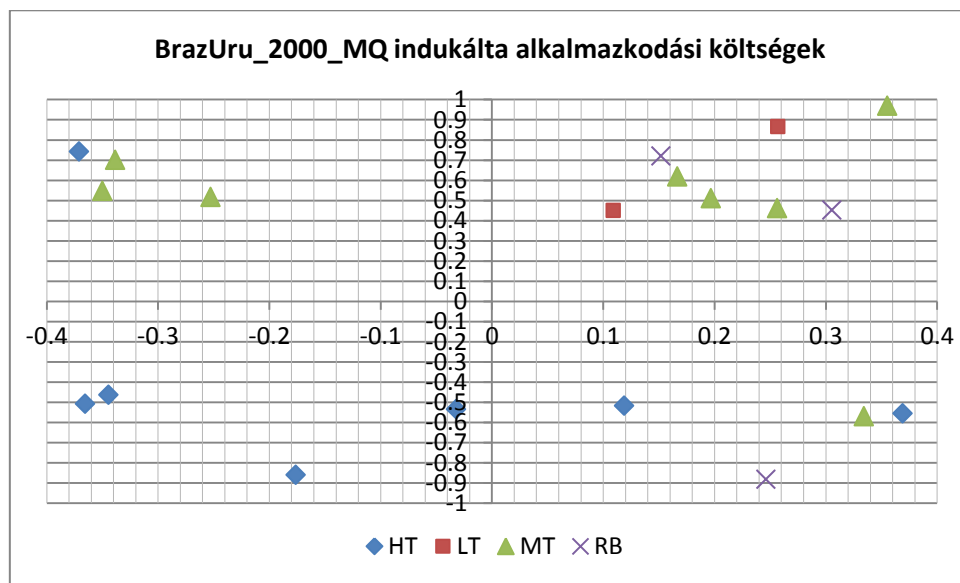
7.6.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

A minőségi változások indukálta poteniciális alkalmazkodási költségek termékszinten való geometriai szemléltetése végett Brazília-Uruguay viszonylatában is ábrázoltam a QTAS térben a megfelelő szűrések után megmaradó termékeket. A négy periódus alatt összesen hat olyan termék volt, amely legalább két egymást követő periódus folyamán ábrázolható maradt; ezekből kettő a harmadik-negyedik periódusban és négy az első kettőben. Utóbbi négy termék az SITC 75, 88 és 89 kategóriákba tartoztak (rendre irodagépek, fényképezési készülékek és különféle feldolgozott termékek) és valamennyi mindkét dimenzió mentén való romlást mutatva maradt a QTAS eleme; sőt a 88 és 89-es SITC termékek az I. ténnyedből mozdulva kerültek a III. ténnyedbe. A harmadik-negyedik periódus két említett terméke ezzel szemben javítást tudott felmutatni, az SITC 53-as, festő- és cserzőanyagok esetén minőségbeli

javítást, az SITC 54-es gyógyszerek és gyógyszerészeti termék pedig mindkét dimenzió mentén elmozdulva a III. tétnegyedből az I. tétnegyedbe került át.

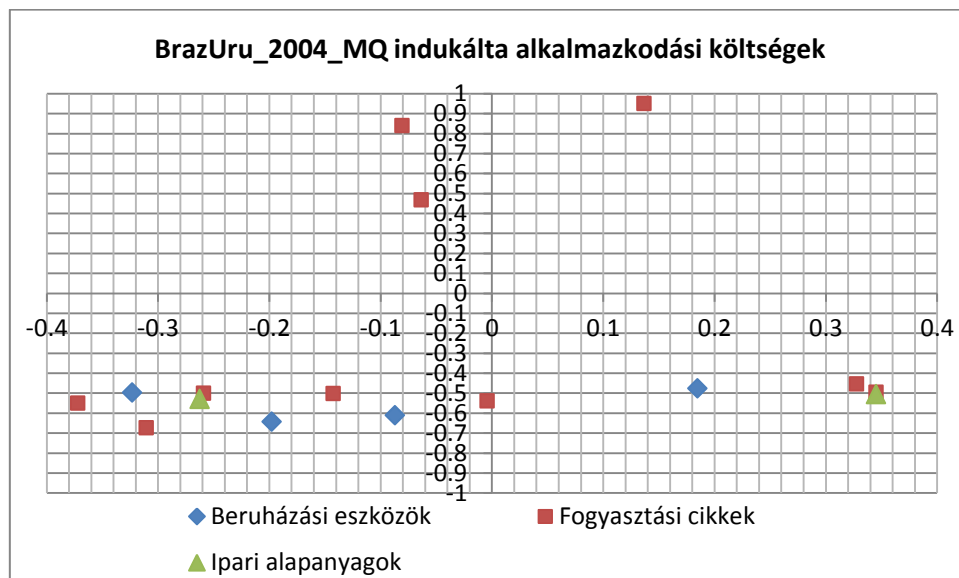
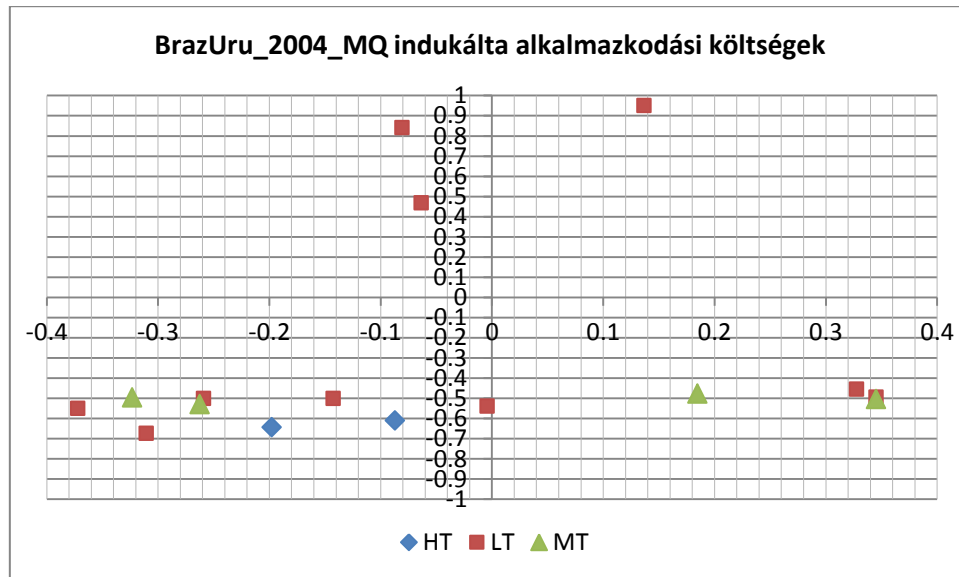
Az első periódust tekintve általánosságban megállapítható, hogy a minőségi romlásért felelős termékek többnyire HT, beruházási eszközök voltak, a javulást mutatóak pedig MT, ipari alapanyagok és beruházási eszközök. A III. tétnegyed mindkét vizsgált dimenzió mentén rontó termékek iroda és villamos gépek, szakmai ellenőrző műszerek voltak; az I. tétnegyed pozícióbeli javításért felelős termékei pedig főként MT, ipari alapanyagok és LT, fogyasztási cikkek.

60. ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2000



A második periódus látványosan főként minőségben rontó termékeket tartalmaz. Csupán három minőségi javításhoz hozzájáruló termék figyelhető meg, valamennyi alacsony technológiai igényű, fogyasztási cikkek, az SITC 83, 84-es kategóriába tartozó útifelszerelés, kézitáska és ruházati cikk és öltözködéskiegészítő termékek. A III. térfelület mindkét dimenzió mentén rontó termékei relatíve nagy számban vannak jelen, s valamennyi SITC 7-es, 8-as termék.

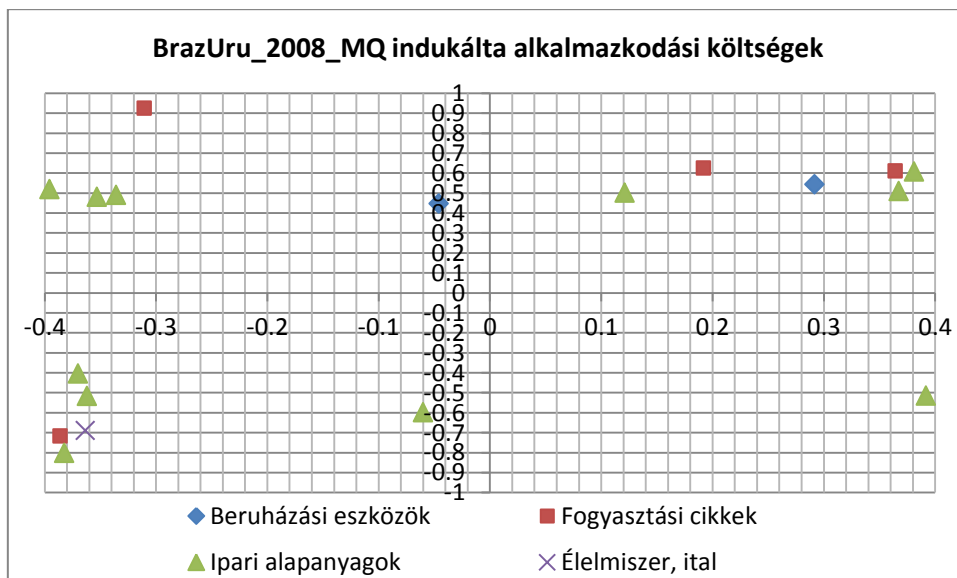
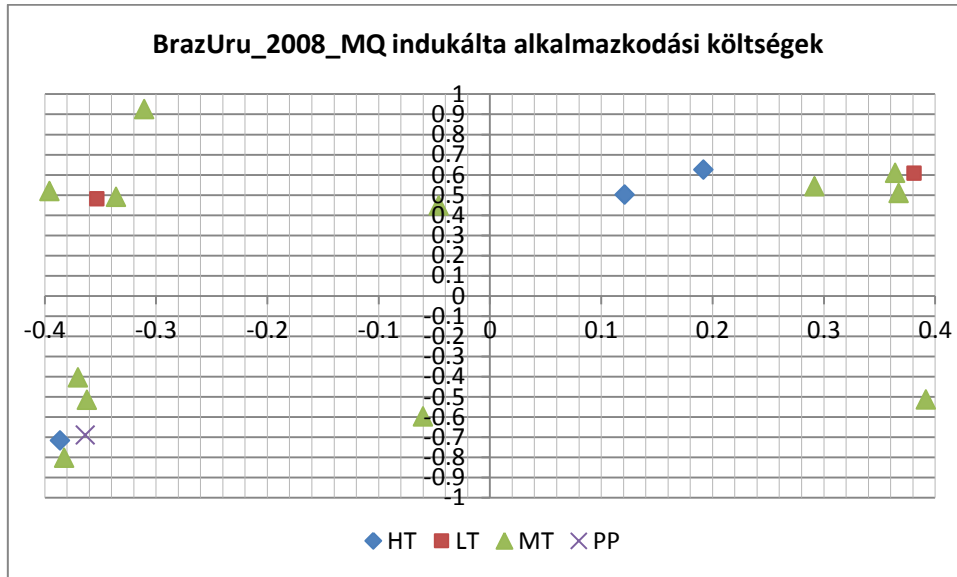
61. ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2004



A harmadik periódust vizsgálva az első három térfelületen viszonylag egyenletesen megoszló termékeket láthatunk. A két dimenzió mentén javító termékek vegyesen HT, MT és LT termékek voltak; BEC alapján is vegyesen ipari alapanyagok, beruházási eszközök és

fogyasztási cikkek. A legjelentősebb minőségi javításért a gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek feleltek. A III. térféld termékei többségében MT, ipari alapanyagok, illetve egy esetben HT, fogyasztási cikk (SITC 54, gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek) és egy esetben PP, élelmiszer ital (SITC 05, zöldségféle és gyümölcs).

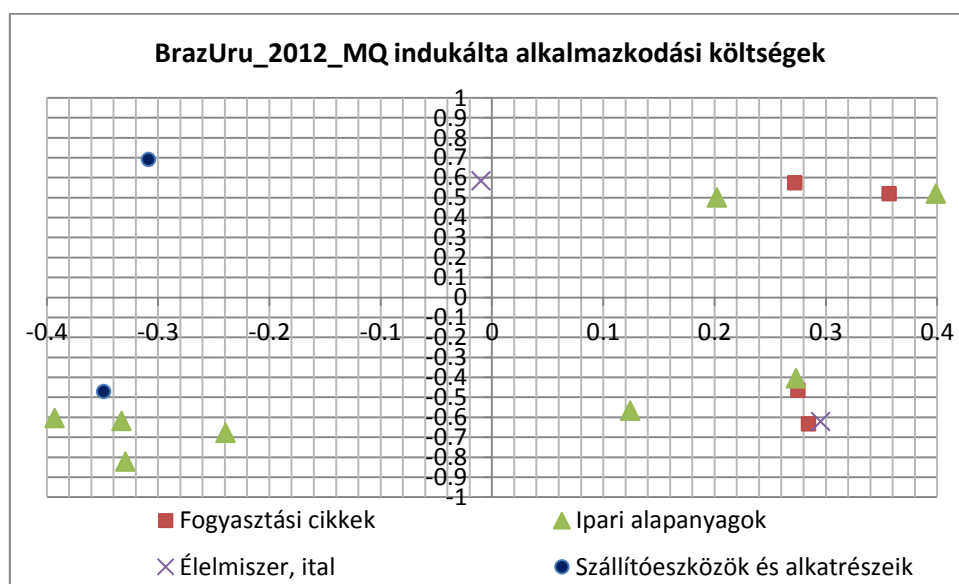
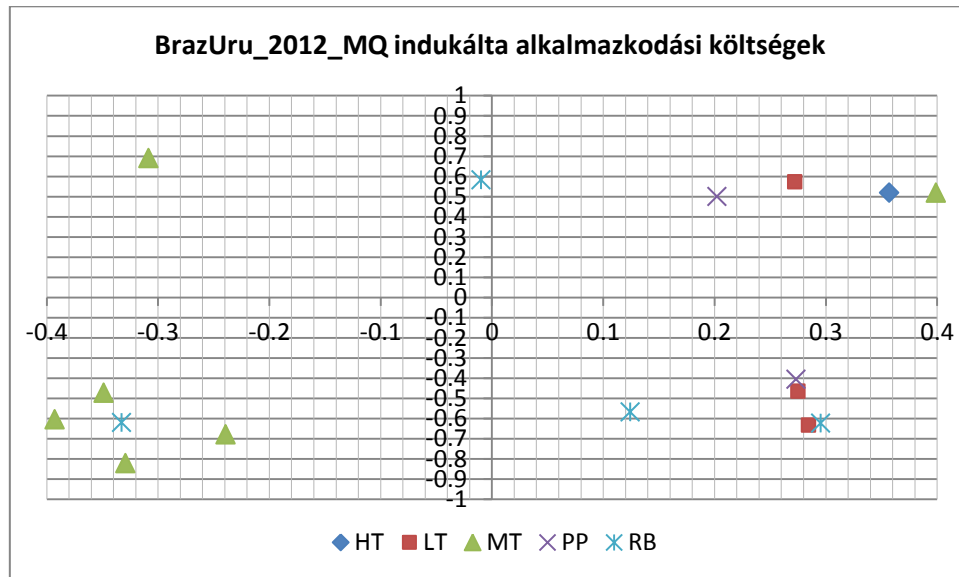
62. ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2000



2008 és 2012 között már megjelennek a nyersanyag alapú termékek valamint a BEC kategóriák közül a szállítóeszközök és alkatrészeik. Az I. térféld minőségi javításért felelős termékei között a technológiát igénylő és elsődleges javak, BEC alapján ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek találhatóak; gyógyszerészeti-, ruházati termékek, festő- és cserző anyagok, valamint növényi eredetű nyersanyagok. A III. térféldben Lall alapján MT és RB; ipari

alapanyagok és szállítóeszközök jelennek meg, amelyek SITC alapján festő-, cserző- és színezőanyagok, illetve az SITC 78-as közötti jármű volt.

63. ábra: Brazília-Uruguay_QTAS_2012



7.6.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

A Lall-féle kategóriákat figyelembe véve megállapítható, hogy az export a nagyjából negyedét 2004-ig az alacsony technológiai igényű termékek adták, részesedésük ezután 13-17 százalékra csökkent. A nyersanyag alapú termékek aránya a második periódusban közel az exportált termékek felét jelentette a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek viszonylatában; a többi periódusban is legalább a 25 százalékos részesedést tudhatott

magáénak. A közepes technológiát igénylő termékek a harmadik és negyedik periódusban adták közel az export felét. Így elmondható, hogy az LT és MT termékek csökkenő arányát az MT termékek növekvő aránya kompenzálta. A fejlett technológiát igénylő termékek és elsődleges javak az első három periódusban voltak jelen, átlagosan 11, illetve 8 százalékkal;

105. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Export	2000	2004	2008	2012
HT	12.89%	9.57%	10.81%	3.83%
LT	26.84%	25.59%	13.10%	17.34%
MT	22.43%	8.72%	40.98%	48.17%
PP	9.68%	7.29%	8.02%	2.76%
RB	28.17%	48.83%	27.08%	27.33%
#N/A (931)	-	-	-	0.56%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolás szerint az ipari alapanyagok átlagos részesedése volt a legmagasabb. Az élelmiszerek aránya a második periódusban ugrott meg jelentősebben, amikor az ipari alapanyagoké csökkent. Megfigyelhető a szállítóeszközök részesedésének növekedése, majd az utolsó periódusban való jelentős megugrása. 2012-ig végbemenő szerkezetváltás az élelmiszerek, italok és szállítóeszközök arányának növekedésén és az ipari alapanyagok arányának csökkenésén keresztül ment végbe.

106. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Export	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	13.31%	7.66%	4.67%	4.27%
Élelmiszer, ital	11.71%	36.46%	3.89%	16.20%
Fogyasztási cikkek	12.15%	18.67%	17.26%	13.21%
Fűtő- és kenőanyagok	-	0.06%	0.63%	0.37%
Ipari alapanyagok	59.55%	32.00%	61.05%	21.82%
Máshol nem definiált áruk	-	-	-	0.56%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	3.28%	5.15%	12.50%	43.57%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az importot vizsgálva a Lall-féle csoportosítás szempontjából, látható az alacsony technológiát igénylő termékek kezdeti magas aránya, amelynek helyét a második periódustól inkább a nyersanyag alapú termékek veszik át. A harmadik periódusban a közepes technológiát igénylő termékek javára való szerkezeti átrendezés a figyelemre méltó a marginális kereskedelemben a brazil import tekintetében.

107. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján

LALL Import	2000	2004	2008	2012
HT	3.92%	1.50%	11.41%	6.45%
LT	53.53%	9.38%	8.42%	21.15%
MT	24.30%	4.97%	63.47%	25.30%
PP	6.40%	4.55%	3.32%	3.06%
RB	11.85%	79.60%	13.39%	43.76%
#N/A (931)	-	-	-	0.29%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriákat alapul véve az ipari alapanyagok egyértelmű, igaz csökkenő fölénye rajzolódik ki. Az élelmiszerek, italok a második és utolsó periódusban részesedtek jelentősebben az importból (17,83 és 25,48 százalék), a szállítóeszközök az utolsó periódusban képviseltek 12,52 százalékot, a beruházási eszközök pedig az első két periódusban 6,34 és 7,32 százalékot.

108. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján

BEC Import	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	6.34%	7.32%	2.68%	0.74%
Élelmiszer, ital	0.48%	17.83%	1.47%	25.48%
Fogyasztási cikkek	3.38%	3.67%	25.29%	18.12%
Fűtő- és kenőanyagok	-	0.91%	0.94%	-
Ipari alapanyagok	88.96%	70.25%	65.35%	42.86%
Máshol nem definiált áruk	-	-	-	0.29%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	0.84%	0.02%	4.26%	12.52%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.7. Uruguay-Paraguay

7.7.1. S alapú elemzések

A vizsgálat kezdetén minden szűrést megelőzően évente 1434 termékről beszélhetünk a két ország közötti forgalomban. Miután a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra szűrést alkalmaztam a termékek száma periódusonként 252, 156, 152 és 191-re csökkent; a harmadik periódusig fogyó tendenciát mutatva, közel 18 százalékról 10,6 százalékra csökkent, majd a negyedik periódusban enyhe növekedés után az összes vizsgált termék 13,32 százalékát jelentette. A Lall-féle termékbontás alapján vizsgálva a szűrés után

megmaradó jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek eleinte közel azonos arányban voltak HT, LT, MT és RB termékek. A második periódusra a nyersanyag alapú termékek aránya csökkent, és a fejlett- és alacsony technológiát igénylő termékek aránya között is enyhe átrendeződés ment végbe, utóbbi javára. Az elsődleges javak részesedése elérte a 10,9 százalékot. A harmadik vizsgált időszakra a HT és MT termékek jelentősen vesztek részesedésükből, ezzel párhuzamosan az LT termékek részesedése 60,53 százalékra nőtt; majd az utolsó periódusban az arányok nagyjából visszarendeződtek.

109. táblázat: S alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(darab és százalék)

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	51	43	5	26
LT	70	37	92	69
MT	76	45	19	53
PP	14	17	17	17
RB	41	14	19	26
Total	252	156	152	191

LALL	2000	2004	2008	2012
HT	20.24%	27.56%	3.29%	13.61%
LT	27.78%	23.72%	60.53%	36.13%
MT	30.16%	28.85%	12.50%	27.75%
PP	5.56%	10.90%	11.18%	8.90%
RB	16.27%	8.97%	12.50%	13.61%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC besorolás szempontjából az ipari alapanyagok kezdetben közel a termékek kétharmadát jelentették, majd részesedésük csökkenni kezdett és 2012-re a termékek negyedénél állapotodott meg. A fogyasztási cikkek aránya ezzel ellentétesen mozogva 2008-ra 14,68 százalékról 61,18 százalékra nőtt, majd 2012-re a termékek nagyjából harmadára csökkent. Érdeemes megfigyelni továbbá a beruházási eszközök részesedésének alakulását. A második periódus 37,18 százaléka után a harmadik periódusra 9,21 százalékra csökkentek, majd 2012-re már több mint harmadát adták a marginális forgalomnak. Az élelmiszerek, italok a második és harmadik periódusban rendelkeztek relatíve magas aránnyal, nagyjából 14 százalékkal. Összességében tehát az ipari alapanyagok arányának csökkenését a beruházási eszközök és fogyasztási cikkek, majd inkább csak a fogyasztási cikkek arányának növekedése kompenzálta az első három időszak folyamán.

110. táblázat: S alapú elemzés a BEC kategóriák alapján

(darab és százalék)

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	46	58	14	72
Élelmiszer, ital	17	22	22	14
Fogyasztási cikkek	37	41	93	56
Ipari alapanyagok	146	21	23	44
Szállítóeszközök és alkatrészek	6	14	-	5
Total	252	156	152	191

BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	18.25%	37.18%	9.21%	37.70%
Élelmiszer, ital	6.75%	14.10%	14.47%	7.33%
Fogyasztási cikkek	14.68%	26.28%	61.18%	29.32%
Ipari alapanyagok	57.94%	13.46%	15.13%	23.04%
Szállítóeszközök és alkatrészek	2.38%	8.97%	-	2.62%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.7.2. MQ alapú elemzések

S 3 számjegyes mélységű szűrése után a 1434 termékből az egyes vizsgált periódusokban csupán 4, 6, 9 és 13 esetben volt MQ számítható 5 számjegyes mélységű bontásban. Ebből a pozitív MQ értékek periódusonként 3, 4, 5 és 5 terméket fedtek le. Az első periódusban MT és HT, BEC besorolás alapján ipari alapanyag és fogyasztási cikk SITC 53 és 54-es termékek voltak (festő- és cserzőanyagok, illetve gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek). A második periódusban a nyersanyag alapú és alacsony technológiát igénylő termékek felé tolódott el a hangsúly, majd a harmadik periódusban már szinte kifejezetten az LT, fogyasztási cikkek fele. A Lall és BEC besorolások szempontjából a negyedik periódusban nem történt szerkezetváltás. Megfigyelhető viszont, hogy a vizsgálat előrehaladtával a hangsúly folyamatosan tolódott el az egyes SITC kategóriák között: SITC 5 (vegyi áruk) az első periódusban, majd SITC 6 és 8 (feldolgozott termékek) a második és harmadik periódusban, végül pedig kifejezetten az SITC 8-as kategória. Érdeemes továbbá megfigyelni, hogy egyetlen termék volt csupán, amely legalább két egymást követő periódusban pozitív MQ-val rendelkezett, a 62999-es (feldolgozott gumi).

111. táblázat: MQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján
(pozitív MQ, darab és százalék)

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
09899	RB	Élelmiszer, ital.		1		
53342	MT	Ipari alapanyagok	1			
54191	HT	Ipari alapanyagok	1			
54219	HT	Fogyasztási cikkek	1			
62999	RB	Fogyasztási cikkek		1	1	
66511	LT	Ipari alapanyagok		1		
69242	LT	Beruházási eszközök			1	
82118	LT	Beruházási eszközök		1		
82159	LT	Fogyasztási cikkek				1
8431	LT	Fogyasztási cikkek			1	
84482	LT	Fogyasztási cikkek				1
8453	LT	Fogyasztási cikkek			1	
89311	LT	Ipari alapanyagok				1
89332	LT	Fogyasztási cikkek				1
89399	LT	Fogyasztási cikkek				1
89479	LT	Fogyasztási cikkek			1	
Total			3	4	5	5

A negatív MQ-val rendelkező termékek száma folyamatosan növekedett: 1, 2, 4 majd 8-ra. Az első periódusban egyetlen termék maradt, a fejlett technológiát igénylő, fogyasztási cikk SITC 54-es gyógyszerészeti termékek. A második periódust MT, szállítóeszköz és LT, fogyasztási cikk termékek képviselték, majd a harmadikat SITC 6-os és 8-as LT, fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok és végül a negyediket főként SITC 8-as MT és LT ipari alapanyagok, fogyasztási cikkek és beruházási eszközök. Érdeemes megfigyelni, hogy a 09899-es termék a második periódusban pozitív MQ-val rendelkezett, a harmadikban viszont már negatívval.

112. táblázat: MQ alapú elemzés a Lall kategóriák alapján
(negatív MQ, darab és százalék)

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
09899	RB	Élelmiszer, ital			1	
54293	HT	Fogyasztási cikkek	1			
5911	MT	Fogyasztási cikkek				1
61142	LT	Ipari alapanyagok			1	
62999	RB	Fogyasztási cikkek				1
69421	LT	Ipari alapanyagok				1
78439	MT	Szállítóeszközök és alkatrészeik		1		
81311	MT	Ipari alapanyagok				1
82118	LT	Beruházási eszközök				1

82159	LT	Fogyasztási cikkek		1		
8218	LT	Fogyasztási cikkek				1
8447	LT	Fogyasztási cikkek				1
8454	LT	Fogyasztási cikkek			1	
84599	LT	Fogyasztási cikkek			1	
89319	LT	Ipari alapanyagok				1
Total			1	2	4	8

7.7.3. VQ alapú elemzések

S 3 számjegyes mélységű szűrése után az 1434 termékből, akárcsak az MQ mutatónál csupán 4, 6, 9 és 13 esetben volt VQ 5 számjegyes mélységű bontásban számítható.

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrése utáni megfigyelések

Az első periódus SAH_{VQ} termékei fejlett technológiát igénylő ipari alapanyag és fogyasztási cikk gyógyszerek és gyógyszerészeti termékek voltak. A második periódus két terméke az SITC 62999 RB, fogyasztási cikk (feldolgozott gumi) és a 82118-as LT, beruházási eszköz (bútor és bútorelem) és egyben az a két termék, amelyek egynél több periódusban is képesek voltak megtartani SAH_{VQ} pozíciójukat. A harmadik periódus vegyesen tartalmaz SITC 0, 8 és főleg 6-os termékeket (09 – egyéb táplálkozásra alkalmas készítmények, 61 – készbőr, bőrgyártmány, 62 – feldolgozott gumi, 84 – ruházati cikk és öltözékkiegészítők), amelyek a Lall-féle kategóriák alapján nyersanyag alapúak vagy alacsony technológiát igénylők, BEC alapján viszont vegyesen élelmiszer-ital, ipari alapanyag, fogyasztási cikkek és beruházási eszközök. Az utolsó vizsgálati periódusban már főként csak SITC 8-as különféle feldolgozott termékek maradtak (82 – bútor és bútorelem, 89 – egyéb feldolgozott termék).

113. táblázat: VQ alapú elemzés Lall és BEC kategóriák alapján [-0,4;0,4]

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
09899	RB	Élelmiszer, ital			1	
54191	HT	Ipari alapanyagok	1			
54219	HT	Fogyasztási cikkek	1			
61142	LT	Ipari alapanyagok			1	
62999	RB	Fogyasztási cikkek		1	1	
69242	LT	Beruházási eszközök			1	
69421	LT	Ipari alapanyagok				1
82118	LT	Beruházási eszközök		1		1
8218	LT	Fogyasztási cikkek				1
8431	LT	Fogyasztási cikkek			1	
89311	LT	Ipari alapanyagok				1

89332	LT	Fogyasztási cikkek				1
89399	LT	Fogyasztási cikkek				1
Total			2	2	5	6

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ<-0,4] szűrése utáni megfigyelések

A VQ<-0,4 feltételnek megfelelő termékek a második és negyedik periódusra sűrűsödtek. Az első és harmadik periódus csupán egy-egy terméket tartalmazott, rendre az SITC 54-es, fejlett technológiát igénylő, fogyasztási cikket (gyógyszerek) és az SITC 84-es, alacsony technológiát igénylő, fogyasztási cikket (ruházati cikk és öltözékkiegészítő). Az utolsó periódusra ez esetben nem figyelhető meg egyértelmű SITC-n belüli eltolódás, illetve a Lall és BEC féle besorolás alapján is vegyesen jelentek meg az egyes kategóriák. Termékszinten vegyi áruk, feldolgozott gumi, egészségügyi- és épületgépészeti szerelvények, ruházati cikk és öltözékkiegészítők és egyéb különféle feldolgozott termékek járultak hozzá a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító temékek körében a minőség dimenziója mentén való rontás által indukált potenciális alkalmazkodási költségek felmerüléséhez.

114. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ<-0,4]

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
54293	HT	Fogyasztási cikkek	1			
5911	MT	Fogyasztási cikkek				1
62999	RB	Fogyasztási cikkek				1
66511	LT	Ipari alapanyagok		1		
78439	MT	Szállítóeszközök és alkatrészeik		1		
81311	MT	Ipari alapanyagok				1
82159	LT	Fogyasztási cikkek		1		
8447	LT	Fogyasztási cikkek				1
8454	LT	Fogyasztási cikkek			1	
89319	LT	Ipari alapanyagok				1
Total			1	3	1	5

S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű [VQ>0,4] szűrése utáni megfigyelések

A minőségi javításhoz relatíve kevés, a négy periódus alatt összesen 7 termék járult hozzá és egyik sem ismétlődő jelleggel. Az első két periódus egy-egy terméket tartalmazott: az SITC 09-es, nyersanyag alapú, élelmiszer, ital csoport egy elemét, illetve az SITC 53-as MT, ipari alapanyag festő-, cserző- és színezőanyagot. A legtöbb termék a harmadik periódusban maradt, valamennyi alacsony technológiát igénylő fogyasztási cikk, feldolgozott termék

(SITC 84 és 89), illetve az utolsó periódusban is SITC 8-as termékek képviselték a minőségben javító termékeket a marginális forgalomban.

115. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

Termékkód	LALL	BEC	2000	2004	2008	2012
09899	RB	Élelmiszer, ital		1		
53342	MT	Ipari alapanyagok	1			
82159	LT	Fogyasztási cikkek				1
84482	LT	Fogyasztási cikkek				1
8453	LT	Fogyasztási cikkek			1	
84599	LT	Fogyasztási cikkek			1	
89479	LT	Fogyasztási cikkek			1	
Total			1	1	3	2

7.7.4. SAH termékek

S és MQ 5 számjegyes mélységű [-0,4;0,4] szűrését elvégezve a négy időszakra együttesen mindössze három termék maradt, kettő a 2004-2008-as, egy a 2008-2012-es vizsgálati időszakban. Nem volt olyan termék, amely két (egymást követő) periódusban tartani tudta volna a SAH pozícióját. Mindhárom termék alacsony technológiai igényű volt, BEC alapján ipari alapanyag és fogyasztási cikkek, amelyek a következő két SITC kategórián belül jelentek meg: SITC 61-es készbőr, bőrgyártmány és SITC 84-es ruházati cikk és öltözköztetőanyagok.

116. táblázat: VQ alapú elemzés a BEC kategóriák alapján [VQ>0,4]

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	VQ	MQ	S
2008	61142	LT	Ipari alapanyagok	-0.14003	-0.37109	0.231059
2008	8431	LT	Fogyasztási cikkek	0.214387	0.200627	0.013759
2012	84482	LT	Fogyasztási cikkek	0.425933	0.255172	0.170762

7.7.5. A minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben

A QTAS térben ábrázolható termékek száma Uruguay-Paraguay között a négy periódusra összesen hat termék volt, így ezeket egy koordináta mezőn belül ábrázoltam, illetve a 117. táblázat tételesen is összefoglalja őket.

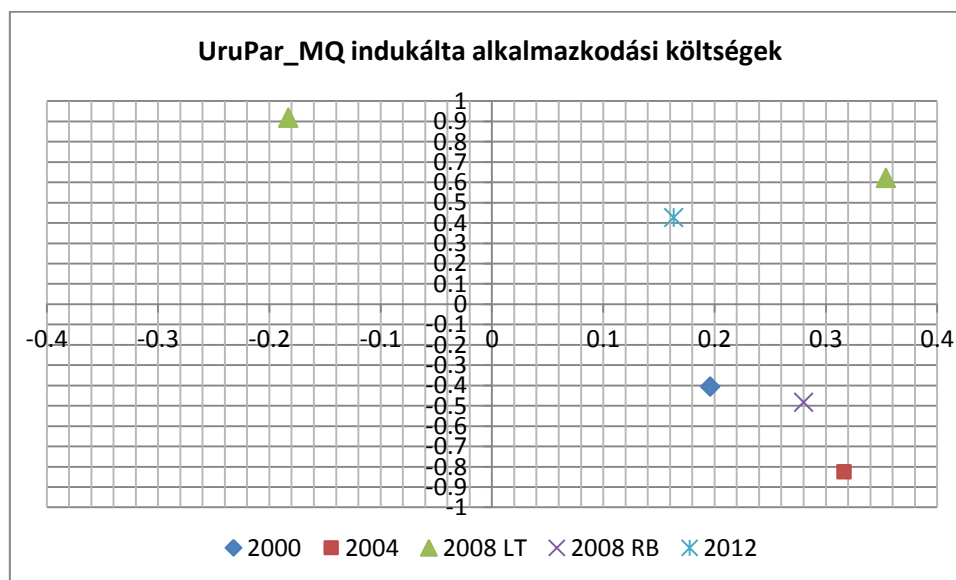
Az SITC 7-es termékosztály (gépek és szállítóeszközök) a két ország viszonylatában ez esetben sem játszik hangsúlyos szerepet. Az első periódusban a fejlett technológiát igénylő,

fogyasztási cikk (SITC 54-es) gyógyszerek találhatóak a IV. térdnegyedben, tehát Uruguaynak mindőségi romlással kellett szembesülnie tekintetükben. A második periódus SITC 66-os terméke alacsony technológiai igényű, fogyasztási cikk és szintén a IV. térdnegyedben található. A 2004-2008 közötti időszak három termékkel járul hozzá a QTAS elemeihez; a mindkét dimenzió mentén javító, I. térdnegyedben helyet foglaló 89479-es LT, fogyasztási cikkel (sportcikkek), a II. térdnegyed 84599-es LT, fogyasztási cikkével (kötött, horgolt kiegészítők) és a VI. térdnegyed 62999-es RB, fogyasztási cikkével (vulkanizált kaucsuk). Az utolsó vizsgált periódusban szintén egy termék jeleníthető meg, az I. térdnegyedben látható LT, fogyasztási cikk 82159-es (fából készült bútorok és bútorelemek).

117. táblázat: A QTAS termékek Lall és BEC alapján

Évszám	Termékkód	LALL	BEC	VQ	MQ	S
2000	54219	HT	Fogyasztási cikkek	-0.21037	0.19622	-0.4066
2004	66511	LT	Ipari alapanyagok	-0.50895	0.31624	-0.8252
2008	84599	LT	Fogyasztási cikkek	0.73513	-0.18288	0.91800
2008	89479	LT	Fogyasztási cikkek	0.97588	0.35393	0.62195
2008	62999	RB	Fogyasztási cikkek	-0.20311	0.28001	-0.48312
2012	82159	LT	Fogyasztási cikkek	0.59028	0.16334	0.426943

64. ábra: Uruguay-Paraguay_QTAS_2000-2012



7.7.6. Export-import összetételének elemzése a Lall és BEC kategóriák alapján

Lall termékkategóriái alapján kezdetben a fejlett technológiát igénylő (SITC 54 – gyógyszerek, 75 – irodagép, 77 – villamos gépek) és nyersanyag alapú termékek (SITC 51 – szerves vegyi termék, 53 – festő- és cserzőanyagok, 64 – papír, karton) exportja volt túlsúlyban, amely a második időszakban az elsődleges javak (SITC 12 – dohányáru, 05 – zöldségféle és gyümölcs), közepes (SITC 74 – ipari gépek, 78 – közúti jármű, 81 – egészségügyi- és épületgépészeti szerelvény és készülék, 55 – illóolaj, testápolási, fényesítő- és tisztítószer) és alacsony technológiát igénylő termékek javára tolódott el, a harmadik periódusban az elsődleges javak és alacsony technológiát igénylő termékek (SITC 89 – egyéb feldolgozott termék, 84 – ruházati cikkek, 83 – útifelszerelés, kiegészítő, 69 – fémtermék, 66 – nemfémes ásványból készült termékek, 65 – textilfonal, szövet, textilipari gyártmány) javára, majd az utolsó periódusban az elsődleges javak maradtak túlsúlyban.

118. táblázat: Export összetétel változása a Lall kategóriák alapján

Export LALL	2000	2004	2008	2012
HT	51.22%	0.54%	-	0.18%
LT	7.59%	18.40%	28.60%	22.57%
MT	9.24%	26.66%	22.95%	5.54%
PP	2.67%	49.60%	45.24%	67.27%
RB	29.28%	4.79%	3.20%	4.45%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

A BEC kategóriák alapján a fenti termékek az első periódusban fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok voltak; a második periódusban többnyire ipari alapanyagok és kis részben élelmiszerek, italok; a harmadikban ipari alapanyagok, míg végül a negyedikben főként ipari alapanyagok és részben fogyasztási cikkek.

119. táblázat: Export összetétel változása a BEC kategóriák alapján

Export BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	2.00%	1.57%	3.88%	2.68%
Élelmiszer, ital	2.67%	7.50%	2.47%	-
Fogyasztási cikkek	47.96%	1.38%	1.17%	13.45%
Ipari alapanyagok	47.38%	88.70%	92.48%	83.32%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	-	0.85%	-	0.54%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Elsőként Lall kategóriái alapján vizsgálva az import összetételét a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek esetén, a következő megállapításokat tehetjük. Az első periódus import termékei technológiai intenzitás szempontból, akárcsak az export esetén többségében fejlett technológiát igénylő termékek voltak (SITC 77 – villamos gépek, 75 – irodagép, 54 – gyógyszerek); a második periódusban alacsony technológiát igénylő (SITC 82 – bútor, bútorelem, 83 – útifelszerelés, kézitáska 66 – nemfémű ásványból készült termékek), elsődleges javak (SITC 12 – dohányáru, 05 – zöldségféle és gyümölcs) és nyersanyag alapú termékek (SITC 09 – táplálkozásra alkalmas készítmények, 62 – feldolgozott kaucsuk); a harmadik vizsgált időszakban többnyire elsődleges javak és alacsony technológiát igénylő termékek (89 – egyéb feldolgozott termék, 84 – ruházati cikkek, 83, 69 – fémtermék, 66 – nemfémű ásványból készült termékek, 65 – textilfonal, szövet, textilipari gyártmány, 61 – készbőr, bőrgyártmány); majd az utolsó periódusban főleg elsődleges javak és LT termékek (SITC 89, 84, 82, 69) és kisebb részben MT (SITC 81, 78, 74, 59) és RB termékek (SITC 63 - parafafélék, 62, 59, 55).

120. táblázat: Import összetétel változása a Lall kategóriák alapján

Import LALL	2000	2004	2008	2012
HT	81.22%	0.65%	-	0.01%
LT	9.43%	35.09%	29.58%	19.57%
MT	4.64%	7.90%	7.80%	13.39%
PP	1.45%	40.39%	55.20%	53.77%
RB	3.26%	15.97%	7.41%	13.27%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Az átfogó gazdasági kategóriák alapján az előbbieken részletezett import-termékek az első periódusban főként fogyasztási cikkek és részben ipari alapanyagok voltak; a másodikban ipari alapanyagok, fogyasztási cikkek és részben élelmiszerek, italok; majd a harmadik és negyedik vizsgálati időszakban ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek.

121. táblázat: Import összetétel változása a BEC kategóriák alapján

Import BEC	2000	2004	2008	2012
Beruházási eszközök	6.46%	0.59%	0.85%	0.89%
Élelmiszer, ital	1.45%	15.97%	7.06%	0.01%
Fogyasztási cikkek	72.61%	28.31%	12.97%	27.76%
Ipari alapanyagok	17.87%	55.03%	79.12%	71.23%
Szállítóeszközök és alkatrészeik	1.60%	0.11%	-	0.12%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

7.8. Az empirikus vizsgálatok alapján levonható konklúziók

Az országok kereskedelmi szerkezetének, illetve változásuknak vizsgálatakor megfigyelhető, mennyire teljesül a komparatív előnyök mentén való szakosodás. A 7. fejezet elemzései folyamán a Mercosur országok esetén is érdemes volt figyelemet fordítani arra, vajon az országpárok valóban azon termékekkel kereskednek intenzívebben – azon termékek részesednek-e jelentősebben a marginális kereskedelemről –, amelyeket eredendően a komparatív előny forrásának tekintünk a négy ország esetén. Ezek a termékek a latin-amerikai országokra jellemzően a nyersanyagok és alapanyagok (összesítve lásd F5-F10 Függelék). A régió gazdasági teljesítményét gyakran prognosztizálják a nyersanyag árak alakulásának megfelelően. Latin-Amerika esetén gyakran emlegetett jelenség a nyersanyag átok vagy a hollandkór jelensége, amely valóban rendkívül kiszolgáltatott helyzetbe képes hozni a gazdaságokat, például az alapanyagok árának hirtelen vagy akár hosszabb távon kibontakozó, de jelentős csökkenésekor. Éppen ezért azt mondhatjuk, hogy a nyersanyagok kereskedelmétől valamelyest függetlenedő gazdaság a kereskedelmi szerkezetváltás révén potenciálisan stabilabb növedési pályára képes állni. Ennek érdekében kutatásaim során vizsgáltam, hogy hogyan változott a marginális kereskedelem export- és importszerkezete; milyen technológiai intenzitású és milyen feldolgozottsági fokú termékek vettek intenzíven részt a megfigyelt kétirányú forgalomban. Vizsgáltam továbbá azt is, hogy a marginális forgalomban mely technológiai intenzitású termékek járultak hozzá a minőségi javulás vagy romlás okozta esetlegesen felmerülő alkalmazkodási költségekhez. A minőségi alkalmazkodási költségeket okozhatta egyrészt az alacsony- (LT), közepes- (MT) és fejlett technológiát (HT) igénylő termékek közötti átrendeződés; a LT termékek arányának sok esetben tapasztalható növekedése; a nyersanyag alapú (RB) termékek arányának szintén gyakran megfigyelt megváltozása (összesítve lásd F11-F15 Függelék).

Az elemzés módszertana az ACK-féle elemzési kereten alapult, illetőleg túlmutatott azon a két új dimenzióval, amellyel bővítettem a megfigyelés lehetőségének mátrixát. Az elemzés első lépéseként a 3-as mélységű termékbontás mellett számított S mutatóra $[-0,4;0,4]$ szűrést alkalmaztam, majd a Lall és BEC féle termékbontásban vizsgáltam a termékek átrendeződését, amennyiben volt olyan. Az MQ alapú elemzések keretében megnéztem, hogy 5 számjegyes mélységű bontásban hány esetben (milyen arányban) volt számítható MQ, majd vizsgáltam a pozitív és negatív MQ-k arányának alakulását a négy periódus folyamán, hogy megállapíthatóvá váljon a minőségi javítás vagy rontás ténye. Mind pozitív és negatív MQ-k

esetén figyelemmel kísértem összetételüket Lall és BEC alapján. Ezt követően a VQ alapú elemzések keretében 5 számjegyes mélységű bontás mellett három esetet különböztettem meg: (1) az S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű $[-0,4;0,4]$ szűrése utáni megfigyeléseket; (2) S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű $[VQ < -0,4]$ szűrése utáni megfigyeléseket; és (3) S 3 számjegyes-, VQ 5 számjegyes mélységű $[VQ > 0,4]$ szűrése utáni megfigyeléseket. A VQ mutató $[-0,4;0,4]$ szűrése után azon jelentősen kereskedett kétirányú forgalmat bonyolító termékek voltak vizsgálhatóak tovább amelyek esetén mind a mennyiségi, mind a minőségi alkalmazkodási költségektől eltekinthetünk. A $VQ < -0,4$ értékere való továbbszűrés olyan termékek szempontjából teszi lehetővé a mélyebb elemzést, amelyek esetén bár mennyiségi alkalmazkodási költségekre nem számítanánk, a minőségbeli romlás következtében minőségi változás indukálta alkalmazkodási költségek merülhetnek fel, míg $VQ > 0,4$ értékere való szűkítésével tovább vizsgálhatóak azok a termékek, amelyek esetében alapvetően nem számítanánk mennyiségi alkalmazkodási költségekre, a minőségbeli javítás miatt, azonban szintén minőségi változás indukálta alkalmazkodási költségek merülhetnek fel. Negyedik lépésként a SAH termékeket tekintettem, amelyek esetében S és MQ 5 számjegyes mélységben végzett $[-0,4;0,4]$ szűrése után megkaptam azokat a termékeket amelyek esetén a legvalószínűbb a sima alkalmazkodás hipotézisének teljesülése, mivel a szűrőn fennmaradó termékek esetén nem számítunk sem mennyiségi, sem minőségi változásból fakadó alkalmazkodási költségekre. Mind a harmadik, mind a negyedik lépésben a korábbi kategorizással is kiegészítve történt az eredmények értelmezése. Következő lépésként a két vizsgált klasszifikáció szempontjából a QTAS térben geometriailag is ábrázoltam a jelentős kétirányú forgalmat bonyolító termékek periódusonkénti megoszlását. A QTAS térbe azon termékek kerültek, amelyek esetén S mutató 5 számjegyes mélységű $[-0,4;0,4]$ szűrése után a mennyiségi alkalmazkodási költségek felmerülésétől eltekinthetünk ugyan, azonban $MQ > 0,4$ vagy $MQ < -0,4$ szintén 5 számjegyes mélységű szűrése mellett, a minőségi javítás vagy rontás miatt, eddig figyelembe nem vett potenciális alkalmazkodási költségek fellépésével kellett számolni. A QTAS esetén I. térdnegyed mutatja a növekvő forgalmú és javuló minőségű; a II. térdnegyed a növekvő forgalmú, de minőségben rontó termékeket; a III. térdnegyed azokat, amelyeknek mind forgalom, mind minőség szempontjából romlással kellett szembesülniük; míg a IV. térdnegyed mutatja azon termékeket, amelyek csökkenő bilaterális kereskedelmi forgalom mellett is minőségi javulást könyvelhettek el.

Az egyes országpárokra vonatkozó konklúziók a következőképpen foglalhatóak össze:

Argentína-Brazília: Az S alapú elemzést tekintve a marginális forgalomban általánosságban az MT, LT és RB termékek túlsúlya figyelhető meg. Az alacsony technológiát igénylők részesedése a harmadik periódusig nő, majd enyhén csökken, a közepes technológiát igénylőké végig csökken. A fejlett technológiát igénylő termékek az első periódus után az utolsóban ismét szerephez jutnak. BEC alapján egyre kisebb mértékben beruházási eszközök, és egyre nagyobb arányban ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek voltak. A pozitív MQ-k aránya a harmadik periódusig csökkent, majd 2012-re növekedett, így elmondható, hogy Argentína a harmadik periódus végéig a minőség tekintetében relatív rontással szembesült Brazília előnyére, negyedik vizsgálati időszakban azonban fordulat következett. A minőségi javítás a négy időszak alatt elsősorban LT és RB, illetve csökkenő, de magas arányban MT termékeknek volt köszönhető, amelyek jellemzően az ipari alapanyagok csoportjában tartoztak és csökkenő arányban a beruházási eszközökébe. A negatív MQ-kért növekvő arányban LT és alacsony, de növekvő arányban PP termékek és csökkenő hangsúllyal, de továbbra is jelentősen MT termékek feleltek; BEC alapján ipari alapanyagok és csökkenő mértékben beruházási eszközök és szállítóeszközök. A VQ alapú elemzés eredménye alapján a VQ_{SAH} termékek RB és LT, illetve csökkenő mértékben MT-k voltak; ipari alapanyagok, beruházási eszközök és fogyasztási cikkek. MQ leginkább a közepes technológiát igénylő termékek esetében volt képes VQ-ra kellően erős hatást gyakorolni ($VQ < -0,4$), illetve LT, PP és némileg MT termékeken keresztül a minőségi javítást jelezve ($VQ > 0,4$). A SAH termékekért MT, LT és RB beruházási cikkek és ipari alapanyagok feleltek. A QTAS alapján levonható tanulságok szerint a 2004-2008 közötti időszakban volt megfigyelhető a legtöbb minőségben rontó termék, illetve szembetűnő a 2012-re jelentősen csökkenő ábrázolható termékek száma. Az export szerkezetét illetően megfigyelhető volt az MT és RB termékek magas aránya, utóbbi azonban 2004 után csökkenni kezdett. BEC alapján ezek csökkenő mértékben voltak beruházási eszközök; 2004 után pedig jelentősen csökkenő mértékben ipari alapanyagok és jelentősen növekvő mértékben szállítóeszközök és alkatrészeik. Az import összetételét tekintve BEC alapján hasonló tendenciák voltak leolvashatóak, és gyakorlatilag közepes technológiát igénylő termékek voltak.

Argentína-Paraguay: Az S alapú elemzés szerint a marginális forgalom negyede RB termékeknek volt köszönhető; illetve LT, fogyasztási cikkek és MT, ipari alapanyagoknak, amelyek között a második periódusban szerkezetváltás zajlott le. A pozitív MQ-k aránya a harmadik periódusig nőtt, majd 2012-ig csökkenni kezdett, így elmondható, hogy Argentína a harmadik periódus végéig a minőség tekintetében relatív javítással szembesült Paraguay

hátrányára, a negyedik vizsgálati időszakban azonban ez megfordult. A minőségi javítás a négy időszak alatt elsősorban LT termékeknek volt köszönhető, az első két periódusban inkább ipari alapanyagok, a harmadikban inkább fogyasztási cikkek, végül a negyedikben kiegyenlítődik az arány. A negatív MQ-kat is többnyire LT, illetve kisebb mértékben RB ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek okozták, a harmadik periódusban részben beruházási eszközök is. A VQ_{SAH} termékek döntően LT fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok voltak. Azon esetek száma, amelyekben bár mennyiségi alkalmazkodási költségekre nem számítanánk, a minőségbeli romlás következtében mégis minőségi változás indukálta alkalmazkodási költségek merülhetnek fel 2012-ig folyamatosan csökkent és elsősorban LT, ipari alapanyagokhoz és fogyasztási cikkekhez köthetőek. Az MQ jelentős pozitív értékén keresztül tapasztalt minőségi javítás eseteinek száma ($VQ > 0,4$) a vizsgálat időszaka alatt folyamatosan nőtt, és leginkább LT, kismértékben RB fogyasztási cikkeknek, ipari alapanyagoknak és 2004-től beruházási eszközöknek volt köszönhető. A SAH termékek LT fogyasztási cikkek voltak. A QTAS csak az első és harmadik periódusra volt ábrázolható (7 és 6 db termékkel). Az első periódusban főként SITC 6 és 8-as, LT és RB fogyasztási cikkek, ipari alapanyagok voltak, míg a harmadikban SITC 2, 5, 7 és 8-as LT és PP fogyasztási cikkek, ipari alapanyagok és egy HT beruházási eszköz. Termékszinten vizsgálva antibiotikumok, bútorok és állati eredetű anyagok voltak az előbb említettek. Megjegyezhető továbbá, hogy az I. ténnyedben egyetlen termékek sem helyezkedett el, a III.-ban viszont 3 darab is (ruházati ipari termékek és csomagolóanyagok). Az export szerkezetét illetően a második periódusban RB (csökkent) és PP (nőtt) termékek között történt átrendeződés, amely a harmadik periódustól visszarendeződik és az MT és LT termékek súlya is megjelenik. BEC alapján élelmiszerek, italok és ipari alapanyagok, amelyek között szintén átrendeződés zajlott 2004-2008 között, előbbi csökkenésével, utóbbi növekedésével, majd 2012-re visszarendeződéssel. Az import összetételét tekintve LT ipari alapanyagok és RB fogyasztási cikkek voltak a jellemző termékcsoportok, igaz utóbbiak részesedése a 2. és 4. periódusban csökkenő volt.

Argentína-Uruguay: Az S alapú elemzés alapján a marginális forgalom a 3. periódusig csökkenő volt, majd 2008-2012 között rekord magas értéket mutatott. A termékek vegyesen voltak LT, MT, RB és HT-k és BEC alapján is vegyes besorolásúak. A pozitív MQ-k aránya a vizsgálat alatt végig csökkent, míg a negatívaké folyamatosan nőtt, tehát Argentína relatív pozíciójának romlásával szemesült valamennyi időszakban Uruguay javára. A pozitív MQ-k a harmadik periódusig növekvő arányban voltak LT fogyasztási cikkek, csökkenő arányban RB ipari alapanyagok, és végig egyre nagyobb mértékben MT termékek. A második periódusban

a PP élelmiszerek és italok is feltűntek. A negatív MQ-k jelentős, de egyre kisebb arányban voltak LT és RB és növekvő mértékben MT ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek. A VQ_{SAH} termékek száma a 2008-ig nőtt, majd 2012-ig csökkent és LT (csökkenő), MT (növekvő), PP (növekvő) és RB (változó) vegyes BEC besorolású, de többségében ipari alapanyag termékek voltak. A $VQ < -0,4$ kategória nagyjából a termékek negyedét tette ki, a $VQ > 0,4$ kategória esetén megfigyelhető az alacsony technológiát igénylő termékek jelenléte mellett az MT és RB termékek közötti periódusonkénti szerkezetváltás (főleg fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok voltak). A SAH termékek száma a harmadik periódusig nőtt, majd a negyedikben csökkent; Lall alapján főleg LT és MT, RB termékek voltak, csökkenő mértékben fogyasztási cikkek, részben ipari alapanyagok és kis részben élelmiszerek, italok. A QTAS szempontjából az első periódusban számos termék tudott javítani mind S, mind MQ mentén (LT, ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek); a második periódusban már a III. ténnyedben is voltak LT és RB termékek; 2004 és 2008 között csak minőségben javító MT ipari alapanyagok és szállítóeszközök voltak, míg az utolsó periódusban relatíve kevés az ábrázolható termékek száma. Az export szerkezete csökkenő mértékben állt LT és RB, és a harmadik időszakig növekvő arányú MT termékekből, amelyek BEC alapján főként ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek és csökkenő mértékben élelmiszerek, italok voltak. Az import összetételét tekintve növekvő arányban volt megfigyelhetők az LT, csökkenő arányban MT és változóan az RB. BEC alapján a szerkezet hasonló az exportnál elmondottakkal.

Brazília-Paraguay: Az S alapú elemzést tekintve a termékek csupán 12-13 százaléka képviselte a marginális forgalmat és ezek növekvő arányban voltak LT, csökkenőben RB és az első és harmadik szakaszban MT termékek. Az utolsó periódusban a HT és PP termékek is megjelennek. BEC alapján csökkenő mértékben élelmiszerek és ezzel párhuzamosan növekvő mértékben fogyasztási cikkek voltak, az 1. és 4. szakaszban a beruházási eszközök is megjelentek, az ipari alapanyagok pedig végig jelen voltak. A negatív MQ-k számossága végig magasabb volt, ugyanakkor a pozitív MQ-k mind a négy időszak alatt növekvő részesedést mutattak fel. MQ-k esetében LT, RB és MT élelmiszerek, fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok részesedése volt a döntő. A VQ_{SAH} termékek száma a 2008-ig csökkent, majd 2012-ig nőtt. A $VQ < -0,4$ kategória mérete folyamatosan csökkent, főleg LT, RB fogyasztási cikkekből állt; a $VQ > 0,4$ kategória csak a második periódustól kezdődően figyelhető meg, többnyire RB, és részben LT (a harmadik periódustól MT is) termékek alkotják, BEC alapján inkább fogyasztási cikkek. A SAH termékek számossága a négy periódusra összesen volt 5 darab (LT, MT, RB/ ipari alapanyag és részben fogyasztási

cikkek). A QTAS az első két periódusban LT és RB termékeket tartalmaz, a harmadikban egy MT-t és az utolsóban vegyesen HT, LT, MT, RB, PP termékeket, amelyek főleg az I. és IV. térségben szóródnak. BEC alapján ipari alapanyagokat és fogyasztási cikket mutat a QTAS. Az export szerkezetét illetően a második periódustól az LT, MT és RB termékek figyelhetők meg, igaz utóbbi részesezése az utolsó vizsgált időszak alatt csökkent. A második periódusban a PP termékek is jelen voltak. BEC szerint az első három szakaszban élelmiszerek, italok; a második szakasztól ipari alapanyagok, illetve fogyasztási cikkek (kivéve a 2. periódust) alkották az exportot a marginális forgalom esetén. Az import szerkezetét tekintve az 1.-2. szakaszban jelentősen csökkenő PP és 3.-4. szakaszban jelentősen növekvő LT, illetve RB és MT termékekről beszélhetünk, amelyek csökkenő mértékben voltak ipari alapanyagok és élelmiszerek, italok, ugyanakkor ezzel párhuzamosan növekvő mértékben fogyasztási cikkek (különösen a negyedik szakaszban).

Brazília-Uruguay: Az S alapú elemzésekbe nagyjából a termékek 20 százaléka volt bevonható, amelyet Lall alapján vizsgálva LT és egymással szinkronban (ellentétesen) változó RB és MT, növekvő részesezésű PP és csökkenő részesezésű HT termékek alkottak. BEC szerint ezek csökkenő mértékben voltak beruházási eszközök, inkább fogyasztási cikkek, a harmadik periódustól intenzívebben ipari alapanyagok. MQ-k tekintetében a 3. periódust kivéve inkább minőségi romlás figyelhető meg. A pozitív MQ-k az egymást kiegészítve változó LT, fogyasztási cikkek és MT, ipari alapanyagok voltak, illetve a második és negyedik periódusban HT és RB termékek is hozzájárultak minőségi javításhoz. A negatív MQ-k esetén nagyjából ugyanaz az összetétel volt megfigyelhető, azzal a különbséggel, hogy BEC szerint a beruházási eszközök és élelmiszerek, italok kategóriák csökkenő részesezése is megfigyelhető volt. A VQ_{SAH} termékek száma a 2008-ig nőtt, majd 2012-ig csökkent és inkább technológiai alapú ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek, csökkenő mértékben beruházási eszközök voltak. A $VQ < -0,4$ kategória főleg LT termékekből állt, amelyek mellett az 1.-2. szakaszban a HT, majd a 3.-4. szakaszban az MT termékek jelentek még meg. BEC szerint a beruházási eszközök, fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok vonal mentén zajló szerkezetváltás zajlott le. A $VQ > 0,4$ kategória eleinte inkább MT majd többnyire LT, végül pedig LT és RB termékekből áll, amelyek egymást kiegészítve változó fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok, az első három szakaszban részben beruházási eszközök is. A 18 megfigyelt SAH termékből 16 a 2.-4. periódusban jelent meg. Érdekes megjegyezni esetükben a jól látható eltolódást az SITC 7-es termékek felől az SITC 5-ös termékcsoporthoz. A QTAS-ban összesen 6 termék marad a szűrések után. Az első két periódusban mindkét dimenzió mentén

rontó termékek, majd az utolsó kettőben a javító termékek ábrázolódnak; a második periódusban a III. ténnyed relatíve zsúfolt SITC 7-es és 8-as termékekkel. Az export szerkezetét illetően a csökkenő részesedésű HT és LT termékkel szemben az MT termékek aránya nő, megfigyelhető továbbá, hogy az első két periódus LT és RB termékei a harmadik periódustók kezdve az MT és RB termékeknek adják át a vezető szerepet. Az import szerkezetét illetően a csökkenő részesedésű LT termékekkel szemben az RB, fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok növekvő részesedése áll. A beruházási eszközök szerepe pedig csökkent.

Uruguay-Paraguay: Az S alapú elemzésekbe bevonható termékek száma a harmadik periódusig csökkent, majd növekedett. Szerkezetüket tekintve az első két periódusban HT termékek voltak, majd a második és harmadik periódustól LT, MT és RB beruházási eszközök, fogyasztási cikkek és csökkenő arányban ipari alapanyagok. A pozitív MQ-kat vizsgálva jól látható az SITC 5-től az SITC 8 felé való eltolódása a többnyire LT fogyasztási cikkeknek. A negatív MQ értékek többségét MT és LT fogyasztási cikkek és ipari alapanyagok adták. A $VQ < -0,4$ kategória a második és negyedik periódusban volt vizsgálható, előbbiben az LT és MT, míg utóbbiban MT, LT és RB fogyasztási cikkek keresztül nyilvánult meg MQ erős negatív hatása. A $VQ > 0,4$ kategória csupán 7 elemet tartalmazott, főleg SITC 8-as LT fogyasztási cikkek. A SAH termékekből 3 darabot tudtam megfigyelni, mind LT fogyasztási cikkek vagy ipari alapanyag volt. A QTAS-ban a négy periódusra összesen 6 termék maradt ábrázolható, SITC 5,6 és 8-as csoportokba tartozók. 3 termék esetében volt megfigyelhető minőségi javítás és 3 esetben a pozícióvesztés. Lall és BEC alapján LT, HT, RB fogyasztási cikkek és egy ipari alapanyag. Az III. ténnyed üres tudott maradni, az I. ténnyedbe pedig sportcikkkel és bútorok kerültek be. A vizsgálat előrehaladtával az export szerkezete HT, RB fogyasztási cikkekből MT, PP és kis mértékben LT ipari alapanyag termékekre változott. Az import esetében is szerkezetváltás ment végbe; a HT, LT fogyasztási cikkek, ipari alapanyagok vezető súlyát a PP és MT (kismértékben maradt az LT és RB) ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek vették át.

A két ráadásként integrált dimenzióknak köszönhetően az elemzés eszközei lehetővé tették, hogy közvetetten vizsgáljam a Mercosur országok körében az iparosodás előrehaladottságát⁶⁸;

⁶⁸ Lall (2004a) alapján az iparpolitikák fejlesztése Kelet-Ázsia példája alapján a növekedés motorja is lehet, viszont az ipari minisztériumok gyakran csupán kisebbségen vannak és gyenge alkupozícióval rendelkezve foglalnak helyet a nemzeti kormányokban. Lall (2004b) szerint A Washingtoni Konszenzus sem támogatta fejlődő országok esetén az ipar és az azt támogató iparpolitikák fejlesztését, hangsúlyozva, hogy az alacsony jövedelmű országokban elsődlegesen az stabil intézményi keret megteremtését kell szorgalmazni.

annak korai fázisára jellemző ugyanis az agrártermékek helyett az alacsony technológiai igényű feldolgozóipari termékek növekvő mértékű kereskedelme. Ezt a jelenséget a 7. fejezet folyamán több országpár esetén is megfigyelhettük, így azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a vizsgált országok a technológiai fejlődés létrájának alacsonyabb (illetve olykor jóval magasabb) lépcsőfokaira léptek, s egyes termékek révén a fejlett technológia is képviselve volt. Az iparosodás előrehaladottabb állapotában, már a minőség változása révén a termékek differenciálása és a feldolgozóiparhoz kötődő szolgáltatások játszanak szerepet⁶⁹ (122. táblázat). Utóbbi jelenség a Mercosur országokra egyelőre csak kevésbé jellemző, mindazonáltal kedvező fejlődési irány lenne az iparosodási „létrán” való feljebb lépés, amely a munkaerő számára minőségi javulást hozhat magával, tudniillik a jellemzően növekvő béreken és a nagyobb számú, női munkaerő számára is hozzáférhető álláslehetőségeken keresztül (UNIDO, 2013).

A marginális kereskedelem szerkezetének megváltozása, ahogyan azt az F5-F10 és F11-F15 függelékek is szemléltetik, többnyire fokozatosan, tendenciaszerűen ment végbe. Ez alól a 2000-2004 közötti időszak jelent kivételt; amikor ugyanis szinte valamennyi vizsgált országpár esetén szerkezetváltások voltak megfigyelhetők. Ezek az átrendeződések minden bizonnyal a makrogazdaságot érő sokkokra való reakciók megnyilvánulásai, tudniillik a második periódus folyamán zajlott a vizsgált országok körében az argentin válság és annak továbbgyűrűző hatásai. A kutatás egyéb periódusaiban kialakult egyedi minták mikrogazdasági szintű magyarázatához az egyes kereskedelempolitikai döntések tételes számbavétele⁷⁰ adhatna támpontot, ezt azonban jelen kutatás terjedelmi korlátok következtében nem hivatott bővebben vizsgálni.

⁶⁹ Az iparosodás egyes szakaszainak jellemzőit összefoglaló jelleggel a 122. táblázat ismerteti.

⁷⁰ Például a Kereskedelmi Világszervezet Trade Policy Review kiadványainak áttanulmányozása.

122. táblázat: Strukturális változás-, szakképzettésg- és oktatás, képzés igénye az iparosodás előrehaladása mentén

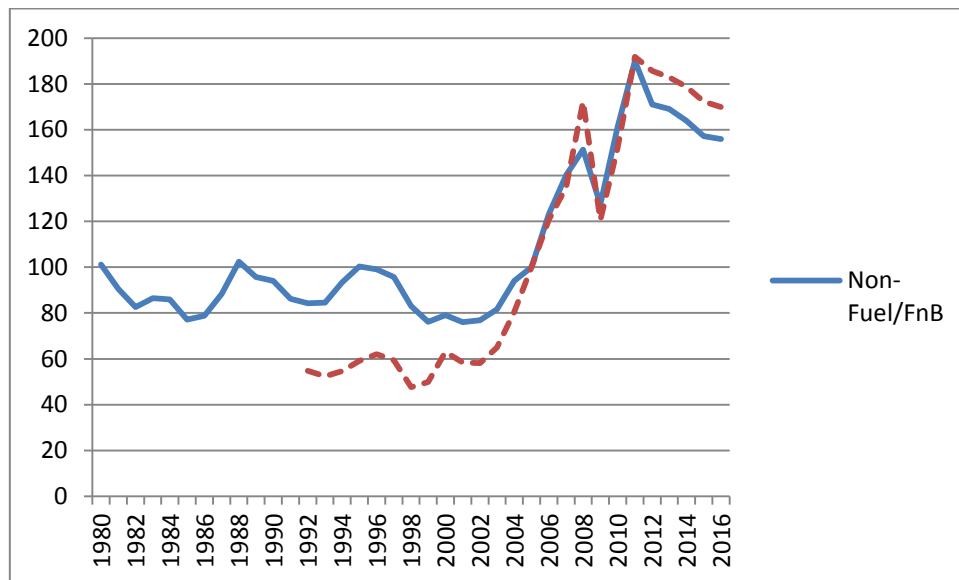
Iparosodási szakaszok	Technológiai szint	Szakképzettésg-i igény	Oktatás, képzés	Vállalaton belüli képzés	Kapcsolódás más piaci szereplőkhöz
<i>Alacsony szintű, egyszerű, a helyi piacot kiszolgáló összeszerelés és feldolgozás</i>	egyszerűbb összeszerelés, másolás, a folyamatok javítása, átalakítása nélkül	írás, olvasás, számtan, egyszerűbb műszaki és vezetői készségek	formális alapfokú képzés	formális képzés nincs. Ismétlődéseken, kísérletezéseken, hibákon keresztül informális tanulás	nem jellemző
<i>Közepes szintű, a könnyűipar esetén exportorientáció is megfigyelhető</i>	egyszerűbb folyamat – és termékfejlesztések; a tervezés és bonyolultabb fejlesztésekre való képesség hiánya	alapfokú mérnöki és tudományos szakképzettésg; kis- és középvállalatok alacsony képzettésg-i igénye.	színvonalas középfokú oktatás, műszaki-, menedzsment- és pénzügyi képzések,	alkalmankénti képzések, többnyire az exportorientált cégek esetében	felvásárlók, szállítók
<i>Fejlett szintű, előrehaladott iparosodás, jellemzően a technológiai igényes iparágakra koncentrált</i>	egyedi, fejlett technológiák importálása, nyomonkövetése, átalakítása, kivitelezése	szakosodott feldolgozóipari képzettésg; műszaki tanulmányok hangsúlyos szerepe	kiváló felsőfokú oktatás, szakosított iparági képzések; egyetemi végzettségű vezetői réteg.	nagyobb volumenű befektetések mind formális, mind informális képzésekbe	szállítókhöz, felvásárlókhöz, konzultáns cégekhez, egyetemekhez és műszaki intézményekhez egyaránt

Forrás: UNIDO (2013), 4. old.

8. A doktori kutatás tézisei

Latin-Amerikában általánosan megfigyelhető volt a tendencia, hogy a nyolcvanas években meginduló liberalizációs hullámok, az első, majd a második generációs reformok formájában testet öltve, a kilencvenes évek végéig is csak kevésbé javították az országok nyitottságát (*Duran és szerzőtársai*, 2008). A Mercosur négy alapító tagországa kereskedelempolitikáját tekintve ezért továbbra is törekedett a liberalizációra, amelynek következtében belső kereskedelme a létrejöttét követő 20 évben mind az intra-exportot, mind az intra-importot tekintve csaknem megtízszereződött. A liberalizáció felgyorsult tehát az alapítást követően – az ezredfordulóig 50 milliárd dollárról 100 milliárd dollárra növekedett az integráció átlagos kereskedelmi forgalma – igazán intenzívvé azonban csak 2002 után, az argentin válság lecsengése után válhatott; 2008-ra az integráció forgalma elérte a 300 milliárd dollárt, majd 2009 és 2011 között a 350 milliárdot. A kereskedelem értékének növekedésében a 65. ábra alapján jelentős szerepet játszott az alapanyagok árának szárnyalása az ezredfordulót követően.

65. ábra: Nyersanyag árindex (2005=100)



Forrás: IMF WEO (2014)

A Mercosur esetében tudjuk továbbá, hogy bár a többi fejlődő régióhoz képest a kereskedelmet befolyásoló bürokrácia mértéke relatíve alacsonyabb, a liberalizáció kiterjedését azonban nagyban befolyásolja az országok számára startégia fontosságúnak tulajdonított iparágak védeleme. Ezek esetében a tagországok külön mentességet kötnek a

vámcsökkentések alkalmazását vagy mértékét illetően, több esetben teljes mentességet biztosítanak a stratégiaileg kulcsfontosságúnak ítélt termékek számára.

A liberalizáció hatékonyságát csökkentheti a multilaterális kereskedelmi rendszer napjainkban egyre kritikusabbá váló szétdarabolódása, amely alatt az egyre nagyobb számban születő, egymással mind tartalmilag, mind földrajzilag átfedésben lévő integrációk létrejöttét értem elsődlegesen.

A latin-amerikai térségben már a hetvenes években találkozhattunk strukturális reformokkal próbálkozó országokkal – ilyen volt például Argentína és Uruguay is – az 1985-ös válság azonban, gyakorlatilag semlegesítette a jelentkező kedvező változásokat, s így igazán csak a nyolcvanas évek végétől beszélhetünk strukturális reformcsomagokról. A reformok intenzitása alapján Argentína és Uruguay erős, míg Brazília és Paraguay közepes reformálónak számít. Érdekes tanulság, hogy előbbi két ország 1991-ben indította átfogó reformcsomagjait, tehát abban az évben, amikor a Mercosur alapítására vonatkozóan is szándéknyilatkozatot tettek a leendő tagállamok; míg utóbbi két ország csak később, 1994-ben, amikor az integráció intézményi keretét is lefektették. Egyéb szempontok alapján vizsgálva elmondható, hogy míg Argentína agresszív reformálónak számít (rövid idő alatt sok reformot kísérelt meg bevezetni), addig Brazília óvatosnak. A két típus közötti további alapvető különbségek az agresszív reformálók esetében a megelőző hiperinfláció, stagnálás vagy negatív növekedés és a kormányozhatóság alacsony szintje; míg az óvatos reformálók magas, de nem hiperinflációval küzdöttek, alacsony, de nem negatív éves gazdasági növekedést produkáltak és a kormányozhatóság szintje magas vagy közepes volt. A strukturális reformok hatását a Lora féle indexek interpretálják; Latin-Amerikára és így a Mercosur országokra is a 0-tól 10-ig terjedő skálán átlagosan 2 értéknyi javítást mutatnak.

Amennyiben a liberalizáció hatását más integrációk esetében megvalósult piacnyitással hasonlítjuk szintén érdekes megállapításokat tehetünk. Viszonyítási alapként én a NAFTA-t, illetve bizonyos esetekben a Mexikó-USA közötti kereskedelmi kapcsolatot tekintetem, s az összehasonlító elemzések lehetővé tették, hogy megállapításokat tegyek az integrációk mélységét illetően is. A NAFTA, amely megszületésének idejében az első észak-dél irányú integráció volt, az árukereskedelmi akadályainak megszüntetésén túl további területeket is érintő intézkedéseket is hozott, míg a Mercosur, amely egy tipikus dél-dél irányú integráció, megragadt a vámunió szintjén; igaz önmagában véve ez is jelentős eredménynek könyvelhető el, tekintve a kontinens előtörténetét. Az integrálódás következtében meginduló kereskedelmi

és gazdasági liberalizáció a NAFTA esetében gyakorlatilag azonnal éreztette hatását, míg a Mercosur esetében a hosszú távú hatások csak később jelentkeztek és igazán intenzívvé csak az ezredforduló után váltak.

1. tézis. A NAFTA a mély integrációk tipikus példája, míg a Mercosur a sekély integrációk egy képviselője, továbbá a vámlebontás alól mentesített termékek relative nagy száma miatt a sekély integrációkon belül sem éri az ún. teljes sekély (full-shallow) státuszt. A Mercosurról elmondható tehát, hogy az áruk kereskedelmének szintjén sem tudja elérni a teljes szabadkereskedelmet.

A gazdasági integrálódás folyamán meginduló liberalizációs folyamatok alkalmazkodási költségekkel járó változásokat indukálhatnak, s ezen költségek jelenlétét és mértékét az ágazaton belüli kereskedelem (IIT) mértékével közelíthetjük, tudniillik az ágazatokon belül zajló szerkezetváltások és átrendeződések alacsonyabb alkalmazkodási költséggel járnak, mint az ágazatok között végbemenő reallokáció. Az IIT elméletének fejlődésével, annak mutatórendszere is fejlődött: eleinte a mennyiségi alapú megközelítések domináltak, amelyek elsődlegesen az alkalmazkodás következményével foglalkoztak és a vizsgálatok annak eldöntésére irányultak, hogy az alkalmazkodás ágazatokon belül vagy ágazatok között zajlik-e inkább. *Stiglitz (1987)* alapján a minőségbeli különbségek megragadására az árkülönbségeket (egységértékeket) szokás felhasználni és a minőség alapú megközelítések lényege, hogy a termékek egységértékének meghatározása után egy küszöbérték megválasztásának segítségével azok besorolhatóvá válnak alacsonyabb és magasabb minőségű kategóriákba. Ez azt jelenti, hogy az ágazaton belüli áramlások esetében eldönthetővé válik, hogy horizontálisan vagy vertikálisan differenciált termékek ágazaton belüli kereskedelméről van-e szó. A megközelítések tovább finomíthatóak abból a szempontból, hogy statikus vagy dinamikus mutatókról beszélünk-e. Az *Azhar–Elliott (2003), (2006), (2008)* által kidolgozott, majd *Azhar–Chen–Khalifah (2012)* által tovább finomított módszer lehetővé teszi, hogy a mennyiségi alkalmazkodás mellett, a minőségi alkalmazkodás által indukált költségeket is megfigyeljük; *Azhar–Elliott (2011)* és *Azhar–Elliott–Liu (2012)* legújabb módszerét alkalmazva pedig geometriai keretek között figyelhetjük meg az iparágak elhelyezkedését, ha a minőség és/vagy volumen megváltozása indukálja az alkalmazkodási költségeket.

Az ágazaton belüli kereskedelem mutatórendszere mentén végzett kutatásaim egyértelműen mutatják az aggregációs torzítást. A három számjegyes mélységben végzett vizsgálatok esetén

Argentína-Brazília és Argentína-Uruguay esetében a kapott eredmények átlagosan 30 százalékponttal lettek magasabbak, mint amikor 6 számjegyes mélységű bontásban végeztem a számításokat, a többi országpár esetében pedig átlagosan 10 százalékponttal.

A Grubel-Lloyd mutatókkal vizsgált ágazaton belüli kereskedelem növekvő részesedése a megfigyelt országpárok közötti kereskedelmi forgalomban – különösen Argentína-Brazília, Argentína-Uruguay, Brazília-Uruguay és Uruguay-Paraguay esetén – jelzi az összehangoló gazdasági ciklusokat (F1 függelék), mitöbb azon országok esetében is megfigyelhető az IIT arányának növekedése ahol már apriori is többnyire szinkronban voltak az üzleti ciklusok például Argentína-Uruguay esetében. A gazdasági ciklusok együttmozgása jól megfigyelt és empirikusan is leírt jelenség Argentína-Uruguay között (*Masoller [1998]*). A háttérben zajló reál és pénzügyi folyamatok következtében erős (azonban csökkenő) korreláció van jelen a GDP ciklikus komponensei között. Az egyedi kereskedelmi minták az alábbi csatornákon keresztül úgyszintén hozzájárulnak az említett együttmozgásokhoz: hasonló nyersanyag export-szerkezet; hasonló árfolyampolitikák; az áruk és szolgáltatások jellemzően nagy volumenű forgalma; a régió termékeiből, szolgáltatásaiból (pl. autóipari termékek vagy turizmus és annak kiszolgáló ágazatai) való intenzív részesedés; illetve a közvetlen külföldi befektetések jelentősége, különösen az uruguayi ingatlanokba és az agrárszektorba való argentin befektetések formájában (*Bevilaqua és szerzőtársai [2001]*). Az uruguayi Központi Bank szintén hosszú ideig volt az argentin letétek „elszállásolója”. *Sosa (2010)* szerint Brazília befolyása, mint a másik *nagy testvér* Uruguay esetén, úgyszintén nem elhanyagolható. *Erdey (2004)* szintén vizsgálja az iparágon belüli áramlások intenzitásának és a konjunktúraciklusok összehangolódásának kapcsolatát és azt találja, hogy mivel a kereskedelem és a gazdasági ciklusok között köztudottan szoros kapcsolat létezik, az üzleti ciklusok összehangolódása is végbemehet (igaz több korlátozó feltétel is létezik) az integrálódás nyomán egyébként is szorosabban összefüzdő nemzeti piacok között.

2. tézis: Az IIT arányának növekedése azon országok esetében is megfigyelhető, ahol már apriori is többnyire szinkronban voltak az üzleti ciklusok

A Mercosur 1991-es alapítását követően a GL indexekben relatíve jelentős növekedés következett be, igaz a válságok és kedvezőtlen világpiaci körülmények időszakai, az egyébként is csökkenő kereskedelmi forgalom miatt az adatokban is csökkenő IIT-t mutatva jelennek meg. Megfigyelhetőek továbbá az egyértelműen magasabb IIT értékek a feldolgozóipari ágazatokban, szemben a teljes kereskedelemre vonatkozó alacsonyabb

értékekkel. A Fontagné-Freudenberg féle módszerrel végzett vizsgálatok alapján a legjelentősebb kétirányú forgalmat Argentína-Brazília és Argentína-Uruguay bonyolították, illetve kisebb mértékben Brazília-Uruguay és Uruguay-Paraguay között volt még számottevő (F2 függelék). A vertikális (VIIT) és horizontális (HIIT) ágazaton belüli kereskedelem HS, 6 számjegyes mélységben való elkülönítése alapján elmondható, hogy a Mercosur hasonló tényezőellátottságú országai között a HIIT várt magasabb aránya csak a feldolgozóipari ágazatokra való szűréskor jelenik meg, de azok esetében is felzárkózó VIIT figyelhető meg 2000 után az argentin-brazil viszonylatot tekintve; a többi országpár esetén a VIIT a kezdetektől magasabb értéke figyelhető meg.

3. tézis: A Mercosur hasonló tényezőellátottságú országai között a HIIT várt magasabb aránya csak a feldolgozóipari ágazatokra való szűréskor jelenik meg, de azok esetében is felzárkózó VIIT figyelhető meg a 2000 után az argentin-brazil viszonylatot tekintve; a többi országpár esetén a VIIT kezdetektől magasabb értéke figyelhető meg.

Amennyiben tovább bővítjük a vizsgálatokat a statikus és dinamikus mutatók közötti különbségtétel szempontjával a folyó áras Shelburne és deflált Brülhart mutatókkal vizsgálhatóvá válik az ágazaton belüli áramlások dinamizmusa, illetve azoknak az alkalmazkodási költségeket mérséklő hatása az egyes időszakokban. A marginális ágazaton belüli kereskedelem a vizsgálatok alapján igazodik a strukturális és globális világgazdasági válságokhoz, jellemzően a válságok közötti periódusokban vesz fel magasabb értéket. Ez alapján azt mondhatjuk, hogy hosszabb időtávot vizsgálva a Mercosur esetében a kereskedelmi változások nem köthetőek, nem köszönhetőek egyértelműen ágazaton belüli áramlásoknak. A marginális IIT-re vonatkozó vizsgálatokat, az összehasonlíthatóság érdekében a NAFTA-ra is elvégeztem, s a tendenciákra vonatkozó konklúzióim hasonlóak lettek.

4. tézis: A NAFTA és a Mercosur példái alapján megállapítható, hogy az ágazaton belüli kereskedelem marginális áramlásokon keresztül fellépő potenciális alkalmazkodási költséget csökkentő hatása nem függ az adott integráció mélységétől.

Azhar és Elliott módszerét alkalmazva rámutattam arra, hogy a regionális integrációk létrehozása és elmélyülése során nem csak a kereskedelem mennyiségének változásából adódó mennyiségi alkalmazkodási költségekre kell számítani, hiszen ilyen költségek az exportált és importált termékek minőségének változásából is származhatnak. A módszert két

regionális integráció a Mercosur és a NAFTA „fő erőinek”, Argentína és Brazília, valamint Mexikó és az Egyesült Államok bilaterális kereskedelmén keresztül teszteltem. A vizsgált SITC 7 árucsoport termékeinek esetében még abban az esetben is, ha kiszűrtem a magas marginális kereskedelemmel rendelkező termékeket, ahol a mennyiségváltozásból adódóan alacsony alkalmazkodási költségekre számíthatunk, a számolt mutatók alapján jelentős mennyiségben találtam mindkét vizsgált időszakban, mindkét integráció esetén olyan termékeket, ahol önmagában a minőségváltozás, illetve a minőségi és mennyiségi változások együttes súlya már számottevőnek tekinthető.

5. tézis: Az Azhar–Elliott által kidolgozott mutatókkal igazolni tudtam, hogy az eddig megfigyelt mennyiségi változásokon túl, nem szabad eltekinteni a minőségi változásoktól sem, hiszen azok is generálhatnak alkalmazkodási költségeket, amelyek egyes esetekben jelentősek is lehetnek és amelyekkel egyébként esetlegesen nem is számolnánk. Argentína-Brazília között mind a statikus PQV, mind a dinamikus MQ és VQ mutatókkal kimutatható volt az argentin export minőségének relatív romlása, és ezen keresztül Brazíliával szembeni pozícióvesztése az ezredfordulót követően.

Az ágazaton belüli kereskedelmi elemzések és a Mercosur országok kereskedelmi szerkeztének változására irányuló vizsgálatok szintéziseként, az utolsó lépésben két új szemponttal bővítettem az empirikus megfigyelések dimenzióit. Az Azhar–Chen–Khalifah (ACK) módszer kibővítése a Lall féle (Lall, 2000) és BEC alapú besorolásokkal, olyan integrált elemzési keretet biztosított, ahol termékszinten váltak vizsgálhatóvá az export és import szerkezetében bekövetkező struktúraváltások a technológiai intenzitást vagy a feldolgozottsági fokot illetően. Az ACK módszer lépései rendre az S alapú elemzések, MQ alapú elemzések, VQ alapú elemzések, SAH termékek megfigyelése, valamint a minőségi változások indukálta alkalmazkodási költségek geometriai szemléltetése a QTAS térben voltak.

A feldolgozóipari termékek kereskedelmének átrendeződése a struktúrális változáson túl utalhat a statikus komparatív előnyök valamilyen mértékű elmozdulására is, így ennek érdekében az ACK módszerrel, illetve annak kibővítésével azt vizsgáltam, hogy a marginális kereskedelem export és import szerkezete hogyan változott, más szóval azt, hogy milyen technológiai intenzitású és milyen feldolgozottsági fokú termékek vettek intenzíven részt a megfigyelt kétirányú forgalomban. (F5-F10 Függelékek) Vizsgáltam továbbá azt is, hogy a

marginális forgalomban, mely technológiai intenzitású termékek járultak hozzá a minőségi javítás vagy rontás okozta esetlegesen felmerülő alkalmazkodási költségekhez.

A nyersanyagok kereskedelmétől valamilyen mértékben függetlenedni képes gazdaságok a kereskedelmi szerkezetváltás révén potenciálisan stabilabb növedési pályára állhatnak hosszabb távon, pusztán azért, mert függetlenítik gazdasági teljesímenyüket a nyersanyag árak alakulásástól, mondhatni kiszakadnak a latin-amerikai régiót egyébként is fenyegető nyersanyagátokból. Az empirikus tapasztalatok alapján a vizsgált Mercosur országpárok esetén a marginális kereskedelem esetén jól megfigyelhető volt az alacsony- (LT), közepes- (MT) és fejlett technológiát (HT) igénylő termékek irányába való elmozdulás, illetve az azok közötti átrendeződés; a sok esetben tapasztalható LT és MT ipari alapanyagok és fogyasztási cikkek (részben beruházási eszközök) arányának növekedése; és a nyersanyag alapú (RB) termékek arányának megváltozása. Az Argentína-Uruguay, Brazília-Uruguay és Uruguay-Paraguay közötti forgalomban a HT termékek (beruházási eszközök és fogyasztási cikkek) részesedése is jelentős tudott maradni, vagy az utolsó periódusra ismét nagyobb mértékben tudott jelen lenni. Érdekes volt megfigyelni továbbá, hogy a termékek szerkezetváltása leggyakrabban a második és harmadik periódusban volt jellemző (lásd F5-F10 és F11-F15 függelékek). A marginális kereskedelem szerkezetének megváltozása, ettől eltekintve többnyire fokozatosan, tendenciaszerűen ment végbe.

6. tézis: A kereskedelem szerkezetének kibővített ACK módszerrel való vizsgálata alapján megállapítható, hogy a 2000-2004-es periódus több országpár esetén, a 2004-2008-as periódus valamennyi országpár esetén szerkezetváltást eredményezett az intenzív kétirányú forgalmat bonyolító termékek kereskedelmében.

A második periódusbeli átrendeződések minden bizonnyal a makrogazdaságot érő sokkokra való reakciók megnyilvánulásai, tudniillik ekkor zajlott a vizsgált országok körében az argentin válság. A kutatás egyéb periódusaiban kialakult egyedi minták mikrogazdasági szintű magyarázatához az egyes kereskedelempolitikai döntések tételes számbavétele⁷¹ adhatna támpontot, ezt azonban jelen kutatás a terjedelmi korlátok következtében nem hivatott bővebben vizsgálni.

Közvetetten vizsgáltam továbbá az iparosodás előrehaladottságát a Mercosur országok körében, annak korai fázisára jellemző ugyanis az agrártermékek helyett az alacsony

⁷¹ Például a Kereskedelmi Világszervezet Trade Policy Review kiadványainak áttanulmányozása.

technológiai igényű feldolgozóipari termékek növekvő mértékű kereskedelme, amely jelenséget a 7. fejezet folyamán több országpár esetén is megfigyeltem.

7. tézis: A kereskedelmi szerkezetváltozásokra irányuló vizsgálataim alapján az a következtetés vonható le, hogy a vizsgált Mercosur országok, 1996 és 2012 között, az iparosodás „létrájának” magasabb (illetve néhány esetben jóval magasabb) lépcsőfokaira léptek, amelyet a marginális forgalomban a termékek technológiai intenzitás-igényének fejlődése mutat.

9. A további kutatások felvetése – Export túlélés, avagy a kereskedelmi kapcsolatok tartóssága Latin-Amerikában

Az export vezérelte növekedés lehetősége mára jól ismert és empirikusan is igazolt jelenség⁷². Ennek megfelelően az export központi szerepet kap számos fejlődésgazdaságtani, illetve növekedésmélettel foglalkozó irodalomban. Az export gazdasági növekedést serkentő hatását elsősorban olyan főleg latin-amerikai és kelet-ázsiai gazdaságokon tesztelték, amelyek a zárt gazdaság állapotából liberalizációs reformcsomagok segítségével nyitották meg piacaikat a világgazdaság számára. A kereskedelmi liberalizáció révén megindulhatott a kereskedelem, új kereskedelmi kapcsolatok jöttek létre és elkezdődött az export kapacitások kiépítése, élénkítése. A kereskedelmi mintázat kialakításakor nem elhanyagolható tényező az adott ország tényezőellátottságának figyelembe vétele, így az ország szakosodását és az export kiépítésével kapcsolatos tanulási folyamatot célzottan kell végrehajtani a hatékonyságvesztés elkerülése érdekében. Fontos, hogy az adott ország tudja, mely termékek gyártásában jó, hiszen egy-egy új termék piacra dobása jelentős költségvonzattal jár és ezek a költségek más termelők számára később megspórolhatóak lesznek, így a világpiacon potenciális versenytársak alapvetően előnyösebb helyzetbe kerülnek, rontva az eredeti exportőr helyzetét, vagy akár teljes mértékben a tevékenységének megszüntetését okozva. A laissez-faire magatartás a kormányzat részéről tehát nem optimális kimenet ilyen esetekben.

Az export vezérelte növekedés elmaradása vagy annak elégtelensége mögött számos tényező állhat⁷³.

(1) *Hausmann–Rodrik (2003)* szerint a fejlődő gazdaságokra különösen igaz, hogy rosszak ennek a tanulási folyamatnak a kivitelezésében, a szerzők szavaival élve, az ön-felfedezés (*self-discovery, export discovery*) tekintetében hiányosságokat mutatnak, ezek a hiányosságok pedig adott országok esetén magyarázhatják az export terén elért szerény sikereket és ennek megfelelően, közvetetten a csekély vagy egy idő után stagnáló gazdaságnövekedést is.

(2) Egy-egy rosszul megválasztott termelési berendezkedés után a gazdaságnak át kell állítania a termelőkapacitásokat egy új termék gyártására, amely nem csak, hogy költséges, de a gazdaság részről minél nagyobb rugalmasságot követel. *Hausmann–Rodriguez–Wagner*

⁷² És jól ismert az is, hogy a kauzalitás másik iránya, a növekedés vezérelte export is empirikusan alátámasztható jelenség. (ld. például: *Araujo–Soares (2011)*)

⁷³ A latin-amerikai reformcsomagok sikertelenségéről és annak okairól lásd bővebben: *Zettelmeyer (2006)*.

(2006) kapcsolatot mutatott ki a gazdaság rugalmasságának mértéke (milyen gyorsan képes a termelést az új termék gyártására átállítani) és a gazdasági recessziók hossza között. Fontos tehát, hogy a gazdasági döntéshozók jobban átlássák, megértsék az export-felfedezés folyamatát, hiányosságait.

(3) *Besedeš–Prusa (2006a), (2006b), (2011)* és *Besedeš–Blyde (2010)* munkássága egészen új oldalról közelíti meg az export indukálta növekedés hosszú távon való elmaradását. Az említett szerzők a kereskedelmi kapcsolatok tartósságában, az export túlélésének (*export survival*) hosszában, képességében látják a növekedési probléma kulcsát.

Besedeš–Blyde (2010) szerint az előbb említett három tendencia nem feltétlenül független egymástól. A jelenségeket szintézisben kell vizsgálnunk. Könnyen elképzelhető például, hogy adott ország kereskedelmében adott rövid éltű export időszakok csupán kísérletek, hibás nekifutások adott termék különböző prototípusainak piacra dobását vagy adott termék különböző piacokra való bevezetését illetően. A csupán rövid távon nyomon követhető kereskedelmi kapcsolatok lehetnek tehát a későbbi sikeres exporttevékenységek előfutárai is.

(4) Az intézmények gazdasági növekedésre, kereskedelemre gyakorolt szerepe és újabban az endogén módon létrejött intézmények megváltoztatásának nehézsége, ragadósága eddig is jól ismert és vizsgált területe volt a közgazdasági irodalomnak (ld. pl. *North (1990), Williamson (2000), Acemoglu et al. (2004), Levchenko (2007), Boettke et al. (2008), Czegledi – Kapás (2009)*). *Ranjan–Lee (2007)* és *Araujo et al. (2012)* szerint az intézmények milyensége, azon belül is főként a rule-of-law a korábbi megállapításokon túl az exportkapcsolatok hosszát is nagyban befolyásolja.

Aeberhart et al. (2012) francia vállalatokat vizsgálva igazolják, hogy a jogi intézmények jósága gördülékenyebbé teszi a szerződéskötések körüli eljárásokat, illetve megmutatják, hogy a hazard ráták a helyi jogi intézmények minőségétől is függnnek, továbbá, hogy mértékük pedig csökken a kereskedelmi kapcsolat korának növekedésével, mivel a megfelelően működő intézményi háló képletesen szólva kigyomlálja a kevésbé megbízható partnereket.

(5) A kapcsolatok létre és hosszára *Sabel (2012)* szavaival élve a „*who meets whom*”, azaz gyakorlatilag a véletlen találkozások is hatással vannak. Ez a szemlélet lényegében azt mondja, hogy egy üzlet megkötése lehet pusztán annak az egyenes következménye is, hogy a befektető úgymond jókor volt jó helyen. Erre számos példával szolgál a latin-amerikai az Inter-American Development Bank tanulmánya (*IDB, 2007*).

(6) *Besedeš (2013)* a regionális integrációk, azon belül is főként a NAFTA hatását figyelte meg exportkapcsolatok tartósságát illetően és a NAFTA-ra vonatkozólag azt találta, hogy az integráció tagállamai között kereskedelmi kapcsolatokban a túlélés kockázata jól láthatóan alacsonyabb, mint a harmadik országokkal folytatott kereskedelmi tevékenységek esetén.

Besedeš–Prusa (2013) az Egyesült Államok antidömping gyakorlatának a kereskedelmi kapcsolatok tartósságára gyakorolt hatását vizsgálva arra az eredményre jutottak, hogy az antidömping intézkedések jelenléte 50 százalékkal növeli a túlélés kockázatosságát, avagy a szerzők szavaival élve a kereskedelmi kapcsolat „halálának” valószínűségét.

Az export túlélés közgazdasági irodalma

Az export időtartamának, tartósságának vizsgálata ebből a szempontból még egészen fiatalnak mondható a kereskedelemelméleti irodalomban. Ez egyrészt köszönhető annak, hogy a kereskedelmi modellek általában implicit feltételezik, hogy a már életben lépett kereskedelmi minták hosszú távon fennmaradnak; másrészt, ha egy modell a kereskedelmi kapcsolatok eltolódást feltételezi, akkor annak előidézője általában a tőkefelhalmozásban, a technológia terjedésében vagy a termék életciklusában⁷⁴ bekövetkező változás, amelyek csupán fokozatosan jelentkeznek. Fontos megjegyezni, hogy a kereskedelmi kapcsolatok általában véve inkább rövid életűek, igaz az egyes régiók között kimutathatóak azonban eltérések, és a túlélési ráták közötti akár kis különbség is képes jelentős eltéréseket indukálni a hosszú távú növekedésben *Besedeš–Blyde (2010)*. A régiók közötti különbséget az ún. hazard rátákban⁷⁵ (*hazard rates*) /túlélési valószínűségekben tükröződő régiónkénti eltérések magyarázhatják; a hazard ráták különbségét pedig okozhatja azoknak a termék differenciáltsági fokával való összefüggése, attól függő eltérése. A túlélés valószínűségének és a termék differenciáltsági fokának összefüggéseivel a következő fejezet foglalkozik részletesebben. Az export túlélés jelenleg ismert stilizált tényeit *Fugazza–Molina (2011)* foglalja össze tanulmányában.

A fentiek fényében számos a közelmúltban született tanulmány vizsgálja azon tényezőket, amelyek az export túlélésre hatást gyakorolhatnak. *Das et al. (2007)* a piacra való belépési költségeknek az export dinamizmusára gyakorolt szerepét vizsgálja (*Fugazza–Molina (2011)*) az exportkapcsolatok túlélést meghatározó tényezőket kutatva az exporttapszalat és a kezdő

⁷⁴ Id. *Feenstra – Rose (2000)*

⁷⁵ A túlélési analízisből (*duration analysis*) egy az egyben átvett hazard ráta kifejezés az angol megfelelő tükörfordítása, a magyar szakirodalmak is ebben a formában használják. Jelen tanulmány a túlélés kockázata és túlélés valószínűsége kifejezéseket szinonimaként használja.

tranzakció nagyságán túl, szintén megemlíti a fix költségek szerepét. A belépési költségek dimenzióját tekintve mindkét előbb említett tanulmány megfogalmaz javaslatokat az exportkapcsolatok túlélési arányának javítására vonatkozólag.

Carballo–Martincus (2009) mikro szintű adatokat felhasználva perui vállalatok kereskedelmi kapcsolatainak elemzésén keresztül arra a kérdésre keresik a választ, hogy van-e bármilyen hatása a vállalatok diverzifikáltságának a kereskedelmi kapcsolatok hosszára. A 2000-2006 közötti periódusra vonatkozóan azt találják, hogy azok a vállalatok, amelyek földrajzilag diverzifikált portfólióval rendelkeznek, nagyobb valószínűséggel rendelkeznek hosszabb exportkapcsolatokkal, mint azon vállalatok, amelyek termékszínten diverzifikáltak.

Az export túlélés vizsgálatával foglalkozó irodalom fejlődésének logikus következménye lett a fejlett-fejlődő világ tengelye mentén való vizsgálódás, a különböző fejlettségű ország-csoportok, régiók közötti különbségek feltárása, majd a kirajzolódó minták magyarázata és természetesen a felzárkózáshoz szükséges közpolitikákra való javaslattevés vagy legalábbis azok körvonalázása.

A kereskedett termékek besorolása differenciáltságuk alapján

Armington (1969) hipotézise alapján a nemzetközi kereskedelmi forgalomban részt vevő termékek a származási országuk (*country of origin*) alapján differenciálva vannak, amely a világpiaci árváltozások hatására jóval kisebb és a valóságot jobban közelítő válaszreakciókat képes eredményezni.

A kereskedelem mintázatát és a hazai piac hatását vizsgálva *Krugman (1980)* alapján a kereskedett termékek között alapvetően homogenitásuk/ heterogenitásuk alapján tehetünk különbséget, *Rauch (1999)* a differenciált termékeket ezen túl három további csoportba sorolja. A szervezett piacokon (*organized exchange*) folyó cserét, amikor a termékek árai valamilyen hivatalos tőzsdei fórumon hozzáférhetőek, tehát kötöttek; a referenciaáras (*reference priced*) termékek kereskedelmét, amelyek esetében az árak különböző kereskedelmi kiadványokból ismerhetőek meg; illetve a differenciált (*differentiated*) termékek kereskedelmét, vagy más néven a márkával ellátott termékek (*branded products*) kereskedelmét, amikor a termékek árai egy sokdimenziós feltételrendszer alapján határozódnak meg. Az első két csoport termékei képezik a homogén termékek osztályát, míg a harmadik csoport a heterogén (a továbbiakban: differenciált) termékek osztályát. Az alapvető különbség tehát az, hogy míg a homogén termékek rendelkeznek egyfajta

referenciaárral, addig a differenciált termékek esetében nem beszélhetünk ilyen, viszonylag jól lehatárolható megkülönböztető tulajdonságról. A differenciált termék azonban több, más szempontot figyelembe véve is jól elhatárolhatóak a homogén termékek csoportjaitól. *Rauch (1999) és Besedeš–Prusa (2006b)* alapján ilyen szempontok lehetnek például a következők:

- (1) a közelség, a közös nyelv, gyarmati kötelékek, magas kereskedelmi akadályok hangsúlyosabb szerepe keresési elméletek szempontjából
- (2) a hazai-piac-hatás jelentősebb
- (3) alacsonyabb ár rugalmasság
- (4) magasabb árrés
- (5) a kommunikációs költségek jelentősebb szerepe
- (6) a dollár (USD) ritkább használata a kereskedelmi forgalom bonyolításában
- (7) alacsonyabb határ-hatás
- (8) kisebb kezdeti vásárlások jellemzik
- (9) relatíve hosszabb távon kereskedett termékek
- (10) a termékfajták élettartama a kezdeti vásárlás méretének növekvő függvénye.

Az exportnövekedés mértékét vizsgálhatjuk az extenzív- (a választék bővülése) és intenzív határ (volumen növekedése) mentén is, figyelembe véve, hogy utóbbinak azonban nagyobb a befolyása. Az intenzív határ fontos hajtóereje a kereskedelmi kapcsolatok tartóssága, amely hangsúlyozza a jelenség vizsgálatának fontosságát. *Besedeš–Prusa (2011)* a két határ különböző dimenzió mentén való vizsgálatával közelíti az exportnövekedést támogató tényezőket.

Keresési elméletek, keresési költségek és a házárd ráták

Mivel a házárd ráták mértéke aszerint változik, hogy egy termék a homogenitás-heretogenitás skáláján hol helyezkedik el, ezért ennek a tényezőnek is szükséges a számbavétele a vizsgálatok folyamán. Homogén termékek esetében a többnyire szakosodott kereskedők centralizálják az árinformációkat, referenciaárakat, így ott kevésbé van szükség a vevők és eladók közötti közvetítésre. A differenciált termékek körére ezzel szemben jól alkalmazhatóak a keresési elméletek és a nemzetközi kereskedelem hálózataival foglalkozó elméletek.

Export túlélés a latin-amerikai régióban

Elképzeltető, hogy a célzott reformcsomagok ellenére is rosszul teljesítő latin-amerikai gazdaságok középszerű 1990-es évekbeli exportteljesítménye mögött is többek között⁷⁶ az alacsony túlélési ráták állnak, így érdemes közelebbről is megvizsgálni a régió exporttevékenységének alakulását a „sikeresség”, vagyis jelen esetben a kapcsolatok tartósságának szempontjából.

A Nemzetközi Fejlesztési Bank Latin-Amerikával foglalkozó tagozata az IDB a közel múltban készített tanulmánya (*IDB, 2007*) a gyakorlati életben is sikeres latin-amerikai exporttevékenységeket, törekvéseket mutat be, s felhívja a figyelmet a történet mögött húzódó kulcsfontosságú sikertényezőkre, illetve az esetleges bukás okaira is. További kutatásaimat ilyen irányban szándékozom folytatni.

⁷⁶ lásd még *Zettelmeyer (2006)*

Hivatkozások jegyzéke

- Acemoglu, D.–Johnson, S.–Robinson, J. (2004): *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. NBER Working Paper Series, No. 10481
- Aeberhart, R.–Buono, I.–Fadinger, H. (2012): *Learning, Incomplete Contracts and Export Dynamics: Theory and Evidence from French Firms*. Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No. 883.
- Agtmael, Antoine van (2007): *The Emerging Markets Century: How a New Breed of World-Class Companies Is Overtaking the World*. Free Press, New York
- Aiginger, K. (2001): *Measuring the Intensity of Quality Competition in Industries*. WIFO (Austrian Institute of Economic Research Quarterly. 1.sz.
- Alesina, A. – Barro, R. J. - Tenreyro, S. (2002): *Optimal Currency Areas*. NBER Working Paper 9072
- Alfaro, L. – Kalemli-Özcan, S. – Sayek, S. (2009): *FDI, productivity and financial development*. World Economy, 32. évf. 1. szám, 111-135. o.
- Anderson, K. – Cockburn, J. – Martin, W. (2010): *Agricultural price distortions, inequality and poverty*. World Bank, Washington DC
- Anderson, K. – Johanna, C. (2010): *How Much Do Agricultural Policies Restrict Trade? Comparing Trade Restrictiveness Indexes*. World Bank, Economic Premise, No. 4 (március), Report No. 53311
- Armington, P. S. (1969): *A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production,* *IMF Staff Papers* 16, március, 159-178. old.
- Artner Annamária (2003): *Globalizációkritika a világban. Az „antiglobalizációs” mozgalmak céljai és tevékenysége*. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Műhelytanulmányok, 54. szám, december
- Artner Annamária (2006): *Globalizáció alulnézetben. Enyomott csoportok – lázadó mozgalmak*. Napvilág kiadó, Budapest
- Azhar, A. K. M.–Chen, S. Y.–Khalifah, N. A. (2012): *The Volume and Quality Composition of Trade between Un-Equal Partners: A Study of the EU and Asean*, The 13th International Convention of the East Asian Economic Association Grand Copthorne Waterfront Hotel, Singapore, Oct 19-20, 2012
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2003): *On the Measurement of Trade-Induced Adjustment*. Review of World Economics. 139. évf. 3. sz. 419-439. old.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2006): *On the Measurement of Trade-Induced Adjustment*. Review of World Economics. 142. évf. 3. sz. 476-495. old.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2008): *On the Measurement of Changes in Product Quality in Marginal Intra-Industry Trade*. Review of World Economics. 144. évf. 2. sz. 225-247. old.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R. (2011): *A Measure of Trade Induced Adjustment in Volume and Quality Space*. Open Economies Review. 22. évf. 5. sz. 955-968. old.
- Azhar, A. K. M.–Elliott, R. J. R.–Liu, J. (2012): *Product Quality, Trade and Adjustment: The Chine-ASEAN Experience*. Global Economy Journal. 12. évf. 2. sz. 1-28. old.

- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. (2007): *Do free trade agreements actually increase members' international trade?* Journal of International Economics, 71. évf. 1. szám, március, 72-95. old.
- Balassa, B. (1971): *Trade Policies in Developing Countries*. The American Economic Review, Vol. 61. No. 2 (május), Papers and Proceedings of the Eighty-Third Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 178-187.
- Balkay, D. (2014): *RTA-Effects in Times of Crisis: The Case of Mercosur*. In.: (Szerk.:) Erdey L. – Kapás J. (2014): *Institutions, Globalization and Trade*. Competito Books 14, 68-84. old..
- Balkay, D.–Erdey, L. (2012): *Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete*. Competitio, IX. évf. 1. sz. 68-82. old.
- Balkay, D.–Erdey, L. (2014): *Az ágazaton belüli kereskedelem mutatói : Argentína–Brazília és Mexikó–Egyesült Államok esete*. Statisztikai Szemle, 92. évf. 2. sz. 159-178. old.
- Behar, A.–Crivillé, L. C. i (2011): *Does It Matter Who You Sign With? Comparing the Impacts of North-South and South-South Trade Agreements on Bilateral Trade*. Policy Research Working Paper 5626, The World Bank, április
- Bergstrand, J. H. (1983): *Measurement and Determinants of Intra-Industry International Trade*. In: Tharakan, P. K. M.: *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. North-Holland, Amsterdam, 201-253. old.
- Besedeş, T. (2013): *The Role of NAFTA and Returns to Scale in Export Duration*. CESifo Economic Studies, 59. évf. 2. szám, 306-336. old.
- Besedeş, T.–Blyde (2010): *What Drives Export Survival? An Analysis of Export Duration in Latin America*. DECTI Trade Seminar, The World Bank, http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Internal-Training/287823-1256848879189/Besedes_Mar16_2010.pdf, letöltve: 2013. november 22.
- Besedeş, T.–Prusa, T. J. (2006a) *Ins, Outs, and the Duration of Trade*. The Canadian Journal of Economics, Vol 39. évf. 1. szám, február, 266-295. old.
- Besedeş, T.–Prusa, T. J. (2011): *The Role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth*. Journal of Development Economics, 96. évf. 2. szám, 371-379. old.
- Besedeş–Prusa (2013): *Antidumping and the Death of Trade*. NBER Working Paper Series, No. 19555
- Bevilaqua, A. –Catena, M. –Talvi, E. –Ventura, J. –Alfaro, L. (2001): *Integration, Interdependence and Regional Goods: An Application to Mercosur*. Economía, 2 évf. 1. szám, 153-207. old.
- Bhagwati, J. (2008): *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford University Press
- Boettke, P. J.–Coyne, C. J.–Leeson, P. T. (2008): *Institutional Stickiness and the New Development Economics*. American Journal of Economics and Sociology, 67. évf. 2. szám, 331-358. old.
- Brühlhart, M. (1994): *Marginal intra-industry trade: measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment*. Weltwirtschaftliches Archiv. 130. évf. 3. sz., 600-613. old.

- Brühlhart, M. (1994): *Marginal intra-industry trade: measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment*. Weltwirtschaftliches Archiv. 130. évf. 3. sz. 600-613. old.
- Brühlhart, M.—Elliott, R. (2002): *Labour-Market Effects of Intra-Industry Trade: Evidence for the United Kingdom*. Review of World Economics. 138. évf. 2. sz. 207-228. old.
- Brühlhart, M—Elliott, R.—Lindley, J. (2006): *Intra-Industry Trade and Labour Market Adjustment: A Reassessment Using Data on Individual Workers*. Review of World Economics. 142. évf. 3. sz. 521-545. old.
- Calvo, G. – Mishkin, F. S. (2003): *The Mirage of Exchange Rate Regimes for Emerging Market Countries*. Journal of Economic Perspectives, 17. évf. 4. szám, 99-118. old.
- Carballo–Martincus (2009): *Survival of New Exporters in Developing Countries: Does it Matter how they Diversify?* IDB Working Paper Series No. IDB-WP-140, December
- CEPAL (2001): *Latin America and the Caribbean in the World Economy, 1999-2000*. LC/G.2085-P, július, Santiago de Chile.
- CEPALSTAT (2014): *Databases and Statistical Publications. Economic Commission for Latin America and the Caribbean*. United Nations Publications, http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=i, letöltve: 2014. november 23.
- Choi, W. G. – Sharma, S. – Strömquist, M. (2009): *Net Capital Flows, Financial Integration, and International Reserve Holdings: The Recent Experience of Emerging Markets and Advanced Economies*. IMF Staff Papers, 56. évf. 3. szám, 516-540. old.
- Comtrade (2014): UN Comtrade Database, DESA/UNSD
- Corden, M. W. (2009): *China's exchange rate policy, its current account surplus and the global imbalances*. Economic Journal, 119. évf. 541.szám, október, 430-441.old.
- Czeglédi, P.–Kapás, J. (2009): *Economic Freedom and Development*. Budapest: Akadémiai Kiadó. 60-76. old.
- Das, Dilip K. (2010): *Global Capital Flows to the Emerging-Market Economies: Qualitative and Quantitative Differences*. Journal of Asset Management, 11. évf. 4. szám, 244–260. old.
- Das, S.–Roberts, M. J.–Tybout, J. R. (2007): *Market Entry Costs, Producer Heterogeneity, and Export Dynamics*. Econometrica, 75 évf. 3. szám, május, 837-873. old.
- Deardorff, A. V. (1979): *Weak Links in the Chain of Comparative Advantage*. Journal of International Economics. 9. évf. 2. sz. 197-209. old.
- Duran, J. – Mulder, N. – Onodera, O. (2008): *Trade Liberalisation and Economic Performance: Latin America versus East Asia 1970-2006*. OECD Trade Policy Working Papers No.70, OECD Publishing
- Engel, E. (1985): *Die Lebenskosten belgischer Arbeiter-Familien früher und jetzt*. International Statistical Bulletin 9, 1-124.old.
- ENSZ (2014): *World Economic Situation Prospects 2014*, New York
http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/wesp2014.pdf, letöltve: 2014. november 9.
- Erdey, L. (2004): *Az ágazaton belüli kereskedelem hatása az alkalmazkodási költségekre és a*

konjunktúraciklusok szinkronizációjára. Competitio, 3. évf. 3. sz., december, 61-82. o.

- Erdey, L. (2005): *Hagyományos módszerek és új kihívások az ágazaton belüli kereskedelem mérésében. Statisztikai Szemle. 83. évf 3. sz. 258-283. old.*
- Erdey, L. (2006): *Adósságválságtól a NAFTA első évtizedéig - Mexikó gazdaságfejlődésének kérdőjelei. Competitio, 5. évf. 3. sz., 43-65. o.*
- Erlat, G.—Erlat, H. (2006): *Intra-industry Trade and Labor Market Adjustment in Turkey. Another Piece of Puzzling evidence? Emerging Markets Finance and Trade. 42. évf. 5. sz. 5–27. old*
- Estache, A. – Wren-Lewis, L. (2009): *Toward a Theory of Regulation for Developing Countries: Following Jean-Jacques Laffont's Lead. Journal of Economic Literature, Vol. 47. No. 3., 730-771.o.*
- Evans, D.–Gasiorek, M.–Ghoneim, A.–Haynes-Prempeh, M.–Holmes, P.–Iacovone, L.–Jackson, K.–Jackson, K.–Iwanow, T.–Robinson, S.–Rollo, J. (2006): *Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance. University of Sussex, DFID Project No. 04 5881*
- Faustino, H. C. (2010): *Intra-Industry Trade and Labour Market Adjustment in the Automobile Industry. International Journal of Economics and Finance. 2. évf. 4. szám, november, 3-6. old.*
- Fertő, I. (2004): *Az ágazaton belüli kereskedelem mérése. Külgazdaság, 48. évf. 12. szám, december, 45-59. old.*
- Fertő, I. (2005): *Dinamikus ágazaton belüli kereskedelem és alkalmazkodási költségek – a magyar élelmiszeripar esete. Külgazdaság, 49. évf. 10. szám, október, 47-65. old.*
- Fertő, I. (2009): *Labour Market Adjustment and Intra-Industry Trade: The Effects of Association on the Hungarian Food Industry. Journal of Agricultural Economics. 60. évf. 3. sz. 668-681. old.*
- Fertő, I.—Soós K. A. (2010): *Marginal intra-industry trade and adjustment costs in the first phase of transition. A Hungarian—Polish comparison. Journal of Economic Studies. 37. évf. 5-6. sz. 495-504 old.*
- Fontagné, L.–Freudenberg, M. – Gaulier, G. (2006): *A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT. Review of World Economics, 142. évf. 3. szám, 459-475. old.*
- 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*
- Frankel, J.–Stein. E.–Wei, S.-J. (1995): *Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural, and the super-natural. Journal of Developmental Economics, 47. évf. 1. szám, június, 61-95. old.*
- Fugazza, M.–Molina, A. C. (2011): *On the Determinants of Export Survival. United Nations Conference on Trade and Development. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 46*
- Gereffi, G. (1989): *Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America. Sociological Forum, Vol. 4. No. 4., (december), Special Issue: Comparative*

National Development: Theory and Facts for the 1990s, 505-533. old.

- Gereffi, G. (1991): *Recasting Development Theory in Latin America and East Asia*. Social Sciences Research Centre, University of Hong Kong, Hong Kong
- Ghoneim, A. F.–Gonzalez, J. L.–Parra, M. M.–Péridy, N. (2011): *Shallow versus Deep Integration between Mediterranean Countries and the WU within the Mediterranean Region*. CASE Network Reports, No. 96/2011
- Grubel, H. G. – Lloyd, P. J. (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Macmillan Press, London.
- Hausmann, R.–Rodríguez, F.–Wagner, R. (2006): *Growth Collapses*. Wesleyan Economics Working Papers No. 2006-024
- Hausmann, R.–Rodrik, D. (2003): *Economic Development as Self-Discovery*. Journal of Development Economics 72. évf. 2. szám, december, 603-633. old.
- Hoekman, B. (1998): *Free Trade and Deep Integration. Antidumping and Antitrust in Regional Agreements*. World Bank, Policy Research Working Paper 1950
- Hoekman, B.–Konan, D. E. (1999): *Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*. World Bank, Policy Research Working Paper 2130
- Hufbauer, G. C.–Chilas, J. (1974): *Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequences*. In: Giersch, H. (szerk.): *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. Tübingen: J.C.B. Mohr, 3-38. old.
- Hufbauer, G. C.–Schott, J. J.–Wong, W. F. (2010): *Figuring Out the Doha Round*. Policy Analyses in International Economics 91, június
- Huszár, E. (1997): *Nemzetközi kereskedelempolitika*. Aula kiadó, Budapest
- IDATD ECLAC (2012): *Integrated Database of Trade Disputes for Latin America and the Caribbean*, http://idatd.eclac.cl/controversias/index_en.jsp
- IDB (2012): *Export Pioneers in Latin-America*. David Rockefeller Center for Latin-American Studies, Harvard University
- IMF (2010): *World Economic Outlook*, 2010 október, IMF, Washington, D.C.
- Jalilian, H.–Kirkpatrick, C.–Parker, D (2007): *The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries: A Cross-Country Analysis*. World Development, Vol. 35. No. 1, 87-103 old.
- Kaplan, E. L.–Meier, P. (1958): *Nonparametric estimation from incomplete observations*. Journal of the American Statistical Association, 53 (282), 457–481. old, [JSTOR2281868](https://doi.org/10.2307/2281868).
- Kehoe, T. J.–Ruhl, K.J. (2010): *Why have economics reforms in Mexico not generated growth?* NBER Working Paper No. 16580, december
- Krugman, P. R. (1980): *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*. *American Economic Review* 70, 950-959. old.
- Lall, S. (2004a): *Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Industrial Competitiveness*. G24 Discussion Paper Series 28. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.
- Lall, S. (2004b): *Stimulating Industrial Competitiveness in Sub-Saharan Africa: Lessons from East Asia on the Role of FDI and Technology Acquisition*. Prepared for NEPAD/

- TICAD Conference on Asia-Africa Trade and Investment, Tokyo, 1–2 November 2004.
- Lall, S., (2000): *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–98*. QEH Working Paper Series 44. Oxford, UK: Oxford Department of International Development, University of Oxford.
- Lawrence, R. Z. (1996): *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. The Brookings Institution, Washington D.C.
- Lee, Wang-Sheng (2011): *Comparative case studies of the effects of inflation targeting in emerging economies*. Oxford Economic Papers, 63 (2011), 375–397. o.
- Leitão, N. C. (2011): *Intra-industry Trade, Knowledge and Adjustment Costs*. Journal of Applied Sciences. 11 évf. 14. szám, 2652-2656. old.
- Leitão, N. C.–Thorpe, M (2012): *Marginal Intra-Industry Trade and Adjustment Costs: The Australian Experience*. Economic Papers, 31. évf. 1. szám, 123-131. old.
- Levchenko, A. A. (2007): *Institutional Quality and International Trade*. Review of Economic Studies 74. évf. 3. szám, 791-819. old.
- Lipson, C. (1982): *The Transformation of Trade: the Sources and Effects of Regime Change*. International Organisation, 36. évf. 2. sz., tavasz, 417-455. old.
- Lora, E. (1997): *Structural Reforms in Latin America. What Has Been Reformed and How to Measure It*. IDB Working Paper 346
- Lora, E. (2000): *What Makes Reforms Likely? Timing and Sequencing of Structural Reforms in Latin America*. Inter American Development Bank, Working Paper No. 424
- Lora, E. (2001): *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure it?* Inter American Development Bank, Working Paper No. 466
- Lora, E. (2012): *Structural Reforms in Latin America. What Has Been Reformed and How to Measure It. (Updated Version)*. IDB Working Paper Series No. IDB-WP-346
- Lora, E.–Barrera, F. (1997): *A Decade of Structural Reforms in Latin America: Growth, Productivity, and Investment are not What they Used to Be*. IADB Working Paper Green Series No. 350
- Lora, E.–Panizza, U. (2002): *Structural Reform in Latin America under Scrutiny*. IADB Research Department Working Paper No. 470, <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=788291>
- Ma, Yue—Qu, Baozhi—Zhang, Yifan (2010): *Judicial quality, contract intensity and trade: Firm-level evidence from developing and transition countries*. Journal of Comparative Economics, 38. évf. 2. szám, 146-159. old.
- 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. o.
- Masoller, A (1998): *Shocks Regionales y el Comportamiento de la Economía Uruguaya entre 1974 y 1997*. Revista de Economía, Banco Central del Uruguay, 5. évf. 1. szám, május, 141-214. old.
- McDonlad, S. – Robinson, Sh. –Thierfelder, K. (2008): *Asian growth and trade poles: India, China East and Southeast Asia*. World Development, 36.évf. 2. szám, 210-234.o.
- Mercopress (2013a): Paraguay normalizes relations with Venezuela and Brazil; Bolivia next.

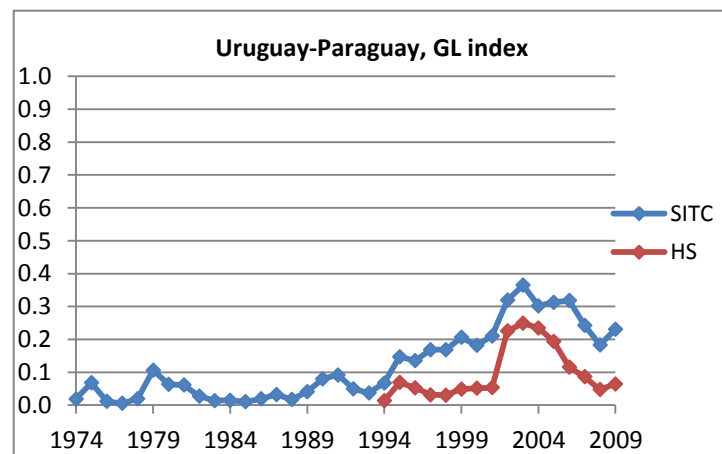
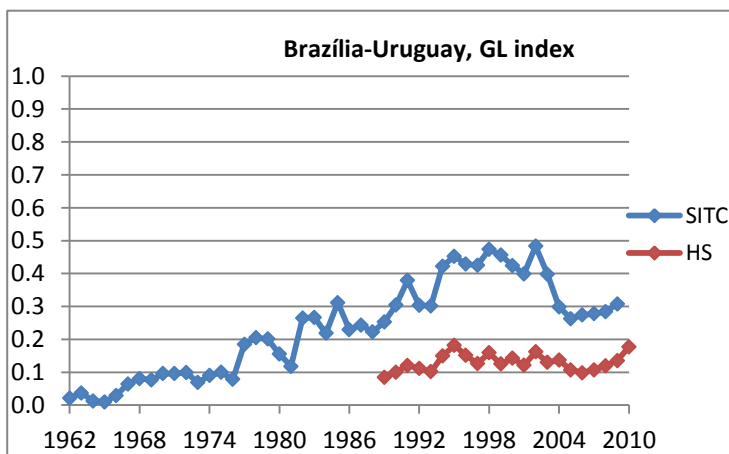
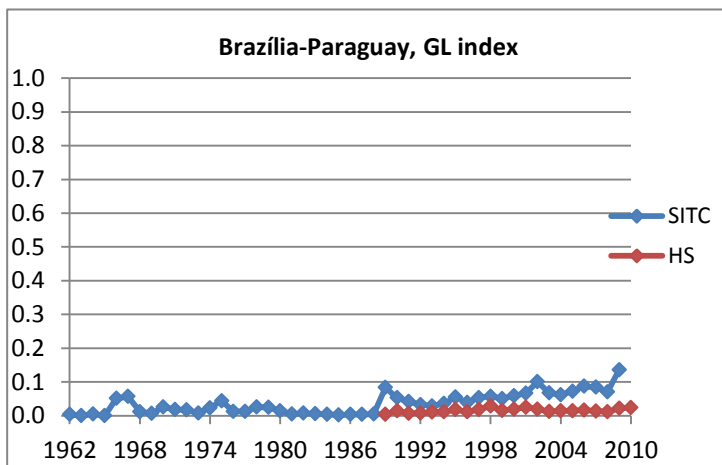
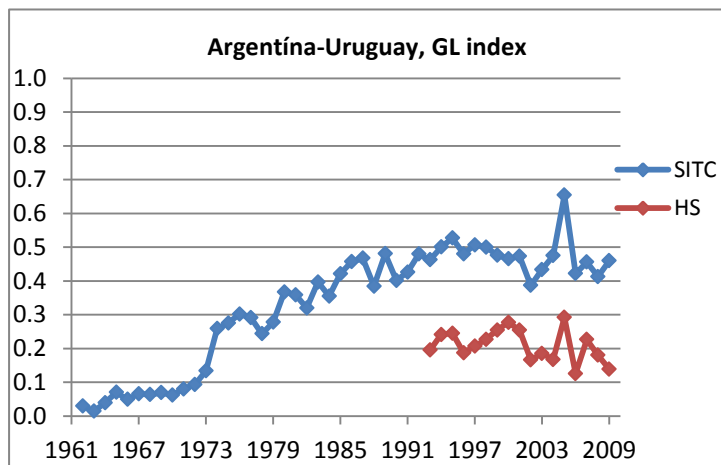
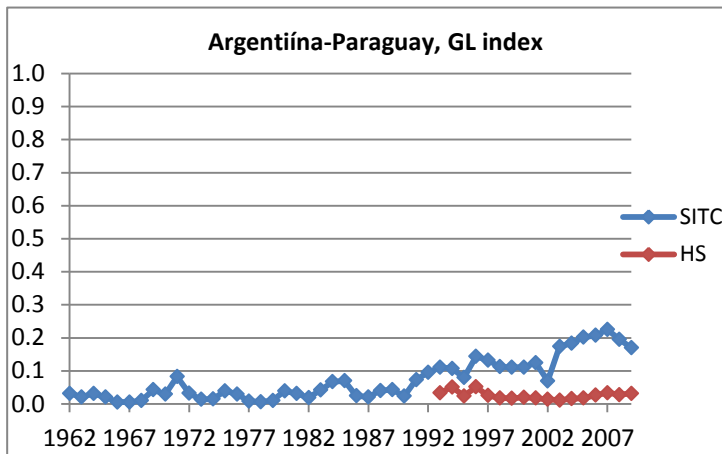
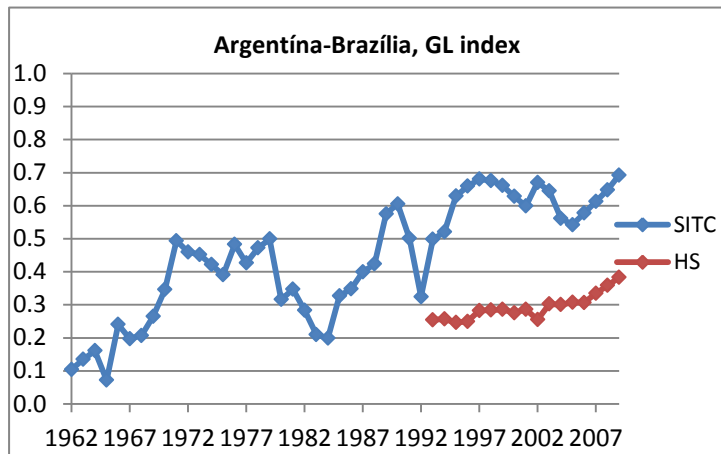
- South Atlantic News Agency. Available: <http://en.mercopress.com/2013/11/13/paraguay-normalizes-relations-with-venezuela-and-brazil-bolivia-next>, [27 November 2013]
- MercoPress (2013b): With Guyana and Suriname all South American countries are Mercosur associates. South Atlantic News Agency. Available: <http://en.mercopress.com/2013/07/12/with-guyana-and-suriname-all-south-american-countries-are-mercosur-associates> [30 October 2013]
- MercoPress (2013c): Unasur lifts suspension pending on Paraguay effective 15 August. South Atlantic News Agency. Available: <http://en.mercopress.com/2013/08/11/unasur-lifts-suspension-pending-on-paraguay-effective-15-august>, [30 October 2013]
- Mihályi, P. (2006): A „washingtoni konszenzus” jelentősége a poszt szocialista országok számára. *Competitio*, 8. évf. 1. szám, 5-25. o.
- Miner, W. M. (2007): *Modern history of trade policy*. In: Kerr W. A. – Gaisford J. D. (Szerk.): *Handbook on International Trade Policy*. Edward Elgar Publishing Ltd., UK, 29-43. o.
- Mishkin, F. S. (2004): *Can inflation targeting work in emerging economies?* NBER Working Paper 10646
- Moore, M. O. – Zanardi, M. (2009): *Does antidumping use contribute to trade liberalization in developing countries?* *Canadian Journal of Economics*, Vol. 42. No. 2, május, pp 469-495
- Morley, S. A.–Machado, R.–Pettinato, S. (1999): *Indexes of Structural Reform in Latin America*. Serie Reformas Económicas 12, ECLAC, LC/L. 1166, <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/4275/lcl1166i.pdf>
- NAFTA Secretariat (2012), <http://www.nafta-sec-alena.org>, (letöltve 2012.04.16.)
- Naím, M. (1994): *Latin America: The second stage of reform*. *Journal of Democracy*, Vol. 5. No. 4., október, 32-48. o
- Navia, P.–Velasco, A. (2003): *The Politics of Second - Generation Reforms*. In: Kuczynski – Williamson (szerk.): *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America*. 265-303.o.
- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge, UK
- OECD (2010): *Perspectives on Global Development 2010: Shifting wealth*. OECD Development Center, OECD Publishing
- Paunovic, I. (2000): *Growth and Reforms in Latin America and the Caribbean in the 1990s*. Serie Reformas Económicas 70, LC/L. 1377, <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/4590/lcl1377i.pdf>
- Pöstényi, A. (2012): *Fiskális politika vizsgálata a PaCifiCa országokban*. *Competitio*, XI. évf 2. szám, december
- Pöstényi, A. (2014): *Role of Institutions in the Economic Development of Latin America*. In.: (Szerk.:) Erdey L. – Kapás J. (2014): *Institutions, Globalization and Trade*. *Competitio Books* 14, 50-67. o.
- Ranjan, P.–Lee, J. Y. (2007): *Contract Enforcement and International Trade*. *Economics and Politics*, Vol. 19. évf. 2. szám, július, 191-218. old.

- Rauch, J. E. (1999): *Networks versus markets in international trade*. Journal of International Economics 48. évf. 1. szám, június, 7-35. old
- Rauch, J. E.–Watson, J. (2003): *Starting small in an unfamiliar environment*. International Journal of Industrial Organization, 21. évf. 7. szám, szeptember, 1021-1042. old.
- Ravallion, M. (2010): *The developing world's bulging/but vulnerable/ middle class*. World Development, 38. évf. 4. szám, 445-454.o.
- Rodrik, D. (1996): *Understanding Economic Policy Reform*. Journal of Economic Literature, Vol. 34 March, pp. 9-41.
- Sabel, C. (2012): *Self-Discovery as a Coordination Problem*. In: IDB (2012): *Export Pioneers in Latin-America*. Chapter 1.,1-46. old., David Rockefeller Center for Latin-American Studies, Harvard University
- Sally, R. (2009): *Trade liberalization in the twenty-first century*. In: Draper, P. – Alves, P. – Sally, R. (szerk.): *The Political Economy of Trade Reform in Emerging Markets. Crisis of Opportunity?* Edward Elgar, Cheltenham, UK
- Shelburne, R. C. (1993): *Changing trade patterns and the intra-industry trade index: A note*. Weltwirtschaftliches Archiv. 129. évf. 4. sz., 829-833. o.
- Skidmore, T. E.–Smith, P. H. (2005): *Modern Latin America*, Sixth Edition, Oxford University Press, Inc., New York
- Slavica, P.–Marusic, A. (2009): *Regulatory Reform in five Western Balkan Countries: Evidence and Perspectives*. Economic Annuals, Vol. LIV No. 182 (július-szeptember), 40-65.o.
- Sosa, S. (2010): *The Influence of "Big Brothers": How Important are Regional Factors for Uruguay?* IMF Working Paper, Western Hemisphere Department, WP/10/60
- Stallings, B.–Perez, W. (2000): *Growth, Employment and Equity. The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean*. UN ECLAC, Brookings Institution Press, Washington, D.C
- Stiglitz, J. E.(1987): *The causes and consequences of the dependence of quality on price*. Journal of Economic Literature, 25. évf. 1. sz., 1-48.o.
- Szokolczai György (2010): *A washingtoni konszenzus. Az eredeti változat kiegészítései*. Tudományos Közlemények 23., 283-300. o.
- Szentes Tamás (2004): *A világgazdaság az ezredforduló elején*. In: Blahó András (szerk.) (2004): *Világgazdaságtan II. kötet. Globális fejlődés – gazdaságdiplomácia*. Aula Kiadó, Budapest
- Thirlwall, A.–Pacheco-López, P. (2007): *Trade Liberalization and the Trade-Off Between Growth and the Balance of Payments in Latin America*. International Review of Applied Economics, Vol. 21, Issue 4., 469-490.o.
- Thirlwall, A.–Pacheco-López, P. (2009): *Has Trade Liberalization in Poor Countries Delivered the Promises Expected?* Panorama Economico, Mexikó, január - június
- UNESCAP (2009): *Regional Trade Agreements and the WTO. WTO/ESCAP Regional Seminar for Asia-Pacific Economies*,október 15-16, Bangkok, Thaiföld, http://www.unescap.org/tid/projects/rtaap_overview.pdf, (letöltve: 2010. április. 10.)

- UNIDO (2009): *Industrial Development Report. Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries*. UN Industrial Development Organisation
- UNIDO (2013): *Industrial Development Report. Sustaining Employment Growth: The Role of Manufacturing and Structural Change*. UN Industrial Development Organisation
- WDI (2014): *World Development Indicators 2014*, The World Bank
- Weintraub, S. (2006): *Theory and practice in the conduct of trade policy*. In: Kerr W. A. – Gaisford J. D. (szerk.): *Handbook on International Trade Policy*. Edward Elgar Publishing Ltd., UK, 11-18. o.
- Weiss, J. (2008): *The Aid Paradigm for Poverty Reduction – does it make sense?* Development Policy Review, Vol. 26. No. 4., 407-426. o.
- Williamson, J. (1990): *What Washington Means by Policy Reform*. In: Williamson, J. (szerk.): *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Peterson Institute for International Economics, április
- Williamson, O. E. (2000) *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. Journal of Economic Literature XXXVIII, Szeptember, 595-613. old.
- World Bank (2008): *The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Commission on Growth and Development, Washington, D.C.
- World Bank (2012), <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>, letöltve 2012.04.16.
- World Bank (2014): *Atlas of Global Development*, 4th Edition. Washington, D.C.
- World Bank Database (2014), <http://data.worldbank.org/>
- WTO (2002): *International Trade Statistics 2002*. WTO Publications, Genf
- WTO (2003): *International Trade Statistics 2003*. WTO Publications, Genf
- WTO (2014): *International Trade Statistics 2014*. WTO Publications, Genf
- WTO (2014a): *A bejelentett és hatályban lévő regionális integrációk száma (1948-2009)*. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm, letöltve: 2014. november 9.
- WTO (2014b): *World Tariff Profiles 2014*.
http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf, letöltve: 2014. november 9.
- WTO (2014c): *Anti-dumping Measures : By Reporting Member 01/01/1995 - 31/12/2013*.
http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm, letöltve: 2014. november 9.
- Zahniser, S.–Roe, A. (2011): *NAFTA at 17: Full Implementation Leads to Increased Trade and Integration*. WRS.11-01, USDA, Economic Research Service, március
- Zettelmeyer, J. (2006): *Growth and Reforms in Latin America: A Survey of Facts and Arguments*. IMF Working Paper 210, (szeptember)

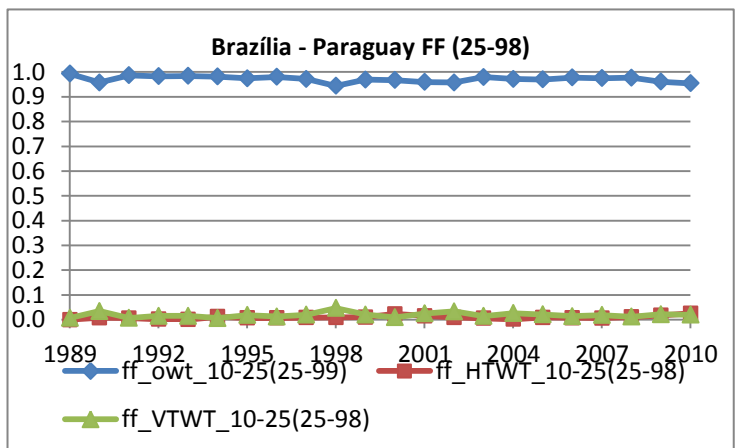
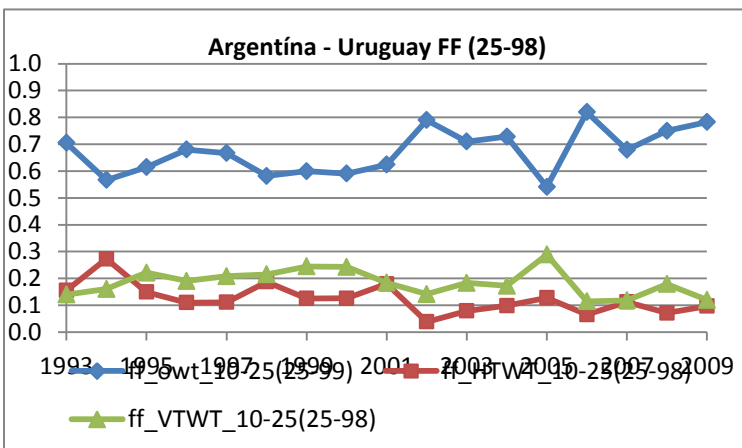
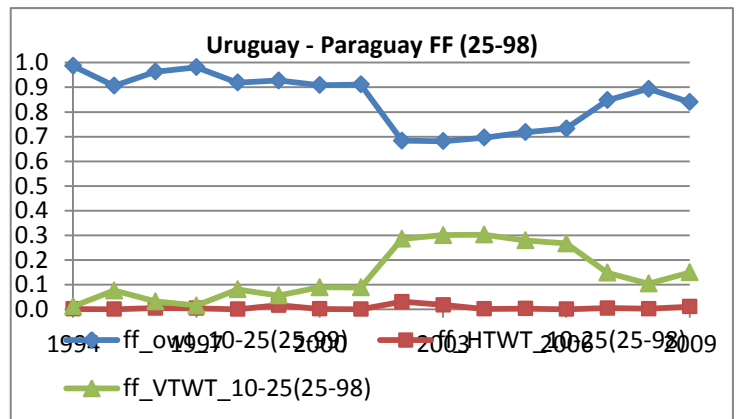
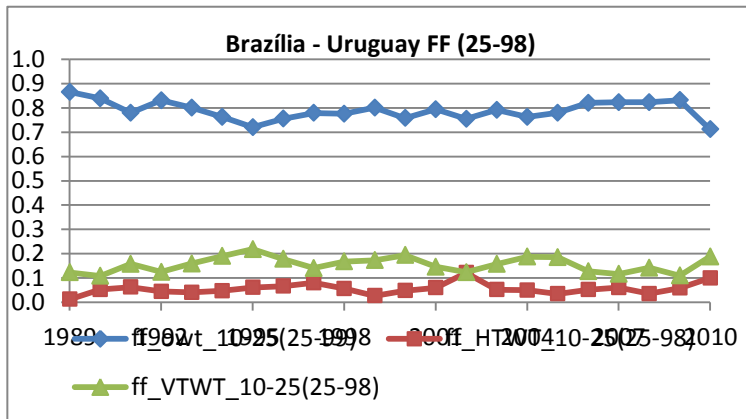
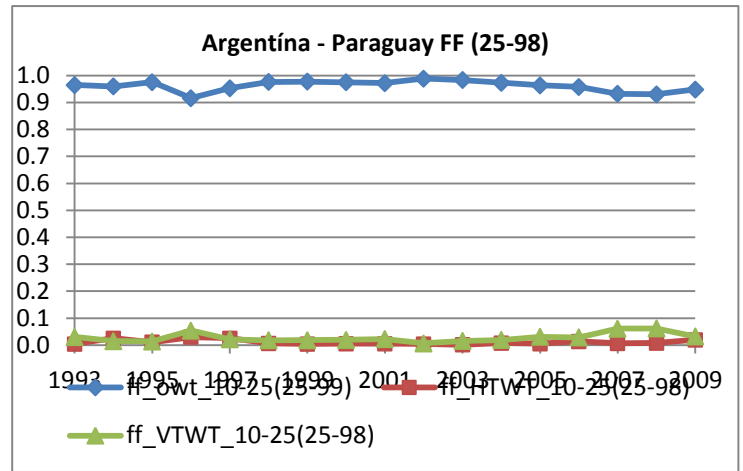
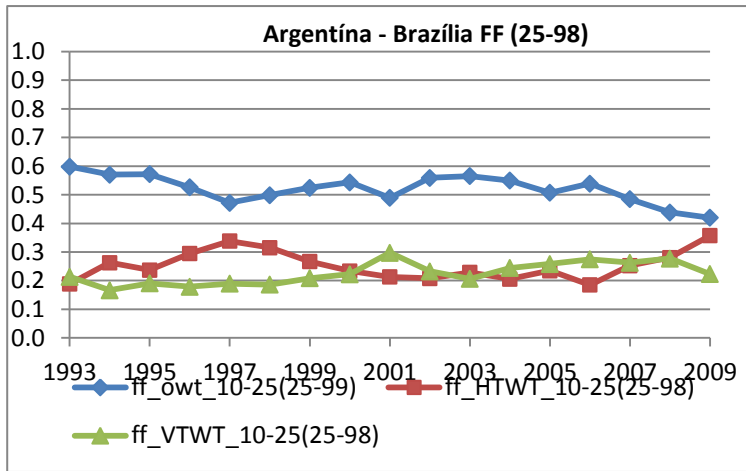
Függelék

F1 - Függelék



Forrás: saját számítások az ENSZ Comtrade adatai alapján

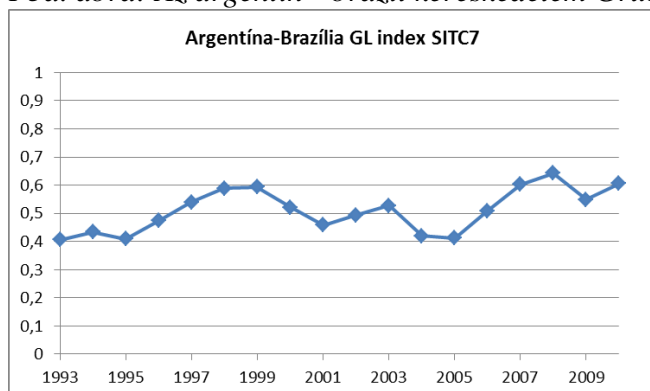
F2 - Függelék



Forrás: saját számítások az ENSZ Comtrade adatai alapján

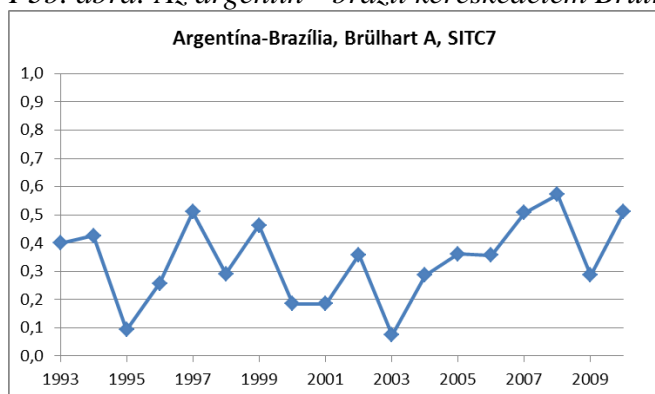
F3 - Függelék

F3a. ábra: Az argentin—brazil kereskedelem Grubel—Lloyd indexei



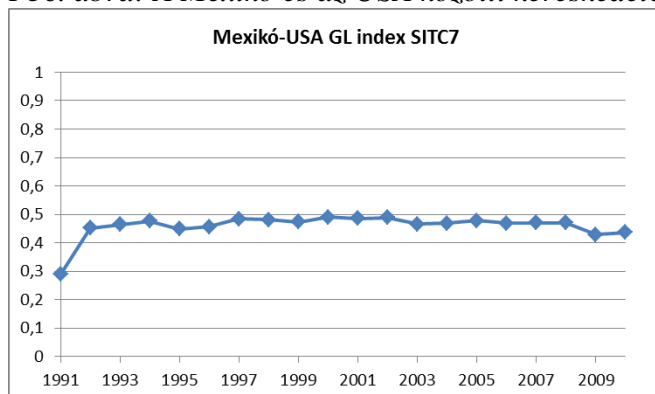
Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

F3b. ábra: Az argentin—brazil kereskedelem Brühlhart A indexei



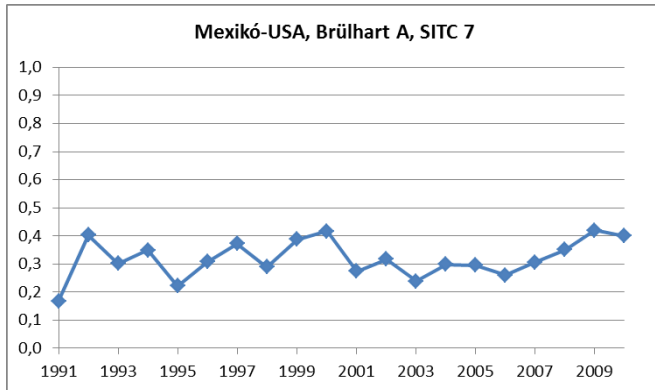
Forrás saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

F3c. ábra: A Mexikó és az USA közötti kereskedelem Grubel—Lloyd indexei



Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

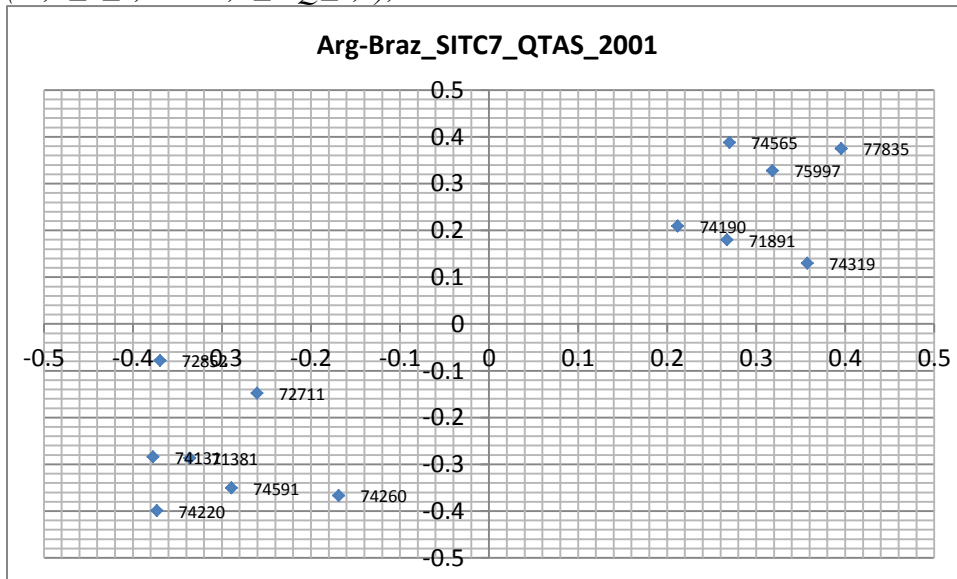
F3d ábra: A Mexikó és az USA közötti kereskedelem Brülhart A indexei



Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

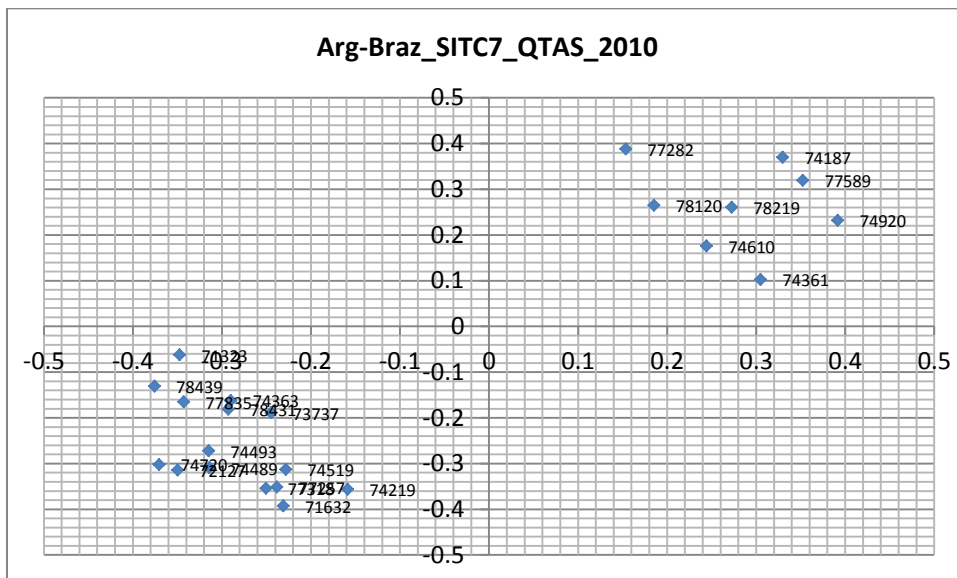
F4 - Függelék

F4a ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér az argentin-brazil kereskedelemre, SITC 7. árucsoport (-0,4 ≤ S ≤ 0,4 és -0,4 ≤ MQ ≤ 0,4), 1992-2001



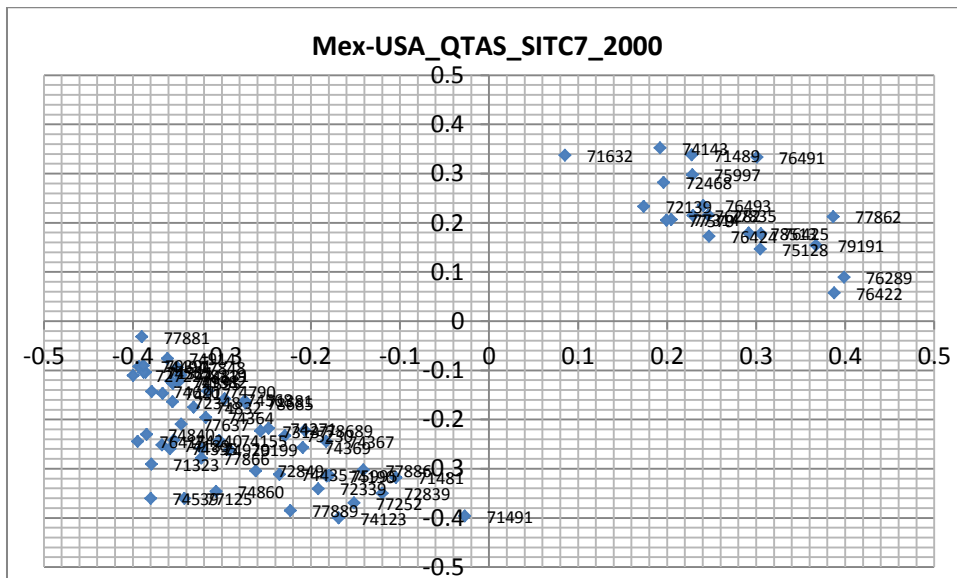
Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

F4b. ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér az argentin-brazil kereskedelemre, SITC 7. árucsoport (-0,4 ≤ S ≤ 0,4 és -0,4 ≤ MQ ≤ 0,4), 2002-2010



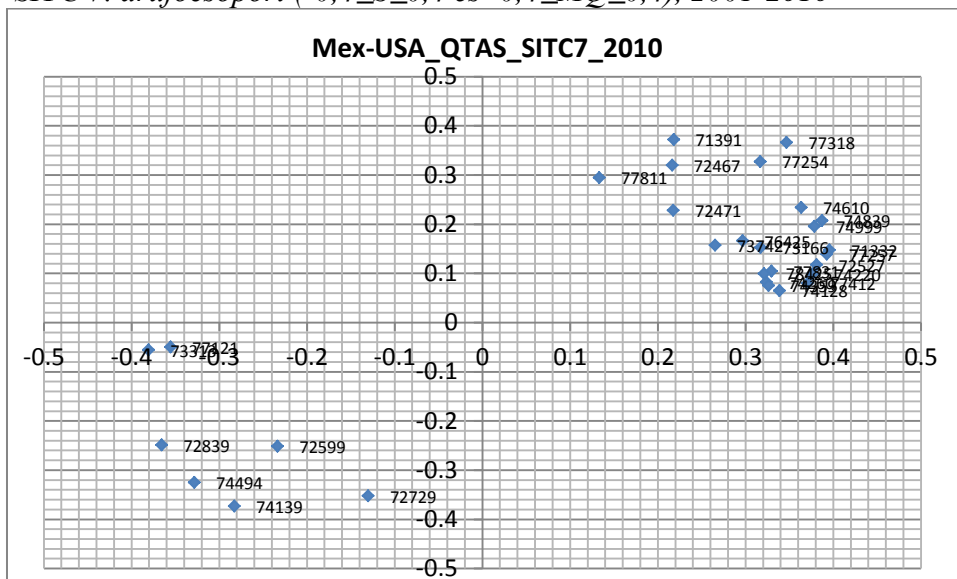
Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

F4c. ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér a Mexikó és az USA közötti kereskedelemre,
SITC 7. árucsoport ($-0,4 \leq S \leq 0,4$ és $-0,4 \leq MQ \leq 0,4$), 1991-2000



Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

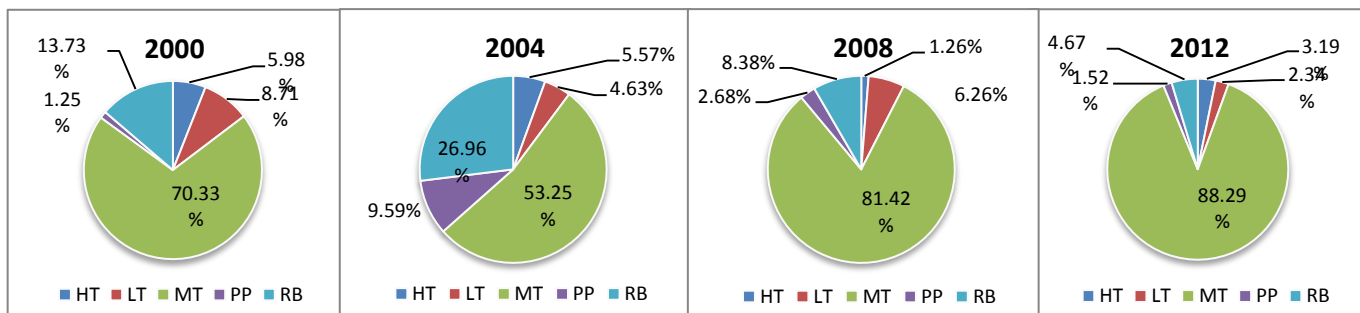
F4d. ábra: A minőséggel korrigált alkalmazkodási tér a Mexikó és az USA közötti kereskedelemre,
SITC 7. árucsoport ($-0,4 \leq S \leq 0,4$ és $-0,4 \leq MQ \leq 0,4$), 2001-2010



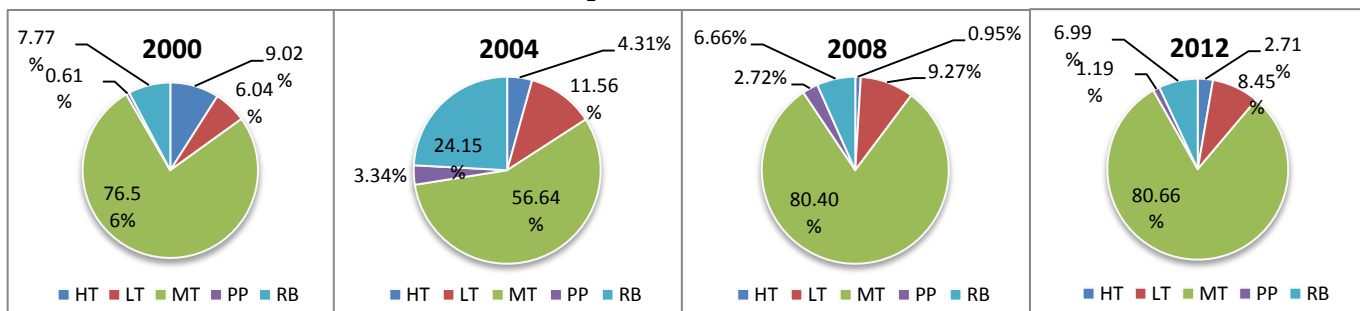
Forrás: saját számítások a UN Comtrade adatai alapján

F5 - Függelék – Argentína-Brazília kereskedelmi szerkezete

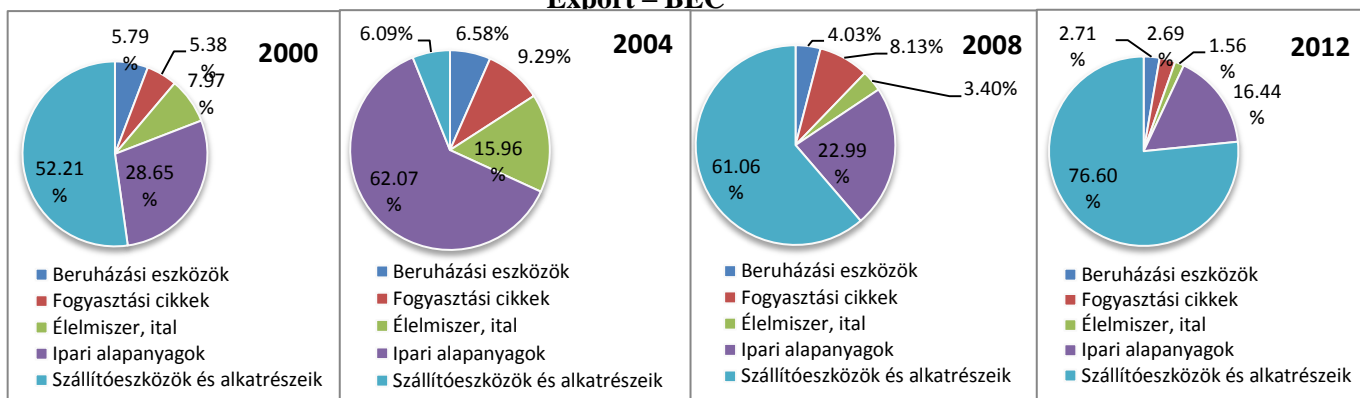
Export – Lall



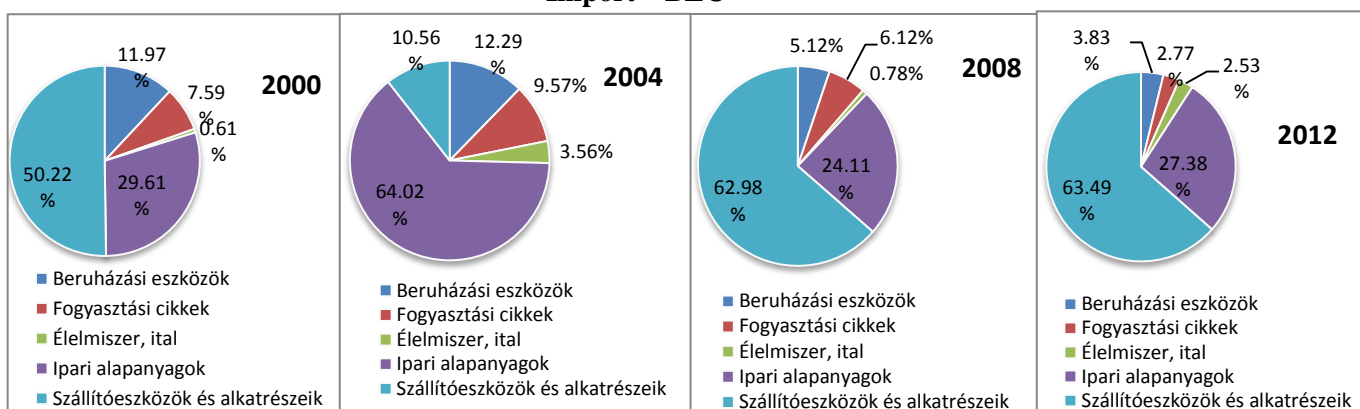
Import – Lall



Export – BEC

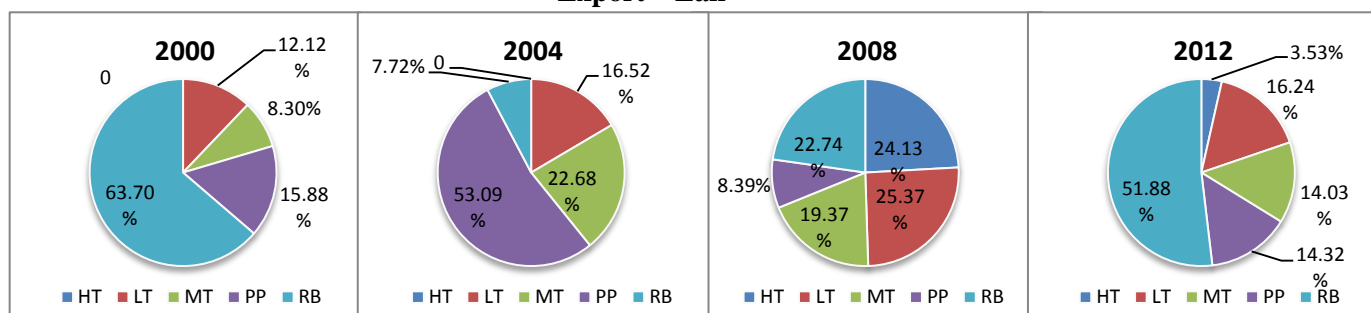


Import – BEC

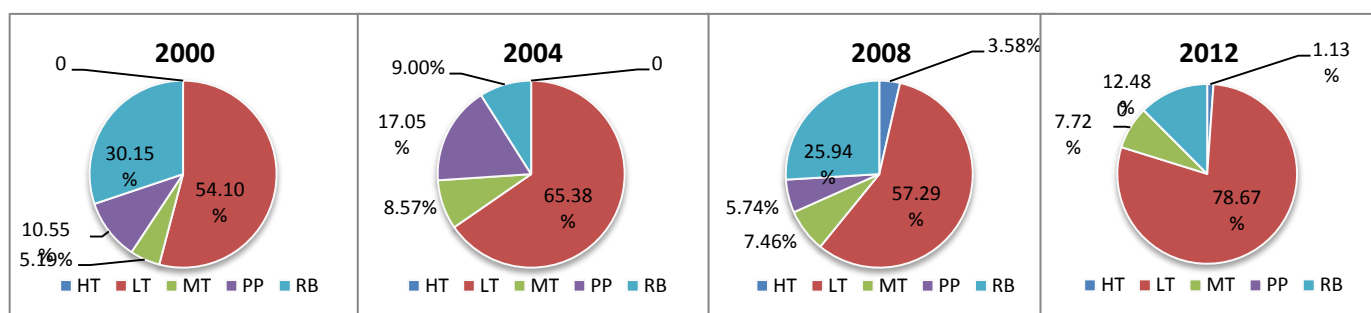


F6 - Függelék – Argentína-Paraguay kereskedelmi szerkezete

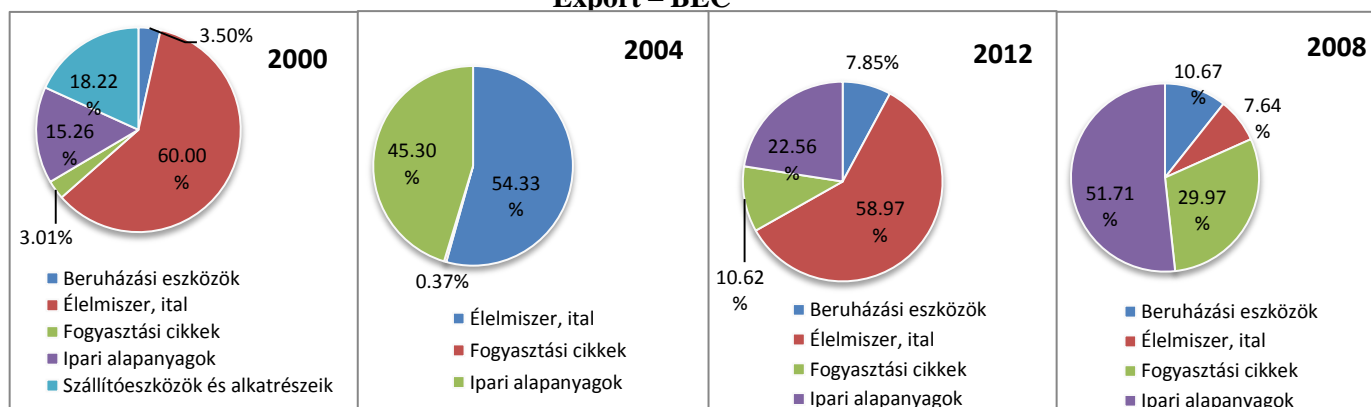
Export – Lall



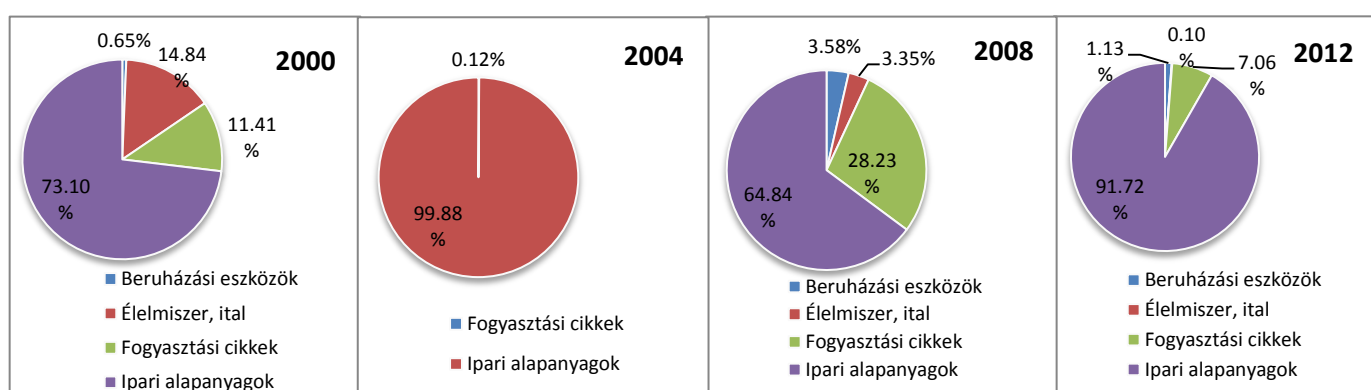
Import – Lall



Export – BEC

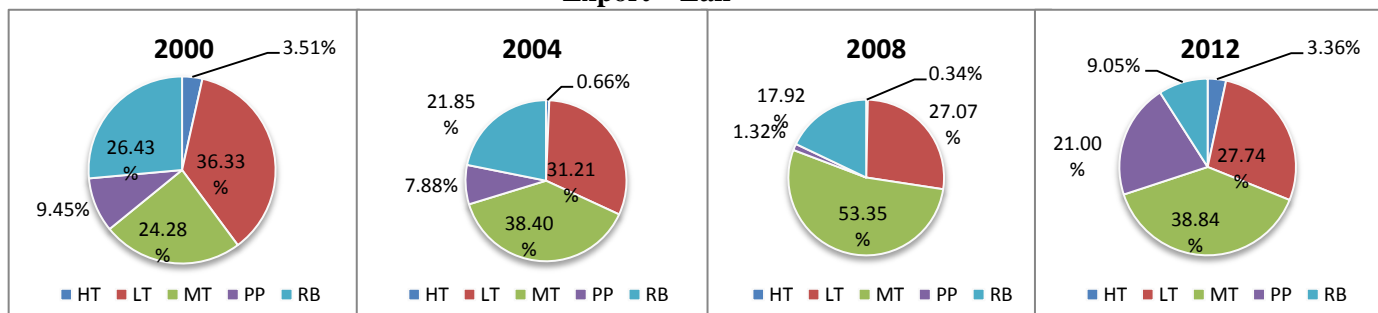


Import – BEC

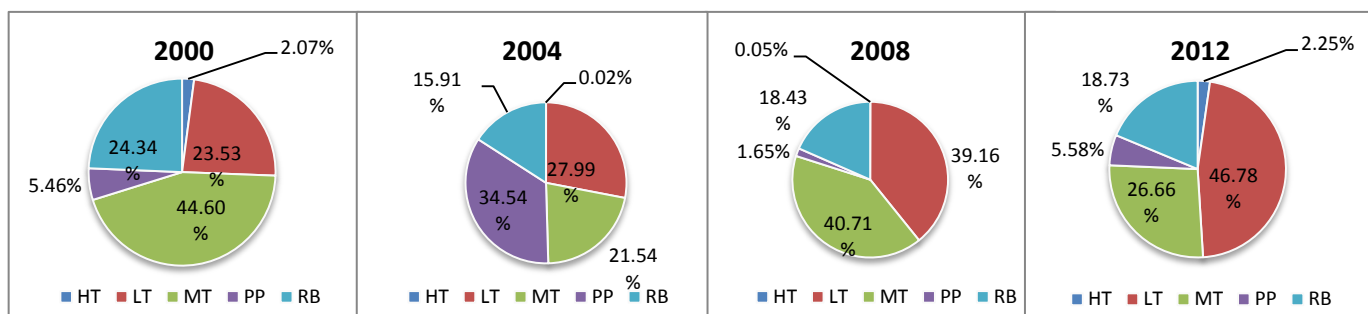


F7 - Függelék – Argentína-Uruguay kereskedelmi szerkezete

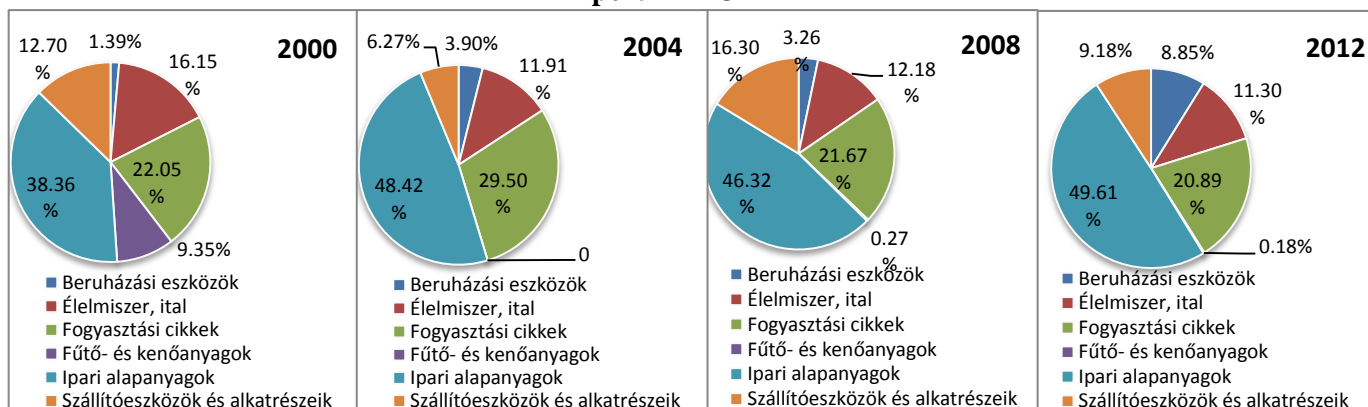
Export – Lall



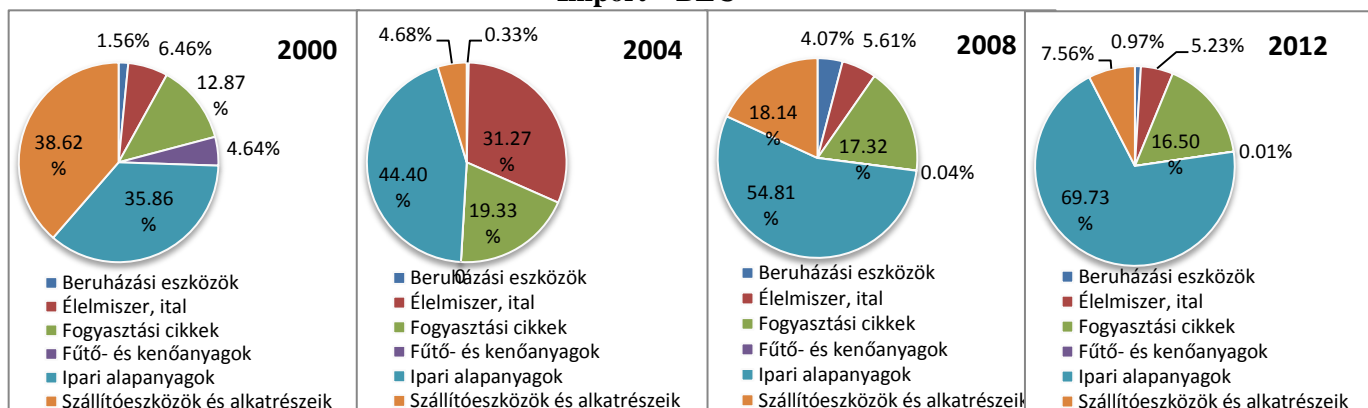
Import – Lall



Export – BEC

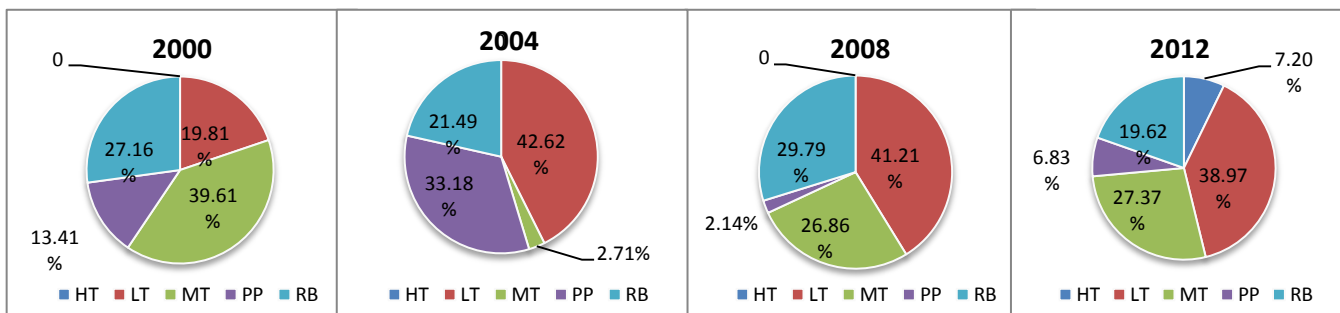


Import – BEC

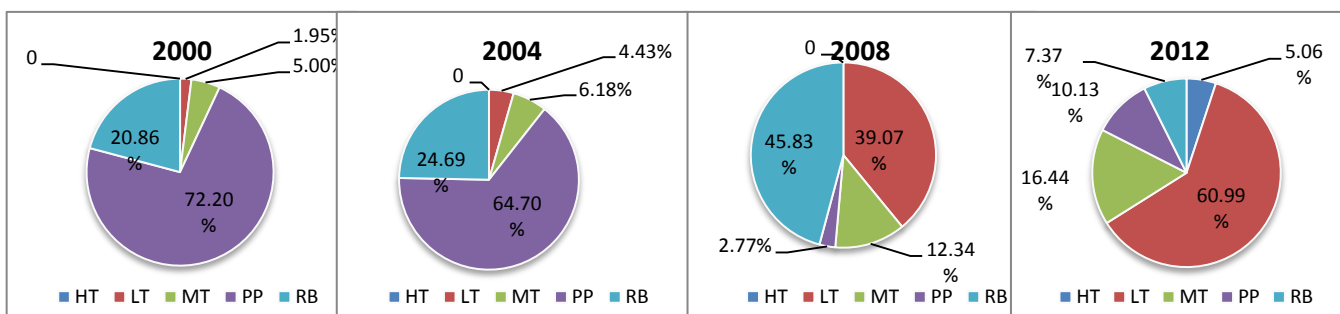


F8 - Függelék – Brazília-Paraguay kereskedelmi szerkezete

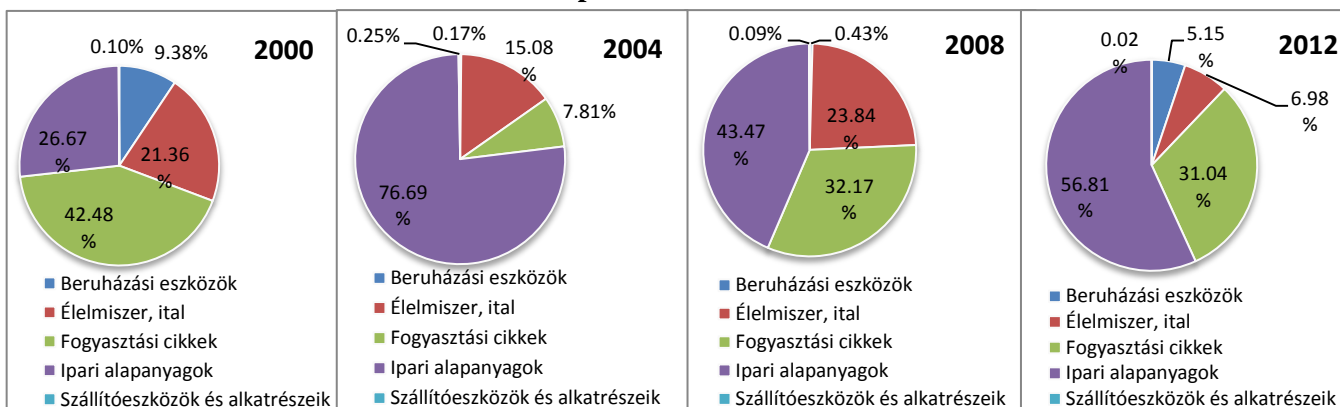
Export – Lall



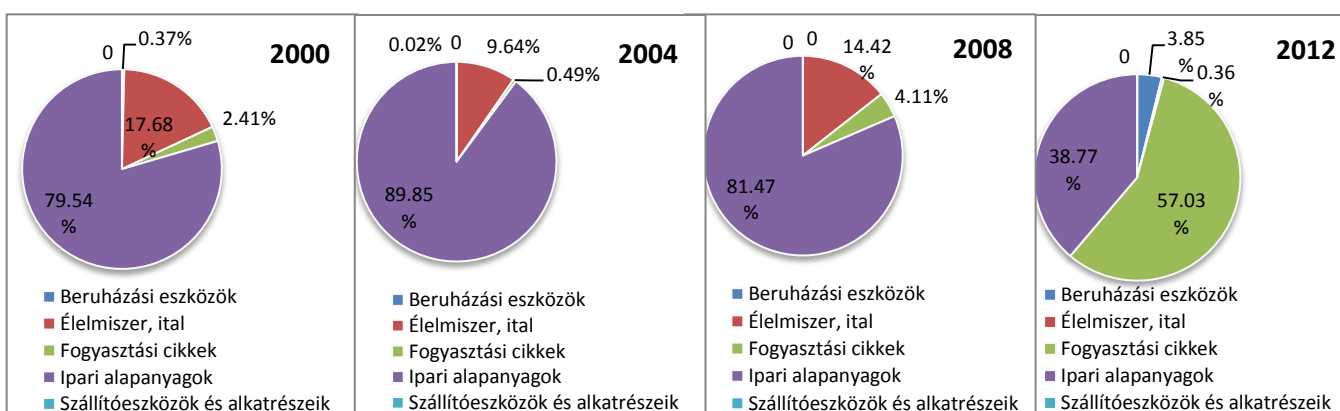
Import – Lall



Export – BEC

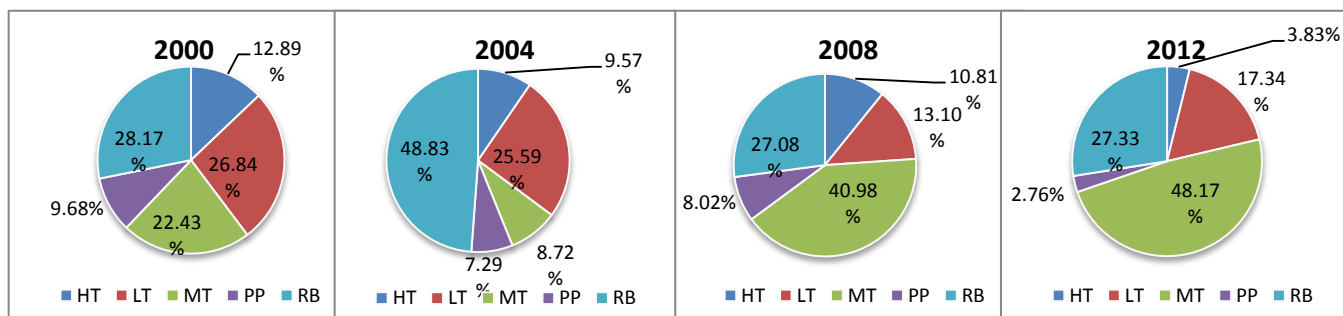


Import – BEC

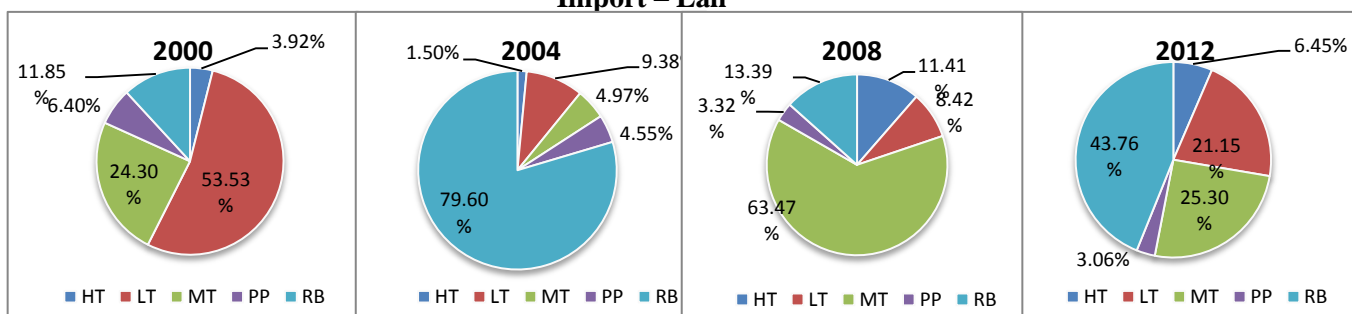


F9 - Függelék – Brazília-Uruguay kereskedelmi szerkezete

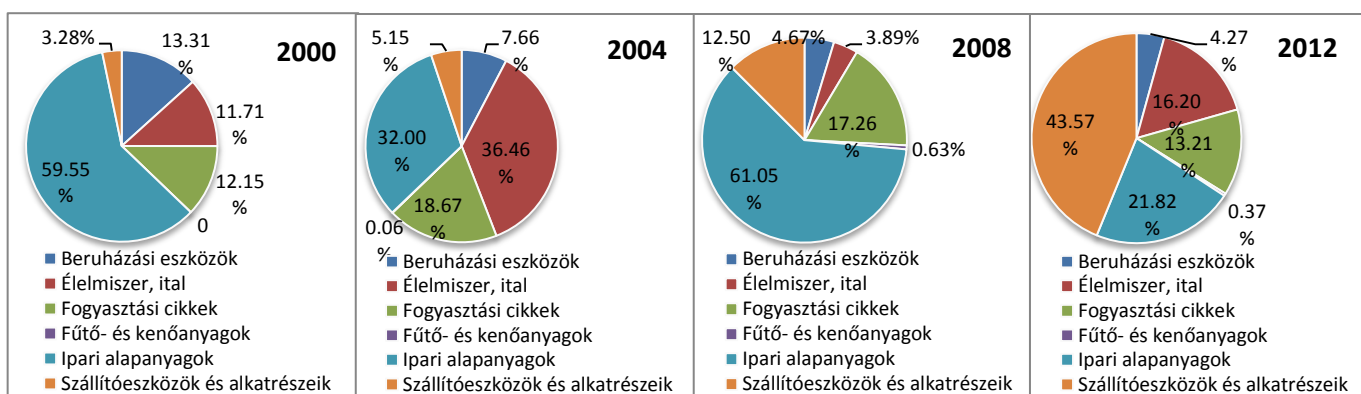
Export – Lall



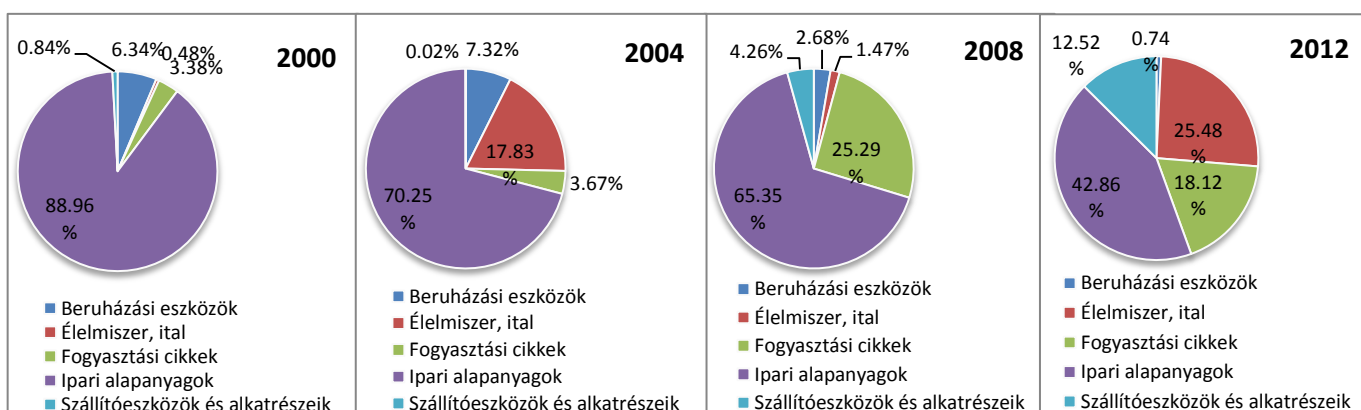
Import – Lall



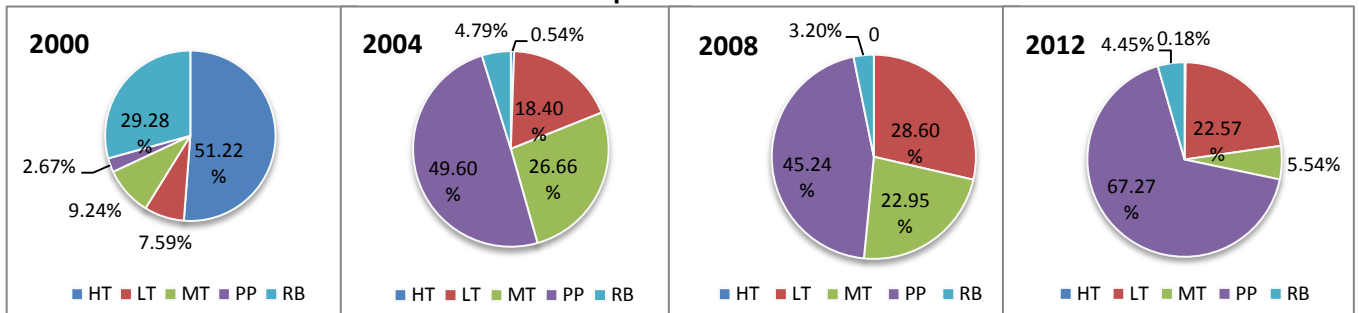
Export – BEC



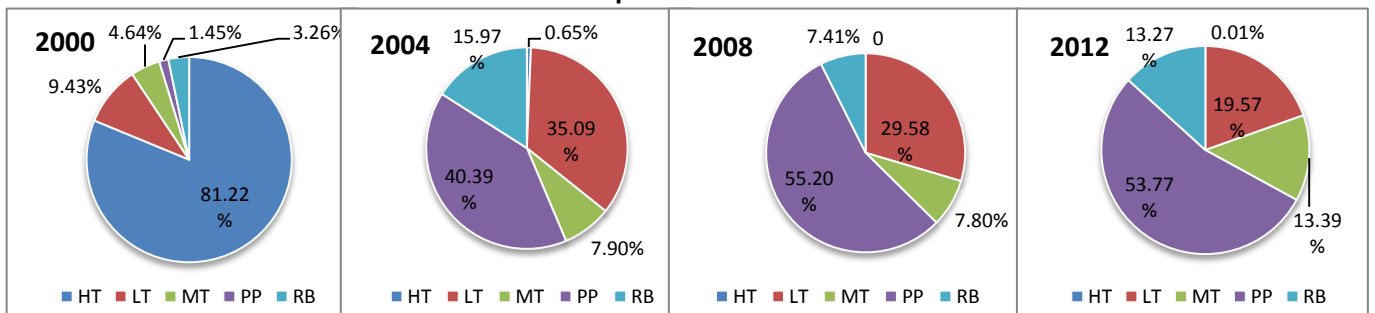
Import - BEC



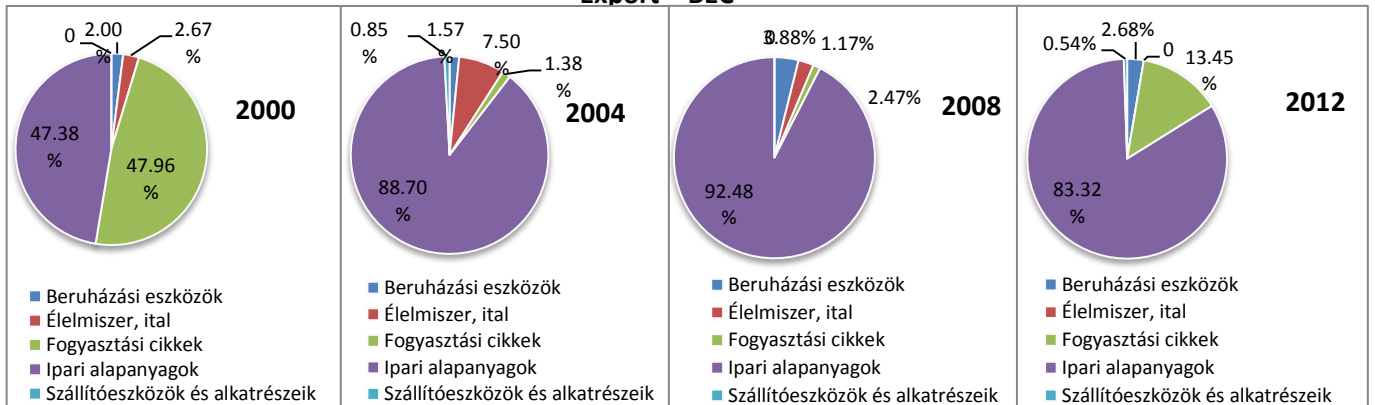
F10 - Függelék – Paraguay-Uruguay kereskedelmi szerkezet Export - Lall



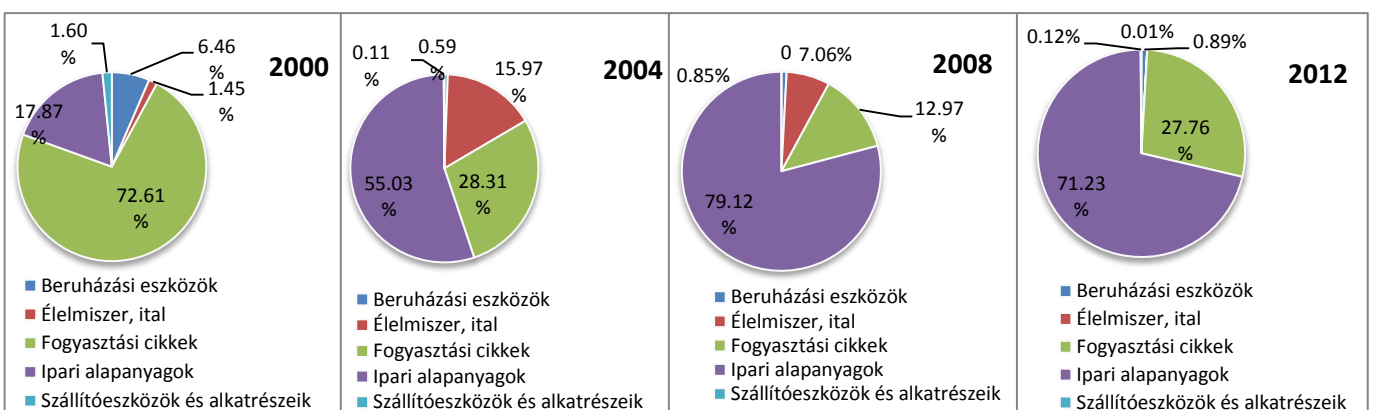
Import - Lall



Export – BEC

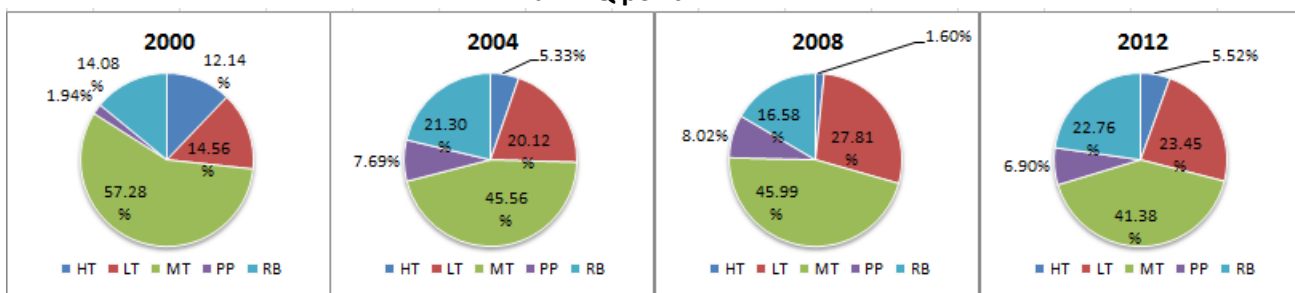


Import – BEC

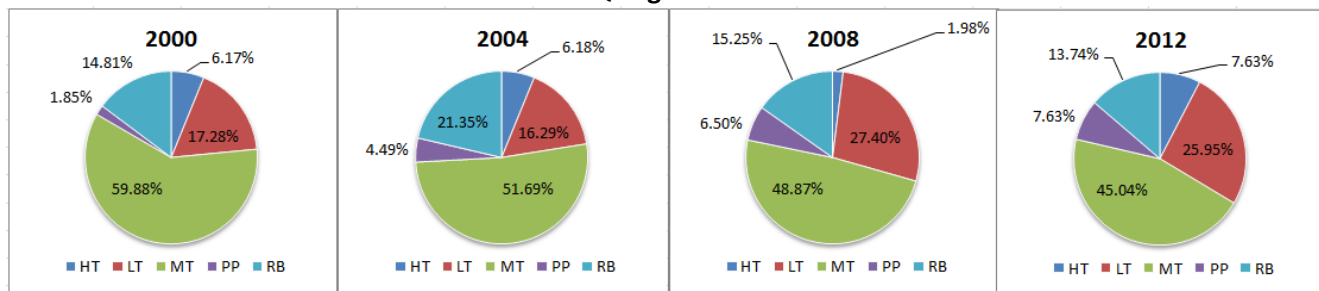


F11 – Függelék – Argentína-Brazília (százalék)

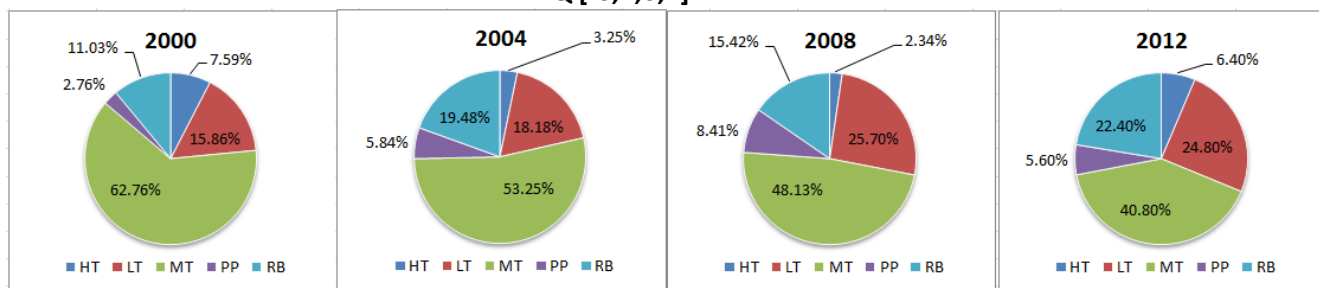
Lall MQ pozitív



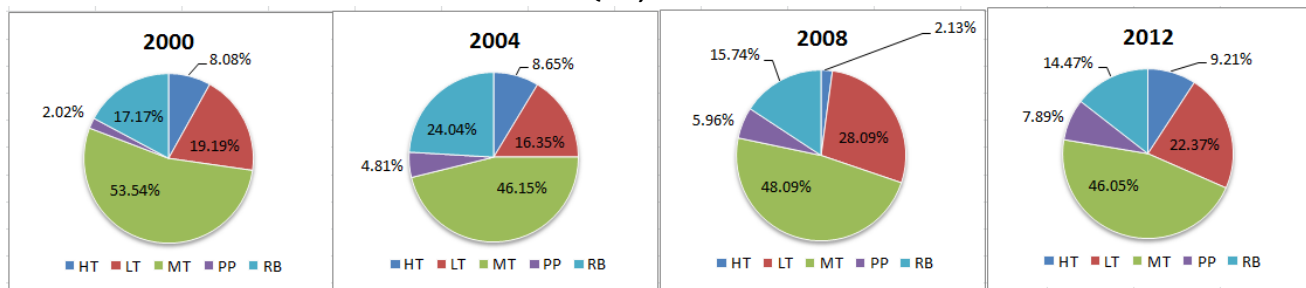
Lall MQ negatív



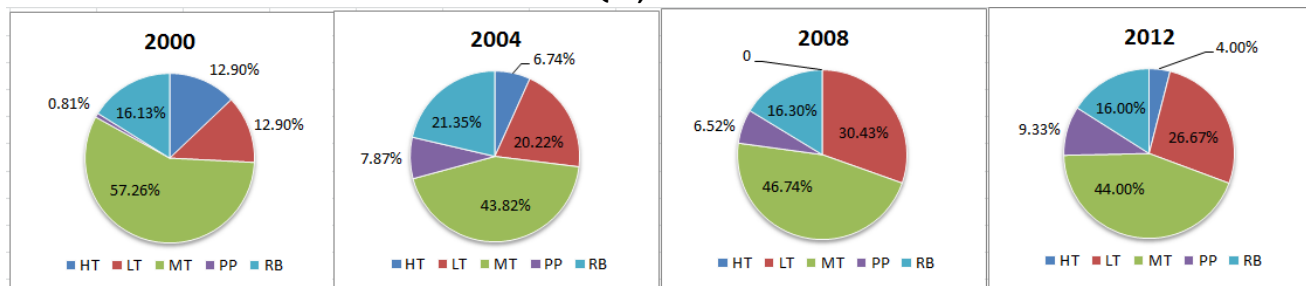
VQ [-0,4;0,4]



VQ<-0,4

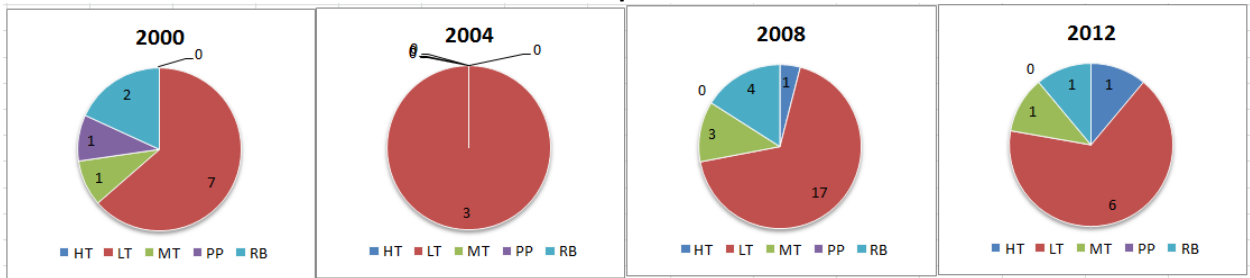


VQ>0,4

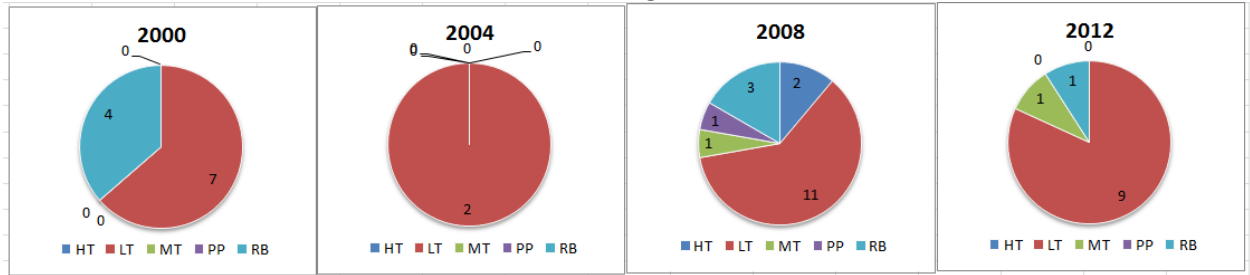


F12 – Függelék – Argentína-Paraguay (db)

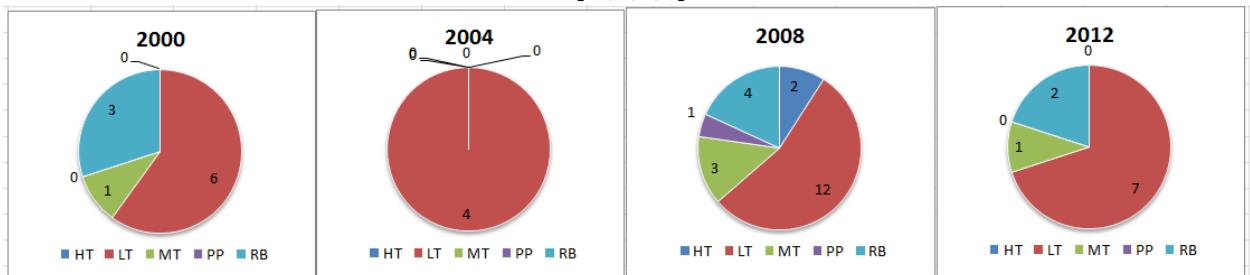
Lall MQ pozitív



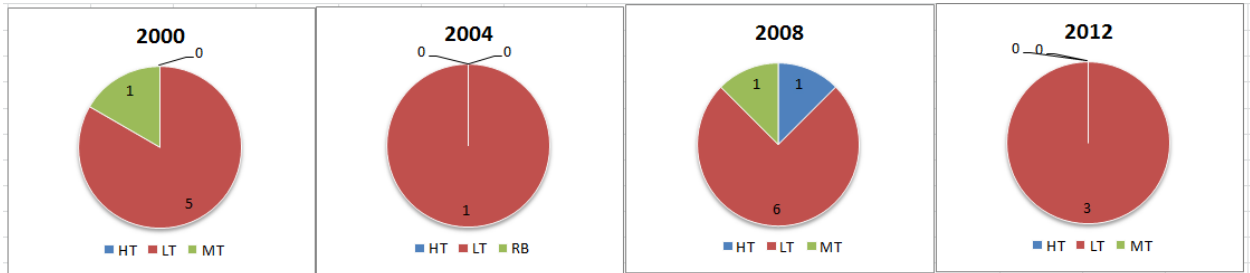
Lall MQ negatív



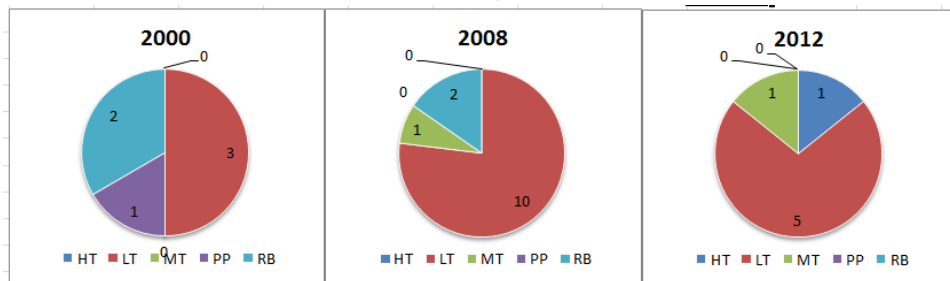
VQ [-0,4;0,4]



VQ<-0,4

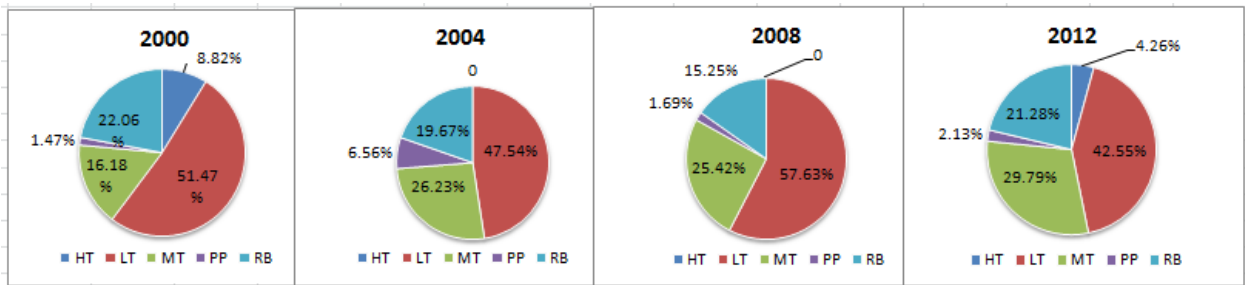


VQ>0,4

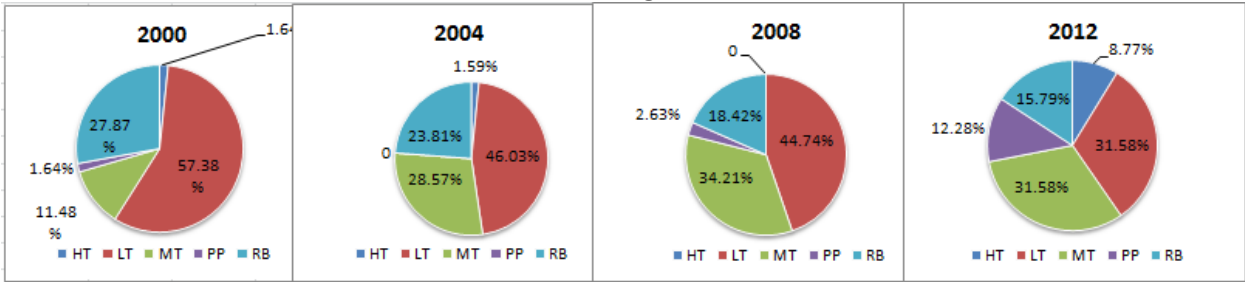


F13 – Függelék – Argentína-Uruguay (százalék)

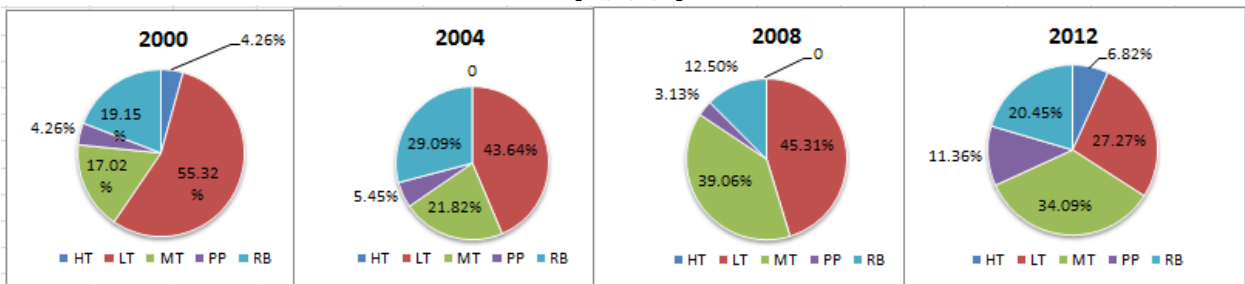
Lall MQ pozitív



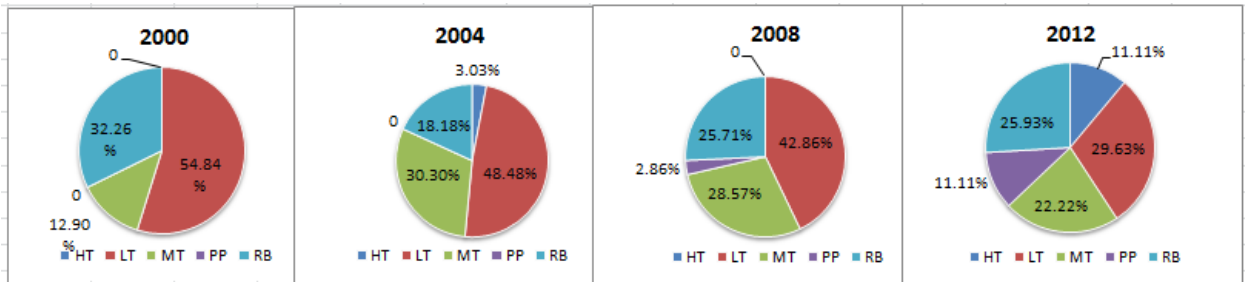
Lall MQ negatív



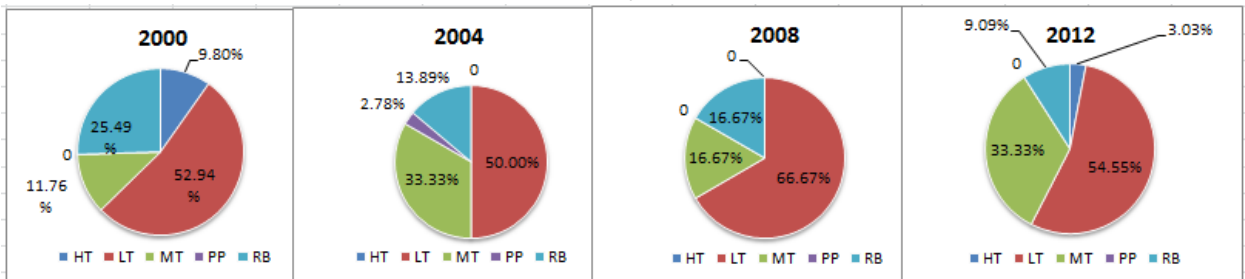
VQ [-0,4;0,4]



VQ<-0,4

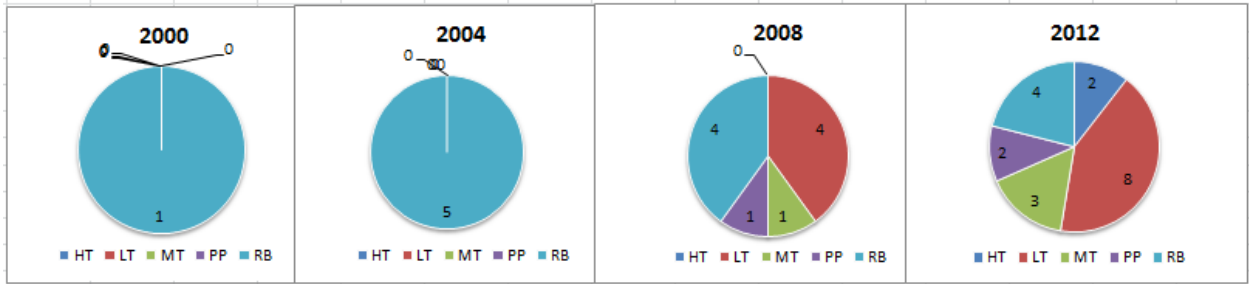


VQ>0,4

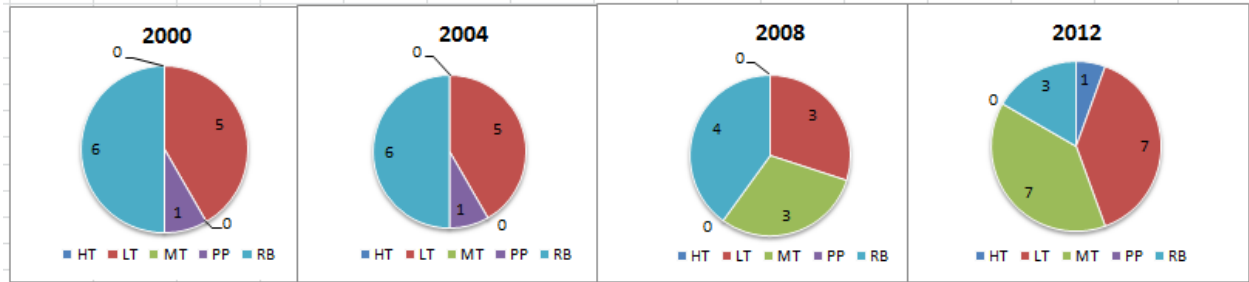


F14 – Függelék – Brazília-Paraguay (db)

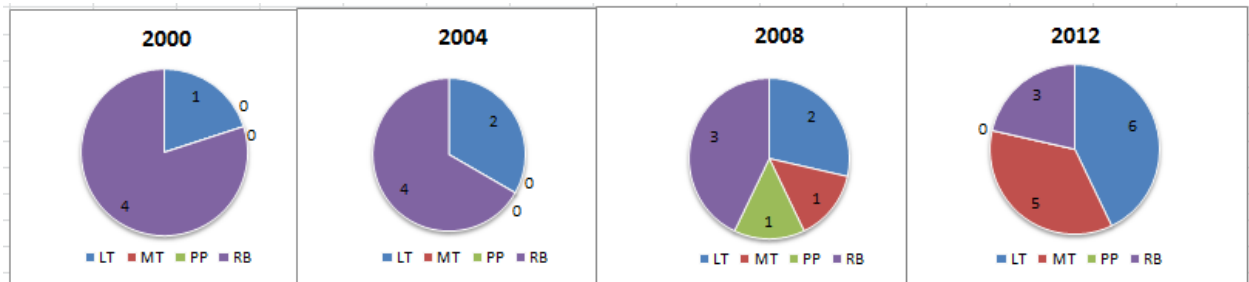
Lall MQ pozitív



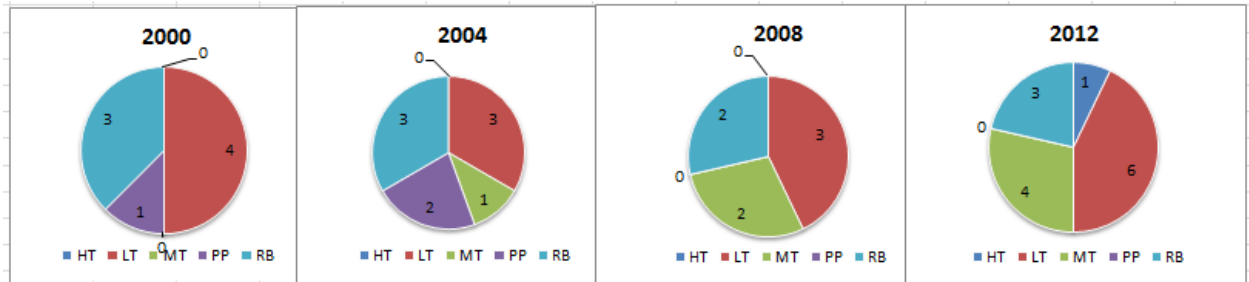
Lall MQ negatív



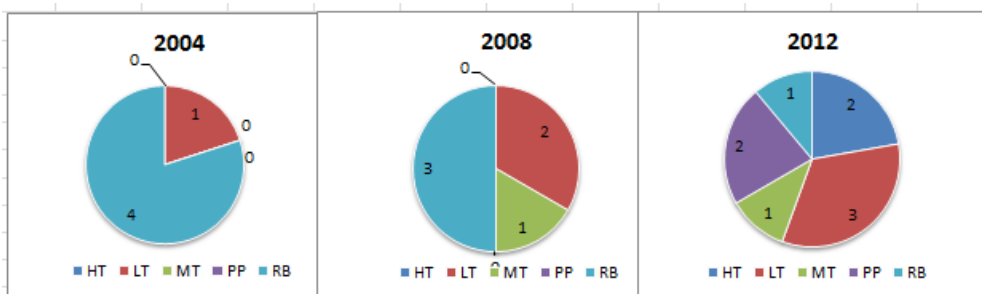
VQ [-0,4;0,4]



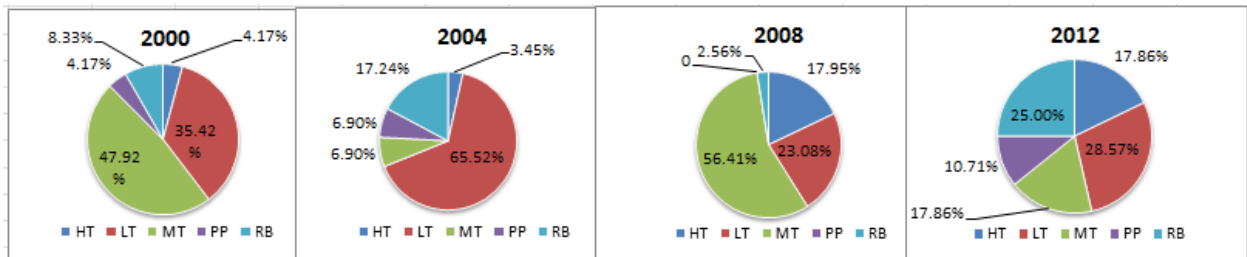
VQ<-0,4



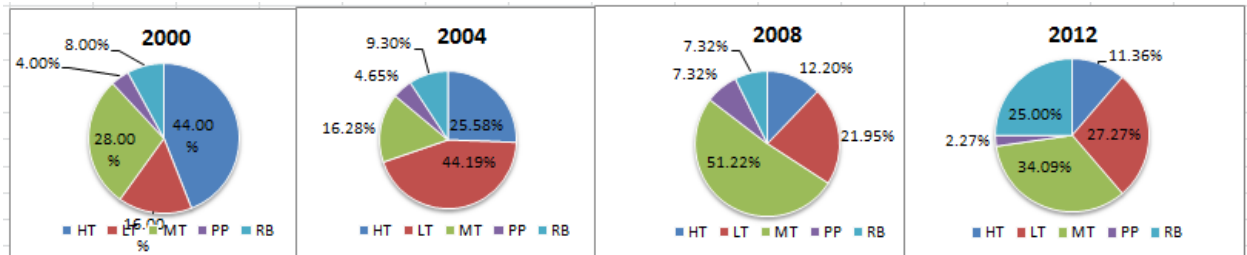
VQ>0,4



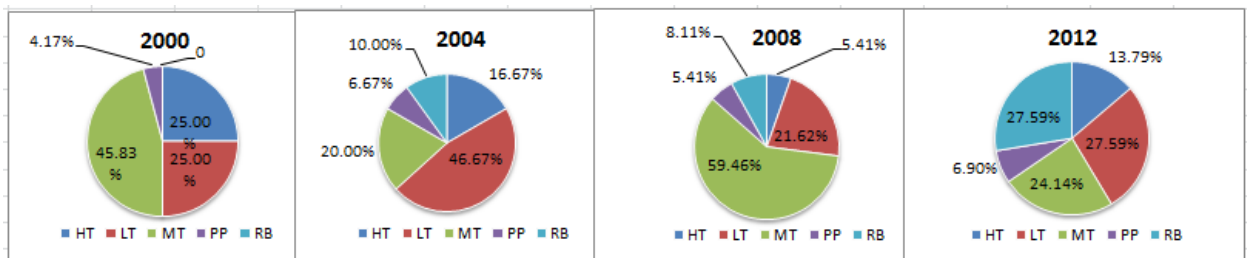
F15 – Függelék – Brazília-Uruguay (százalék)
Lall MQ pozitív



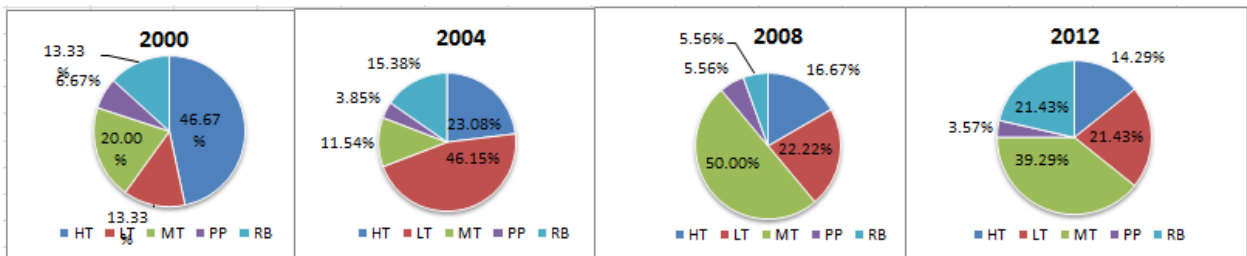
Lall MQ negatív



VQ [-0,4;0,4]



VQ<-0,4



VQ>0,4

