

DEBRECENI EGYETEM  
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI DOKTORI ISKOLA

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

Doktori értekezés tézisei

*Erdey László*

Témavezető: Dr. Muraközy László, habilitált egyetemi docens

Debrecen  
2006

## *1. A kutatás motivációi<sup>1</sup>*

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

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

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

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

## *2. Témafelvetés: a transznacionalizálódás tényei és a modern világgazdasági áramlások.*

A modern világgazdaság működését meghatározó folyamatok túlnyomó része túllép a nemzeti határokon. Ezeket a nemzetközi kapcsolatok irodalmában kialakult szóhasználattal transznacionalizálódásnak nevezem<sup>2</sup>. A változások a termék-, a pénz- illetve tőkepiacok

---

<sup>1</sup> Az írás a munkahelyi vita tanulságainak figyelembe vételével a nyilvános vitára készült doktori értekezés összefoglalása. A téma és a kutatás iránt mélyebben érdeklődők számára az [erdevl@delfin.unideb.hu](mailto:erdevl@delfin.unideb.hu) címen jelzett kérdés esetén szívesen rendelkezésre bocsátom a teljes disszertációt.

<sup>2</sup> Lásd bővebben Csaba László (2006) közelmúltban megjelent könyvének 5. és 6. fejezetét. „...a feltörekvő piacok szempontjából meghatározó folyamatok túlnyomó része nem világméretű (globális) a szó szoros értelmében, viszont kétségkívül túllépi a nemzeti határokat.” A szerző szerint érdemes elkerülni „az érzelmileg túltelített, tudományosan azonban kiürült 'globalizáció' ... fogalmat, amit egyszerre túl sok mindenre és túl könnyedén használnak a társadalomtudományban és a közbeszédben egyaránt.” (Csaba, 2006:131)

egységesedését egyaránt előmozdították. A transznacionalizálódás több olyan folyamat eredménye, amelyeket egyben önmagában is tovább erősít.

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

Az elmúlt évtizedek liberalizációjának hatása legerőteljesebben a termelés és a kereskedelem szerkezetében mutatkozott meg. Az 1950-es évek közepétől fogva néhány év kivételével<sup>3</sup> a világkereskedelem folyamatosan nagyobb ütemben növekedett, mint a világtermelés. A világkereskedelem volumenének növekedése együtt járt annak szerkezeti változásával is, különösen a második világháborút követő időszakban: jelentős elmozdulás történt a nyersanyagok kereskedelmétől a feldolgozott termékek, szolgáltatások irányába. A szolgáltatások kereskedelme a feldolgozott termékekéhez hasonlóan, dinamikus ütemben növekedett. A világkereskedelem több mint fele a fejlett országok között, körülbelül egyharmada Észak és Dél országai között, a maradék pedig a fejlődőek között zajlik.

Az *iparágon belüli kereskedelem* vált a legjelentősebb összetevőjévé a fejlett országok feldolgozóipari kereskedelmének. Az aggregáció elfogadható szintjén valószínűsíthető, hogy a világkereskedelem legalább fele ágazatokon belül zajlik, ami az OECD országok esetében még magasabb (*Greenaway–Torstensson, 1997:1, Hoeller és szerzőtársai 1998:50*). Néhány tanulmány (például *Greenaway, 1987, Globerman–Dean, 1990, illetve Greenaway–Hine, 1991*) az 1990-es évek elején arról tudósított, hogy az ágazaton belüli áramlások növekedésének lendülete megtört, azonban az évtized későbbi éveire vonatkozó adatok (*Brühlhart–Elliott, 1998, Fontagné–Freudenberg–Péridy, 1998*) újra jelentős dinamizmust mutatnak.

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

A kommunikációs, és ennek következtében a koordinációs költségek csökkenése ezzel együtt ahhoz vezetett, hogy egyre inkább jellemző folyamattá vált a *termelési értéklánc* részekre való *darabolása és transznacionalizálódása*. A vertikális specializáció az elmúlt

---

<sup>3</sup> A 2001. év például ilyen volt.

negyedszázadban mintegy 30-40 százalékkal nőtt, a világkereskedelem növekedésének mintegy 30 százalékát magyarázva (*Hummels–Rapoport–Yi, 1998, Hummels–Ishii–Yi, 2001*). Növekedett a GDP és a foglalkoztatás azokban az országokban, amelyek külgazdasági nyitást hajtottak végre.

Az elmúlt négy évtizedben nagyon sok ország tett arra kísérletet, hogy külkereskedelmének liberalizációján keresztül integrálódjon szorosabban a világgazdaságba – globálisan vagy regionálisan. A kereskedelem dinamikája jelentősen növekedett és az is megfigyelhető volt, hogy a növekedés jelentős része – a várakozásokkal ellentétben – nem az iparágak közötti, hanem az iparágon belüli kereskedelemben játszódtott le. Ezt a típust először főként a legfejlettebb országok között figyelték meg és a szektoron belüli specializációval kihasználható méretgazdaságosságnak tulajdonították.

A nemzetközi kereskedelem fontos szereplőivé léptek elő a transznacionális vállalatok, amelyek a világ különböző helyein lévő leányvállalataikon keresztül erősítik az iparágon és a vállalaton belüli kereskedelmet<sup>4</sup>, növelve a nemzetközi technológiatranszfer dinamikáját is. Az új technológiához való hozzájárulás érdekében az egyes országok is igyekeznek ezen vállalatok számára kedvező környezetet teremteni. Mára a világkereskedelem körülbelül egyharmada vállalaton belüli kereskedelem, míg további egyharmada – habár az nem vállalaton belüli – transznacionális vállalatok közvetlen részvételével folyik (*UNCTAD, 1995*). Végső soron tehát a nemzetközi kereskedelem csaknem 70 százalékát a transznacionális vállalatok piaci – tulajdonosi, telephely-választási és internalizációs (*Dunning 1977, 1981*) – versenyelőnyt kereső stratégiája befolyásolja. Erőteljes kapcsolat alakult ki a transznacionális vállalatok növekedési stratégiája és bizonyos szektorok termelési- és versenyszerkezete között, amelyek összegződnek az elhelyezkedés tényezőivel és meghatározzák a termékek, résztermékek és alkatrészek jelentős részének kereskedelmi áramlásait (*CEPAL, 2002:41*). A tudásintenzív szektorokban a kereskedelem inkább a vállalaton belüli áramlások irányába tendál, míg az érettebb technológiát alkalmazó vagy a növekvő skálahozadékot erőteljesen kihasználó szektorok (autó-, háztartási elektronikai stb. ipar) esetében az összeszerelő tevékenység és az intraregionális kereskedelem játssza a főszerepet. A természeti erőforrásokat intenzíven használó termelés esetében a vállalaton belüli kereskedelem alacsony szintje a jellemző, a nemzetközi specializáció ilyenkor inkább horizontális.

A gazdasági integráció – legyen az regionális vagy akár globális – a piacok keresleti és kínálati oldalának integrációjával jár együtt. Az integrációra a legortodoxabb közgazdászok úgy tekintenek, mint a kereskedelmi áramlásokat erőteljesen torzító jelenségre. A tények

---

<sup>4</sup> Mindenképpen szükséges azt itt megjegyezni, hogy a vállalaton belüli, azaz az anya- és leányvállalat közötti kereskedelem lehet iparágon belüli kereskedelem is, azonban nem szükségszerűen az.

(CEPAL, 2002:115) azonban azt mutatják, hogy a – főként az 1990-es években megszorodó egyezmények esetében – kereskedelemterelés helyett inkább a kereskedelemteremtő hatások mutatkoztak meg, különösen a magas minőséget képviselő termékek esetében. Ez megfigyelhető az áramlások magasabb technológiai tartalmában és a termelési láncok létrejöttében is. További előnye az integrációnak, hogy az iparágon belüli kereskedelemnek köszönhetően az azonos fejlettségi szinten lévő országok ki tudják használni a termékdifferenciációban rejlő előnyöket. Végül az is megállapítható, hogy az integrációból adódó alacsonyabb tranzakciós költségeknek köszönhetően – főként a szomszédos országok esetében – a kisebb méretű vállalatok is be tudnak kapcsolódni az intraregionális kereskedelembé.

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

*Krugman (1995)* a modern világkereskedelem négy olyan aspektusára hívja fel a figyelmet, amelyek nem voltak jellemzőek a globális gazdaság korábbi aranykorában, a 19. század második felében: az iparágon belüli kereskedelemre, a termelők képességére, hogy „felszeleteljék” az értékláncot, azaz, hogy a termelést több, földrajzilag is elkülönülő lépésre bontsák, a *szuperkereskedő* országok megjelenésére, amelyek kereskedelmének GDP-jükben való részesedése szélsőségesen magas, és arra az újdonságra, amely a fejlett országokban a legtöbb aggodalmat kelti<sup>5</sup>: az alacsony bérszínvonalú országokból a magas bérszínvonalú országokba áramló feldolgozóipari export jelentős növekedésére. A világkereskedelem növekedése és a szuperkereskedők megjelenése összefügg az értéklánc feldarabolásának képességével, hiszen az export értéke csak így lehet lényegesen magasabb az exportszektor által megtermelt hozzáadott értéknél<sup>6</sup> (*Krugman, 1995:335*). E folyamatok legfontosabb forrásai az óriási vállalati fúziók, és általában a vállalati kapcsolatok határokon átnyúló rendszere.

---

<sup>5</sup> Ezekről kiváló összefoglalót ad Mankiw–Swagel (2006) tanulmánya.

<sup>6</sup> *Krugman (1995:335)* Szingapúr és Hongkong példáját említi, ahol az export valójában meghaladja a GDP értékét.

A nemzetközi termelésmegosztás vagy más elnevezéssel az értéklánc nemzetközi fragmentációja<sup>7</sup> tehát úgy definiálható, mint a termelési folyamatok olyan részekre bontása, amelyek különböző földrajzi helyszíneken végrehajthatóak, de ugyanahhoz a végső termékhez vezetnek. A jelenség növelte a világgazdaság integráltságát és úgy tűnik, hogy a legsikeresebb kelet-ázsiai gazdaságok is részben a fragmentációban rejlő előnyök kihasználásának köszönheték sikerüket (Deardorff, 2000a). Nyilvánvaló, hogy ha a termelésmegosztás vagy fragmentáció fontossága relatív értelemben növekszik, az azt is jelenti, hogy az országok egymástól való kölcsönös függősége is mélyül.

A 20. századi transznacionalizálódási folyamatok tehát jelentős mértékben átalakították a világkereskedelem szerkezetét és olyan jelenségek – az ágazaton belüli kereskedelem, a multinacionális vállalatok tevékenységéhez köthető vállalaton belüli kereskedelem, valamint a nemzetközi termelésmegosztással együtt járó terméken belüli kereskedelem<sup>8</sup> – váltak a struktúra kiemelkedő fontosságú elemeivé, amelyek a korábbi proglobális korszakokban léteztek ugyan<sup>9</sup>, de a szerteágazó kutatások nyomán mára már tényként állíthatjuk, hogy csak az 1950-es éveket követően váltak meghatározó fontosságúakká. Ezeket a dolgozatban összefoglaló néven modern világgazdasági áramlásoknak hívom.

### 3. A kutatás célkitűzései

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

---

<sup>7</sup> A termelésmegosztás kifejezést Peter Drucker (1977:18) használta először a *Wall Street Journal*-ban. A fragmentáció (töredezés, széttördelés) elnevezés Jones és Kierzkowski (1990) nevéhez fűződik, és az 1990-es években vált elfogadottá a jelenség leírására.

<sup>8</sup> Az elnevezést (intra-product trade) Arndt (1997) alapján használom. Terméken belüli kereskedelemre akkor kerül sor, ha a termelés fragmentált, és az adott végterméket, illetve alkatrészeit, részegységeit több országban állítják elő.

<sup>9</sup> A korábbi és a jelenlegi globalizációs hullámok, vagy anti- és proglobális korszakok sajátosságairól lásd például Krugman (1995), Baldwin–Martin (1999), a Világbank (World Bank, 2000), az OECD (2001a), Williamson (2002), a CEPAL (2002), O’Rourke–Williamson (2002) és Crafts (2004) tanulmányát.

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

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

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

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

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

Az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a terméken belüli áramlások együttes vizsgálata biztosítja, hogy az előbbi relációkban elkerülhessük a kereskedelmet meghatározó

tényezőkkel és az alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos téves – bár az első pillantásra igen vonzó – következtetéseket, amelyek azt sugallják, hogy a külkereskedelmi liberalizáció minden esetben megváltoztatja a mélyben fekvő struktúrákat és hatóerőket.

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

#### 4. A disszertáció szerkezete

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

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

A kvalitatív modell, illetve a 6-7. fejezet empirikus hipotéziseinek felállítására az 5. fejezetben kerül sor. A 6. fejezet áttekinti a vizsgált korszak egyoldalú, a multilaterális és a

regionális integrációs szerződések segítségével megvalósított liberalizációját Mexikóban. Elemzem a nyitás külgazdasági következményeit, a működőtőke-áramlás és a nemzetközi termelésmegosztás – a maquiladora ipar – trendjeit és szerkezetét, összevetem azokat kvalitatív modellemből származó feltevéseimmel. A 7. fejezet tartalmazza Mexikó ágazaton belüli kereskedelmével kapcsolatos igen széles körű vizsgálataimat: a 7.1. alfejezet az 1980-1991, a 7.2. alfejezet pedig az 1992-2003 közötti időszak intraindusztriális áramlásaival foglalkozik. A 7.3. alfejezet a Mexikó és legfontosabb kereskedelmi partnere, az Egyesült Államok közötti iparágon belüli kereskedelmet elemzi a Grubel–Lloyd-mutatók, az ágazaton belüli áramlások horizontális és vertikális összetevőkre való bontása és a marginális indexek segítségével. A konklúziók levonására a 7.4. alfejezetben kerül sor.

Az utolsó, 8. fejezetben foglalom össze legfontosabb következtetéseimet és egyben megvizsgálom azok kiterjeszhetőségét más fejlődő országokra is, illetve az Észak és Dél közötti integrációra. A követelményeknek és a szokásoknak megfelelően itt kerül sor kutatásom legfontosabb téziseinek, illetve új vagy újszerű tudományos eredményeinek megfogalmazására is.

## *5. Módszertan*

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

A dolgozat 6. fejezetének módszertani megközelítése kettős: Mexikó külkereskedelmének legfontosabb tendenciái, a maquiladora ipar és a működőtőke-import elemzésekor amellet, hogy támaszkodtam a legfontosabb másodlagos forrásokra és a dokumentumelemzésre is, végig törekedtem a kutatási kérdéseim szempontjából legfontosabb makroindikátorok és egyéb mutatók önálló, egyedi szempontjaimnak is megfelelő analízisére – ezek esetében a

megbízható források és összehasonlítható adatok feltárása már önmagában is jelentős kihívást teremtett.

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

## *6. Konklúziók, a doktori kutatás eredményei és tézisei*

A transznacionalizálódás második világháború után induló modern korszaka alaposan átformálta a világgazdasági áramlások szerkezetét, új formák, az ágazaton belüli, a multinacionális vállalatok tevékenységéhez köthető vállalaton belüli és a nemzetközi termelésmegosztáshoz kapcsolódó terméken belüli kereskedelem vált a fejlett országok közötti árucseré fontos strukturális jellemzőjévé és részarányuk az elmúlt két évtizedben az Észak és Dél közötti kereskedelemben is jelentősen nőtt. Kutatásaim középpontjában ezek, a legutóbbi proglobális világgazdasági korszakhoz való erős kötődésük miatt általam modern világgazdasági áramlásoknak nevezett típusok álltak. A kutatási kérdés megválaszolása során egyrészt azt vizsgáltam, megalkotható-e az egyes területekre irányuló elméleti és empirikus nemzetközi közgazdaságtani, azon belül is a kereskedelemelméleti kutatásoknak olyan – mindeddig hiányzó, vagy csak alapjaiban létező – rendszertana, amelynek segítségével tesztelhető hipotézisek állíthatók fel a fejlett országok közötti, az Észak–Dél, illetve a fejlődő–fejlődő irányú kereskedelmi kapcsolatokra. Másodsorban az foglalkoztatott, hogy létrehozható-e egy olyan, prognózisok felállítására is alkalmas kvalitatív szintézis, amely e modern világgazdasági áramlásokat egységesen kezeli. Harmadsorban pedig e kvalitatív modellt empirikus adatokon keresztül is meg kívántam vizsgálni, mely elemzéshez célszerűként Mexikót választottam, azzal a nem titkolt céllal, hogy általánosabb, az Észak és Dél közötti integrációt érintő következtetésekhez is eljuthassak.

Az iparágon belüli kereskedelemre először az 1960-as években kezdett jelentősebb figyelem irányulni. Az Európai Gazdasági Közösség kialakítása során az volt az általános várakozás, hogy a tagok közötti kereskedelem liberalizációja erőteljes interindusztriális specializációt hoz létre az országok gazdaságszerkezetében, előrevetítve azt, hogy a legfejlettebb országok a magas hozzáadott értéket képző ágazatokra szakosodnak, míg a kevésbé fejlettek az előbbiektől meg- vagy elhagyott szektorokban találják meg a helyüket. A tapasztalatok szerint a vámunió létrehozása döntően nem ágazatok közötti, hanem ágazaton belüli szakosodással járt együtt, jelentősen ösztönözve a hasonló termékek kétirányú

forgalmát. Az alkalmazkodási költségek ebben az esetben jóval alacsonyabbak. A Leontief-paradoxon mellett ez a felismerés adta a legnagyobb lökést a nemzetközi közgazdaságtan elméleti és empirikus kutatásainak, elindítva az új kereskedelmi elméletek gyűjtőnéven ismert paradigmát. Az első teoretikus munkák a horizontális, majd nem sokkal később a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magyarázatára állítottak fel modelleket, amelyek mára igen nagy számban léteznek, rendkívül változatos, a piaci szerkezettel, skálahozadékkal, fogyasztói preferenciákkal kapcsolatos előfeltevésekre építve.

*1. tézis: Disszertációmban Fontagné–Freudenberg (2002) tipológiájának számottevő mértékű átdolgozásával és kibővítésével megalkottam az iparágon belüli kereskedelem elméleteinek a termékmegkülönböztetésen és piaci szerkezeteken alapuló, egyértelmű, a legújabb eredményeket is magába foglaló rendszertanát. A területre vonatkozó legfontosabb empirikus vizsgálatok eredményeit szintetizálva rámutattam, hogy a horizontálisan differenciált termékek iparágon belüli kereskedelmének magyarázatában a növekvő skálahozadéokra és a monopolisztikus versenyre építő elméletek predikcióira támaszkodhatunk a leginkább, míg a vertikálisan megkülönböztetett áruké (VIIT) esetén a komparatív előnyökön alapuló, neo-ricardói és neo-Heckscher–Ohlin-iakéra. A VIIT esetében az empirikus kutatások a nemkompetitív piacot feltételező modelleknek is nyújtanak némi támogatást.*

Mindkét típust ösztönzi a kereskedő országok gazdasági fejlettsége, piacaik nagysága, földrajzi közelsége, a kereskedelempolitikai akadályok csökkenése, illetve a működőtőke-befektetések növekedése. Míg a horizontális típust elsősorban az országok – keresleti és kínálati oldalának – hasonlósága, a vertikálit a partnerek – relatív tényezőellátottságbeli és termelékenységi – különbségei motiválják. Utóbbi esetben fontos, hogy a partnerek jövedelemeloszlásában megfelelő szintű átfedés legyen és hogy a különbségek ne legyenek szakadákszerűen nagyok, ugyanis e feltételek meglétének hiányában a bilaterális kereskedelemben az ágazatok közötti áramlásokat motiváló tényezők kerülnek túlsúlyba.

Az elméleti modellek és a rendelkezésre álló empirikus tapasztalatok alapján úgy feltételezhetjük és tapasztalhatjuk, hogy a fejlett országok közötti kereskedelemben a vertikális és kisebb mértékben – főként Észak legfejlettebb országai között – a horizontális ágazaton belüli kereskedelem, a fejlett–fejlődő viszonyban az interindusztriális kereskedelem dominál, de az Észak–Dél relációban növekszik az ágazaton belüli kereskedelem, főként a vertikális forma részesedése. A Dél–Dél relációt az ágazatok közötti kereskedelem határozza meg a leginkább.

Az elméletekkel és a gyakorlattal párhuzamosan az intraindusztriális kereskedelem mérésének módszertana is folyamatosan fejlődött, a statisztikai, közgazdaságtani és

módszertani ellentmondások kiküszöbölésében jelentős előrelépések történtek. Dolgozatomban értékeltem és rendszereztem a legfontosabb metodikai kihívásokat, tekintetbe véve a legújabb kutatásokat is. Mindezek alapján öt elméleti és statisztikai probléma fontosságát emeltem ki – az úgynevezett aggregációs vagy szektoriális, a kiegyensúlyozatlan kereskedelemről származó és a földrajzi torzításét, a horizontális és vertikális IIT elkülönítését, valamint a marginális mutatókét – bemutatva és értékelve a megoldásukra született legfontosabb javaslatokat. Saját, Mexikó ágazaton belüli kereskedelmével kapcsolatos vizsgálataim módszertani alapjait is tulajdonképpen ebből a szintézisből nyertem. A terület új empirikus törekvései jól egybecsengenek mások és saját elméleti kutatásaim legfontosabb eredményeivel, amelyek a nemzetközi gazdasági tranzakciókat a maguk komplex módján kívánják megragadni, együttesen kezelve a korábban viszonylagos elszigeteltségben magyarított országok közötti áru- és szolgáltatáskereskedelmet, illetve működőtöke-áramlást. A területen továbbra is akadályt jelent az egységes és megfelelő részletezettségű statisztikák hiánya.

Az iparágon belüli kereskedelemmel kapcsolatos elméleti és gyakorlati kutatások motivátora a kezdetektől fogva az a felvetés és egyben megfigyelés volt, mely szerint az önálló gazdaságok kereskedelmi integrációjának alkalmazkodási költségei eltérően alakulnak, ha a létrejövő specializáció inkább ágazaton belüli, mint ágazatok közötti. Az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek közötti kapcsolat, intuitív eleganciája és egyszerűsége ellenére, sem elméletileg, sem empirikusan nem tisztázott még teljes körűen. A megfelelő elméleti modellek megalkotásához és a mérési és ökonometriai problémák elhárításához további kutatásokra van szükség. Az eddigi eredmények alapján – amelyek megerősítéséhez közvetett módon saját, Mexikóval kapcsolatos vizsgálataim is hozzájárultak – mégis okunk van feltételezni az összefüggés egzisztenciáját. Kevesebb kétségünk lehet mára azzal a regionális integrációkra gyakorolt kedvező hatással kapcsolatban, mely szerint az iparágon belüli kereskedelem, főként annak horizontális formája, elősegíti a partnerek konjunktúraciklusainak összehangolódását.

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

A vállalaton belüli kereskedelem, definíció szerint, a multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye. Napjainkra a világkereskedelem egyharmada ki sem lép az anyavállalat és leányvállalatának áramlási rendszeréből, a transznacionális vállalatok,

független partnereikkel való kapcsolatuk révén, annak további egyharmadában érintettek. Disszertációmban dunningi alapokon rendszerbe foglaltam a működőtőke-áramlás legfontosabb, igen szerteágazó telephelyválasztási és internalizációs kereskedelemelméleti magyarázatait és a velük kapcsolatos empirikus munkákat. A területen napjainkban is jelentős kutatások zajlanak.

*2. tézis: Míg a horizontális működőtőke elsősorban a keresleti, addig a vertikális a kínálati oldalon tapasztalható kölcsönös függőségek megítéléséhez nyújt jó eszközt. A horizontális áramlásoknak kedvez, ha a fogadó ország nagy és magas jövedelmű piaccal, képzett munkaerővel rendelkezik és a kereskedelem költségei magasak, a vertikálisaknak pedig ha a fogadó ország relatív tényezőellátottsága különbözik az anyaországtól, ha alacsony bérű, közepesen képzett munkaerővel rendelkezik és ha a kereskedelem költségei alacsonyak.*

*Az egyre terjedő és növekvő fontosságú komplex integrációs stratégiák ösztönzői a köztes vagy vegyes állapotok – amikor sem a horizontális, sem a vertikális működőtőke-beruházást támogató tényezők nem elegendők önmagukban a leányvállalatok létrehozásához, illetve azok a helyzetek, amikor egyszerre vannak jelen mindkét típus ösztönző tényezői.*

*Mindegyik formához szükséges a fogadó ország megfelelő színvonalú intézményrendszere – amelyen belül kiemelkedő fontossága van az oktatásnak és a jogrendszernek –, infrastruktúrája és liberális, a külföldi beruházásokat ösztönző politikája. Az integrált megoldás fontossága kiemelkedik azokban a differenciált termékeket előállító, K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyiasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van.*

A vállalaton belüli kereskedelem – melynek nagysága erősen függ a kereskedelmi partnerek jövedelemszintjétől, de a nemzetközi termelésmegosztási kapcsolatok mélyülésével gyorsan növekedett az Észak–Dél viszonylatokban is (vertikális működőtőke) – az integrált nemzetközi termelő és szolgáltató tevékenység logikus következménye. Erre az áramlástípusra még csak korlátozottan állnak adatok a rendelkezésünkre. A vertikális működőtőke esetében ezekhez főként az árukereskedelmi, a horizontáliséban az árukereskedelmi mellett a szolgáltatás-kereskedelmi adatszolgáltatás szélesebb körűvé tételével juthatunk hozzá a jövőben. Dolgozatom középpontjában – a terjedelmi korlátokból is adódóan – az árukereskedelmi folyamatok álltak. A statisztikai bázis javításának érdekében jelenleg is jelentős munka folyik a nagy nemzetközi szervezetekben, az ENSZ-ben, az OECD-ben és a WTO-ban, ezzel is bizonyítva a terület kiemelt fontosságát.

A fejlett országok közötti vállalaton belüli áramlások jelentős részének esetében a leányvállalat az anyavállalat által szállított végtermékek fogadó vagy harmadik országbeli

piacra viteléhez szükséges marketing feladatokat (disztribúció, marketingkommunikáció) és továbbfeldolgozási folyamatokat hajtja végre, a legfontosabb cél a helyi és a regionális piacok ellátása. A fejlett–fejlődő viszonylatban a vállalaton belüli kereskedelem a nemzetközi termelésmegosztás integrált formájának eredménye, a leányvállalatok termelőtevékenységük eredményét döntően nem saját, lokális piacukon értékesítik, hanem exportálják az anyaországba, vagy harmadik országokba.

A nemzetközi termelésmegosztás – egy korábban integrált termelési folyamat részekre bontása és egyes elemeinek költség szempontok (növekvő skáláhozadék, eltérő relatív tényezőárak) figyelembevételével történő kitelepítése – a modern transznacionalizálódás legfontosabb kifejeződési formája. A fragmentáció növekedését az elmúlt húsz évben leginkább a nemzetközi kereskedelem legdinamikusabb ágazataiban figyelhettük meg, a Dél országainak növekvő részarányával. A termelésmegosztási kapcsolatok mélyülése egyben a partnerek kölcsönös függőségének növekedésével, konjunktúraciklusaik szinkronizációjának fokozódásával is együtt járt.

*3. tézis: A fragmentáció – amellet, hogy a fejlődő országok modern, multinacionális termelési hálózatokhoz való kapcsolódásának a legfontosabb formája –, mint ahogy azt Mexikóval kapcsolatos empirikus kutatásaim is megerősítették, hozzájárulhat a duális gazdasági szerkezet létrejöttéhez vagy elmélyüléséhez, amelynek eredményeként egy modern, a hazai beszállításokra csak kis mértékben alapozó, a gazdaság egyéb részeinek csak korlátozott növekedési impulzust adó exportszektor és egy tradicionális, kevésbé versenyképes, hazai piacra termelő ágazati halmaz létezik egymás mellett. A terület elméleti kutatásainak – egyszektoros, többszektoros és a főáramtól eltérő modellek – és a kapcsolódó empirikus vizsgálatoknak a szintézise arra utal, hogy a feltételezett kapcsolat a relatív bérek és az offshore outsourcing között létezik, a technológiai változások hatása ezekre azonban jelentősebb.*

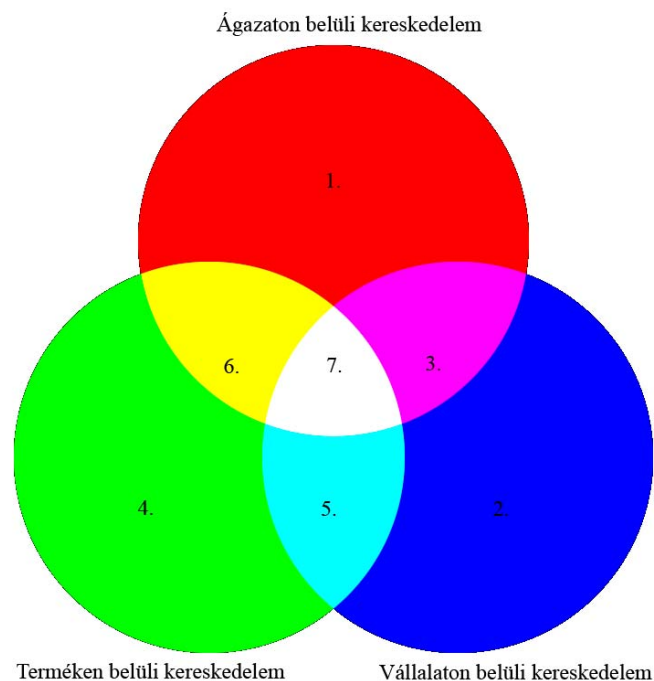
Ahogy arra a kifejtés során is többször utaltam (lásd az alábbi ábrát) az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a nemzetközi termelésmegosztáshoz köthető terméken belüli áramlások gyakran összekapcsolódnak egymással. A ma rendelkezésre álló statisztikai adatok segítségével az összetett áramlások azonban sok esetben nem vizsgálhatók, azok tendenciáit, ahogyan azt Mexikó esetében bemutattam, sokszor csak közvetett módszerekkel vagyunk képesek elemezni. Empirikus vizsgálataim hipotézisei az alábbi kvalitatív szintézisen alapultak.

a) A tiszta ágazaton belüli kereskedelem – amely elsősorban a horizontálisan és vertikálisan differenciált végtermékek ágazaton belüli áramlásait jelenti – horizontális formáját leginkább

a világ legfejlettebb országai (fejlett Észak) közötti kereskedelemben figyelhetjük meg. A vertikális IIT az Észak–Észak irányú áramlások domináns, és a fejlett–fejlődő viszonylat növekvő súlyú összetevője. A regionális integrációs kapcsolatok fontos ösztönzői ezeknek a típusoknak.

b) Tisztán vállalaton belüli kereskedelemre – amely nem kapcsolódik közvetlenül a termelési lánc fragmentációjához – a fejlett országok közötti áramlásokban, a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredményeként számíthatunk. A leányvállalatok legfontosabb feladata az anyavállalat termékeinek a fogadó és a környező országokban történő értékesítése. Az eddigi kutatások arra utalnak, hogy mivel e típusnak kedveznek a magas jövedelmű helyi vagy regionális piacok, jelentős súlya lehet az Európai Unió (ezen belül exportugródeszkaként Belgium, Hollandia, Írország), Japán és az Egyesült Államok kereskedelmében.

*Modern világgazdasági áramlások és kapcsolataik*



*Forrás: saját összeállítás*

c) Az ágazaton és vállalaton belüli kereskedelem kombinációja a horizontális multinacionális vállalatok tevékenységének eredménye. Az anyavállalat és a világ különböző pontjain elhelyezkedő leányvállalatok – amelyek ugyanannak a végterméknek a helyi piac igényeihez igazodó horizontálisan vagy vertikálisan differenciált változatait állítják elő – kihasználva a termelésben jelenlévő növekvő volumenhozadékot – egymás országába is szállítanak termékeket: a horizontális IIT esetében a fogyasztók változatosság iránti igényére,

a vertikális esetben pedig jövedelmi különbségeire alapozva. Tipikus példaként említhetjük a gyorsan mozgó fogyasztási javakat és a háztartási elektronikai termékeket, utóbbiakat végtermék-fázisukban. Erre a típusú kereskedelemre, összhangban a horizontális multinacionális vállalatok elméletével a fejlett országok közötti áramlásokban számíthatunk és találhatunk példát, illetve ritkábban az Észak–Dél kapcsolatokban, akkor, ha Dél jelentős, vonzó hazai piaccal rendelkezik és ha a kereskedelmi és a fajlagos fuvar költségek alacsonyak.

d) A tiszta terméken belüli kereskedelem, illetve a terméken belüli és a vállalaton belüli kereskedelem kombinációja definíciószerűen a nemzetközi termelésmegosztás eredményei. Az integrált megoldás fontossága a piaci alapú tranzakciókkal szemben kiemelkedő azokban a differenciált termékeket előállító K+F- és humán erőforrás-intenzív ágazatokban, ahol a nem tárgyiasult eszközöknek, a tudásnak és a goodwillnek számottevő szerepe van. Az Észak–Észak kapcsolatokban mindkét típus fő mozgatórugói a növekvő skálahozadék, illetve a távoli helyi piacok importált inputok helyi továbbfeldolgozásának segítségével történő ellátása (lásd az Egyesült Államok és Japán, vagy az USA és Írország vállalaton belüli kereskedelmét). A fejlett–fejlődő relációkban a relatív termelékenység, tényezőellátottsági különbségek jelentik a legfontosabb ösztönzőt. A regionális integrációs egyezmények kedvező hatással vannak ezekre a kapcsolattípusokra. A fejlődő országok jogrendszerével, a szerződések kikényszeríthetőségével kapcsolatos problémák – ha nem olyan mélyek, hogy teljesen megakadályozzák a termelésmegosztás kialakulását – és a hold-up lehetősége az integrált megoldás előtérbe helyezését ösztönzik.

A piaci alapú tranzakciók megfelelő jogbiztonság esetén, vagy a tradicionális és alacsony vagy közepes technológiai színvonalú termékek munkaintenzív szakaszainak (például játék-, ruházati és textilipar, kevésbé szofisztikált elektronikai termékek összeszerelése) kihelyezése során kerülnek előtérbe (lásd például Kína, a Dominikai Köztársaság, El Salvador, Tunézia, a Fülöp-szigetek vagy Banglades kereskedelmét).

e) Az ágazaton belüli és a terméken belüli kereskedelem, illetve az ágazaton belüli, a vállalaton belüli és a terméken belüli kereskedelem együttese két esetben jelenhet meg az adatokban. Egyrészt a fejlett országok között, a közbülső termékek áramlásainak esetében merülhet fel. A partnerek a továbbfeldolgozott vagy a végtermékek előállításához szükséges specifikáció (HIIT) vagy minőség (VIIT) alapján különböző közbülsőtermék-változatokat exportálják és importálják is, mindkét oldalon kihasználva a növekvő volumenhozadékból származó költségelőnyöket. E terület mind az elméleti modelleket – csak csekély számban léteznek –, mind az empirikus vizsgálatokat tekintve igen mostohán kezelt szegmense a nemzetközi kereskedelemnek, ráadásul az is valószínű, hogy ezek az áramlások inkább az a) vagy d) típusba sorolhatók.

A másik lehetőség már sokkal plauzibilisebb, azonban ebben az esetben csak látszólag van szó ágazaton belüli kereskedelemről. Az iparági osztályozás nem megfelelően mély dezaggregációs szintjét választva az azonos termelési láncban importált közbűsű és exportált továbbfeldolgozott vagy végtermékek ugyanahhoz az ágazathoz tartoznak – ez pedig nem más, mint aggregációs torzítás. A nemzetközi termelémegosztásba intenzíven bekapcsolódó országok esetében mért ágazaton belüli kereskedelem egy része tehát még viszonylag mély ágazati bontásban sem tényleges intraindusztriális kereskedelem, csak a fragmentációból adódó aggregációs torzítás.

Mexikóval kapcsolatos empirikus vizsgálataim hipotéziseit tehát az előbbi kvalitatív szintézis alapján állítottam fel. Az ország az 1980-as években – a megelőző csaknem négy évtized befelé forduló, importhelyettesítő iparosítása után – jelentős strukturális reformokat, többek közt drasztikus külgazdasági liberalizációt hajtott végre. Az első országok egyike volt, amely – hosszú évtizedek külkereskedelmi elzárkózása után, formálisan is egy olyan regionális integráció – a NAFTA – tagjává vált, amely a világ legfejlettebb országai (az Egyesült Államok és Kanada) és a fejlődő világ képviselője közötti kereskedelmi és tőkeáramlások liberalizációját tűzte ki fő céljául. Nem elhanyagolható az elemzés szempontjából az sem, hogy a NAFTA 1994-es létrehozását követő több mint tíz év tapasztalatai már elegendőnek tűnnek releváns következtetések levonására. Hipotéziseim az eddigiek alapján az alábbiak voltak:

1. A liberalizáció elmélyítette az 1960-as évek közepe óta az Egyesült Államokkal már formálisan is létező nemzetközi termelémegosztási kapcsolatokat. A közbűsű termékek és a terméken belüli kereskedelem súlya növekedett a bilaterális kereskedelemben.

2. A liberalizáció és a dereguláció jelentősen hozzájárult a működőtőke-beáramlás növekedéséhez, főként az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény életbe lépésével kiszámíthatóbbá vált befektetői környezetben. A horizontális működőtőke súlya a kereskedelmi akadályok felszámolásával párhuzamosan csökkent, a vertikális és az exportugródeszkáé az elmélyülő fragmentációnak tulajdoníthatóan növekedett. Az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben a vállalaton belüli áramlások magas aránya jellemző.

3. A strukturális reformok és a külgazdasági liberalizáció hatására az ágazaton belüli kereskedelem súlya növekedett Mexikó kereskedelmében, különösen a NAFTA-időszakban, egyúttal azt is jelezve, hogy az integráció alacsonytól közepesig terjedő alkalmazkodási költségekkel zajlott. A legfontosabb külkereskedelmi relációkat egyenként is megvizsgálva, az ágazaton belüli kereskedelem számottevő súlyára az integrációs partnerekkel – az Egyesült Államokkal és Kanadával – folytatott kereskedelemben számítottam.

4. A fragmentációval és az exportugródeszka működőtőkével összhangban magas a földrajzi torzítás súlya az ágazaton belüli kereskedelemben. Az intenzív termelémegosztási

kapcsolatoknak és az ezekhez kapcsolódó vertikális működőtökének tulajdoníthatóan az iparági osztályozás jelentősebb mélységeiben is számottevő aggregációs torzítást mérhetünk. Az ágazaton belüli kereskedelemben a vertikális áramlások dominálnak.

5. Az iparágon belüli kereskedelem marginális mutatói visszatükrözik a legnagyobb szerkezeti alkalmazkodással járó sokkokat, az 1995-ös pezó-válságot és a 2001-2003-as ciklikus és strukturális okokra visszavezethető visszaesést a kereskedelmi forgalomban. A NAFTA-nak, a fragmentációval is összefonódó tőkekapcsolatoknak és az ágazaton belüli kereskedelemnek köszönhetően Mexikó és az Egyesült Államok üzleti ciklusai összehangoltabbá váltak. Jelentős mértékben növekedett a mexikói gazdaság függősége az északi partner konjunkturális helyzetétől.

Az 1940-es évek rurális, döntően nyerstermék-exportőr Mexikója mára a világ egyik legnagyobb gazdasága, amely jelentős, 2,1-2,2 százalékos aránnyal rendelkezik a világkereskedelemből. Az átmenet nem nevezhető sem simának, sem befejezettnek, ráadásul több jelentős sokk – 1982-ben, 1994-1995-ben és 2001-2003-ban – megszakította azt.

Az 1950-es évek közepétől az 1980-as évek elejének mély gazdasági válságáig Mexikó kereskedelempolitikáját erőteljes protekcionizmus jellemezte, ami korlátozta az import és az export növekedését. A válság Mexikót fejlesztési stratégiájának átgondolására és orientációjának megváltoztatására kényszerítette, kezdetét kellett hogy vegye egy olyan fájdalmas, de szükséges folyamat, amelynek célja az előző 10-12 évben kialakult makroökonómiai egyensúlytalanságok leépítése, másrészt az állam által irányított, importhelyettesítésre alapozó fejlesztési politikától, mikroökonómiai reformok sorával, külgazdasági liberalizációval, a piaci erők szabadabb érvényesülésével a gazdasági szerkezet racionalizálása felé való elmozdulás volt.

Az 1985 és 1988 közötti radikális egyoldalú, autonóm, illetve az 1986. augusztusi GATT-csatlakozáshoz kötődő multilaterális liberalizációt követően az évtized végétől – jelentős fordulatként – egyre erősebben megjelent, majd a következő korszakokra meghatározóvá vált a regionális integrációs egyezmények segítségével történő nyitás, amelynek csúcspontja a NAFTA 1994-es életbe lépése volt. A logika azonban ezt követően sem változott: kereskedelempolitikáját tekintve a liberalizáció lehetőségét Mexikó továbbra is a preferenciális és szabadkereskedelmi egyezményekben látta.

A nyitás igen sikeresnek tekinthető, Mexikó világgazdasági integrációja jelentősen növekedett, mára a világkereskedelem tizenöt legfontosabb szereplője között találjuk, azonban bizonyos stratégiai célokat – mint külkereskedelmének földrajzi diverzifikációját és versenyképességének javítását – csak részlegesen sikerült megvalósítania.

Kutatásaim első hipotézisemet megerősítették. Mexikó külkereskedelmi liberalizációja elmélyítette az 1960-as évektől az Egyesült Államokkal már formálisan is létező nemzetközi

termelésmegosztási kapcsolatokat (maquiladora ipar). A közbülső termékek és a terméken belüli kereskedelem súlya jelentősen növekedett a bilaterális kereskedelemben.

Az 1980-as évek kezdetétől csaknem húsz éven keresztül a maquiladora ipar volt a mexikói gazdaság egyetlen olyan szegmense, amely tartós, magas növekedést élvezett – ezt több, egymással szinergikus kapcsolatban lévő tényezővel magyarázhatjuk: a gazdaság egyéb részeihez képest számottevő mértékben deregulált jogi környezettel, a két ország bérszínvona közötti jelentős különbséggel, az Egyesült Államok termelési és fogyasztási központjaihoz való földrajzi közelséggel, a NAFTA-val, amely növelte a mexikói gazdaságpolitikával kapcsolatos bizalmat és az északi szomszéd gazdaságának 1990-es évekbeli tartós és magas növekedési ütemével. Az önmagában az alacsony bérekre alapozó stratégia fenntarthatósága azonban az 1990-es évek második felétől folyamatosan megkérdőjeleződött, az ország 1998-tól – de 2001-től még látványosabban – versenyképességi problémákkal küzd, ami abban is megnyilvánul, hogy részesedése legnagyobb versenytársaihoz viszonyítva visszasorult legfőbb piacán, az Egyesült Államokban. A maquiladora szektor hozzáadott értéke a teljes termeléshez képest csökkent és kapcsolódása a gazdaság többi részéhez nem növekedett, a hazai beszállítások aránya napjainkban sem éri el az összes felhasznált input négy százalékát. Az alacsony hozzáadott érték kezdetben nyilvánvalóan a program logikájából adódott, azonban a struktúra a későbbiekben sem változott. A hazai gazdasághoz való alacsony szintű kapcsolódás kiszámíthatatlanabbá teszi az ide irányuló működőtőke-beruházások mozgásait is, hiszen szerves kapcsolatok hiányában az üzemek könnyebben áttelepíthetők más országokba, mint ahogy arra a 2000. évet követően számos példa is utalt. A maquiladora szektor kibocsátásának és foglalkoztatásának 2001-2003. közötti visszaesése egyszerre vezethető vissza strukturális és ciklikus problémákra: az alacsony költségű országok versenyére, a pezó reálfelértékelődésére, a kedvezőtlenebbé váló szabályozási környezetre és az Egyesült Államok recessziójára. Analóg módon, a 2004-2005. évben újra meginduló növekedés nem csak a kedvező külső konjunktúrának, hanem a mexikói kormányzat üzleti környezetet kedvezőbbé tévő intézkedéseinek is köszönhető.

Az exportugródeszka befektetésekkel kapcsolatos feltételezéseim kivételével megerősítettem 2. hipotézisemet is. A működőtőke beruházások első jelentősebb megugrása az 1980-as évek strukturális reformjainak, a külkereskedelem és a tőkeáramlás liberalizációjának tulajdonítható. Ezt követően Mexikó összhangban az elméleti predikciókkal sikeresen használta a NAFTA keretein belüli regionális integrációt, hogy növelje működőtőkevonzó-képességét. Az egyezmény jelentős szerepet játszott az Egyesült Államokból és Kanadából érkező közvetlen befektetések emelkedésében, ezzel szemben a világ más részeiből származó áramlások esetében nem figyelhetünk meg hasonló dinamikát.

A NAFTA-n belüli működőtőke-áramlás növekedésének a legfontosabb kiváltó tényezője a nemzetközi termelésmegosztás fokozódása, illetve ezzel párhuzamosan az egyezmény által biztosított kiszámíthatóbb beruházási környezet, valamint az 1980-as évek strukturális reformjai és liberalizációja melletti, nyíltan vállalat, hosszú távú elkötelezettség voltak.

*4. tézis: Kutatásaim egyértelműen megerősítik, hogy jelentékeny elmozdulások mentek végbe a mexikói működőtőke-beruházások szerkezetében. A horizontális beáramlások súlya csökkent – az 1980-as évek liberalizációja és a NAFTA-szabadkereskedelem kialakítása megszüntették a vámok megkerülését célzó motivációkat a helyi piacok ellátására, és elősegítették a termelésmegosztási kapcsolatok további terjedését. Emellett a feldolgozó- és elsősorban a maquiladora iparba érkező befektetéseknek a teljes működőtőke-áramláson belüli súlyának ütemes növekedése egyértelműen bizonyítja a vertikális működőtőke fontosságának számottevő emelkedését. Mindezt alátámasztja a vállalaton belüli áramlások tartósan magas aránya a Mexikó és az Egyesült Államok közötti, az 1990-es években rendkívül dinamikusan növekvő bilaterális forgalomban.*

*Az exportugródeszka szerep további erősödésére azonban csak akkor számíthatunk, ha az ország a legfontosabb ágazatokban képes lesz a helyi beszállítók olyan hálózatát megteremteni, amely lehetővé teszi a regionális egyezmények szigorú származási szabályainak való megfelelést. Eredményeim közvetett támogatást nyújtanak a működőtőke-áramlás tudástőke-modelljének, illetve a komplex integrációs elméleteknek.*

A fejlett országok kereskedelmi liberalizációját és integrációs tapasztalatait vizsgáló empirikus tanulmányok legfontosabb tanulsága az volt, hogy a nyitás, a kereskedelmi kapcsolatok elmélyülése nem a tradicionális nemzetközi közgazdaságtani elméletek által előre jelzett folyamatokat indítottak el. A kereskedelmi áramlások leggyorsabban növekvő összetevőjének az azonos iparágához tartozó termékek kétirányú, azaz ágazaton belüli kereskedelme bizonyult.

A területre vonatkozó empirikus kutatásaim során Mexikó világgazdasági integrációjának változásait vizsgáltam az importhelyettesítő iparosítás kifulladását követő időszaktól a közelmúltig. Az elemzés időhorizontja igen hosszú, 1981-től 2003-ig tart, melynek során a nagy mennyiségű számítási feladat megoldása mellett számos statisztikai és az adatok elérhetőségéből származó problémát kellett megoldanom. Legrészletesebb vizsgálataim, amelyek tudomásom szerint minden eddiginél mélyebbek és átfogóbbak, a fenti problémák miatt az 1992 és 2003 közötti időszakra vonatkoznak. Az elemzések a 4-5. hipotézisnek teljes támogatást nyújtanak, 3. hipotézisemnek a NAFTA-időszakra vonatkozó feltételezését azonban el kell vetnem.

Mexikó teljes kereskedelmét tekintve számításaim egyöntetűen az iparágon belüli áramlások súlyának jelentős növekedését mutatták ki az 1980-as évtizedben. Az ágazaton belüli kereskedelem minden bontásban jelentősen növekedett, a legszámottevőbb változások a várákozásoknak megfelelően a feldolgozóiparban történtek.

Mexikó és legfontosabb partnere, az Egyesült Államok közötti kereskedelem 1981-1991 közötti korszaka hasonlóan úgy összegezhető, mint egy olyan periódus a két ország közötti bilaterális áramlásokban, amikor rendkívül gyorsan növekedett az intraindusztriális kereskedelem. Az iparágon belüli kereskedelem súlya a két ország között az 1981-1989 időszakban a maquiladorák áramlásait is tartalmazó amerikai tükörstatisztikák szerint megduplázódott. A legmagasabb indexek itt is a feldolgozóiparban alakultak ki.

Az általános várákozástól eltérően a NAFTA életbe lépésével megkezdődő bilaterális liberalizáció azonban nem növelte a két ország között az ágazaton belüli kereskedelem súlyát: a mutatók az 1994-2003-as időszakban az 1980-as évtized dinamikájával összevetve tulajdonképpen stagnáltak. Ez az eredmény ellentétben áll a regionális integrációs egyezmények korábbi történetében tapasztaltakkal. A két ország közötti kereskedelem rendkívül dinamikus növekedését nem követte az ágazaton belüli kereskedelem súlyának további emelkedése, még a kereskedelmi forgalom 85 százalékát kitevő feldolgozóiparban sem, bár utóbbi esetében az indexek természetesen magasabbak. Míg az 1981-1989 közötti időszak összhangban volt az intraindusztriális áramlások és a kereskedelmi liberalizáció pozitív kapcsolatát feltételező, széles körben elfogadott nézőponttal, a NAFTA-korszakról ez már korántsem mondható el.

A NAFTA-időszakban kialakuló szakosodás, amelyben némileg erősödött az ágazatok közötti specializáció súlya – vagy legalábbis nem növekedett az ágazatokon belülié – jobban megfelel a két ország közötti relatív tényezőellátottsági és termelékenységi különbségeknek, mint a korábbi történések.

*5. tézis: Az ágazaton belüli kereskedelem fejlett országok közötti áramlásokhoz hasonló – bár eltérő belső szerkezeten alapuló – magas súlya Mexikó globális és az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelmében az 1980-as évek strukturális reformjainak és egyoldalú, illetve GATT-tagságához kötődő multilaterális külgazdasági liberalizációjának hatására alakult ki. Ez az arány – az előzetes hipotéziseknek és az iparági osztályozás alacsonyabb szintjét alkalmazó korábbi empirikus munkák eredményeinek ellentmondva – a NAFTA életbe lépését követő tízéves periódusban nem változott. Ez egyaránt igaz Mexikó teljes és a legfontosabb külkereskedelmi partnerével, az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelmére. Mindez arra utal, hogy a szakirodalom többségének állításával ellentétben az Észak–Dél irányú integrációk nem feltétlenül járnak együtt az iparágon belüli kereskedelem súlyának növekedésével.*

Relációs bontásban számottevő mértékű IIT-t csak az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben találtam. Ez összhangban van az intra-NAFTA kereskedelem szerkezetével, amelyben a legfontosabb szerepet a két másik partner Egyesült Államokkal folytatott kereskedelme játssza. Disszertációm kvalitatív szintézisével összhangban Mexikó ágazaton belüli kereskedelmében jelentős földrajzi és aggregációs torzítást mértem.

Az 1992-2004 közötti időszakban a horizontális ágazaton belüli kereskedelem súlya csökkent, a vertikálisé növekedett az Egyesült Államokkal folytatott kereskedelemben. Az intraindusztriális áramlások súlya a teljes kereskedelemben a 2000. évtől hanyatló tendenciát mutatott, az amúgy is igen alacsony szintű HIIT kisebb a VIIT nagyobb mértékű csökkenésével. A NAFTA periódusban – ami az áramlásokat motiváló tényezőket illeti – nem került sor számottevő szerkezetbeli változásokra a két ország bilaterális kereskedelmében.

A vertikális IIT magas, az FF-módszer szerinti domináns súlya két tényezőből tevődik össze: egyrészt az eltérő relatív tényezőellátottságú vagy termelékenységű országok között az elmélet és a korábbi empirikus tapasztalatok szerint kialakuló, minőségileg differenciált termékváltozatok kétirányú kereskedelméből, ahol a kevésbé fejlett ország a termék magasabb minőségű változatait importálja, az alacsonyabb minőségűeket pedig exportálja. A Mexikó és az Egyesült Államok között kialakuló sajátos munkamegosztás miatt azonban a vertikális IIT közel fele pusztán az aggregációs torzításból adódik, azaz abból, hogy az eltérő termelési szakaszban lévő termékeknek a maquiladora iparhoz kötődő kétirányú kereskedelme még a rendelkezésre álló legmélyebb – több mint ötezer terméket tartalmazó – bontásban is intraindusztriális áramlásként jelentkezik. A maquiladora szektor adatainak megjelenése a horizontális iparágon belüli áramlásokra, várakozásaimnak megfelelően, csak igen mérsékelt hatást gyakorolt. A vertikális kétirányú áramlások legnagyobb súlyát a maquiladora ágazat

legfontosabb szektoraiban – a villamosgépgyártásban, a nemvillamosgép-gyártásban és a textil és bőrgyártásban –, illetve a professzionális termékek előállításában találtam, ami szintén megerősíti a termelésmegosztásnak az ágazaton belüli kereskedelem mérőszámaiban való jelenlétével kapcsolatos feltevéseimet. A vertikális kétirányú kereskedelem további bontása magas és alacsony minőségű összetevőkre szintén az eltérő feldolgozottsági fázisban lévő termékek kétirányú kereskedelmének a jelenlétét támasztja alá. A magas minőségű mexikói export számottevő súlya ellentétben áll az elméleti modellek következtetéseivel, amelyek szerint Észak a magasabb minőségű termékváltozatok előállítására és exportjára, Dél pedig az alacsonyabb minőségűekére fog szakosodni és egyértelműen arra utal, hogy Mexikó alapanyagokat, félkésztermékeket importál és azokat további feldolgozás után exportálja, a termékek egy része esetében pedig ez még a statisztikai dezaggregáció magas szintje mellett is ágazaton belüli kereskedelemnek mutatkozik. Az alacsonyabb import-egységérték és a magasabb export-egységérték közötti különbséget a mexikói hozzáadott érték magyarázza.

*6. tézis: Az intraindusztriális áramlások magas, a fejlett országokéhoz hasonló aránya Mexikó esetében nem magyarázható önmagában az Észak–Észak közötti iparágon belüli kereskedelem szokásos motivációival. A magas indexek kialakulásában jelentős szerepet játszik a nemzetközi termelésmegosztás és a hozzá kapcsolódó vertikális működőtőke-áramlás okozta aggregációs torzítás.*

Az ágazaton belüli kereskedelem horizontális és vertikális típusának tendenciái és az intraindusztriális áramlások súlyának változása a teljes kereskedelemben egyértelműen megerősítik következtetéseimet. A NAFTA életbe lépését követő időszakban a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelmet döntően a két ország relatív tényezőellátottságbeli különbségei határozták meg. Ez vélhetően mindkét országban számottevő alkalmazkodási költségeket okozott, különösen a 2000. év után.

Fontos leszögezni, hogy a nemzetközi termelésmegosztás következményeinek aggregációs torzításként történő kiszűrése az intraindusztriális áramlásokból semmiképpen sem értékítélet, hanem elsősorban definíciós konvenció. Ahogyan azt disszertációmban hasonló tartalommal többször is megállapítottam, a nemzetközi termelésmegosztás – kerüljön sor arra akár a multinacionális vállalatok tevékenységéhez kapcsolódva (vertikális működőtőke), akár független felek közötti, piaci tranzakciók alapján – a modern transznacionalizálódás egyik legfontosabb kifejeződési formája. A nemzetközi termelésmegosztás hozzájárul a világ erőforrásainak hatékonyabb allokációjához, és a résztvevő országok számára a versenyképesség új forrásaként jelent meg az elmúlt 40-50 évben. Esélyt kínál a fejlődő világ azon részének, amely kapcsolódni tudott a rendszerhez – így Mexikónak is – a

transznacionalizálódás előnyeinek kihasználására, a fejlettebb technológiákhoz való hozzájárásra, a gazdaságok struktúraváltására és modernizálódására, azonban magában hordozza a szerkezeti dualizáció veszélyeit is.

A marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatóinak alakulása a NAFTA-periódusban megerősíti következtetésemet, mely szerint az az előzetes hipotézis, hogy az Észak és Dél közötti regionális integráció létrehozása elsősorban vagy többségében ágazaton belüli szakosodási folyamatokat fog generálni, nem tartható. Az adatok az egész periódusban azt mutatják – különösen igaz ez az 1995-ös, 1998-as és a 2000-et követő évekre –, hogy az iparágak közötti specializáció erőteljesebb volt, mint az ágazatokon belüli, tehát az alkalmazkodási költségekkel kapcsolatos pozitív várakozások nem teljesültek. Az MIIT mutatók alakulása viszont közvetett támogatást nyújt az ágazaton belüli kereskedelem és az alkalmazkodási költségek között feltételezett kapcsolat meglétét illetően.

Feltehető a kérdés, hogy vannak-e az említett negatívumok mellett kedvező jelek is. A válasz erre egyértelműen igen: úgy tűnik, hogy az 1980-as években választott exportorientált külkereskedelmi- és gazdaságpolitika, a kihívások ellenére, legalább részben elérte céljait. Mexikó sikeresen kapcsolódott be a transznacionalizálódásba – kivitelének, és a NAFTA megkötését követően, működőtőke-importjának növekedése az egyik legdinamikusabb volt a világon. Az ágazaton belüli kereskedelemmel kapcsolatos szakképzettség-igényesség és technologiaintenzitás szerinti számításaim is kedvező változásokra utalnak.

A közepes szakképzettségű munkaerőt igénylő, közepes technológiai intenzitású feldolgozóipar (gépgyártás, autóipar) magas kereskedelmi részesedése és ágazaton belüli áramlásainak növekvő aránya a pozitív agglomerációs hatások megjelenését jelzik. Hasonlóan kedvező tendencia a magas képzettséget igénylő, magas technológia-intenzitású termékek (professzionális termékek, elektronika) részarányának növekedése, bár a csökkenő GL mutató itt arra utal, hogy ez a változás – logikusan – magasabb alkalmazkodási költségek mellett megy végbe.

A megvalósult tények valahol a NAFTA-val kapcsolatos legnegatívabb várakozások – amelyek az amerikai munkahelyek Mexikóba történő milliós nagyságrendű áthelyezését és mindkét országban igen magas alkalmazkodási költségeket vizionáltak – és a legkedvezőbb forgatókönyvek – az európai integrációs tapasztalatok alapján képzett analógiák – között helyezkednek el. A marginális mutatók alakulása, a vertikális ágazaton belüli kereskedelem magas súlya, valamint a maquiladora-szektor által okozott aggregációs torzítás összességükben azt bizonyítják, hogy a NAFTA-időszakban a partnerek közötti különbségek erőteljesebben hatottak a kereskedelem szerkezetére, a kialakuló szakosodás inkább ágazatok közötti volt, és csak kisebb mértékben ágazaton belüli.

*7. tézis: A Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelem szerkezete a motiváló tényezők szempontjából nem változott a NAFTA megkötését követően, azt az 1980-as évek külgazdasági liberalizációja és strukturális reformjai alakították ki. A NAFTA-időszakban a kereskedelem volumenének gyors bővülése, a termelésmegosztási kapcsolatok, a maquiladora és általában a feldolgozóipar súlyának növekedése a már kialakult viszonyok elmélyülését tükrözte vissza. Új módszertannal igazoltam a gravitációs modelleken, valamint az export- és importkeresleti függvények vizsgálatán alapuló empirikus kutatásoknak azt az állítását, hogy a kivitel és a behozatal 1994. évet követő gyors növekedését ráadásul nem is tulajdoníthatjuk pusztán a NAFTA és más regionális egyezmények liberalizációs hatásának, abban egyéb tényezők, legfőbbképpen az 1995-ös pezó-válság kiváltotta versenyképesség-növekedés – melynek hatásai körülbelül 1998-ig tartottak – fontosabb szerepet játszottak.*

Ciklikus és strukturális okokkal indokoltam a 2000. év végétől történő visszaesést a bilaterális kereskedelemben, a legtöbb ágazat iparágon belüli kereskedelmében és a marginális ágazaton belüli kereskedelem indexeiben. A ciklikus hatás fontos szerepét alátámasztják azok a kutatások, melyek – teljes összhangban egymással – a mexikói és az amerikai (USA) üzleti ciklusok pezó-válságot követő, és a megnövekedett kereskedelmi, tőkeáramlási volumennek, valamint a termelésmegosztási kapcsolatok erősödésének tulajdonítható, fokozott összehangolódását mutatták ki, a mexikói konjunktúraciklusok volatilitásának csökkenésével párhuzamosan.

A visszaesésben a strukturális okok is számottevő szerepet játszottak. Fél évszázad befelé forduló, importhelyettesítő politikája után, az 1980-as évek válságát követően Mexikó paradigmaváltást hajtott végre: erőteljes szerkezeti átalakításokkal, privatizációval, deregulációval szabadabb teret engedett a piaci erők hatásának. Külkereskedelmi liberalizációt hajtott végre, csatlakozott a GATT-hoz, majd az 1990-es évek elején a regionális integrációs szerződések segítségével történő nyitás stratégiáját választotta, amelynek a legfőbb állomása az Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény létrehozása volt az Egyesült Államokkal és Kanadával. A stratégiaváltás legfontosabb célja az volt, hogy kiemelje az országot az 1980-as, „elveszett évtized” válságából, a legfontosabb eszköznek pedig az exportorientált növekedést és a külföldi működőtőke bevonását tekintették. Az új paradigma eredményei mind a mai napig kétarcú módon jelentkeztek: az export az 1990-es évek közepétől szárnyalt, a működőtőke-import sokszorosára emelkedett, a gazdaság stabilizálódott, azonban az évtized végére bebizonyosodott, hogy az új stratégia sem képes megadni a fejlődési csapdából való kitöréshez, a felzárkózáshoz szükséges impulzusokat. A gazdasági növekedés jócskán alulmúlta az importhelyettesítő iparosítás korszakában tapasztalható szintet, és korunk legsikeresebb exportorientált gazdaságainak, a délkelet-ázsiai

országok ütemét sem közelítette meg, még annak ellenére sem, hogy a NAFTA növelte a mexikói gazdaság teljes tényező termelékenységét, főként a megnövekedett tőkebeáramlásnak és a közbülsőtermék-import növekedésének tulajdoníthatóan.

Az elmaradás legfontosabb oka – itt kereskedelemelméleti dolgozatom összekapcsolódik a Mexikóra vonatkozó fejlődésgazdaságtani és politikai gazdaságtani irodalom megállapításaival, egyben e kapcsolat vizsgálata jelentheti jövőbeli kutatásaim egyik irányvonalát – az volt, hogy az ország az 1980-as évek úgynevezett első generációs reformjait követően, az 1990-es évek elmaradó második generációs reformjainak hiányában, nem tudta megváltoztatni azt a gazdaságszerkezetet, amely már az „elvesztett évtized” végére kialakult.

A kezdeti alacsony fejlettségi szint miatt – amelyet az 1960-as évek magas növekedési ütemét követően az 1970-es évek gazdaságpolitikai hibái konzerváltak –, és az 1990-es években elmaradó további reformok hiányában Mexikó nem tudta kihasználni a NAFTA-ból származó potenciális és előzetesen nagyon várt előnyöket, amelynek szemléletes és fájó jelét adta az a 4-5 millió mexikói, aki az 1990-es években elhagyta hazáját és legálisan vagy illegálisan az Egyesült Államokba vándorolt. Míg Kanada és az Egyesült Államok az innováció, Mexikó az alacsony költségek révén igyekezett biztosítani versenyképességét.

Kutatásaim megerősítik, hogy a NAFTA egy olyan, az 1980-as években kialakult, importigényes, alacsony hazai hozzáadott értékű kereskedelmi szerkezetet mélyített el, amely nem tudott megfelelő növekedési impulzusokat adni a gazdaság többi része számára, még annak ellenére sem, hogy erősödött a közepes és magas képzettséget igénylő és ugyanilyen technológia-intenzitású szektorok részesedése. Mindezzel összefüggésben azt is meg kell említeni, hogy míg a mexikói gazdaságpolitika elérte legfőbb célját, a makroökonómiai stabilizációt, a finanszírozható fizetési mérleget és az alacsony inflációt, mindezt a túlértékelt pezó-árfolyamon, és a restriktív költségvetési és monetáris politikán keresztül tette, éppen ezekkel az eszközökkel egyben a növekedést is visszafogva, csökkentve a mexikói export világpiaci versenyképességét és fenntartva az import exportét meghaladó növekedési ütemét, valamint korlátozva az exportszektoron kívüli gazdaság növekedési lehetőségeit. A kereskedelmi liberalizáció csak néhány feldolgozóipari tevékenységben hozta magával a termelékenységnövekedést, azokban is sok esetben a helyi beszállítók ellehetetlenítésével, akik a nyitást követően nem voltak képesek megküzdeni a versenyképesebb külföldi cégekkel.

A külkereskedelmi szintéren a gazdaságpolitika nem volt képes hatékony választ találni az 1990-es évek második felének kihívásaira. Az Egyesült Államoktól való egyoldalú függőség növekedett, a számtalan új szabadkereskedelmi egyezmény által teremtett spagetti-regionalizmus sem tudott a relációs szerkezet diverzifikációjához számottevő mértékben hozzájárulni. A diverzifikáció ellen hatottak a modern világgazdasági áramlásokban stilizált

tényként megfigyelhető gravitációs hatások is, amelyek miatt a félperiféria országai főként a közeli centrumokhoz való erőteljes kötődés kialakításával tudtak csak bekapcsolódni a transznacionalizációs folyamatokba.

Az ázsiai pénzügyi válság következtében leértékelődő árfolyamok, Kína WTO-tagsága, és mesterségesen alulértékelt árfolyama, a textilipari kereskedelemnek a GATT Uruguay-fordulóján elhatározott és a Multirost Egyezmény 2004-es felszámolásával csúcspontját elérő liberalizációja, valamint a szektorban az Egyesült Államok piacán a közép-amerikai országok számára biztosított preferenciák mind-mind aláásták Mexikó exportjának versenyképességét.

Kutatásaim elsősorban interpretatív jellegűek voltak, nem volt célom, hogy normatív jellegű állásfoglalásokat tegyek – az meg is haladná e dolgozat kereteit –, azonban a konklúziók során nem kerülhető meg, hogy a továbblépés lehetőségének néhány útjára is rámutassak.

Mexikó legfőbb erősségeként ma stabil makrokörnyezetét, fiatal és gyorsan növekvő munkaerőállományát, az Egyesült Államokhoz való közelségét, a külföldön munkát vállalók jövedelem-átutalásait, jó állapotban lévő pénzügyi szektorát, és jövedelmező olajiparát említhetjük. Versenyképességének növelése érdekében azonban meg kell szabadulnia a felzárkózást jelentősen hátráltató gyengeségeitől, amelyek leginkább a fejlett országokéhoz viszonyítva alacsony színvonalú humántőkéből, a nem túl barátságos üzleti környezetből, a magánszektor elégtelen banki finanszírozásából, az alacsony hazai megtakarítási rátából, a költségvetés bevételi oldalának gyengeségéből, az igen kiterjedt informális munkaerőpiacból, a jelentős egyenlőtlenségeket magában hordozó jövedelemeloszlásból és a továbbra is nagy tömegeket érintő szegénységből adódnak. A gazdaság területi polarizációja is igen erős. A 2001-2003 közötti időszakban stagnáló kibocsátás élesen ráirányította a figyelmet a versenyképesség és az úgynevezett második generációs reformok hiányára, illetve az Egyesült Államok konjunkturális helyzetétől való erős függésre.

A 2001-2003. közötti visszaesés egyértelművé tette, hogy az ország nem halogathatja tovább a második generációs reformok bevezetését, a gazdaság versenyképességének növelését, hiszen a GATT/WTO multilaterális rendszere és a NAFTA-egyezmény által előálló keretek nem tesznek lehetővé egy, a nemzetközi tapasztalatok szerint a legtöbb esetben amúgy is minimum kiszámíthatatlan, de leginkább vélhetően az ország finanszírozhatóságát és növekedési lehetőségeit katasztrofálisan érintő protekcionista fordulatot.

Az ország nemzetközi versenyképességét a továbbiakban nem alapozhatja alacsony béreire, arra viszont még csak csekély alkalmasságot mutatott, hogy tudásintenzív, magas hozzáadott értékű termékekkel lépjen ki a világpiacra. Az agglomerációs hatásokból, a vertikális integrációból származó előnyök csak a hazai gazdaságnak a nemzetközi termelési struktúrákhoz való erősebb kapcsolódása révén aknázhatók ki.

Mexikó az oktatásba és az infrastruktúrába való nagyobb befektetéssel lehet csak képes olyan tudásintenzív ágazatokat megteremteni, magához vonzani, amelyek jelentősebb túlcsordulási (spillover) hatással járhatnak gazdasága számára, csökkentve NAFTA-partnereihez viszonyított fejlődési szakadékát. A kedvezőtlen strukturális és ciklikus helyzet egyszerre történő jelentkezése lehetőséget is jelent az ország számára: megteremtheti a gazdaság szereplőinek konszenzusát a konkrét reformokkal kapcsolatosan.

Dél országainak a modern áramlások alapján sikeresnek tűnő világgazdasági integrációja elsősorban azt jelenti, azt jelzi, hogy a vizsgált országok eredményesen tudtak kapcsolódni a világgazdaság produktív magját jelentő, a multinacionális vállalatok által működtetett globális termelési hálózatokhoz. A felzárkózáshoz, a versenyképességi kihívásoknak való megfeleléshez azonban úgy tűnik, hogy ez önmagában nem elegendő, a célok eléréséhez a gazdasági szerkezetet, a gazdaságpolitikát és az intézményrendszert érintő változások is szükségesek.

Disszertációm konklúzióiból adódnak további kutatásaim legfontosabb irányvonalai is. Szükségesnek látom elvégezni Mexikó részletes intézményi elemzését és annak eredményeit összevetni kereskedelemelméleti vizsgálataim következtetéseivel. Az együttes elemzés a jelenleginél is árnyaltabb választ adhat arra a kérdésre, hogy az ország miért nem tudta teljes mértékben kihasználni az Egyesült Államok közelségéből és a több mint tíz éves Észak Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezményből potenciálisan adódó és nagyon várt előnyöket, hogy csökkenthesse a világ fejlett régióival szemben mutatkozó fejlődési hátrányát.

A további vizsgálatok irányának másik fő vonala jelen dolgozat elemzési kereteinek más országokra való kiterjesztéséből adódhat. Az itt kidolgozott eszközrendszer alkalmazása segítségünkre lehet abban is, hogy Latin-Amerika – mely továbbra is érdeklődésem fő fókusza –, illetve más fejlődő és felzárkózó régiók világgazdasági integrációjának változásáról is pontosabb képet adjon – a disszertáció során is használt – a tradicionálistól eltérő vizsgálati keretek között.

## Hivatkozások és a szerzőnek a disszertáció témájához kapcsolódó publikációi

- Arndt, S. W. (1997): *Globalization and the Open Economy*. North American Journal of Economics and Finance, 8. évf. 1. sz., 71-79.
- Baldwin, R. E.–Martin, P. (1999): *Two Waves of Globalisation: Superficial Similarities, Fundamental Differences*. NBER Working Paper, 6904. sz., január, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Brühlhart, M.–Elliott, R. J. R. (1998): *Adjustment to the European Single Market: Inferences from Intra-Industry Trade Patterns*. Journal of Economic Studies, 25. évf. 3. sz., július, 225-247.
- CEPAL (2002): *Globalización y desarrollo*. LC/G.2157(SES.29/3), április 9., Brasília.
- Crafts, N. (2004): *Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective*. World Economy, 27. évf. 1. sz., január, 45-58.
- Csaba László (2006): *A fölemelkedő Európa*. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Deardorff, A. V. (2000a): *Financial Crisis, Trade, and Fragmentation, Revised*. Discussion Paper, 458. sz., április, Research Seminar in International Economics, School of Public Policy, The University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.
- Drucker, Peter (1977): *The Rise of Production Sharing*. Wall Street Journal, 1977. március 15., 18.
- Dunning, J. H. (1977): *Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach*. Megjelent: Ohlin, B.–Hesselborn, P.–Wijkman, P. (szerk.): *International Allocation of Economic Activity*, Macmillan, London.
- Erdey László (2004a): *A működőtőke-áramlás a telephelyválasztás elméletének tükrében*. Közgazdasági Szemle, 51. évf. 5. sz., május, 472-494.
- Erdey László (2004b): *Az ágazaton belüli kereskedelem az elméleti magyarázatok és az empirikus vizsgálatok tükrében*. Competitio, 3. évf. 2. sz., május, 78-104.
- Erdey László (2004c): *A nemzetközi termelismegosztás kereskedelemelméleti magyarázatai és néhány empirikus kutatási eredmény*. Külgazdaság, 48. évf. 7-8. szám, július-augusztus, 38-59.
- Erdey László (2004d): *Az ágazaton belüli kereskedelem hatása az alkalmazkodási költségekre és a konjunkcióciklusok szinkronizációjára*. Competitio, 3. évf. 3. sz., december, 61-82.
- Erdey László (2004e): *A vámuniók hatása a nemzetközi gazdasági tranzakciókra*. Előadás, Az európai egység eszméjének térhódítása c. konferencián, Debreceni Egyetem, Közgazdaságtudományi Kar, 2004. november 16.
- Erdey László (2004f): *A működőtőke-áramlás az internalizáció-alapú kereskedelemelméleti magyarázatok tükrében*. Előadás a Paradigm Shift – Information, Knowledge and Innovation in the New Economy, nemzetközi konferencia az Új Intézményi Közgazdászok Magyarországi Társaságának és az Információgazdaság és Identitás (INFIDENT) tudományos iskola (OTKA Ts 040768) szervezésében, 2004., december 3-4.
- Erdey László (2005a): *A külföldi működőtőke-áramlás az internalizáció-alapú kereskedelemelméleti magyarázatok tükrében*. Megjelent: Hámori, Balázs–Czeglédi, Pál–Jankovics, László–Sági, Balázs (szerk.): *Paradigm Shift – Information, Knowledge and Innovation in the New Economy (Conference Proceedings)*, Competitio Books 4., University of Debrecen Faculty of Economics and Business Administration, február, 255-265.
- Erdey László (2005b): *Hagyományos módszerek és új kihívások az ágazaton belüli kereskedelem mérésében*. Statisztikai Szemle, 83. évf. 3. sz., március, 258-283.
- Erdey László (2005c): *A működőtőke-áramlás az internalizáció elméletének tükrében*. Külgazdaság, 49. évf. 5-6. sz., május-június, 50-75.
- Erdey László (2005d): *Ágazaton belüli kereskedelem Mexikó és az Egyesült Államok között az európai integrációs tapasztalatok fényében*. Előadás a Munkaerőpiaci és gazdaságpolitikai kihívások az Európai Unióban című konferencián, 2005. november 11., Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kar, Debrecen.
- Erdey László (2006a): *Is Integration Costly? The NAFTA Experience*. Poster presented at the International Conference on Regional Development in the Romanian-Hungarian Cross-Border Space – From National to European Perspective, július 9, Faculty of Economics and Business Administration, University of Debrecen.
- Erdey László (2006b): *Importhelyettesítéstől a NAFTA-ig – Mexikó külgazdasági stratégiájának hatása a gazdaságfejlesztésre*. Competitio, 5. évf. 2. sz., megjelenés alatt.
- Erdey László (2006c): *A NAFTA és a fejlődési szakadék*. Előadás a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Kara és az MTA Debreceni Akadémiai Bizottsága által szervezett A társadalmi és politikai berendezkedés változásainak gazdasági hatásai című konferencián, 2006. november 14., Debrecen

- Fontagné, L.–Freudenberg, M. (2002): *Long-Term Trends in Intra-Industry Trade*. Megjelent: Lloyd, P. J.–Lee, H-H. (szerk.): *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*. Palgrave, London, 131-158.
- Fontagné, L.–Freudenberg, M.–Péridy, N. (1998): *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*. CEPR Discussion Paper, 1959. sz., szeptember, Centre for Economic Policy Research, London.
- Globerman, S.–Dean, J. W. (1990): *Recent Trends in Intra-Industry Trade and Their Implications for Future Trade Liberalization*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126. évf. 1. sz., 25-49.
- Greenaway, D. (1987): *Intra-Industry Trade, Intra-Firm Trade and European Integration: Evidence, Gains and Policy Aspects*. *Journal of Common Market Studies*, 26. évf. 2. sz., december, 153-172.
- Greenaway, D.–Hine, R. C. (1991): *Intra-Industry Specialization, Trade Expansion and Adjustment in the European Economic Space*. *Journal of Common Market Studies*, 29. évf. 6. sz., december, 603-622.
- Greenaway, D.–Torstensson, J. (1997): *Economic Geography, Comparative Advantage and Trade Within Industries: Evidence from the OECD*. FIEF Working Paper, 144. sz., július, átdolgozott változat, Stockholm.
- Hoeller, P.–Girouard, N.–Colecchia, A. (1998): *The European Union's Trade Policies and their Economic Effects*. Economics Department Working Papers, 194. sz., április, OECD, Párizs.
- Hummels, D.–Ishii, J.–Yi, K-M. (2001): *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*. *Journal of International Economics*, 54. évf. 1. sz., június, 75-96.
- Hummels, D.–Rapoport, D.–Yi, K-M. (1998): *Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade*. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, 4. évf. 2. sz., június, 79-99.
- Jones, R. W.–Kierzkowski, H. (1990): *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*. Megjelent: Jones, R. W.–Krueger, A. O. (szerk.): *The Political Economy of International Trade*. Basil Blackwell, Oxford, 31-48.
- Krugman, P. (1995.): *Growing World Trade: Causes and Consequences*. *Brookings Papers on Economic Activity*, 85. évf. 1. sz., 327-362.
- Mankiw, N. G.–Swagel, P. (2006): *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing*. NBER Working Paper, 12398. sz., július, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- O'Rourke, K. H.–Williamson, J. G. (2002): *When Did Globalization Begin?* *European Review of Economic History*, 6. évf. 1. sz., április, 23-50.
- OECD (2001a): *Sustainable Development: Critical Issues*. OECD, Párizs.
- UNCTAD (1995). *World Investment Report, 1995 – Transnational Corporations and Competitiveness*. ENSZ, New York és Genf.
- World Bank (2000): *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. World Bank, Washington, D.C.
- Yeats, A. (1998): *Just How Big is Global Production Sharing?* World Bank Policy Research Working Paper, 1871. sz., január, World Bank.