

Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

„Versenyképesség, Globalizáció, Regionalitás” Doktori Program

**A 6 legnagyobb latin-amerikai ország
külkereskedelmének vizsgálata
gravitációs modellel**

Doktori értekezés

Témavezető

Dr. Erdey László, tanszékvezető egyetemi docens

Készítette: Pöstényi Andrea

Debrecen

2016

**A 6 LEGNAGYOBB LATIN-AMERIKAI ORSZÁG
KÜLKERESKEDELMÉNEK VIZSGÁLATA
GRAVITÁCIÓS MODELLEL**

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

Írta: Pöstényi Andrea 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. Kapás Judit, PhD egyetemi tanár, DE GTK

tagok:

Dr. Czeglédi Pál, PhD egyetemi docens, DE GTK

Dr. Hámori Balázs, CSc egyetemi tanár, BCE KTK

A doktori szigorlat időpontja: 2016. január 19.

Az értekezés bírálói:

Dr.

Dr.

A bírálóbizottság:

elnök: Dr.

tagok: Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Dr.

Az értekezés védésének időpontja: 201.....

Tartalomjegyzék

1. Bevezetés	1
1.1. A kutatás motivációi	1
1.2. Köszönetnyilvánítások	2
1.3. Témafelvetés	2
1.4. Célkitűzések	3
1.5. A disszertáció szerkezete	4
1.6. Módszertan	5
2. Latin-Amerika gazdaságfejlődése	7
2.1. A legfőbb intézményi változások bemutatása	8
2.1.1. A gyarmatosítás és a függetlenedés hatása az intézményrendszerre	8
2.1.2. A latin-amerikai adósságválság	13
2.2. A kilencvenes évek végétől napjainkig	19
2.2.1. Fordulat a fiskális politikában	19
2.2.2. A válságot megelőző fellendülés háttere	23
2.2.3. A 2007-2009-es világgazdasági válságtól napjainkig	25
3. Világkereskedelmi tendenciák	34
3.1. Kereskedelmi tendenciák a 2007-2009-es válságot megelőző évtizedekben	34
3.2. Világkereskedelem a válság után	37
4. Latin-Amerika külkereskedelmének bemutatása	44
4.1. Latin-Amerika helye a világkereskedelemben	44
4.2. A legfőbb kereskedelmi partnerek és kereskedelmi forgalomba kerülő termékek	48
4.3. Kereskedelmi egyezmények és intraregionális kereskedelem	75
5. A külkereskedelem gravitációs modelljének kialakulása és elméleti háttere	86
5.1. Az almától a kereskedelemig	87

5.2. Az elméleti alapok megjelenése	91
5.3. A kilencvenes évek	98
5.4. Az ezredfordulótól napjainkig	105
6. Gravitációs empirikus tanulmányok eredményei	110
6.1. Jövedelem és egy főre eső jövedelem.....	112
6.2. Távolság, határok és infrastruktúra.....	113
6.3. Tényezőellátottság	116
6.4. Kultúra és intézmények	118
6.5. Kereskedelmi egyezmények	122
6.5.1. Európa	132
6.5.2. Észak-Amerika	133
6.5.3. Latin-Amerika	135
6.5.4. Ázsia.....	136
6.5.5. Afrika	137
6.5.6. Arab-térség	138
7. A LAC-6 országok külkereskedelmének vizsgálata gravitációs modellel 140	
7.1. Adatok	143
7.2. Modellspecifikációk.....	144
7.3. A LAC-6 országok külkereskedelmének vizsgálata országonként.....	145
7.4. A LAC-6 országok együttes külkereskedelmének vizsgálata.....	151
7.5. Érzékenységvizsgálat OECD és nem OECD országokkal	157
7.6. Érzékenységvizsgálat bővített mintával.....	161
7.7. RTA-k hatásának vizsgálata.....	165
7.8. A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja.....	171
8. A doktori kutatás tézisei.....	176
9. További kutatási irányok.....	186
9.1. Latin-Amerika és a szolgáltatások kereskedelmének vizsgálata	186

9.2. Latin-Amerika és az FDI vizsgálata	187
Irodalomjegyzék.....	189
Függelék.....	200

Ábrajegyzék

1. ábra: Egy főre eső GDP-növekedés, 2008-2010 (éves ráta)	28
2. ábra: A világkereskedelem alakulása kontinensenként az elmúlt két évtizedben (milliárd dollárban)	34
3. ábra: Fejlődő régiók kereskedelmének alakulása az elmúlt két évtizedben (milliárd dollárban)	36
4. ábra: A GDP és globális export növekedése az elmúlt 60 évben (%).....	39
5. ábra: A GDP és globális export növekedése 2001 és 2013 között (%).....	40
6. ábra: Vásárlóerő-paritáson mért GDP alakulása a világ főbb régióiban 1980 és 2015 között (%).....	45
7. ábra: Vásárlóerő-paritáson mért egy főre eső GDP alakulása a világ főbb régióiban 1980 és 2015 között (dollár).....	46
8. ábra: Az argentin export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben.....	49
9. ábra: A brazil export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben	51
10. ábra: A chilei export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben	53
11. ábra: A kolumbiai export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben	54
12. ábra: A mexikói export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben	56
13. ábra: A perui export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben	58
14. ábra: A LAC-6 országok exportjának alakulása országonkénti bontásban.....	59
(milliárd dollár)	59
15. ábra: A nyers kőolaj exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%).....	64
16. ábra: A kávé exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)	64
17. ábra: A személygépjárművek exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%).....	65
18. ábra: A nyersanyag-export arányának alakulása Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%).....	66

19. ábra: A nyersanyag-export arányának alakulása a LAC-6 országokban a teljes export függvényében (%).....	68
20. ábra: A feldolgozóipari termékek exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%).....	69
21. ábra: A feldolgozóipari termékek exportjának aránya a LAC-6 országokban a teljes export függvényében (%).....	70
22. ábra: A fogyasztói javak importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%).....	71
23. ábra: A köztes termékek importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%).....	72
24. ábra: A tőkejavak importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%).....	73
25. ábra: Intraregionális export aránya a teljes exporthoz képest a latin-amerikai térségben (%).....	80
26. ábra: Intraregionális import aránya a teljes importhoz képest a latin-amerikai térségben (%).....	81
27. ábra: Intraregionális export alakulása a teljes export arányában a LAC-6 országokban (%)	82
28. ábra: Intraregionális import alakulása a teljes import arányában a LAC-6 országokban (%)	83
29. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner GDP-je közötti kapcsolat	141
30. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner lakossága közötti kapcsolat.	141
31. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner távolsága közötti kapcsolat .	142

Táblázatjegyzék

1. táblázat: Egy főre eső GDP alakulása 1500 és 2001 között (dollár).....	10
2. táblázat: Fiskális politikai szabályok Latin-Amerikában.....	21
3. táblázat: Fiskális szabályok és a 2007-2009-es világgazdasági válság Latin-Amerikában	22
4. táblázat: Az állami kiadások alakulása Latin-Amerikában.....	22
5. táblázat: Néhány gazdasági mutató a LAC-7 országokra 1998-2002 és 2003-2007 között....	25
6. táblázat: A LAC-7 országok GDP-növekedésének alakulása a válság éveiben (százalékban)	27
7. táblázat: GDP-növekedés Latin-Amerikában a válságot követően (%).....	29
8. táblázat: A globális export és GDP növekedési ütemének aránya.....	38
9. táblázat: A latin-amerikai térség 10 legfontosabb exportcikke.....	63

10. táblázat: A latin-amerikai országok legfőbb exportcikke a világgal és Kínával a teljes exportérték százalékában	74
11. táblázat: A latin-amerikai térség fő exportpiacai az exportált termékek átlagos száma alapján 2013-ban.....	78
12. táblázat: A LAC-6 országok fő exportpiacai az exportált termékek átlagos száma alapján 2013-ban.....	78
13. táblázat: Az alapmodell eredményei LAC-6 országokat külön vizsgálva	146
14. táblázat: A bővített alapmodell eredményei LAC-6 országokat külön vizsgálva	147
15. táblázat: A bővített modell eredményei a LAC-6 országokat külön vizsgálva	148
16. táblázat: A LAC-6 országok együttes külkereskedelmének gravitációs vizsgálata	152
17. táblázat: Érzékenységvizsgálat a LAC-6 országok külkereskedelmének gravitációs vizsgálatához.....	158
18. táblázat: Érzékenységvizsgálat a bővített minta segítségével	162
19. táblázat: A főbb RTA-k hatásának vizsgálata gravitációs modellel I.	167
20. táblázat: A főbb RTA-k hatásának vizsgálata gravitációs modellel II.	169
21. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja az országonkénti eredmények alapján I.	172
22. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja az országonkénti eredmények alapján II.	173
23. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja a bővített minta eredményei alapján I.	174
24. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja a bővített modell eredményei alapján II.	174

1. Bevezetés

1.1. A kutatás motivációi

Már az egyetemi szak kiválasztásakor is fontos szempont volt számomra, hogy olyan – engem már régóta foglalkoztató – kérdésekre kapjak választ, mint például, hogy milyen tényezőknek köszönhetően vannak napjainkra jelentős különbségek az egyes országok között, mit tehetnek a fejlődő országok annak érdekében, hogy javuljon a gazdasági helyzetük, illetve, hogy hogyan lehetséges, hogy hasonlóan tűnő országok eltérő mértékben sikeresek gazdaság- és kereskedelempolitikájuk során.

A latin-amerikai kontinens országai számos hasonló gazdasági, politikai és történelmi jellemzővel rendelkeznek, gondoljunk csak a gyarmatosítás, majd a kizsákmányolás éveire, az elszakadási törekvésekre, majd a különböző diktatúrák megjelenésére, napjainkban viszont mégis jelentős különbségeket fedezhetünk fel az egyes országok között. Ezen különbségek megléte és a mögöttük rejlő okok megtalálása motivált a témaválasztáskor, így esett a választásom a gazdaság és gazdaságfejlődés két fő befolyásoló tényezőjére: a kereskedelemre és az intézményekre.

Latin-Amerika a hazai irodalomban kevésbé tárgyalt terület, miközben a kontinens gazdasági, társadalmi és politikai szempontból is egyre jelentősebbé vált az utóbbi évtizedekben. A latin-amerikai térség sokszínűsége már a mesterképzés alatt felkeltette a figyelmem, Nemzetközi gazdaságpolitika és Haladó fejlődésgazdaságtan kurzusokon az átfogó jellegű ismeretek megszerzése mellett számos kérdés is megfogalmazódott bennem a régióval kapcsolatban. A DETEP (Debreceni Egyetem Tehetséggondozó Programja) keretein belül így már az egyetemi évek alatt a latin-amerikai kontinens került a figyelmem középpontjába, Chile és a világgazdasági válság témában született meg az első publikációm, majd ezt az irányt folytattam a diplomamunkám írása során is. Mindezek alapján pedig elmondható, hogy a doktori kutatásom témaválasztását több éves kutatási munka előzte meg.

Mindezek alapján a kutatás során a legfőbb motivációm az volt, hogy átfogó képet nyújtsak a legnagyobb latin-amerikai országok külkereskedelméről, számos szempontból vizsgálva az export és import alakulását, valamint, hogy a korábbiaknál mélyebb szintű elemzést folytassak a térség bilaterális exportját illetően, mely

vizsgálathoz az utóbbi évek empirikusan legsikeresebb – ámbár a hazai irodalomban kevésbé használt – modelljét, a külkereskedelem gravitációs modelljét alkalmaztam.

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 munkahelyi vitára beadott kéziratom opponenseinek, Farkas Beátának és Kiss Juditnak kimerítő bírálatukért és értékes hozzászólásaikért, valamint a munkahelyi vita bizottsági tagjainak: Losonczi Lászlónak, Czeglédi Pálnak, Vona Máténak illetve az elővétel résztvevőinek javaslataikért és építő megjegyzéseikért.

Köszönet illeti továbbá számos egyetemi kollégámat, köztük kiemelten Balkay Diánát, Pásztor Szabolcsot, Kiss Zsuzsannát és Kapitány Annát, akik szakmai vagy épp baráti tanácsokkal láttak el a doktori képzés és a dolgozat megírása során.

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

1.3. Témafelvetés

A latin-amerikai kontinens számos hasonló gazdasági, politikai és történelmi jellemzővel rendelkezik, napjainkban viszont mégis jelentős különbségeket fedezhetünk fel, melyeket főként az utóbbi 30-40 év reformjai illetve azok kudarcai okoznak. A kontinens az elmúlt évtizedekben végrehajtott modernizációs kísérletek eredményeként fellendülések és recessziók időszakát élte: az 1970-es évekre bizonyossá vált, hogy a *desarrollismo*¹ kísérlete minden latin-amerikai országban elbukott, az 1980-as éveket az „elveszett évtizednek” tekinthetjük, az 1990-es években a strukturális reformoknak

¹ Ez a modernizációs kísérlet magában foglalta a nemzetgazdaságok dinamizálására, a külföldi tőkéből és a világgazdaságtól való függés enyhítésére, a társadalomban kialakult szakadék csökkentésére, a mezőgazdaság modernizálására vonatkozó erőfeszítéseket (Anderle 2010:129).

köszönhetően lassú stabilizáció kezdődött, majd a 2000-es évektől a kivételes gazdasági környezetnek és a belső reformoknak köszönhetően látványos gazdasági fejlődés következett be, melynek csupán a 2007-2009-es világgazdasági válság vetett véget (*Anderle 2010*).

A 20. század második felében a GATT/WTO keretein belül létrejött egyezmények illetve a bilaterális és plurilaterális kereskedelmi megállapodások, valamint az unilaterális kereskedelmi nyitás következtében a vám és nem vámjellegű kereskedelmi akadályok jelentős mértékű csökkenésének lehetünk tanúi, mellyel párhuzamosan a világkereskedelem soha nem látott méreteket öltött. Mindezen események vonalán figyelemre méltó a fejlődő régiók súlyának növekedése a globális kereskedelemben, mely térségek sorában előkelő helyet foglal el Latin-Amerikában is, ahol azonban jelentős különbségek fedezhetők fel az egyes országok között a külkereskedelem nagysága, iránya, valamint a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek diverzitása tekintetében.

Kutatásom során részletesen foglalkozok a latin-amerikai térség gazdasági lehetőségeit meghatározó intézményi háttérrel illetve annak fejlődésével, kiemelten pedig a 6 legnagyobb latin-amerikai ország (röviden: LAC-6), Argentína, Brazília, Chile, Kolumbia, Mexikó és Peru gazdaságfejlődésének bemutatásával. A LAC-6 országok a közös gyökerek ellenére számos szempontból eltérnek egymástól, ráadásul gazdasági méretükkel a kontinens gazdasági és politikai életének meghatározó szereplői, így vizsgálatuk érdekes kérdéseket vet fel. A dolgozat az első fejezetet követően a külkereskedelemre koncentrál, a kutatás során részletesen vizsgálom a latin-amerikai térség kereskedelmének szerkezetét és annak változásait, nagy hangsúlyt helyezve a bilaterális exportra hatással lévő tényezőkre.

A disszertációm fő kutatási kérdése, hogy a LAC-6 országok exportját milyen tényezők befolyásolják, ezek a tényezők mennyiben térnek el az egyes vizsgált országok között és a világátlagot tekintve, illetve kiemelten vizsgálom a regionális kereskedelmi megállapodások kereskedelemre gyakorolt hatásait is.

1.4. Célkitűzések

A kutatás során a célkitűzéseim között kiemelten szerepelt, hogy az elméleti és empirikus vizsgálatokon keresztül a témával kapcsolatos ismereteim birtokában új,

komplex, a latin-amerikai térséggel kapcsolatban a korábbiakban születetteknel átfogóbb elemzést, illetve tudományos eredményeket nyújtsak. A disszertáció gazdaságfejlődéssel valamint a kereskedelem alakulásával kapcsolatos következtetései nem csupán a latin-amerikai régió országaira vonatkozóan nyújthatnak hasznos információt, hanem más fejlődő és akár fejlett országok gazdaságpolitikai és kereskedelempolitikai döntései során is hasznosak lehetnek.

Célom, hogy az elméleti és empirikus szakirodalom eredményeiből kiindulva olyan átfogó empirikus vizsgálatot folytassak a LAC-6 országok külkereskedelmére vonatkozóan, mely a lehető legtöbb szempontból vizsgálja meg a térség külkereskedelmét befolyásoló tényezőket, kiemelt szerepet szánva a regionális kereskedelmi egyezmények hatásának. Kutatásom során az eredményeket számos érzékenységvizsgálatnak vetem alá azzal a céllal, hogy minél pontosabb konklúziókat lehessen levonni az eredményekből.

A kutatás egyes részei és eredményei különböző publikációk formájában jelentek meg illetve konferenciákon hangzottak el, amelyek célja a tudományos közönség elérése volt. Oktatási és szakdolgozati témavezetői tevékenységeim folyamán pedig a hallgatók fejlődő régiókkal való mélyebb megismertetésére törekedtem és ösztönöztem őket a téma mélyebb feltárására.

1.5. A disszertáció szerkezete

A bevezető szakasz témafelvetése, célkitűzései és a módszertan bemutatása után a 2. fejezet Latin-Amerika gazdaságfejlődését és intézményrendszerének változásait mutatja be a gyarmatosítás és függetlenedés hatásaitól kezdve a nyolcvanas évek válságán és reformintézkedésein valamint a kétezres évek fiskális fordulatan keresztül egészen napjainkig. A 3. fejezet a világkereskedelmi tendenciákat ismerteti a hatvanas évektől a 2007-2009-es világgazdasági válságig, rámutatva a globális erőviszonyok változásaira, majd pedig bemutatásra kerülnek a válságot követő időszak kereskedelmet érintő tényezői. Latin-Amerika külkereskedelmének leíró statisztikai ismertetésére a 4. fejezetben kerül sor, a régió világkereskedelemben betöltött helyének ismertetése után rátérek a legfőbb kereskedelmi partnerek illetve kereskedelmi forgalomba kerülő termékek vizsgálatára, kitérek a kereskedelmi egyezmények valamint az intraregionális kereskedelem szerepére is. Az 5. fejezetben kerül ismertetésre a külkereskedelem

gravitációs modelljének elmélete, a fizikából jól ismert egyenletből kiindulva a hetvenes évek elméleti alapjain keresztül egészen napjainkig bemutatva a modell fejlődésének főbb mérföldköveit. Az elmélet fejlődését követően a 6. fejezet tartalmaz egy összefoglalót az empirikus gravitációs vizsgálatokkal kapcsolatban, melynek célja a főbb kereskedelmet befolyásoló tényezőkkel kapcsolatos empirikus eredmények bemutatása annak érdekében, hogy összevethetőek legyenek a disszertáció kutatási eredményeivel. A 7. fejezet tartalmazza a LAC-6 országok külkereskedelmére kiterjedő saját gravitációs vizsgálatot, az adatok és modellspecifikációk bemutatását követően megvizsgálom a LAC-6 országok külkereskedelmét országonként, majd pedig a 6 országot egybe véve is, ezt követően pedig számos érzékenységvizsgálatot folytatok, majd pedig kitérek a regionális kereskedelmi egyezmények hatásainak mélyebb vizsgálatára és végül a kereskedelmi potenciálok ismertetésére is. A 8. fejezet a kutatómunka téziseit ismerteti, összefoglalja a dolgozat legfőbb eredményeit, a 9. fejezet pedig további kutatási irányokat vázol fel.

1.6. Módszertan

A kutatómunkát a hazai és nemzetközi szakirodalom felkutatásával és a legfőbb tanulmányok eredményeinek feldolgozásával kezdtem, ez egyrészt hozzájárult a megfelelő elméleti alapok megszerzéséhez, valamint alapot nyújtott az empirikus vizsgálatok során használt modellspecifikációk és ökonometriai módszerek helyes kiválasztásához. A kereskedelemmel és gazdaságfejlődéssel kapcsolatos ismeretek megszerzéséhez hozzájárult az ENSZ Latin-Amerikai és Karibi Bizottságának (ECLAC), valamint a Világbank, az IMF és a WTO különböző kiadványainak feldolgozása is.

A vizsgálatához szükséges gazdasági adatok a Világbank, az ENSZ Comtrade, az ECLAC Cepalstat és a CEPII adatbázisaiból származnak. A gravitációs vizsgálatot megelőző fejezetekben leíró statisztikát alkalmaztam az adatok feldolgozása során, Excel segítségével ábrázoltam a különféle gazdasági és kereskedelmi tendenciákat. A gravitációs vizsgálat során a STATA IC statisztikai programot használtam a különféle modellspecifikációk vizsgálatához. A LAC-6 országok külkereskedelmét panel segítségével vizsgáltam, amennyiben a megfigyelések száma megengedte, az eredeti

magyarázóváltozókon kívül országspecifikus, időspecifikus és országpár-specifikus dummy változók is bekerültek a modellbe.

A kutatás elsődlegesen Latin-Amerikára, azon belül is a LAC-6 országokra koncentrál, az empirikus gravitációs vizsgálat során 18 évet, az 1995 és 2012 közötti időszakot vizsgálom. A LAC-6 országok exportjának országonkénti vizsgálatát követően a régió országainak külkereskedelmét egyben is megvizsgálom, majd pedig számos érzékenységvizsgálatot folytatok. A minél pontosabb konklúziók levonása érdekében a csak latin-amerikai országok exportjára koncentráló modellt az érzékenységvizsgálat során kiegészítem minden olyan ország adatával, melyre vonatkozóan mind a vizsgált 18 évben hiánytalanul állt rendelkezésre adat. Ezen modellspecifikáció lehetővé teszi a regionális egyezmények jóléti hatásainak megragadását is. Az empirikus vizsgálatot a modell által jósolt és a tényleges kereskedelmi adatok összevetésével zárom, mely lehetőséget nyújt a kereskedelmi potenciálok megfigyelésére.

2. Latin-Amerika gazdaságfejlődése

A latin-amerikai kontinens országai számos hasonló gazdasági, politikai és történelmi jellemzővel rendelkeznek, gondoljunk csak a gyarmatosítás, majd a kizsákmányolás éveire, az elszakadási törekvésekre, majd a különböző diktatúrák megjelenésére, napjainkban viszont mégis jelentős különbségeket fedezhetünk fel az egyes országok között, melynek okai az eltérő reformokban illetve intézményekben keresendők.

Az intézmények meghatározására számos definíció született, *Douglass North (2010:13)* meghatározása szerint „az intézmények a társadalom játékszabályai, vagy még formálisabban: az emberek közötti interakciót meghatározó, az emberek által kialakított korlátok.” *Acemoglu és szerzőtársai (2003a)* szerint az intézményeknek jelentős hatása van a gazdasági teljesítményre. A gyenge intézmények negatív hatással vannak az adott ország gazdaságára, ugyanis a gyenge intézményekkel rendelkező országokban viszonylag kevés eszköz létezik a döntéshozók korlátozására. Ezekben az országokban politikai változásokat követően a nagyobb hatalommal rendelkező csoport saját érdekei szerint oszthatja újra a jövedelmeket, míg az erős intézményekkel rendelkező országokban az intézmények magakadályozzák az effajta újraelosztást. A gyenge intézményekkel rendelkező országokban tehát mivel kevés a lehetőség a döntéshozók hatalmának korlátozására, így nagy harc indul a politikai hatalomért, amely jelentősebb politikai és gazdasági kavargást okozhat. Gyenge intézmények mellett a politikusok kénytelenek fenntarthatatlan politikát folytatni annak érdekében, hogy különböző csoportok érdekeit szolgálva hatalmon maradhassanak. Ráadásul ilyen intézményi környezetben a vállalkozók hajlamosak olyan gazdasági szektorokba befektetni, melyekből könnyen vissza tudják vonni tőkéjüket, ezáltal is hozzájárulva a potenciális gazdasági instabilitáshoz (*Acemoglu et al 2003a*). Latin-Amerikát gyakran hozzák példának a gyenge intézmények vizsgálatakor, holott a térség az utóbbi két-három évtizedben jelentős változáson ment keresztül és már közel sem olyan homogén és sebezhető, mint korábban volt.

Az intézményi fejlődés bemutatását a kutatási téma szempontjából fontosnak ítélem, tekintve, hogy az egyes országok és régiók intézményi háttere jelentős mértékben befolyásolja az adott ország/régió gazdasági és fejlődési lehetőségeit illetve korlátait, valamint, hogy mindezen tényezők meghatározó jellegűek a termelés és a fogyasztás, így végső sorban a külkereskedelem szempontjából is. Mindezek alapján a

2. fejezet első felében ismertetem a legfőbb intézményi változásokat kiváltó eseményeket Latin-Amerika gazdaságfejlődése során. A fejezet második felének a célja pedig, hogy bemutassam az utóbbi bő két évtized gazdasági változásait a latin-amerikai térségben, mely révén pontosabb képet alkothatunk az empirikus vizsgálat által felölelt időszak (1995-2012) gazdasági hátteréről.

2.1. A legfőbb intézményi változások bemutatása

Latin-Amerika gazdaságfejlődését tekintve két fő időszakot emelhetünk ki, melyek során a kialakult intézmények nem csupán az adott korszakban voltak meghatározó jellegűek, hanem a mai napig éreztetik a hatásukat. Ez a két korszak a gyarmatosítás, majd az azt követő függetlenedés időszaka, valamint a nyolcvanas évek adósságválsága és a Washingtoni konszenzussal kezdődő reformidőszak.

2.1.1. A gyarmatosítás és a függetlenedés hatása az intézményrendszerre

A 15. században kezdődő európai gyarmatosítási hullám nagymértékben átformálta a társadalmi és gazdasági intézményeket Latin-Amerikában. A gyarmati rendszer egyik legszembetűnőbb hatása, hogy miközben az azték és inka civilizációk a világ leggazdagabbjai közé számítottak a 15. században, napjainkban ezeken a területeken főként szegény országokat találunk, ezzel szemben a korábban fejletlennek számító Észak-Amerika a 20. századra a világ legfejlettebb térségévé vált (*Acemoglu et al 2002*).

Számos történelmi és gazdasági adat mutat rá arra, hogy az európai gyarmatosítással egyfajta intézményi fordulat (*institutional reversal*) következett be. A gyarmatosítás során a viszonylag sűrűn lakott és városiasodott régiók rosszabb intézményi helyzetbe kerültek, mivel ezeken a területeken az európaiak érdekében állt olyan intézmények megléte, melyek megkönnyítették az itt található erőforrások kitermelését, így az ilyen régiókban nem tisztelték a tulajdonjogokat. Jellemzően egy szűk körű elit vette át az irányítást, kis létszámuk miatt nagy részesedést értek el a termelésből, ami tovább ösztönözte a kitermelő rendszert. Az erőforrások között a

legfontosabb az arany, az ezüst, az értékes mezőgazdasági termékek valamint az ott élő emberek voltak. A sűrűn lakott területeket az európai telepesek kétféleképp használták ki: egyrészt bevételi forrásra tettek szert adóbevétel formájában, másrészt pedig a nagyszámú munkaerőt a bányákban és a mezőgazdasági területeken foglalkoztatták. Ilyen indíttatások mellett világos, hogy miért nem tisztelték az emberek jogait, miért állt érdekükben rosszabb gazdasági intézmények teremtése. Ezeken a területeken a kisajátítás veszélye elriasztotta a befektetéseket, ami negatív hatással volt a gazdasági fejlődésre is. A viszonylag szegény területek a gyarmatosítás idején ritkábban lakottak voltak, ezekre a részekre nagyszámú európai telepes áramlott be, akiknek már érdekében állt a saját tulajdonjogukat védő intézmények létrehozása, így ezek a területek idővel jelentős fejlődést tudtak felmutatni (*Acemoglu et al 2002*).

A gyarmatosítás gazdasági hatásait tekintve meg kell jegyeznünk, hogy Latin-Amerikában az európai gyarmatosítás számos tényező következtében növelte a lakosság egy főre eső GDP-jét. Az amerikai gyarmatok megnyitása a világkereskedelem felé, az európai technológia, növény- és állatvilág átvétele, valamint a 2 nagy demográfiai katasztrófa (öslakosok halála, milliós nagyságrendű afrikai migráció) mind hozzájárult az egy főre jutó jövedelem növekedéséhez. Latin-Amerika egyetlen hagyományos mutató alapján sem számított fejletlennek egészen egy valahol 1750 és 1850 közötti időpontig (*1. táblázat*). A gyarmatosítás korszakában példátlan növekedést tudott felmutatni a térség, a problémák azonban már 1 évszázad elteltével mutatkoztak. A 16. század végén összeomlott a perui ezüstkitermelés, a mexikói kitermelés stagnált a 17. század nagy részében, az egy főre eső kitermelés a felére esett vissza. A gyarmati korszak végére a nemesfém-kitermelés az andoki és mexikói GDP csupán 10 százalékát adta. A 17. század végére a legtermelékenyebb latin-amerikai országok olyan karibi szigetek lettek, ahol rabszolgák által ültetvényeken folyt a nádcukor termesztése. Ezekben az országokban a nádcukor exportja elérte a GDP 30-40 százalékát, miközben az egy főre jutó jövedelem megközelítette az európai szintet (*Coatsworth 2008*).

1. táblázat: Egy főre eső GDP alakulása 1500 és 2001 között (dollar)

	1500	1600	1700	1800	1820	1850	1870	1900	1930	1950	1980	2001
Argentína				1194			1311	2756	4080	4987	8206	8137
Brazília	400			422	646	704	713	678	1048	1672	5198	5570
Chile				539				1949	3143	3821	5738	10001
Kolumbia				395				973	1474	2153	4265	5087
Kuba				1312		1409			1505	2046	2664	2477
Mexikó	550	755	755	755	566	592		1157	1618	2365	6289	7089
Peru				480				817	1417	2263	4205	3630
Latin-Amerika	550	703	674	703	713		749	1200	1914	2700	5886	6327
USA	400	400	527	1171	1257	1806	2445	4091	6213	9561	18577	27948

Forrás: Coatsworth 2008:547.

A 18. század végétől a korábban szegény gyarmati területek megelőzték a korábban magasan iparosodott területeket. Amíg a kezdetben magasabban iparosodott területek magasabb szintű urbanizációt és növekedést tudtak felmutatni egészen az 1800-as évekig, addig a 18. század végétől a kezdetben szegényebb kolóniák értek el magasabb növekedést és ez a divergencia tartósnak bizonyult. A fordulat legfőbb oka az iparosodás volt, mely során felértékelődött az intézmények szerepe az új befektetési lehetőségek megjelenésével párhuzamosan, melyek nagyfokú tulajdonvédelmet igényeltek (*Acemoglu et al 2003b*). *Coatsworth (2008)* szerint a latin-amerikai térség visszaesésének hátterében főként az állt, hogy a spanyol illetve portugál gyarmatosítással nem jöttek létre az iparosodáshoz szükséges technológiai és szervezeti innováció alapjai, így a 19. századi ipari forradalommal jelentős leszakadás vette kezdetét. *Acemoglu és szerzőtársai (2002)* vizsgálatai is megerősítik ezt az elgondolást, az adatok alapján meghatározónak találták a gyarmati időszak alatt kialakult intézmények szerepét a 19. századi iparosításban is, mely behatárolta a későbbiekben a hosszú-távú növekedési lehetőségeket.

A gyarmatosítással kapcsolatban az ismertett tényezőkön kívül a gyarmatosítók kulturális és vallási különbségeinek is szerepe lehetett a gazdaságfejlődésben, habár ez a nézet megosztja a szakirodalmat. A fő érvek között szerepel, hogy eltérő értékrendszer alakult ki Latin-Amerikában és Észak-Amerikában, ugyanis a spanyolok és portugálok vallásossága elfogadtatta a szegénységet mint olyan tényezőt, amelyre nincsenek befolyással. Sok Latin-Amerikában élő szerint a

szegénység Isten egyik próbatétele (*Sheahan-Iglesias 1998*). Ezzel szemben Észak-Amerikában a protestáns vallás terjedt el, amely jobban illeszkedik a piaci intézményekhez, és így pozitív hatással lehetett a gazdaságfejlődésre (*Engerman-Sokoloff 2005*).

A gyarmati időszakot követően a 19. század első felében sorra függetlenedtek a latin-amerikai országok, a függetlenedés azonban önmagában nem jelentett csodaszert a korábbi intézményi problémákra. Habár néhány gyarmati intézményi elem életképtelenné vált, és a modern alkotmány születését számos törvény és reform kísérte (*Coatsworth 2008*), a gyarmatosítók kizsákmányoló intézményei a gyarmati rendszer végét követően is sokáig fennmaradtak. Latin-Amerikában majdnem a 19. század végéig fennmaradt az állami monopóliumok rendszere. A gyarmati időszak egyik legjellemzőbb eleme, a kényszermunka intézménye pedig nemcsak megmaradt a függetlenedéssel, hanem még akár intenzívebbé is vált az exportorientált mezőgazdaság terjedésével. Brazíliában 1886-ig maradt fenn a rabszolgaság, míg Mexikóban a szizáltermesztés fellendülésével vezették be újra a kényszermunkát, amely egészen 1910-ig fennmaradt (*Acemoglu et al 2001*). A függetlenedés után évtizedekbe telt a jogrendszer, a kereskedelmi szabályozás és a kormányzati struktúra modernizálása. Ráadásul a fejlett országok meg is nehezítették ezen függetlenedő országok iparosodását, mivel az ipari forradalom hatására olcsóbbá vált a feldolgozóipari import és nagyobb lett a kereslet a természeti erőforrásokra. Így a 19. század számos ország számára de-indusztrializációval járt, amikor is olyan ösztönzők alakultak ki, melyek a helyi kézműves és feldolgozóiparból a termelő tevékenységet a nyersanyagok felé terelték. Latin-Amerikának ekkor nagy szüksége lett volna egy olyan erős kormányzatra, mely segíthette volna a modern ipar kialakulását. A függetlenedést követően az intézmények modernizációja az egyes országokban eltérő sebességgel történt. A modernizáció gyorsabban zajlott le az éghajlati szempontból mérsékelt területeken: Argentínában, Chilében és Uruguayban. A leglassabb intézményi átalakulással jellemezhető országok közé tartozott Brazília, az egyetlen egykori rabszolgatartó gyarmat, ahol nem következett be politikai változás a függetlenedéssel, illetve ide tartozott még Bolívia, Peru és Mexikó is, ahol pedig az uralkodó elit küzdött a gyarmati stabilitás visszaállításáért (*Coatsworth 2008*). Itt is tetten érhetjük *Acemoglu és társai (2002)* megfigyelését, hogy azokon a területeken kezdődött később a modernizáció, melyek a gyarmatosítás előtti időszakban gazdagabbnak számítottak.

A függetlenedés nyilvánvaló költségekkel járt, hiszen a korábbi nagy és zárt rendszerből függetlenedő országok rendszerint kicsik és nyitottak voltak. A gyarmati rendszer viszonylag nem túl magas költségen védelmet és igazságszolgáltatást biztosított az országoknak, mely intézményeket újjá kellett szervezni. A tranzakciós költségek növekedtek, mivel a politikai és gazdasági intézmények is átmeneti időszakon mentek keresztül, miközben számos országban problémák mutatkoztak a tulajdonjogokat illetően. A korábbi kereskedelmi kötelek sérülése további problémákat eredményezett. Ezek a növekvő költségek pedig ellensúlyozták azt a GDP-növekedést, melyet a függetlenedéssel az anyaország felé irányuló fiskális kötelezettség megszűnése okozott (*De la Escosura 2009*).

Coatsworth (2008) szerint 4 tényező járult hozzá, hogy a 19. században végül beindult a latin-amerikai kontinens gazdasági növekedése. Az első ilyen tényező a kedvező külső gazdasági környezet volt. Az ipari forradalommal ugyanis jelentősen csökkentek a szállítási költségek, mely megnövelte a keresletet ezen térség exporttermékeire is. A második fontos tényező az intézményi modernizáció. A gyarmati intézmények leépítésével fokozatosan eltörölték a rabszolgatartást, szabályozásra kerültek a tulajdonjogok valamint új polgári és kereskedelmi törvények léptek életbe, mely eredmények utat engedtek a magánvállalkozások kialakulásának. A gazdasági növekedésben nagy szerepet játszó harmadik tényező a politikai stabilitás, amely különböző mechanizmusok révén képes volt megoldani az elit és a munkások közötti érdekkonfliktusokat. A negyedik tényező a kormányzattal és a gazdasági elittel kapcsolatos. Mexikóban például Porfirio Díaz kormányzása alatt az állam gazdag befektetőket manipulált, hogy az általa fejlesztendőnek ítélt területekbe fektessék a pénzüket. Ráadásul, ahogy Latin-Amerika szerte beindult az export vezérelte növekedés, növekedett a gazdasági egyenlőtlenség, mely által értékes földterületek kerültek politikusok és gazdasági társaságok kezébe. Mindeközben pedig a migráció és immigráció alacsonyban tartotta a béreket a növekedést felmutató gazdasági környezetben. Ebben az időszakban tehát az egyenlőtlenség, a szűk elit dominanciája, a verseny korlátozása valamint a tulajdon- és emberi jogok védelmével kapcsolatos problémák előnyösnek bizonyultak a térség számára (*Coatsworth 2008*).

2.1.2. A latin-amerikai adósságválság

Ahogy láthattuk, a gyarmatosítás és az azt követő függetlenedés jelentős hatással volt a latin-amerikai intézményrendszerre. Hasonló jelentőségű intézményi változásokat a '80-as és '90-es évek válságai és az azokat követő reformintézkedések kapcsán tapasztalhattunk.

Latin-Amerikában a gazdaság növekedési üteme a függetlenedés ideje alatt tapasztalt visszaesést követően növekedésnek indult, a 20. század második felére igen magas értéket ért el, 1945 és 1981 között átlagosan 5,2 százalékkal növekedett a térség. A növekedés mellett azonban számos probléma is megjelent: nőtt a költségvetési hiány, gyorsult az infláció, valamint magasabb ütemben nőtt a térség országainak adósságállománya, mint adósságszolgálati képessége. A nyolcvanas évek válságának hatására a gazdasági növekedés átlaga 1982 és 1989 között alig érte el az 1 százalékot, miközben a népesség növekedése nem lassult, így jelentősen csökkent az egy főre eső jövedelem, valamint újra növekedésnek indult a korábban már csökkenő pályára állt szegénység (Szokolczai 2005).

A válságot megelőző 4 évtizedben a térségben Brazília és Mexikó növekedett a legnagyobb mértékben, majd ez a két ország vált a legnagyobb adóssá. A brazil és mexikói gazdasági növekedésnek nem kívánt mellékhatásai is voltak: nőtt a jövedelemegyenlőtlenség, az infláció és a korrupció (Felix 1990). A magas növekedést követően az 1970-es években az instabilitás jelei mutatkoztak: növekedtek az állami kiadások, belső és külső egyensúlytalanságok léptek fel, jelentősen növekedett a külső finanszírozás aránya. 1980 végén már észre lehetett venni néhány nyugtalanító jelet a térségben. A marginális tőke-kibocsátás ráta számos országban a befektetések termelékenységének alacsony szintjét mutatták. Jelentős egyensúlytalanságot lehetett érzékelni az állami és magán befektetések, valamint a tradable és non-tradable szektorba irányuló befektetések kapcsán. Mexikóban és Venezuelában a hetvenes években az olajár növekedése következtében az állami befektetések gyorsabban növekedtek, mint a magán befektetések. Mexikó tekintetében az állami befektetések évente átlagosan 11,1 százalékkal növekedtek, míg a magán befektetések csupán 6,7 százalékkal. A non-tradable szektor beruházásait pedig gyakran külső adósság felvételével finanszírozták, ami a későbbiekben jelentős problémát okozott. Az 1980-ban bekövetkezett reál felértékelődés és a valuták USA dollárhoz való kötése jelentősen sebezhetővé tette a

térség országait. 1980-ban Brazília kivételével a nagy latin-amerikai gazdaságok adóssággal és hitelképességgel kapcsolatos mutatói azonban nem mutattak jelentősen rosszabb helyzetet, mint 1973-ban. A hetvenes években jelentősen megnőtt a térségbe érkező külföldi tőke nagysága, 1979 és 1981 között a kölcsönök Mexikóban, Chilében és Argentínában megközelítették az export értékének felét. 1981-től jelentősen csökkentek a valutatartalékok Argentínában, Brazíliában, Chilében és Mexikóban. A kölcsönök prociklikus mozgása súlyosbította az export visszaesését, ami az 1930-as évek válságát követő legnagyobb válságot eredményezte. 1981 második és 1982 első felében Mexikó 17 milliárd dollárnyi, rekord összegű kölcsönhöz jutott, szintén rekordösszeget könyvelhetett el ebben az időben Brazília is. 1982 második felét követően azonban Kolumbia kivételével jelentős visszaesést tapasztalt a térség a tőkebeáramlás tekintetében, míg a romló cserearányok miatt az export értékének csökkenése megelőzte a kölcsönök visszaesését (*Diaz-Alejandro et al 1984*).

Mexikó tehát a nem megfelelő gazdaságpolitika, valamint az olajár összeomlása és a nemzetközi kamatlábak emelkedése következtében került adósságválságba 1982-ben. Az adósságválság kezdetén az ország strukturális reformokat hajtott végre, melyek között kiemelkedő jelentőségű volt a költségvetés kiigazítása, a külgazdasági liberalizáció, az állami tulajdonú vállalatok privatizálása, az állam gazdasági szerepvállalásának csökkentése, a pénzügyi rendszer strukturális átalakítása, valamint a dereguláció (*Banco de Mexico 1992*). A hasonló gazdasági szerkezet és növekvő egyensúlytalanságok miatt a válság gyorsan elterjedt a kontinensen, a térség számos országa került Mexikóhoz hasonló helyzetbe, ezáltal pedig hasonló reformintézkedések meghozatalára kényszerültek.

A reformok kapcsán meg kell említeni, hogy a hitelezők stratégiája az adósságválság kitörésétől fogva négy fő komponenst tartalmazott. Először is szerették volna elkerülni egy nemzetközi bankválság kialakulását. E mellett érdekükben állt az adós országok hitelképességének helyreállítása, valamint ezen országok átalakítása a fenntartható gazdasági növekedés elérése érdekében. A hitelezőknek továbbá érdekében állt a piaci liberalizációt állítani a gazdasági átalakulás középpontjába. A nyolcvanas évek közepére azonban jelentősen megnőtt Washingtonban a félelem, hogy az elhúzódó válság a latin-amerikai országokat baloldali fordulatra ösztönözné, így született meg a Baker-terv 1985 októberében. A terv fő célja a gazdasági növekedés élénkítése és piaci liberalizáció volt. A terv keretében 29 milliárd dollárnyi kölcsönt adtak 17 eladósodott országnak 1986 és 1988 között. A Baker-terv banki kölcsönökkel próbálta enyhíteni a

válság negatív hatásait, azonban idővel nyilvánvalóvá vált, hogy további intézkedésekre lesz szükség. Az új intézkedéscsomagot, a Brady-tervet 1989 márciusában indították útnak. Ahogy a Baker-tervben, a Brady-tervben is a pénzügyi intézmények finanszírozása állt a központban, azonban utóbbi keretében a piaci liberalizálás mellett az adós országnak IMF által jóváhagyott stabilizáló monetáris és fiskális politikát kellett folytatnia (*Felix 1990*).

A Washington által javasolt intézkedések célja a prudens makrogazdasági politika, a kifelé irányuló orientáció és a szabadpiaci kapitalizmus elérése volt. A washingtoni konszenzus pontjai az alábbiak (*Williamson 1990*):

1. Fiskális fegyelem. *Williamson* szerint eltérő nézetek léteznek arra vonatkozóan, hogy a fiskális fegyelemnek szükségszerűen kiegyensúlyozott költségvetést kell-e jelentenie. Az egyik nézet szerint ugyanis a deficit elfogadható abban az esetben, ha nem eredményezi a GDP-arányos államadósság növekedését. Más megközelítésben pedig a kiegyensúlyozott költségvetésnek középtávon kellene érvényesülnie, míg rövid távon elfogadható a deficit és a szufficit abban az esetben, ha azok a makrogazdasági stabilizálódást szolgálják.
2. Állami kiadások prioritásai. Az ajánlás alapján fiskális deficit csökkentésére adóbevételek növelése helyett kiadásoldali csökkentést célszerű végrehajtani. *Williamson* szerint az állami kiadások összetételét tekintve három olyan kategória van, amellyel kapcsolatban erőteljes a nemzetközi intézmények véleménye: támogatások, oktatás és egészségügy, valamint állami beruházások. A nemzetközi intézmények szerint a főként diszkriminációmentes juttatásokat csökkenteni illetve megszüntetni szükséges, hiszen ezek nem csupán forrásokat vonnak el a költségvetésből, hanem pazarláshoz és az erőforrások nem megfelelő allokációjához is vezetnek. Washington nézetei alapján az állami kiadásokat az oktatás és egészségügy irányába szükséges irányítani, úgy, hogy főként a hátrányos helyzetűek kerüljenek jobb helyzetbe. Az állami beruházásokat tekintve pedig egyetértés mutatkozik abban, hogy az infrastrukturális beruházások nagy jelentőségűek.
3. Adóreform. Az adóbevételek növelésével történő költségvetési egyenleg javítást Washington nem tartja megfelelőnek, a fejlődő országoknak széles adóbázist és mérsékelt adórátát javasol.
4. Kamatpolitika. Az ajánlásban két fő elv szerepel a kamatrátákkal kapcsolatban. Az egyik az, hogy a kamatokat a piacnak kell meghatároznia, amivel így

elkerülhető az erőforrások nem megfelelő allokációja. A másik fontos tényező, hogy a reálkamatoknak pozitívnak kell lenniük, *Williamson* szerint mérsékelten pozitívnak, annak érdekében, hogy ösztönözzék a befektetéseket.

5. Árfolyampolitika. A domináns nézet szerint az árfolyamráta meghatározódásának mikéntjénél fontosabb cél a versenyképes árfolyamráta elérése, ami segíti az export növekedését, és ezáltal a gazdaság a kínálati potenciál által megengedett ütemben növekedhet, miközben a fizetési mérleg deficit fenntartható módon finanszírozható maradhat. Washington meggyőződése, hogy a kifelé irányuló orientáció és az export növekedése szükséges a latin-amerikai fellendüléshez.
6. Kereskedelempolitika. A versenyképes árfolyamráta mellett a kifelé irányuló gazdaságpolitika második kulcseleme az import liberalizálása. Az export ösztönzéséhez szükséges ugyanis, hogy versenyképes árakon lehessen hozzáférni az importált inputokhoz. Washington szerint amennyiben szükséges protekcionista eszközök alkalmazása, a legjobb megoldás a vámok kivetése, hiszen azok révén bevételhez is jut az állam, azonban szükséges a vámok által keletkezett torzulásokat minimális értéken tartani.
7. Külföldi tőkebefektetések. Miközben az ajánlás szerint a külföldi pénzügyi áramlások liberalizációja nem élvez magas prioritást, a külföldi tőkebefektetések korlátozása negatív következményekkel jár. A külföldi tőkebefektetések ugyanis a hazai piacra vagy exportra történő termeléshez nyújtanak tőkét, képességeket és know-how-t.
8. Privatizáció. A privatizáció melletti fő érv az, hogy az eltérő ösztönzők miatt a magántulajdonban lévő vállalatok hatékonyabban működnek az állami vállalatoknál. Ráadásul a privatizáció segíthet enyhíteni a nyomást a költségvetésen, mivel rövid távon bevétel keletkezik az értékesített vállalatokból, míg hosszú távon nem az államnak kell finanszíroznia az ezekkel a vállalatokkal kapcsolatos befektetéseket. *Williamson* szerint habár a privatizáció pozitív lehet abban az esetben, ha növeli a versenyt és csökkenti a fiskális nyomást, viszont ő nem minden esetben preferálja a magán vállalatokat az állami vállalatokkal szemben.
9. Dereguláció. A dereguláció egy újabb módja a verseny ösztönzésének. Tekintve, hogy a latin-amerikai országok a világ legerősebben szabályozott piacai közé tartoznak, így a deregulációval jelentős előnyökre tehetnek szert.

10. Tulajdonjogok. Latin-Amerikában rendkívül bizonytalanok a tulajdonhoz fűződő jogok, miközben általánosan elfogadott tény, hogy a tulajdonjogok definiálása és kikényszeríthetősége igencsak fontos a gazdaság működése és fejlődése szempontjából.

Latin-Amerika a nyolcvanas évek végén és a kilencvenes években jelentős gazdasági átalakuláson ment keresztül. A reformok országonként változtak, a reformálandó területek között gyakran szerepelt a magas infláció, a stagnálás, az alacsony hitelképesség, a valuta instabilitása, az export alacsony szintje valamint a tőkemenekítés problémája. A reformokkal párhuzamosan javult a nemzetközi gazdasági környezet, mely a befektetőket a latin-amerikai piacok felé irányította, azonban a nagymértékű tőkebeáramlás nem csupán pozitív hatásokkal járt. A beáramló tőke habár segített felgyorsítani a reformokat, hiszen finanszírozta az azokkal járó költségeket, viszont elfedte a térség gyenge gazdasági teljesítménye mögött mélyben húzódó problémákat, mint például a magas jövedelemegyenlőtlenséget, az alacsony termelékenységét és versenyképességét, valamint az állami intézmények hatékonysági problémáit. Azonban nem szabad alulbecsülni a véghezvitt reformintézkedések pozitív hatásait. A kereskedelmi liberalizációval a latin-amerikai vállalatok kénytelenek voltak hatékonyabbá válni a megnövekedett verseny következtében, valamint a korábban állami tulajdonú, immár privatizált vállalatok sem kaphattak a továbbiakban versenyt torzító állami támogatásokat. A nyolcvanas évekhez képest a kilencvenes évek közepére jelentősen javult a térség országainak fiskális egyenlege, miközben az inflációt az országok többségében sikerült egy számjegyre csökkenteni, aminek következtében az átlagos infláció 1989-ről 1994-re 130 százalékról 14 százalékra esett (*Naím 1995*).

A latin-amerikai adósságválságot követő reformintézkedéseket számos kritika érte mind a hatékonyságuk, mind pedig a mélységük tekintetében. A meghozott intézkedések jelentős része az első generációs reformok közé tartozott, melyek közé a makrogazdasági stabilizációt, a privatizációt, a vámcsökkentést, a kiadáscsökkentést és ezekhez hasonló intézkedéseket sorolunk. Ezzel szemben a második generációs reformok az állam, az állami szolgáltatások, az intézmények és az üzleti környezet reformjára törekednek. Amíg az első generációs reformoknak azonnali és látható eredményei vannak, a második generációs reformok hatása hosszú távon érvényesül és kevésbé látható, és így politikailag nehezebben végrehajthatók. Miközben például egy vámcsökkentés hatása azonnali, költségei pedig szétoszlanak a társadalomban, addig az

egészségügy megreformálása tovább tart, költségei pedig koncentrált csoportokat érintenek. A második generációs reformok adminisztrációs szempontból is nehezebben véghezvihetők, hiszen végrehajtásukban számos kormányzati és társadalmi szereplő vesz részt. Ráadásul az intézményi reformok nagyon komplexek, például a *rule of law* megerősítése teljesen eltérő megközelítést kíván, mint a telekommunikáció szabályozása, vagy a bankárok megfelelő ellenőrzése. Az egyes országok empirikus tapasztalatai pedig nehezen alkalmazhatók más országokban (Naím 1999).

A Washingtoni konszenzus egyes pontjainak való megfelelés tehát nem biztosította a fenntartható növekedés feltételeit, továbbá a konszenzus nagy hibája volt, hogy nem vette figyelembe a globalizáció hatásait. A konszenzus nem biztosított olyan ajánlásokat, melyek lehetővé tették volna, hogy a reformáló országok jobban megbirkózzanak a globalizáció következményeivel, főként a pénzügyi szférában. Ezt jól mutatja, hogy 1994 és 1999 között 10 közepes jövedelmű fejlődő ország élt meg jelentős pénzügyi válságot, melyek hatására számos országban megkérdőjeleződött a korábbi reformok helyessége (Naím 1999). Az évek során nyilvánvalóvá vált, hogy a korábbi reformoknak nem lesz hosszan tartó hatása, amennyiben azokat gyenge intézményi környezet mellett hajtják végre. Ennek hatására született meg a Washingtoni konszenzus módosítása, melyben az intézményi reformokra helyeződött a hangsúly. Az újabb 10 pontban helyet kapott területek: vállalatirányítás, korrupcióellenesség, rugalmas munkaerőpiacok, WTO megállapodások, pénzügyi szabályok és standardok, prudens tőkemérleg nyitás, nem átmeneti árfolyamrendszer, független központi bank/inflációs célkövetés, szociális védőháló, célzott szegénység-csökkentés (Rodrik 2006).

A Washingtoni konszenzus első változata kapcsán még érdemes megemlíteni, hogy 1994 decemberében egy kereskedelmi csúcstalálkozón Clinton elnök még arról beszélt, hogy a latin-amerikai reformok csodákra képesek, 9 nappal később viszont Mexikó leértékelte a pesót. A mexikói valutaválság világszerte destabilizálta a valutákat és a pénzügyi piacokat, a tőkeáramlás volatilitása pedig rámutatott Latin-Amerika fennmaradó sebezhetőségére is. Azonban érdemes megfigyelni, hogy mennyire eltérően reagált a latin-amerikai térség Mexikó 1982-es és 1994-es válságára. Az 1982-ben bejelentett mexikói fizetéseképtelenség hatására ugyanis a térségbe érkező külső források szinte teljesen elapadtak, melyre az egyes kormányok gazdasági elzárkózással, kiterjedt gazdasági kontrollal és bizonyos esetekben bankok államosításával reagáltak. Ezzel szemben 1995-ben a mexikói valutaválságra reagálva a kormányok mélyítették a piaci

reformokat, felgyorsították a privatizációs terveket, finomhangolták az árfolyamrendszerüket és megerősítették a privát bankokat (*Naim 1995*).

2.2. A kilencvenes évek végétől napjainkig

2.2.1. Fordulat a fiskális politikában

Latin-Amerika évtizedeken keresztül ördögi körrel szembesült: a gazdaság volatilitása, a prociklikus fiskális politika és a bizonytalan hitelképesség hármasa nyomta rá a bélyegét a térség országainak teljesítményére. Kedvezőtlen sokkok esetén a térség országai gyakran szembesültek a nemzetközi hitelpiacokhoz való hozzáférés nehézségeivel, melynek hatására az országok megszorító intézkedésekre kényszerültek, tovább csökkentve ezzel a nemzeti jövedelmet (*Gavin et al 1996*).

A volatilitás évtizedeken át a latin-amerikai országok egyik legszembetűnőbb gazdasági jellemzője volt. A gazdasági mutatók változékonysága az 1970-es és 1980-as évek gazdaságpolitikájának köszönhetően növekedett, majd az 1990-es évek stabilizációja következtében csökkent, de még így is közel kétszer volt volatilisabb a térség reál GDP-növekedése az OECD-országokénál. Ezen volatilitás egyharmada külső sokkokból, egyharmada nem elégséges pénzügyi integrációból, egyharmada pedig fiskális és monetáris politikából származik (*Perry 2003*). A monetáris politika volatilitását ugyan sikerült idővel csökkenteni, viszont a fiskális politika prociklikussága számos ország esetén még napjainkban is jellemző.

A fejlődő országokra, így Latin-Amerikára is éveken keresztül prociklikusság volt jellemző, miközben kutatások bizonyítják, hogy a prociklikus politika hosszú távon alacsonyabb növekedéshez vezet. Nyitott gazdaságokban nagyon nehéz a monetáris politikát kontrapro-ciklikus eszközként használni, a fiskális politika jobb eszköznek bizonyul a ciklusok kisimítására. Olyan országokban például, ahol a ciklikus kilengéseket a nyersanyagárak volatilitása okozza, jó megoldás lehet stabilizációs alapok létrehozása. Rendszerint pozitív hatása van a strukturális szabályok bevezetésének, melyek elkülönítik az állami bevételek és kiadások ciklikus komponensét. Az iparosodott országok tapasztalatai pedig az automatikus stabilizátorok meglétének fontosságára hívják fel a figyelmet. A bevételi oldalt tekintve pedig az

adórendszer is szolgálhat kontraciklikus célokat, a legjobb eszköz a progresszív jövedelemadó, mely automatikus stabilizátorként működik. Hitelboom idején pedig jó megoldás lehet a beáramló tőke megadóztatása, és az általános forgalmi adórata üzleti ciklushoz való igazításnak, illetve a különböző átmeneti adócsökkentésnek is lehet kontraciklikus hatása. A gazdasági előnyökkel szemben problémák is mutatkozhatnak a kontraciklikus állami kiadással, például hatékonytalansághoz vagy hosszú távú merevséghez vezethet (amikor például egy átmeneti adócsökkentés tartóssá válik) (Ocampo 2011).

Benczes és Kutasi (2010) a fiskális szabályok kialakulásának három hullámát ismerteti. Az első hullám a 19. század közepén indult, főként föderális berendezkedésű államokban a potyautas magatartás és a hiány növekedésének kivédése érdekében. Ebben az időben a legjellemzőbb fiskális szabály az aranyszabály volt, mely tiltja a folyó kiadások hitelből történő fedezését. A második hullám a második világháború után jelentkezett, főként a veszteségeket elszenvedett országok (Németország, Hollandia, Japán) vezettek be fiskális szabályokat. A harmadik hullám az 1970-es, 1980-as évek eladósodási hullámának hatására alakult ki, szabályokat vezetett be többek között Európa és Latin-Amerika számos országa is. A fiskális politikai szabályok alkalmazásának célja a makrogazdaság stabilitásának biztosítása, a kormányzat fiskális politikájának hitelességének erősítése, a költségvetési hiány lefaragása és a fiskális politika hosszú távú fenntarthatóságának megteremtése.

A nyolcvanas években elindult reformhullám hatására a latin-amerikai térségben a kilencvenes években már beindult a növekedés, azonban az újabb válságok rámutattak arra, hogy a reformintézkedések nem érintették a nagy átalakítást és társadalmi konszenzust igénylő területeket. Az 1994-es tequila, az 1998-as brazil és a 2001-es argentin válság rávilágított az érintett gazdaságok gyenge pontjaira és újabb reformokra készítette a gazdasági döntéshozókat. A nyolcvanas évek reformfolyamatait követő időszak legjelentősebb momentuma – a reformok és válságokra adott válaszok szempontjából – a fiskális politikai szabályok elterjedése a régióban. A fiskális politikai szabályok alkalmazásának célja a makrogazdaság stabilitásának biztosítása, a kormányzat fiskális politikájának hitelességének erősítése, a költségvetési hiány lefaragása és a fiskális politika hosszú távú fenntarthatóságának megteremtése (Benczes-Kutasi 2010).

Az 2. táblázat tartalmazza a térség főbb országaiban bevezetett fiskális politikai szabályokat. Jól látszik, hogy a régióban nem beszélhetünk évtizedekre visszatekintő

szabályozási gyakorlattal, hiszen a legtöbb országban a 2000-es évek folyamán, a stabilizálódás éveit követően került bevezetésre fiskális szabály. Érdekes azonban megjegyezni, hogy a fiskális reformok keretén belül bevezetett szabályok nagy mértékben hozzájárultak az egyes országok sebezhetőségének csökkentéséhez. A fiskális szabályok bevezetése ugyanis kiemelt fontosságú azokban az országokban, melyekben az árucikkeknek jelentős költségvetési szerepe van. Ezek az országok könnyen sebezhetőek a nyersanyagárak volatilitásának köszönhetően, viszont például a strukturális egyenleg szabályának alkalmazásával jelentős bevételeket lehet felhalmozni magas nyersanyagárak esetén, melyet fel lehet használni kedvezőtlenebb árak esetén, ahogy azt például Chile is teszi (Kumar et al 2009).

2. táblázat: Fiskális politikai szabályok Latin-Amerikában

Ország	Bevezetés éve	Típus
Dominikai Köztársaság	1998	adósságkorlát
Argentína	2000	általános egyensúly, hiánykorlát, stabilizációs alap, elsődleges kiadási korlát
Chile	2000	strukturális többlet, stabilizációs alapok
Peru	2000	általános egyensúly, hiánykorlát, stabilizációs alap, elsődleges kiadási korlát
Brazília	2001	folyó egyensúly, adósságcsökkentés, bértömegkorlát
Kolumbia	2001	folyó egyensúly, adósságcsökkentés, bértömegkorlát, kamatkorlát
Costa Rica	2001	kiadási korlát
Panama	2002	általános egyensúly, adósságkorlát
Ecuador	2003	nem-olaj egyensúly, adósságkorlát, stabilizációs alap, elsődleges kiadási korlát
Venezuela	2004	folyó egyensúly, hiánykorlát
Mexikó	2006	általános egyensúly, bevételi szabály

Forrás: Pöstitényi 2012:113 Benczes-Kutasi 2010 és Kumar et al 2009 alapján.

Összességében elmondható, hogy a fiskális szabályok bevezetése önmagában még nem garantálja a stabilitás növekedést, ahogy ezt a fentiekben láthattuk. A 2007-2009-es világgazdasági válság sok esetben rámutatott a szabályok alkalmazhatóságának hatáira. Az IMF a legutóbbi válság kapcsán kutatást végzett, mely során számos fejlődő és fejlett országot kérdeztek fiskális szabályaik alkalmazhatóságáról. Az eredményekből kiderül, hogy leginkább a kiadási szabályok betartása bizonyult nehéz

feladatnak a válság éveiben. A Latin-Amerikára vonatkozó eredményeket a 3. táblázat foglalja össze (Kumar et al 2009).

3. táblázat: Fiskális szabályok és a 2007-2009-es világgazdasági válság Latin-Amerikában

Nincs szükség változtatásra	Brazília, Ecuador,
Nincs változás, de ellentmondás figyelhető meg a szabályokkal	Panama
Megváltoztak a szabályok vagy felfüggesztették azok alkalmazását²	Argentína, Chile, Mexikó, Peru

Forrás: Kumar et al. 2009: 35.

4. táblázat: Az állami kiadások alakulása Latin-Amerikában

		Reálnövekedés az elsődleges kiadásban (%)		
		2004-2008	2009	2010
Kontraciklikus	Chile	5,5	15,3	4,4
	El Salvador	1,6	10,8	5,1
	Paraguay	2,0	28,0	11,4
	Peru	7,3	12,7	12,6
Aciklikus (közepes mértékű növekedés)	Guatemala	2,3	4,6	3,3
Aciklikus (folyamatos növekedés)	Argentína	12,3	19,7	14,0
	Kolumbia	7,6	10,9	-4,2
	Costa Rica	7,7	10,6	3,3
	Uruguay	7,0	7,4	10,7
Prociklikus	Bolívia	10,2	0,2	10,2
	Brazília	7,9	2,2	10,6
	Dominikai Közt.	11,7	-12,1	0,7
	Ecuador	19,7	6,0	7,4
	Honduras	8,1	3,5	-3,8
	Mexikó	5,7	3,4	-3,6
	Nicaragua	6,9	5,1	3,0
	Panama	12,8	-0,3	6,3
	Venezuela	12,6	-1,4	-12,5

Forrás: Ocampo 2011:18.

² Ebbe a kategóriába tartozik számos európai ország is, mint például Ausztria, Finnország, Németország, az Egyesült Királyság, Spanyolország, Magyarország.

A latin-amerikai térség tehát fontos lépéseket tett az elmúlt évtizedekben a makrogazdasági stabilizációhoz vezető úton. A 4. táblázat azonban jól mutatja, hogy habár történt elmozdulás a kontraciklikus fiskális politika irányába, még napjaikban is jelentős a régióban a prociklikus politikát folytató országok száma.

A kontraciklikus fiskális politika térnyerése tehát nem valósult meg a térség nagy részén, így számos ország esetén továbbra is fennáll a külső sokkoknak való kitettség. A világgazdasági válság során mégis meglepte a szakértőket, hogy ezúttal a válság nem okozott olyan mértékű visszaesést, mint sok fejlett országban, és a válság után is gyorsabban visszaálltak a korábbi növekedési ütemre, miközben számos fejlett ország továbbra is stagnál vagy csupán alacsony növekedést tud felmutatni. A válság során szembetűnő volt, hogy a 2003 és 2007 közötti fellendülés éveiben milyen jelentős mértékben sikerült csökkentenie a régióknak a külső sebezhetőségét.

2.2.2. A válságot megelőző fellendülés háttere

Összehasonlításképp érdemes megjegyezni, hogy amíg az 1970-es években 6 százalékos növekedés jellemezte a régiót, addig az 1980-as években 2%-os és az 1990-es években is csupán 3%-os növekedést tudott produkálni. Azonban a stagnálás évtizedét követően 2003 és 2008 között a kontinens átlagosan 6,2 százalékos gazdasági növekedés időszakát élte, mely főként a nagyon kedvező külső gazdasági környezetnek volt köszönhető, és ennek a fellendülésnek csupán a 2007-2009-es világválság vetett véget.

A külső tényezőket vizsgálva *Ocampo* (2009) szerint a fellendülés hátterében 4 tényező kivételes kombinációja húzódik meg: magas nyersanyagárak, fellendülő nemzetközi kereskedelem, kivételes pénzügyi környezet és a külföldön dolgozók hazautalásainak magas szintje. Korábban még sosem fordult elő, hogy ez a négy tényező egyszerre fennállt volna. A fellendülés éve alatt a nyersolaj és arany piaci ára megkétszereződött, a réz piaci ára megötszöröződött. 1995 és 2007 között a külföldön dolgozók hazautalásai közel megötszörözödtek a kontinensen, ami így már a latin-amerikai és karibi térségben a GDP közel másfél százalékát tette ki (*ENSZ 2011*). A nemzetközi kereskedelem fellendülését pedig jól tükrözik a számadatok: amíg 2003 és 2006 között a világ GDP-növekedése 3,8 százalékos volt, addig ugyanezen időszak alatt

a nemzetközi kereskedelem növekedési üteme ennek több mint kétszerese, 9,8 százalék volt (*Ocampo 2009*).

A külső tényezők után a belső tényezőket vizsgálva meg kell említeni, hogy már a 2003-2007-es fellendülést megelőzően is fontos reformok léptek életbe, melyeknek köszönhetően magas gazdasági növekedés és stabil gazdasági környezet alakulhatott ki, ami a későbbiekben további reformok meghozatalát tette lehetővé. *Porzecanski (2009)* négy fő belső gazdasági változást említ, melyek segítették a latin-amerikai országok sebezhetőségének csökkentését. Az egyik ilyen tényező az *árfolyamkitettség (currency mismatch)* csökkentése, ami azért jelentős, mivel empirikus vizsgálatok bizonyítják, hogy ez korábban számos pénzügyi válság forrásául szolgált. Latin-Amerikára az évtizedek során az eszközök és források eltérő valutában való jegyzése volt jellemző, amikor az eszközöket helyi valutában, a forrásokat viszont legtöbbször dollárban denominálták, így az árfolyam változásakor pénzügyi problémák merültek fel. A valuta eltérések csökkentése tehát csökkentette az országok sebezhetőségét az árfolyamváltozásokra.

A következő lényeges tényező az *árfolyam-rugalmasság*, melynek segítségével az országok ki tudják védeni az exogén sokkokat. Az 1990-es évek közepétől egyre több latin-amerikai ország hagyott fel a fix árfolyamrendszerrel, és rugalmas árfolyamrendszerre álltak át inflációs célkövetéssel. További fontos lépés volt a *bankrendszer megerősítése* illetve a *kontraciklikus kormányzati politika* megjelenése, amelynek köszönhetően számos ország a válságkezelő programokat immár nem hitelekkel, hanem a korábbi években felhalmozott tartalékokból tudta finanszírozni.

Ocampo (2011) tanulmányában más tényezőket sorol fel a sebezhetőség csökkenésével kapcsolatban: nagy előrelépés a térség országaiban a kisebb fizetési mérleg hiány, a versenyképes árfolyamráta kialakulása, a bőséges devizatartalék, a rövid távú külső kötelezettségek alacsony szintje, valamint a tőkeáramlás szabályozása.

Az 5. táblázatban feltüntettem néhány gazdasági adatot a fellendülés időszakára és az azt megelőző évekre vonatkozóan. A változás szembetűnő mind az átlagos GDP-növekedési ütem, mind pedig az exportált javak értékének százalékos változása esetén: 2003 és 2007 között a fellendülésnek köszönhetően sokkal jobb értékeket láthatunk. 1998 és 2002 között az átlagos GDP-növekedést tekintve a LAC-7 országok³ közül 5

³ A LAC-7 a 7 legnagyobb latin-amerikai gazdaság: Argentína, Brazília, Kolumbia, Chile, Mexikó, Peru és Venezuela.

országban kis mértékű növekedést, 2 országban pedig recessziót látunk, ezzel szemben 2003 és 2007 között Mexikó kivételével az átlagos GDP-növekedés többszöröse mérhető a megelőző időszakhoz képest. Az exportot tekintve még látványosabb a különbség a 2 időszak között: minden országban megsokszorozódott az export értékének növekedése. Az export értékének növekedése egyrészt az export volumenében történt növekedésnek, másrészt pedig a növekvő nyersanyagáraknak volt köszönhető, utóbbi jól látszik az egyes országok adatainak arányában: míg Mexikóban csupán 65 százalékos növekedés történt 2003-ról 2007-re, addig Chilében ez a növekedés közel 214 százalékos volt. Mivel Chile nettó nyersanyagexportőr, így kedvezően hatott a fizetési mérlegére a nyersanyagok világpiaci árának növekedése.

5. táblázat: Néhány gazdasági mutató a LAC-7 országokra 1998-2002 és 2003-2007 között

	GDP- növekedés átlaga 1998-2002	GDP- növekedés átlaga 2003-2007	Export értékének százalékos változása 1998-ról 2002-re	Export értékének százalékos változása 2003-ról 2007-re
Argentína	-3,2	8,8	-3,0	87,0
Brazília	1,7	3,9	18,0	119,8
Chile	2,5	5,0	11,4	213,8
Kolumbia	0,8	5,9	7,9	121,4
Mexikó	3,2	3,4	37,3	65,1
Peru	1,7	6,5	34,0	206,7
Venezuela	-1,6	7,4	51,2	153,4

Forrás: Saját számítások az ECLAC adatbázisa alapján.

2.2.3. A 2007-2009-es világgazdasági válságtól napjainkig

A Lehman Brothers csődje után kitört válság a latin-amerikai kontinenst több tényező negatív irányba való fordulásával érintette: esett a régió exportja iránti kereslet, nagyot zuhantak a regionális export árak, csökkent a külföldön dolgozók hazautalásainak értéke, sokkal kevesebb külföldi turista érkezett a térségbe, a külső finanszírozás megrendült, a kockázatkerülés következtében kialakult pánikhangulatnak

köszönhetően megindult a régió részvényeinek, kötvényeinek és valutáinak eladási hulláma (*Porzecanski 2009*). A válságot megelőző fellendülés szakaszában tapasztalt kedvező külső tényezők tehát hirtelen negatív fordulatot vettek, ami megfelelő fiskális és monetáris politika hiányában komoly visszaesést okozott volna.

2007-ben Latin-Amerika még nem érzékelt visszaesést a gazdasági tevékenység vagy a nemzetközi kereskedelem terén, sőt továbbra is gyors gazdasági növekedést tudott felmutatni. Ezt az átlagosan 5,6 százalékos növekedést a belföldi kereslet élénkülése vezérelte, elsősorban a magánfogyasztás és a bruttó tőkefelhalmozás növelésével. Ezen felül a legtöbb nyersanyag-exportáló ország magas nyersanyagárakat élvezhetett, aminek köszönhetően a régió cserearányai 2,6 százalékkal javultak. A magasabb exportárak ahhoz is hozzájárultak, hogy a régió immár ötödik egymást követő évében folyó fizetési többletet érjen el (*ECLAC 2007*). Ezen tényezők tükrében számos közgazdász úgy gondolta, hogy „this time is different”, azaz a kontinens gazdaságai a korábbi recessziókból tanulva a jelenlegi világválság során nem szenvednek el nagymértékű visszaesést (*Izquierdo-Talvi 2008*).

2008-ban viszont már lassulás mutatkozott a GDP növekedésében, átlagosan a régió 4,6 százalékos ütemben növekedett. A cserearányok a teljes régiót tekintve 4,6 százalékkal javultak, de egyes nyersanyag-exportőr országokban romlást láthatunk: Chilében és Peruban például 7,5 százalékkal romlottak a cserearányok a nyersanyagárak volatilitása miatt. A nemzetközi kereskedelem visszaesésének és a nyersanyagárak csökkenésének következtében pedig a régió 2008 végén 0,6 százalékos folyó fizetési deficitet könyvelhetett el (*ECLAC 2008*).

2008-ról 2009-re a térségbe irányuló tőkebefektetések 35-40 százalékkal estek vissza, a külföldön dolgozók 9-10 százalékkal utaltak haza kevesebbet, az exportált nyersanyagok árai 29 százalékot estek. Ezek a tényezők erőteljesebb külső sokkra utalnak, mint ami a kilencvenes évek végén az ázsiai válságot kiváltotta, a korábban említett kedvező változások miatt azonban a latin-amerikai országok nem szenvedtek el olyan drasztikus csökkenést sem a GDP-növekedésben, sem pedig a foglalkoztatásban (*ECLAC 2009b*). A válság gazdasági növekedésre gyakorolt hatását a 6. táblázat foglalja össze *Porzecanski (2009)* számításai alapján. Megfigyelhető, hogy a kontinens sok ország esetén még a korábbi évek során megszokott gazdasági növekedést tudott felmutatni 2008-ban is, Peruban például kivételes, 9,8 százalékos GDP-növekedés látható. A válság a 2009-es adatokban viszont egyértelműen megmutatkozott: néhány ország kivételével a kontinens recesszióba süllyedt.

**6. táblázat: A LAC-7 országok GDP-növekedésének alakulása a válság éveiben
(százalékban)**

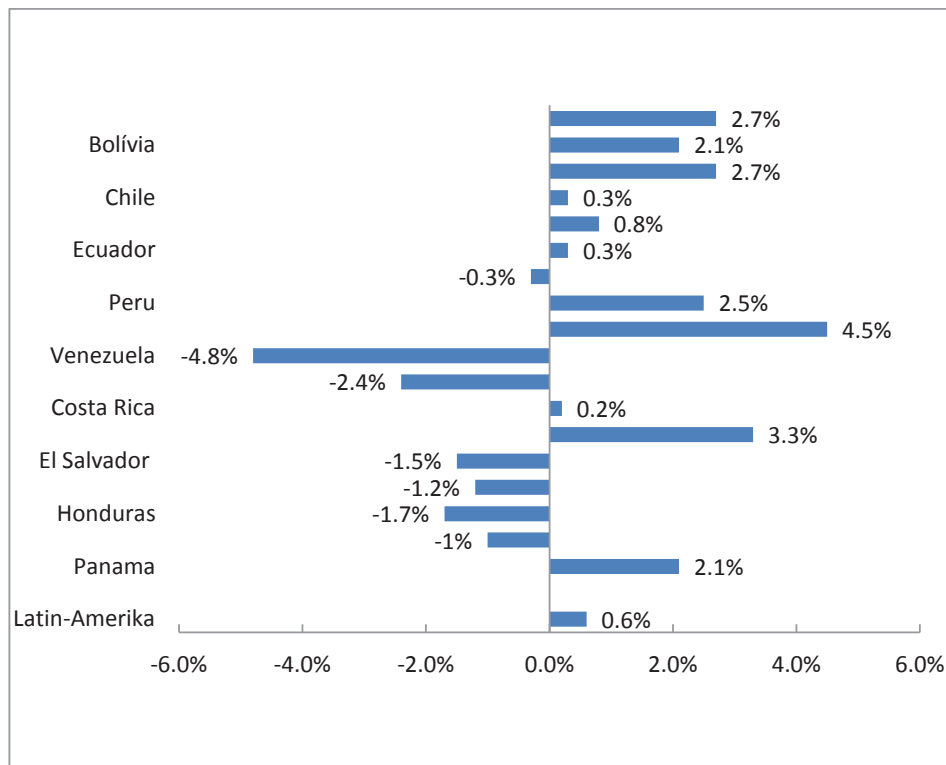
	2007	2008	2009	Kumulált hatás
Latin-Amerika	5,8	4,2	-1,9	-7,7
Argentína	8,7	7,0	1,5	-7,2
Brazília	5,4	5,1	-0,8	-6,2
Chile	5,1	3,2	-1,0	-6,1
Kolumbia	7,5	2,6	0,6	-6,9
Mexikó	3,3	1,3	-7,0	-10,3
Peru	9,0	9,8	2,0	-7,0
Venezuela	8,4	4,8	0,3	-8,1

Forrás: Porzecanski 2009:12.

A latin-amerikai és karibi térséget tekintve megállapíthatjuk, hogy a visszaesés és a fellendülés nagysága és sebessége országonként jelentősen eltért. Az 3. ábra a válság során mért egy főre eső GDP adatokat tartalmazza. Az országok közötti eltérés igen szembetűnő: amíg Venezuela 4,8 százalékos visszaesést ért el az egy főre eső adatokban a recesszió során, addig Uruguay 4,5 százalékos, Latin-Amerika összességében pedig 0,6 százalékos növekedést tudott felmutatni. Az adatokban megmutatkozik egy egyfajta földrajzi ellentét is: Dél-Amerika (Venezuela kivételével) sokkal jobban teljesített az egy főre eső adatokat vizsgálva, mint Mexikó és Közép-Amerika⁴. A különbségek belső (pl. kontraciklikus politika) és külső (pl.: kereskedelem és pénzügyi helyzet) tényezőkből egyaránt származnak (Ocampo 2010).

⁴ Ez a helyzet a jelenlegi válságot megelőző 1998-2003-as válságos időszak során épp fordított volt: akkor Dél-Amerikát viselte meg jobban a válság (Ocampo 2010).

1. ábra: Egy főre eső GDP-növekedés, 2008-2010 (éves ráta)



Forrás: Ocampo 2010:4.

A felemelkedés jelei már 2009 közepén megmutatkoztak. Latin-Amerika országai 2009-ben már a befektetések növekedését tapasztalták, ami a korábbi válságok tükrében eléggé meglepte a szakértőket. Ez a növekedés az ázsiai, európai és észak-amerikai befektetők bizalmának visszatérésének, a nagyobb bankok likviditásának és fizetőképességének, a kormányzatok fiskális életképességének, a központi bankok támogatásának és a hazai és külföldi gazdasági tevékenység várható fellendülésének volt köszönhető. A pénzügyi piacok optimizmusa meglepő, hiszen Latin-Amerika először vészelt át egy recessziót a szokásos valutaválság és bankválság nélkül (Porzecanski 2009).

A 2009-es év végétől a nemzetközi fellendüléssel párhuzamosan Latin-Amerika és a Karib-térség is dinamikus növekedésbe kezdett, a 2010-es év folyamán a kibocsátás és a kereskedelem a vártnál jóval gyorsabb növekedésnek indult (7. táblázat). A fellendülés a dinamikus belső keresletnek, a feléledő befektetéseknek, valamint a kínai és a normalizálódó amerikai kereslet vezérelte exportnövekedésnek volt köszönhető. Ezek a folyamatok azonban nem egyformán érintették a kontinenst. A legnagyobb

növekedést a nyersanyag-exportőr országok mutatták fel, míg a fellendülés lassabbnak bizonyult azokban az országokban, amelyek nyersanyag-importőrök, függnek a turizmustól és a külföldön dolgozók hazautalásaitól, tehát amely országok még mindig a válság forrásául szolgáló iparosodott államok gyenge gazdasági teljesítményétől szenvednek (ECLAC 2010a).

7. táblázat: GDP-növekedés Latin-Amerikában a válságot követően (%)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentína	0,1	9,1	8,6	0,9	2,9	-0,2
Brazília	-0,3	7,5	2,7	1,0	2,5	0,2
Chile	-1,0	5,8	5,8	5,4	4,1	1,8
Kolumbia	1,7	4,0	6,6	4,0	4,7	4,8
Mexikó	-4,7	5,2	3,9	4,0	1,1	2,1
Peru	1,0	8,5	6,5	6,0	5,8	2,8
Latin-Amerika és a Karib-térség	-1,3	6,1	4,2	2,6	2,7	1,1
Latin-Amerika	-1,2	6,2	4,3	2,7	2,7	1,1
Karib-térség	-3,6	0,3	0,3	1,0	1,4	1,9
Közép-Amerika	0,4	4,1	4,3	4,1	4,0	3,7
Dél-Amerika	-0,3	6,7	4,4	2,2	3,0	0,7

Forrás: ECLAC 2014:50.

Megjegyzés: Közép-Amerika: Costa Rica, Kuba, Dominikai Köztársaság, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Nicaragua, Panama. Dél-Amerika: Argentína, Venezuela, Brazília, Chile, Kolumbia, Ecuador, Paraguay, Peru, Bolívia, Uruguay.

2010 első felében Argentína (9,4 százalék), Brazília (8,9 százalék), Paraguay (11,7 százalék) és Uruguay (9,6 százalék) gazdasága növekedett a legnagyobb mértékben. Ezzel ellentétben, ugyanebben az időszakban Venezuela további 3,5 százalékos zsugorodást tapasztalt a hazai kereslet és az olajtermelés nagymértékű esésének köszönhetően. Összességében Dél-Amerika 5,9 százalékos GDP-növekedést ért el 2010-ben, ami 2011-re 4,3 százalékra lassult az ösztönző intézkedések hatásának kimerülése és a világkereskedelem növekedésének lassulása révén. A világkereskedelem növekedési üteme közel 4 százalékos csökkenést mutatott 2010-ről 2011-re, amit további csökkenés követett 2012-ben (ENSZ 2011).

Mexikó, Közép-Amerika és a Karib-térség gazdasági fellendülése a Dél-Amerikában tapasztaltnál lassabb volt, mivel az előbbi térségek nagymértékben függenek az USA kibocsátásának növekedésétől. Mexikóban 2010-ben az ország által előállított autók külső keresletének köszönhetően egyenletesen növekedett a GDP, ez a növekedési ütem viszont csökkent, ahogy az Egyesült Államok gazdasága veszített a lendületéből. A Karib-térségben már történt némi javulás 2010-ben a turizmus és a hazautalások terén, de a térség továbbra is komoly kihívásokra számíthat az elkövetkező években (*ENSZ 2011*).

2011 első felében a külső gazdasági környezet még kedvező volt a térség számára, mivel erősödött a kereslet a régió exportja iránt, javultak a cserearányok és a külső finanszírozáshoz való hozzáférés is. Mindezen tényezők hatására számos latin-amerikai ország erőteljesebb gazdasági növekedést tudott felmutatni 2011 első felében, mint 2010-ben. A magas olajárak kedvezően hatottak az olajexportőr országok gazdaságára, miközben a közép-amerikai és karibi térség növelni tudta az USA-ba irányuló exportját, a külföldön dolgozók hazautalásainak növekedése pedig tovább segítette a gazdasági növekedést. Tekintve, hogy a karibi térség legnagyobb gazdasága, Trinidad és Tobago recesszióba süllyedt, a régió csupán 0,7 százalékkal tudott bővülni, miközben Közép-Amerika 4,1, Dél-Amerika pedig 4,6 százalékos gazdasági növekedést ért el. 2011 második felében azonban a külső gazdasági környezet kevésbé kedvezett a latin-amerikai térség növekedése szempontjából. A régió gazdasági növekedése erőteljes csökkenésbe kezdett az export növekedésének lassulása, a főbb exportcikkek árainak esése illetve a hazai kereslet lassulása következtében, ráadásul az eurozóna válsága miatti globális bizonytalanság a negyedik negyedévben tovább rontotta a gazdasági mutatókat és a jövőbeli kilátásokat is (*ECLAC 2011*).

2012-ben a világgazdaság jelentős lassulást mutatott az európai recesszió illetve Kína lassulása és az USA gyenge gazdasági növekedése következtében. A globális kibocsátás mellett a kereskedelem növekedési rátája is nagyot esett, miközben jelentős mértékben csökkent és volatilisabbá vált a fejlődő országokba érkező tőkeáramlás. Latin-Amerikát a kedvezőtlen külső gazdasági hatások főként a kereskedelmi csatornán keresztül érték el. 2011-ben az export értékének növekedése közel 24 százalékot ért el, ez az érték 1,6 százalékra esett vissza 2012 év végére. Habár az USA-ba irányuló export gyenge, 4,8 százalékos növekedést ért el 2011-hez képest, és a régió belüli kereskedelem is növekedett 1,4 százalékkal, a Kínába irányuló regionális export 1,7, az Európai Unióba irányuló pedig 4,9 százalékkal csökkent. Tekintve, hogy az USA

mérsékelt növekedést ért el 2012-ben, így azok a közép-amerikai és karibi országok, melyek exportja nagyrészt az amerikai piacra irányul, nem érzékelték nagy mértékben a kedvezőtlen világgazdasági hatásokat. Mindeközben tovább növekedtek a külföldön dolgozók hazautalásai⁵ és a turizmus is fellendült a térségben, melyek eredményeképp 2012-ben jó évet zárhatott Közép-Amerika és a Karib-térség. Ezzel szemben jelentős visszaesést tapasztalhattak az export illetve a gazdasági növekedési ráta tekintetében azok a dél-amerikai országok, melyek exportjának jelentős hányada az Európai Unióba és Kínába irányult, ugyanis ezekben az országokban a recesszió illetve a gazdasági növekedés lassulása következtében jelentősen visszaesett a kereslet a dél-amerikai exportcikkre. A latin-amerikai térség gazdasági növekedését jelentősen visszafogta a két egyik legnagyobb gazdaságának lassulása: Argentína 2,2 százalékos növekedést ért el a 2011-es 8,9 százalékkal szemben, Brazília pedig az előző évi mérsékelt, 2,7 százalékos értékről 2012-ben 1,2 százalékra esett vissza. Ezzel szemben számos ország erős növekedést tudott felmutatni: Mexikó gazdasága 3,8 százalékkal növekedett, miközben Venezuela, Chile, Costa Rica, Peru, Panama és Bolívia is 5 százalék feletti növekedést ért el. A kedvezőtlen külső környezeti hatások következtében a térség gazdasági növekedésének legfőbb motorja a hazai kereslet volt, melyet fiskális és monetáris intézkedések segítettek.

Érdemes megjegyezni, hogy miközben a világgazdaság 2012 folyamán 2,2 százalékkal növekedett, addig a latin-amerikai és karibi-térség ezt az értéket jelentősen felülmúlva, 3,1 százalékos értéket ért el, ráadásul mindeközben jelentősen növekedtek a reálbérek és 6,9 százalékról 6,4 százalékra csökkent a térség munkanélküliségi rátája. Ezen adatok arra engednek következtetni, hogy a térség sikeresen tudta kivédeni a kedvezőtlen külső sokkok negatív hatásainak egy részét (*ECLAC 2012*).

A világgazdasági növekedés 2013-ban sem tért magához, a 2012-es 2,4 százalékos értékről 2,1 százalékra esett vissza, miközben az eurozóna továbbra is recesszióban maradt. A nemzetközi gazdasági helyzet romlásának következtében a latin-amerikai térségnek sem sikerült erősítenie gazdasági növekedését az előző évhez képest, viszont a világgazdasági átlagnál magasabb, 2,6 százalékos növekedési ütemet tudott felmutatni az előző év 3,1 százalékához képest. A térség növekedési rátájára

⁵ Főként azokban az országokban mutatható ki növekedés a külföldi dolgozók hazautalásai terén, melyekből sokan az USA-ba emigráltak. Ezzel szemben például Ecuadorban és Kolumbiában csökkenés volt tapasztalható a mutatóban, mivel ezen országokból az emigránsok jelentős része – a 2012-ben is recesszióval és jelentős munkanélküliséggel küzdő – Spanyolországban telepedett le (*ECLAC 2012*).

továbbra is erős negatív hatással volt Brazília és Mexikó gyenge gazdasági teljesítménye: 2,4 és 1,3 százalékos növekedést értek el. Eközben 10 latin-amerikai ország is 4 százalék feletti gazdasági növekedést könyvelhetett el, összességében pedig a dél-amerikai térség 3,1 százalékkal növekedett, Közép-Amerika 3,7 százalékot, a karibi térség viszont csupán 1,3 százalékot ért el. A gazdasági bővülés mögött ezúttal is nagyrészt a hazai kereslet, legfőképp pedig a fogyasztás növekedése állt, miközben a befektetések növekedési üteme pozitívan, a kereskedelemé pedig negatívan járult hozzá a GDP-ráta változásához (*ECLAC 2013*).

Több évnyi folyamatos lassulást követően 2014-ben végre enyhén javult a globális gazdasági növekedési ráta: 2,6 százalékra növekedett a 2013-as 2,4 százalékról. Kedvező gazdasági mutatókat tudott felmutatni számos európai ország, köztük Spanyolország és az Egyesült Királyság, és habár az USA éves szinten a 2013-as évhez hasonló mértékben növekedett, az év második felének gazdasági teljesítménye bizakodásra ad okot a 2015-ös év növekedési adatának tekintetében. Mindeközben a fejlődő világ gazdasági növekedése 2014-ben sem állt meg, azonban lassulást mutatott Kína (7,7 százalékról 7,3 százalékra) és India (5,4 százalékról 4,7 százalékra) GDP-növekedése. A továbbra is kedvezőtlen kínai kereslet és a romló nyersanyagárak következtében jelentős romlásnak indultak a latin-amerikai térség gazdasági mutatói. A teljes régió gazdasági növekedési üteme 1,1 százalékot ért el szemben a 2013-as év 2,6 százalékaival, ami a 2009 óta mért legalacsonyabb érték. A kedvezőtlen GDP-adatra jelentős hatással volt 3 nagy latin-amerikai ország gyenge gazdasági teljesítménye: Argentína (-0,2%) és Venezuela (-3,0) negatív növekedési ütemet ért el, miközben a brazil gazdaság (0,2%) stagnált 2014-ben. Ebben az évben már Panama sem tudott 10 százalékos gazdasági növekedést elérni, 6 százalékkal növekedett, ahogy a Dominikai Köztársaság is, miközben Bolívia és Kolumbia is igen magas, 5 százalék körüli gazdasági bővülést tudott felmutatni. Jelentős különbség mutatkozott meg a térségben az egyes régiók között: Közép-Amerika 3,7, a Karib-térség 1,9 százalékos növekedést ért el, míg a dél-amerikai térség alig 0,7 százalékot ért el (*ECLAC 2014*).

A gazdasági lassulás Latin-Amerikában 2015-ben is folytatódott, sőt, ekkor már 0,4 százalékos zsugorodás következett be a GDP-ben, miközben az egy főre eső GDP 1,5 százalékos visszaesést mutatott, mely adatok alapján a 2009-es évet követő időszak leggyengébb gazdasági teljesítményét mutatta a latin-amerikai térség. A kontinensen belül a dél-amerikai régió visszaesése a latin-amerikai átlagnál erőteljesebbnek bizonyult, elérte a GDP 1,6 százalékát, a brazil és venezuelai negatív gazdasági

teljesítmény jelentősen visszafogta a térség gazdasági növekedését. Ezzel szemben a közép-amerikai régió pozitív gazdasági növekedést tudott továbbra is mutatni, a térség 2015 folyamán 2,9 százalékos GDP-növekedést ért el (*ECLAC 2015*).

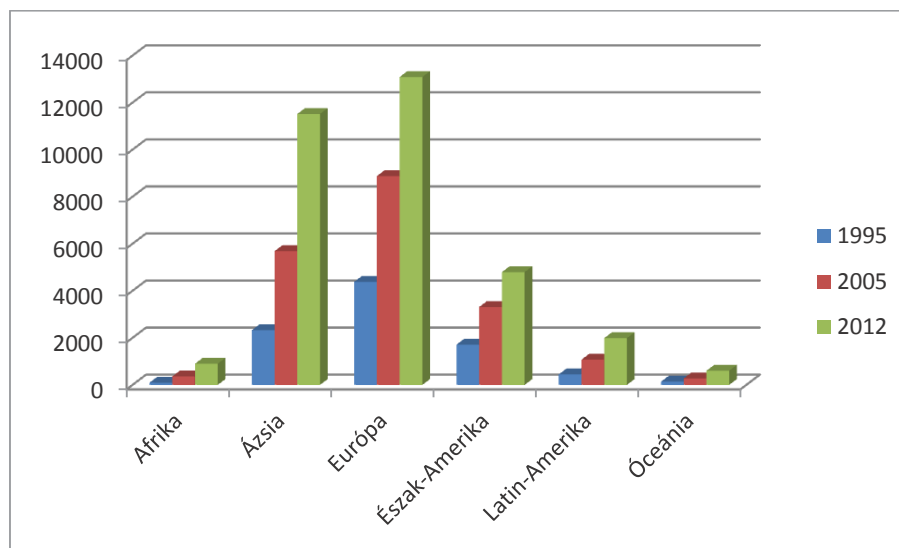
Összességében elmondható, hogy a korábbi válságokból tanulva, jelentős reformoknak köszönhetően a latin-amerikai térség a 2007-2009-es világgazdasági válság során bebizonyította, hogy már kevésbé sebezhető a külső sokkokra, mint korábban, azonban az utóbbi néhány év gazdasági teljesítménye alapján arra következtethetünk, hogy a térség országai továbbra is érzékenynek mutatkoznak a tartósan gyenge világgazdasági teljesítmény hatásaira.

3. Világkereskedelmi tendenciák

3.1. Kereskedelmi tendenciák a 2007-2009-es válságot megelőző évtizedekben

A 2. ábrán a világkereskedelem alakulása látszik kontinensenként az elmúlt két évtizedben. Szembetűnő a nagyságrendbeli eltérés az egyes kontinensek és az egyes évtizedek adatai között is. A világkereskedelemben vezető szerepet tölt be Európa, a legjelentősebb kereskedelmi forgalmat Németország, az Egyesült Királyság, Franciaország és Hollandia⁶ bonyolítja le. A rangsorban a második térség Ázsia, ahol az import és export tekintetében is Kína áll az élen, jelentős kereskedelmet folytat még Hong Kong, Japán, India, Szingapúr és Szaúd-Arábia is. Észak-Amerika külkereskedelmét egyértelműen az USA tevékenysége dominálja, külkereskedelmének csupán negyedét éri el a kanadai külkereskedelem értéke.

**2. ábra: A világkereskedelem alakulása kontinensenként az elmúlt két évtizedben
(milliárd dollárban)**



Forrás: Saját számítások a UN COMTRADE adatbázisa alapján.

⁶ Hollandia főként a rotterdami kikötő igen jelentős kereskedelmi forgalmának köszönhetően került be az 5 legnagyobb kereskedelmet folytató európai ország közé.

A dobogóról leszorulva a latin-amerikai térség Afrikát megelőzve a negyedik legjelentősebb kereskedelmet bonyolító kontinens, a legjelentősebb kereskedelmet folytató országai Mexikó, Brazília, Argentína és Chile. Az ötödik kontinens Afrika, ahol a legnagyobb exporttevékenységet a 2012-es adatok alapján Nigéria, a Dél-Afrikai Köztársaság és Algéria bonyolítja, import szempontjából a legjelentősebb országok a Dél-Afrikai Köztársaság, Algéria és Egyiptom. A sort Óceánia zárja, mely térség külkereskedelmének döntő részét Ausztrália, Új-Zéland és Pápua Új-Guinea adja. Latin-Amerika tehát abszolút értelemben nem tartozik a világ legjelentősebb kereskedelmi forgalmával rendelkező központok közé, viszont a legfőbb kereskedelmi partnerei, az Európai Unió, Kína és az USA a világ vezető kereskedelmi hatalmai, ezáltal pedig a latin-amerikai térség is potenciálisan jelentős kereskedelmi növekedést érhet el.

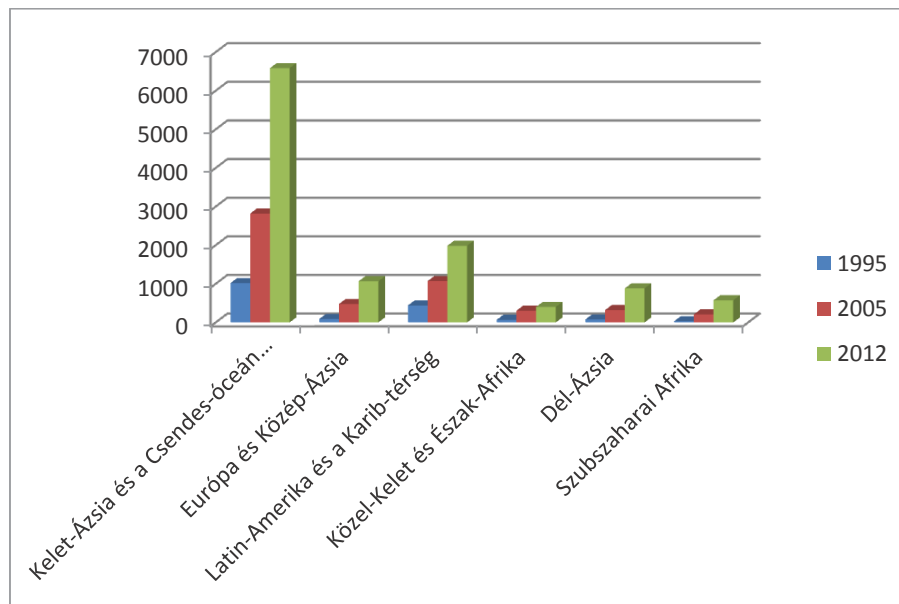
A világkereskedelem 1995 és 2005 között több mint megduplázódott, 2005 és 2012 között a növekedés kisebb mértékű, 168 százalékos volt. A legnagyobb növekedést mindkét időszakban Afrika érte el, 1995-ről 2005-re közel megnégyszereződött exportjának és importjának az értéke, míg 2005-ről 2012-re két és félszeresére növekedett. 1995 és 2005 között Ázsia két és félszeresére növelte külkereskedelmét, a többi térség pedig azonos növekedési ütemet ért el, megduplázták ezen időszak alatt a kereskedelmüket. 2005 és 2012 között csökkenés mutatható ki a növekedési ütemekben Óceánia és Latin-Amerika kivételével, mely térségek 16 és 7 százalékponttal tudtak javítani teljesítményükön az előző időszakhoz képest. Miközben 2005 és 2012 között Ázsia még meg tudta duplázni a külkereskedelmét, addig Európa és Észak-Amerika is 147,5 százalékot ért el, mely adat jól érzékelteti egyrészt a két régió kereskedelmének interdependenciáját és együttmozgását, valamint a 2007-2009-es világgazdasági válság negatív kereskedelmi hatásait.

Az 3. ábra a fejlődő országok⁷ kereskedelmének alakulását mutatja 6 régióra bontva, a korábban már vizsgált évekre vonatkozóan. A fejlődő országok külkereskedelme az utóbbi két évtizedben jelentősen magasabb ütemben növekedett a világkereskedelem növekedési üteménél, 1995-ről 2012-re 670 százalékkal növekedett, szemben a világkereskedelem 362 százalékos növekedési ütemével. Azonban a világgazdasági válság és az azt követő kedvezőtlen gazdasági környezet hatására a fejlődő országok külkereskedelmének bővülésében is visszaesés következett be: amíg 1995 és 2005 között a fejlődő országok kereskedelme megháromszorozódott, addig ez a

⁷ A fejlődő országok listája az ENSZ besorolása alapján készült.

növekedési ütem 2005 és 2012 között szerényebb értéket, 221 százalékot ért el. Az 5. ábra alapján szembetűnő a kelet-ázsiai és csendes-óceáni térség túlsúlya a lebonyolított külkereskedelem értékének tekintetében, ahol Kína, Hong Kong, Thaiföld és Malajzia külkereskedelme dominál. Ebben a régióban a kereskedelem mindkét évtizedben közel két és félszeresére (277 és 234 százalékkal) növekedett. A fejlődő területek sorában Latin-Amerika és a Karib-térség (LAC) a második legjelentősebb régió a külkereskedelem szempontjából, bár a teljes kereskedelmük alig haladja meg az előbb vizsgált ázsiai térség kereskedelmének negyedét. Ráadásul ezen régió mutatta fel a legalacsonyabb kereskedelmi bővülést az elmúlt két évtizedben: 1995-ről 2012-re közel négy és félszeres volt a növekedés, azonban pozitívum, hogy az ázsiai térség után a LAC országai esetében a legkisebb, mindössze 58 százalékpontos a visszaesés a kereskedelem növekedése tekintetében 2005 után a korábbi időszakhoz képest. A térségben a legjelentősebb kereskedelmet Mexikó, Brazília, Chile és Argentína bonyolítja le.

3. ábra: Fejlődő régiók kereskedelmének alakulása az elmúlt két évtizedben (milliárd dollárban)



Forrás: Saját számítások a UN COMTRADE adatbázisa alapján.

A fejlődő térségek rangsorában harmadik helyen Európa és Közép-Ázsia fejlődő országai állnak, mely régió 1995 és 2005 között a második legnagyobb növekedési

ütemet produkálta a kereskedelem bővülésében, ezen időszak alatt több mint megötszöröződött a térség külkereskedelme, azonban ez a növekedési ütem kevesebb, mint a felére zsugorodott 2005 és 2012 között. Európa és Közép-Ázsia fejlődő országai között a legnagyobb kereskedelmet Törökország, Ukrajna, Románia és Kazahsztán érte el. A negyedik legjelentősebb kereskedelmet a fejlődő Dél-Ázsia bonyolítja le, ahol kiemelt szerepe van India, Pakisztán és Banglades külkereskedelmének. A térség erőteljes kereskedelmi bővülést élvezett mindkét évtizedben, azonban ennek ellenére 2012-ben is a fejlődő országok külkereskedelmének csupán 7,8 százalékát bonyolította le. A maradék két régió, a Közel-Kelet és Észak-Afrika (MENA) valamint a szubszaharai Afrika hasonló nagyságú kereskedelmet bonyolít le, bár utóbbi alacsonyabb szintről indult 1995-ben és magasabb értéket ért el 2012-ben, tehát jelentősebb kereskedelmi bővülési ütemet tudhat magáénak. Számszerűsítve, a szubszaharai térség 1995 és 2005 között 662 százalékkal növelte külkereskedelmének nagyságát, szemben a MENA térség 414 százalékos értékével. A Közel-Kelet és Észak-Afrika térségben a legnagyobb külkereskedelmi forgalmat Algéria, Egyiptom és Marokkó produkálta 2012-ben, míg a szubszaharai régió esetében a kereskedelem szempontjából legfontosabb országok a Dél-Afrikai Köztársaság, Nigéria és Ghána.

Mindezen adatok vizsgálata után megállapíthatjuk, hogy habár világviszonylatban a latin-amerikai térség nem tartozik a külkereskedelem szempontjából legfontosabb országok közé, a fejlődő régiók rangsorában az előkelő második helyen áll, miközben külkereskedelmi növekedése igen dinamikusnak mondható. Habár nem valószínűsíthető, hogy a fentebb vizsgált kelet-ázsiai régió külkereskedelmét a közeljövőben megelőzze, mégis a jelentős kereskedelmi szerepe valamint a jelenlegi bővülési ütem bizakodásra ad okot a térség jövőbeni világkereskedelmi pozíciója tekintetében.

3.2. Világkereskedelem a válság után

A világkereskedelemmel kapcsolatban a szakértők stilizált tényként kezelik, hogy az elmúlt 60 év során a nemzetközi kereskedelem jelentősen magasabb ütemben növekedett, mint a globális termelés és jövedelem (*Irwin 2002*), mindezt megfigyelhetjük a 8. táblázat adatai alapján is. 1950 és 2008 között a

világkereskedelem meghuszonhatszereződött, miközben a világ GDP-je csupán megháromszorozódott, mindezek következtében pedig a GDP-arányos kereskedelem a világ egészét tekintve az 1960-as évek 25 százalék körüli értékéről napjainkra 60 százalékra ugrott. A világkereskedelem magasabb növekedési üteméhez olyan tényezők járultak hozzá, mint például a technológiai változások, üzleti innovációk, kereskedelempolitikai reformok vagy épp Kína bekapcsolódása a világkereskedelembé. Ezen magas növekedési ütemű időszak élesen elválnak az azt megelőző időszakoktól, amikor a kibocsátáshoz viszonyított kereskedelem rugalmassága (elaszticitása) jelentősen alacsonyabb volt (Hoekman 2015).

8. táblázat: A globális export és GDP növekedési ütemének aránya

	Export (%)	GDP (%)	Export/GDP
1960-as évek	7,5	4,1	1,8
1970-es évek	9,0	5,6	1,6
1980-as évek	5,1	4,1	1,2
1990-es évek	4,4	3,3	1,3
2001 - 2008	6,0	3,0	2,0
2011 - 2014	2,5	2,2	1,2

Forrás: ECLAC (2014:12).

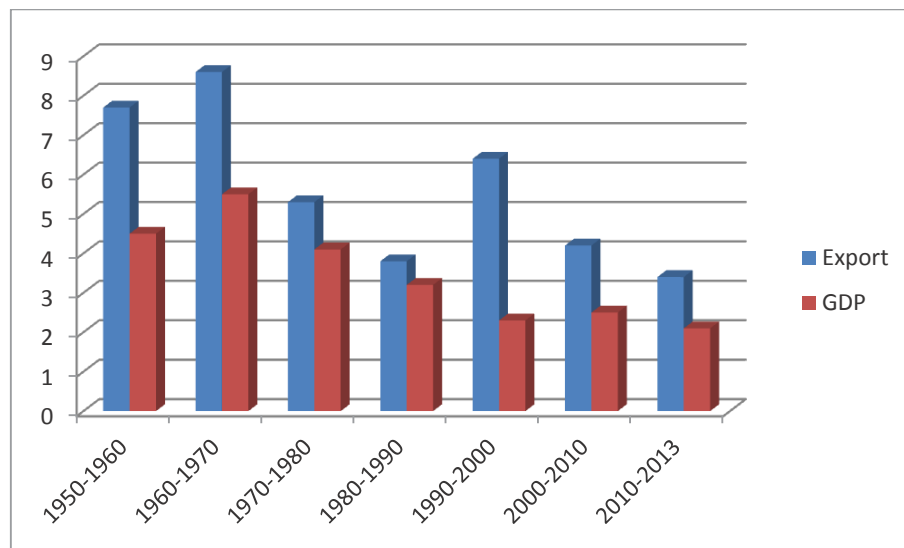
A 2000-es évek elejétől kezdődően azonban a világkereskedelem növekedési üteme lassulni kezdett a jövedelem növekedési üteméhez képest, a lassulás a 2008-as válságot követő időszakban még erőteljesebben mutatkozott meg. Habár a válságot követő években az újonnan iparosodó országok még jelentős növekedési ütemet tudtak felmutatni nemzetközi kereskedelmükben, 2015-re kijelenthetjük, hogy a kereskedelem már nem a gazdasági növekedés kiváltó ereje sem az iparosodott, sem pedig a feltörekvő országokban (Hoekman 2015).

Miközben a válságot megelőző időszakban (1987-2008) a világkereskedelem átlagosan 7 százalékos növekedési ütemet mutatott, a 2008-2009-es világgazdasági válságot követően jelentősen alacsonyabb értékeket vett fel. Habár 2011-ben a világkereskedelem nagyrészt a fejlődő országoknak köszönhetően 6,8 százalékos ütemben bővült, ez az ütem 2012-ben 2,8 százalék, 2013-ban pedig 3,4 százalék volt. A válságot követő időszakban tehát olyan változást láthattunk, melyre az utóbbi 60 évben

nem volt példa: a világ GDP-jének növekedési üteme megközelítette, sőt egyes években meg is haladta a világkereskedelem növekedési ütemét (*Constantinescu et al 2015*).

A 4. ábra mutatja a GDP és globális export növekedésének alakulását az elmúlt több, mint 60 évben. Amennyiben 10 évente tekintünk a két makrogazdasági mutató alakulására, nem fedezhetünk fel jelentős különbségeket a válság és az azóta eltelt évek adatai és az azt megelőző időszak értékei között.

4. ábra: A GDP és globális export növekedése az elmúlt 60 évben (%)



Forrás: Saját számítások a WTO adatbázisa alapján.

Az 5. ábra a GDP és globális export kapcsolatát mutatja be a 2000-es évek elejétől, évenként tekintve. Ezen az ábrán már jól látszódik, a fentebb vázolt jelenség, miszerint a globális GDP növekedési üteme a kétezres évek végén megközelítette, majd meg is haladta a globális kereskedelem bővülési ütemét, a válság utáni kiugrást követően pedig igen kis különbség mutatkozik a két mutató növekedési ütemében.

5. ábra: A GDP és globális export növekedése 2001 és 2013 között (%)



Forrás: Saját számítások a WTO adatbázisa alapján.

Ahogy azt az előző fejezetben is láthattuk, a válságot követően erős kontrasztot mutat a fejlett és a fejlődő térségek kereskedelmi növekedése: a fejlett országok kereskedelme nem tudott visszatérni a válságot megelőző szintekhez, különösen igaz ez az Eurózána tagországaira. A fejlődő és közepesen fejlett országok mérsékelt ütemű növekedése mind az export, mind pedig az import tekintetében felülmúlta a fejlett országok adatait, azonban a 2014-es évtől a fejlett országok elkezdtek felzárkózni (Constantinescu et al 2015).

A válságot követő időszak alacsony kereskedelmi növekedésének magyarázatához számos tényezőt kell megvizsgálnunk. Felmerül a kérdés, hogy ez az alacsony növekedés vajon nagyrészt makrogazdasági tényezők⁸ eredménye, vagy a háttérben strukturális vagy épp hosszú-távú dimenziók játszanak szerepet, melyből arra következtethetünk, hogy a világkereskedelem egy új, „normális” növekedési ütemet ért el, és ehhez a világgazdaságnak alkalmazkodnia kell (Hoekman 2015).

A globális kereskedelmi lassulásra részben magyarázattal szolgálhat, ha megvizsgáljuk az elmúlt néhány évtized kereskedelem bővülését elősegítő tényezőit. Az 1990-es és a 2000-es évek liberalizációs lépései jelentősen hozzájárultak a

⁸ A válságot követően a vállalatok a mérlegükre, a kormányzati szektor pedig a deficit és adósság csökkentésére koncentrált, mindezek következtében pedig csökkent a világkereslet, melyre ciklikus tényezőként tekinthetünk.

világkereskedelem bővüléséhez: az átlagos vámtarifák 30 százalékról 15 százalékra estek a feltörekvő országokban, míg a fejlett országokban átlagosan 10 százalékról 5 százalék alá; globális értékláncok alakultak Ázsiában, Európában és Észak-Amerikában; ráadásul Kína WTO-csatlakozása elősegítette az ország világkereskedelmi rendszerbe való csatlakozását. Ebben az időszakban az unilaterális és multilaterális egyezmények jelentősen átformálták a világkereskedelmet, azonban a 2000-es évek közepétől csökkentek az unilaterális liberalizációs törekvések, terítéken van néhány regionális kereskedelmi egyezmény aláírása, viszont megrekedtek a multilaterális kereskedelmi tárgyalások (*Constantinescu et al 2015*).

Számos szakértő vizsgálta, hogy a válságot követő globális kereskedelmi lassulás okai ciklikus vagy éppen strukturális okokra vezethető vissza. *Constantinescu és szerzőtársai (2015)* kutatásai szerint a globális kereskedelem növekedési ütemének lassulása nagyrészt ciklikus tényezőkre, nevezetesen a fejlett országok gyenge keresletére vezethető vissza. Tekintve, hogy a magas jövedelmű országok a világ importjának közel 60 százalékát adják, ezen országok gyenge gazdasági teljesítménye jelentős hatással bír a világkereskedelemre⁹. Azonban empirikus vizsgálatok eredményei alapján a strukturális tényezők akár a lassulás közel felét is magyarázhatják. Mindezek alapján a jelenleg tapasztalt világkereskedelmi lassulás nem csupán az alacsonyabb globális GDP-növekedés következménye; a válságot követően megváltozott maga a globális GDP és a világkereskedelem viszonya. Hasonló eredményre jutottak *Boz és szerzőtársai (2015)* is, empirikus vizsgálatuk alapján a világkereskedelem növekedési ütemének lassulását 54 százalékban a ciklikus tényezők magyarázzák. Kutatásuk alapján jelentős strukturális tényezőként tekinthetünk a válságot követő protekcionista intézkedések számának növekedésére – mellyel párhuzamosan átértékelődött a globális értékláncok szerepe – illetve a kereskedelemmel kapcsolatos finanszírozás elérhetőségének csökkenésére.

Az előbbiekkal szemben *Ollivaud és Schwellnuss (2015)* arra az eredményre jutott, hogy ha az Eurózána tagországai közötti kereskedelmet kivesszük az elemzésből a globális kereskedelem mérése során, akkor a válságot követő időszak kereskedelemintenzitása csupán kevéssel marad el a válságot megelőző értékektől. Ökonometriai vizsgálatuk során tehát arra a következtetésre jutottak, hogy habár nem

⁹ A kereskedelem növekedési üteme pont azokban a régiókban a legalacsonyabb (USA, EU), melyeket a válság a leginkább sújtott.

lehet teljes mértékben kizárni a strukturális tényezők szerepét, mégis a ciklikus tényezők felelősek döntő mértékben a világkereskedelem bővülésének lassulásáért, és ez alapján ahogy a világgazdaság kilábal a válságot követő stagnálásból, úgy a világkereskedelem növekedési üteme is visszatér a válságot megelőző, a GDP növekedését kétszeresen meghaladó szintre. *Gaulier és szerzőtársai (2015)* a világkereskedelem alakulásának vizsgálata során a keresleti oldalon szintén kiemelik az Eurózána szerepét, kínálati oldalon viszont Kína szerepére hívják fel a figyelmet. Jelentős mértékben megváltozott ugyanis a világgazdasági válsággal Kína hozzájárulása a világkereskedelem növekedési üteméhez: miközben a válságot megelőzően átlagosan évi 1,3 százalékkal járult hozzá a globális export bővüléséhez, ez az érték a válságot követő években alig 0,3 százalékra esett vissza. Hasonló tendenciát mutat Kína exportrészesedése is: a válságot megelőző 1,7 százalékról 0,6 százalékra esett vissza. Mindezen változás hátterében a kínai kereskedelem és termelés átstrukturálódása áll: a külkereskedelem helyett egyre nagyobb hangsúly helyeződik a belső piacra és keresletre. Mindezek eredményeként pedig egy újabb kínálati oldali sokk hiányában nem várható, hogy a világkereskedelem és a globális GDP növekedésének aránya visszatér majd a válságot megelőző időszak szintjére, vagy akár, hogy a kereskedelem rugalmassága újra 1-nél nagyobb értéket vesz majd fel. Azonban *Escaith és Miroudot (2015)* felhívják a figyelmet arra, hogy habár a világkereskedelem-GDP rugalmasság az 1990-es évek előtti szinthez látszódik visszatérni, a világkereskedelem napjainkban sokkalta nyitottabb, mint 25-30 évvel ezelőtt.

Bármilyen – strukturális vagy ciklikus – oka is legyen a világkereskedelem növekedési ütemének lassulásának, ez a lassabb növekedési ütem komoly hatással lehet az országok gazdasági növekedési kilátásaira. Az alacsonyabb kereskedelmi növekedés két fő csatornán keresztül vezethet alacsonyabb GDP-növekedéshez. Egyrészt, a keresleti oldalt tekintve a gyenge globális importkereslet korlátozhatja az egyes országok exportlehetőségeit. Másrészt, a kínálati oldalon a lassabb kereskedelmi növekedés csökkenti a termelékenység növekedésének lehetőségét, melyet az egyes vállalatok specializációval és technológiatranszferrel érhetek volna el (*Constantinescu et al 2015*).

A 2007-2009-es világgazdasági válságot követően a stagnáló gazdasági növekedés és a gyengülő kereskedelmi adatok hatására számos országban vezettek be kereskedelempolitikai eszközöket az import csökkentése céljából. Ezen intézkedések között szerepelt egyrészt maga a vámtarifa emelése, másrészt pedig nem vámjellegű

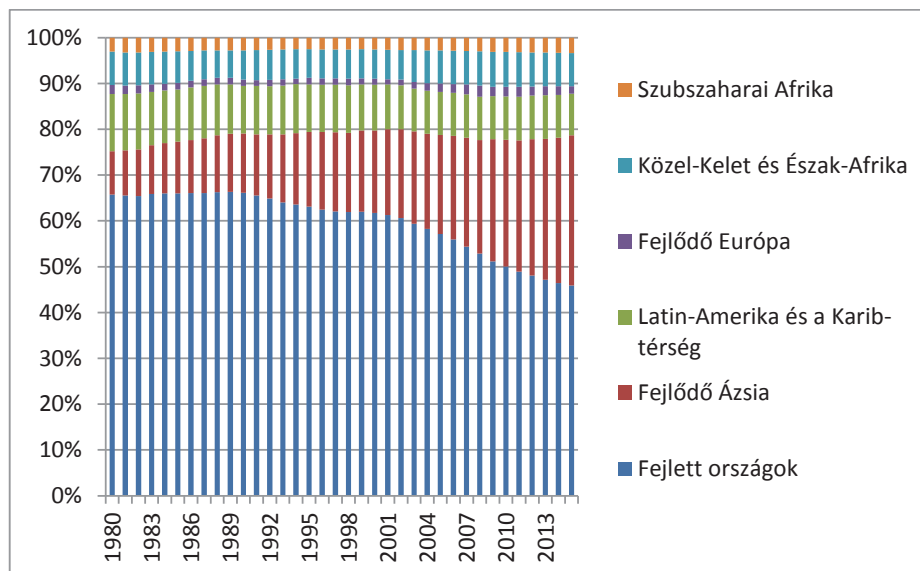
intézkedések bevezetése is, mint például a nem automatikus importengedélyezés. Az importintézkedések legfőképp a Kínából és más ázsiai országokból érkező termékek behozatalának csökkentésére irányultak (*ECLAC 2012*). Habár ezek az intézkedések átmeneti jelleggel jöttek létre a válság negatív hatásainak enyhítése érdekében, mégis egy részük évekkal a recesszió után is érvényben van. A G20 országok például 2008 októberét követően összesen 1244 kereskedelmet korlátozó intézkedést hoztak, melyek közül 2014 októberéig csupán 282 intézkedést szüntettek meg (WTO 2015). Mindeközben azonban nem álltak le a multilaterális és regionális kereskedelmi tárgyalások, ezáltal pedig nem valószínűsíthető egy olyan vámháború kialakulása, mint amit a harmincas évek válsága idézett elő.

4. Latin-Amerika külkereskedelmének bemutatása

4.1. Latin-Amerika helye a világkereskedelemben

Mielőtt rátérnénk Latin-Amerika külkereskedelmének vizsgálatára, érdemes megfigyelni a térség gazdasági helyzetének változásait az utóbbi évtizedekben a GDP és az egy főre eső GDP tekintetében, hogy megérthessük a latin-amerikai térség helyét a világban. Az *IMF WEO adatbázisa* alapján a világ GDP-je 1980-ban még alig érte el a 13 ezer milliárd dollárt, ez az érték 1990-re megduplázódott, napjainkra pedig közel megtízszereződött, elérve ezáltal 2015-ben a 113 ezer milliárd dolláros értéket, mely érték az előrejelzések szerint 2020-ra eléri a 150 ezer milliárdot. Mindeközben a latin-amerikai térség GDP-je 1980-ban még a világ GDP-jének több mint 12 százalékát adta 1580 milliárd dollárral, ez az érték 1993-ra duplázódott meg, napjainkra pedig közel meghatszorozódott, a latin-amerikai kontinens GDP-je 2015-ben 9500 milliárd dollárt tett ki. Ahogy ezekből a számadatokból is látszódik, az évek során sikerült erőteljesen növelni a térségben a bruttó hazai termék értékét, azonban a latin-amerikai térség a világ GDP-jéből egyre kisebb részesedést tudott elérni: a nyolcvanas évek 12 százalékos szintjéről a kilencvenes évek elejére 10 százalék alá, majd pedig napjainkra 8,7 százalékra esett vissza az arányszám. A jelenség megértéséhez meg kell vizsgálnunk a világ GDP-jének földrajzi és fejlettségbeli megoszlását az elmúlt évtizedekben. Ahogy azt a 6. ábra mutatja, a világ GDP-jének közel 64 százalékát a legfejlettebb országok csoportja adta 1980-ban, ez az arány 2008-ra már 50 százalék alá esett, napjainkban pedig alig éri el a 43 százalékot. A többi térségre vonatkozóan a legszembetűnőbb változást a fejlődő Ázsia esetében láthatjuk: az elmúlt 30 évben megháromszorozódott a térség részesedése a világ GDP-jéből, ezáltal pedig napjainkban a világ teljes GDP-jének harmada származik fejlődő ázsiai országokból.

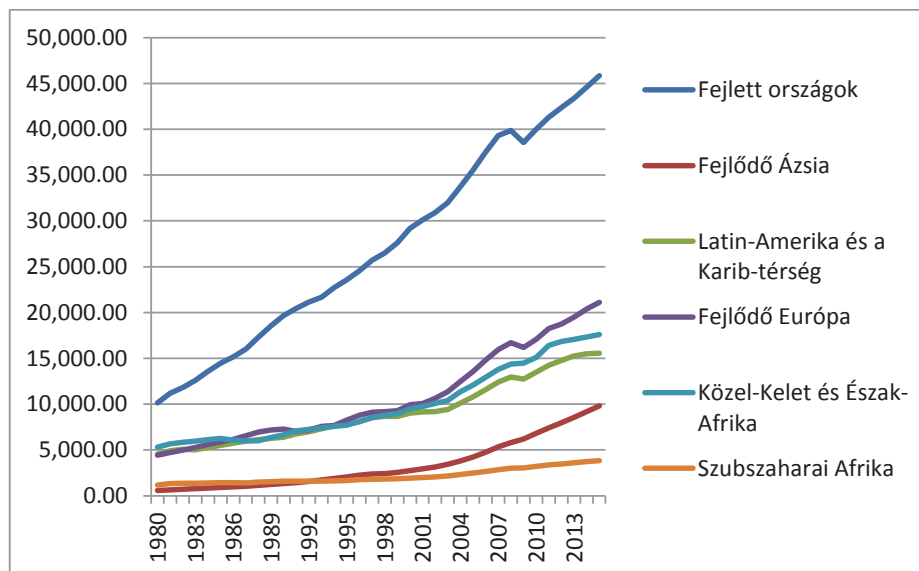
6. ábra: Vásárlóerő-paritáson mért GDP alakulása a világ főbb régióiban 1980 és 2015 között (%)



Forrás: Saját számítások az IMF WEO adatbázisa alapján.

A gazdaságfejlődés vizsgálatához a GDP-nél azonban jobb mutatószám az egy főre eső GDP, mely mutató jól korrelál egy adott ország vagy térség fejlettségi szintjével. A 7. ábra mutatja a főbb régiók egy főre eső GDP-jének alakulását a nyolcvanas évektől napjainkig. Jól látszik, hogy minden vizsgált térség jelentős növekedést tudott elérni az egy főre eső GDP tekintetében, azonban a fejlett térségek szintje többszöröse a fejlődő régiók értékének. Az elmúlt 35 évben a fejlett országok egy főre eső jövedelme átlagosan közel megötszöröződött, azonban még ennél is figyelemreméltóbb fejlődést ért el az ázsiai régió, ahol az egy főre eső jövedelem a vizsgált időszakban 17-szeresére emelkedett, bár hozzá kell tenni, hogy a térség nagyon alacsony szintről indult és átlagban továbbra is alig éri el a 10 ezer dolláros szintet. Mindezen időszak alatt Európa fejlődő országai közel megötszörözték az egy főre eső GDP-jüket, miközben a latin-amerikai és az afrikai régiók hasonló növekedési ütemmel 1980 és 2015 között 3,3-szeres növekedést értek el.

**7. ábra: Vásárlóerő-paritáson mért egy főre eső GDP alakulása a világ főbb régióiban
1980 és 2015 között (dollár)**



Forrás: Saját számítások az IMF WEO adatbázisa alapján.

Mindezek alapján megállapíthatjuk, hogy a latin-amerikai térség a fejlődő országok rangsorában igen jelentős gazdasági mérettel rendelkezik, a fejlődő régiók rangsorában a második helyen áll a gyorsan növekvő, fejlődő Ázsia mögött. Azonban az elmúlt évtizedekben a latin-amerikai régió hozzájárulása a világ GDP-jéhez számottevő csökkenést mutatott, mindeközben pedig az egy főre eső GDP-je tekintetében már nem tartozik a kiemelkedő fejlődő térségek közé, mely viszont – megfelelő kereskedelempolitika megléte esetén – jelentős gazdasági növekedési potenciált rejt magában.

Latin-Amerika kereskedelempolitikája igen nagy utat tett meg az elmúlt néhány évtizedben: az importhelyettesítő iparosítást fokozatosan váltotta fel az exportorientált politika, majd pedig egyre nagyobb hangsúlyt kapott a vertikális termelési értékláncokba való bekapcsolódás. Mindezek ellenére napjainkban Mexikó és Közép-Amerika kivételével a latin-amerikai és karibi-térség bekapcsolódása a három nagy globális értéklánc (Észak-Amerika, Európa, Ázsia) valamelyikébe igen alacsony fokú. A régió egyik értéklánc számára sem jelentős beszállító a nem elsődleges közbülső termékek¹⁰ tekintetében, miközben ezen termékek importja alapján sem bizonyul

¹⁰ Közbülső termékek figyelembevételével szokás meghatározni egy ország globális értékláncban való részvételének fokát (ECLAC 2014).

jelentős kereskedelmi partnernek. Mexikó illetve kisebb mértékben Közép-Amerika¹¹ kivételt képez mindezek alól, hiszen az USA és Kanada irányába jelentős exporttevékenységet folytatnak közepes technológia tartalmú köztes termékekkel. Meg kell azonban itt jegyezni, hogy Mexikó a magasabb technológiával előállított exporttermékeit importált inputokból állítja elő, és jelentős hazai hozzáadott érték nem keletkezik a gyártás során. A latin-amerikai régió belül alacsony az értékláncokban való részvétel, viszont itt is megfigyelhetünk példákat ilyen értékláncok meglétére például a CACM, az Andok Közösség és a Mercosur integráció piacain belül (ECLAC 2014).

A nemzetközi termelési láncokban való részvételnek számos előnye van a hazai termelésre. Először is a nemzetközi termelési láncok keresletet generálnak és erősítik az exportáló ország termelését többféle ellátási láncbeli kapcsolatokon keresztül, melyek technológiai előnyökkel járhatnak és javítják a hazai vállalatok termelékenységét. Továbbá az egyes országok külkereskedelmi nyitottságától függően a globális termelési láncokban való részvétel javíthatja a köztes importtermékek árát és minőségét is. A második nagy előny, hogy a termelési láncokban résztvevő cégek által nő az adott országban a verseny, valamint elterjedhetnek jó üzleti gyakorlatok is, melyek által azok a vállalatok is profitálhatnak a globális értékláncok hatásaiból, melyek közvetlenül nem csatlakoztak be ebbe a tevékenységbe. Ráadásul jelentős előnyt jelenthet a fogadó ország egész gazdaságára nézve, hogy a globális termelési láncok támogatják az infrastrukturális és a szolgáltatásokba történő beruházásokat. Utóbbira jó példa a logisztikai rendszer fejlesztésébe való befektetés, mely révén megbízhatóbbá válhat a termékek szállítása, ezáltal pedig az ország jobb eredményt érhet el a globális termelési láncokhoz való csatlakozáskor. Mindezen előnyök azonban nem jelentkeznek automatikusan, függenek például az innovációs képességtől, a kis- és közepes vállalatok bekapcsolódásának fokától, a finanszírozási lehetőségek elérhetőségétől (ECLAC 2014).

Latin-Amerika vezetői felismerték az értékláncokhoz való csatlakozásban rejlő lehetőségeket és így a termelési integráció erősítésének kiemelt szerepet szentelnek a fejlesztési programjaikban illetve a regionális kereskedelmi megállapodásaikban. A legfőbb cél a termelési komplementaritások kihasználása, valamint a kevésbé fejlett

¹¹ Mexikó és a közép-amerikai térség földrajzi közelségének és alacsony munkaerő-költségének köszönhetően tudott hatékonyabban bekapcsolódni a globális értékláncba, mint a dél-amerikai országok.

országok cégeinek, főként a kis- és középvállalkozások nemzetközi részvételének támogatása. Ezen erőfeszítések összhangban vannak azokkal a célkitűzésekkel, melyek a latin-amerikai régió lemaradását célozzák a termelési és exportdiverzifikáció, valamint a földrajzilag diverzifikált kereskedelmi és termelési kapcsolatok terén (ECLAC 2014). Azonban a válságot követő időszak kereskedelmet érintő változásai között megfigyelhető a globális értékláncok feldarabolódása, melyre a latin-amerikai térség a már meglévő kapcsolataik erősítésével és regionális értékláncok létrehozásával tudna hatékonyan reagálni.

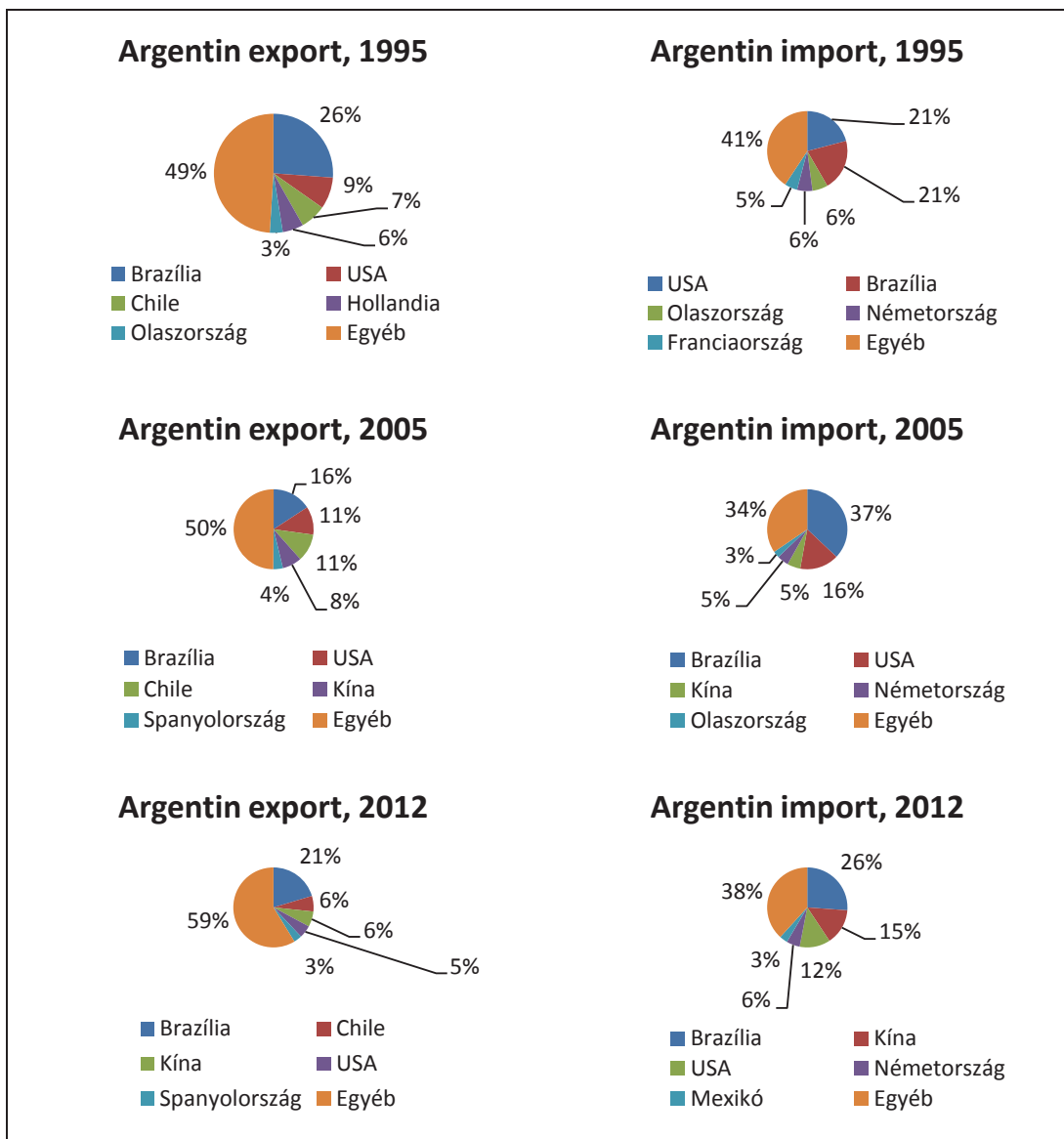
4.2. A legfőbb kereskedelmi partnerek és kereskedelmi forgalomba kerülő termékek

A legfontosabb kereskedelmi partnerek illetve a főbb külkereskedelmi forgalomba kerülő termékek körének ismertetése elengedhetetlen ahhoz, hogy megismerhessük a latin-amerikai országok külkereskedelmének főbb jellemzőit, ezáltal pedig a későbbiekben helyesen tudjuk értelmezni az értekezés második felében bemutatott empirikus gravitációs eredményeket. A fejezet célja továbbá, hogy egyszerű statisztikai módszerekkel rámutasson arra, hogy a LAC-6 országok mennyiben hasonlítanak egymásra a külkereskedelmüket tekintve, valamint, hogy átfogó képet nyújtson a térség külkereskedelmének diverzifikáltsági fokáról.

A 8. ábra az argentin exportpartnerek alakulását mutatja az elmúlt közel 20 évben. Szembetűnő, hogy a 2000-es évek közepéig az 5 legjelentősebb kereskedelmi partner az argentin export felét tette ki, ez az érték 2012-re 41 százalékra esett vissza. A főbb exportpartnerek rangsorában minden vizsgált évben toronymagasan Brazília állt az élen, 2012-ben az argentin export több mint egyötöde érkezett Brazíliába. A második helyen a kilencvenes és kétezres években az Egyesült Államok állt, majd 2012-re jelentősen lecsökkent az exporthányad részesedése és a rangsorban a negyedik helyen végzett. Chile a kilencvenes és a kétezres években is Argentína harmadik legfontosabb exportpartnere volt, 2012-re pedig sikerült növelnie részesedését és a második helyen végzett. Hollandia és Olaszország a kétezres években még az 5 legjelentősebb exportpartnerek közé tartozott, azonban a kétezres évek közepére Kína és

Spanyolország vette át a helyüket. 2012-ben Spanyolország az ötödik legjelentősebb exportpartner volt, miközben Kína a harmadik helyen állt.

8. ábra: Az argentin export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben



Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

Az argentin import a főbb kereskedelmi partnerek tekintetében kevésbé diverzifikált, mint az export, ugyanis az 5 legjelentősebb importpartner a teljes import közel kétharmadát fedi le. Az Egyesült Államok és Kína tekintetében hasonló folyamatok mentek végbe az utóbbi két évtizedben az argentin import esetében, ahogy azt az exportnál már láthattuk: miközben az Egyesült államok részesedése a teljes

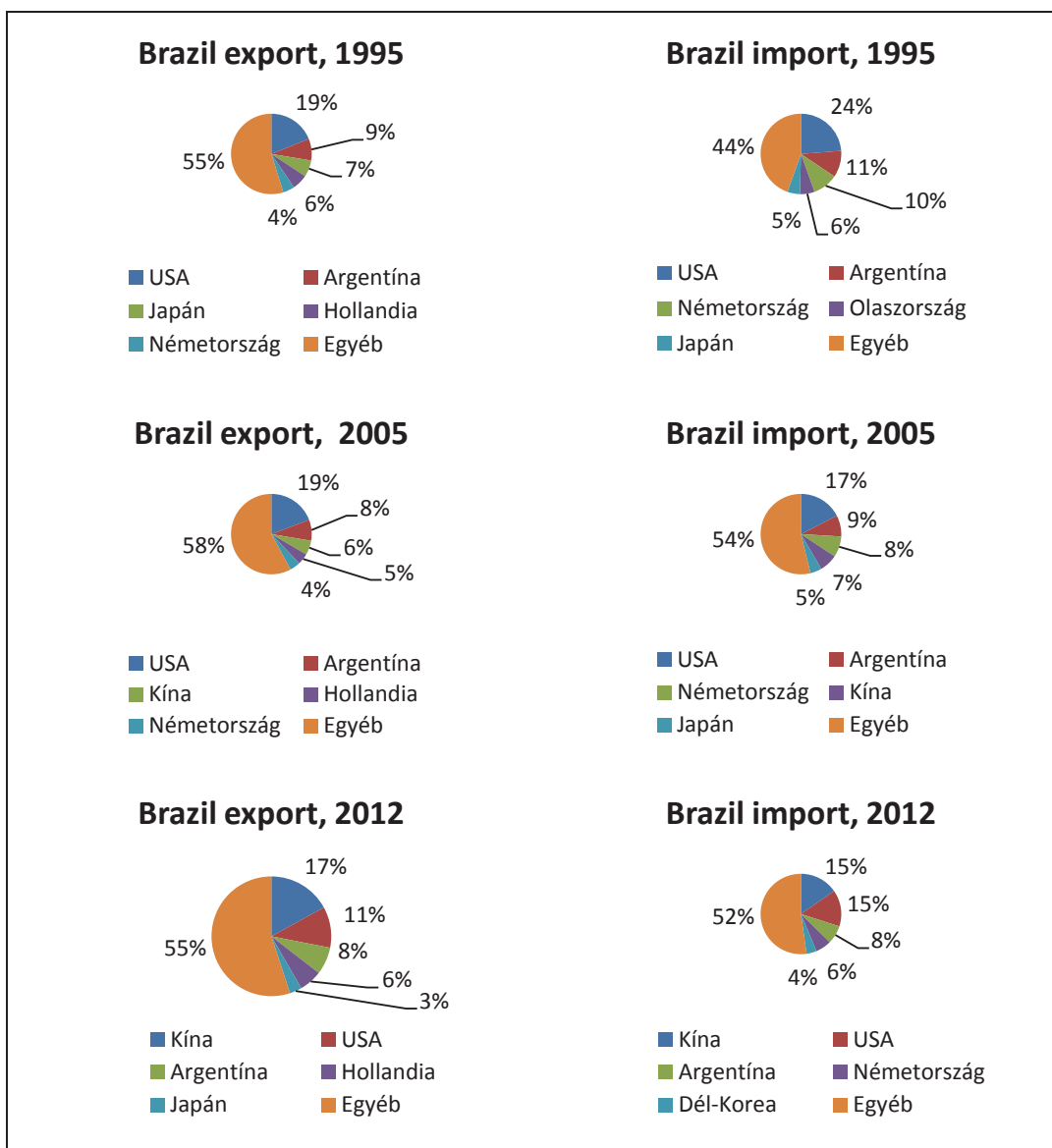
argentin importban csökkent az utóbbi évek során, a kínai részesedés folyamatos növekedést mutatott. 1995-ben az Egyesült Államokból érkezett az argentin import több mint egyötöde, majd ez az érték évtizedről évtizedre csökkent, ezáltal pedig a rangsorban 2005-re a második, 2012-re a harmadik helyre csúszott vissza. Ezzel szemben Kína 1995-ben még nem szerepelt az 5 legjelentősebb importpartner között, 2005-re viszont már a harmadik, 2012-re pedig 15 százalékos részesedéssel a második helyet érte el. Jelentős változás történt Brazília szerepében is: amíg az ország 21 százalékos részesedéssel 1995-ben a második helyen állt, ezt követően átvette a legfőbb importpartner helyét, 2012-ben pedig az argentin import egynegyede érkezett Brazíliából. Olaszország és Franciaország 1995-ben még jelentős kereskedelmet folytatott Argentínával, viszont a következő évtizedre már jelentősen lecsökkent a részesedésük az argentin importhányadban, miközben egy másik európai ország, Németország stabilan a negyedik legfontosabb argentin importpartner. 2005-ről 2012-re Olaszország helyét az 5 legfőbb importpartner listájában Mexikó vette át.

A brazil export az elmúlt két évtized során a kereskedelmi partnerek tekintetében közel olyan mértékben volt diverzifikált, mint amilyen szintet az argentin export ért el 2012-ben: az 5 legjelentősebb kereskedelmi partner a teljes export kevesebb, mint a felét adja (9. ábra). A kilencvenes és kétezres években a brazil export legfőbb célországa az Egyesült Államok volt, az export közel egyötöde érkezett az észak-amerikai országba, azonban 2012-re 11 százalékra esett vissza az ország exportrészesedése, amivel a második helyet érte el a legfőbb exportpartnerek rangsorában. Hasonló utat járt be Argentína részesedése is: 2005-ig még a második legfontosabb exportpartner volt, 2012-re azonban 8 százalékos értékével a harmadik helyre szorult vissza. 1995-ben a harmadik legjelentősebb export célország Japán¹² volt, ezt követően viszont az ország jelentősége visszaesett a brazil kereskedelemben és már nem szerepelt az 5 legjelentősebb exportpartner listájában, 2012-ben viszont az ötödik helyet érte el. Hollandia és Németország a kilencvenes és a kétezres években is rendre a negyedik illetve ötödik legfontosabb exportpartnerek voltak, 2012-ben Hollandia megtartotta az előkelő negyedik helyét a brazil exportrészesedés tekintetében, azonban Németország részesedése visszaesett és ezáltal kiesett a listáról. Brazília esetében is megfigyelhető Kína szerepének dinamikus növekedése: 2005-ben még Kína csupán a harmadik

¹² A Japánba irányuló brazil export közel fele fémekből és ásványokból állt.

legjelentősebb exportpartner volt, a teljes brazil export mindössze 6 százaléka érkezett a kelet-ázsiai országba, ezzel szemben 2012-re a legjelentősebb exportpartnerre vált 17 százalékos részesedéssel.

9. ábra: A brazil export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben



Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

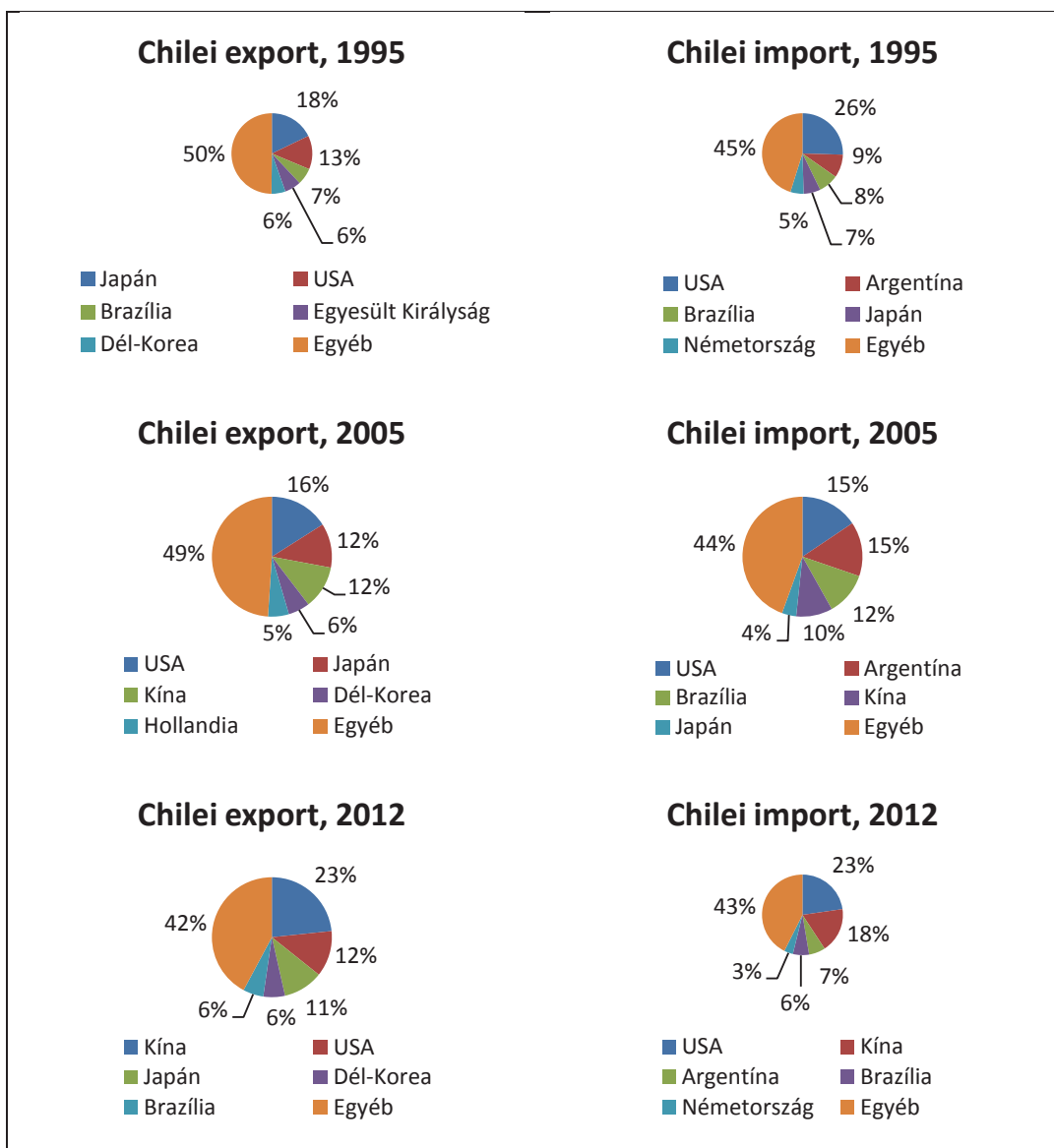
A brazil import a kereskedelmi partnerek tekintetében napjainkban hasonló mértékben diverzifikált, mint az export, azonban érdemes megjegyezni, hogy ez az import esetében jelentős javulás eredménye, tekintve, hogy 1995-ben a brazil import 56 százaléka mindössze 5 országból származott. A legfőbb importpartnerek esetében

hasznló országlistát láthatunk, mint az export esetében: 1995-ben az Egyesült Államokat a listán Argentína, Németország, Olaszország és Japán követte. A kétezres évek közepére az egyetlen nagy változást Kína előretörése jelentette, 2005-ben a negyedik helyet érte el 7 százalékos importhányaddal, mely érték 2012-re 15 százalékra nőtt, és ezzel átvette a vezető helyet az Egyesült Államok, Argentína, Németország és Dél-Korea előtt.

A chilei export diverzifikáltságának alakulása a partnerországok tekintetében szembe megy a korábban vizsgált országokéval, ugyanis amíg 1995-ben a teljes export 50 százaléka irányult mindösszesen 5 országba, addig 2012-re ez az arány nem csökkent, sőt, 58 százalékra növekedett (10. ábra). 1995-ben a chilei export legnagyobb szelete a partnerországok részesedése tekintetében Japánba érkezett, azonban az ázsiai ország részesedése az évtizedek alatt csökkent és 2012-ben a rangsorban már csupán a harmadik helyet töltötte be 11 százalékos értékével. A vezető szerepet 2005-ben az Egyesült Államok vette el Japántól, 2012-re azonban újból a második helyre szorult, a korábbi 16 százalékos részesedési hányadáról 12 százalékra esett vissza. Brazília, az Egyesült Királyság, Dél-Korea és Hollandia is 6-7 százalékos értékkel szerepelt a különböző években a listán. Chile esetében is Kína előretörése a legszembetűnőbb: miközben a kelet-ázsiai ország 1995-ben még nem került be az 5 legjelentősebb exportpartner közé, addig a 2005-ben már a chilei export 12 százaléka érkezett az országba, ezáltal pedig a harmadik helyet szerezte meg, 2012-re pedig vezető pozícióba került, amikor is a chilei export közel egynegyede érkezett Kínába.

Az exporthoz hasonlóan a chilei import is döntő részt 5 ország kereskedelmétől függ, tehát alacsony fokú diverzifikáltságot mutat. Az előzőekhez képest talán meglepő, hogy az Egyesült Államok mindhárom vizsgált időszakban a legfontosabb chilei importpartner volt, 2012-ben a chilei import közel egynegyede származott az USA-ból. Jelentős szerepet tölt be az import szempontjából Argentína és Brazília is, részesedésük 2012-ben rendre 7 és 6 százalék volt. Kína az import esetében is a kétezres évek közepén került fel a listára 10 százalékos értékkel, melyet 2012-re 18 százalékra tudott feltornázni. Jelentős importpartner még Japán és Németország is, habár részesedésük csökkent az évek során.

10. ábra: A chilei export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben

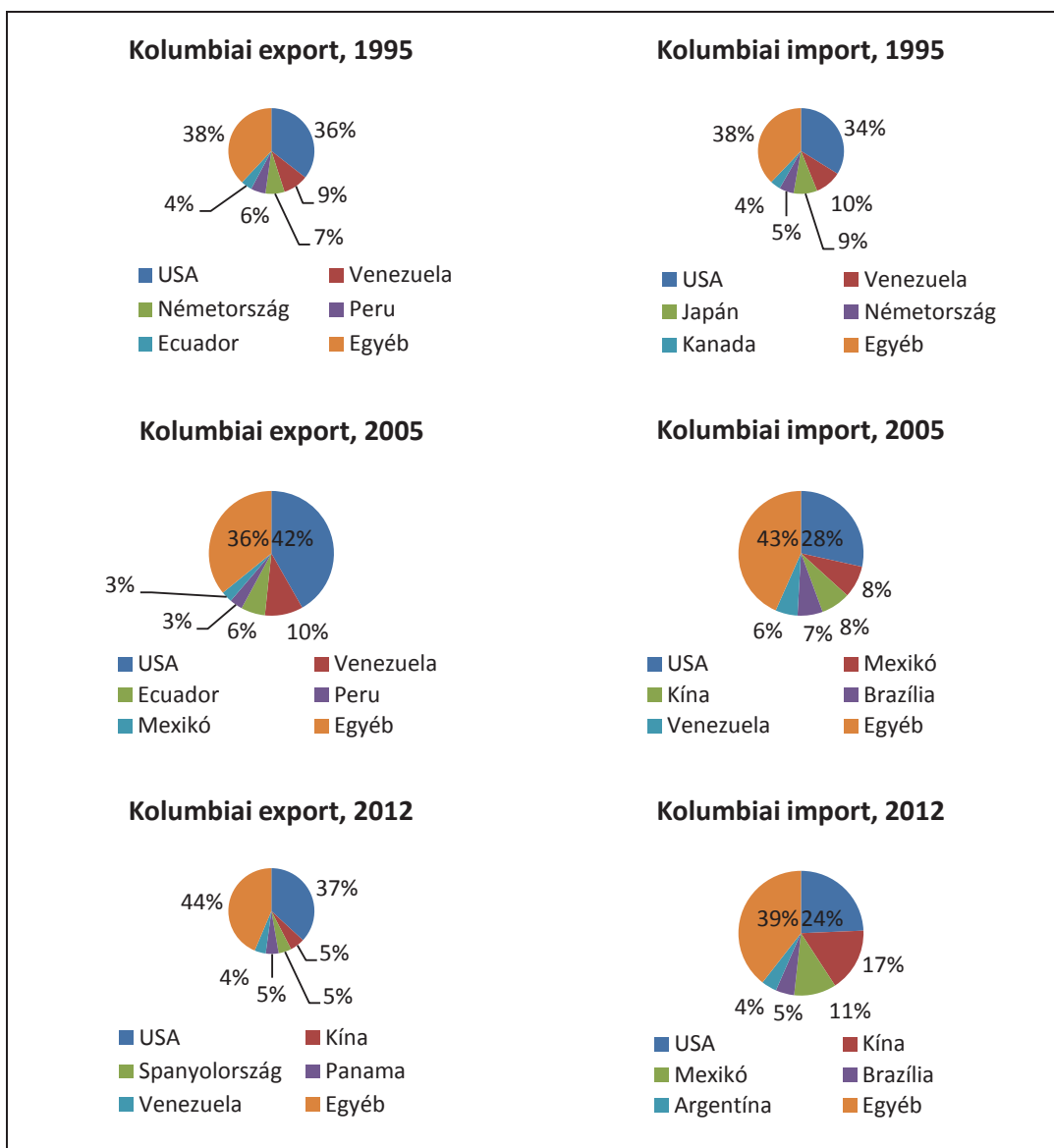


Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

A korábban vizsgált országoknál a kolumbiai külkereskedelem sokkal kevésbé volt diverzifikált a kilencvenes és kétezres években, ha a kereskedelmi partnerek súlyát tekintjük, ekkor ugyanis az export közel kétharmada csupán 5 országba irányult (11. ábra). Habár ez az érték 2012-re jelentősen lecsökkent, a diverzifikáltság mértéke mégsem javult jelentősen, hiszen az első helyezett Egyesült Államok önmagában az exportrészesedés több mint egyharmadát adja. Az USA jelentős túlsúlyát tekintve a listán szereplő országok részesedése többnyire egyszámjegyű, jelentős partnerországok a kolumbiai export tekintetében Venezuela, Németország, Peru, Ecuador, Mexikó,

Spanyolország és Panama is. Kína csupán 2012-ben került fel a legfőbb exportpartnerek listájára, azonban 5 százalékos értékével az USA mögött a második legjelentősebb exportpartnerre vált.

11. ábra: A kolumbiai export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben



Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

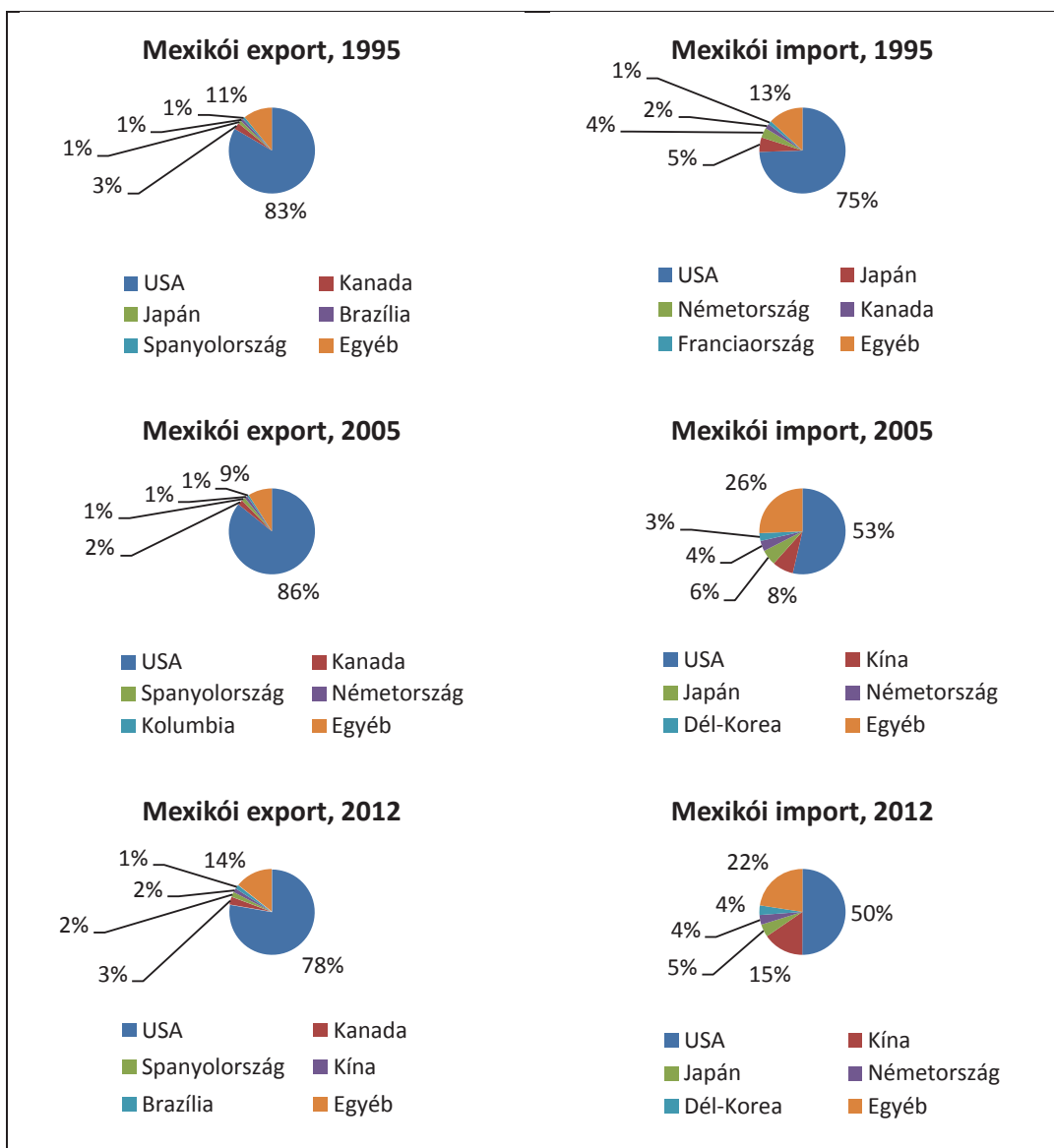
A kolumbiai import az exporthoz hasonló diverzifikáltságot mutat, illetve a legfőbb kereskedelmi partnerek tekintetében sem lehet lényeges különbséget felfedezni. Ahogy a kolumbiai export esetében is, az import esetében is az Egyesült Államok tölti be a legfőbb kereskedelmi partner szerepét, azonban a részesedése az exportéhoz képest

alacsonyabb, 2012-ben nem érte el a teljes import egynegyedét. Jelentős importpartner Venezuela, Japán, Németország, Kanada, Brazília és Argentína is. Kína 2005-ben került fel a listára 8 százalékos értékkel, 2012-ben már 17 százalékot ért el és ezáltal a második helyet szerezte meg. Érdekes még Mexikó példája: 2005-ben 8 százalékkal a második legjelentősebb importpartner volt, 2012-ben pedig a harmadik helyet szerezte meg 11 százalékos értékével.

Az összes vizsgált ország közül a mexikói külkereskedelem a legkevésbé diverzifikált, ezen belül is az export partnerországok szerinti felbontása mutatja a legszélsőségesebb arányokat. Az Egyesült Államok fejlettsége, gazdasági nagysága, közelsége és kereskedelempolitikája (NAFTA) nyomán Mexikó legfőbb kereskedelmi partnerévé vált, ahogy az jól látszik az *12. ábrán is*. Mexikó exporttevékenységének 86-91 százalékát mindössze 5 kereskedelmi partnerrel folytatta az elmúlt 2 évtized során, mely arányból 78-86 százalékot az Egyesült Államok tett ki. A második legjelentősebb partner szintén az USA-hoz hasonló okokból kifolyólag Kanada lett, mindössze 2-3 százalékos részesedési aránnyal. A mexikói export tekintetében jelentős kereskedelmi partner még Spanyolország, Brazília, Japán, Németország és Kolumbia is. Kína 2012-ben került fel a listára 2 százalékos exporthányaddal.

A mexikói import az exportnál már diverzifikáltabb képet mutat, azonban ez a diverzifikáltság közel sem közelíti meg a többi vizsgált ország szintjét. A mexikói import esetében is az Egyesült Államok a legmeghatározóbb piaci szereplő, részesedésének aránya azonban igen jelentős csökkenést mutatott az elmúlt 2 évtizedben: az 1995-ös 75 százalékos értékről 2012-re 50 százalékra esett vissza. Japán 5-6 százalékos értékével 1995-ben és 2005-ben a második helyet szerezte meg, 2012-ben azonban a harmadik helyre esett vissza. Németország az elmúlt két évtizedben stabilan tartotta a 4 százalékos részesedési hányadát a mexikói importból, ezzel a harmadik és negyedik helyeket tudta megszerezni. Kína 2005-ben került fel a listára, egyből a második helyet érte el 8 százalékos aránnyal, mely értéket 2012-re majdnem megduplázta, de ez még mindig kevés volt ahhoz, hogy a vezető pozícióban lévő Egyesült Államokat megelőzze. Jelentős mexikói importpartner továbbá Kanada, Franciaország és Dél-Korea.

12. ábra: A mexikói export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben



Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

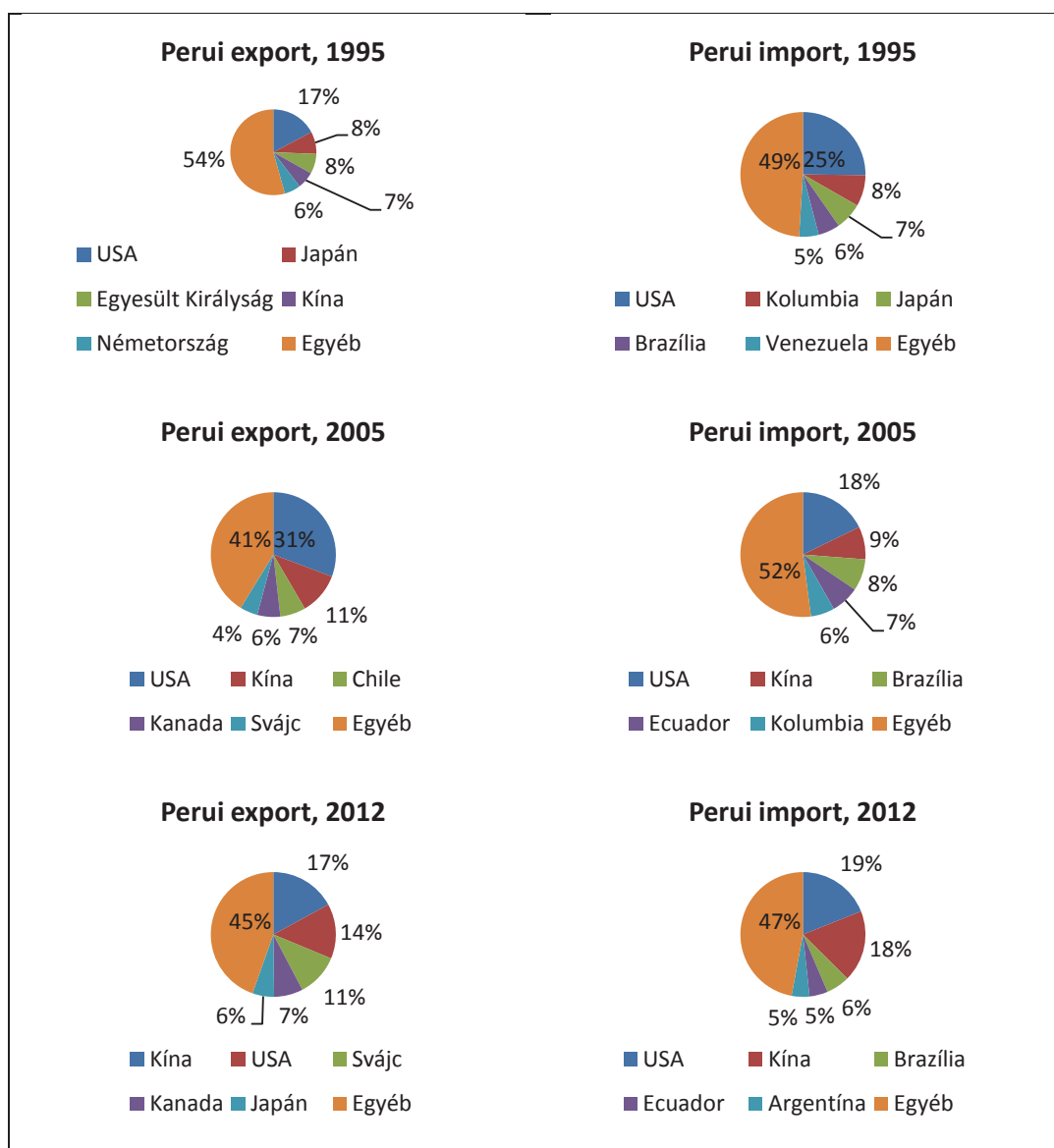
A perui exportban 1995-ben az Egyesült Államok töltött be vezető szerepet, az export egyhatoda érkezett az észak-amerikai országba (13. ábra). Az USA-t a rangsorban Japán, az Egyesült Királyság, Kína és Németország követte, összességében ez az 5 ország a teljes export kevesebb, mint a felét, 46 százalékát adta. Érdekes megfigyelni, hogy Peru esetében Kína már a kilencvenes évek közepén is jelentős kereskedelmi partner volt, 7 százalékos exporthányaddal a negyedik legfontosabb exportcélország lett. A kétezres évek közepére jelentősen átrendeződött a főbb kereskedelmi partnerek

listája és az exportrészesedési arányok is: 2005-ben az 5 legjelentősebb exportpartner a teljes export közel 60 százalékát adta. Az Egyesült Államok például nem csupán megőrizte a vezető pozícióját, de még a részesedési arányát is növelni tudta a korábbi 17 százalékról 31 százalékra. Kína már a második legfontosabb országgá vált a perui export tekintetében, a rangsorban Chile, Kanada és Svájc követte. 2012-re Peru esetében is átvette a vezető szerepet Kína, miközben jelentősen visszaesett az Egyesült Államok részesedése és ezzel a második helyet érte el. Érdekes megemlíteni Svájc esetét, mely ország a kétezres évek közepéről javítani tudott a pozícióján, az akkori 4 százalékról 11 százalékra növelte az exportrészesedését¹³, mely által már a harmadik helyet érte el a legfontosabb exportpartnerek listáján. 2012-ben a negyedik és ötödik pozíciót Kanada és Japán töltötte be 7 illetve 6 százalékos értékkel.

A perui import esetében is szembetűnő az Egyesült Államok dominanciája: mindhárom vizsgált időszakban vezető pozíciót töltött be, bár részesedési aránya némileg csökkent az évtizedek során, az 1995-ös 25 százalékos értékről 2012-re 19 százalékra esett vissza. Kína a kétezres évek közepén került fel a legfontosabb importpartnerek listájára, 9 százalékos értékével a második helyet érte el, mely pozícióját sikerült 2012-ben is megtartania, miközben az importrészesedése a duplájára nőtt. Peru továbbá jelentős importtevékenységet végez még Japánnal, illetve a latin-amerikai térségből Brazíliával, Venezuelával, Ecuadorral, Kolumbiával és Argentínával.

¹³ A Peruból Svájcba irányuló export döntő része aranyból és egyéb értékes fémekből áll.

13. ábra: A perui export és import alakulása 1995-ben, 2005-ben és 2012-ben



Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

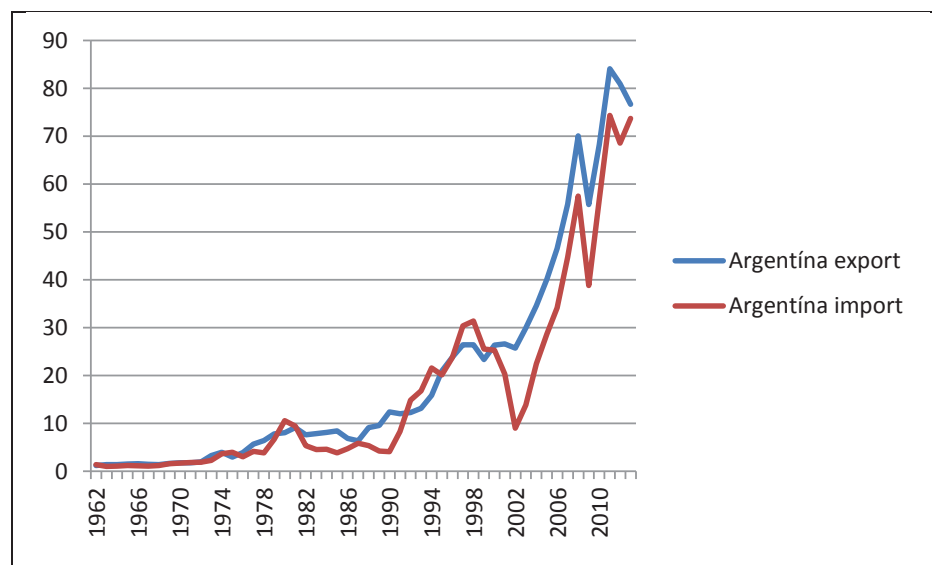
A fentiekben láthattuk, hogy mely országok a legfontosabbak a LAC-6 országok exportja és importja szempontjából, illetve, hogy az elmúlt közel 20 évben milyen változások következtek be a kereskedelmi partnerek köre illetve diverzifikáltsága tekintetében. Alapvetően elmondható, hogy a vizsgált 6 ország esetében a főbb kereskedelmi partnereket tekintve az export és az import diverzifikáltsága igen alacsony szintű, hiszen sok esetben 5 partnerország felelős az export vagy épp az import értékének közel feléért, mely jelentős sebezhetőséget rejt magában. Azonban

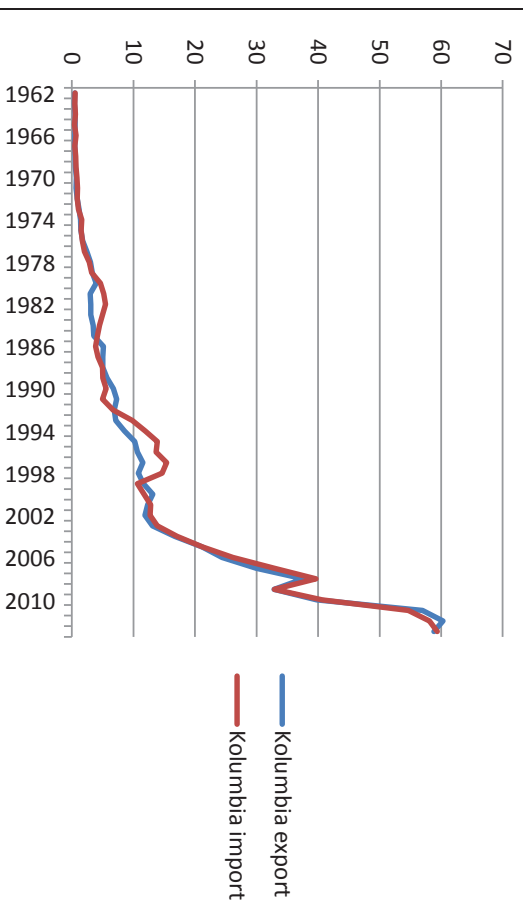
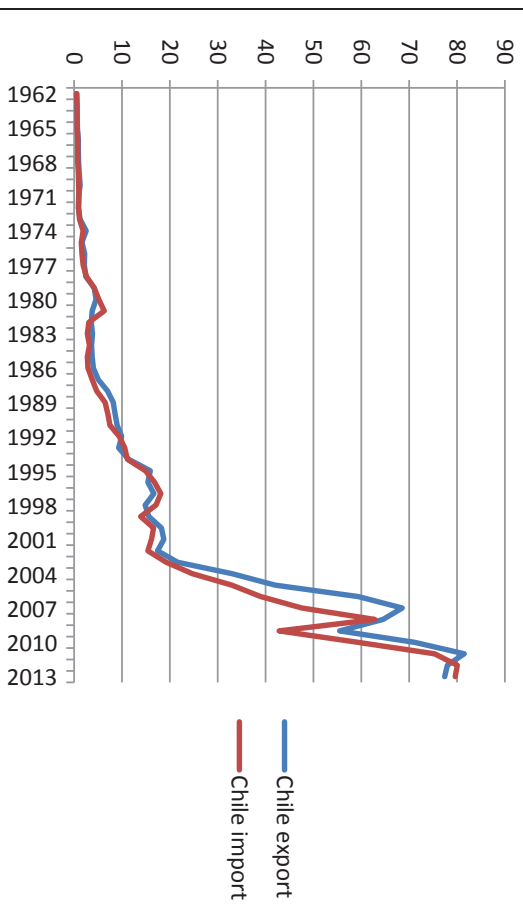
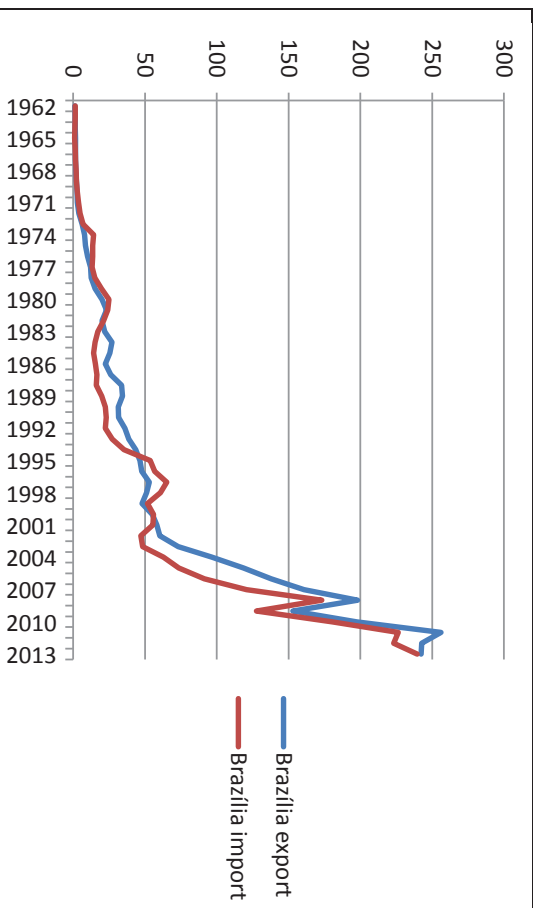
számottevő különbségek láthatók az egyes országok között a kereskedelmi partnerek súlyának és időbeli változásának tekintetében: amíg például Argentína növelni tudta export- illetve importdiverzifikáltságát a vizsgált időszakban, addig például Chile esetében 1995-ről 2012-re nőtt a legnagyobb 5 kereskedelmi partner súlya mind az export, mind pedig az import esetében. Továbbá, habár megfigyelhető, hogy Kína és az USA mindegyik vizsgált ország esetében a 3 legfontosabb kereskedelmi partner egyike, a további fontos kereskedelmi partnerek esetében már jelentős heterogenitás mutatkozik.

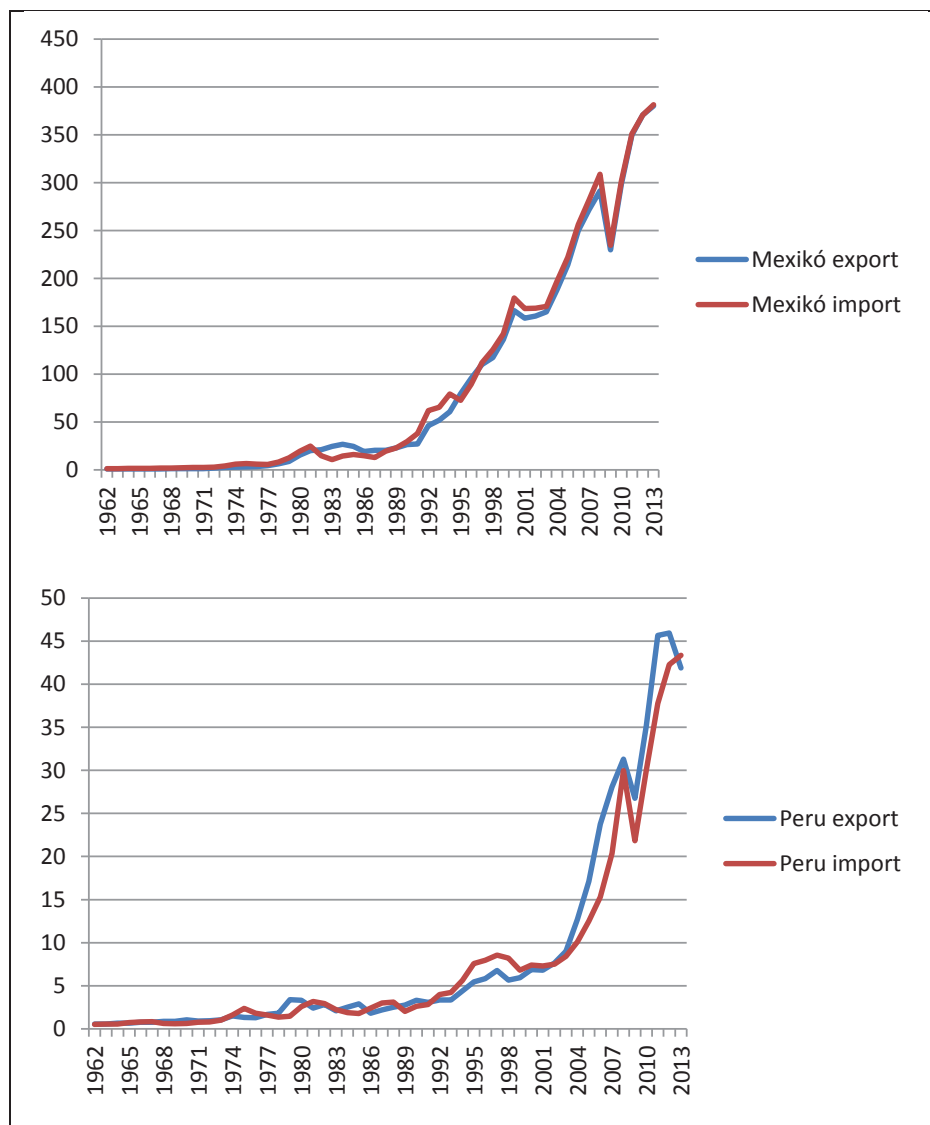
Mielőtt rátérnénk a főbb kereskedelmi forgalomba kerülő termékek ismertetésére, érdemes vetni egy pillantást a teljes export és import alakulására az egyes országokban. Az alábbi (14.) ábra a LAC-6 országok exportját és importját mutatja az elmúlt 50 évben. A hatvanas évek mérsékelt, egyenletes növekedést hozott ezen országok számára, évenkénti 15-20%-os növekedési ütemmel a hetvenes évek elejére Brazília és Chile megduplázta külkereskedelmét, miközben a többi vizsgált ország is közel másfélszeresére tudta növelni a kereskedelmének értékét. Ezt követően a hetvenes évek már igen komoly növekedést hoztak: 10 év alatt Peruban több mint megháromszorozódott, Mexikóban pedig majdnem megtízszereződött a külkereskedelem, a többi ország ezen növekedési ütemek közötti értéket ért el.

14. ábra: A LAC-6 országok exportjának alakulása országonkénti bontásban

(milliárd dollár)







Forrás: Saját számítások a UN Comtrade adatbázisa alapján.

A magas növekedési ütemnek a nyolcvanas évek adósságválsága és az azt követő stagnálás vetett véget, ebben az időszakban igen alacsony növekedési ütemet ért el a térség külkereskedelme, és amíg Chile közel másfélszeresére tudta növelni külkereskedelmének értékét 1980-ról 1990-re, addig Argentína külkereskedelmének értéke több mint 10 százalékkal esett vissza ugyanebben az időszakban. A kilencvenes évekkel újabb erőteljesebb növekedés indult meg, 2000-re Brazília, Chile, Kolumbia és Peru több mint megduplázta a külkereskedelmét, miközben Argentína megháromszorozta, Mexikó pedig meghatszorozta az adatát. Mexikó esetében meg kell jegyezni, hogy ezt az erőteljes növekedést nem csupán a NAFTA egyezmény okozta, a

tequila válság okozta leértékelődés illetve a maquiladora ipar¹⁴ számbavételének változása is jelentős mértékben hozzájárult a külkereskedelmi forgalmának növekedéséhez. Ezt az a tény is jól mutatja, hogy 2000-ről 2010-re jelentősen visszaesett a mexikói külkereskedelem növekedése, összességében viszont a két időszak növekedési ütemének az átlaga a többi országéhoz hasonló. 2000-ről 2010-re Mexikó és Argentína kivételével minden ország növelni tudta a kereskedelmének növekedési ütemét az előző időszakhoz képest, Peru például kivételesen magas, 457 százalékos növekedési ütemet produkált.

Érdemes még megjegyezni, hogy a LAC-6 országok jelentős eltérést mutatnak a kereskedelem nagyságát tekintve. A vizsgált országok közül Mexikó külkereskedelme a legjelentősebb, 2013-ban 761 milliárd dollár értékű kereskedelmi forgalmat bonyolított le. Mexikót a rangsorban Brazília követi 482 milliárddal, majd jelentősen lemaradva Chile (157 milliárd) és Argentína (150 milliárd). A sorban ötödik helyen Kolumbia áll 118 milliárd dollárral, a vizsgált országok rangsorában az utolsó helyezett pedig Peru 85 milliárd dollárral.

Latin-Amerika exportjának összetétele jelentősen változott az elmúlt több mint 50 év során. A 9. táblázat a latin-amerikai térség 10 legfontosabb exportcikkeit mutatja. A hatvanas években a régió legjelentősebb exportcikke a nyers kőolaj volt, ez a termék tette ki átlagosan közel az export ötödét. A kőolajat a sorban a kávé (15 százalék), a fűtőolaj (6 százalék) és a pamut (5 százalék) követte, tehát egyértelműen nyersanyagexportőr volt a térség. A hetvenes évekre a kőolaj részesedése a teljes exportból 14,5 százalékra esett, de még így is megőrizte a vezető szerepét, ezt követte 10,4 százalékkal a kávé, valamint 6,5 százalékkal a cukor és a fűtőolaj. A nyolcvanas években újra megnőtt a kőolaj szerepe (23,6 százalék), tovább esett viszont a kávé (6,5 százalék) és új termékként megjelent a sorban harmadikként a motorolaj (5,1 százalék). A kilencvenes években jelentős visszaesést követően átlagosan az export 12,1 százalékát tette ki a kőolaj, 4 százalékkal a második helyen a személygépjárművek végeztek, míg a kávé súlya az exportban tovább csökkent, átlagosan 2,9 százalékra. A kétezres évekre megtartotta vezető szerepét a kőolaj (13,1 százalék), a második legjelentősebb exportcikk továbbra is a személygépjárművek (4,2 százalék) voltak, míg

¹⁴ A maquiladora ipar Mexikóban az északi határ mentén alakult ki a hatvanas években, ahol a gyárak a termelési inputokat lényegében vámmentesen kapják, majd az összeszerelő és feldolgozó tevékenységet követően a termékeket a legtöbb esetben az inputokat biztosító országba, az USA-ba exportálják.

a harmadik helyen a finomított réz (2,5 százalék) szerepelt. A 2010 óta eltelt években nem következett be jelentős változás az első két vezető exportcikk teljes exportban való részesedését illetően, a harmadik helyre viszont immár a vasérc került 3,9 százalékkal.

9. táblázat: A latin-amerikai térség 10 legfontosabb exportcikke

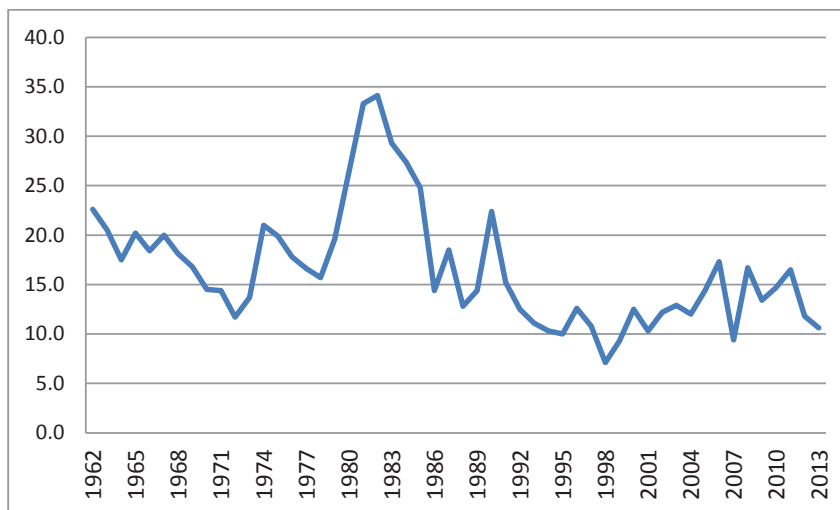
	1962	1970	1980	1990	2000	2013
1	Nyers kőolaj (22,6)	Nyers kőolaj (14,5)	Nyers kőolaj (26,5)	Nyers kőolaj (22,4)	Nyers kőolaj (12,5)	Nyers kőolaj (10,6)
2	Kávé (14,1)	Kávé (13,6)	Kávé (7,3)	Kávé (3,5)	Személygépjárművek (5,6)	Személygépjárművek (4,6)
3	Fűtőolaj (6,4)	Fűtőolaj (6,3)	Cukor (6,7)	Finomított réz (3,1)	Statisztikai gépek, kártyák, szalagok (2,5)	Vasérc (3,7)
4	Pamut (5,3)	Finomított réz (5,0)	Pakura (5,9)	Személygépjárművek (2,5)	Gépjárműalkatrész (2,3)	Szójabab (3,3)
5	Feldolgozatlan réz (3,6)	Vasérc (3,7)	Vasérc (2,2)	Növényi olajok (2,4)	Telekommunikációs berendezések (2,2)	Rézérc (3,1)
6	Cukor (2,3)	Feldolgozatlan réz (3,3)	Finomított réz (2,1)	Vasérc (2,4)	Szigetelt vezeték, kábel (2,0)	Gépjárműalkatrész (2,7)
7	Finomított réz (2,3)	Pamut (3,1)	Növényi olajok (1,9)	Belső égésű motorok (1,9)	Teherautók (1,8)	Teherautók (2,6)
8	Búza (2,2)	Szarvasmarha hús (3,0)	Fűtőolaj (1,8)	Alumínium (1,6)	Televízióműsor- vevőkészülékek (1,7)	Finomított réz (2,4)
9	Szarvasmarha hús (2,1)	Cukor (2,7)	Motorolaj (1,3)	Szójabab (1,6)	Elektromos áramkörök (1,6)	Növényi olajok (2,0)
10	Vasérc (2,0)	Kukorica (2,5)	Földgáz (1,1)	Gyümölcs- és zöldséglé (1,5)	Finomított réz (1,6)	Statisztikai gépek, kártyák, szalagok (1,9)
*	62,9	57,7	56,8	42,9	33,8	36,9

Forrás: Saját összeállítás a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

*Megjegyzés: zárójelben a százalékos arány a teljes exportban szerepel. A * a 10 vezető exportcikk teljes exportban betöltött százalékos arányát mutatja.*

Az alábbi ábrákon (15-17. ábra) néhány exportcikk teljes exporton belüli arányának alakulása látható. A nyers kőolaj aránya a teljes latin-amerikai exportban enyhe csökkenést mutatott az elmúlt 50 évben az olajválság és a nyolcvanas évek válsága okozta kiugrást leszámítva, a kilencvenes évek elejétől átlagosan 10-15 százalékos részesedést ért el az olaj a teljes exportban.

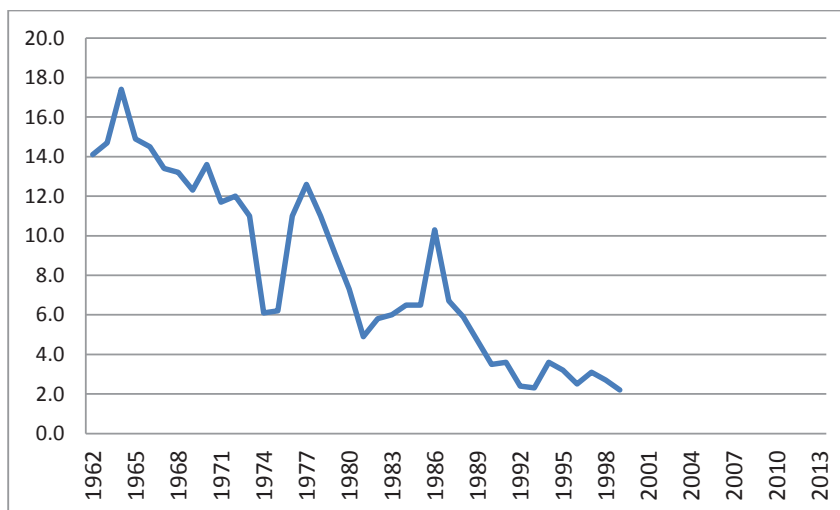
15. ábra: A nyers kőolaj exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)



Forrás: CEPALSTAT adatbázisa.

Jelentős csökkenést mutat a kávé részesedése a teljes latin-amerikai export függvényében (16. ábra): amíg a hatvanas évek elején akár 17 százalékot is elért, addig erőteljes volatilitást követően az ezredfordulóra a kávé már nem érte el a teljes export 2 százalékát.

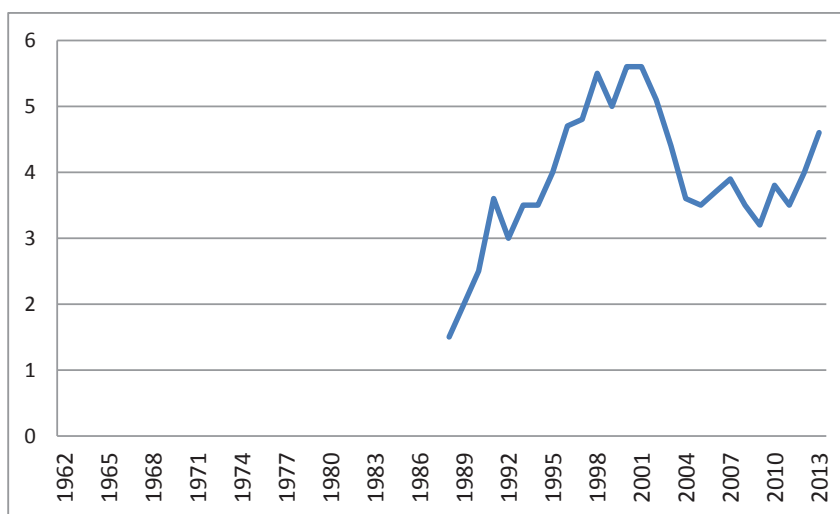
16. ábra: A kávé exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)



Forrás: CEPALSTAT adatbázisa.

Ahogy a nyersanyagok aránya csökkenni kezdett a teljes latin-amerikai exportot tekintve, úgy erősödött az ipari termékek aránya, ezen belül is egyre jelentősebbé vált a személygépjárművek szerepe (17. ábra). Amíg a nyolcvanas évek végén a személygépjármű-export aránya még elenyésző, másfél százalékos értéket ért el, addig az ezredfordulóra 5,5 százalékon tetőzött, azonban a kelet-ázsiai ipari termelés erősödésével párhuzamosan visszaesett a Latin-Amerikából exportált személygépjárművek értéke. Érdekes azonban megfigyelni, hogy a válságot követő években újabb növekedés vette kezdetét, amely bizakodásra ad okot a jövőbeli ipari termelés tekintetében.

17. ábra: A személygépjárművek exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)



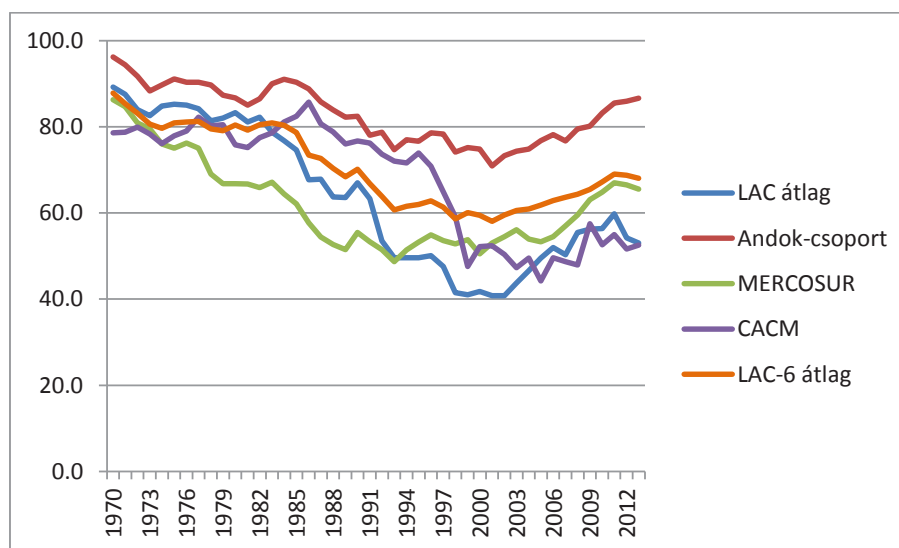
Forrás: CEPALSTAT adatbázisa.

Mindezek alapján tehát megállapítható, hogy habár a kőolajnak továbbra is jelentős a szerepe a latin-amerikai exportot tekintve, a hatvanas évek óta jelentős változáson esett át a térség külkereskedelme és immár nem csupán nyersanyagexport jellemzi a térség országait. Ráadásul – ahogy a 9. táblázatban láthattuk – a feldolgozóipari export megjelenésével párhuzamosan jelentősen növekedett az exporttermékek diverzifikáltsága: amíg a hatvanas években a 10 legnagyobb exporttermék a teljes

export több mint 60 százalékát adta, addig ez az érték napjainkban egyharmad körül mozog.

Az elmúlt évtizedekben tehát jelentősen változott a latin-amerikai térség exportjának összetétele, feldolgozóipari és nyersanyag-exportjának aránya. A 18. ábrán látható az egyes latin-amerikai régiók nyersanyag-exportjának arányának alakulása a teljes export százalékában. Minden egyes latin-amerikai térség esetében jelentős csökkenés figyelhető meg az export nyersanyag-tartalma tekintetében. Latin-Amerika és a Karib-térség nyersanyag-exportja 1970-ben még közel 90 százalékot ért el a teljes exportot tekintve, ez az érték folyamatos csökkenést követve a 2000-es évek elejére 40 százalék körüli szintet ért el. 2003-tól az arányszám újabb növekedésnek indult, ezáltal pedig 2011-re újra 60 százalékos szintet ért el, majd 2013-ra 53 százalékra esett vissza. A 2000-es évek nagy változásai a nyersanyagárak jelentős erősödéséhez, majd pedig a válságot követő gyengülésének a következményei.

18. ábra: A nyersanyag-export arányának alakulása Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

Megjegyzés: Andok-csoport: Bolívia, Kolumbia, Ecuador, Peru. MERCOSUR: Argentína, Brazília, Uruguay, Paraguay. CACM: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

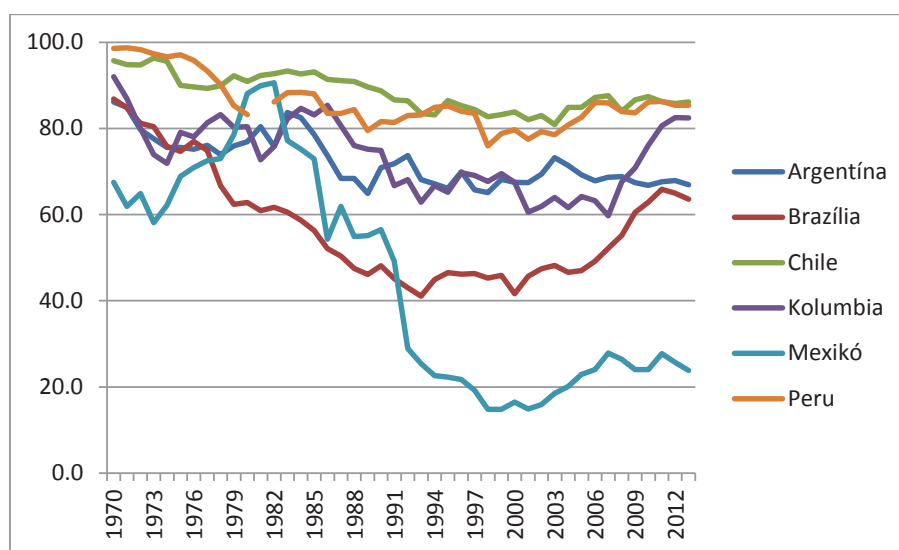
A 18. ábrán azonban az is jól látszik, hogy az egyes latin-amerikai régiók eltérő utat jártak be a nyersanyag-export csökkentésében. A vizsgált régiók közül az elmúlt 40

évben az Andok-csoport országainak nyersanyag-exportja érte el a legmagasabb arányt a teljes export tekintetében. Az Andok-csoport esetében az elsődleges export a hetvenes évek 96 százalékos szintjéről a 2000-es évek elejére 70 százalék körüli szintre csökkent, majd fokozatos növekedést követően 2013-ban 86,6 százalékot ért el. A közép-amerikai térség esetében a nyersanyag-export a teljes export 80 százalékát tette ki a hetvenes évek elején és ez az érték a nyolcvanas évek végéig stabilnak mutatkozott, amikor is a kilencvenes évek közepéig fokozatos, majd 1995 és 1999 között jelentős, közel 30 százalékos csökkenés következett. A kétezres években némi volatilitás mutatkozott az arányszámban, majd 2013-ra 52,5 százalékos értékkel alacsonyabb szintet ért el, mint a teljes latin-amerikai térség átlaga. A MERCOSUR esetében erőteljesebb csökkenést láthatunk a nyolcvanas évek végéig a nyersanyag-export tekintetében, mint a vizsgált többi térség esetében: az 1970-es 86,3 százalékról 51,5 százalékra csökkent a mutató értéke, és egészen a 2000-es évek elejéig ezen a szinten is mozgott. 2005-öt követően azonban egy erőteljesebb növekedés vette kezdetét a MERCOSUR térség esetében is, melynek eredményeként 2013-ra a nyersanyag-export aránya a teljes exportban újból elérte a 65,5 százalékot. Tekintve, hogy Argentína és Brazília a MERCOSUR mellett szerepel a LAC-6 országok között is, így nem meglepő, hogy a LAC-6 országok nyersanyag-exportjának átlagos hányada hasonló változásokon ment át, mint a MERCOSUR esetében. Azonban a LAC-6 átlag egészen 1985-ig 80 százalékos szinten stagnált és csak ezt követően kezdett fokozatos csökkenésbe, majd pedig a 2000-es évek növekedését követően 2013-ban a MERCOSUR országokéhoz hasonló, ám jóval a latin-amerikai átlag feletti értéket, 68 százalékot ért el.

A 19. ábra a LAC-6 országok esetében mutatja be az elsődleges export arányának alakulását a teljes exportban. Az ábra alapján szembetűnő, hogy mekkora különbségek figyelhetők meg a hat legnagyobb latin-amerikai ország exportszerkezetének alakulásában. Chile és Peru hasonló adottságainak köszönhetően hasonló értékekkel rendelkezik a nyersanyag-exportot tekintve: a hetvenes évek 96-99 százalékos szintjéről az elsődleges export aránya fokozatos csökkenést követően ért el 80 százalék körüli értéket a 2000-es évek elejére, ahonnan némi emelkedést követően 2013-ra 85 százalékon stabilizálódott. Ez igen magas szintnek mondható és alapvetően sérülékennyé teszi az adott ország gazdaságát, hiszen exportjuknak jelentős része függ a nemzetközi nyersanyagárak volatilitásától, azonban fiskális alap megléte mellett a sérülékenység jelentősen csökkenthető. Hasonlóan magas szintről indult Kolumbia is, azonban jóval nagyobb csökkenést tudott felmutatni a nyolcvanas évek végétől, amivel

2006-ra elérte a 60 százalékos értéket, ezután azonban meredek növekedést követően 2013-ban már újra 80 százalék fölött járt a nyersanyag-export aránya a teljes exportjában. Argentínában hasonlóan alakult az elsődleges export aránya, mint Kolumbiában, azonban Argentínában nem következett be jelentős növekedés a 2000-es évek végén, sőt a 2001-es kisebb növekedést követően egy évtizeden át 67 százalékos szinten stagnált.

19. ábra: A nyersanyag-export arányának alakulása a LAC-6 országokban a teljes export függvényében (%)



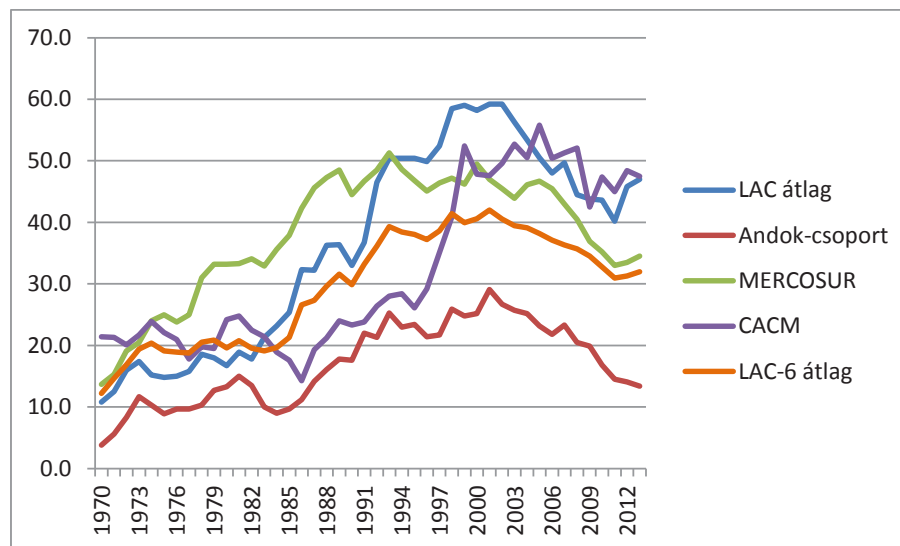
Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A vizsgált 6 ország közül Brazília és Mexikó tudta a legnagyobb mértékű csökkenést felmutatni a nyersanyag-exportjuk hányadában, azonban a két ország exportszerkezete merőben eltér. Brazíliában az elsődleges export aránya a hetvenes évektől kezdve meredek csökkenést mutatott, amelynek következtében a korábbi 85 százalékos szintről közel 40 százalékos szintre esett vissza a kilencvenes évek elejére. A többi vizsgált országhoz hasonlóan Brazíliában sem történt nagy változás az elsődleges export arányában a kilencvenes évek során illetve az új évezred elején, azonban 2004-től meredek növekedés következett be, aminek köszönhetően 2013-ra újra 63,6 százalékot ért el a mutató. A LAC-6 országok közül Mexikó exportszerkezetének változása a legszembetűnőbb. Mexikó a vizsgált országokénál jóval alacsonyabb, 67,5 százalékos értékkel rendelkezett az elsődleges exporthányad tekintetében, és ez az arány a térség többi országával szemben a hetvenes évek közepétől meredek emelkedésbe kezdett, a

nyolcvanas évek elején már 90 százalékos szintet ért el, majd hasonlóan meredek csökkenés következtében az érték a nyolcvanas évek végére újból 60 százalék alatt maradt. A következő jelentős csökkenés 1990 és 1994 között történt a maquiladora ipar felfutása és a NAFTA-csatlakozás következtében, amikor is a nyersanyag-exporthányad több mint 30 százalékponttal esett vissza, majd a kétezres évek elején megindult kisebb növekedés következtében 2013-ra 23,8 százalékos értéket ért el.

A 20-21. ábrákon a korábban vizsgált térségek és országok exportjának feldolgozóipari export aránya látható. Tekintve, hogy a vizsgálat során az exportot elsődleges és feldolgozóipari termékekre lehet felosztani, az adott térség illetve ország esetében a két arányszám összege 100 százalékot ad ki, így a feldolgozott termékek exportjának alakulását nem mutatom be olyan részletesen, mint a nyersanyag-exportét.

20. ábra: A feldolgozóipari termékek exportjának aránya Latin-Amerikában a teljes export függvényében (%)



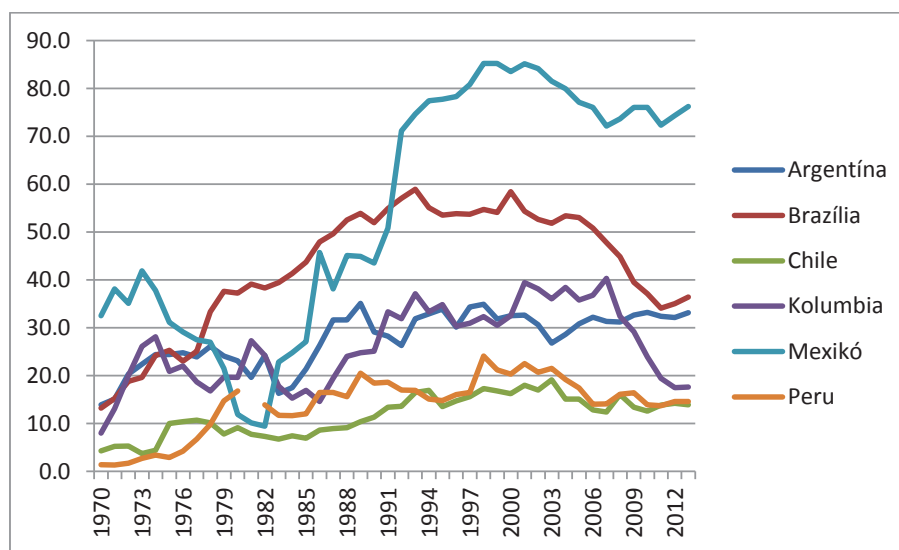
Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

Megjegyzés: Andok-csoport: Bolívia, Kolumbia, Ecuador, Peru. MERCOSUR: Argentína, Brazília, Uruguay, Paraguay. CACM: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

A 20. ábrán jól látszik, hogy minden egyes vizsgált térség esetében növekedés mutatkozott a feldolgozott termékek exporthányadában az elsődleges termékek arányának rovására egészen a kétezres évek elejéig, majd pedig a magasabb nyersanyagárak következtében szembetűnő csökkenés következett be a mutatóban az

elsődleges export javára. Ahogy azt korábban is láthattuk, a kis, hegyvidéki országok feldolgozóipari termékeinek aránya a teljes exportban jóval kisebb hányadot tesz ki, mint a nyersanyagoké, ezzel szemben a kis karibi és a nagy latin-amerikai országok ipari exportja a kétezres évekre megközelíti és helyenként meg is haladja az elsődleges export arányát.

21. ábra: A feldolgozóipari termékek exportjának aránya a LAC-6 országokban a teljes export függvényében (%)



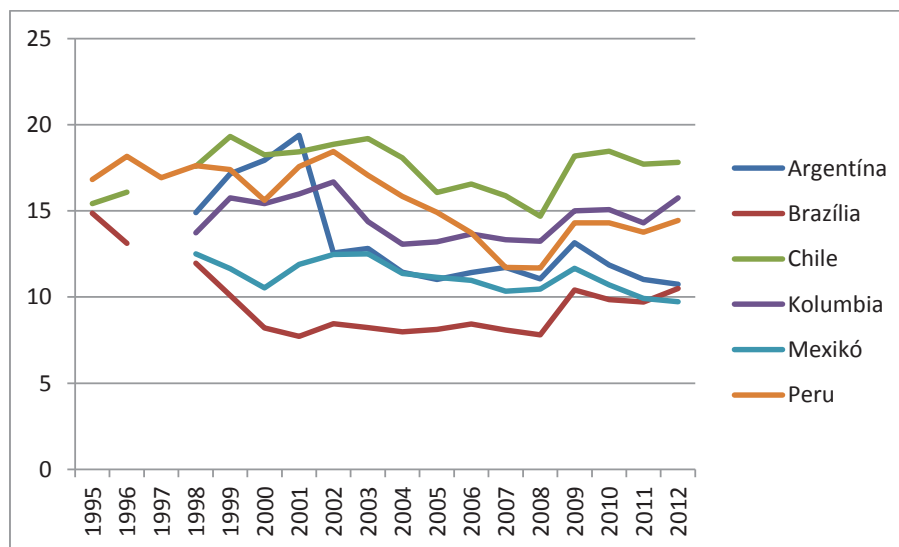
Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A LAC-6 országok közül (21. ábra) Peru és Chile feldolgozóipari exportjának az aránya a legalacsonyabb, a két ország feldolgozóipari exporthányada az elmúlt 20 év során átlagosan alig haladta meg a 16 százalékot. Kolumbia és Argentína exportjának körülbelül 30 százalékát adta a feldolgozóipar a kilencvenes évek során, majd ezt követően Kolumbiában közel 10 százalékkal növekedett a mutató értéke egészen a kétezres év második feléig, amikor hirtelen visszaesést követően 20 százalék alá esett vissza a feldolgozóipari termékek exportjának aránya. Brazíliában „fordított U-alakú” növekedést láthatunk a feldolgozott ipari termékek exportarányának alakulásakor: az 1970-es 13 százalékos értékről fokozatos és erőteljes növekedést követően 1993-ra 59 százalékot ért el a mutató, majd a kétezres évek elejétől hasonló mértékű csökkenés következett be, és így 2006-ra újból túlsúlyba került a nyersanyag-export Brazília exportjában. Ahogy a korábbiakban már láthattuk, Mexikó exportszerkezetének változása egészen figyelemreméltó. Mexikóban 1970 és 1986 között „V-alakú” változás

következett be a feldolgozóipari termékek exporthányada tekintetében, majd pedig a kilencvenes évek elején igen meredek növekedés vette kezdetét, melynek következtében már 1992-re túlsúlyba került a feldolgozóipari termékek exportja a mexikói exportban, 2013-ban 76,2 százalékos értéket ért el.

Habár a kereskedelmi vizsgálatok jelentős része az exportra helyezi a hangsúlyt, főként feltörekvő térségek vizsgálata esetében, szükséges az importszerkezetről is ejteni pár szót. Az import esetében a CEPALSTAT adatbázisa csupán a főbb termékcsoporthoz alapján kategorizálja az importált termékeket – ráadásul jóval rövidebb időhorizontot vizsgálva –, a 22-24. ábrák mutatják ezen termékcsoporthoz alakulását a vizsgált 6 országra vonatkozóan, szembeötlő, hogy ezen kategóriák alapján nem mutatkozik jelentős különbség az egyes országok importtermékeit illetően.

22. ábra: A fogyasztói javak importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%)



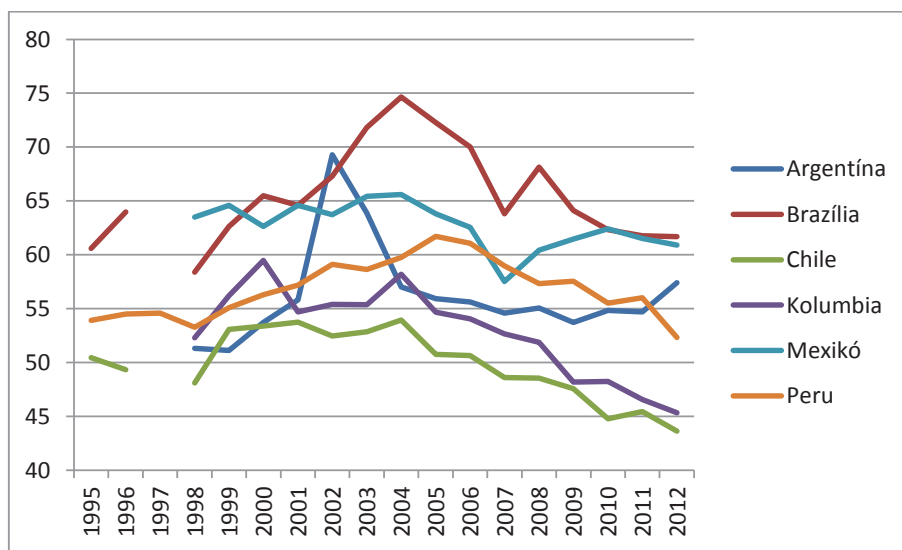
Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A fogyasztói javak aránya az importban a kétezres évek elejéig a LAC-6 országokban átlagosan 15 százalékos körüli szintet ért el, mely érték a 2002 és 2008 között néhány százalékos csökkenést mutatott, majd pedig a válság hatására újabb növekedést tapasztalhattunk, így 2012-re a fogyasztói javak nagyjából azonos arányt képviseltek a teljes importban, mint a kilencvenes évek közepén. A vizsgált 6 ország értékei között kevesebb, mint 10 százalékpontnyi eltérés mutatkozik, a legmagasabb arányszámot

Chile, a legalacsonyabbat pedig Brazília és Mexikó éri el. Utóbbira magyarázatul szolgálhat a brazil és mexikói belső piac nagy mérete, hiszen a jelentősebb belső termelés hatására a fogyasztói javakra vonatkozó belső kereslet nagyobb részt elégíthető ki hazai termékekből, szemben a chilei piac kis méretével, továbbá a chilei fogyasztók átlagosan magasabb vásárlóerejével.

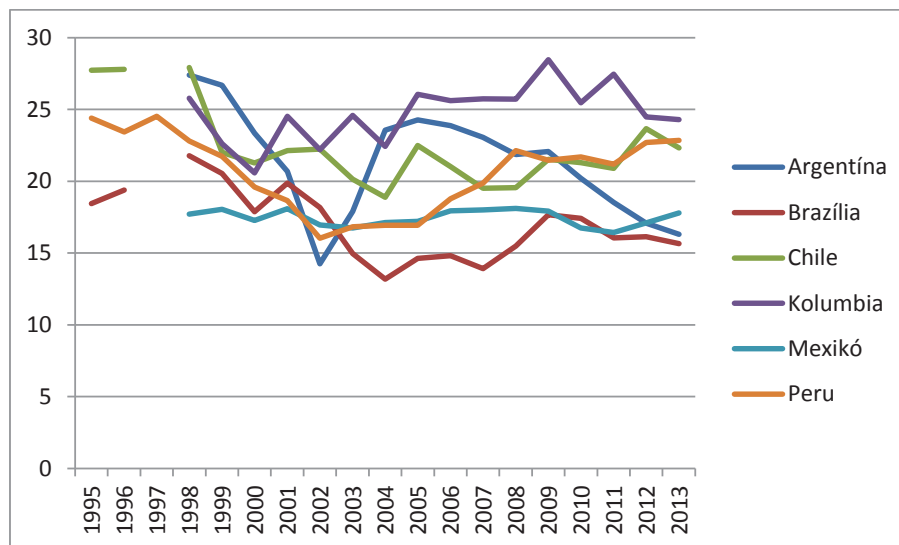
A vizsgált 3 fő termékcsoporthoz a köztes termékek (intermediaries) adják a LAC-6 országok importjának legnagyobb részét. Ezen termékek aránya a teljes import függvényében a kilencvenes évek közepétől enyhe növekedésnek indult, majd átlagosan hasonló mértékű csökkenést élt meg. Amíg 1995-ben a köztes termékek a teljes import 56 százalékát adták a LAC-6 átlagára vonatkozóan, addig ez az érték 2004-re közel 62 százalékra növekedett, majd pedig fokozatos csökkenés hatására 2012-ben alig érte el az 54 százalékot. A köztes termékek importaránya Mexikóban és Brazíliában a legmagasabb 60 és 61 százalékkal, a legalacsonyabb pedig Chilében és Kolumbiában 44 és 45 százalékkal.

23. ábra: A köztes termékek importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

24. ábra: A tőkejavak importjának aránya a LAC-6 országokban a teljes import függvényében (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A tőkejavak importjának aránya a teljes importban a köztes javak arányának kevesebb, mint a felét éri el (24. ábra): az 1995-ös átlagosan 23 százalékos értékről a kétezres évek közepére 19 százalékra esett vissza az érték, majd 2012-re 20 százalékra növekedett. A tőkejavak importja esetében kiemelkedő Kolumbia aránya, importjának közel egynegyedét tőkejavak adják, ezzel szemben Brazília értéke alig éri el a 15 százalékot.

Az előzőekben láthattuk a latin-amerikai export és import alakulását az elmúlt évtizedekben. A hatvanas és hetvenes évek importhelyettesítő iparosítása és a nyolcvanas és kilencvenes években kezdődött kereskedelmi liberalizáció, valamint a gazdasági és technológiai fejlődés hatására számottevő változáson ment át a vizsgált országok kereskedelemszerkezete. Azonban napjainkban egyre égetőbb problémává válik a tény, hogy a legtöbb latin-amerikai ország fő exportcikke továbbra is nyersanyag vagy olyan feldolgozott termék, amelynek nyersanyag az alapja. Ráadásul nem csupán a világkereskedelmet tekintve ilyen döntő ezen termékek súlya az exportban, hanem például a Kínával folytatott kereskedelemben is, ahogy azt a 10. táblázat is mutatja. Érdeemes megfigyelni, hogy ezen termékek súlya a teljes export értékében még növekedett is az elmúlt évtizedben. Habár a 2000-es években a nyersanyagok áremelkedése is hozzájárult az egyes exportcikkék súlyának növekedéséhez, a Kínával

folytatott exporttevékenység jelentős változásait az áremelkedés önmagában nem magyarázza. A kőolaj esetében például 2000-ben 0 százalék körüli export érkezett Kínába Venezuelából, Kolumbiából és Ecuadorból, majd pedig 2010-re a kőolaj vált ezen országok legfőbb exportcikkévé a kínai piacon. Tekintve, hogy ezen változás nem egy olyan folyamatnak az eredménye, mely során minden egyéb exportcikk Kínával történő kereskedelme szorult volna vissza, ezért igen erőteljes exportpiaci átstrukturálódásnak tekinthetjük, még úgy is, hogy a kínai piac a teljes LAC export csupán kis hányadát teszi ki.

10. táblázat: A latin-amerikai országok legfőbb exportcikke a világgal és Kínával a teljes exportérték százalékában

	Világ			Kína		
	Exportcikk	2000	2010	Exportcikk	2000	2010
Argentína	Szójabab	14,8	25,4	Szójabab	76,8	75,8
Bolívia	Földgáz	8,3	40,7	Őn	86,3	32,8
Brazília	Vas	6,1	15,5	Vas	25,9	44,4
Chile	Réz	40,4	58,2	Réz	72,8	85,7
Kolumbia	Kőolaj	36,2	41,2	Kőolaj	0,0	49,0
Costa Rica	Elektronika	30,3	19,2	Elektronika	0,1	81,8
Ecuador	Kőolaj	52,4	55,3	Kőolaj	0,0	70,3
El Salvador	Textília	1,1	31,8	Fémhulladék	0,0	66,6
Guatemala	Textília	0,4	10,8	Cukor	76,3	61,4
Honduras	Kávé	25,8	26,3	Nemesfémek	0,0	20,5
Mexikó	Kőolaj	9,6	13,6	Réz	5,0	28,1
Nicaragua	Kávé	27,1	18,5	Mogyoróolaj	0,0	21,1
Panama	Hal	29,3	27,5	Fémhulladék	33,6	67,3
Paraguay	Szójabab	45,1	47,1	Bőr	44,4	61,5
Peru	Réz	13,5	25,1	Réz	9,7	43,3
Uruguay	Hús	15,9	19,2	Szójabab	0,0	39,5
Venezuela	Kőolaj	85,5	93,1	Kőolaj	0,0	86,6

Forrás: ECLAC 2012:54.

Alapvetően kedvező egy fejlődő térség számára, ha exportját egy olyan ország felé tudja irányítani, mely igen erőteljes gazdasági növekedést és növekvő kereskedelmet tud felmutatni, ahogy azt Kína is tette a 2010-es évek elejéig. Azonban napjainkban ez a szoros kereskedelmi kapcsolat is okául szolgál a latin-amerikai térség romló kereskedelmi adatainak, hiszen a kínai gazdasági növekedés és ezáltal az importkereslet lassulása negatív hatással van a LAC térség exportjára. Habár mind a kínai importkereslet zuhanása, mind pedig a romló latin-amerikai exportadatok átmeneti jelenségnek is bizonyulhatnak, mégis tartósan negatív hatások kivédése illetve kiegyensúlyozottabb külkereskedelem elérése céljából szükséges a térség számára az exportpiacok és exporttermékek diverzifikációjának erősítése, mely során nem szabad lebecsülni a regionális exportpiacok jelentőségét.

4.3. Kereskedelmi egyezmények és intraregionális kereskedelem

A második világháborút követő időszakban Latin-Amerikában is jelentősen megnőtt az aláírt kereskedelmi egyezmények száma. Bilaterális illetve plurilaterális egyezmény nem csupán a régió kívüli országokkal jött létre, szép számmal születtek regionális integrációk is.

A Montevideoi Szerződés aláírásával 1960-ban jött létre a LAFTA, mely egyezmény első aláírói Argentína, Brazília, Chile, Mexikó, Paraguay, Peru és Uruguay voltak. 1970-ben csatlakozott az egyezményhez Bolívia, Kolumbia, Ecuador és Venezuela. Az egyezmény azzal a céllal jött létre, hogy jelentős vámengedmények révén idővel közös piacot hozzon létre a latin-amerikai régióban. A LAFTA-t 1980-ban váltotta fel a LAIA, melyhez az utolsó csatlakozó ország Kuba volt 1999-ben, mellyel a LAIA a legnagyobb latin-amerikai regionális integrációjává vált. Mindeközben 1969-ben a Cartagenai Egyezmény aláírásával 1969-ben létrejött az Andok Csoport, melynek eredeti tagjai Bolívia, Chile, Kolumbia, Ecuador és Peru voltak. 1973-ban a közösség Venezuelával egészült ki, 1976-ban Chile, 2006-ban pedig Venezuela is kilépett, így napjainkban a vámuniót 4 ország alkotja. A Mercosurt 1991-ben Argentína, Brazília, Paraguay és Uruguay hozta létre az Asuncióni Egyezmény aláírásával. Eredetileg az egyezmény célja vámunió létrehozása volt, azonban a gyakorlatban ez még nem valósult meg teljes mértékig. Az évek során a Mercosur társult tagjává vált Chile, Peru,

Kolumbia és Ecuador, miközben Venezuela csatlakozott az integrációhoz, Paraguay tagsága 2012-ben felfüggesztésre került, Bolívia pedig 2012 decemberében döntött az egyezményhez való csatlakozásáról. A Mercosur, az Andok Csoport és a LAIA számos tagországa között jött létre kereskedelmi megállapodás, miközben a térségen kívüli országokkal kötött egyezmények száma is jelentős növekedésnek indult a kilencvenes évek elejét követően. A térség országai közül Chile és Mexikó kereskedelmi liberalizációja figyelemre méltó – ahogy azt a 2. fejezetben is láthattuk –, ez a két ország kötötte a legtöbb bilaterális kereskedelmi megállapodást (*Florensa et al 2014*). Ezen integrációk jóléti hatásai igen vegyes képet mutatnak, erről bővebben a 6. fejezetben lesz szó.

A közép-amerikai térségben az első jelentős kereskedelmi megállapodás a CARIFTA volt, melyet 1965-ben hoztak létre. Az egyezményt számos tárgyalás és megállapodás követte a közép-amerikai és karibi térségben, végül 2001-ben jött létre a CARICOM, melynek célja a tagok közötti gazdasági integráció és együttműködés erősítése, majd pedig egy egységes közös piac létrehozása volt. Miközben a CARICOM számos térséggel kötött kereskedelmi megállapodást, a tagországok közötti kereskedelmi bővülés korlátozott maradt. *Alleyne és Lorde (2014)* empirikus vizsgálatai alapján a CARICOM hatása a tagországok közötti kereskedelemre inszignifikáns.

Mexikó és a két észak-amerikai ország, Kanada és az Egyesült Államok között 1994. január 1-jén lépett hatályba a NAFTA. Ez volt az első olyan kereskedelmi egyezmény, mely fejlett és fejlődő országok között jött létre. Mexikó számára az egyik legfontosabb cél az egyezmény kapcsán a gazdaságpolitika hitelességének növelése illetve a nyolcvanas évek során kialakított nyitott kereskedelempolitika iránti elkötelezettség jelzése volt, azonban természetesen ezen tényezők mellett a másik két tagállammal folytatott kereskedelem illetve a működőtőke bővülését is várták (*Erdey 2006*).

A fentebbi integrációk nem csupán a tagországok számának tekintetében térnek el, hanem mélységüket tekintve is. A mély integrációk esetében a kereskedelmi liberalizáció a vámok lebontásán túl számos egyéb kereskedelmi forgalmat korlátozó tényezőre is kitér, mint például az egyes szabványok, egészségügyi előírások, befektetők jogai, melyek révén jelentős pozitív jóléti hatások jelentkeznek. A sekély integrációk a GATT/WTO keretein belül megvalósuló vám- és nem vámjellegű kereskedelmi akadályok lebontásával hasonló hatásokkal járnak, esetükben a kereskedelemterelés nagyobb eséllyel haladja meg a kereskedelemteremtő hatásokat

(Balkay-Erdey 2012). Annak meghatározása azonban, hogy mely integráció tartozik a mély vagy épp sekély integrációk közé, nem teljesen egyszerű feladat. Például attól még, hogy egy integráció alapító okiratában célkitűzésként szerepel közös piac megvalósítása, egyáltalán nem garantált, hogy ezt a célt – az egyik legszorosabb integrációs formát – el is éri a tagországok. Mindazonáltal az adott integráció jóléti hatása alapján már következtetni lehet az integráció mélységére, integrációs jóléti hatásokkal foglalkozik a 6.5. fejezet, majd pedig a saját empirikus vizsgálat során a 7.7. fejezet is.

Mivel a latin-amerikai országok között számos szabadkereskedelmi megállapodás jött létre az utóbbi néhány évtizedben, ezért érdemes megfigyelni az intraregionális export és import alakulását. A latin-amerikai térségben az intraregionális piac a legvonzóbb piac az exportdiverzifikáció szempontjából, hiszen a régió belüli piacokon jelenik meg a legtöbb exporttermék. Ráadásul a regionális piacok nem csupán a legtöbb számú exporttermék felvevőpiacai: a régió országainak közepes és magas technológiatartalmú termékeinek igen nagy hányada, esetenként akár 70 százaléka is ezeken a piacokon talál gazdára¹⁵. Mindeközben meg kell jegyezni, hogy nem csupán a feldolgozott termékek intraregionális kereskedelme növekedett az elmúlt évtizedekben, hanem az ágazaton belüli kereskedelem is nagy jelentőséggel bír a régió belüli kereskedelem során. Továbbá a regionális exportpiacok a legfőbb célpiacok a térség exportvállalatai számára, melyek Mexikó kivételével jóval nagyobb arányban exportálnak a régió belülre, mint bármely más piacra. Mindezek alapján megállapítható, hogy az intraregionális piacok igen jelentősek a latin-amerikai térség számára, ennek ellenére azonban a regionális kereskedelem a teljes kereskedelem hányadában habár növekvő, mégis nagyon alacsony értéket tesz ki (ECLAC 2014).

A 11. táblázat mutatja a LAC-térség által exportált termékek számát a legfőbb exportpiacok alapján. Jól látszik, hogy mindhárom földrajzi térség esetben a latin-amerikai régió országaiba áramlik a legtöbb exportált termék, a második és harmadik legfontosabb exportpiac az USA illetve az Európai Unió, míg Kínába átlagosan a főbb exportpiacokra irányuló termékek számának 3-6 százaléka érkezik. Azonban, ahogyan azt korábban láthattuk, ez egy igen dinamikus változás eredménye: Kína gazdasági

¹⁵ Ez az érték a LAC-6 országaiban: Argentína 79%, Peru 77%, Kolumbia és Chile 75%, Brazília 52%, Mexikó 7% (ECLAC 2014:87).

nagyhatalommá válása jelentős hatást gyakorol a latin-amerikai országok exporttermékeinek megoszlására is.

11. táblázat: A latin-amerikai térség fő exportpiacai az exportált termékek átlagos száma alapján 2013-ban

	LAC	USA	EU	Kína
Dél-Amerika	2312	1149	1204	308
Közép-Amerika	2141	1034	1204	120
Karib-térség	824	792	404	57

Forrás: ECLAC 2014:18.

12. táblázat: A LAC-6 országok fő exportpiacai az exportált termékek átlagos száma alapján 2013-ban

	LAC	USA	EU	Kína	Japán
Argentína	3510	1388	1681	434	355
Brazília	3869	2751	2995	1359	1202
Chile	2927	1261	1356	381	259
Kolumbia	3167	1777	1349	227	197
Mexikó	3841	4136	2855	1419	1280
Peru	3092	1837	1568	281	496

Forrás: ECLAC 2014:86.

A LAC-6 országok esetében azonban nem ennyire egyértelmű a helyzet (12. táblázat).

A LAC-6 országok közül csupán 5 ország esetében mondható el, hogy a latin-amerikai térség a legfontosabb exportpiac az exportált javak számát tekintve. Argentína, Chile és Kolumbia esetében az exportált termékek számának 47, Peruból 43, Braziliából 32, Mexikóból viszont csupán 28 százaléka érkezik a régióba. Ahogyan azt Mexikó kereskedelmi orientáltságából sejteni lehetett, az ország jelentősebb exporttevékenységet folytat az USA-val a kereskedett termékek számát tekintve is, mint

a latin-amerikai térséggel. Mexikóból az Egyesült Államokba a főbb exportpiacokba irányuló termékek számának közel 31 százaléka irányul, míg ez a szám a többi vizsgált ország esetében 19 és 26 százalék között mozog. Az Európai Unióval folytatott kereskedelem már nem mutat ilyen mértékű eltéréseket az egyes országok között, az exportált termékek számának 20-25 százaléka érkezik az öreg kontinensre a LAC-6 országokból. Kína és Japán szerepe sem elhanyagolható, például Brazíliából és Mexikóból is közel annyi termék érkezik a két országba összesen, mint az Európai Unióba, tehát a kelet-ázsiai térség súlya ezen országok esetében vetekszik Európa szerepével.

Önmagában a regionális egyezmények aláírása és ezáltal az intraregionális kereskedelmi liberalizáció nem képes erőteljesen támogatni a termelési és exportdiverzifikációt, illetve a termelési folyamatok egyenletesebb földrajzi eloszlását a latin-amerikai térségben. Habár számos regionális integráció prioritásként tekinti a regionális termelési láncok¹⁶ támogatását, egyelőre a térség kívül reked a globális termelési láncok főbb térségein (ECLAC 2014).

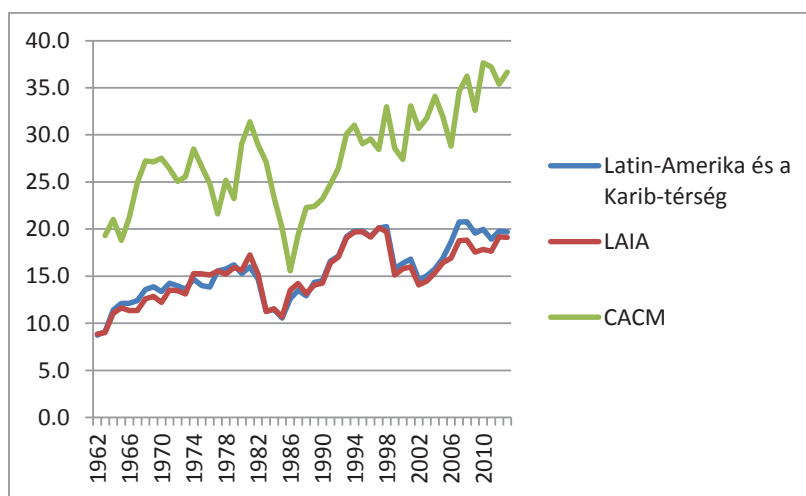
Ahogy azt a 25-26. ábrákon láthatjuk, a latin-amerikai régió belüli kereskedelem (intraregionális) aránya a teljes kereskedelemhez képest habár az elmúlt 50 évben közel megduplázódott, mégis a teljes latin-amerikai térséget tekintve igen alacsonynak mondható. Az import az 1960-as évek 8,9 százalékos arányáról az évek során nagyjából egyenletes növekedést követően érte el 2005-ben a legmagasabb értéket 20,5 százalékkal, majd ez az arány 2011-et követően számottevő csökkenést mutatott, 2013-ra az intraregionális import a teljes import 17,8 százalékát tette ki. Az intraregionális export is hasonló értékeket vett fel az évek során, azonban az arányszám növekedése két időszakban is jelentős visszaesést mutatott. 1962-ben az intraregionális export 8,7 százalékot ért el, és ez az érték 1981-re közel megduplázódott, a nyolcvanas évek válsága azonban jelentős visszarendeződést hozott, melynek köszönhetően 1985-re az érték 10,5 százalékra esett vissza. Habár ezt követően erőteljesen növekedni kezdett az intraregionális export aránya, a válságot megelőző szintet csak 1991-ben sikerült újra elérni. A következő megtorpanást az 1998-as válság hozta el, ekkor ugyanis a 20,3 százalékos értékről 1 év alatt 15,8 százalékra esett vissza az érték, és csupán 2007-re sikerült elérni a válságot megelőző szintet. Érdekes azonban megfigyelni, hogy a 2008-

¹⁶ A regionális termelési láncokra úgy tekinthetünk, mint egy folyamatra, mely során egy termék vagy szolgáltatás előállítása két vagy több, azonos földrajzi területen elhelyezkedő országban történik (ECLAC 2014).

2009-es világgazdasági válságnak nem volt a korábbiakhoz hasonló hatása a latin-amerikai térség exportszerkezetét tekintve: a 2008-as 20,8 százalékról kisebb visszaesést követően 2013-ra 19,6 százalékra mérséklődött az intraregionális export aránya.

Az intraregionális kereskedelem alacsony szintje arra utal, hogy alacsony a régió országainak export- illetve importkereslete egymás termékei irányt más régiók országaihoz képest. Ez még önmagában nem probléma, azonban tekintve a latin-amerikai régió nyitottságát, illetve, hogy a térség igen jelentős kereskedelmet folytat más kontinensek országaival, jelentős mértékű sebezhetőség alakulhat ki: amennyiben a latin-amerikai országok és nagy távolságra fekvő, fontos kereskedelmi partnerük üzleti ciklusai nem mozognak együtt, kereskedelmi csatornán keresztül érzékenyen érintheti a latin-amerikai országok gazdaságát¹⁷. Ezt a sebezhetőséget csökkenthetné, ha a térség országainak feldolgozóipara egymás exporttermékeit tudná inputként felhasználni (vertikális integráció), avagy, amennyiben erősödni tudna a magas minőségű termékek importja és exportja a régióban (horizontális integráció).

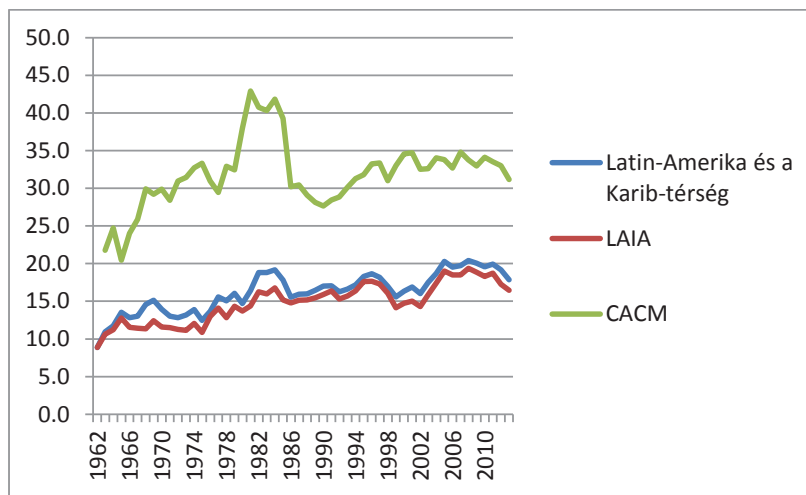
25. ábra: Intraregionális export aránya a teljes exporthoz képest a latin-amerikai térségben (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

¹⁷ Erre jó példa a 2007-2009-es világgazdasági válság, mely során a latin-amerikai régiót leginkább kereskedelmi sokk révén rázta meg a fejlett országok gazdasági növekedésének visszaesése; az utóbbi években pedig Kína gazdaságának lassulása okoz kereskedelmi csatornán keresztül visszaesést a latin-amerikai országokban.

26. ábra: Intraregionális import aránya a teljes importhoz képest a latin-amerikai térségben (%)



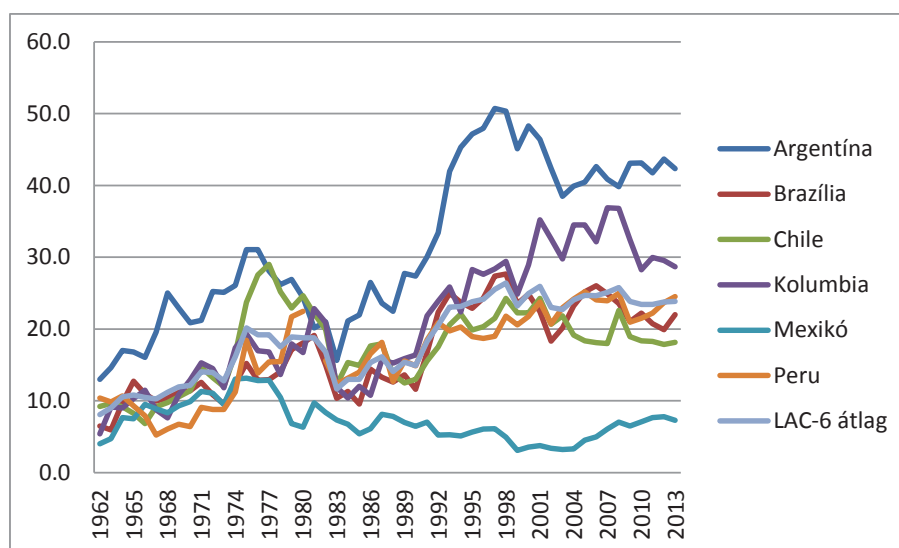
Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

Habár az intraregionális kereskedelem szintje Latin-Amerikában viszonylag alacsonynak mondható, ez a szint korántsem azonos a régió minden országában: jelentős különbségeket is felfedezhetünk az egyes latin-amerikai térségek között. Az 25-26. ábrákon a latin-amerikai átlagon kívül szerepel a LAIA és a CACM országok átlaga is. Jól látható, hogy amíg a LAIA országok átlaga jól követi a latin-amerikai átlagot – tekintve ezen országok túlsúlyát a latin-amerikai átlagban –, addig a közép-amerikai térség intraregionális kereskedelme jelentősen eltér ettől. A CACM országok intraregionális kereskedelme jelentősen felülmúlja a latin-amerikai átlagot, mind az exportot, mind pedig az importot tekintve. Az export az 1963-as 19,3 százalékos értékről 2013-ra 36,7 százalékra nőtt, míg az import 21,8 százalékról 31,2 százalékra növekedett ugyanezen időszak alatt. A növekedés azonban ezen térség esetében sem volt töretlen. Az intraregionális export növekedése közel sem olyan egyenes vonalú, mint a dél-amerikai országok esetében, ráadásul a nyolcvanas évek válsága jelentősebb hatással bírt: az arányszám az 1981-es 31,4 százalékról 1986-ra 15,6 százalékra zuhant, a válságot megelőző szintet azonban csak 1994-re sikerült újra elérni. A kilencvenes évek közepétől erős volatilitás jellemezte a mutatót az export tekintetében, egyik évről a másikra akár 5 százalékpontos változásokkal, azonban a növekedés trendjét sem az 1998-as, sem pedig a 2008-2009-es válság nem törte meg. Az import esetében a latin-amerikai átlagéhoz hasonló növekedést láthatunk egy szembetűnő kivétellel. A közép-amerikai térségben ugyanis jelentős mértékben nőtt az intraregionális import aránya az

1979-1985 közötti időszakban: 1979-ről 1981-re 32,5 százalékról 42,9 százalékra nőtt az érték, majd 1985-ről 1986-ra 39,3 százalékról 30,2 százalékra esett vissza.

További jelentős eltérések mutatkoznak az intraregionális kereskedelem arányában, ha megvizsgáljuk és összehasonlítjuk a legnagyobb latin-amerikai országok adatait (27-28. ábrák).

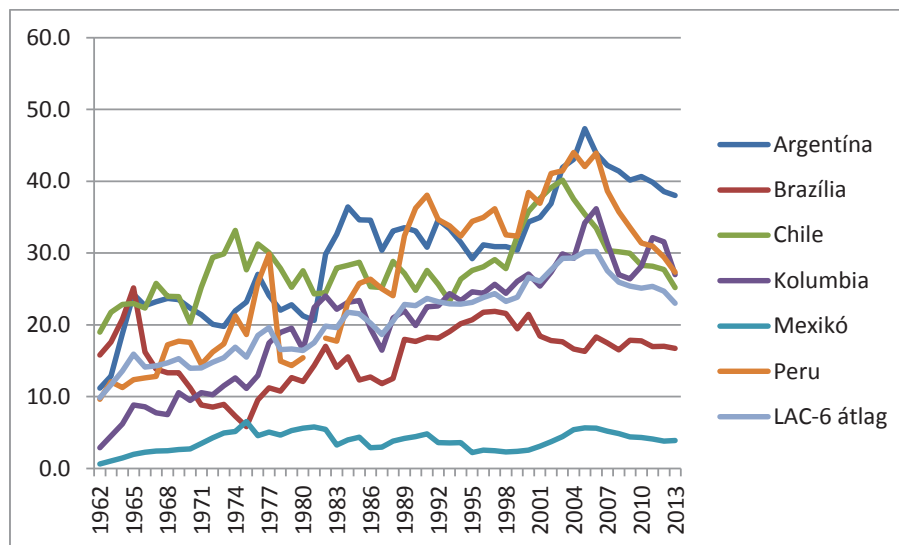
27. ábra: Intraregionális export alakulása a teljes export arányában a LAC-6 országokban (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A 27-28. ábrákon jól látszódik, hogy habár ezen országok esetében is jelentős volatilitás mutatkozik a mutatók tekintetében, mégis az elmúlt 50 évben jelentős növekedést tapasztalhatunk a mexikói adatok és a brazil import kivételével. Az intraregionális export esetében az arány a hetvenes évek végéig növekedést mutatott minden ország esetében, ezt követően először Mexikó, majd pedig a többi ország is csökkentette a régió belüli exportjának arányát, azonban 10 éven belül Mexikó kivételével minden ország visszatért a válságot megelőző szinthez. A mutató értéke a kilencvenes évek elejétől 20 százalék körüli szinttel stagnálást mutat Brazília, Chile és Peru esetében, ezzel szemben Argentínában a 2001-es válság, Kolumbiában pedig a 2008-2009-es válság eredményezett visszaesést. 2013-ban a 6 legnagyobb latin-amerikai ország intraregionális exportjának átlaga 23,8 százalék volt, ettől az értéktől két ország tért el jelentős mértékben: Argentína (42,4 százalék) illetve Mexikó (7,3 százalék).

28. ábra: Intraregionális import alakulása a teljes import arányában a LAC-6 országokban (%)



Forrás: Saját számítások a CEPALSTAT adatbázisa alapján.

A LAC-6 országok intraregionális importjának aránya Brazília és Mexikó kivételével, habár nem egyenletes, mégis erőteljes növekedést mutatott az elmúlt 50 évben. A 6 ország átlaga az 1962-es 9,9 százalékról 2013-ra 23 százalékra nőtt, miközben az egyes válságok nem okoztak jelentős visszaesést, azonban mindegyik ország esetében visszaesés figyelhető meg a kétezres évek közepétől a kínai import előretörésével párhuzamosan. A 2013-as 23 százalékos átlagtól jelentősen 3 ország tér el: Argentína (38 százalék), Brazília (16,7 százalék) és Mexikó (3,9 százalék).

Az *F1 – Függelékben* található az intraregionális export és import alakulása a LAC-6 országokban országonkénti bontásban, ezekből az ábrákból további tanulságokat vonhatunk le. Argentína esetében két időszak, az 1982 és 1989 közötti illetve az 1992 és 2001 közötti igen figyelemreméltó, ugyanis az első időszakban az intraregionális import akár 15 százalékponttal is meghaladta az intraregionális exportot, míg a második időszakban a helyzet megfordult: a régió belüli export haladta meg akár 20 százalékponttal is a régió belüli importot. A jelenségre magyarázatul szolgálhat, hogy miközben az intraregionális import Argentína esetében ebben az időszakban 30 százalék körüli szinten stagnált, addig a nyolcvanas évek válsága miatt a régió belüli export visszaesett, majd pedig a válság elmúltával a második vizsgált időszakra fellendülést mutatott. Brazília esetében elmondható, hogy a hatvanas és nyolcvanas évek kivételével az intraregionális export meghaladta az intraregionális import arányát a teljes

kereskedelemben; a legnagyobb többletet a kétezres évek közepén érte el, amikor is a régió belüli export 10 százalékponttal meghaladta a régió belüli importot. Érdekes még azonban megjegyezni, hogy habár jelentős visszaesés történt Brazília esetében az intraregionális import esetében a hatvanas évek végén, 2013-ban a mutató értéke majdnem hajszálpontosan megegyezik az 1962-es értékkel. A vizsgált országok közül Chile az egyedüli, mely az elmúlt 50 évben minden évben magasabb intraregionális importrátaival rendelkezett, mint exportrátaival. Chilében miközben a két mutató a hetvenes évek végén került a legközelebb egymáshoz, jelentős, 20-25 százalékpontos különbséget tapasztalhattunk az export és import között az import javára a hetvenes évek elején, a nyolcvanas években illetve a kétezres évek során is. A sorban Mexikót követve Chile régió belüli exportja és importja növekedett a legkisebb mértékben a vizsgált időszakot tekintve: az 1962-es 9,2 illetve 19,9 százalékos értékről 2013-ra 18,2 és 25,2 százalékos szintre. Az intraregionális kereskedelmet tekintve Kolumbia tudja felmutatni a legnagyobb mértékű növekedést a vizsgált országok közül: exportja az 1962-es 5,4 százalékról 2013-ra 28,7 százalékra növekedett, miközben az importja 1962-ről 2013-ra 2,9 százalékról 27 százalékra nőtt. Mindemellett Kolumbia intraregionális kereskedelmi egyenlege a legkiegyensúlyozottabb is a LAC-6 országok között, ugyanis a nyolcvanas évek válságától eltekintve szinte minden évben enyhén meghaladta az ország régió belüli exportja a régió belüli importját. Ahogy már korábban láttuk, a vizsgált országok között Mexikó intraregionális kereskedelme a legalacsonyabb mind az export, mind pedig az import tekintetében, és az évek során szerzett export- illetve importnövekménye sem jelentős. A mexikói intraregionális export 1962-ben 4 százalékos szinten állt, mely érték 2013-ra 7,3 százalékra nőtt, az importja pedig ugyanezen időszak alatt 0,6 százalékról 3,9 százalékra emelkedett, mely alacsony értékekre az USA földrajzi közelsége és gazdasági nagysága adhat magyarázatot. A 2001 és 2007 közötti időszak kivételével Mexikó intraregionális kereskedelme többletet mutat, azonban ez a többlet a hetvenes évek végétől fokozatosan csökkent. Peru régió belüli exportja és importja a hatvanas évek 10 százalékos szintjéről 2013-ra 25 százalék körüli szintre nőtt, azonban ez nem egyenletes növekedés eredménye. Az intraregionális import az 1977 és 1982 közötti időszak kivételével minden évben meghaladta az exportot, ráadásul a nyolcvanas évek válsága utáni időszakban az intraregionális kereskedelmi deficit jelentősebb mértékűvé vált, 15-20 százalékpontos különbséget mutatott. A 2008-2009-es válsággal párhuzamosan azonban

jelentős csökkenés következett be a perui import régió belüli arányában: a 2006-os 43,9 százalékos értékről 2013-ra 27,3 százalékra esett vissza.

Curran és Zignago (2013) azt vizsgálta, hogy Dél-Amerikában az ipari tevékenység és a fogyasztói piacok mennyiben mondhatók integráltnak a régió belül. Eredményeik alapján a latin-amerikai régió regionális integráltsági foka jelentősen elmarad más régiókéétól, mint például az Európai Unió szintjétől, amennyiben viszont Mexikót kizárjuk a vizsgálatból, a regionális integráltság szintje jelentősen magasabb értéket vesz fel a dél-amerikai régióra vonatkozóan. Ráadásul ez az integráltsági szint időben alig változott, az utóbbi évtizedekben jelentősebb kereskedelmi változásoknak lehettünk tanúi a térség és a világ többi része között – ezen belül is jelentős az EU és a NAFTA visszaszorulása és a kelet-ázsiai régió előretörése –, mint a dél-amerikai térségen belül. A termékcsoportok szintjén végzett vizsgálat alapján *Curran és Zignago (2013)* arra a következtetésre jutott, hogy az intraregionális export szintje a legmagasabb a tőkejavak esetében, a legalacsonyabb pedig a nyersanyagok vonatkozásában. *Aminian és szerzőtársai (2009)* a latin-amerikai és a kelet-ázsiai regionális integráltságot hasonlították össze export adatok alapján, és elég fontos különbségeket találtak a két régió között. Habár a latin-amerikai régióban régebb óta léteznek politikai törekvések a gazdasági integráció megvalósítására, mégis jelentősen alacsonyabb az integráltság foka, mint Kelet-Ázsiában. Mindezek alapján megállapíthatjuk, hogy igen jelentős kereskedelmi potenciál rejtőzik a latin-amerikai országok számára az intraregionális exportban és importban egyaránt, mely potenciál kiaknázásával komoly gazdasági növekedést érhetnének el a térség országai.

5. A külkereskedelem gravitációs modelljének kialakulása és elméleti háttere

A második világháborút követő gazdasági fellendülés időszaka jelentős kereskedelempolitikai változásokat indított el: a nemzetközi kereskedelem liberalizációja először a GATT/WTO rendszer közreműködésével multilaterális alapon kezdődött, majd az 1980-as évektől egyre inkább elterjedtek a különféle preferenciális és szabadkereskedelmi megállapodások. A kereskedelmi megállapodások számának növekedésével párhuzamosan jelentősen megnőtt a kereskedelem vizsgálatával kapcsolatos elméleti modellek száma is. Az egyik legjelentősebb és empirikusan legsikeresebb modell a kereskedelem gravitációs elmélete. A gravitációs modell összekapcsolja a bilaterális kereskedelmet a GDP-vel és a távolsággal, valamint számos olyan tényezővel, melyek hatnak egy adott ország kereskedelmének nagyságára (például: kereskedelmi korlátok, közös nyelv, közös határ, közös gyarmati gyökerek, kereskedelmi megállapodás, stb.). A modell népszerűségét növeli magyarázó erejének nagysága (az R^2 általában 60-80 százalék között mozog).

A kereskedelem gravitációs modelljét a kereskedelmi áramlások és azokkal kapcsolatos szakpolitikák vizsgálatára szokás használni. Egyes tanulmányok a régiók közötti teljes kereskedelmet vizsgálják, mások a kereskedelmi forgalomba kerülő áruk egy bizonyos csoportját. Néhány kutató a külkereskedelmet befolyásoló tényezők keresésére használja a modellt, ilyen vizsgálatok irányulhatnak a határhatás, FDI, demokrácia vagy épp a monetáris unió hatásának vizsgálatára, csak hogy néhány példát említsünk. *Kepaptsoglou és szerzőtársai (2010)* tanulmányukban rávilágítottak, hogy az utóbbi évtized tanulmányainak jelentős része a regionális kereskedelmi egyezményeket vizsgálta, legfőképp arra a kérdéskörre koncentrálna, hogy ezen integrációk milyen jóléti hatásokat okoznak.

Habár a gravitációs egyenlet elterjedésekor módszertani szempontból a keresztmetszeti vizsgálatok domináltak, azonban napjainkban, ahogy az például *Kepaptsoglou és szerzőtársai (2010)* irodalmi összefoglalásából is kiderül, a legtöbb tanulmány panelt alkalmaz legalább 5 évet vizsgálva, és már csak elenyésző számú tanulmány von le konklúziókat csupán keresztmetszeti vizsgálatokat folytatva. A keresztmetszeti vizsgálatok hatékonyságával kapcsolatban az a probléma, hogy

kihagyják az időtényezőt, mely viszont jelentős magyarázóerővel bír, és így a modell inkonzisztens eredményekhez vezethet. Ezzel szemben például *Nowak-Lehmann és szerzőitársai (2007)* szerint a panel használata számos előnnyel jár, mint például a változók közötti kapcsolatok megragadásának lehetősége vagy a kereskedelmi partnerek közötti individuális hatások megfigyelése.

5.1. Az almtól a kereskedelemig

Isaac Newton 1687-ben fogalmazta meg az általános tömegvonzás törvényét, mely kiindulópontként szolgál a külkereskedelem gravitációs modelljének. *Newton* törvénye szerint a gravitációs kölcsönhatás nagysága arányos a kölcsönhatásban lévő két test tömegének szorzatával és fordítottan arányos az objektumok távolságának négyzetével:

$$F_{ij} = G \frac{M_i M_j}{D_{ij}^2}, \quad (1)$$

ahol i és j objektumok, F_{ij} az objektumok közötti vonzerő, M_i és M_j i és j objektum tömege, D_{ij} i és j objektumok távolsága, G pedig a gravitációs konstans (*Head 2003*).

A gravitációs modellt a társadalomtudományok területén először a 19. század végén alkalmazták, habár ekkor a modell még nem volt formalizált. *Ravenstein (1889)* tanulmányában a 19. században kirajzolódó migrációs mintákat vizsgálta, és megfigyelte, hogy az emberek országok közötti mozgása hasonlatos a fizikából akkor már jól ismert gravitációs modell által leírt törvényszerűségekhez. 21 európai ország¹⁸ népesség-nyilvántartási adatát vizsgálva *Ravenstein (1889)* megfigyelte, hogy az európai országokat két nagy csoportra lehet felbontani: azokra az országokra, ahol a bevándorlók száma meghaladta a kivándorlók számát, és azokra, ahol a kivándorlók száma haladta meg a bevándorlók számát. Az első csoportba tartozott Svájc, Franciaország, Norvégia, Dánia, Portugália, Magyarország és az Egyesült Királyság, az utóbbiba pedig Finnország, Németország, Spanyolország, Ausztria, Hollandia,

¹⁸ Egyesült Királyság, Németország, Belgium, Hollandia, Luxemburg, Svájc, Ausztria, Magyarország, Románia, Dánia, Norvégia, Svédország, Finnország, Oroszország, Franciaország, Olaszország, Spanyolország és Portugália, Szerbia, Bosznia, Görögország.

Olaszország, Svédország, Belgium és Luxemburg. A számokból egyértelműen kirajzolódott, hogy a kivándorlók nagy része kis távolságra fekvő, nagy gazdasági súllyal rendelkező országba irányult, például 1881-ben a legtöbb olasz kivándorló Franciaországban telepedett le, míg a Svájcba érkező bevándorlók legtöbbször német volt.

A gravitációs modellt kereskedelem vizsgálatához először *Jan Tinbergen (1962)* használta. Könyvében a 20. század legjelentősebb gazdaságpolitikai változásainak áttekintését követően a külkereskedelem szerkezetének változására helyezte a hangsúlyt. A kereskedelem szerkezeti változásaival kapcsolatban *Tinbergen (1962)* fő kérdése az volt, hogy mely ország párok között alacsonyabb a külkereskedelem szintje, mint amit a munkamegosztás optimális szintje előre jelezne. Önmagában a vámok és kereskedelmi korlátozások *szintje* nem ad választ erre a kérdésre, meg kell határozni ezek *hatását*. Általában a kereskedelmi korlátozások hatása nem jelentős, amennyiben a normális – korlátozástól mentes – szintnél nem sokkal kisebb kereskedelmet tesznek lehetővé. A vámok hatásának meghatározása azonban összetettebb, mivel az a vámmal sújtott termékek iránti kereslet ár rugalmasságától függ, miközben azonos vámszint mellett eltérő hatás jelentkezhet különböző árucikkek esetében.

A szabadkereskedelem a valóságban nem optimális kereskedelempolitikai szempontból, így a külkereskedelem optimális szintjének meghatározása mikro szinten – a kereskedelempolitikai korlátozásokból kiindulva – nehéz feladat. Makro szinten viszont kiszámítható a külkereskedelem optimális nagysága bármely két ország között, ha feltételezünk néhány általános jellemzőt ezekről az országokról, majd pedig a valós kereskedelmi adatokból kiindulva végezzük el a becslést. Korábbi tanulmányok eredményeire támaszkodva *Tinbergen (1962)* összefoglalóan megállapította, hogy a kereskedelem optimális szintjét leginkább meghatározó tényező a két ország nagysága (GNP) valamint a közöttük fennálló távolság. Az importáló ország gazdasági nagysága egyrészt jelzi az ország keresletének nagyságát, másrészt pedig az előállított termékeinek diverzitását. Ezen kettős hatás miatt egységnél kisebb hatást várunk a gazdasági méret esetében, ugyanis minél inkább diverzifikált egy adott országban az előállított termékek köre, annál kevésbé lesz szüksége importra, tehát az importáló ország GNP-jének növekedésével párhuzamosan *ceteris paribus* egységnél kisebb mértékben fog növekedni az importjának nagysága. Az exportáló ország gazdasági mérete jól jelzi az ország képességét exportálható termékek előállítására, így a GNP növekedése az exportáló ország esetében is növeli a kereskedelem nagyságát. A földrajzi távolság abból a nyilvánvaló okból van hatással a kereskedelem nagyságára,

hogy az áruk mozgatása országok között költségekkel jár. Ráadásul minél többet kell utaznia egy terméknek, annál több költség merül fel a szállítással kapcsolatban, így a távolság negatív hatással van az importra.

A *Tinbergen (1962)* által felírt gravitációs egyenlet a következő:

$$T_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}, \quad (2)$$

ahol T_{ij} i ország exportja j országba, Y_i és Y_j i és j ország GNP-je, D_{ij} pedig a két ország közötti távolság.

Tinbergen (1962) 3 ország-csoporttal végezte el számításait, és azt találta, hogy az országok bruttó nemzeti terméke nagyjából arányosan, míg az országok közötti távolság inverzen arányosan hat a kereskedelemre. A függő változó és a magyarázó változók közötti korrelációs együttható 0,80-as értéket vett fel, ami a modell jó magyarázóerejére utal. Az eredmények alapján kijelenthető, hogy a GNP nagyságát is figyelembe véve nem igaz az az állítás, miszerint az iparosodott országok többet kereskednek egymással, mint a nem iparosodott országok. A fejlődő országokra szokás a kereskedelem áldozataként tekinteni, azonban *Tinbergen* eredményei alapján nem találunk egyértelmű példát erre a megállapításra sem. Ezek alapján *Tinbergen (1962)* azt a következtetést vonta le, hogy a kereskedelempolitikának nem szükséges túlzott hangsúlyt adni a fejlődés szempontjából.

Tinbergen (1962) ezt követően 18 országra vonatkozóan további, a kereskedelem nagyságára befolyással lévő változókkal egészítette ki a fentebbi egyenletét:

$$T_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} Cont^{\alpha_4} FTA_C^{\alpha_5} FTA_B^{\alpha_6}, \quad (3)$$

ahol a $Cont$ dummy változó, mely 1-et vesz fel, ha a két ország egymással szomszédos, más esetben pedig 0-át. FTA_C és FTA_B integrációs dummy változók, FTA_C a Brit Közösségekhez tartozó országok esetében vesz fel 1 értéket, míg FTA_B a Benelux országok esetében, minden más esetben a változók értéke 0.

Az újabb változók modellbe illesztése csupán kis mértékben növelte a modell magyarázóerejét (0,84-re), és habár mindhárom új változó együtthatójának előjele pozitív, közülük kettő nem tér el szignifikánsan 0-tól. A Brit Közösséghez tartozó változó együtthatója pozitív szignifikáns értéket mutatott, tehát statisztikailag

kimutatható, hogy a Közösség tagjai többet kereskednek egymással, mint a Közösségen kívüli országokkal.

Ezt követően *Tinbergen (1962)* növelte a vizsgált országok körét, 18 országról 42 országra, valamint olyan dummy változót tett a modellbe, amely minden preferenciális kereskedelmi kapcsolatra kiterjedt. A kapott eredmények megerősítik tanulmányának központi eredményét: a kereskedelmi egyezményt jelző változó pozitívan korrelál a két ország közötti kereskedelem nagyságával, tehát egy egyezmény megkötése pozitív hatással van az egyezményt kötő országok bilaterális kereskedelmére.

Aitken (1973) *Linnemann (1966)* és *Tinbergen (1962)* modelljét használta fel a keresztmetszeti vizsgálatához, és arra a kérdésre kereste a választ, hogy milyen erők alakították az európai kereskedelmi kapcsolatokat az 1951-67-es időszakban. A vizsgálat középpontjában az Európai Gazdasági Közösség és az EFTA tagországokra gyakorolt hatása állt. A minél pontosabb eredmény érdekében *Aitken (1973)* megvizsgálta az integrációkat megelőző 8 évet is, valamint kísérletet tett a kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatások megragadására is. A vizsgálatot a legkisebb négyzetek módszerével végezte el *Linnemann (1966)* modelljének alábbi változatával:

$$\begin{aligned} \log X_i = & \\ \log b_0 + b_1 \log D_{ij} + b_2 \log Y_i + b_3 \log Y_j + b_4 \log N_i + b_5 \log N_j + & (4) \\ b_6 \log Cont_{ij} + b_7 \log FTA_{ij}^{EEC} + b_8 \log FTA_{ij}^{EFTA} + \log e_{ij}, & \end{aligned}$$

ahol X_{ij} i ország j országba irányuló exportja, Y_i és Y_j i és j ország nominális GNP-je, N_i és N_j a két ország lakossága, D_{ij} a két ország kereskedelmi központjának a távolsága, $Cont_{ij}$ a szomszédosságot kifejező dummy változó, FTA_{ij}^{EFTA} és FTA_{ij}^{EEC} pedig az integrációs tagságot jelző dummy változók.

Az eredmények alapján az EGK és az EFTA vizsgálata során is megfigyelhető, hogy az integrációs hatás inszignifikáns és/vagy negatív volt a csatlakozást megelőző években, majd a csatlakozást követő évben az integrációhoz tartozó dummy értéke pozitívvá vált, 2 évvel később pedig szignifikáns pozitív értékeket vett fel. Az integráció jóléti hatásait vizsgálva *Aitken (1973)* az elmélettel konzisztens eredményeket talált: a kereskedelemteremtő hatás jóval erősebb volt az EGK esetén,

mint az EFTA tagországaiban, miközben a két integráció között kimutatható volt a kereskedelemterelő hatás. A vizsgálatot tovább folytatva arra a kérdésre is kereste a választ, hogy ezek az eredmények megállják-e a helyüket abban az esetben, ha az országokat egyesével vizsgáljuk. Az eredmények megerősítették, hogy mind az EGK, mind pedig az EFTA kereskedelemteremtő hatással volt a tagországokra, miközben kereskedelemterelő hatás jelent meg az adott integráción kívül rekedt országokkal szemben (kivétel ez alól az EFTA esetében Franciaország és Olaszország), miközben az EGK kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatása jelentősen nagyobb volt, mint az EFTA esetében.

5.2. Az elméleti alapok megjelenése

Anderson (1979) már a hetvenes évek végén kijelentette, hogy a gravitációs modell az elmúlt 25 év legsikeresebb empirikus modellje. Habár ekkor a modell még nem rendelkezett megfelelő elméleti alapokkal, mégis jó illeszkedést mutatott termékek és tényezők határokon átnyúló mozgásának vizsgálatakor. Tanulmányában a gravitációs egyenlet az alábbi általános formában jelenik meg:

$$X_{ijk} = \alpha_k Y_i^{\beta_k} Y_j^{\gamma_k} N_i^{\varepsilon_k} N_j^{\epsilon_k} D_{ij}^{\mu_k} U_{ijk}, \quad (5)$$

ahol X_{ijk} k jószág vagy tényező i országból vagy régióból j országba vagy régióba történő áramlása dollárban kifejezve, Y_i és Y_j i és j ország vagy régió jövedelme, N_i és N_j i és j ország vagy régió lakossága, D_{ij} i és j ország vagy régió közötti távolság, U_{ijk} pedig lognormális eloszlású hibatag, melynek várható értéke 0.

Ebben az időben a leggyakrabban használt módszertani megközelítés a keresztmetszeti vizsgálat volt. A becslések általában 1-től nem szignifikánsan különböző, viszont 0-tól szignifikánsan eltérő jövedelemrugalmasságot mutattak, miközben a 0-tól szignifikánsan eltérő koefficiens a lakosság esetében -0,4-es értéket vett fel.

A tanulmány célja a gravitációs modell elméleti alapjainak megadása volt. *Anderson (1979)* az elméleti alapok lefektetéséhez a kiadási rendszerek tulajdonságaiból indult ki, azonos, homotetikus preferenciákat feltételezve a régiók között. Ilyen

feltételek mellett a gravitációs modellre tekinthetünk úgy, mint egy kiadás oldali korlátra, amely által a tradable javakra költött nemzeti kiadás (vagyis a nyitottság) aránya – mely stabil és meg nem határozott – a jövedelem és a lakosság függvénye; miközben pedig a tradable javakra költött kiadás aránya – melyet a preferenciák határoznak meg – a szállítási költségek függvénye.

A gravitációs modell legegyszerűbb formája a Cobb-Douglas kiadási rendszer átrendezéséből származtatható. Tegyük fel, hogy minden ország teljes szakosodást hajt végre, tehát minden ország egyetlen egy terméket gyárt és így egyetlen egy termékkel kereskedik. Feltételezzük továbbá, hogy nem léteznek szállítási költségek illetve vámok. Mivel minden ország esetére azonos Cobb-Douglas preferenciákat feltételezünk, így az egyes országok jövedelmük azonos arányát költik a javakra. Mindebből a következő függvényt írhatjuk fel:

$$X_{ij} = b_i Y_j , \quad (6)$$

ahol X_{ij} i jószág fogyasztása j országban, Y_j j ország jövedelme, b_i pedig i ország saját termékére költött jövedelem aránya. Mivel a jövedelemnek meg kell egyeznie az összes kiadással, így a következő egyenletet kapjuk:

$$Y_i = b_i (\sum_j Y_j) . \quad (7)$$

Ha az utóbbi (7) egyenletet átrendezzük b_i -re és behelyettesítünk az azt megelőző egyenletbe (6), akkor végezetül a gravitációs modell legegyszerűbb formáját kapjuk:

$$X_{ij} = Y_i Y_j / \sum_j Y_j . \quad (8)$$

Bergstrand (1985) tanulmányában a gravitációs modell elméleti alapjainak további meghatározásán dolgozott, mivel bár a nyolcvanas évek közepére egyre több tanulmány foglalkozott a külkereskedelem gravitációs modelljével, a modell elméleti alapjai továbbra sem voltak szilárdan lefektetve. Az alapegyenlet, amelyből kiindult, a következő:

$$PX_{ij} = \beta_0 (Y_i)^{\beta_1} (Y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} u_{ij} , \quad (9)$$

ahol PX_{ij} az i országból j országba érkező kereskedelem értékét fejezi ki, Y_i és Y_j i és j ország nominális GDP-je, D_{ij} pedig i és j ország gazdasági középpontjának a távolsága. A_{ij} képvisel bármely olyan egyéb tényezőt, amely segíti vagy korlátozza az i és j közötti kereskedelmet, u_{ij} pedig lognormális eloszlású hibatag, melynek várható értéke 0. 15 OECD ország adatait vizsgálva *Bergstrand (1985)* megfigyelte, hogy az együttthatók nagysága és szignifikanciája stabilitást mutat az évek során, miközben az együttthatók előjele a várt hatást mutatja. Az alapváltozókon túl szignifikáns és pozitív hatást mutatott a szomszédosság, valamint az Európai Gazdasági Közösségben és az EFTA-ban való tagság is, az R-négyzet pedig 0,80 körüli értékeket vett fel. Habár a modell statisztikai magyarázóereje jelentős, *Bergstrand (1985)* szerint előrejelzésre való használatának mégis korlátai vannak, hiszen nem rendelkezik erős elméleti alapokkal.

Bergstrand (1985) a gravitációs modell elméleti alapjait a világkereskedelem azon általános egyensúlyi modellből vezeti le, melyben N országot feltételezünk, mindegyikben egyetlen termelési tényező létezik, valamint haszon- és profitmaximalizáló ügynökviselkedés jellemző. Azonban ahhoz, hogy ebből az egyenletből a gravitációs modellhez jussunk, szükséges az exportáló és importáló országok jövedelmének hozzáadása.

Az általános egyensúlyi modellben j ország fogyasztói CES (constant-elasticity-of-substitution) hasznossági függvénnyel szembesülnek: konstans rugalmasságú a helyettesítés a hazai és az importált termékek közötti (μ_j), valamint az egyes importált termékek közötti választás (σ_j) esetén is. Amennyiben μ és σ egyenlő, j ország kiadásait az alábbi egyenlet írja le:

$$Y_j = \sum_{k=1}^N \bar{P}_{kj} X_{kj} , \quad j=1, \dots, N, \quad (10)$$

ahol

$$\bar{P}_{kj} = \frac{P_{kj} T_{kj} C_{kj}}{E_{kj}} . \quad (11)$$

A (11)-es egyenletben P_{kj} k terméknek k valutában kifejezett ára a j -edik piacon, T_{kj} j termékére kivetett vámtarifája plusz 1 ($T_{jj} = 1$), C_{kj} k termékének j -hez történő szállítása során felmerülő költség ($C_{jj} = 1$), E_{kj} pedig j valutájának értéke k valutájában kifejezve ($E_{jj} = 1$).

A CES hasznossági függvény maximalizálásával, figyelembe véve a fenti költségvetési korlátot, megkapjuk a bilaterális aggregált import keresleti függvényt valamint a hazai termékek keresletére vonatkozó egyenletet. A kínálati oldalon i ország vállalatai maximalizálják az alábbi profitfüggvényt:

$$\Pi_i = \sum_{k=1}^N P_{ik} X_{ik} - W_i R_i, \quad j = 1, \dots, N. \quad (12)$$

R_i jelöli az i országban 1 év alatt elérhető, nemzetközileg nem mozgatható egyetlen erőforrást, melynek felhasználásával számos terméket állítanak elő; W_i pedig R_i i valutában kifejezett értéke. Minden egyes országban R erőforrás alokációja a CET (constant-elasticity-of-transformation) alapján történik: konstans rugalmasságú az átalakítás a hazai és külföldi piacokra való termelés (η_i), valamint a különböző exportpiacokra való termelés esetén (γ_i) is. Ha behelyettesítjük a CET termelési függvényt a fentebbi profitmaximalizáló függvénybe (12), akkor megkapjuk a bilaterális aggregált exportkínálati egyenletet, valamint a hazai kínálati függvényt, továbbá, ha egymással egyenlővé tesszük a keresleti és kínálati oldalt, akkor megkapjuk a világkereskedelem általános egyensúlyi modelljét, amelynek egyszerűsített formájában a kereskedelem R_i , T_{ij} és C_{ij} függvénye lenne. Azonban ez a modell nem tartalmazna két fontos exogén változót, az exportőr és az importőr jövedelmét, és így a kapott egyensúlyi modellre nem tekinthetünk gravitációs modellként. Annak érdekében, hogy az általános egyensúlyi modellből levezethessük a gravitációs modellt, néhány feltételezéssel kell élnünk.

Az első feltétel alapján a modellben szereplő országok kis, nyitott gazdaságként tekintendők, amely alapján a külföldi árszint, a külföldi kamatrátája és a külföldi jövedelem exogén tényezőnek tekinthető. Ezek alapján 4 endogén változó marad a modellben: X_{ij} , X_{ij}^D , X_{ij}^S és P_{ij} . A második feltétel alapján az országok közötti hasznossági és termelési függvények azonosak. Ez a feltétel igen gyakori a kereskedelmi elemzések során, alkalmazza a Heckscher-Ohlin-Samuelson ágazatok közötti kereskedelmi modellje és például Dixit és Norman ágazaton belüli kereskedelmi

modellje is. A két feltétel alkalmazásával jutunk az általános gravitációs egyenlethez (general gravity equation), amely viszont nem egy egyszerű, nemzetközi vizsgálatok során könnyen kezelhető gravitációs egyenlet:

$$\begin{aligned}
PX_{ij} = & Y_i^{(\sigma-1)/(\gamma+\sigma)} Y_j^{(\gamma+1)/(\gamma+\sigma)} C_{ij}^{-\sigma(\gamma+1)/(\gamma+\sigma)} \\
& \times T_{ij}^{-\sigma(\gamma+1)/(\gamma+\sigma)} E_{ij}^{\sigma(\gamma+1)/(\gamma+\sigma)} \\
& \times \left(\sum P_{ik}^{1+\gamma} \right)^{-(\sigma-1)(\gamma-\eta)/(1+\gamma)(\gamma+\sigma)} \\
& \times \left(\sum \bar{P}_{kj}^{1-\sigma} \right)^{(\gamma+1)(\sigma-\mu)/(1-\sigma)(\gamma+\sigma)} \\
& \times \left[\left(\sum P_{ik}^{1+\gamma} \right)^{(1+\eta)/(1+\gamma)} + P_{ii}^{1+\eta} \right]^{-(\sigma-1)/(\gamma+\sigma)} \\
& \times \left[\left(\sum \bar{P}_{kj}^{1-\sigma} \right)^{(1-\mu)/(1-\sigma)} + P_{jj}^{1-\mu} \right]^{-(\gamma+1)/(\gamma+\sigma)}. \quad (13)
\end{aligned}$$

További 4 feltétel megadására van szükség ahhoz, hogy egy olyan gravitációs egyenletet kapjunk, melyben nem szerepelnek ártényezők. Az újabb feltételek a következők: 1) a termékek tökéletes helyettesíthetősége nemzetközileg a termelésben és a fogyasztásban egyaránt; 2) tökéletes áru arbitrázs; 3) zérus vámtarifák, illetve 4) zérus szállítási költségek. Ezen feltételek modellbe illesztésével kapjuk az alábbi, immár gravitációs egyenletet:

$$PX_{ij} = (1/2) Y_i^{1/2} Y_j^{1/2}. \quad (14)$$

Meg kell azonban jegyezni, hogy az utolsó 4 feltételezés igencsak szigorú, tekintve, hogy számos empirikus bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy nem tökéletes az áru arbitrázs, miközben eltérések mutatkoznak az egyes országok árszintjei között még vámok és szállítási költségek hiányában is, ezen kereskedelmi korlátok megléte pedig tovább bonyolítja a dolgokat.

Habár a fentebbi általános gravitációs egyenlet (13) igen összetett, mégsem lehetetlen a gyakorlatban ezzel a modellel számolni. Az egyenletben felírt vámtarifa változó olyan dummy változóval közelíthető, amely jelzi a preferenciális kereskedelmi

egyezmény meglétét. A szállítási költségeket i és j ország gazdasági centrumai közötti távolság valamint egy szomszédosságerért felelős dummy közelítheti. A komplex ártényezőket aggregált árindexekkel lehet közelíteni: amennyiben az exportárindexeket azonos módon számoljuk számos országra vonatkozóan, azonos bázisperiódust használva, akkor az ezekben az indexekben jelentkező országok közötti eltérés jól közelíti az export árszintek országok közötti eltérését, tehát az alábbi tényezőt: $(\sum P_{ik}^{1+\gamma})^{1/(1+\gamma)}$ minden i országra. Ugyanilyen módon közelíti j országok import árindexe a következőt: $(\sum \bar{P}_{kj}^{1-\sigma})^{1/(1-\sigma)}$. A GDP deflátort is felhasználhatjuk proxyként, i ország esetén: $[(\sum P_{ik}^{1+\gamma})^{(1+\eta)/(1+\gamma)} + P_{ii}^{1+\eta}]$, j ország esetén pedig: $[(\sum \bar{P}_{kj}^{1-\sigma})^{(1-\mu)/(1-\sigma)} + P_{jj}^{1-\mu}]$.

Bergstrand (1985) 4 adott évre vonatkozóan végezte el számításait az általános gravitációs egyenletet felhasználva és a kapott eredményeket összehasonlította a tanulmánya első felében felvázolt, számos kutató által használt alap gravitációs egyenlet eredményével. A kapott eredményeket összehasonlítva azonban nem fedezhetünk fel jelentős különbséget sem a koefficiensek nagyságát, sem szignifikanciáját tekintve, ráadásul a modell magyarázóereje is hasonló értéket mutat mindkét esetben.

Bergstrand (1989) későbbi, 1989-es tanulmányában megjegyzi, hogy az elméleti alapokkal foglalkozó tanulmányok az exportáló és importáló országok jövedelmét kapcsolták a kereskedelemhez, az egy főre eső jövedelem (és a népesség) hatását viszont nem vették figyelembe, és nem kísérelték meg a gravitációs modell integrálását a tényező-arányos kereskedelmi elméletek közé. A gravitációs modell elméleti alapjainak bővítése érdekében *Bergstrand (1989)* kibővítette a modellt tényezőellátottsági és ízlésbeli tényezőkkel a Heckscher-Ohlin és a Linder-modell szellemében.

A gravitációs modell levezetéséhez ezúttal a fogyasztói oldalon egy Cobb-Douglas–CES–Stone-Geary hasznossági függvény a kiindulópont, amelyből egy jövedelmi korlát segítségével kapjuk a bilaterális importkeresleti függvényt. A másik oldalon 2 iparág van, a vállalatok profitmaximalizálók és 2 termelési tényezővel, munkával (L) és tőkével (K) rendelkeznek. Feltételezzük, hogy minden országban és vállalatnál azonos a technológia, valamint, hogy fix a munkaerő és tőke kínálata. Minden vállalat kínálata a CET függvény alapján oszlik meg a hazai és a külföldi piacok között. Minden egyes vállalat első lépésként egy egyedi terméket állít elő

növekvő hozadékok mellett, majd második lépésként elosztja a termékét N piac között csökkenő hozadékokkal szembeesülve. A profitfüggvény maximalizálásával kapjuk az egyenletet, amely a marginális költséget mutatja bármely j piacra való exportálás során.

Ahogy *Bergstrand (1985)* korábbi tanulmányában, úgy itt is élnünk kell néhány feltételezéssel. Feltételezzük, hogy igaz a monopolista versenyzői feltétel, miszerint a vállalatok a jövedelem marginális hasznát fixnek tekintik; az ártenyezőket pedig továbbra is exogénnek tekintjük. A megfelelő behelyettesítésekkel jutunk el az általánosított gravitációs egyenlethez (generalized gravity equation):

$$\begin{aligned}
PX_{Aij} = & \delta^{(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)} (Y_i^K)^{(\sigma^A-1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times (B_{KA}B_{LB} - B_{KB}B_{LA})^{-1} \\
& \times [B_{LB} - B_{KB}(K_i^*/L_i^*)^{-1}]^{(\sigma^A-1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times (Y_j)^{(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)} (1 - Y_j^{-1})^{(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times C_{Aij}^{-(\sigma^A-1)(1+\gamma^A)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times T_{Aij}^{-\sigma^A(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times E_{ij}^{\sigma^A(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times \{[\sum_n (P_{Ain}/C_{Ain})^{1+\gamma}]^{1/(1+\gamma^A)}\}^{-\gamma^A(\sigma^A-1)/(\gamma^A+\sigma^A)} \\
& \times \left\{[\sum_n (P_{Anj}T_{Anj})/E_{nj}]^{1-\sigma^A}\right\}^{-(\gamma^A+1)/(\gamma^A+\sigma^A)}. \tag{15}
\end{aligned}$$

A fenti egyenletben PX_{Aij} az i -ből j -be irányuló kereskedelem A iparágban, Y_i^K a nemzeti kibocsátás tőkeegységben mérve¹⁹, β pedig a konstans input követelmény, mely egységnyi output előállításához szükséges. A modellbe explicit módon kerül az exportőr (i) ország nemzeti kibocsátása és tőke-munkaerő aránya, valamint az importőr ország (j) jövedelme és egy főre eső jövedelme. Az exportőr nemzeti kibocsátását GDP-vel, tőke-munkaerő arányát pedig egy főre eső GDP-vel közelíthetjük. *Bergstrand (1989)* szerint általánosságban a GDP-hez és az egy főre eső GDP-hez tartozó koefficiensek előjele is

¹⁹ $Y_i^K = K_i^* = \sum_h^A \beta_{KA} X_{Ahi} + \sum_h^B \beta_{KB} X_{Bhi}$.

pozitív, amikor aggregált szinten vizsgáljuk a kereskedelmet. Termékcsoportonként vizsgálva a kereskedelmet azonban negatív értéket is kaphatunk az egy főre eső GDP esetében. Ha az exportőr ország egy főre eső jövedelme negatív, akkor az arra utal, hogy az adott termékcsoportban a termékek előállítása munkaerőigényes (pl. az SITC 1 és SITC 8), ellenkező esetben a termékek előállítása tőkeigényesnek bizonyul. Ha az importőr ország egy főre eső jövedelme negatív egy adott termékcsoportra vonatkozóan, akkor az adott termékek szükséges terméknek tűnnek (pl. SITC 3), pozitív előjel esetében pedig luxustermékekről beszélhetünk.

5.3. A kilencvenes évek

A kilencvenes évek első felében jelent meg *McCallum (1995)* tanulmánya, amely Kanada és az Egyesült Államok kereskedelmi mintáit vizsgálta. *McCallum* tanulmánya alapvetően empirikus, mégis ki kell térni rá a gravitációs modell elméleti hátterének taglalása közben, mivel jelentős hatással volt a későbbiekben a modell specifikálására, különös tekintettel a *multilateral resistance* kifejezés megszületésére.

McCallum (1995) tanulmánya arra a kérdésre keresi a választ, hogy a nemzeti határok a regionális integrációs blokkok születésével veszítettek-e a jelentőségükből. A *McCallum (1995)* által vizsgált két ország, Kanada és az Egyesült Államok, nagyon hasonló a kultúra, nyelv és intézmények szempontjából, így különösen érdekes megvizsgálni, hogy mekkora hatása van a nemzeti határnak a két ország kereskedelmére. A vizsgálat központi területe a kanadai tartományok egymás közötti kereskedelmének összevetése az USA egyes államaival folytatott kereskedelemmel. A *McCallum (1995)* által használt gravitációs egyenlet a következő:

$$x_{ij} = a + b y_i + c y_j + d \text{dist}_{ij} + e \text{DUMMY}_{ij} + u_{ij} , \quad (16)$$

ahol x_{ij} az i régióból j régióba irányuló termékek logaritmus, y_i és y_j i és j régió GDP-je, dist_{ij} a két régió közötti távolság, DUMMY_{ij} egy olyan dummy változó, mely 1-et vesz fel a tartományok közötti kereskedelem esetén, 0-t pedig a tartományok és az államok közötti kereskedelem esetén, u_{ij} pedig egy hibatag.

A vizsgált év 1988 volt és 683 nem zérus megfigyelést²⁰ tartalmazott. A vizsgálatot *McCallum (1995)* az alapegyenlet számos módosításával, a legkisebb négyzetek módszerével (OLS) végezte el. Számításai során figyelembe vette azt az alapvető ökonometriai problémát, hogy a modellben a függő változó (export) összetevője az egyik magyarázó változónak (GDP), ami így nemkívánatos korrelációhoz vezet a hibataggal. Ennek elkerülése érdekében az egyes régiók GDP-jét a lakossággal illetve a lakosság logaritmusával is helyettesítette, azonban ezek a módosítások nem változtattak sem az együttthatók nagyságán, sem pedig a modell magyarázóerején. A jövedelemhez tartozó együttthatók előjele és nagyságrendje hasonló más vizsgálatok eredményéhez, a távolsághoz tartozó együtttható nagyságrendje azonban jelentősebb hatást mutat. A tanulmány központi kérdésére vonatkozó eredmények viszont igen meglepők: két kanadai tartomány közötti kereskedelem több mint 20-szor akkora [$\exp(3.09) = 22$], mint egy kanadai tartomány és egy amerikai állam között; a standard hibákkal korrigált becslési tartomány 17 és 29 közötti értékeket ad. Ez az eredmény később számos gravitációs tanulmány középpontjában állt, ugyanis a modell további specifikálásával a magas érték mögött megbúvó torzításokat próbálták kiszűrni. Végül *Andersonnak (2001)* sikerült megoldania a problémát, melyet az 5.4. alfejezetben ismertetek bővebben.

Ahogy azt a fentiekben láthattuk, az 1990-es évek végére számos közgazdász dolgozott a gravitációs modell elméleti alapjainak lefektetésén, azonban a levezetés során egyikük sem épített közvetlenül a Heckscher-Ohlin modellre, amiből sokan arra következtettek, hogy a H-O modell nem konzisztens a gravitációs modellel. *Deardorff (1998)* tanulmánya volt az első, mely a gravitációs modellt a Heckscher-Ohlin modellből vezette le, a H-O modell két egyensúlyi állapotából indult ki: az egyik mindenféle kereskedelmi költségtől mentes (frictionless trade), a másik egyensúlyi állapotban viszont léteznek kereskedelmi költségek.

Abban az esetben, amikor nem léteznek kereskedelmi akadályok, beleértve a vámokat és szállítási költségeket is, a külkereskedelem épp olyan olcsó és ennél fogva

²⁰ Az USA oldaláról 30 állam adatai kerültek a vizsgálatba, a 20 legnagyobb lakosságú állam illetve minden határ menti állam. Ez a 30 állam lefedte az USA és Kanada közötti kereskedelem több mint 90 százalékát az 1988-as évre. Alapvetően ezek az adatok 690 megfigyelést adnak: $10 \times 9 = 90$ megfigyelés a kanadai tartományok közötti kereskedelemre, $10 \times 30 \times 2 = 600$ megfigyelés a tartományok és államok közötti kereskedelemre. Hét esetben nem volt elérhető adat, így lett végül 683 a megfigyelések száma.

épp olyan valószínű, mint bármely hazai tranzakció. Alapvetően úgy gondolunk az országok kereskedelmére, hogy miután kielégítették a hazai kínálatból a hazai keresletet, akkor a megmaradt kereslethez importálni fogják a javakat. Azonban egy olyan világban, melyben nincsenek kereskedelmi akadályok, nincs különbség aközött, hogy a fogyasztói igényeket belföldről vagy külföldről elégítik ki, hiszen minden kínálati forrás azonos áron érhető el. Hasonlóképp a kínálati oldalon sincs különbség aközött, hogy kinek adják el a termékeket. Egy kereskedelmi költségektől mentes világban a bruttó kereskedelem jelentősen nagyobb lehet a nettó kereskedelemnél, hiszen *közömbös* a termelők és a fogyasztók számára is, hogy az adott termék belföldön vagy külföldön cserél-e gazdát. Ebben az esetben a kereskedelmi áramlás a gravitációs egyenletnek megfelelően viselkedik – kereskedelmi költségektől mentes formában – a távolság szerepe nélkül.

A második esetben az országok kereskedelmi költségekkel szembesülnek tranzakcióik során. Bármilyen kicsi is legyen ez a kereskedelmi költség, akadályt gördít a H-O modellben ismert, országok közötti tényezőár-kiegyenlítődés (factor price equalization, FPE) elé. Abban az esetben, ha az országok között teljesülne a tényezőár-kiegyenlítődés, minden termék esetében azonosak lennének az árak, és ebből adódóan egyik ország se tudná legyőzni az exportját sújtó pozitív kereskedelmi akadályt, tehát az országok nem kereskednének. Azonban, mivel a valóságban jelentős kereskedelmet látunk szinte minden ország között, így arra következtethetünk, hogy a világban kialakult egyensúly olyan, melyben nem működik a tényezőár-kiegyenlítődés. Ha továbbá feltételezzük, hogy a világon a termékek száma jelentősen nagyobb a termelési tényezők számánál, akkor kijelenthetjük, hogy majdnem minden termék esetében lesz egy olyan ország, mely a legkisebb költséggel állítja elő az adott terméket. Ez azonban kereskedelmi költségek mellett nem vezet teljes specializációhoz az országok között.

Tegyük fel, hogy a kereskedelmi költségektől mentes világban a fogyasztók ízlése a világon mindenhol azonos és homotetikus, tehát minden ország azonos, β_k arányban költ majd egy k termék megvásárlására. Ebben az esetben j ország fogyasztása $c_{jk} = \beta_k Y_j / p_k$, ahol Y_j jelöli j ország fogyasztását, p_k pedig k termék ára, mely a szállítási költségek hiányában minden országban azonos. Tegyük fel, hogy az egyes országok véletlenszerűen választanak termékeket, hiszen közömbös számukra, hogy az adott termék mely országból származik. Ekkor j ország i országból a következő egyenletnek megfelelően vásárol k terméket: $c_{ijk} = \gamma_{ik} \beta_k Y_j / p_k$, ahol $\gamma_{ik} = x_{ik} /$

$\sum_h x_{hk}$. Jelölje továbbá x_k^w k termék világkibocsátását. Mindezek után felírhatjuk j ország i országból származó importját:

$$\begin{aligned} T_{ij} &= \sum_k p_k c_{ijk} = \sum_k \gamma_{ik} \beta_k Y_j \\ &= \sum_k \frac{x_{ik}}{x_k^w} \frac{p_k x_k^w}{Y^w} Y_j = \sum_k p_k x_{ik} \frac{Y_j}{Y^w} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w}. \end{aligned} \quad (17)$$

A fenti egyenlettel (17) megmutattuk, hogyan vezethető le a gravitációs egyenlet legegyszerűbb formája azonos, homotetikus preferenciákat és szállítási akadályoktól mentes kereskedelmet feltételezve. Ebben az egyenletben a távolságnak természetesen azért nincs szerepe, mivel a fentebb leírt világ szállítási akadályoktól mentes, a távolságot tükröző változó később egészíti ki a gravitációs modellt.

Abban az esetben, ha a fogyasztói preferenciák nem azonosak illetve homotetikusak, egyensúlyi állapotban minden egyes ország jövedelmének eltérő hányadát költheti az egyes termékekre. Jelölje β_{ik} i ország jövedelmének azon hányadát, melyet k termékre költ, valamint α_{ik} i ország jövedelmének azon hányadát, mely k termék előállításából származik. Ebben az esetben k termék világkibocsátását az alábbi egyenlet fejezi ki: $p_k x_k^w = \sum_i \alpha_{ik} Y_i$. Legyen továbbá $\lambda_k = p_k x_k^w / Y^w$ a világ k termék előállításából származó jövedelme. Ekkor az i és j ország közötti kereskedelem a következőképp írható fel:

$$T_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} \sum_k \frac{\alpha_{ik} \beta_{jk}}{\lambda_k}. \quad (18)$$

A fenti esetben (18) egyértelműen látszik, hogy ha a termelők jövedelmének azonos hányada származna k termék előállításából, mint a világ esetében ($\alpha_{ik} = \lambda_k$), illetve, ha a fogyasztók jövedelmüknek ugyanakkora hányadát költenék a k termékekre, mint a világ ($\beta_{jk} = \lambda_k$), akkor megkapnánk a korábbi egyszerű gravitációs egyenletet (17). Amennyiben a világpiacon eltérő a termékek aránya, felírhatjuk i ország termelési arányának és j ország fogyasztási arányának az eltérését a világlátlagtól:

$$\tilde{\alpha}_{ik} = \frac{\alpha_{ik} - \lambda_k}{\lambda_k}, \tilde{\beta}_{jk} = \frac{\beta_{jk} - \lambda_k}{\lambda_k}. \quad (19)$$

Ekkor újraírhatjuk a fentebbi (18) gravitációs egyenletet:

$$T_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} (1 + \sum_k \lambda_k \tilde{\alpha}_{ik} \tilde{\beta}_{jk}). \quad (20)$$

A fenti egyenlet nem azért fontos, mert egy újabb feltétel felhasználásával jutottunk ehhez az esethez. Ez az egyenlet mutatja meg, hogy hogyan fordulhat elő az, ha két ország többet vagy épp kevesebbet kereskedik egymással, mint azt az alapegyenlet alapján várnánk. Ebből az egyenletből következik, hogy amennyiben egy exportőr átlag feletti mennyiséget termel egy olyan termékből, melyet az importőr átlag felett fogyaszt, akkor a kereskedelem közöttük nagyobb lesz, mint amit pusztán a jövedelmük magyarázna. Másrészt, ha az exportőr átlag felett termel egy terméket, melyet az importőr átlag alatt fogyaszt, akkor a kereskedelem közöttük szokatlanul alacsony lesz.

Most térjünk át arra az esetre, amikor feloldjuk a szállítási akadályoktól mentes kereskedelem feltételét. Tegyük fel tehát, hogy minden termék szembesül valamilyen kereskedelmi akadállyal, azonban nem szükségszerű, hogy ezek az akadályok nagyok legyenek. Továbbá feltételezzük, hogy az országok specializálódnak, azaz minden ország eltérő termékeket állít elő és exportál. Ebben az esetben előfordulhat, hogy egyes termékekkel nem fognak kereskedni az országok, és az is, hogy verseny alakul ki, amennyiben a szállítási költségek közötti különbség pontosan egyenlő a termelési költségek különbségével. Azonban, ha a szállítási költségek konstansnak tekinthetők egy adott termék esetében bármely ország pár között, akkor csak nagyon kicsi az esély arra, hogy egy adott piacon két ország terméke is megjelenjen. Ebből következik tehát, hogy egy adott ország fogyasztói minden egyes terméket egyetlen ország termelőitől fogják megvásárolni: vagy a saját hazai iparuk termelőitől, vagy pedig egyetlen külföldi exportőrtől. Feltételezzük továbbá, hogy ebben a világban nem csupán az igaz, hogy egy terméket csak egy ország exportál, hanem az is, hogy az adott terméket csak az exportőr ország állítja elő; a fogyasztók tehát meg tudják különböztetni az egyes országok termékeit. *Deardorff (1998)* a levezetéséhez Samuelson iceberg költségét használta, mely alapján az i országból j országba történő szállítás során az adott termék

$(t_{ij} - 1)$ hányada nem érzékelik meg. Tökéletes versenyt feltételezünk, az eladók p_i árat kapnak termékükért minden piacon, miközben a fogyasztóknak meg kell fizetniük a szállítási költséget is, így j piacon $t_{ij}p_i$ árat fizetnek a termékért. Ebből kiindulva és Cobb-Douglas preferenciákat feltételezve kapjuk az alábbi összefüggéseket:

$$\begin{aligned} T_{ij}^{c.i.f} &= \frac{Y_i Y_j}{Y^w}, \\ T_{ij}^{f.o.b} &= \frac{Y_i Y_j}{t_{ij} Y^w}. \end{aligned} \quad (21)$$

Cobb-Douglas preferenciák helyett CES preferenciákat feltételezve az alábbi egyenletet kapjuk:

$$T_{ij}^{f.o.b} = \frac{1}{t_{ij}} Y_j \beta_i \left(\frac{t_{ij} p_i}{p_j^l} \right)^{1-\sigma}, \quad (22)$$

ahol σ bármely ország pár terméke közötti helyettesítési rugalmasság. Az egyenlet további átalakításával jutunk a tanulmány lényeges eredményéhez:

$$T_{ij}^{f.o.b} = \frac{Y_i Y_j}{Y^w} \frac{1}{t_{ij}} \left[\frac{p_{ij}^{1-\sigma}}{\sum_h \theta_h p_{ih}^{1-\sigma}} \right]. \quad (23)$$

A fenti egyenletből (23) kiolvasható, hogy abban az esetben, ha az importáló j ország relatív távolsága az exportáló i országtól azonos minden i országból importáló ország átlagával, akkor az i -ből j -be irányuló export megegyezik a Cobb-Douglas esettel. Amennyiben j relatív távolsága i -től nagyobb az átlagnál, a c.i.f kereskedelem kisebb lesz, mint a kereskedelmi akadályoktól mentes esetben, miközben, ha j relatív távolsága i -től kisebb az átlagnál, akkor többet fognak kereskedni, mint amit az alapegyenlet mutatna. Amennyiben például a szállítási technológia fejlődésének következtében csökkennek a szállítási költségek, növekedni fog a kereskedelem a távolabbi országok között a közelebbi – sokszor szomszédos – országok rovására, hiszen ekkor a közelebb fekvő országok veszítenek az előnyükből a távolabbi országokkal szemben. Tekintve, hogy egy adott ország legközelebbi szomszédja

önmaga, a kereskedelem a szállítási költségek csökkenésével önmagával is csökkenni fog, így végezetül növekedni fog a teljes nemzetközi kereskedelem.

Evenett és Keller (1998) szintén a gravitációs egyenlet mögött megbújó elméletet próbálták megragadni, vizsgálatuk középpontjában a Heckscher-Ohlin modell mellett a növekvő hozadékok elmélete is állt. Az elemzésük kiindulópontja az a megállapítás volt, miszerint a korábbi elméleti gravitációs tanulmányok kivétel nélkül tökéletes specializációt feltételeztek, mely során minden egyes terméket egy ország állított elő. Tekintve, hogy a valóság jelentősen eltér a korábban vázolt feltételektől, továbbá, hogy a gravitációs modell igen sikeresen magyarázza a nemzetközi kereskedelmet, a szerzőpáros a siker mögötti elméleti háttér megtalálására tett kísérletet. A vizsgált két elméleti modell a kereskedelem két eltérő típusára ad magyarázatot: a Heckscher-Ohlin modellben kereskedelem csak olyan termékek között megy végbe, melyeket eltérő tényezőintenzitással gyártottak, tehát a H-O modell az ágazatok közötti kereskedelmet jelzi jól előre. Ezzel szemben a növekvő hozadékok elméletében potenciálisan a teljes kereskedelem ágazaton keresztül történik, és ehhez nincs szükség eltérő tényezőellátottságra. Mindezek alapján a szerzőpáros a vizsgálat során olyan mintákat vett figyelembe, melyekben egyrészt alacsony, illetve melyekben magas az ágazaton belüli kereskedelem aránya a teljes kereskedelemhez viszonyítva, hogy megválaszolhassák, melyik modell áll a gravitációs egyenlet hátterében. Empirikus eredményeik alapján elvetik a tökéletes specializáció feltételét, mivel arra a következtetésre jutottak, hogy a bilaterális kereskedelem jelentős részét az eltérő tényezőarányok magyarázzák. Tökéletlen specializáció esetében egy olyan modell, mely egyesíti a növekvő hozadékok és az eltérő tényezőarányok magyarázóerejét nem képes teljes mértékben magyarázni a kereskedelem alakulását: jól jelzi előre a differenciált termékek termelését magas ágazaton belüli kereskedelem esetében, azonban a tényezőarányok szerepe a kereskedelemben ebben a modellben nem egyértelmű. Mindeközben az eltérő tényezőellátottságon és tökéletlen specializáción alapuló modell jól illeszkedett az empirikus adatokra, így mindezek alapján *Evenett és Keller (1998)* arra a megállapításra jutott, hogy a tényezőellátottság és a növekvő hozadékok a termelési és kereskedelmi minták különböző elemeit magyarázzák.

5.4. Az ezredfordulótól napjainkig

Anderson és Van Wincoop (2001) tanulmányában hangsúlyos elem, hogy az empirikus gravitációs egyenletek – habár ezt sokan hangoztatják – egy fontos tényező kihagyása miatt nem rendelkeznek kellő elméleti alappal. Az elmélet – melyet Anderson (1979) fejlesztett ki először – ugyanis azt mondja, hogy a gazdasági méret megragadása után két régió közötti kereskedelem csökken, ha a bilaterális kereskedelmi akadályok növekednek a két régió összes partnerével folytatott átlagos kereskedelmi akadályokhoz képest. Ezt az átlagos kereskedelmi akadályt hívja a szakirodalom *multilateral resistance*-nek. Tehát a kereskedelmi akadályok esetében nem csupán az abszolút, hanem a relatív érték is számít; egy térség minél több kereskedelmi akadállyal szembesül más térségekkel folytatott kereskedelme során, annál többet fog kereskedni egy adott országgal, mely kevesebb kereskedelmi akadályt állított fel vele szemben. Ezt a multilateral resistance tényezőt azonban nehéz megragadni, nélküle viszont torzításhoz vezetnek az empirikus vizsgálatok. Számos tanulmány próbálta relatív távolsággal (remoteness) helyettesíteni ezt a változót²¹, azonban ez nem ragad meg számos kereskedelmi akadályt, így az eredmények továbbra is torzítást mutatnak.

A tanulmány vizsgálatának kiindulópontja a már korábban részletesen ismertetett *McCallum* 1995-ös tanulmányának eredményei. *McCallum (1995)* empirikus gravitációs vizsgálatot folytatott a Kanada és az Egyesült Államok közötti országhatár kereskedelemre gyakorolt hatásának megragadására, és azt találta, hogy a kanadai tartományok 20-22-szer többet kereskednek egymással, mint egy amerikai állammal. Ez a jelenség *border puzzle* néven került be a közgazdasági irodalomba. *Anderson és Wincoop (2001)* szerint 2 tényező vezetett *McCallum (1995)* meglepő eredményére. Elsőként *McCallum (1995)* számításait torzította egy fontos változó, a multilateral resistance kihagyása. A másik fontos ok pedig, hogy a vizsgálatot Kanada szemszögéből végezte, miközben Kanada gazdasági értelemben kis ország az Egyesült Államokhoz képest, a multilateral resistance-nek így nagyobb rá a hatása, a tartományokat pedig az egymás közötti kereskedelem felé tereli. Ezzel szemben az Egyesült Államok nagy ország, a multilateral resistance-nek kisebb a hatása, a határ megléte miatt pedig csak kis mértékben nő az államok közötti kereskedelem.

²¹ Például: Wei (1996), Helliwell (1997), Guilhot (2010), Sandberg és Seale (2012).

Anderson és Wincoop (2001) tanulmányukban a border puzzle jelenség megoldására törekedtek. Első lépésként kiegészítették *McCallum (1995)* modelljét a multilateral resistance tényezővel, majd pedig elméletileg megalapozott megközelítést használva vizsgálták a határok országon belüli és országok közötti hatását. Ezen változtatásokkal jelentősen kisebb határhatást találtak: az érték mindössze 44 százalék az Egyesült Államok és Kanada között, miközben 29 százalék más iparosodott országok esetén.

A tanulmány fő célja azonban nem csupán *McCallum (1995)* eredményeinek magyarázata illetve helyesbítése volt, hanem a gravitációs modell módszertani fejlesztése is, melyhez a kiindulópontot *Anderson (1979)* tanulmánya szolgáltatta. A gravitációs modell első fontos alapköve: a javakat megkülönböztetjük származási ország alapján, miközben feltételezzük, hogy minden régió csak 1 termék termelésére szakosodik, és az egyes javak kínálata rögzített. A másik fontos tényező az azonos, homotetikus preferenciák feltételezése, melyet CES hasznossági függvénnyel közelítünk. Feltételezzük, hogy az árak az egyes régiók között eltérőek a kereskedelmi költségek²² miatt, melyeket közvetlenül nem tudunk megragadni, és ezeket a költségeket az exportőr viseli és terheli az importőrre. A fogyasztók az alábbi költségvetési korláttal szembesülnek $\sum_i p_{ij} c_{ij} = y_j$, miközben maximalizálják fogyasztásukat:

$$\left(\sum_i \beta_i^{(1-\sigma)/\sigma} c_{ij}^{(\sigma-1)/\sigma} \right)^{\sigma/(\sigma-1)}. \quad (24)$$

C_{ij} j régió i régióból származó javaknak a fogyasztása, σ a termékek közötti helyettesítési rugalmasság, β_i egy pozitív elosztási paraméter, y_j j régió lakosságának nominális jövedelme, p_{ij} pedig az i régióból származó termék ára j régió fogyasztói számára. Ha p_i jelzi az exportőr kínálati árát és t_{ij} a kereskedelmi költség i és j között, akkor: $p_{ij} = p_i t_{ij}$. Formálisan feltételezzük, hogy az exportőr $t_{ij} - 1$ költséget számít fel i ország termékeinek szállítása során, amit az importőr fizet majd meg. Az exportáló ország termelésének értéke $p_i C_{ij}$, miközben az importálónak felszámított

²² Kereskedelmi költségnek tekinthetjük az alábbiakat: információs költségek, tervezési költségek, jogi és szabályozási költségek, illetve szállítási költségek.

kereskedelmi költség $(t_{ij} - 1)p_i c_{ij}$. Ezek összegéből adódik, hogy az i országból j országba irányuló export nominális értéke (amit j fizet i -nek) $x_{ij} = p_{ij} c_{ij}$. Ez alapján pedig felírhatjuk i régió teljes jövedelmét: $y_i = \sum_j x_{ij}$. A költségvetési korlát és a fogyasztás maximalizálásának figyelembevételével j régió fogyasztóinak kereslete i régió termékei iránt az alábbiak szerint alakul:

$$x_{ij} = \left(\frac{\beta_i p_i t_{ij}}{P_j} \right)^{(1-\sigma)} y_j, \quad (25)$$

ahol P_j j ország fogyasztási árindexét (CPI) jelöli²³. Az általános egyensúlyi megközelítés megköveteli a piactisztítást, így tehát:

$$\begin{aligned} y_i &= \sum_j x_{ij} = \left(\frac{\beta_i t_{ij} p_i}{P_j} \right)^{(1-\sigma)}, \\ y_j &= (\beta_i p_i)^{(1-\sigma)} \sum_j \left(\frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{(1-\sigma)} y_j. \end{aligned} \quad (26)$$

Ebből a piactisztító feltételből a keresleti egyenlet segítségével határozható meg a számunkra érdekes ártényező, a $\beta_i p_i$. Legyen a világ nominális jövedelme y^w , ekkor $y^w = \sum_j y_j$, és jelölje θ_j a jövedelmek arányát, tehát $\theta_j = \frac{y_j}{y^w}$. A kereslet az alábbiak szerint alakul:

$$x_{ij} = \frac{y_i y_j}{y^w} \left(\frac{t_{ij}}{\pi_i P_j} \right)^{(1-\sigma)}, \quad (27)$$

²³ Ahol $P_j = [\sum_i (\beta_i p_i t_{ij})^{1-\sigma}]^{1/(1-\sigma)}$.

ahol $\Pi_i = \left[\sum_j \left(\frac{t_{ij}}{P_j} \right)^{(1-\sigma)} \theta_j \right]^{1/(1-\sigma)}$. Szimmetrikus kereskedelmi költségeket

feltételezve valamint behelyettesítéseket elvégezve kapjuk az alábbi egyenlőséget: $\Pi_i = P_i$, ebből pedig felírhatjuk, hogy az árindexek – melyek a multilateral resistance-t hivatottak kifejezni – a kereskedelmi akadályok és jövedelmi arányok függvénye, tehát megkapjuk a tanulmány fő eredményét, a gravitációs egyenlet végső formáját:

$$x_{ij} = \frac{y_i y_j}{y^w} \left(\frac{t_{ij}}{P_i P_j} \right)^{(1-\sigma)}. \quad (28)$$

Anderson (2010) tanulmányában összefoglalja az utóbbi évtizedek elméleti előrehaladását a gravitációs modellel kapcsolatban, és felhívja az olvasó figyelmét arra a tényre, hogy miközben a külkereskedelem gravitációs elmélete megalapozott elméleti háttérrel rendelkezik, addig más tényezőáramlásokkal kapcsolatban – nevezetesen a migráció, a külföldi tőkebefektetések és portfólió-beruházások – a modell elméleti megalapozottsága igencsak hiányos. *Anderson (2010)* tanulmányában a kereskedelem gravitációs modelljéhez hasonló levezetéssel jut a migráció gravitációs modelljéhez, azonban az FDI-jal és portfólió-beruházásokkal kapcsolatos elméleti alapok letételére már nem tesz kísérletet.

A migráció a munkás szempontjából hasonlóképp írható le a költségeket és hasznokat tekintve, mint a külkereskedelem esetén. Jelölje ω^i a bért minden i országban. A j országból i országba vándorló h munkás olyan költségekkel szembesül, melyet iceberg költségtényezővel írhatunk fel: $\delta^{ji} > 1$, miközben a kapott nettó bére: (ω^i / δ^{ji}) , valamint ezen h munkás hasznossága ε^{jih} . A munkás a migráció mellett dönt, amennyiben $(\omega^i / \delta^{ji}) \varepsilon^{jih} \geq \omega^j$ teljesül legalább egy i ország esetében. Legyen N_j j ország lakossága, ekkor a j országból i országba történő migráció az alábbiak szerint írható fel:

$$M^{ij} = G(u^{ji}) N^j, \quad (29)$$

ahol $G(u^{ji}) = \frac{\exp(u^{ji})}{\sum_k \exp(u^{jk})}$. A bérek és munkakínálat meghatározásával az alábbi egyenletet kapjuk, melyet a migráció gravitációs egyenletének tekintünk:

$$M^{ji} = \frac{L^i N^j}{N} \frac{1/\delta^{ji}}{\Omega^i W^j}. \quad (30)$$

A fenti egyenletben az első tag a migrációs mintát mutatja akadályoktól (migrációs költségektől) mentes világban, ami alapján tehát migrációs költségek hiányában a j ország lakosai a világ lakosságához mért arány szerint találhatók meg a migrációs célországokban. Az egyenlet második tagja mutatja a migrációs költségek jelenlétének hatását, ahol $W^k = \sum_k \omega^k / \delta^{jk}$ és $\Omega^i = \sum_j \frac{1/\delta^{ji}}{W^j} \frac{N^j}{N}$.

A gravitációs modell sokáig szolgált magyarázattal a közvetlen külföldi tőkebefektetések (FDI) elemzése során elméleti megalapozottság nélkül is, melynek háttérében a termelési helyszín megválasztása mögött meghúzódó tényezők kérdése állt. *Anderson (2010)* szerint az FDI gravitációs modelljének levezetése során is jól lehet hasznosítani a korábban felvázolt migrációs döntési modellt, mivel nagy a hasonlóság egy gyár helyével kapcsolatos és egy dolgozó migrációs döntése között. A nagy különbség a két tényező között, hogy a migránsok, szemben a vállalatokkal, nem tudják diverzifikálni a kockázatukat. Azonban az FDI-jal kapcsolatos gravitációs modell elméleti megalapozása még a jövő zenéje.

6. Gravitációs empirikus tanulmányok eredményei

A gravitációs modellel kapcsolatos empirikus vizsgálatok eredményeinek bemutatása előtt célszerű kitérni az alapmodell és a bővített modell változóinak alapvető tulajdonságaira. A tipikus gravitációs (alap)modell függő változója a bilaterális kereskedelem logaritmus, magyarázó változói pedig a GDP, a népesség és a kereskedelmi költségek logaritmusai. További változók hozzáadása is szükséges az elemzés céljától függően, azonban magyarázó erejükkel ellentétben ezen változók modellbe illesztése kevés elméleti megalapozottsággal rendelkezik (*Anderson 2010*).

A függő változó tehát a **kereskedelem**. Azonban az empirikus tanulmányok megoszlának aszerint, hogy a teljes kereskedelmet, vagy pedig csak az exportot vagy csak az importot alkalmazzák függő változóként. Például regionális egyezmények kereskedelemre gyakorolt hatásának vizsgálatakor tanácsos az exportot vagy az importot használni függő változónak, mivel a teljes kereskedelem elfedheti az integráció hatására kialakult kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatásokat.

Jövedelem. A jövedelem nagysága mind az export, mind pedig az import esetében pozitívan korrelál a kereskedelem nagyságával. Az exportáló ország magas jövedelme a termelés magas szintjét jelzi előre, amely növeli az exportálható javak mennyiségét, így a koefficiens várt előjele pozitív. Az importáló ország magas jövedelme magasabb importot jelez előre, hiszen a magasabb jövedelem magasabb keresletet idéz elő, így az importáló ország jövedelméhez tartozó koefficiens is pozitív előjelű (*Martinez-Zarzoso 2003*). A koefficiens értéke általában 1-hez közeli, azonban nem szokatlan 0,7 és 1,1 közé eső értékeket kapni (*Head 2003*).

Népesség. Az exportáló ország népességének koefficiense pozitív és negatív is lehet attól függően, hogy az alábbiak közül mely hatás érvényesül: a nagy ország kevesebbet fog exportálni, amennyiben az ország esetében az *abszorpciós hatás* dominál; vagy a nagy ország többet fog exportálni a kis országnál *méretgazdaságossági* előnyök következtében. Hasonlóképp alakul az importáló ország népességének koefficiense is (*Martinez-Zarzoso 2003*). A jövedelem és népesség hányadosaként képzett egy főre eső jövedelmet is szokás változóként használni, mely változó jól közelíti az adott ország fejlettségi szintjét.

Távolság. A kereskedelmi akadályok közelítésére szolgáló egyik változó. Empirikus vizsgálatok szerint, ha a távolság kétszeresére nő, akkor a kereskedelem megfeleződik. A távolság viszonylag jól közelíti a kereskedelmi költségeket, a rakodás közben eltelt időt, valamint a tranzakciós és kommunikációs költségeket (*Head 2003*). Habár a fizikai távolság használata jelentős torzulásokhoz vezethet, mégis általánosan elfogadott, mivel nagyon nehéz közvetlenül mérni a kereskedelmi akadályokat.

A bővített modell változói²⁴:

Terület. Ez is az exportáló és importáló ország nagyságát kifejező változó, azonban használata ritka. Általában minél nagyobb egy ország területe, annál többet importál illetve exportál, komparatív előny szempontjából is fontos lehet a terület, a GDP-hez hasonlóan ennek a változónak a koefficiense is lehet pozitív illetve negatív előjelű (*Jugurnath et al 2007*).

Kulturális affinitás. Egyre több tanulmány szerint a bilaterális kereskedelem meghatározó tényezője a kulturális proximitás, melyet olyan mutatókkal közelítenek, mint például a nyelvi proximitás, gyarmati kapcsolatok, vallási, etnikai és biológiai hasonlóságok. Alapvetően két csatornán keresztül van a kulturális proximitás hatással a bilaterális kereskedelemre. Először is a kulturális hasonlóság csökkenti a közvetlen és közvetett kereskedelmi költségeket, például a közös nyelv közvetlenül csökkenti a tranzakciós költségeket, mivel nem szükséges tolmács alkalmazása. Hasonlóképp csökkenti a szerződéskötés költségét, amikor a vevő és az eladó hasonló jogi és intézményi környezetből származik. A második csatorna pedig a fogyasztók preferenciáival kapcsolatos: a kulturális proximitás tükröződhet a fogyasztók hasonló preferenciáiban is, így közvetlenül növelheti a bilaterális kereskedelem volumenét (*Felbermayr-Toubal 2006*). Például *Martinez-Zarzoso (2003)* vizsgálata alapján két közös nyelvet beszélő ország 1999-ben 242 százalékkal többet kereskedett egymással, mint más nyelveket beszélő országokkal. A kulturális változókat dummy változóval fejezik ki, például nyelv esetén, ha a két országnak van közös hivatalos nyelve, akkor a változó 1-et vesz fel, ha pedig nincs, akkor 0-át.

Szomszédosság. Szintén dummy változó, mely 1 értéket vesz fel, ha két országnak van közös határa. A koefficiens általában pozitív értéket vesz fel, közös határ megléte

²⁴ Ezek közül nem szokás mindet, csupán néhányat beletenni az alapmodellbe a kutatási kérdés függvényében.

esetén a két ország közötti kereskedelem átlagosan 65 százalékkal magasabb (*Head 2003*).

Regionális kereskedelmi egyezmény. A modellben a kereskedelmi egyezmény is dummy változóként jelenik meg, alapvetően 1 értéket vesz fel, ha mindkét ország részese az adott egyezménynek, 0-át pedig, ha nem. Általában pozitív együtthatót várunk, hiszen a kereskedelmi egyezmények kereskedelmet könnyítő tényezők, ezáltal pedig növelik az adott országok külkereskedelmét. Számos különbséget figyelhetünk meg az empirikus tanulmányokban mind a használt változók tekintetében, mind pedig az empirikus eredményeket nézve.

Árfolyamráta. Az árfolyamráta modellbe helyezése széles körben elterjedt, különösen olyan panel vizsgálatok esetében, melyek hosszabb időperiódust ölelnek fel. Az árfolyamráta használatának célja a megfigyelt időszak alatti versenyképesség változásának megragadása. A bilaterális reál árfolyamrátában bekövetkező növekedés i ország valutájának j országgal szembeni leértékelődését tükrözi, így a változó koefficiensének várt előjele negatív (*Carrere, 2006*).

6.1. Jövedelem és egy főre eső jövedelem

Ahogy azt már az elméleti fejezetben is láthattuk, az importáló ország gazdasági nagysága egyrészt jelzi az ország keresletének nagyságát, másrészt pedig az előállított termékeinek diverzitását. Ezen kettős hatás miatt egységnél kisebb hatását várunk a gazdasági méret esetében, ugyanis minél inkább diverzifikált egy adott országban az előállított termékek köre, annál kevésbé lesz szüksége importra, tehát az importáló ország GNP-jének növekedésével párhuzamosan *ceteris paribus* egységnél kisebb mértékben fog növekedni az importjának nagysága (*Tinbergen 1962*).

A GDP az export és import függvénye, így tehát jogosan merül fel a kérdés a jövedelmi változó endogeneitására vonatkozóan. Azonban, ahogy *Baier és Bergstrand (2007)* rámutat, a GDP nem a bruttó export, hanem a nettó export függvénye, ami viszont általában egy ország GDP-jének kevesebb, mint 5 százalékát adja. *Frankel (1997)* instrumentális változókat használt a nemzeti jövedelem potenciális endogeneitásának vizsgálatához, és arra az eredményre jutott, hogy a jövedelem endogeneitásának hatása inszignifikáns.

Az egy főre eső jövedelem tükrözi egy adott ország fejlettségi szintjét és jól közelíti az ország tényezőellátottságát is. *Reimer és Hertel (2010)* vizsgálata alapján amennyiben az egy főre eső GDP 1 százalékkal nő, akkor a tőke-munkaerő arány átlagosan 0,9 százalékkal növekszik, tehát igen jól korrelál a két változó. Az egy főre eső jövedelem modellbe helyezésével kimutatható, hogy amennyiben növekszik az adott ország fejlettségi szintje, ennek milyen irányú és mértékű hatása lesz a bilaterális külkereskedelmére. Szükséges továbbá megjegyezni, hogy amennyiben az empirikus vizsgálat során használt gravitációs modell már tartalmazza a jövedelmi változók mellett a népességi változókat is, az egy főre eső népesség – mely változó a jövedelem és a népesség hányadosa – modellbe helyezése autókorreláció jelenlétében problémássá válhat. Mindezek hatására az egy főre eső jövedelem a gravitációs empirikus vizsgálatok során legfőképp a tényezőellátottság megragadása illetőleg a kereskedelemelméleti modellek kapcsán kerül a modellbe, erről bővebben az 6.3. alfejezetben lesz szó.

6.2. Távolság, határok és infrastruktúra

Head (2003) 4 magyarázatot kínál arra vonatkozóan, hogy miért olyan lényeges tényező a távolság a kereskedelmi vizsgálatok során:

- 1) A két ország közötti távolság jól közelíti a szállítás során felmerülő költségeket.
- 2) A távolság jól mutatja a szállítás során eltelt időt is. Ez egy igen lényeges tényező a romlandó termékek számára, viszont *Head (2003)* a „romlandó” kifejezést több értelemben is használja:
 - a. Az áru sérülése vagy elvesztése például időjárási tényezők következtében.
 - b. Szerves anyagok szállítása során jelentkezhet az áru bomlása vagy megromlása.
 - c. Számítani lehet a piac elvesztésére is.
- 3) Abban az esetben, ha a termelési folyamat során többféle inputra van szükség, és ezen inputok közül akár egy is késve érkezik, a szállítás kapcsán szinkronizációs költségek is felmerülnek. Ezt habár raktározással ki lehetne védeni, mégis az számos hátránnyal járna, így a legjobb megoldás az, ha az inputokat minél közelebből szerzik be.
- 4) A távolság növeli a kommunikációs költségeket is.

- 5) Tranzakciós költségek is megjelennek a földrajzi távolsággal párhuzamosan abban az esetben, ha kereskedelmi lehetőségeket kell keresni vagy bizalmat kell kialakítani a potenciális kereskedelmi partnerek között.
- 6) Ráadásul a nagyobb földrajzi távolság nagyobb kulturális távolsághoz is vezethet, amely újabb költségeket okozhat. Ilyen költségek lehetnek például a tolmács alkalmazása, szerződés nyelvezetéből eredő félreértések költségei vagy akár egy kommunikációs problémák miatt meghiúsuló üzlet költsége.

Számos tanulmányban olvashatunk arról, hogy a globalizáció első hullámához hasonlóan a jelenlegi hullám is a távolság halálához vezet, azonban az empirikus eredmények alapján nem erre a következtetésre juthatunk. A gravitációs modellel végzett vizsgálatok során a kutatók az évek elteltével egyre növekvő koefficiensekkel találkoztak a távolság kereskedelem nagyságára gyakorolt hatására vonatkozóan, miközben a globalizációval kapcsolatos általános felfogás szerint a távolságnak egyre kisebb szereppel kellene rendelkeznie a nemzetközi kereskedelemben, és így egyre csökkenő koefficienseket kellene kapni a távolság hatásának becslésekor. *Brun és szerzőtársai (2005)* vizsgálták meg ezt a kérdéskört, és arra az eredményre jutottak, hogy becslési torzulások és kihagyott változók okozzák a kapott eredményeket. A *remoteness* változó modellbe illesztésével a távolság kereskedelemre gyakorolt növekvő hatása eltűnik, miközben egy szállítási költségfüggvény bevezetésével a távolsággal kapcsolatos elaszticitás abszolút értéke idővel jelentősen csökken.

McCallum (1995) vizsgálatát követően számos tanulmány született a határok kereskedelemre gyakorolt hatásának megragadása érdekében. Például *Wei (1996)* az OECD országok közötti kereskedelmet vizsgálta a határhatás szerepének megértése céljából. Eredményei alapján egy átlagos OECD ország két és félszer többet kereskedik saját magával, mint egy vele teljesen azonos külföldi országgal. A határ megléte tehát jelentősen csökkenti a bilaterális exportot, azonban hatása idővel csökkenő, 1982 és 1994 között például egy tipikus EK ország esetében közel 50 százalékkal csökkent az országhatárok importcsökkentő hatása. Ráadásul kimutatható, hogy az egyes regionális blokkokon belül a határhatás eleve alacsonyabb, mint a blokkokon kívüli országok esetében, az Európai Közösség esetében az országhatárok hatására az egyes országok már csupán 1,7-szer kereskednek többet önmagukkal, mint más, hasonló országokkal.

Az elmúlt évtizedekben a kereskedelmi változások legfőbb mozgatórugója a kereskedelmi akadályok csökkenése volt, megfigyelhető, hogy a kereskedelmi akadályok lebontása gyorsabban következik be az egyes regionális integrációkon belüli

országok között, mint az integrációk között (*Castanias-Yelamanchi 2011*). *Gordillo és szerzőtársai (2010)* tanulmányukban rámutattak arra a jelenségre, miszerint a vámok és más formális kereskedelmi akadályok csökkenésével napjainkra a közlekedési és logisztikai költségek váltak a legmeghatározóbb tényezővé a szállított termékek végső árát tekintve. Eközben a hatékony és költséghatékony közlekedési infrastruktúra és logisztikai szolgáltatások, valamint az intermodális és határokon átnyúló kapcsolódások azok a tényezők, melyek a regionális fejlődés és integráció egyre fontosabb katalizátoraivá váltak. Az Európai Unió példájából is arra lehet következtetni, hogy a piaci integráció és a regionális infrastrukturális hálózatok kialakítása gazdasági növekedéshez vezet, például a technológia-transzfer felgyorsításával vagy a határokon átnyúló befektetések és innováció ösztönzésével. *Gordillo és szerzőtársai (2010)* a közép-amerikai régió kereskedelmét vizsgálta. A gravitációs vizsgálat egyik legfőbb eredménye, hogy a közép-amerikai térségben a távolsághoz tartozó koefficiens magasabb értékeket vesz fel, mint más térségek esetében, tehát a távolság okozta negatív hatás erősebb ebben a régióban. A közép-amerikai országok piaci közötti gazdasági távolságot számos tényező növeli, ilyen például az utak rossz minősége, a határátkelőkön és a nagyvárosokban kialakult közlekedési dugók vagy a teherszállítási szolgáltatások szűkös kínálata.

Felipe és Kumar (2010) a kereskedelemkönnyítés (trade facilitation) témában vizsgálták a kereskedelmet segítő és hátráltató tényezőket. Legfőbb megállapításuk, hogy az exportőr oldalon az infrastruktúrának van a legjelentősebb hatása a kereskedelem nagyságára, míg az importőr oldalon a vámok hatékonysága a legfontosabb kereskedelem nagyságát befolyásoló tényező. *Fugazza (2004)* eredményei is megerősítik az infrastruktúra kiemelt szerepét az exportáló országban. Empirikus eredményei szerint főleg abban az esetben érdemes egy exportáló országnak infrastruktúrába fektetnie az exportjának növelése érdekében, amikor az ország külkereskedelmi teljesítménye még alacsonynak mondható (low-performer).

Empirikus eredmények bizonyítják, hogy a fejlődő országok exportőrei jelentősebb akadályokkal szembesülnek a fejlett gazdaságok piacaihoz való hozzáférés során, mint a fejlett országok exportőrei. *De Sousa és szerzőtársai (2012)* alapján az észak és dél közötti kereskedelem közel 50 százalékkal nehezebb, mint két fejlett ország közötti kereskedelem, ráadásul a legkevesbé fejlett országok (LDCs) még nagyobb akadályokkal szembesülnek. Azonban látványos csökkenés ment végbe az utóbbi 30 évben ezen kereskedelmi akadályok tekintetében minden iparágban, észak és dél

országokban egyaránt. Számszerűsítve, 2006-ban egy fejlődő ország exportőre számára 23-szor könnyebb volt hozzáférni egy fejlett ország piacához, mint 1980-ban. Miközben a vámoknak napjainkban is van hatása a kereskedelmi forgalomra, mára már nem képezik a kereskedelmi akadályok legjelentősebb részét, nagyobb a szerepe az infrastruktúrának és a szabályozási valamint dokumentációs előírásoknak. Hasonló eredményre jutott *Mayer és Zignago (2005)* is, gravitációs modell segítségével vizsgálták meg, hogy a nemzeti határok milyen szerepet játszanak észak és dél közötti kereskedelemben, pontosabban, hogy egy északi országhoz képest nehezebb-e egy fejlődő ország termelőjének hozzáférni egy fejlett ország piacához. Az eredmények alapján kijelenthető, hogy a fejlődő országok exportőrei szignifikánsan magasabb akadályokkal szembesülnek, amikor egy fejlett országgal kereskednek. Habár ez az érték az évek során jelentős csökkenést mutatott, *Mayer és Zignago (2005)* 45 százalékpontnyi különbséget mutatott ki a fejlődő és fejlett országok piachoz való hozzáféréseben. Mindeközben az empirikus eredményeik arra is rávilágítottak, hogy habár a vámoknak továbbra is van hatásuk a kereskedelemre, a piacokhoz való hozzáférés során nem képezik jelentős részét a határhatásnak.

6.3. Tényezőellátottság

Számos empirikus tanulmány (például *Rahman (2003)*, *Schumacher (2003)*, *Sohn (2005)*, *Eicher et al. (2012)*, *Shirotori et al. (2010)*) célja volt azon kérdés megválaszolása, hogy mely kereskedelemelméleti modell felel meg az adott ország illetve országcsoport külkereskedelmének. Mindezen vizsgálati kör kiindulópontja az ötvenes években híressé vált Leontief paradoxon volt. *Leontief (1953)* amerikai kereskedelmi adatokat vizsgált és azt találta, hogy az amerikai import tökeintenzívebb volt az amerikai exportnál, holott az Egyesült Államok a világ tőkével a relatíve legjobban ellátott országa, így a talált eredmények alapján az ország külkereskedelme nem felel meg a Heckscher-Ohlin modellben leírtaknak. Számos későbbi vizsgálat irányult a fentebbi paradoxon feloldására, miközben a globális tesztelés is megerősítette a korábbi eredményeket, és így arra a következtetésre juthatunk, hogy a H-O modell nem alkalmas az országok külkereskedelmi szerkezetének előrejelzésére, addig az észak és dél országok között végzett vizsgálat eredményei épp a H-O modellt támasztják alá.

Mindezen eredmények illetőleg az ágazaton belüli kereskedelem szerepének növekedése következtében új kereskedelemelméletek születtek. *Linder (1961)* a fogyasztói preferenciák vizsgálata során arra a következtetésre jutott, hogy – szemben a Heckscher-Ohlin modell feltételezésével – a hasonló fogyasztói preferenciákkal rendelkező országok többet kereskednek egymással.

A kereskedelemelméleti modellek empirikus vizsgálata során a fentebb említett két fő irányzat, a Heckscher-Ohlin és a Linder-modell, került a tesztelés középpontjába. Tekintve, hogy a tényezőellátottságot nehéz közvetlenül számszerűsíteni, a vizsgálatokhoz tényezőellátottságot tükröző illetve közelítő változókkal egészítették ki a gravitációs modellt. Ugyanis önmagában az egy főre eső jövedelem modellbe helyezésével még nem kapjuk meg a választ arra a kérdésre, hogy az adott ország vagy országcsoport külkereskedelme a H-O vagy a Linder-féle modellnek felel meg. Számos közgazdász alkalmazta a két ország közötti egy főre eső jövedelem különbségét, mely jól tükrözi az adott országok jövedelmi hasonlóságát, ezáltal pedig ezen országok tényezőellátottságbeli hasonlóságát is. *Antonucci és Manzocchi (2006)* valamint *Yip (2012)* ezt a változót relatív tényezőellátottságnak hívta. Tekintve, hogy az empirikus vizsgálat során nem az egy főre eső jövedelmek különbségének irányára, hanem a nagyságára vagyunk kíváncsiak, így *Eicher és szerzőtársai (2012)* az alábbi módon határozták meg abszolút értelemben véve a relatív tényezőellátottságot:

$$AbsRelendow_{ijt} = |\ln GDPpcap_{it} - \ln GDPpcap_{jt}|. \quad (31)$$

Amennyiben a változó gravitációs modellbe helyezését követően a koefficiens pozitív előjelet vesz fel – azaz minél nagyobb a különbség a két ország egy főre eső jövedelmét tekintve, annál többet kereskednek egymással – akkor az eredmények a Heckscher-Ohlin modellt támasztják alá. Azonban, ha az abszolút relatív tényezőellátottsági változó együtthatója negatív előjelű – vagyis minél nagyobb a két ország közötti tényezőellátottságbeli különbség, annál kevesebbet kereskednek, vagy másik oldalról közelítve, minél hasonlóbb a két ország tényezőellátottsága, annál többet kereskednek – akkor a kapott eredmények alapján a Linder-féle modell igazolja a vizsgált országok külkereskedelmét.

Számos egyéb változóval is közelíthetjük egy ország tényezőellátottságát. *Eicher és szerzőtársai (2012)* az abszolút relatív tényezőellátottság mellett még két

tényezőellátottságot közelítő változót helyeztek a modellbe. Az egyik változót a népsűrűségből, a másikat pedig iskolázottságot megragadó mutatóból képezték. A népsűrűség nem feltétlenül utal egy adott ország fejlettségi szintjére, hanem közvetlenül az ország tényezőellátottságára mutat rá, hiszen az ország népessége és területe hányadosaként számolhatjuk ki. Ezzel szemben az oktatás és iskolázottság jól tükrözi egy ország fejlettségi szintjét, ráadásul emberi tőke indexet kifejező adatokhoz a Penn World Table-ből is hozzájuthatunk. *Eicher és szerzőtársai (2012)* vizsgálatuk során az utóbbi két mutatóból is abszolút értelemben vett változót készítettek. *Shirotori és szerzőtársai (2010)* az UNCTAD adatbázisát használva alkották meg az alábbi 3 változót a tényezőellátottság megragadására: egy főre eső fizikai tőke, emberi tőke illetve földterület.

Erdey és Pöstényi (2016) tanulmányukban Magyarország külkereskedelmét vizsgálva arra a kérdésre keresték a választ, hogy egy ilyen kis, nyitott ország esetében vajon melyik kereskedelemelméleti modell felel meg az ország külkereskedelmi szerkezetének. Empirikus vizsgálatukban 79 ország szerepelt 1993 és 2011 közötti adatokkal és különféle, a fentebb említett változókkal közelítették az országok tényezőellátottságát. Eredményeik alapján egyértelműen kijelenthető, hogy – bármely változó modellbe helyezésével – Magyarország külkereskedelme a Linder-féle modellnek felel meg, mely eredményt az érzékenységvizsgálatok is megerősítettek.

6.4. Kultúra és intézmények

A bilaterális kereskedelmet jelentős mértékben befolyásolhatják a közös vagy éppen eltérő kulturális illetve intézményi jellemzők. Ilyen fontos tényezők lehetnek például a közös nyelv, vallás, grammatikai kötelékek, jogrendszer illetve a demokratikus berendezkedés is.

A nemzetközi kereskedelem során komoly, nem vám jellegű akadályt képez a kommunikáció nehézsége: tekintve, hogy a különböző országokban különféle nyelveken beszélnek, maga a kereskedelem olyan költségekkel járhat, ami a nyelvi akadályok legyőzése során merül fel.

Hutchinson (2002) azt vizsgálta, hogy mekkora szerepe van az angol nyelven beszélők számának abban, hogy az adott ország mennyit kereskedik az Egyesült

Államokkal. Vizsgálatában a nyelvi különbségek megragadásához olyan dummy változókkal egészítette ki az alap gravitációs modellt, melyek 1 értéket vettek fel abban az esetben, ha az adott ország első illetve második beszélt nyelve az angol volt, minden más esetben a változó értéke 0 volt. *Hutchinson (2002)* eredményei alapján a közös nyelvnek szignifikánsan pozitív hatása van a kereskedelemre: ha egy országban 10 százalékkal nő az angol nyelvet első nyelvként beszélők aránya, akkor 1,3 százalékkal nő az Egyesült Államokkal folytatott export illetve import nagysága is. Amennyiben egy országban 10 százalékkal nő az angol nyelvet második nyelvként beszélők aránya, akkor az USA-ból érkező kereskedelem 1,7 százalékkal nő, miközben az adott országból USA-ba irányuló export 2,3 százalékkal bővül. A szerző szerint erre a jelenségre lehetséges magyarázatként szolgál, hogy azok, akik második nyelvként beszélnek az angolt, ők erőforrásokat fektettek a nyelvtanulásba, ezáltal pedig a befektetésük pozitív megtérülésére számíthatnak, például egy angol nyelvet beszélő országgal folytatott kereskedelmi kapcsolat során.

Oh és szerzőtársai (2011) az angol, francia, spanyol és arab nyelvek nemzetközi kereskedelemre és FDI-ra gyakorolt hatásait vizsgálták. Tekintve, hogy az országok közötti interakció során a kommunikáció közös nyelvet igényel, illetve, hogy egy nyelv elsajátítása vagy tolmács alkalmazása költségekkel jár, a nemzetközi kereskedelem és FDI során jelentős tranzakciós költségek keletkezhetnek pusztán a nyelvi különbségekből. *Oh és szerzőtársai (2011)* empirikus vizsgálatai alapján a közös nyelv hatása sokkal erőteljesebb a közvetlen külföldi tőkebefektetések esetében, mint a nemzetközi kereskedelem során. A szerzők magyarázata erre a jelenségre az, hogy hosszú távon az FDI gyakoribb és szofisztikáltabb tranzakciós kapcsolatokat igényel, mint a szerződésen alapuló kereskedelem. Továbbá megfigyelhető az FDI és a kereskedelem esetében is egyfajta nyelvi hierarchia a tranzakciós költségek tekintetében: a vizsgált nyelvek közül az angol nyelv tranzakciós költsége a legalacsonyabb, melyet sorban a francia, spanyol és arab nyelv követ.

Head és szerzőtársai (2010) a második világháborút követő időszakban vizsgálták a gyarmati kötelék illetve a függetlenedés szerepét a bilaterális kereskedelemben. Empirikus eredményeik alapján a függetlenedést megelőző időszakban a gyarmat és gyarmattartó ország között 7,4-szer magasabb volt a bilaterális kereskedelem, mint olyan országok között, melyek sosem álltak gyarmati kapcsolatban. Azok az országok, melyek napjainkban is gyarmati kapcsolatban állnak, háromszor annyit kereskednek egymással, mint azok, amelyek sosem álltak ilyen kapcsolatban. A

függetlenedést követően évről évre csökken a korábbi gyarmati kötelék pozitív hatása a bilaterális kereskedelemre, 40 év alatt átlagosan 65 százalékkal, a hosszú távú hatás azonban nem egyértelmű, *Head és szerzőitársai (2010)* a választott statisztikai módszertől függően 60 évvel a függetlenedés után 31 százalékos pozitív és 34 százalékos negatív együtthatókat is kaptak a korábbi gyarmat és gyarmattartó közötti kereskedelem vizsgálatakor. További érdekes eredmény, hogy nem csupán az anyaországgal csökken a függetlenedést követően a bilaterális kereskedelem szintje, hanem az egyes gyarmati országok között is, melyek korábban gazdasági közösséget alkottak. A korábbi gyarmati országokkal a kereskedelem 40 évvel a függetlenedés után hasonló mértékben esett, mint a korábbi gyarmattartó országgal, ráadásul nagyjából 20 százalékos visszaesés következett be a világ többi országával történő kereskedelemben is. Megfigyelhető ugyanis, hogy a függetlenedett országok rendszerint importhelyettesítő iparosításba kezdtek, így nem meglepő az az eredmény, hogy a függetlenedést követően ezen országok kereskedelme minden országgal csökkent, és ez a hatás évtizedekkel később is kimutatható.

Empirikus vizsgálatok bizonyítják, hogy a bizonytalan kereskedelmi tranzakcióval járó tranzakciós költségek szignifikánsan csökkentik a nemzetközi kereskedelmet. A csempészek vagy a korrump hivatalnokok miatt a nemzetközi kereskedelmet olyan mértékű költségek terhelhetik, melyek egyenlők lehetnek egy bűjtatott adóval vagy vámmal. Ezek a költségek jelentősen korlátozzák a kereskedelmet azokban az országokban, ahol a jogrendszerek nehézkesen biztosítják a kereskedelmi szerződések kikényszeríthetőségét és ahol a gazdaságpolitika nem átlátható és pártatlan. *Anderson és Marcouiller (2002)* egy ilyen világot vizsgált gravitációs modellel a World Economic Forum adatait felhasználva. Empirikus vizsgálataik alapján amennyiben egy ország átláthatósági és pártatlansági indexe 10 százalékkal nő, ceteris paribus 5 százalékos növekedéshez vezet az importvolumenében. Továbbá, ha a 7 legnagyobb latin-amerikai ország (Argentína, Brazília, Chile, Kolumbia, Mexikó, Peru és Venezuela) hasonló szintet élvezne az átláthatóság és a kikényszeríthetőség terén, mint az Európai Unió országainak átlaga, akkor a latin-amerikai import volumene 30 százalékkal növekedne. Ahhoz, hogy hasonló mértékű import volumennövekedést tapasztaljon a vizsgált 7 ország, 51 százalékos átlagos GDP-növekedésre lenne szükség. Mindezek alapján megállapítható, hogy a fejlődő országok jelentős hatékonyság-növekedést tudnának elérni, amennyiben sikerülne megfelelő reformokkal javítani az intézményeik gyengeségén.

Hasonlóképp *de Groot és szerzőtársai (2004)* is arra a megállapításra jutottak, hogy az intézmények és a kormányzat minőségének statisztikailag szignifikáns, pozitív és jelentős hatása van a bilaterális kereskedelmi áramlásokra. Ebből kiindulva az egyes országok közötti intézményi különbségek jelentős informális akadályokat állítanak a kereskedelem útjába. Továbbá az egy főre eső jövedelem és az intézményi minőség közötti pozitív korreláció jó magyarázattal szolgál arra a jelenségre, hogy miért kereskednek a magas jövedelmű országok aránytalanul többen egymással, azonban az alacsony jövedelmű országoknál ezt nem lehet megfigyelni. Ugyanis a jó kormányzás csökkenti a kereskedelemmel kapcsolatos tranzakciós költségeket a magas jövedelmű országok között, miközben az alacsony jövedelmű országok a gyenge intézmények, a kiszámíthatatlan kormányzás és a bizonytalanság miatt magas tranzakciós költségeket kénytelenek elviselni. *De Groot és szerzőtársai (2004)* empirikus gravitációs vizsgálatának legfőbb eredménye, hogy az egyes országok közötti intézményi különbségek úgy csökkentik a bilaterális kereskedelmet, hogy olyan ország felé terelik a kereskedelmet, melyek közelebb állnak az intézményi hatékonyság tekintetében, ezek alapján pedig az intézményi különbségek okozta kereskedelemterelés az alacsony biztonsággal és kormányzati hatékonysággal rendelkező országokat fogja a legjobban sújtani. A gyenge intézményi környezettel rendelkező országok tehát kevésbé fogják élvezni a legfejlettebb országokkal történő kereskedelmet, pedig ezek a piacok jelentős méretgazdaságossági előnyökhöz juttathatnák az országot, a spillover hatásokról nem is beszélve. Mindenezek alapján pedig ezek a gyenge intézményekkel rendelkező országok a korlátozott kereskedelmi lehetőségek okán is konzerválhatják a gyenge gazdasági teljesítményt.

1960 és 2000 között a globális import közel 900 százalékkal nőtt, miközben ugyanebben az időszakban jelentősen megnőtt a liberális politikai berendezkedést választó országok száma. Empirikus vizsgálatok bizonyítják, hogy összefüggés fedezhető fel a két jelenség között, például *Yu (2007)* a gravitációs modell segítségével vizsgálta egy ország demokratikus berendezkedése és külkereskedelmének nagysága közötti összefüggést. Tanulmányában 134 országot vizsgált az 1962-1998-as időszakra, a demokrácia endogeneitásának kezelésére pedig a csecsemőhalandósági rátát használta instrumentális változóként. Empirikus eredményei megerősítették a korábbi tanulmányok eredményét: egy ország demokratikus berendezkedése szignifikánsan növeli külkereskedelmének nagyságát. Számszerűsítve, az importáló ország demokratikus berendezkedése 4-5 százalékkal, az exportáló országé 3 százalékkal járul

hozzá a külkereskedelemhez, összesen tehát a demokrácia 7-8 százalékkal növeli a bilaterális kereskedelmet.

Greene (2013) Az Egyesült Államok és India közötti kereskedelmet vizsgálta gravitációs modellel és szignifikánsan pozitív kapcsolatot talált a kereskedelem nagysága és a Heritage Foundation Intézet gazdasági szabadságot kifejező indexe között. Mindezek alapján elmondható, hogy a gazdasági szabadság magas foka hozzájárul a külkereskedelem növekedéséhez.

6.5. Kereskedelmi egyezmények

A második világháborút követően egyre szembetűnőbbé vált a regionalizmus elterjedése a világban, ezáltal pedig az elmúlt 50 évben egyre nagyobb hangsúlyt kapott a közgazdasági irodalomban a regionális kereskedelmi blokkok formálódása. Ezek a kereskedelmi blokkok Európában, Amerikában és Ázsiában koncentrálódnak, azonban sokszor nem egyértelmű a hatásuk a tagországokra illetve a világ többi országára. Például Mexikó az észak-amerikai blokk szomszédságában illetve az európai blokk keleti periferiáján fekvő országok részesültek a kereskedelem gazdasági növekedést segítő hatásából, azonban számos ország reked kívül a 3 régió pozitív hatásaiból, ezáltal ők „kimaradnak a játékból”. A regionalizmus esetében azon országok nyernek a legtöbbet, melyek a regionális blokkok közelében helyezkednek el, tehát a blokkoktól vett távolságnak már önmagában is jelentős hatása van a kereskedelem és a jövedelem növekedésére, miközben az integrációs tagsággal járó hasznok nem oszlanak meg egyenletesen még az egyes tagországok között sem (*Castanias-Yelamanchi 2011*).

Mielőtt rátérnénk a szabadkereskedelmi egyezményekkel kapcsolatos gravitációs empirikus vizsgálatok eredményeire, érdemes rámutatni a regionalizmus előretörésére illetve a mögötte meghúzódó okokra.

A szabadkereskedelmi megállapodások létrejöttének első hulláma az 1950-es és 1960-as évekre datálható. Az ekkor létrejött FTA-kban az a közös jellemző, hogy vagy csak fejlett vagy csak fejlődő országok alkották. Az észak-észak közötti szabadkereskedelmi egyezményre jó példa az 1957-ben a Római Egyezmény aláírásával alakult Európai Közösség illetve az 1960-ban létrehozott Európai Szabadkereskedelmi Övezet (EFTA). A dél-dél közötti kereskedelmi megállapodásra példa az 1958-ban

alapított Karibi Közösség (CARICOM)²⁵ és az 1960-ban létrejött Közép-Amerikai Közös Piac (CACM)²⁶.

Az 1980-as és 1990-es években a regionalizmus új hulláma volt érzékelhető: létrejött számos olyan kereskedelmi megállapodás, melynek tagjai között fejlett és fejlődő országok is voltak. Erre az időszakra jó példa a NAFTA, mely az Egyesült Államok, Kanada és Mexikó között jött létre 1994-ben. Az Európai Unió is kötött kereskedelmi megállapodásokat a közép- és kelet-európai valamint a mediterrán térség országaival, például 1996-ban jött létre szabadkereskedelmi megállapodás az EU és Törökország között. Figyelemreméltó példa még az észak-dél országok közötti kereskedelmi megállapodásra az 1999-ben aláírt EU és Mexikó közötti FTA (*Martinez-Zarzoso 2003*).

Abugattas (2004) szerint a hatvanas és hetvenes évek regionalizmusára tekinthetünk úgy, mint a nemzeti fejlesztési politikák eszközére, mivel a célja az importhelyettesítő iparosítás által létrejött piaci korlátok lebontása volt. Ebben az időszakban a kereskedelmi megállapodások a hasonló fejlettségi szinttel rendelkező és földrajzilag közel fekvő országok között jött létre, és ezen egyezmények leginkább az árukereskedelem liberalizálását célozták. Napjainkban a fejlődő országok között kialakuló regionalizmus már nem tűnik a nemzeti fejlesztési politika elsődleges eszközének, inkább csak egy fejlesztési lehetőségnek, mely által növelhető az ország versenyképessége és elősegíthető a világkereskedelemben való hatékony beilleszkedése, aminek révén jelentős jóléti előnyök születhetnek az RTA minden tagja számára.

A kilencvenes évek elejére egyre égetőbbé vált azon kérdés megválaszolása, hogy egyes országok miért kötnek inkább regionális kereskedelmi egyezményeket, mintsem hogy a multilaterális kereskedelmi rendszeren belül csökkentsék az általános vámszintjüket. Az Uruguay-forduló több mint fél évtizedes tárgyalássorozatának ellenére jelentős problémák tornyosultak a mezőgazdasági tarifák csökkentéséről szóló megegyezés előtt. Ezzel szemben több ország is jelezte az Európai Közösség felé, hogy hajlandóak lennének csatlakozni és nem csupán a mezőgazdaság, hanem átfogó, a javak és szolgáltatások terén is jelentős liberalizálást indítani. Sokan a regionalizmus előretörésében az Uruguay-forduló és ezzel egyben a multilaterális rendszer bukását

²⁵ A CARICOM alapító tagjai: Antigua és Barbuda, a Bahamák, Barbados, Belize, Dominika, Granada, Guyana, Haiti, Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Suriname, Trinidad és Tobago.

²⁶ A CACM alapító országai: Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, El Salvador és Honduras. Panama megfigyelő ország.

látták, azonban korábban is elmondható volt a GATT fordulóról, hogy komplexek, hosszúak és nehézkes a megállapodás. *Baldwin (1993)* ezzel szemben az új és a régi világból induló dominó-hatással magyarázza a regionalizmus térnyerését a multilateralizmussal szemben.

A dominó-hatás egyik kiváltó eseménye az 1990-ben bejelentett szabadkereskedelmi megállapodás az Egyesült Államok és Mexikó között. A megállapodás egyrészt azért jött létre, mert mindkét ország kormányzata a szabadkereskedelmet pártolta, másrészt viszont az Egyesült Államok a szabadkereskedelmi megállapodással kívánta megerősíteni a politikai és gazdasági stabilitást Mexikóban, ugyanis az egyezménytől a gazdaság növekedését és a piacbarát reformintézkedések megszilárdulását várták. Kétségtelen, hogy mindkét fél számos előnyt látott az FTA megszületésében, érdemes azonban azt is megvizsgálni, hogy maga az egyezmény létrejötte milyen hatással volt a térség többi országára. Az amerikai kontinens országai nagymértékben függnék az Egyesült Államok piacától. Ezek az országok a Mexikó-USA FTA megszületésével veszélyeztetve látták a saját gazdasági lehetőségeiket, ugyanis velük szemben a mexikói exportálók jobb helyzetbe kerültek az amerikai piacon, potenciálisan nagyobb profitot és piaci részesedést szerezhettek harmadik országban alapított céggel szemben. Ráadásul az FTA létrejötte nem csupán a kereskedelmet, hanem a befektetéseket is érintette, ugyanis létrejöttével az Egyesült Államok a külföldi befektetései egy részét a mexikói piacra irányította más, harmadik országok kárára. Az Egyesült Államok, Mexikó és Kanada között kötött NAFTA Kanada ezen potenciális veszélyekre adott válaszaként jött létre. Ezzel párhuzamosan számos latin-amerikai ország jelezte az Egyesült Államok felé szabadkereskedelmi megállapodásokra vonatkozó tárgyalási szándékát.

Az európai kontinensen hasonló dominó-hatás indult el a kilencvenes évek legelején, ugyanis az Európai Közösség 12 tagja elhatározta, hogy közös piacot hoz létre, mellyel veszélyeztette az EK-hoz nem tartozó országok exportőreinek kilátásait az EK piacán. A közös piac a tagországokon belül könnyebb és olcsóbb kereskedelmet tett lehetővé, ami így csökkentette az egyezményből kimaradó országok cégeinek relatív versenyképességét. Ahogy Ausztria és Svédország jelezte csatlakozási szándékát az Európai Közösséghez, más országok is kilátásba helyezték az egyezmény aláírását, ugyanis azzal szembesültek, hogy egy egyre bővülő piaccal szemben kerülhetnek rövidesen versenyhátrányba.

Ezek alapján megállapíthatjuk, hogy mindkét térségben a kereskedelempolitikai status quo helyzet megbillenése okozta az FTA-val rendelkező országok számának gyors növekedését a kilencvenes évek elején (*Baldwin 1993*). *Baldwin és Jaimovich (2012)* finomította a kilencvenes években publikált dominó-hatás modelljét, és mérőszámot alkottak az FTA-k „fertőzési” hatásának (contagion effect) számszerűsítéséhez. Maga a fertőzési hatás a kereskedelmi egyezmények által generált kereskedelmi változások okozta veszélyből ered. Ez alapján egy adott ország kereskedelmi megállapodásokhoz való hozzáállását két fő tényező határozza meg: a kereskedelmi partnerei által aláírt kereskedelmi egyezmények száma, illetve az, hogy az adott ország számára ezek a piacok mennyire fontosak az exportja szempontjából. Mindezek alapján az alábbi egyenlet írható fel a fertőzési hatásra vonatkozóan:

$$Fertőzési\ index_{lj,t} = \sum_{k \in \Omega_{jt}} \left(\frac{bilaterális\ export_{lj}}{totál\ export_l} \right) \left(\frac{bilaterális\ export_{kj}}{totál\ import_j} \right) FTA_{jk}.$$

Az egyenletből kiolvasható, hogy l ország j országtól mekkora mértékű fertőzési hatásban részesülhet, amennyiben a hatást minden j partnerország kereskedelmi megállapodásán összegezzük. Az egyenletben $\Omega_{j,t}$ jelöli azokat az országokat, melyekkel j ország a t -edik évig kereskedelmi egyezményt kötött, és ez súlyozva van l ország j országbeli exportrészesedésével illetve k ország j országbeli importrészesedésével. A mutatót számos ökonometria megközelítéssel tesztelték és az empirikus eredmények alapján a modell helytállónak bizonyult.

Az elmúlt két évtizedben jelentősen megnövekedett a kereskedelmi egyezmények száma, napjainkban csupán nagyon kevés ország mondhatja el magáról, hogy nem tartozik egyetlen megállapodáshoz sem. A *WTO* adatai szerint a mai napig hatályban lévő regionális kereskedelmi megállapodások közül 1990-ig 22 lépett életbe, míg 2000 szeptemberében 63, 2016 márciusában pedig már 284 hatályban lévő kereskedelmi megállapodás volt és további 39 egyezmény állt tárgyalás alatt. Az elmúlt évtizedekben megsokszorozódó kereskedelmi megállapodások száma azt sugallja, hogy ezek az egyezmények pozitív hatással vannak az aláíró tagok számára, azonban számos tanulmány és ökonometria vizsgálat mutat vegyes eredményeket. Például *Baier és Bergstrand (2007)* eredményei alapján az RTA-k hatására a bilaterális kereskedelem közel 50 százalékkal növekszik, mely érték 10 év után 100 százalékra nő. *Martinez-Zarzoso (2003)* eredményei alapján az EU és NAFTA szignifikáns és pozitív hatással van a tagországok kereskedelmére, a CARICOM és CACM a nyolcvanas évek végéig

szignifikánsan pozitív, majd inszignifikáns értékeket vett fel, míg a MAGREB és MASHREK szignifikáns és inszignifikáns negatív értékeket mutat, jelezve ezzel az utóbbi két regionális integráció sikertelenségét. *Carrere (2006)* 7 RTA hatását vizsgálta, és úgy találta, hogy összességében az RTA-k szignifikánsan növelték a tagországok közötti kereskedelmet, azonban általában más kereskedelmi partnerek kárára. *Soloaga és Winters (2001)* eredményei alapján megállapítható, hogy nem minden integrációnak azonos a tagországok kereskedelmére gyakorolt hatása. A Mercosur, CACM, LAIA és Andok csoport esetében is szignifikáns és pozitív értékeket vett fel a blokkon belüli kereskedelemhez tartozó koefficiens, tehát a latin-amerikai térség országai aránytalanul többet kereskednek egymással, mint a világ többi részével. A NAFTA esetében szintén pozitív, azonban inszignifikáns értékeket kaptak, miközben az EU, EFTA és ASEAN esetében az integráción belüli kereskedelmi hatás negatív volt, bár csupán az EU esetében szignifikáns. Összességében a szerzőpáros nem talált bizonyítékot arra, hogy a regionalizmus új hulláma szignifikánsan növelte volna a kereskedelmi blokkokon belüli kereskedelmet, miközben az EU és EFTA esetében a kapott eredmények kereskedelemterelésre utaltak. *Shujiro és Misa (2007)* 63 ország kereskedelmét vizsgálta az 1990 és 2005 közötti időszakra, és azt találták, hogy aggregált szinten a szabadkereskedelmi megállapodások kereskedelemteremtő hatásokkal járnak, a kereskedelemterelő hatás termékek szintjén mutatkozik csak meg az EU, NAFTA és Mercosur esetében. *Jugurnath és szerzőtársai (2007)* regionális integrációk hatásait vizsgálta az 1980 és 2000 közötti időszakra. Megállapították, hogy az egyes regionális integrációk kereskedelemre gyakorolt hatása jelentősen eltér: az ASEAN és a CER pozitív jóléti hatásokat okozott, miközben az APEC, a Mercosur és a NAFTA más országok kárára növelte az integráción belüli kereskedelmét, így negatív jóléti hatásokat mutatott. *Sandberg és Seale (2012)* a világ nyugati féltekéjének kereskedelmét vizsgálta gravitációs modell segítségével, és arra az eredményre jutottak, hogy a regionális kereskedelmi egyezmények szignifikánsak befolyásolják a tagországok kereskedelmét. Ráadásul a kisebb méretű országok esetében magasabb szintű kereskedelmi együttműködés figyelhető meg, mint a nagyobb, önellátóbb országok esetében. A CARICOM és CACM szignifikánsan pozitív hatással van a tagországaik kereskedelmére, miközben ez a hatás jelentősen kisebb a NAFTA és Mercosur esetében. Mindezek alapján megfigyelhető egy inverz kapcsolat az országok gazdasági mérete és

regionális függése között, mely hatással van a kereskedelmi integrációs döntéseikre is.²⁷ *Coulibaly (2009)* 7 egyezmény kereskedelemre gyakorolt hatását vizsgálta, és arra az eredményre jutott, hogy a vizsgált egyezmények közül egyedül az AFTA esetében nem mutatható ki kereskedelemterelő hatás, a többi egyezmény habár lehet, hogy összességében pozitív nettó hatást gyakorolt a kereskedelemre, mégis az export vagy import tekintetében harmadik országokkal szemben negatív hatással járt. *Barbalet és szerzőitársai (2015)* 27 bilaterális és regionális egyezmény hatását vizsgálták közel 140 ország külkereskedelmére. Eredményeik alapján 22 kereskedelmi megállapodás esetében volt kimutatható egyértelmű növekedés a szerződést aláíró országok között, míg 5 bilaterális egyezmény²⁸ aláírását követően alacsonyabb lett a bilaterális kereskedelem szintje, mint ahogy azt várnánk. Az egyezmények globális kereskedelemre való hatásának vizsgálata is hasonló eredményeket hozott: jelentős pozitív hatása volt például az EGK-nak, az APEC-nek és az ASEAN-nak, miközben a NAFTA esetében a pozitív hatásokat negatív hatások ellensúlyozzák, az ANZCERTA esetében pedig a nettó kereskedelmi hatás negatív. *MacPhee és Sattayanuwat (2014)* a fejlődő országok között kötött regionális integrációk kereskedelmi hatását vizsgálták gravitációs modellel. Az általuk vizsgált 12 regionális egyezmény hatása igen eltérő: a SAPTA, GCC, PAFTA, és WAEMU egyezmények integráción belüli kereskedelemre gyakorolt hatása negatív, mely nagyrészt annak köszönhető, hogy az integrációk országai között nem sikerült leépíteni a vámokat és a nem vámjellegű akadályokat. További 7 egyezmény esetében mutatható ki jelentős kereskedelemterelés a harmadik országokból származó import vonatkozásában, így mindezek alapján a szerzőpáros arra a következtetésre jutott, hogy a regionális egyezmények nem helyettesítik jól a multilaterális kereskedelmi liberalizációt.

Az RTA-k kereskedelemteremtő hatása tehát egyezményenként változó, így a különféle kereskedelmi megállapodásoknak különféle hatásuk van. Ráadásul az új kereskedelemelmélet szerint a kereskedelmi nyitás egy nagyobb és az egy főre eső GDP-t tekintve hasonló ország felé nagyobb kereskedelmi áramláshoz vezet. *Anderson és Yotov (2011)* tanulmányukban arra a kérdésre keresték a választ, hogy a szabadkereskedelmi megállapodásoknak milyen hatása van az egyes országok

²⁷ Megfigyelhető, hogy egy kisebb ország kisebb termelői bázissal rendelkezik és ezért jobban függ a külkereskedelmétől, így erőteljesebben kereskedhet egy RTA keretein belül.

²⁸ Az alábbi egyezmények esetében: EGK-Svájc, EGK-Egyiptom, EFTA-Lengyelország, EFTA-Izrael, MERCOSUR-Bolívia.

cserearányaira illetve globális szinten a kereskedelem hatékonyságára. Eredményeik alapján arra a következtetésre jutottak, hogy a regionalizmus pozitív hatásokkal jár, mivel általa egyes országok 10 százalék feletti cserearányjavulást értek el, miközben kevés ország mondható vesztesnek és az ő – kereskedelemterelés általi – cserearányromlásuk is 0,2 százalék alatti, összességében pedig a globális hatékonyság 0,62 százalékos javulást mutat.

A legtöbb tanulmány az FTA-tagságot exogén dummy változóval fejezik ki a gravitációs egyenletben a tagság hatásának vizsgálatához. Azonban egy FTA megléte vagy hiánya nem exogén tényező, és így a korábbi keresztmetszeti illetve panel vizsgálatok eredményei *Baier és Bergstrand (2007)* szerint torzítottak, vizsgálataik alapján korábban legalább 75-85 százalékkal alulbecsülték a kereskedelmi egyezmények kereskedelemre gyakorolt hatását. Az FTA-tagság tehát endogén tényezőnek tekinthető, ugyanis a tagállamok közös gazdasági és politikai jellemzőkkel rendelkeznek. Például két ország nagyobb valószínűséggel köt szabadkereskedelmi megállapodást, minél nagyobb és hasonlóbb a GDP-jük, minél közelebb vannak egymáshoz és minél távolabb vannak a világ többi részétől, valamint minél nagyobb a különbség a relatív tényezőellátottságukban, de minél kisebb a világ többi részéhez képest. Ezek a tényezők már önmagukban is nagyobb kereskedelmi áramláshoz vezetnek. Nagyobb a valószínűsége szabadkereskedelmi megállapodás létrejöttének két olyan ország között, melyek demokráciák, mivel az FTA létrehozása és a nemzetközi együttműködés pozitív információt közvetít a szavazók felé a vezetőik felől, amely megnövelheti az újraválasztási esélyeiket. Ráadásul az FTA alapításához tárgyalások szükségesek az adott országok között. Egy FTA létrehozása annál valószínűbb, minél kisebb költségekkel járnak ezek a bilaterális kereskedelempolitikai tárgyalások. Ezek a költségek általában akkor alacsonyabbak, ha kevesebb a kormányzati szabályozói beavatkozás illetve, ha hiteles a kormányzat elköteleződése a szakpolitikák irányában. Az egyes országok biztonsági megfontolásokból is alkothatnak FTA-t, ugyanis az FTA-k biztonsági externáliákat hoznak létre, melyeket az adott országok FTA létrehozásával tudnak internalizálni. Tehát minél alacsonyabb a bilaterális kereskedelempolitikai tárgyalások költségei, annál valószínűbb egy nemzetközi kereskedelmi megállapodás aláírása (*Baier-Bergstrand 2007*). *Anderson és van Wincoop (2001)* megmutatta, hogy a kis országoknak sokkal nagyobb hasznuk származik az integrációkból, mint a nagy országoknak, de még az olyan nagy országok is, mint az USA, lényeges hasznokra tesznek szert a mély integrációkból. *Vicard (2012)* szerint a biztonsági tényező az,

amely nagymértékben befolyásolja, hogy országok bizonyos csoportja milyen kereskedelmi integrációt hoz létre. Empirikus eredményei alapján megállapítható, hogy azok az országok, melyek jobban ki vannak téve nemzetközi vitáknak és nyitottabbak a külkereskedelmüket tekintve, nagyobb valószínűséggel kötnek politikailag integrált regionális egyezményt, mint például közös piacot vagy vámuniót. Továbbá, a nemzetközi biztonság hiánya csökkenti a kevésbé integrált, gyengébb intézményekkel rendelkező egyezmények, mint a preferenciális vagy szabadkereskedelmi egyezmények kötésének valószínűségét. *Vicard (2009)* empirikus eredményei alapján megállapította, hogy a kereskedelmi egyezmények minden formája szignifikánsan növeli a tagországok közötti kereskedelmet, azonban ez a kereskedelemteremtő hatás nem függ a regionális integráció mélységétől: szabadkereskedelmi egyezmény, vámunió és közös piac létrehozása esetén is hasonló kereskedelmi hatásokat élvezhetnek az integráció tagországai. Ezen eredmény pedig újfent azt hangsúlyozza, hogy a mélyebb gazdasági integráció melletti elköteleződés nem kereskedelmi, hanem politikai és intézményi okokra vezethető vissza.

A regionális egyezmények hatásainak vizsgálatakor az elemzés központjában a kereskedelemteremtő és kereskedelemterelő hatások állnak. A kereskedelemteremtő hatás azt jelenti, hogy az FTA megszünteti a tagállamok közötti kereskedelmi akadályokat, így kereskedelmet generál közöttük. A kereskedelemterelés során az FTA hatására az import a hatékony harmadik (nem tag-) országok helyett a kevésbé hatékony tagországokból fog származni. A kereskedelemteremtés javítja az erőforrásallokációt és a jólétet, míg a kereskedelemterelésnek ellentétes a hatása. Emellett a kereskedelemteremtés negatívan hat a megállapodáson kívüli országokra, mivel csökkenti az exportjukat. Kereskedelemteremtés esetén nő a blokkon belüli kereskedelem, azonban nem változik a blokkon kívülről érkező import. A kereskedelemterelés növeli a blokkon belüli importot, miközben hasonló mértékben csökkenti a blokkon kívülről származó importot (*Soloaga-Winters 2001*).

Habár nincs hüvelykujj-szabály egy adott regionális kereskedelmi egyezmény hatásainak előrejelzésére, a kereskedelemelmélet alapján a fejlődő és fejlődő országok közötti megállapodások nagy valószínűséggel járnak kereskedelemterelő hatásokkal, azonban *Cernat (2001)* vizsgálata során azt találta, hogy a dél-dél országokból álló egyezmények kevésbé kereskedelemterelő hatásúak, mint ahogy azt az elmélet jósolja. *Vicard (2011)* úgy találta, hogy az észak-észak, dél-dél, észak-dél közötti RTA-k hasonló kereskedelmi hatásokkal járnak, tehát nem igaz az a megállapítás, miszerint a

fejlett országok közötti RTA-k jelentősebb kereskedelemteremtő hatással, a dél-dél közötti RTA-k pedig jelentősebb kereskedelemterelő hatással járnak. Eredményei szerint a nagy, hasonló és földrajzilag közel lévő országok nagyobb előnyökre tesznek szert regionális egyezmény kötésével a kereskedelemteremtő hatások révén. Szignifikánsan pozitív hatással bír még a közös nyelv megléte is az RTA tagországaiban, a közös gyarmati múlt hatása kevésbé jelentős. Utóbbi magyarázata lehet, hogy a közös gyarmati múlttal rendelkező országok közötti RTA-t nem kereskedelmi indokok miatt is létrehozhatták. Az RTA tagországainak száma nincs szignifikáns hatással az RTA jóléti hatásaira, azonban a méretbeli eloszlásának²⁹ (size distribution) jelentős hatása van. Ceteris paribus, az aszimmetrikus országok között létrejövő RTA nagyobb mértékben növeli a tagországok közötti bilaterális kereskedelmet, ugyanis az aszimmetrikus országok kevesebbet kereskednek egymással, ezáltal csökkentik a potenciális versenyt egy harmadik féllel szemben. Mindezekből következik tehát, hogy a bilaterális kereskedelemteremtő hatás bármely két ország között nagyobb lesz abban az esetben, ha a potenciális kereskedelemteremtő hatás más partnerek között alacsonyabb.

Vicard (2011) eredményei alapján a szomszédos országok által alapított RTA-k még nagyobb mértékben növelik az intraregionális kereskedelmet, mint a nem szomszédos országok között létrejött egyezmény esetén. Ezt azzal magyarázhatjuk, hogy a szomszédos országok közötti RTA kezelni tudja azokat a transznacionális infrastrukturális problémákat, melyeket nehéz lenne megoldani nemzetközi együttműködés hiányában. Érdemes még megemlíteni, hogy *Vicard (2011)* eredményei alapján a GATT/WTO-tagok közötti kereskedelmi egyezmények kisebb kereskedelemteremtő hatást mutatnak, mint a tagsággal nem rendelkező RTA-k esetében, melynek az az oka, hogy a GATT/WTO-tagsággal nem rendelkező országoknak magasabb a kezdeti vámszintje.

Az integrációs vizsgálatok során a kereskedelemteremtéshez pozitív jóléti hatásokat tulajdonítunk, ezzel szemben a kereskedelemterelés teljes jóléti hatása nem ilyen egyértelmű. Kereskedelemterelés akkor jelentkezik, ha egy kereskedelmi egyezmény tagja egy tagsággal nem rendelkező, alacsony költséggel termelő C ország helyett egy magasabb költséggel termelő B tagországból importál az egyezmény életbelépésével. Viner definíciója alapján ez jóléti csökkenéshez vezet. *Wonnacott (1996)* azonban

²⁹ A méretbeli eloszlás az összes tagország GDP-jének standard eloszlása.

amellett érvel, hogy egy kereskedelemterelő FTA is növelheti az adott ország és a világ jólétét. Azzal kezdi ezen érvelését, hogy a szabadkereskedelmi egyezmények által méretgazdaságosságot érhetnek el a tagországok, ami alacsonyabb költségekhez vezethet. Amikor A tagország importját az FTA megalakulása után már B tagországból szerzi be, akkor a megnövekedett termelés B országban csökkentheti a termelési költségeket, és így az a helyzet is előállhat, hogy ezáltal B ország lesz a legalacsonyabb termelési költségekkel rendelkező ország a világban. Hasonló hatással lehet a termelési költségekre az a tény is, hogy a nagyobb piacméret csökkentheti a tagországok közötti technikai elégtelenségeket és nyomást gyakorolhat a profit marginokra. További költségcsökkentést eredményezhet már az a tény is, hogy az FTA létrejöttével megszűnnek a vámok a tagországok között, és így B ország alacsonyabb áron juthat a termeléséhez szükséges inputokhoz. Nem szabad lebecsülni az FTA megalakulásával párhuzamosan megnövekedett FDI hatását sem, ami jelentős költségcsökkenést eredményezhet, főként, ha magas színvonalú technológia megjelenésével is jár. Ráadásul minden kereskedelemterelő ország egyúttal maga is szembesül más ország kereskedelemterelésével más termékek tekintetében, ezáltal export előnyökre tesz szert, amikor egy másik ország kereskedelemterelést követően tőle fog importálni. Már *Krugman (1991)* is érvelt amellett, hogy a kereskedelemterelő integrációknak is számos pozitív előnye lehet. Ilyen előny például a megnövekedett piacméret miatti hatékonyság- és versenyképesség-növekedés. Példaként hozza fel az EGK esetét, mivel kezdetben lényeges kereskedelemterelés volt várható az integrációtól, azonban az egyezmény mégis nagyon sikeres lett a hatalmas iparágon belüli kereskedelmének és a termelés hatékonyságának növekedésének köszönhetően. További érv lehet az integrációk mellett, hogy a regionális egyezmény létrejötte javítja a régió cserearányát a világ többi részének kárára. A témában *Frankel és Wei (1998)* is folytatott vizsgálatot, és arra a megállapításra jutottak, hogy amennyiben az integráció tagországainak kereskedelmi volumene harmadik országokkal nem esik 14-15 százalék alá, a kereskedelmi blokk nagy valószínűséggel jólétnövelő hatású lesz.

Mindezek alapján tehát megállapítható, hogy miközben egy erősen kereskedelemteremtő FTA-ról egyértelműen kijelenthető, hogy növelni fogja a tagországok és a világ jólétét, az erősen kereskedelemterelő FTA-val szemben nem támaszkodhatunk az előzetes elvárásainkra, ugyanis okozhat negatív, és ahogy az előbb láttuk, pozitív jóléti hatásokat is. Azonban mindez nem jelenti azt, hogy az egyes országok számára akár közömbös is lehetne, hogy mely országokkal kötnek

kereskedelmi egyezményt, ugyanis habár a kereskedelemterelés is járhat pozitív jóléti hatásokkal, a kereskedelemteremtő hatások jelentősebbek. Ezek alapján tehát továbbra is tanácsos az egyes országoknak olyan országokkal kötni FTA-t, melyekkel nem csupán jelentős nagyságú kereskedelmet folytatnak, hanem a legalacsonyabb termelési költséggel termelnek és ez alapján az FTA életbelépésével is velük fognak kereskedni (*Wonnacott 1996*).

Összességében tehát elmondható, hogy egy regionális kereskedelmi egyezmény nagy valószínűséggel idéz elő mind kereskedelemterelő, mind pedig kereskedelemteremtő hatásokat, így egy adott egyezmény hatásának értékelésekor a nettó hatást érdemes figyelembe venni. A további alfejezetekben kontinensenként nyújtok rövid összefoglalást kereskedelmi egyezmények jóléti hatásairól az empirikus gravitációs irodalom alapján.

6.5.1. Európa

Az Európai Unióval kapcsolatban a kilencvenes évek végétől egyre több tanulmány foglalkozott az euró bevezetésének hatásaival az eurózónán belüli és azon kívüli országokra. Közismert tény, hogy a nemzeti valuták megléte már önmagukban is kereskedelmet akadályozó tényezők. A közös valuta bevezetése pozitív jóléti hatással jár, hiszen kevesebb erőforrást veszítünk kereskedelmi költségként, azonban a vámunió tagjai közötti kereskedelem növekedése együtt járhat a más országokkal folytatott kereskedelem szintjének csökkenésével.

Rose és van Wincoop (2001) a valutauniók nemzetközi kereskedelemre kifejtett hatását vizsgálták keresztszintben, és azt találták, hogy az uniós tagság pozitív (300%) és szignifikáns hatással van a kereskedelemre. Azonban a keresztszintű vizsgálat nem veszi figyelembe az időtényezőt, csak arra a kérdésre adja meg a választ, hogy vajon a valutaunió tagjai többet kereskednek-e egymással, mint a többi országgal. *Glick és Rose (2002)* tanulmányukban szintén a valutaunió hatásait vizsgálta, azonban immár panel segítségével, így már meg tudták válaszolni azt a kérdést, hogy milyen kereskedelmi hatása van annak, ha egy ország csatlakozik egy valutaunióhoz vagy épp kiválik belőle. Eredményeik alapján a valutaunióknak statisztikailag szignifikáns és pozitív hatásuk van, a közös valuta használata ceteris paribus megduplázza a tagországok közötti kereskedelem nagyságát.

Rose és van Wincoop (2001) szerint a valutauniót megelőző kereskedelmi szint két okból kifolyólag lehet magas az országok között: amennyiben relatíve alacsonyak a valutaunió előtti bilaterális kereskedelmi akadályok³⁰, vagy ha az unió mérete nagy. Ezek alapján kisebb kereskedelmi hatást várhatunk az euró bevezetésétől, mint bármely más valutaunió esetében. Azonban az is megállapítható, hogy minél többet kereskednek az egyes országok egymással az unióhoz való csatlakozást megelőzően, annál nagyobb jóléti előnyökre tehetnek szert a közös valuta bevezetésével, viszont annál kisebb százalékos növekedést mutat majd a kereskedelem a tagországok között. Ezek alapján tehát megállapítható, hogy azokban az országokban növekszik a leginkább a jólét a közös valuta bevezetésével, melyekben a kereskedelem a legkisebb mértékben nőtt.

Korábbi empirikus tanulmányok szerint a közös valuta bevezetésével az EMU régi tagországai között átlagosan 10-15 százalékkal növekedett a kereskedelem, miközben növekedés volt kimutatható a nem tagországokkal is. Mindebből kiindulva számos tanulmány hasonló kereskedelmi bővülést jelzett előre az eurózóna új tagállamai számára. *Cieslik és szerzőtársai (2012)* a közép-európai térség országainak euróövezeti csatlakozását vizsgálta, és arra a megállapításra jutottak, hogy esetükben az EMU-hoz való csatlakozás nem eredményez növekedést a bilaterális export tekintetében.

Geldi (2012) empirikus vizsgálatai alapján az Európai Unió jelentős hatással van tagországainak kereskedelmére, az uniós tagság 125,6 százalékkal növeli az integráción belüli export nagyságát. Az integráción kívüli országokkal történő kereskedelem is kereskedelemteremtést mutat az EU esetében, azonban ez a pozitív hatás relatíve alacsony az EU-n belüli értékhez képest.

6.5.2. Észak-Amerika

Krueger (1999) szerint bármilyen vizsgálati módszert is válasszunk, a NAFTA hatásának vizsgálatakor számos nehézség merül fel. Az első, hogy már évekkel az egyezmény hatályba lépése előtt történtek lépések a tagállamok kereskedelmének liberalizálására. Kanada és az USA viszonylatában 1965-ben aláírt Auto Pact, Mexikó és az USA viszonylatában pedig a szintén ebben az évben kialakult maquiladora ipar okoz problémát az adatok vizsgálatakor, ugyanis ezek már mind előre jelezték

³⁰ Például földrajzi közelség vagy regionális kereskedelmi egyezmény következtében.

(*anticipation effect*) egy szabadkereskedelmi megállapodás létrejöttét. További problémát jelent, hogy ugyan az egyezmény 1994-ben hatályba lépett, mégis számos termék esetén nem szűntek meg automatikusan a vámterhek, hanem akár 10-15 éves haladékot kaptak. Így tehát az adatok elemzésénél nem csupán az 1994-et megelőző kereskedelmi korlátok csökkenését, hanem azt követően a korlátok fokozatos leépítését is figyelembe kell venni. A mexikói adatok elemzésénél további fontos tényező az 1980-as évektől megindult unilaterális kereskedelmi liberalizáció és az 1987-ben megváltozott árfolyampolitika is. A kereskedelmi liberalizáció következtében már jóval a szabadkereskedelmi egyezmény aláírása előtt jelentősen csökkentek a kereskedelmi korlátok, amelynek figyelembe vétele nélkül torzítást adnak az adatok a NAFTA hatásának vizsgálatakor. Az új árfolyampolitika a pesot az USA és Mexikó közötti inflációs különbséggel engedte leértékelődni, aminek következtében az 1987-et követő időszakban a peso reálfelértékelődésen ment át, amit a GDP-arányos export esése és import növekedése követett. 1994-ben a tequila-válság során a peso közel 50 százalékkal értékelődött le, így ebben az évben a leértékelődésnek nagyobb hatása volt Mexikó kereskedelmére, mint a NAFTA-csatlakozásnak. Az ezt követően kivetett importvám minden NAFTA-n kívülről jövő termékre diszkriminatív volt és kereskedelemterelő hatással bírt. Mindezen események tekintetében nehéz a NAFTA kereskedelemre gyakorolt hatásának kiszűrése.

Montenegro és Soloaga (2006) a NAFTA egyezmény aláírásának hatásait vizsgálta, eredményeik alapján megállapítható, hogy aggregált szinten nem okozott kereskedelemterelést az egyezmény aláírása, azaz az USA nem részesítette előnyben kereskedelmet tekintve Mexikót és Kanadát a közép- és dél-amerikai országok kereskedelmének kárára. Mindeközben a NAFTA életbelépését követően a Mexikó és Kanada közötti kereskedelem, valamint az USA-ból Mexikóba irányuló import szignifikánsan növekedett.

Gould (1998) eredményei alapján a NAFTA szignifikáns pozitív hatást okozott a Mexikó és USA közötti kereskedelemre, miközben inszignifikáns hatás mutatható ki az USA és Kanada valamint a Kanada és Mexikó közötti kereskedelem vizsgálata során. A jóléti hatások vizsgálata során megállapította, hogy habár nem lehet kizárni a kereskedelemterelés lehetőségét a NAFTA esetében, ez a negatív hatás nagy valószínűséggel igen kicsi. Ráadásul mivel a NAFTA egyezmény születésével olyan országok között indult meg a kereskedelmi liberalizáció, melyek igen eltérő komparatív

előnyökkel rendelkeznek, nagyon kicsi az esély arra, hogy a NAFTA elmozdulást okozott volna az optimális kereskedelmi mintáktól.

Coulibaly (2009) regionális egyezmények hatásait vizsgálta a tagországok és harmadik országok kereskedelmére és azt találta, hogy miközben a NAFTA a tagországokra kereskedelemteremtő hatással járt, addig a tagországok és harmadik országok közötti kereskedelemre gyakorolt hatása már nem ilyen egyértelmű: habár a harmadik országokból érkező import növekedett az egyezmény aláírását követően, a NAFTA-országok exportja harmadik országok felé csökkenést mutat.

Geldi (2012) szerint a NAFTA esetében az egyezmény tagországokra gyakorolt hatása pozitív, viszont statisztikailag inszignifikáns, miközben az integráción kívüli országokba irányuló export 38,8 százalékkal alacsonyabb, mint amekkora az integráció hiányában lenne, így összességében a NAFTA kereskedelmi hatása negatív.

6.5.3. Latin-Amerika

Európával és Észak-Amerikával szemben a latin-amerikai térségben számos eltérő mélységű regionális egyezmény jött létre az elmúlt évtizedekben. Ezek közül a legjelentősebbek: LAFTA és LAIA, MERCOSUR, Andok Csoport, CACM és CARICOM.

Coulibaly (2009) vizsgálata során a CACM hatása a tagországok közötti exportra az egyezmény aláírását követő első években negatív volt, amit az El Salvador és Honduras közötti feszültségek magyarázhatnak, később azonban ez a hatás pozitívvá vált és az évek során erősödést is mutatott. Ezzel szemben a harmadik országokkal folytatott kereskedelemre negatív és időben csökkenő hatással volt az egyezmény, így a teljes nettó hatás nem egyértelmű a CACM esetében. Az Andok Közösség esetében a tagországok közötti export már az egyezmény hatályba lépését megelőző években is növekedni kezdett, és ez a pozitív hatás az évek során tovább nőtt. Azonban az integráció harmadik országokra neutrális és negatív hatásokkal járt, így ez esetben is kérdéses, hogy az RTA teljes nettó hatása pozitív vagy negatív. A MERCOSUR esetében kimutatható az egyezmény aláírásával kapcsolatos várakozások pozitív hatása: már 5 évvel a megállapodás hatályba lépését megelőzően növekedett a majdani tagországok közötti kereskedelem. Az integráció hatása a tagországok között pozitív és

időben növekvő, harmadik országok felé irányuló export esetében neutrális, a harmadik országokból származó import esetében azonban negatív.

MacPhee és Sattayanuwat (2014) is számos latin-amerikai regionális egyezményt vett bele empirikus vizsgálatukba. Eredményeik alapján az Andok Közösség esetében miközben negatív hatás mutatható ki a harmadik országokból származó import esetében, statisztikailag nem mutatható ki szignifikáns változás az integráción belüli országok közötti kereskedelemre vonatkozólag, így a teljes nettó hatás negatív. A MERCOSUR esetében 68 százalékos kereskedelem bővülés mutatható ki a tagországok közötti kereskedelemre vonatkozóan, azonban az integráción kívüli országokkal hasonló nagyságú kereskedelemterelés következett be, így a két hatás nagyjából kioltja egymást.

Geldi (2012) a MERCOSUR esetében az integráción belüli és a harmadik országokkal folytatott exportot megragadó változók esetében is inszignifikáns eredményeket kapott, így megállapítható, hogy az egyezmény a tagországok és a világ többi országának bilaterális exportjára se volt jelentős hatással. A harmadik országokból származó import esetében azonban szignifikáns és pozitív értéket vesz fel az együttható, az integráción kívüli országokkal 134,8 százalékkal növekedett az import értéke.

6.5.4. Ázsia

Számos vizsgálat alapján az ASEAN-országok által kötött AFTA kereskedelemre gyakorolt hatása a legkedvezőbb a fejlődő országok tekintetében. *Coulibaly (2009)* arra az eredményre jutott, hogy az ASEAN-tagországok között már 5 évvel a csatlakozást megelőzően növekedni kezdett a kereskedelem, miközben az egyezmény nem csupán a tagországok esetében járt pozitív kereskedelmi hatásokkal, az AFTA a harmadik országokkal folytatott kereskedelemre is pozitív és időben növekvő hatással járt. Hasonlóan pozitív eredményeket talált az AFTA esetében *MacPhee és Sattayanuwat (2014)* is, a szerzőpáros eredményei alapján az integráción belüli kereskedelem az egyezmény hatására 69 százalékkal növekedett. Ráadásul jelentős kereskedelemteremtés mutatható ki nem csak az integráción belüli, hanem a harmadik országokkal folytatott kereskedelem esetében is.

Az ázsiai SAPTA esetében a tagországok közötti kereskedelemre illetve a harmadik országokból érkező importra negatív hatással van az egyezmény, miközben a

harmadik országokba irányuló exportra a kereskedelmi hatás neutrális. A tagországokon belüli negatív kereskedelmi hatást magyarázhatja az India és Pakisztán közötti visszatérő feszültségek megléte *Coulibaly (2009)*.

Guilhot (2010) vizsgálatának középpontjában a kelet-ázsiai régió szabadkereskedelmi egyezményeinek kereskedelmi hatása állt. Empirikus vizsgálatai alapján az AFTA egyezmény tagjai 300 százalékkal többet kereskednek egymással, mint két olyan ország, mely nem tagja az egyezménynek, miközben a harmadik országok felé irányuló export is szignifikáns növekedést mutat az egyezmény életbe lépése óta. Ezzel szemben az egyezményen kívüli országokból érkező import kereskedelemterelés jeleit mutatja, bár a hatása mindössze 15 százalék, így összességében az AFTA a tagországokra és a világ többi részére is nettó pozitív hatással jár. Mindeközben az ASEAN országok Kínával illetve Dél-Koreával kötött kereskedelmi egyezménye szignifikáns negatív értéket eredményezett az integráción belüli kereskedelemre vonatkozóan, mely jelenségre magyarázatként szolgálhat a tény, hogy a Dél-Koreával kötött egyezmény még nagyon friss volt a vizsgálat idejében, miközben Kína szerepe a térségben egyre jelentősebbé válik, ami hatással van a kereskedelmének irányára is.

6.5.5. Afrika

Az afrikai kereskedelmi egyezmények sikerességével számos probléma van. A politikai és etnikai ellentétek mellett jelentősen visszaveti a regionális integrációk hatékonyságát az a tény is, hogy Afrikában a nem olajipari export nagyon kevés termékre koncentrálódik, melyek közül egyik sem fontos importtermék a térségben. Kereskedelmi adatok bizonyítják, hogy a szub-szaharai térség országai nagyon kevés olyan termékkel rendelkeznek, melyekkel kereskedni tudnának egymással, miközben szinte semmilyen kereskedelem sincs Kelet- és Nyugat-Afrika között. Ráadásul a megnyílvánuló komparatív előny (revealed comparative advantage, RCA) index rámutat, hogy a térség gazdaságai nagyon kevés termék tekintetében tudnak komparatív előnyt felmutatni. Ezek alapján pedig a kontinens erősen függ a nem afrikai országok exportjától, és így gazdasági és technológiai fejlődés hiányában kevés szerepet kaphatnak a regionális kereskedelmi egyezmények. Mindezek alapján *Yeats (1998)* arra a következtetésre jutott, hogy a legnagyobb kedvezmény elve (MFN) nagyobb

lehetőségeket rejt a térség országai számára a gazdasági fejlődésre, mint amit egy regionális szabadkereskedelmi egyezmény biztosíthatna.

Coulibaly (2009) szerint az ECOWAS esetében kimutatható a tagországok közötti kereskedelem enyhe növekedése az egyezmény aláírását megelőző időszakban, amit pozitív és időben növekvő kereskedelmi hatás követett a tagországok közötti kereskedelemre vonatkozóan, miközben a harmadik országokból érkező import az első 10 évben pozitív hatást mutatott, azonban ez a hatás negatívvá vált, így összességében nem egyértelmű az integráció kereskedelemre gyakorolt hatása. Az afrikai SADC esetében enyhe negatív kereskedelmi hatás mutatható ki a harmadik országokkal szemben, azonban a tagországok között az egyezmény hatása pozitív és időben növekvő.

MacPhee és Sattayanuwat (2014) vizsgálatai alapján az EAC esetében az egyezmény 226 százalékkal növelte a tagországok közötti kereskedelmet, azonban a harmadik országokkal folytatott export és import alakulása is kereskedelemterelésre utal. Összességében azonban még így is pozitív nettó hatást mutatott ki a szerzőpáros. Az ECOWAS esetében is kimutatható kereskedelemterelés az integráción kívüli országokkal folytatott kereskedelem esetében, azonban az integráción belüli kereskedelmet 128 százalékkal növelte az egyezmény aláírása. Az SADC egyezmény azonban igen kedvezően hatott tagországaira és a globális kereskedelemre egyaránt, mivel minden vizsgált kereskedelmi áramlás során statisztikailag szignifikáns és pozitív hatás mutatható ki. Az egyezmény tagországai között az integráció 208 százalékkal növelte a kereskedelmet.

6.5.6. Arab-térség

Az arab országok a második világháborút követően több alkalommal tettek kísérletet regionális gazdasági együttműködés kialakítására, azonban ezek az egyezmények³¹ a magas kereskedelmi akadályok és instabil politikai környezet hatására nem váltak sikeressé. 1997-ben írták alá a GAFTA-t (Greater Arab Free Trade Agreement), amely a

³¹ 1950: The Treaty for Joint Defense and Economic Cooperation (TJDEC), 1953: Convention for Facilitating and Regulating Transit Trade (CFRTT), 1957: Arab Economic Unit Agreement (AEUA), 1964: Arab Common Market, 1981: Gulf Cooperation Council (ACC), 1989: Arab Cooperation Council (ACC), 1989: Arab Maghreb Union (AMU)

nyugat-ázsiai és észak-afrikai térségben a legösszetettebb kereskedelmi megállapodássá vált. A 14 aláíró ország³² mellé 2005-ben csatlakozott Palesztina, Jordánia és Jemen, 2009-ben Algéria tagságával 18 tagúvá bővült az egyezmény. A GAFTA volt az első olyan egyezmény a térségben, mely a célkitűzésével összhangban ténylegesen lebontotta a tagok közötti kereskedelmi akadályokat 2005 januárjáig³³. Az egyezmény tagországai jelentős különbséget mutatnak a természeti erőforrások, gazdasági és földrajzi méret, a lakosság nagysága és az életszínvonal tekintetében is. *Yigezu és szerzőitársai (2013)* vizsgálatuk során arra az eredményre jutottak, hogy a 2007-es évig statisztikailag nem igazolható a GAFTA-tagság pozitív kereskedelmi hatása a tagállamok közötti kereskedelem nagyságára. Azonban ez az eredmény nem jelenti azt, hogy nem növekedett a regionális kereskedelem ezen országok között, csupán arra utal, hogy nem minden ország részesedett az egyezmény előnyeiből illetve nem minden tagország tudta növelni külkereskedelmét a többi tagországgal szemben. Utóbbira magyarázattal szolgálhat az a tény, hogy historikusan magas az intraregionális kereskedelem a térségben, így maga az egyezmény létrejötte csekély mértékben változtatott az évtizedeken át fennálló kereskedelmi mintákon.

³² Bahrain, Egyiptom, Irak, Kuvait, Libanon, Líbia, Marokkó, Omán, Katar, Szaúd-Arábia, Szudán, Szíria, Tunézia, Egyesült Arab Emirátusok.

³³ Ez alól kivételt képez fejlettségi szintje miatt Szudán és Jemen, mely országok 2010-ig kaptak haladékot a határok lebontására. Palesztina a politikai konfliktusok miatt teljes mentességet élvez a kereskedelmi akadályok lebontása terén.

7. A LAC-6 országok külkereskedelmének vizsgálata gravitációs modellel

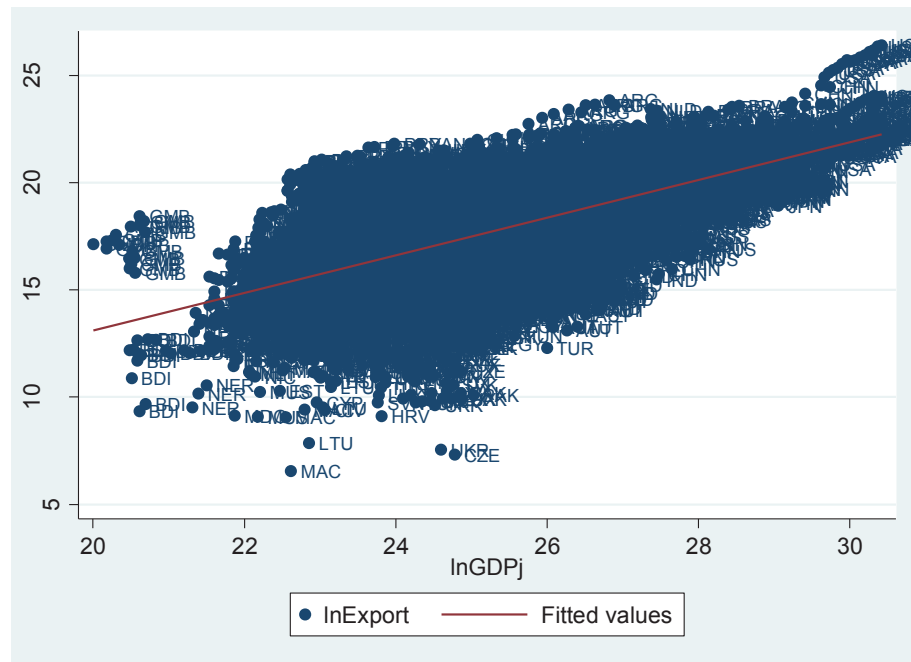
A LAC-6 országok külkereskedelmének vizsgálatát a korábban részletesen bemutatott gravitációs modellel folytatom. A vizsgálat célja, hogy kiderüljön, mely tényezők befolyásolják a térség illetve az egyes vizsgált országok külkereskedelmét. A vizsgálódás során felmerül az a kérdés is, hogy mennyire lehet homogénnek tekinteni a latin-amerikai térséget kereskedelmi illetve kereskedelempolitikai szempontból.

A modellek specifikációja előtt érdemes egyszerű korrelációval megvizsgálni a gravitációs modell alapváltozóinak kapcsolatát a kereskedelemmel. A korrelációs vizsgálat során mind a 18 év adata felkerült a 29-31. ábrákra annak érdekében, hogy együttes hatás legyen kimutatható, az évenkénti vizsgálat során számottevő különbség illetőleg tendenciózus változás nem volt megfigyelhető (az ábrák az *F2 – Függelékben* találhatók).

A 29. ábra mutatja a kapcsolatot a LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner GDP-je között. Az ábra alapján jól látszik, hogy néhány kisebb kereskedelmi partner kivételével egyértelműen pozitív kapcsolat mutatható ki az exportpartner gazdasági mérete és az export nagysága között. Mindezek alapján tehát minél nagyobb a LAC-6 országok kereskedelmi partnerének a GDP-je, annál többet fog ezekbe az országokba exportálni, vagy a másik oldalról nézve, annál többet fognak ezek az országok a LAC-6 országoktól importálni.

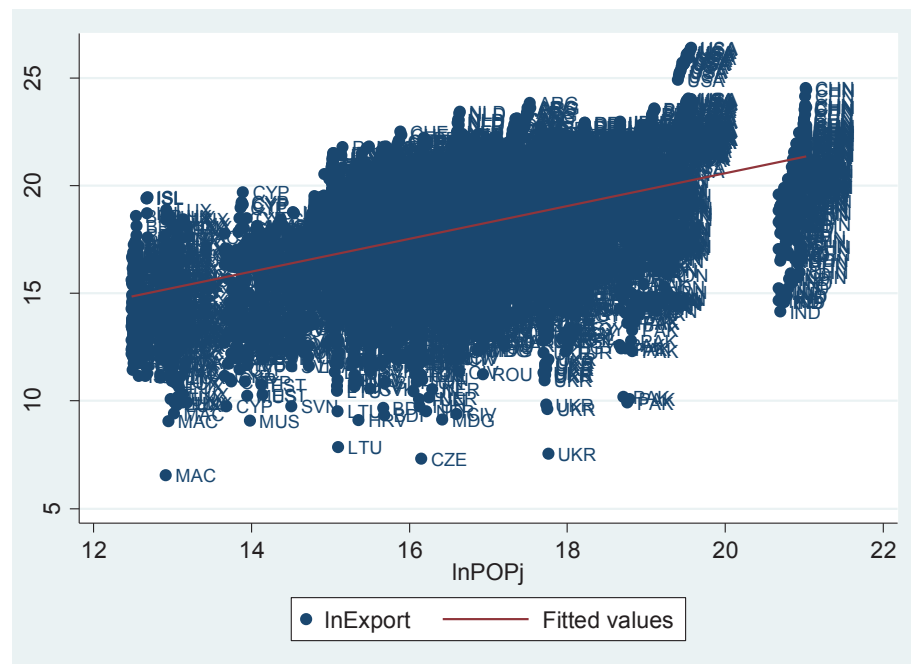
Hasonlóan pozitív kapcsolat mutatható ki az export és az exportpartner lakossága között is (30. ábra), habár a korrelációs egyenes meredeksége kisebb, mint a GDP esetében. Az exportpartner lakosságának nagysága tehát minél nagyobb, annál többet importálnak ezek az országok a latin-amerikai országokból. A lakosság és export nagysága kapcsolatot vizsgálva azonban nagyobb szórás mutatkozik az adatokban, például Ukrajna, Makaó és Csehország igencsak távol helyezkednek el a lineáris trendvonalától.

29. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner GDP-je közötti kapcsolat



Forrás: Saját kalkuláció az UN Comtrade és Világbank adatai alapján.

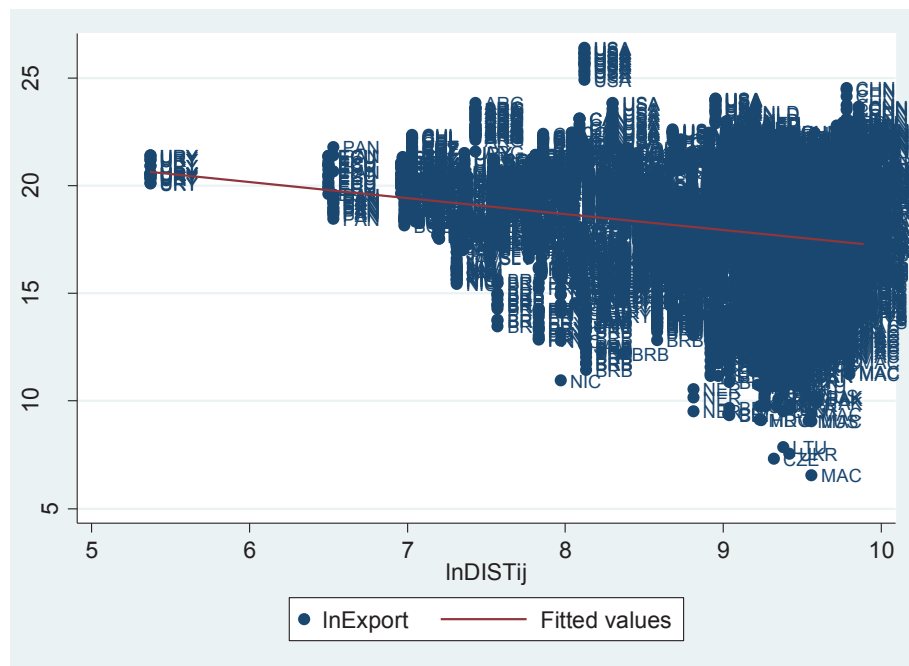
30. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner lakossága közötti kapcsolat



Forrás: Saját kalkuláció az UN Comtrade és Világbank adatai alapján.

A távolság esetében, ahogy azt várhattuk, egyértelműen negatív a kapcsolat a kereskedelmi partner és a LAC-6 országok közötti távolság és a bilaterális export értéke között (31. ábra), azonban érdekes megfigyelni, hogy a legmesszebb fekvő országok esetében igencsak szélessé válik a vizsgált országok elhelyezkedése az ábrán, tehát a távolságon kívül más tényezőknek is jelentős a szerepe abban, hogy hogyan alakul az export nagysága.

31. ábra: A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner távolsága közötti kapcsolat



Forrás: Saját kalkuláció az UN Comtrade és Világbank adatai alapján.

Meg kell azonban itt jegyezni, hogy komolyabb következtetéseket egyszerű korreláció alapján nem szabad levonni, ugyanis ezek a eredmények számos más tényező figyelembe vétele nélkül születtek és ahogy azt a továbbiakban látni fogjuk, ezek az eredmények jelentős változásokon mehetnek át a magyarázóváltozók bővítése során.

7.1. Adatok

Az export adatok a Comtrade adatbázisából (SITC Rev. 3) származnak, a vizsgálat során a teljes áruexportot vettem figyelembe. Számos empirikus gravitációs vizsgálathoz hasonlóan azért az export adatok kerültek a vizsgálódás középpontjába, mert az export a vizsgált országok mindegyike számára jelentős tényező a GDP-növekedés szempontjából. Néhány gravitációs empirikus tanulmány szektorális adatokkal számol, azonban az elmélet nem mondja ki, hogy a gravitációs modell előrejelzéseinek szektorok szintjén is érvényesülniük kellene, így én aggregált adatokat helyeztem a modellbe.

A vizsgálat során az i ország a LAC-6 országok egyike, a j ország pedig ezen i országok kereskedelmi partnere. Annak érdekében, hogy a lehető legkevesebb torzítás legyen a modellben, csak olyan országpárok maradtak az adattáblában, melyek esetében hiánytalanul minden évre volt elérhető adat. Ezáltal a modell a tartós kereskedelmi kapcsolatok főbb tényezőit magyarázza, és így az ad hoc jellegű kereskedelmi kapcsolatok nincsenek rá torzító hatással. A LAC-6 országok vizsgálatában használt kereskedelmi partnerek listája az *F3 – Függelékben*, a bővített modell országai az *F4 – Függelékben* találhatók.

A GDP és a népességi adatok a Világbank World Development Indicators (World Bank WDI) adatbázisából származnak. A GDP vásárlóerőparitáson mért és folyóáras dollárban számolt, a lakosság főben megadott. A közös határ, közös nyelv, gyarmat és távolság változók a CEPII gravitációs adattáblájából (www.cepii.fr) származnak. A közös nyelv esetén a közös hivatalos nyelvet vettem figyelembe, ugyanis a hivatali ügyintézés során elhanyagolható a szerepe annak, ha egy adott országban egy nagyobb kisebbség beszél egy másik ország nyelvét. A gyarmati változó esetében a korábbi gyarmattartó és gyarmat közötti kapcsolat került a modellbe, mivel ez nem tartalmazza az egyazon gyarmattartó gyarmatai közötti kapcsolatot, ugyanis a latin-amerikai országok esetében ez jelentősen egybeesik a hivatalos nyelvvel. A távolság esetében a fővárosok közötti távolságot alkalmaztam, tekintve, hogy az egyes távolságot mérő változók közötti korreláció 99 százalék feletti, így a választás a legelterjedtebben használt változóra esett. A kereskedelmi egyezmények esetében a WTO adatbázisát használtam, a vizsgálatba bekerült minden olyan szabadkereskedelmi megállapodás

illetve annál mélyebb szintű integrációs szerződés, mely bilaterális vagy plurilaterális alapon kötődött a vizsgált időszak alatt és a javak szabadabb áramlását tűzi ki célul.

Az empirikus vizsgálat során az 1995 és 2012 közötti időszak adatait használtam. 1995 volt az első olyan év, amikor mind a LAC-6 országok, mind pedig a kereskedelmi partnerek tekintetében a legtöbb országra vonatkozóan volt elérhető adat (gondoljunk csak a volt szocialista országok kereskedelmi és gazdasági statisztikáira a rendszerváltást követő első években). 2012 pedig azért lett a vizsgálati időintervallum felső határa, mivel erre az évre vonatkozóan volt a vizsgált országok mindegyikére elérhető gazdasági és kereskedelmi adat a vizsgálat elvégzésének idején. A LAC-6 országok külkereskedelmét vizsgáló minta 407 országpár adatait tartalmazza, így a megfigyelések száma 7326, a bővített mintában 4999 országpár szerepel és a megfigyelések száma 89982.

7.2. Modellspecifikációk

Számos modell segítségével vizsgáltam a mintámat annak érdekében, hogy minél pontosabb következtetéseket lehessen levonni az országok külkereskedelmét tekintve. A vizsgálat során a kiindulási alap a gravitációs alapmodell természetes alapú logaritmusa volt:

$$\ln Export_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln DIST_{ij} + e_{ijt} \quad (1)$$

ahol $Export_{ijt}$ i és j ország közötti exportot fejezi ki t évben, GDP_{it} és GDP_{jt} i és j ország gazdasági mérete t évben, $DIST_{ij}$ i és j ország közötti földrajzi távolság, e_{ijt} pedig lognormális eloszlású hibatag zérus várható értékkel. Az alapmodell arra a kérdésre ad választ, hogy a vizsgált minta esetében a kereskedelem mekkora részét lehet magyarázni a gazdasági mérettel és az országok közötti távolságokkal, illetve, hogy ezen tényezők milyen irányú és mekkora hatással vannak a vizsgált országok kereskedelmére.

Második lépésként az alapmodellt népességi változókkal egészítettem ki, hogy ezáltal megragadjam az exportőr és importőr országok lakosságának kereskedelemre gyakorolt hatását:

$$\ln Export_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln DIST_{ij} + \alpha_4 \ln POP_{it} + \alpha_5 \ln POP_{jt} + e_{ijt}, \quad (2)$$

ahol POP_{it} és POP_{jt} i és j ország lakosságát fejezi ki t évben.

Ezt követően a modellt az empirikus irodalomban leggyakrabban használatos bináris (dummy) változókkal egészítettem ki:

$$\ln Export_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln DIST_{ij} + \alpha_4 \ln POP_{it} + \alpha_5 \ln POP_{jt} + \beta_1 CONT_{ij} + \beta_2 COMLANG_{ij} + \beta_3 COLONY_{ij} + \beta_4 FTA_{ijt} + e_{ijt} \quad (3)$$

ahol $CONT_{ij}$ a két ország közötti közös határ, $COMLANG_{ij}$ pedig a két ország közötti közös nyelv meglétét megragadó bináris változó. $COLONY_{ij}$ a korábbi gyarmattartó és gyarmat kapcsolatát fejezi ki, 1 értéket vesz fel, ha j ország i ország gyarmattartója volt, egyéb esetben 0 az értéke. FTA_{ijt} a közös szabadkereskedelmi megállapodást ragadja meg t évre vonatkozóan.

Országspecifikus, időspecifikus valamint országpár-specifikus dummy változók is bekerültek a későbbiekben a modellbe, mely modellbővítések célja nem csupán az, hogy megragadjunk minden olyan kereskedelmet befolyásoló tényezőt, melyet nem fednek le a fenti egyenlet változói, hanem a szakirodalomból jól ismert multilateral resistance kiszűrése is annak érdekében, hogy minél kevésbé torzított eredményeket kapjunk.

7.3. A LAC-6 országok külkereskedelmének vizsgálata országonként

Amennyiben a LAC-6 országokat egyesével vizsgáljuk meg, az i ország minden esetben egyetlen ország lesz, j pedig az adott ország kereskedelmi partnereit jelöli. Természetesen a j országok listája nem egyezik meg minden i országra, mivel az egyes országok eltérő országokkal kereskednek és a vizsgálat célja nem az, hogy a közös kereskedelmi partnerek alapján mutasson rá az egyes országok eltérő kereskedelmének okaira, hanem, hogy az egyes országok tartós kereskedelmi kapcsolatait vizsgálva vonhassunk le következtetéseket a külkereskedelmet befolyásoló tényezőkre vonatkozóan.

Tekintve, hogy ebben a vizsgálatban az i ország mindig egyetlen ország, illetve, hogy az adott ország GDP-jének alakulása magas korrelációt mutat a lakosságának változásával, így ebben a vizsgálatban a kollinearitás torzító hatásának kiszűrése érdekében az i országhoz tartozó lakosságot kivettem a modellből.

Az alapmodell eredményeit a 13. táblázat tartalmazza. Az eredmények alapján számottevő heterogenitás fedezhető fel a LAC-6 országok között a modell magyarázóereje, a változók koefficienseinek nagysága illetve szignifikanciája tekintetében is.

13. táblázat: Az alapmodell eredményei LAC-6 országokat külön vizsgálva

	ARG	BRA	CHL	COL	MEX	PER
lnGDPi	0,15 (1,62)	0,35*** (5,32)	0,33*** (3,90)	0,44*** (4,96)	0,62*** (5,34)	0,30*** (3,02)
lnGDPj	0,92*** (51,24)	1,10*** (49,91)	1,19*** (56,66)	1,12*** (52,24)	1,14*** (52,53)	1,27*** (53,31)
lnDISTij	-1,37*** (-29,50)	-1,79*** (-32,67)	-1,71*** (-23,87)	-2,06*** (-45,59)	-2,40*** (-45,01)	-1,74*** (-27,27)
Konstans	3,58 (1,47)	-2,21 (-1,19)	-5,37** (-2,43)	-4,85** (-2,14)	-6,43** (-2,03)	-7,41*** (-2,96)
R-négyzet	0,6380	0,7850	0,7176	0,7142	0,7276	0,6800
Megfigyelések száma	1296	1314	1170	1152	1206	1188

Megj.: zárójelben t -statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten.

Az alapmodell eredményei alapján a gazdasági méret és a bilaterális távolság a bilaterális export 64-79 százalékát magyarázza, a legalacsonyabb érték Argentína, a legmagasabb Brazília esetében látható. Az exportáló latin-amerikai ország GDP-jéhez tartozó együttható Argentína kivételével minden ország esetében szignifikáns és pozitív értéket vett fel, a koefficiensek nagyságát tekintve Mexikó magasabb értéke lóg ki a sorból, azonban minden országot tekintve megállapítható, hogy a GDP 1 százalékos növekedése esetében az export egységnél jóval kisebb mértékben nő. A kereskedelmi partner gazdasági mérete minden ország esetében szignifikánsan pozitív eredményt adott, a partnerország GDP-jének 1 százalékos növekedése esetén Peru kivételével kissé egység feletti növekedés következik be az export nagyságát tekintve. A távolság esetében az exportáló ország koefficiensénél tapasztaltnál jelentősebb különbségeket fedezhetünk fel a LAC-6 országok között. A távolsághoz tartozó együttható minden vizsgált országot tekintve szignifikáns és negatív értéket vesz fel, azonban miközben értéke Argentína esetében -1,37, addig Mexikó esetében már -2,40. Mindezek alapján

ceteris paribus eltérő a távolság kereskedelemre gyakorolt hatása a LAC-6 országokra: a legkisebb negatív hatást Argentína tapasztalja, míg a vizsgált országok közül Mexikó exportja a legérzékenyebb a bilaterális távolságra. Utóbbi eredmény nem meglepő, hiszen már a 4.2. alfejezetben is láthattuk, hogy az USA mennyire domináns kereskedelmi partnere Mexikónak, és így a két ország közelsége³⁴ magyarázza, hogy a távolság növekedésével miért csökken nagyobb mértékben a mexikói export értéke, mint a vizsgált másik 5 ország esetében.

A következő lépésben a partnerország lakosságával egészült ki az alapmodell (14. táblázat). Érdekes megfigyelni, hogy a modell magyarázóereje eltérő mértékben növekedett a kereskedelmi partner lakosságának modellbehelyezésével: amíg az R-négyzet Brazília, Mexikó és Peru esetében alig növekedett, addig Chilénél és Kolumbiánál kis mértékű, Argentína esetében pedig jelentős javulást láthatunk.

14. táblázat: A bővített alapmodell eredményei LAC-6 országokat külön vizsgálva

	ARG	BRA	CHL	COL	MEX	PER
lnGDPi	0,25*** (2,99)	0,37*** (5,52)	0,44*** (5,08)	0,35*** (3,93)	0,68*** (5,75)	0,35*** (3,70)
lnGDPj	0,65*** (23,09)	1,07*** (34,38)	1,03*** (27,91)	1,27*** (40,61)	1,07*** (37,19)	1,18*** (31,83)
lnDISTij	-1,33*** (-33,09)	-1,78*** (-33,29)	-1,64*** (-23,36)	-2,07*** (-46,72)	-2,38*** (-45,19)	-1,73*** (-27,43)
lnPOPj	0,39*** (13,82)	0,06* (1,87)	0,20*** (5,31)	-0,21*** (-5,78)	0,09*** (2,72)	0,13*** (3,02)
Konstans	0,79 (0,35)	-2,81 (-1,53)	-7,98*** (-3,58)	-2,59*** (-1,14)	-7,79** (-2,44)	-8,98*** (-3,65)
R-négyzet	0,6839	0,7858	0,7247	0,7241	0,7293	0,6832
Megfigyelések száma	1296	1314	1170	1152	1206	1188

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten.

A lakosság modellbe helyezésével szignifikánssá vált az argentin GDP-hez tartozó koefficiens, nagysága, előjele és szignifikanciája pedig hasonló a többi ország értékéhez. A kereskedelmi partner lakosságának szignifikáns pozitív hatása van Argentína, Brazília, Chile, Mexikó és Peru esetében is, azonban Kolumbia kereskedelmi partnereinél az együttható szignifikáns negatív értéket vett fel. Mindezek alapján illetve *Martinez-Zarzoso (2003)* nyomán *ceteris paribus* kijelenthetjük, hogy Kolumbia

³⁴ Ahogy a bővített modell eredményei alapján látni fogjuk, a szomszédosságot megragadó dummy változó modellbe helyezésével a távolság exportot csökkentő hatása jelentősen csökken.

kereskedelmi partnerei esetében az abszorpciós hatás érvényesül, és így a lakosság növekedésével párhuzamosan egyre kevesebbet importálnak ezek az országok Kolumbiából, mindeközben a másik 5 vizsgált ország esetében pedig a partnerország lakosságának növekedése az latin-amerikai országokból származó import nagyságának növekedését vonja maga után.

A dummy változók modellbe helyezésével (15. táblázat) minden ország esetében javult a modell magyarázóereje, a legnagyobb mértékű javulást Chile, Mexikó és Argentína esetében tapasztalhatjuk.

15. táblázat: A bővített modell eredményei a LAC-6 országokat külön vizsgálva

	ARG	BRA	CHL	COL	MEX	PER
lnGDPi	0,24*** (2,93)	0,39*** (6,15)	0,36*** (3,78)	0,30*** (3,33)	0,64*** (5,67)	0,26*** (2,74)
lnGDPj	0,68*** (23,29)	1,04*** (34,07)	1,22*** (30,22)	1,32*** (38,77)	1,30*** (33,67)	1,22*** (32,71)
lnDISTij	-0,33*** (-5,14)	-1,13*** (-12,05)	-0,47*** (-5,14)	-1,66*** (-24,46)	-1,61*** (-18,02)	-0,60*** (-5,80)
lnPOPj	0,31*** (10,57)	-0,01 (-0,23)	0,02 (0,40)	-0,28*** (-7,31)	-0,10*** (-2,68)	0,02 (0,38)
Contigij	1,66*** (8,81)	0,59*** (5,58)	0,64*** (2,86)	0,23* (1,88)	0,34* (1,78)	0,86*** (4,57)
Comlangij	1,06*** (11,34)	-3,17*** (-10,29)	2,40*** (17,30)	0,86*** (6,71)	1,91*** (15,04)	1,61*** (10,33)
Colonyij	0,27** (2,47)	3,90*** (12,41)	-1,77*** (-11,91)	-0,16 (-0,93)	-0,45*** (-3,08)	-0,36** (-2,00)
FTAi	0,49*** (3,14)	0,80*** (6,50)	-0,10 (-0,93)	0,37** (2,43)	-0,32*** (-3,52)	0,92*** (4,62)
Konstans	-7,86*** (-3,58)	-7,53*** (-4,00)	-19,05*** (-8,06)	-5,14** (-2,26)	-16,77*** (-5,31)	-16,18*** (-6,56)
R-négyzet	0,7103	0,8085	0,7684	0,7358	0,7716	0,7091
Megfigyelések száma	1296	1314	1170	1152	1206	1188

Megj.: zárójelben t-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten.

A dummy változók hatására nem történt lényeges változás a gazdasági mérethez tartozó koefficiensek nagyságát és szignifikanciáját tekintve, mely a multikollinearitás alacsony szintjére utal a GDP és a dummy változók között. Ezzel szemben a távolsági változó együtthatója jelentősen változott, mivel a modellbe helyezett bináris változók a kereskedelmet segítő illetve akadályozó egyéb tényezőket ragadják meg, ezáltal számos ország esetében csökkentve a földrajzi távolság exportra gyakorolt negatív hatását. Az együttható értékét tekintve jelentős csökkenést követően a távolság 1 százalékkal

történő növelése esetén Argentína, Chile és Peru esetében egységnél jóval kisebb mértékben csökken a bináris export. Ezzel szemben a Brazíliához, Kolumbiához és Mexikóhoz tartozó távolsági koefficiensek erőteljesebb negativitást mutatnak: ezen országok bilaterális exportja érzékenyebb a földrajzi távolság alakulására. A partnerország lakosságát tekintve ebben a modellspecifikációban szignifikáns pozitív, inszignifikáns és szignifikánsan negatív eredményeket is kaptunk. Brazília, Chile és Peru esetében inszignifikáns a kereskedelmi partner lakosságának hatása a bilaterális exportra, ezzel szemben Argentína szignifikáns pozitív, Kolumbia és Mexikó pedig szignifikánsan negatív értékeket ért el, habár ezen együttthatók nagysága alacsonynak mondható.

A bináris változók eredményeire áttérve a közös határhoz tartozó koefficiens minden vizsgált ország esetében szignifikáns pozitív értéket vett fel, habár az együtttható nagysága igen jelentős szóródást mutat a LAC-6 országok között: a legjelentősebb hatást Argentína mutatja – feltehetőleg Brazília szomszédsága miatt –, miközben alacsonyabb az együtttható értéke Kolumbia és Mexikó esetében. A közös nyelv és közös gyarmat esetében is jelentős eltérések mutatkoznak a LAC-6 országok között. Miközben a közös nyelv szignifikánsan pozitív hatással van Argentína, Chile, Kolumbia, Mexikó és Peru bilaterális exportjára, addig ez a hatás szignifikánsan negatív Brazília esetében, a közös gyarmat pedig pozitív hatást mutat Argentínára és Brazíliára, viszont a koefficiens szignifikánsan negatív Chilére, Mexikóra és Perura nézve. Ezen változók hatásának értelmezésekor figyelembe kell vennünk, hogy az egyes változók mögött milyen tényezők állnak. Brazília esetében a közös nyelv változó negatív előjelet vesz fel, ami alapján tévesen arra a következtetésre juthatnánk, hogy a szakirodalommal ellentétben a közös nyelv gátolja a bilaterális kereskedelmet. Azonban ebben az esetben figyelembe kell venni, hogy Brazília számos olyan országgal folytat jelentős kereskedelmet, mely országokban nem hivatalos nyelv a portugál, miközben a mintákban két portugál nyelven beszélő országgal, Makaóval és Portugáliával számottevően kevesebbet kereskedik. A közös gyarmathoz tartozó együtttható több mint ellensúlyozza a közös nyelv együttthatójának értékét, így összességében Portugáliával többet kereskedik Brazília, azonban a Makaóval folytatott bilaterális kereskedelem ennél lényegesen kevesebb, és így a kapott érték negatív. Ugyanígy, a közös nyelv szignifikáns pozitív együttthatót kapott Chile, Mexikó és Peru esetében, mely országoknál a gyarmati kötelék negatív hatása ezt a pozitív értéket nem tudja ellensúlyozni, azaz: ezen három ország esetében a hivatalos spanyol nyelv pozitív

hatással van a bilaterális exportra, azonban ez a hatás jelentősen alacsonyabb Spanyolország esetében. Az előzőekhez hasonlóan a közös kereskedelmi megállapodás kereskedelemre gyakorolt hatása sem egyértelmű a LAC-6 országokat vizsgálva, ugyanis amíg Argentína, Brazília, Kolumbia és Peru esetében az egyezmény növelni tudta az export nagyságát, addig Chile esetében inszignifikáns negatív, Mexikónál pedig szignifikáns negatív értéket kaptunk. Utóbbi értéket nem szabad úgy értelmezni, hogy Mexikó esetében egy kereskedelmi egyezmény megkötése *ceteris paribus* csökkenti az export nagyságát: a negativitás egyrészt utalhat a mexikói kereskedelmi egyezmények sokszínűségére és sikerességük eltérő fokára, valamint más, kihagyott változók torzítására is.

Összességében elmondható, hogy nem csupán a kereskedelmi adatok egyszerű elemzése során szembetűnő a LAC-6 országok külkereskedelmében megjelenő heterogenitás, hanem mélyebb statisztikai elemzés során is jelentős különbségeket fedezhetünk fel az országok között. A bővített modell eredményei alapján Argentína bilaterális exportja nő, amennyiben növekszik Argentína vagy egy partnerországa gazdasági mérete illetve, ha nő a kereskedelmi partner lakossága, valamint szignifikáns pozitív hatással van az exportra a közös határ, közös nyelv, közös gyarmat és közös szabadkereskedelmi megállapodás megléte is, miközben a távolság 1 százalékos növekedésével az argentin bilaterális export értéke 0,33 százalékkal csökken. A brazil exportot szintén növeli a GDP növekedése, valamint a közös határ, közös gyarmat és közös FTA megléte, azonban nem szignifikáns a partnerország lakosságának a hatása, miközben negatív hatással van a bilaterális exportra a távolság növekedése illetve a közös nyelv megléte. Chile esetében a közös gyarmat és a távolság hatása negatív a bilaterális exportra, növeli azonban a chilei exportot a GDP növekedése, a közös határ és a közös nyelv megléte, miközben az FTA és a partnerország lakossága inszignifikáns hatással bír. Kolumbia esetében kereskedelmet növelő tényező a gazdasági növekedés mellett a közös határ, közös nyelv és FTA megléte, a közös gyarmati köteléknek nem szignifikáns a hatása, miközben csökken a kolumbiai bilaterális export nagysága a partnerország lakosságának illetve a bilaterális távolság növekedésével. A mexikói bilaterális export növekszik a közös nyelv és közös határ megléte esetén, illetve a mexikói és partnerországának gazdasági növekedésével párhuzamosan, azonban szignifikáns negatív hatása van a távolság mellett az FTA-nak, a közös gyarmati köteléknek illetve a partnerország népességnövekedésének is. Végezetül Peru esetében a gyarmati kötelék és a távolság mutat csupán negatív hatást a bilaterális exportra,

miközben a partnerország lakosságának növekedése nem szignifikáns, a gazdasági növekedés, közös határ, közös nyelv illetve FTA megléte viszont szignifikáns pozitív hatással bír.

A megfigyelések alacsony száma miatt a LAC-6 országok egyenkénti vizsgálata során a modellspecifikáció nem került bővítésre ország- és időspecifikus dummy változókkal, a következő fejezetekben azonban a mintanagyság növelésével párhuzamosan ezek a változók is bekerülnek a modellbe, mely által a korábban már ismertetett *multilateral resistance* is kiszűrhető a vizsgálat során, ezáltal pedig sokkal pontosabb, torzítástól mentes eredményeket kaphatunk.

7.4. A LAC-6 országok együttes külkereskedelmének vizsgálata

Az országonkénti vizsgálatot követően mind a 6 vizsgált ország bekerült a modellbe, így a vizsgálat immár a LAC-6 országok együttes exportjára vonatkozik. Az empirikus eredményeket a LAC-6 országok külkereskedelmére vonatkozóan a 16. táblázat foglalja össze.

Az alap gravitációs modell eredményeit tekintve a LAC-6 országok exportjának kétharmadát lehet magyarázni a gravitációs alapváltozókkal. Mindhárom változó 1 százalékos szinten szignifikáns értéket vesz fel, a GDP koefficiensei pozitív, a bilaterális távolságé pedig negatív előjelű értéket mutat, tehát a gazdasági méret növekedésével párhuzamosan növekszik a bilaterális kereskedelem értéke, miközben a távolság növekedésével csökken. A konkrét értékeket tekintve, a LAC-6 országok GDP-jének 1 százalékos növekedésével exportjuk átlagosan 0,76 százalékkal növekszik. A kereskedelmi partner GDP-jének 1 százalékos növekedése esetén a LAC-6 országokból származó importjuk 1,06 százalékkal nő. Mindeközben a bilaterális távolság 1 százalékos növelésével a bilaterális kereskedelem értéke 1,68 százalékkal csökken.

16. táblázat: A LAC-6 országok együttes külkereskedelmének gravitációs vizsgálata

	Alapmodell	Bővített alapmodell	Bővített modell	Bővített modell II.	Bővített modell III.	Bővített modell IV.
lnGDPi	0,76*** (46,40)	1,04*** (31,55)	1,03*** (29,85)	1,21*** (35,39)	1,4*** (35,42)	-0,01 (-0,19)
lnGDPj	1,06*** (111,38)	0,95*** (65,00)	0,98*** (63,32)	0,62*** (11,78)	0,88*** (11,41)	0,85*** (16,34)
lnDISTij	-1,68*** (-71,08)	-1,67*** (-70,68)	-1,14*** (-26,94)	-0,91*** (-21,86)	-0,97*** (-23,51)	-4,39*** (-5,44)
lnPOPi		-0,39*** (-9,42)	-0,31*** (-6,98)	-0,52*** (-12,59)	-0,73*** (-16,11)	3,71*** (3,65)
lnPOPj		0,15*** (9,30)	0,10*** (5,51)	-0,72** (-2,36)	-0,68** (-1,98)	-0,52* (-1,90)
Contigij			1,04*** (13,80)	0,84*** (12,69)	0,82*** (12,82)	-5,52*** (-2,68)
Comlangij			0,89*** (13,53)	-0,24*** (-3,55)	-0,27*** (-4,19)	-10,31*** (-6,22)
Colonyij			0,18** (2,32)	1,09*** (9,04)	1,12*** (10,07)	3,34*** (3,03)
FTAij			-0,14*** (-2,82)	-0,08* (-1,73)	-0,14*** (-3,19)	0,08* (1,76)
Konstans	-14,20*** (-29,02)	-14,43*** (-30,06)	-20,25*** (-32,79)	0,74 (0,16)	-7,22 (-1,22)	-17,02 (-1,54)
R-négyzet	0,6662	0,6739	0,6860	0,7968	0,8011	0,9258
Magyarázóváltozók száma	3	5	9	88	105	428
Megfigyelések száma	7326	7326	7326	7326	7326	7326

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten. Bővített modell II.: országspecifikus dummy változók; bővített modell III.: ország- és időspecifikus dummy változók; bővített modell IV.: országpár- és időspecifikus dummy változók.

Amennyiben népességi változókat helyezünk a modellbe, kis mértékben változik az *i* és *j* ország GDP-jének koefficiense, miközben a távolság együtthatója alig módosul. A bővített alapmodell alapján *ceteris paribus* a LAC-6 országok népességének növekedése negatív hatással van az export nagyságára, azaz a LAC-6 országok esetében az abszorpciós hatás érvényesül, vagyis a lakosság növekedésével párhuzamosan inkább nő a belső kereslet a saját termékek iránt, és ezáltal kevesebb terméket fognak ezen országok az exportpiacokra szálni. Ezzel szemben a kereskedelmi partnerek lakosságának növekedése hatására növekszik a LAC-6 országokból származó termékek importja, habár ez a hatás feleakkora, mint az exportőr országok esetében. Mindezen hatások 1 százalékos szinten szignifikánsak.

A harmadik modellspecifikáció tartalmazza már a bővített modell dummy változóit is. Habár a bővített modell magyarázóereje nem sokkal nagyobb az alapmodell értékénél, minden változónk szignifikáns értéket mutat 5 százalékos szinten. Az új változók modellbe kerülésével a GDP-hez tartozó koefficiensek értéke alig változott, továbbra is pozitív és egység közeli értékeket vesznek fel. A dummy változók hatására jelentősen csökkent azonban a távolsághoz tartozó koefficiens nagysága, ami viszont nem meglepő, hiszen ezen bináris változók a bilaterális kereskedelmet segítő és akadályozó egyéb tényezőket hivatottak megragadni. A lakossághoz tartozó együtthatók előjele és szignifikanciája nem változott a modell bővítésével, a koefficiensek nagysága azonban némileg csökkent. A bővített modell eredményei alapján a LAC-6 országok exportjára 1 százalékos szinten szignifikáns pozitív hatással van a közös határ és a közös nyelv megléte, a közös gyarmat szintén pozitív értéket vesz fel és 5 százalékos szinten szignifikáns. A koefficiensek nagysága alapján *ceteris paribus* a közös határ megléte 183, a közös nyelv 144, a közös gyarmati múlt pedig 20 százalékkal³⁵ növeli a LAC-6 országok bilaterális exportját.

A közös kereskedelmi megállapodáshoz tartozó koefficiens 1 százalékos szinten szignifikáns értéket mutat, azonban ennek előjele negatív. Téves lenne azonban ez alapján azt a következtetést levonni, miszerint a LAC-6 országok esetében a kereskedelmi megállapodások aláírása szignifikánsan csökkentené a bilaterális kereskedelmet. Tekintve, hogy egyetlen változóval ragadjuk meg az összes megkötött kereskedelmi egyezmény hatását, így a végeredmény könnyen torzított lehet.

³⁵ Dummy változó esetén a koefficiens hatásának értelmezéséhez az alábbi összefüggést szokás használni: $100 * [\exp(X) - 1] = Y \%$.

Annak érdekében, hogy az egyes országokhoz kötődő fix hatásokat is kiszűrhessek és ezáltal kevésbé torzított eredményeket kapjunk, országspecifikus dummy változókkal³⁶ egészült ki a modell. Országspecifikus dummy változók modellbe helyezésével jelentősen megnő a modell magyarázóereje, ugyanis ezek a bináris változók hivatottak minden, a többi változó által le nem fedett tényező hatását megragadni, melyek az egyes kereskedelmi partnerek alapján specifikusak. A modellünk magyarázóereje immár közelíti a 80 százalékos értéket, miközben 10 százalékos szintet tekintve minden főbb változónk statisztikailag szignifikáns együtthatóval rendelkezik. Az országspecifikus változók modellbe helyezésével csökkent a partnerország GDP-jéhez tartozó együttható nagysága, illetve érdekes megfigyelni, hogy a bilaterális távolság hatása is kevésbé jelentőssé vált. Miközben növekedett a LAC-6 országok lakosságának negatív hatása az export nagyságára, addig a partnerországok lakosságának hatása enyhe pozitív értékről határozottan negatív értékre váltott, bár utóbbi statisztikailag csupán 5 százalékos szinten szignifikáns. Ezek szerint minden, a változóink által meg nem ragadott országspecifikus hatás kiszűrése után negatív a kapcsolat mind a vizsgált 6 ország, mind a kereskedelmi partnerei esetén a lakosság növekedése és a LAC-6-ból exportált termékek értéke között, *ceteris paribus*. Az eredeti dummy változóink közül jelentős változást mutat a közös nyelvhez tartozó koeficiens, mely szintén előjelet váltott. Ezek alapján habár kimutatható a spanyol illetve portugál nyelvű országokkal folytatott nagyobb volumenű kereskedelem, mindez nem a közös nyelv meglétének köszönhető, miközben a LAC-6 országok számos olyan országgal folytatnak jelentős mértékű kereskedelmet, melyekkel nem rendelkezik közös hivatalos nyelvvel, gondoljunk csak az Egyesült Államokra, Kínára vagy Németországra. Országspecifikus dummy változókkal jelentősebb és statisztikailag is szignifikánsabb a közös gyarmat hatása az exportra, ezzel szemben a közös szabadkereskedelmi megállapodáshoz tartozó koeficiens nagysága és szignifikanciája is romlott, azonban továbbra is enyhe negatív hatást mutat a változó, mely 10 százalékos szinten statisztikailag szignifikáns.

A következő lépésben időspecifikus dummy változókkal³⁷ egészítettem ki a modellt annak érdekében, hogy kiszűrjem azokat a hatásokat, melyek 1-1 évre vonatkoznak. Az így kiegészült modell magyarázóereje kissé növekedett, az R-négyzet immár 0,8011, miközben a változóink továbbra is szignifikánsak maradtak 5 százalékos

³⁶ 79 dummy változó került a modellbe, melyek a 79 importőr ország fix hatását hivatottak megragadni.

³⁷ 17 dummy változó került a modellbe, melyek a 18-1 év fix hatásait szűrik ki.

szinten. Az időspecifikus tényezők modellbe helyezésével lényegi változások nem történtek a koefficiensek nagyságát és szignifikanciáját tekintve, azonban ezen dummy változók is hozzájárulnak ahhoz, hogy a lehető legkevesebb torzítást tartalmazza a modellünk.

Az országokhoz kötődő fix hatásokat tekintve felmerül még az a kérdés, hogy ezek a hatások vajon országpáronként változnak-e, és ha igen, akkor ez a hatás szignifikáns-e. Ehhez a vizsgálathoz az országspecifikus dummy változókat országpár-specifikus dummy változókra cseréltem. Országpár-specifikus dummy változókkal a modell magyarázóereje 0,9258-ra nőtt, tehát a modellben lévő magyarázóváltozók immár a függő változó varianciájának közel 93 százalékát magyarázzák.

Az új dummy változók hatására elvesztette szignifikanciáját az exportáló ország GDP-je, illetőleg csupán 10 százalékos szinten szignifikáns az FTA illetve az importáló ország lakossága. Az 1 százalékon szignifikáns változók koefficiense jelentősen megnőtt, minden egyéb hatás kiszűrésével a távolság 1 százalékos növekedésével 4,39 százalékkal csökken az export nagysága. Meglepő lehet, hogy a közös nyelv mellett a közös határ koefficiense is negatív előjelet vett fel, azonban ezen jelenség mögött a főbb exportpiacok földrajzi megoszlása valamint az intraregionális kereskedelem alacsony szintje áll. Tekintve, hogy a közös gyarmat koefficiense pozitív előjelű, miközben a közös nyelvén negatív, így Spanyolország esetében a nettó hatás továbbra is negatív, viszont kevésbé, mint például a többi latin-amerikai ország esetében. Az FTA esetében a korábbi negatív koefficiens az a tény magyarázhatja, hogy az egyes LAC-6 országok eltérő országokkal kötöttek szabadkereskedelmi megállapodás, és a változó hatásának megragadásakor az országspecifikus tényezők megragadásával nem sikerült olyan tényezők hatását kiszűrni, melyek negatív hatást gyakoroltak a szabadkereskedelmi egyezményrel rendelkező országpárok kereskedelmére, azonban melyeket sikerült országpár-specifikus dummy változók modellbe helyezésével kiszűrni. Az FTA ebben a modellben 10 százalékos szinten szignifikáns és pozitív hatást mutat, számszerűsítve a LAC-6 országok esetében a közös kereskedelmi megállapodás átlagosan 8 százalékkal növeli az export nagyságát. Ez a szám továbbra is jelentősen elmarad az elvárt hatástól, így a későbbiekben nagyobb hangsúlyt kap a vizsgálatok során az FTA-k hatásának pontosabb megragadása.

Összességében megállapítható, hogy a fix hatásokat kiszűrő bővített modell eredményeit tekintve a közös határ szignifikánsan pozitív hatással van a LAC-6 országok bilaterális exportjára, amennyiben nem szűrjük ki az országpár-specifikus fix

hatásokat³⁸, azonban a közös nyelv megléte már nem jár hasonlóan egyértelmű pozitív hatásokkal. Habár vitathatatlan, hogy a közös nyelv megléte két ország között csökkenti a tranzakciós költségeket, azonban mindez nem elegendő ahhoz, hogy a LAC-6 országok esetében önmagában hozzájáruljon a bilaterális export növekedéséhez. Mindezt magyarázhatja a latin-amerikai országok külkereskedelmében a fejlett országok dominanciája, mely országokban nem a spanyol vagy portugál a beszélt nyelv és így az exportra pozitív hatással van például az angol vagy a kínai nyelv megléte a kereskedelmi partner esetében, mely viszont így magával vonja a közös nyelv negativitását. A közös gyarmati kötelék még a gyarmati rendszer felszámolását követő több mint egy évszázaddal később is statisztikailag pozitív hatással van a bilaterális exportra mindegyik modellspecifikáció eredménye alapján, Spanyolország és Portugália esetében a gyarmati kötelék pozitív hatása ráadásul ellensúlyozni is tudja a közös nyelv együttthatójának negativitását az utolsó modellspecifikáció kivételével. Miközben a közös határ, nyelv és gyarmati kötelék megléte alapvetően adottság egy ország számára, a negyedik dummy magyarázóváltozónk, a közös szabadkereskedelmi megállapodás már az ország kereskedelempolitikájának az eredménye, és így külön figyelmet érdemel ezen változó hatásának értelmezése. Ahogy azt fentebb láthattuk, az utolsó modellspecifikáció kivételével szignifikánsan negatív értéket vett fel az FTA változó a LAC-6 országok együttes exportját vizsgálva, miközben a kereskedelmi megállapodások számának rohamos növekedésével párhuzamosan alapvetően pozitív hatást várunk. Ennél a pontnál meg kell jegyezni, hogy nem szabad az eredményt úgy értelmezni, hogy amennyiben a LAC-6 országok szabadkereskedelmi megállapodást kötnek egy kereskedelmi partnerükkel, úgy csökkenni fog a bilaterális kereskedelmük. A negativitást magyarázhatja, hogy a térség országai számos országgal és integrációval kötöttek különböző mélységű kereskedelmi megállapodást, melyek sikere igen eltérő, így pedig a kereskedelmi egyezmények hatásának megragadása egyetlen változóval nem ad pontos eredményt. Mindazonáltal megjegyezhetjük, hogy a LAC-6 országok által aláírt kereskedelmi megállapodások a modell eredményei alapján nem feltétlenül érik el céljukat az export bővülése tekintetében.

³⁸ Az országpár-specifikus fix hatások modellbe helyezésével az 1-1 országpárra vonatkozó, időben nem változó hatásokat szűrtem ki, így előjelet abban az esetben vált egy koefficiens a fix hatások kiszűrésével, amennyiben jelentős 1-1 országpár hatása az adott változóra (lásd például: *Cheng-Wall 2005*), pl. Argentína és Brazília, illetve Mexikó és az USA szomszédossága esetén.

7.5. Érzékenységvizsgálat OECD és nem OECD országokkal

Felmerül a kérdés, hogy a kapott eredmények milyen mértékben érzékenyek a mintanagyságra illetve a minta összetételének változására. A kérdés megválaszolásához a korábbi mintát két részre bontottam az alapján, hogy a kereskedelmi partner rendelkezik-e OECD-tagsággal vagy sem. A kapott eredményeket a *17. táblázat* tartalmazza.

Az érzékenységvizsgálat eredményei alapján az első szembetűnő különbség az OECD és nem OECD országok között az R-négyzetben jelenik meg: az OECD országok esetében a változók minden modellspecifikáció esetében nagyobb arányban magyarázták a függő változó értékét, mint a nem OECD országoknál. Ez az eredmény nem meglepő tekintve, hogy az OECD országok esetében kisebb az adatokban rejlő variancia, ezek az országok jobban hasonlítanak egymásra, mint amit a fejlődő és a közepesen fejlett országok esetében tapasztalunk.

Az alapmodell esetében nem tapasztalhatunk jelentős különbséget az OECD és a nem OECD országokba érkező exportot befolyásoló tényezők koefficiensei tekintetében, az R-négyzetet tekintve viszont, amíg az OECD országok esetében az alapmodell változói az export több mint 70 százalékát tudták magyarázni, addig ez az érték a nem OECD országok esetében alig múlja felül a 63 százalékot. A bővített modell esetében az R-négyzetek közötti különbség megmaradt, azonban már jelentős eltérések mutatkoznak a magyarázóváltozók együtthatói között is. Amíg az OECD országok esetében az importáló ország GDP-jének jelentősebb szerepe van a kereskedelem értékének alakulásában, mint az exportáló ország számadatának, addig ez épp fordított a nem OECD országok esetében, bár utóbbinál a két változó közötti különbség elég csekély.

17. táblázat: Érzékenységvizsgálat a LAC-6 országok külkereskedelmének gravitációs vizsgálatához

	OECD (1)	Nem OECD (1)	OECD (2)	Nem OECD (2)	OECD (3)	Nem OECD (3)	OECD (4)	Nem OECD (4)
lnGDPi	0,64*** (29,66)	0,85*** (35,85)	0,77*** (15,12)	1,09*** (21,93)	1,05*** (18,98)	1,59*** (28,01)	0,11* (1,69)	-0,12* (-1,85)
lnGDPj	1,22*** (75,78)	1,09*** (67,35)	1,20*** (28,97)	1,01*** (33,33)	0,61*** (4,44)	1,02*** (10,14)	0,60*** (6,05)	0,98*** (14,61)
lnDISTij	-1,45*** (-20,64)	-1,63*** (-59,82)	-0,70*** (-6,64)	-1,11*** (-20,79)	0,13 (1,22)	-1,08*** (-23,29)	-4,56** (-2,10)	-18,69*** (-5,26)
lnPOPi			-0,11* (-1,86)	-0,27*** (-4,23)	-0,37*** (-5,83)	-0,83*** (-12,91)	-0,26 (-0,20)	7,80*** (4,99)
lnPOPj			0,01 (0,29)	0,01 (0,45)	-0,72 (-1,01)	-0,86** (-1,98)	-0,66 (-1,19)	-0,82** (-2,28)
Contigij			1,82*** (12,32)	0,85*** (9,41)	1,96*** (14,21)	0,54*** (7,70)	-1,69 (-0,78)	-13,18*** (-3,96)
Comlangij			1,15*** (8,17)	0,80*** (10,24)	-0,55*** (-4,82)	-0,20** (-2,41)	-3,18*** (-2,64)	-22,62*** (-5,11)
Colonyij			0,00 (0,01)		1,40*** (9,11)		3,66*** (2,87)	
FTAIj			-0,07 (-1,02)	0,14* (1,91)	-0,15*** (-2,70)	0,26*** (3,85)	0,12** (2,34)	0,09 (1,07)
Konstans	-17,30*** (-17,28)	-17,20*** (-25,00)	-25,27*** (-19,71)	-21,95*** (-25,29)	-8,08 (-0,71)	-9,86 (-1,26)	57,45* (1,88)	48,76 (0,88)
R-négyzet	0,7061	0,6338	0,7235	0,6491	0,8337	0,7695	0,9331	0,9165
Magyarázóváltozók száma	3	3	9	8	59	70	212	237
Megfigyelések száma	3438	3888	3438	3888	3438	3888	3438	3888

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten. (1): alapmodell, (2): bővített modell, (3): bővített modell ország- és időspecifikus dummy változókkal, (4): bővített modell országpár-specifikus dummy változókkal.

Számottevő különbség mutatkozik a földrajzi távolság tekintetében is: amennyiben a LAC-6 országok OECD országba exportálnak, a távolság exportot csökkentő hatása jelentősen kisebb, mint abban az esetben, ha a célország nem OECD ország. A lakosság kereskedelemre gyakorolt hatása inszignifikáns az importáló országok esetében, míg az exportáló országoknál negatív, viszont a koefficiens nagysága kicsi. A bináris (dummy) változók esetében újabb jelentős különbségeket vehetünk észre a két vizsgált országcsoporthoz. Amennyiben egy LAC-6 ország OECD országgal szomszédos, ez a közös határ erőteljesebben növeli az exportjának értékét, mint a nem OECD országok esetében. Ebben jelentős szerepe van Mexikó és az USA szomszédosságának, miközben a Peru és Chile közös határának hatása a változóra feltehetőleg jóval kisebb. A közös nyelv változó szintén az OECD országok esetében vesz fel nagyobb értéket, miközben a közös gyarmat változó inszignifikáns az OECD országok esetében és kiesik a modellből a másik csoportot vizsgálva, tekintve, hogy Spanyolország és Portugália OECD ország. Érdekes megfigyelni, hogy amíg a közös szabadkereskedelmi megállapodás együttthatója inszignifikáns és negatív az OECD országok esetében, addig a nem OECD országok esetében 10 százalékos szinten szignifikáns és pozitív.

Amennyiben a modellt országpár-specifikus és időspecifikus dummy változókkal bővítjük, a modell magyarázóereje immár mindkét vizsgált országcsoporthoz esetében 90 százalék fölé emelkedik. Ebben a modellspecifikációban a LAC-6 országok GDP-jének 1 százalékos növekedése esetén *ceteris paribus* 11 százalékkal nő az OECD országokba érkező export, miközben 12 százalékkal csökken a nem OECD országokba érkező. Ez alapján a latin-amerikai országok gazdasági növekedésével párhuzamosan a fejlettebb illetve gazdasági fejlettséget tekintve egy szinten lévő országokkal (OECD) fognak többet kereskedni, miközben kevesebbet exportálnak azokba az országokba, melyek velük egy fejlettségi szinten vagy az alatt (nem OECD) vannak. Ezzel szemben az importáló ország GDP-jének növekedése mindkét vizsgált országcsoporthoz esetében szignifikánsan pozitív hatással van az export nagyságára. A távolság esetében igen jelentős különbséget figyelhetünk meg: amíg országpár-specifikus illetve időspecifikus fix hatásokat kiszűrve a távolság 1 százalékos növekedésével a LAC-6 országokból származó import 4,56 százalékkal csökken az OECD országok esetében, addig ez a negatív hatás ennek a négyszerese nem OECD országok esetében. Ezek alapján továbbra is megállja a helyét az a következtetés, melyet már az alapmodell eredményei alapján tehettünk, miszerint a nem OECD országok esetében a távolságnak jelentősebb

a szerepe a LAC-6 országokból származó export esetében, vagy a másik oldalról nézve, az OECD országokba irányuló LAC-6 export kevésbé érzékeny a földrajzi távolság negatív hatására. A lakossághoz tartozó együttthatók az OECD országok esetében nem szignifikánsak, míg a nem OECD partnerek esetén a LAC-6 országok lakosságának növekedése jelentős mértékben növeli a nem OECD-országokba irányuló export nagyságát minden más tényezőt állandónak tekintve, miközben gyengébb, de negatív hatása van a nem OECD országok lakosságának növekedésének. A közös határ illetve közös nyelv változók a várt értékkel szemben negatív előjelet vesznek fel mindkét országsoport esetében, miközben a változók hatása sokkal jelentősebbnek mutatkozik a nem OECD országok esetében. A negatív előjelre magyarázatul szolgálhat, hogy a LAC-6 országok elsősorban nem a szomszédos országaikkal kereskednek a legtöbbit, ez alól persze kivétel Mexikó, miközben ugyanígy az intraregionális kereskedelem alacsony szintje és az angol, német és kínai nyelvű országokkal folytatott jelentős kereskedelem okozhatja a negatív értéket a közös nyelv esetében. Az OECD országoknál a közös gyarmathoz tartozó koefficiens szignifikáns pozitív értéket vesz fel és a közös nyelv együttthatójának negatív értékét több mint ellensúlyozza, a nettó hatás tehát pozitív Spanyolország és Portugália esetében. A szabadkereskedelmi egyezményhez tartozó együtttható újfent érdekes eredményt mutat: korábbi modellspecifikációk esetében a nem OECD országok esetére kaptunk szignifikáns pozitív értéket, míg az OECD országoknál a változó negatív értékeket vett fel. Országpár-specifikus és időspecifikus dummy változókat alkalmazva viszont a nem OECD országokban válik inszignifikánssá a változó, miközben OECD országok esetében 5 százalékon szignifikáns pozitív értéket kapunk. Azonban itt meg kell jegyezni, hogy mind a szignifikáns, mind pedig a nem szignifikáns pozitív és negatív értékek esetében a változó hatása igen kicsi, az utolsó modellspecifikáció alapján amennyiben a LAC-6 országok közös FTA-val rendelkeznek egy OECD országgal, akkor az exportált termékek értéke *ceteris paribus* 12,7 százalékkal lesz magasabb, mint abban az esetben, ha nem rendelkeznek közös kereskedelmi egyezménnyel.

Mindezek alapján megállapítható, hogy jelentős különbségek mutatkoznak a LAC-6 országok exportját befolyásoló tényezők esetén aszerint, hogy az importáló országok OECD-tag avagy sem. Mindezen eredmények alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy – az országpár-specifikus hatásoktól eltekintve illetve a gazdasági méret hatását kiszűrve – két egyforma távolságra helyezkedő ország közül *ceteris paribus* az OECD országba fognak a LAC-6 országok többet exportálni, miközben a közös nyelv

és közös határ megléte esetében is az OECD országokba érkezne több export. Ezzel szemben a nem OECD országok előnyt élvezhetnek amennyiben a LAC-6 országokkal közös szabadkereskedelmi megállapodással rendelkeznek.

7.6. Érzékenységvizsgálat bővített mintával

Annak érdekében, hogy összehasonlíthassuk a LAC-6 országok esetében kapott eredményeket más országok – megközelítőleg a világátlag – eredményeivel, a vizsgált minta bővítésre került. Az új vizsgálat minden olyan országpár adatait tartalmazza, melyek az 1995 és 2012 közötti időszakban minden évben rendelkeztek kereskedelmi adattal (export és import adatokat külön tekintve). Mindezek alapján 80 exportőr és 82 importőr ország került a modellbe, összesen így a megfigyelések száma 89982 lett. Tekintve, hogy az exportőr és importőr országok nem egyeznek meg, így különbségek fedezhetők fel az exportőr és importőr ország GDP-je és lakossága esetén is a kapott koefficiensekben, melyek a minta aszimmetriájából adódnak. Néhány empirikus tanulmány ebben az esetben a GDP-k és lakossági adatok szorzatát helyezi a modellbe, tekintve, hogy az együttes hatáson van a hangsúly, nem pedig azon, hogy az egyik oldalon többségben lévő országok esetében hogy változik a változó koefficiense. Azonban annak érdekében, hogy az eredmények a lehető legnagyobb mértékben legyenek összevethetőek a korábbi vizsgálatok eredményeivel, így ezt az átalakítást nem végeztem el.

A 18. táblázat tartalmazza a bővített minta eredményeit a korábban ismertetett modellspecifikációk esetében. Az alap gravitációs modellben 4 százalékponttal magasabb R-négyzetet kaptam a bővített mintával, mint a LAC-6 országok esetében, a GDP és a távolság a vizsgált minta bilaterális kereskedelmének több mint 70 százalékát magyarázza már önmagában is. A nagyobb magyarázóerő a bővített minta eredményei esetében nem meglepő, mivel a mintanagyság növekedésével csökken az adatokban lévő heterogenitás, és így a jobb oldali változók a függő változó varianciájának nagyobb hányadát tudják magyarázni.

18. táblázat: Érzékenységvizsgálat a bővített minta segítségével

	Alapmodell	Bővített alapmodell	Bővített modell	Bővített modell II.	Bővített modell III.
lnGDPi	1,08*** (341,89)	1,07*** (237,79)	1,07*** (231,87)	0,48*** (22,86)	0,56*** (20,78)
lnGDPj	0,85*** (306,29)	0,88*** (213,54)	0,87*** (204,03)	0,80*** (41,04)	0,88*** (35,03)
lnDISTij	-0,88*** (-104,11)	-0,87*** (-99,35)	-0,71*** (-72,75)	-0,75*** (-61,19)	-0,75*** (-61,05)
lnPOPi		0,00 (0,17)	-0,00 (-0,90)	-0,38*** (-3,32)	-0,34*** (-2,72)
lnPOPj		-0,05*** (-10,39)	-0,05*** (-9,84)	-0,19** (-2,01)	-0,14 (-1,31)
Contigij			1,22*** (40,49)	1,02*** (31,36)	1,02*** (31,34)
Comlangij			0,71*** (38,41)	0,86*** (44,67)	0,86*** (44,67)
Colonyij			0,46*** (16,27)	0,57*** (20,80)	0,57*** (20,83)
FTAij			0,42*** (24,56)	0,65*** (38,24)	0,65*** (38,08)
Konstans	-24,08*** (-183,14)	-24,07*** (-181,16)	-25,22*** (-194,60)	0,12 (0,06)	-5,56* (-1,86)
R-négyzet	0,7034	0,7038	0,7204	0,8080	0,8083
Magyarázóváltozók száma	3	5	9	171	188
Megfigyelések száma	89982	89982	89982	89982	89982

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten. Bővített modell II.: országspecifikus dummy változók; bővített modell III.: ország- és időspecifikus dummy változók.

A GDP-hez tartozó együttthatók esetében nem láthatunk lényeges eltérést a két minta között, a távolság esetében viszont a koefficiens nagysága közel megfeleződött a minta bővítésének hatására, így az alapmodell eredményei alapján megállapítható, hogy a LAC-6 országok külkereskedelme sokkal érzékenyebb az országok közötti bilaterális távolság alakulására, mint a világ országainak átlaga. A bővített alapmodellben a lakosság modellbe helyezése ezúttal sem változtatott jelentős mértékben az eredményeken, és ahogy már fentebb kifejtettem, a lakosság és a gazdasági méret esetében az új vizsgálat során az i és j országok közötti különbség a minta aszimmetriájából fakad, és így az együttes hatást érdemes figyelembe venni.

A bővített modellben a gazdasági méret a LAC-6 országok eredményeihez hasonlóan egység körüli koefficienseket eredményezett, miközben a távolság továbbra is több mint 40 százalékkal kisebb hatást mutat, mint a korábbi vizsgálatok során. A lakossághoz tartozó változók közül csupán az egyik együttthatója szignifikáns, negatív hatása viszont nem jelentős. A közös határ, közös nyelv és közös gyarmat dummy változók mind szignifikánsan pozitív előjelet kaptak, a koefficiensek nagysága nem tér el jelentősen a LAC-6 országok esetéhez képest. A szabadkereskedelmi egyezmény hatása azonban mind nagyságban, mind pedig előjelet tekintve jelentősen eltér a korábbi eredményektől: amíg a LAC-6 országok esetében a koefficiens értéke a bővített modellben -0,14 volt, addig a bővített minta esetében ez az érték 0,42 lett. Mindezek alapján újabb jelentős különbséget fedezhetünk fel a két minta között: amíg a világ legfőbb kereskedelmi kapcsolatait tekintve a szabadkereskedelmi egyezmények hatása szignifikánsan pozitív illetőleg ez a hatás jelentős mértékű, addig a LAC-6 országok esetében szignifikáns negatív és kisebb jelentőségű a bővített modell alapján (valamint későbbi modellspecifikációk esetében inszignifikáns és szignifikánsan pozitív értékeket is felvesz, de a koefficiens nagysága nem változik).

Amennyiben a modellt országspecifikus (exportőr- és importőrspecifikus) dummy változókkal egészítjük ki, a modell magyarázóereje kicsit meghaladja a 80 százalékot, ami hasonló értéket mutatott a LAC-6 országok esetében is. A gazdasági mérethez tartozó koefficiensek átlagát tekintve immár jóval az egységnyi érték alatti számokat vesznek fel és így már eltérnek a LAC-6 országok esetében tapasztaltaktól, miközben a távolság együttthatója továbbra is 16 százalékponttal alacsonyabb hatást mutat, mint a latin-amerikai vizsgálat során. A lakossághoz tartozó koefficiensek előjele és szignifikanciája megegyezik a korábbi vizsgálat eredményeivel, az együttthatók nagysága viszont elmarad a latin-amerikai értékektől. A közös határ esetében nagyobb

pozitív előjelű együttthatót, a közös gyarmat esetében pedig kisebbet láthatunk, mint a LAC-6 országok esetében. Érdekes megfigyelni, hogy amíg a közös nyelv esetén a latin-amerikai országoknál azt tapasztaltuk, hogy az országspecifikus hatásokat kiszűrve negatív a hatása a közös nyelv meglétének, addig a bővített mintában ez a hatás szignifikánsan pozitív, az azonos nyelvet beszélő országok *ceteris paribus* 76,8 százalékkal kereskednek többet egymással. Hasonlóan ellentétes hatás áll továbbra is fent a szabadkereskedelmi egyezmények tekintetében is: a világkereskedelmet vizsgálva szignifikánsan pozitív a hatása a kereskedelmi megállapodásoknak.

Időspecifikus dummy változókkal egészítve ki az előző modellspecifikációt csupán minimálisan változnak a korábbi értékek. Tekintve, hogy ilyen nagy elemszám esetében az országpár-specifikus dummy változókkal 9000 fölé menne a magyarázóváltozók száma, mely meghaladja a STATA IC számítási képességeit, így ez a modellspecifikáció tartalmazza a végső eredményeket.

Összességében a bővített modell eredményei alapján a világkereskedelem kevésbé érzékeny a gazdasági méret, a lakosság illetve a távolság alakulására, mint a latin-amerikai országok esetében. Mindhárom változó esetében igaz, hogy 1 százalékos változás esetében *ceteris paribus* kisebb, mint 1 százalékos illetőleg a LAC-6 országoknál tapasztalt értéknél kisebb változás áll be a bilaterális kereskedelemben, miközben a hatás előjele azonos a latin-amerikai országoknál tapasztaltakkal. Áttérve a dummy változók hatására, míg a LAC-6 országoknál a közös határ 127 százalékkal növelte a kereskedelmet, addig ez a hatás világviszonylatban 50 százalékponttal magasabb, 177 százalékos. Ezzel szemben a közös gyarmat hatása jóval erősebb a latin-amerikai országoknál, mint a bővített mintában: előbbinél a hatás 206 százalékos, utóbbinál csupán 77 százalékos. Ezek alapján a latin-amerikai országok szorosabb kereskedelmi kötelékkel rendelkeznek a volt gyarmattartó országaikkal, mint a világátlag. Érdekes megfigyelni a jelentős különbséget a közös nyelv tekintetében: amíg világviszonylatban pozitív a hatása a közös hivatalos nyelvnek, addig a latin-amerikai országok esetében országspecifikus tényezőket kiszűrve a spanyol illetve portugál nyelvet beszélő országokkal az együtttható értéke negatív. Számszerűsítve a hatást, a bővített minta országait tekintve a közös nyelv 136 százalékkal növeli a bilaterális kereskedelmet, miközben a LAC-6 országok esetében ez a hatás -23,7 százalékos volt. Hasonlóan számottevő a különbség az FTA tekintetében is: a latin-amerikai országoknál látott -13 százalékos hatással szemben világviszonylatban 92 százalékos növekedést tapasztalhatunk a közös kereskedelmi megállapodás megléte során.

A korábbi modellek eredményeinek ismertetése során már említésre került, hogy a LAC-6 országok esetében mely okokra vezethető vissza a közös nyelvhez tartozó együtttható negativitása, azonban mindezidáig nem esett arról szó, hogy a latin-amerikai országok exportjára miért lehet jelentősebb hatással a távolság alakulása, mint a globális átlagot tekintve. Ahogy az már a gravitációs modell elméletéből is kiderült, a bilaterális távolság változó tulajdonképpen az országok közötti kereskedelem során felmerülő szállítási költségeket ragadja meg, tehát amennyiben a latin-amerikai térség számára a távolság hatása jelentősebb a világlátlagnál, akkor ezek alapján a LAC-régió jelentősebb szállítási költségekkel szembesül, mint a világ többi országának átlaga. Jól ismert tény, hogy a latin-amerikai térség versenyképességét évtizedek óta korlátozza az infrastruktúra gyengesége, mely nem csupán az elektromos- vagy vízhálózatra utal, hanem az utak, autópályák, vasutak és kikötők számára illetve minőségére is (lásd például: *Gonzalez et al 2007*). Mindezek alapján pedig arra következtethetünk, hogy amennyiben sikerül a LAC-6 országokban jelentősen javítani az infrastruktúra állapotán, akkor nem csupán a versenyképesség növekedésén keresztül érhetne el a térség jelentősebb gazdasági növekedést, hanem a bilaterális export növekedésének köszönhetően is.

A fenti különbségeket illetve a szakirodalom empirikus vizsgálatait tekintve egyetlen változó esetében érdemes még a pontos hatás megragadása érdekében javítani a modellspecifikációt: az FTA esetében. Amennyiben a változót egyezményekre bontjuk, sőt az egyezmények hatásainak megragadásához több dummy változót is képzünk, megragadhatjuk az egyes integrációk jóléti hatásait is.

7.7. RTA-k hatásának vizsgálata

Az újabb modellspecifikációban a bővített mintát használva az FTA változót cseréltem le 21 integrációs változóra, melyek 7 regionális integráció jóléti hatásait hivatottak megragadni. A vizsgált integrációk az alábbiak: Andok Közösség, ASEAN, CACM, EFTA, EU, Mercosur és NAFTA. A vizsgálatnak nem csak az a célja, hogy az FTA változó felbontásával pontosabb eredményeket kapjak a kereskedelmi egyezmény hatására vonatkozóan, hanem az is, hogy konkrétan meg lehessen határozni a főbb latin-amerikai integrációk jóléti hatásait. Más térségek integrációs változója azért került a

modellbe, mert egyrészt ezáltal a modellspecifikációban ki lehet szűrni más egyezmények hatását, és így jóval pontosabbak lesznek a latin-amerikai integrációs eredmények, másrészt pedig összehasonlítási alapot biztosít az európai és ázsiai integrációs eredmények ismertetése.

Az integrációs változók megalkotásakor *Carrere (2006)* modellspecifikációját követtem, így integrációnként 3 dummy változó került a modellbe. A jóléti hatások vizsgálatához elkülönítésre került az integráción belüli kereskedelem vizsgálata (integráció_intra), az integráción kívüli országokba történő export (integráció_export) illetve a harmadik országokból történő import (integráció_import). A három hatás együttesen határozza meg, hogy egy adott integráció jóléti szempontból pozitív vagy negatív hatást mutat a vizsgált időszakra vonatkozóan.

Az első modellspecifikáció, a bővített modell eredményei a *19. táblázatban* találhatók.

A korábbi bővített minta eredményeihez képest a magyarázó változók együttthatói nem mutatnak számottevő változást az FTA változó integrációs változókkal történő lecserélését követően, miközben a modell magyarázóereje némiképp nőtt. Fix hatások kiszűrése nélkül az Andok Közösség és EFTA esetében kis mértékű pozitív, az ASEAN, CACM és Mercosur esetében erőteljesen pozitív, az EU esetében lényegében inszignifikáns, a NAFTA-nál pedig negatív az integráció nettó jóléti hatása.

19. táblázat: A főbb RTA-k hatásának vizsgálata gravitációs modellel I.

	Bővített modell		Bővített modell		Bővített modell
lnGDP _i	1,15*** (185,77)	Asean_intra	2,54*** (48,30)	Eu_import	-0,12*** (-6,26)
lnGDP _j	0,91*** (171,86)	Asean_export	1,05*** (45,91)	Mercosur_intra	1,06*** (11,75)
lnDIST _{ij}	-0,74*** (-70,58)	Asean_import	0,53*** (20,63)	Mercosur_export	0,02 (0,93)
lnPOP _i	-0,07*** (-15,57)	Cacm_intra	2,48*** (41,74)	Mercosur_import	-0,55*** (-20,13)
lnPOP _j	-0,09*** (-15,57)	Cacm_export	-0,53*** (-14,09)	Nafta_intra	-0,22** (-2,32)
Contig _{ij}	1,04*** (32,04)	Cacm_import	-0,27*** (-9,65)	Nafta_export	-1,00*** (-41,45)
Comlang _{ij}	0,82*** (43,77)	Efta_intra	0,55*** (4,39)	Nafta_import	-0,15*** (-5,78)
Colony _{ij}	0,46*** (16,71)	Efta_export	-0,15*** (-4,85)	Konstans	-26,23*** (-183,75)
Andean_intra	0,96*** (13,78)	Efta_import	-0,31*** (-9,24)	R-négyzet	0,7424
Andean_export	-0,41*** (-13,22)	Eu_intra	0,23*** (8,78)	Magyarázóváltozók száma	29
Andean_import	-0,48*** (-19,94)	Eu_export	-0,12*** (-6,67)	Megfigyelések száma	89982

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten.

Exportőr-, importőr- és időspecifikus dummy változók modellbe helyezésével (20. táblázat), ezen fix hatások kiszűrésével az integrációs változók együtthatói jelentős mértékben változnak, ezáltal sok esetben a korábbi modellspecifikációhoz képest ellentétes következtetésekre juthatunk. Az Andok Közösség esetében az egyezmény hatására szignifikánsan nőtt a tagországok közötti kereskedelem, az 1995 és 2012 közötti időszakot vizsgálva ez a hatás 410 százalékos. Ezzel szemben a harmadik országokkal folytatott kereskedelemre az egyezmény hatása nem pozitív: az export esetében az együttható negatív értéket vesz fel, a hatás viszont statisztikailag nem szignifikáns, az import esetében viszont szignifikánsan negatív az eredmény, az integráció jóléti hatása harmadik országokból származó importra -25 százalékos. Összességében nézve az Andok Közösség nettó jóléti hatása pozitív.

Az ASEAN esetében más empirikus vizsgálatok eredményeihez hasonlóan erőteljesen szignifikáns pozitív hatást kaptam mindhárom integrációs változó esetében. Mindezek alapján az ASEAN növelte a tagországok közötti kereskedelmet a második legnagyobb mértékben a vizsgált integrációk közül az 1995 és 2012 közötti időszakban, miközben a harmadik országokkal folytatott kereskedelem is többszörösére nőtt a vizsgált időszak alatt, így az egyezmény jóléti hatása egyértelműen pozitív mind a tagországokra nézve, mind a világ többi országának szempontjából.

A CACM esetében a közösségen belüli országok kereskedelme nem növekedett szignifikánsan, ezzel szemben a harmadik országokkal folytatott kereskedelem mind az export, mint az import tekintetében csökkent, rendre 91 és 64 százalékkal, így az integráció jóléti hatása negatív.

Az EFTA szignifikáns pozitív hatással volt a tagországok közötti kereskedelemre (547 százalék) illetve a harmadik országok felé irányuló exportra (189 százalék), miközben a nem tagországokból származó import együtthatója negatív, de nem szignifikáns értéket vesz fel. Összességében az EFTA pozitív jóléti hatásokkal jár az integráción belüli és kívüli országokra nézve egyaránt.

20. táblázat: A főbb RTA-k hatásának vizsgálata gravitációs modellel II.

	Bővített modell II.		Bővített modell II.		Bővített modell II.
lnGDPi	0,55*** (19,03)	Asean_intra	4,72*** (25,64)	Eu_import	-0,07** (-2,32)
lnGDPj	0,89*** (34,42)	Asean_export	2,52*** (16,74)	Mercosur_intra	-0,39 (-0,87)
lnDISTij	-0,77*** (-61,42)	Asean_import	1,26*** (12,74)	Mercosur_export	-1,09*** (-3,24)
lnPOPi	-0,35** (-2,54)	Cacm_intra	0,07 (0,19)	Mercosur_import	-1,00*** (-3,82)
lnPOPj	-0,42*** (-3,81)	Cacm_export	-2,37*** (-8,34)	Nafta_intra	5,18*** 11,62
Contigij	0,88*** (26,56)	Cacm_import	-1,01*** (-4,64)	Nafta_export	2,99*** (9,02)
Comlangij	0,85*** (44,11)	Efta_intra	1,87*** (5,42)	Nafta_import	1,25*** (4,74)
Colonyij	0,58*** (21,21)	Efta_export	1,06*** (4,24)	Konstans	-0,17 (-0,05)
Andean_intra	1,63*** (10,63)	Efta_import	-0,19 (-1,01)	R-négyszet	0,8092
Andean_export	-0,03 (-0,26)	Eu_intra	0,47*** (10,91)	Magyarázóváltozók száma	196
Andean_import	-0,29*** (-4,72)	Eu_export	0,15*** (4,65)	Megfigyelések száma	89982

Megj.: zárójelben *t*-statisztikák, szignifikancia: *** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten. Bővített modell II.: exportör- és importör-specifikus, valamint időspecifikus dummy változókkal.

Az EU esetében az integráción beüli kereskedelem szignifikáns pozitív értéket (60 százalék) mutat, ez a hatás viszont alacsonyabbnak mutatkozik, mint az EFTA esetében. A harmadik országokba irányuló export is pozitív irányba (16 százalék) nőtt az integráció hatására, viszont az import esetében ez a hatás szignifikánsan negatív, habár a nagysága nem számottevő. A teljes hatást tekintve az Európai Unió pozitív hatással van mind a tagországok, mind pedig a harmadik országok kereskedelmére.

A Mercosur esetében nem mutatható ki statisztikailag szignifikáns hatás az integráción belüli kereskedelemre vonatkozóan, miközben az együttható negatív értéket vesz fel. Ez a negativitás statisztikailag szignifikánssá válik viszont az integráción kívüli országokkal folytatott export és import esetében (-66 és -63 százalék), így a Mercosur jóléti hatása a tagországokra nézve inszignifikáns, miközben a világ többi országa számára negatív, így tehát az integráció nettó jóléti hatása egyértelműen negatív.

A NAFTA esetében az ország- és időspecifikus fix hatások kiszűrésével az integrációs változók előjele megváltozott, a végső modellspecifikáció eredményeit tekintve mind a tagországok közötti, mind pedig a harmadik országokkal folytatott kereskedelem pozitív irányba változott az egyezmény hatására. A vizsgált országok közül 1995 és 2012 között a NAFTA tudta a legnagyobb mértékben növelni a tagországi közötti kereskedelmet, miközben a harmadik országokba irányuló exportja is a legnagyobb mértékben, közel húszszorosára növekedett, és az integráción kívüli országból származó import is pozitív irányba változott.

Mindezek alapján elmondható, hogy a latin-amerikai országokat tartalmazó integrációk közül egyedül a NAFTA esetében mutatható ki a világ minden országa számára pozitív jóléti hatás, az Andok Közösség csupán a tagországok közötti kereskedelemre gyakorolt pozitív hatást, miközben a Mercosur és CACM esetében az integráción belüli hatás elhanyagolható, viszont erőteljes negatív hatás mutatkozik a harmadik országokkal folytatott kereskedelem során. Az empirikus gravitációs eredmények alapján újragondolni szükséges a latin-amerikai regionális integrációk működését, ugyanis a kapott eredmények alapján nem egyértelmű az egyezmények pozitív jóléti hatása. Szorosabb gazdasági és politikai együttműködéssel, hatékonyabb intézményekkel jelentősebb jóléti előnyökre tehetnének szert ezek az országok, például az integráción belüli közös agrárpolitikával méretgazdaságossági előnyöket lehetne kiaknázni, közös transznacionális infrastrukturális beruházásokkal pedig jelentősen csökkenhetne az integrációs országok közötti szállítási költség. Szorosabb gazdasági és

politikai együttműködés terén számos sikeres integráció – mint például az Európai Unió és az ASEAN – példáját követhetné a térség, mely által nem csupán közvetlen jóléti előnyökre tehetnének szert a latin-amerikai országok, hanem jelentős mértékben növekedhetne a térség globális súlya is.

7.8. A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja

A regressziós vizsgálatok során kapott eredményeket gyakran szokás összevetni a tényleges kereskedelmi adatokkal, és az így kapott eredményekből következtetéseket lehet levonni az adott országpár kereskedelmi potenciálja tekintetében³⁹. Amennyiben egy ország esetében a modell által előre jelzett érték magasabb, mint a valós kereskedelmi adat, akkor ezt az értéket szokás kereskedelmi potenciálnak nevezni.

A vizsgálathoz a LAC-6 országok országonkénti eredményeit illetve a bővített modell eredményei közül a harmadik modellspecifikáció eredményeit használtam fel, ugyanis a bővített modellek közül ez a modellspecifikáció egyrészt tartalmazza a világ legfőbb országaira vetített hatásokat, másrészt pedig ebben a specifikációban az FTA változó figyelembe veszi az összes jelentős kereskedelmi megállapodást, szemben a későbbi modellekkel. A kereskedelmi potenciálok számításakor egyrészt a vizsgált 18 év eredményeinek átlagát, másrészt pedig a válság óta eltelt évek átlagát vettem figyelembe, ezáltal pedig következtetéseket lehet levonni az elmúlt közel két évtized kereskedelmi potenciáljára és annak változásaira vonatkozóan is a válságot követő időszakban.

A kereskedelmi potenciálok számításához tehát a korábban kapott eredményeket illetve a tényleges adatokat helyeztem a modellbe és az így kapott kereskedelmi adatot hasonlítottam össze a tényleges kereskedelemmel. Tekintve, hogy a végső eredményben jelentős szerepe van a konstans tagnak, így azokat az országokat tüntettem fel a táblázatokban, melyekkel legalább 5 százalékos a kereskedelmi potenciál⁴⁰. A modellspecifikáció alapján számolt és a tényleges kereskedelmi adatok hányadosa döntő részt 1-hez közeli értéket vesz fel, mely a modellünk jó illeszkedését mutatja, 20

³⁹ Lásd például Egger (2002), Bussiére-Schnatz (2009), Edmonds et al. (2008), Montenegro-Soto (1996), Sohn (2005), Ciuriak-Kinjo (2006) tanulmányait.

⁴⁰ Tehát a modell által előre jelzett és a valós kereskedelmi érték hányadosa meghaladja az 1,05-öt.

százaléknál nagyobb mértékben a ráta csak néhány ország esetében tér el ettől. Érdekes még megjegyezni, hogy kis országok esetében jelentősebb eltérés lehet a modell által előre jelzett értékektől, ugyanis kisebb súllyal szerepelnek a modell végső koefficienseinek számolásakor.

21. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja az országokénti eredmények alapján I.

Argentína		Brazília		Chile	
1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga
Szlovákia	Szlovákia	Burundi	Burundi	Magyarország	Románia
Ausztria	Luxemburg	Niger	Niger	Tunézia	Marokkó
Csehország	Ausztria	Uganda	Uganda	Ukrajna	Tunézia
Magyarország	Magyarország	Zambia	Szlovákia	Szlovénia	Horvátország
Luxemburg	Madagaszkár	Izland	Zambia	Luxemburg	Szlovénia
Ukrajna	Pakisztán	Szlovákia	Új-Zéland	Horvátország	Magyarország
Svédország	El Salvador	Ausztria	Görögország	Ausztria	Argentína
Madagaszkár	Norvégia	Új-Zéland	Ausztrália	Románia	Luxemburg
Horvátország	Szlovénia		Ausztria	Argentína	Egyiptom
Nicaragua	Svédország		Lengyelország	Mexikó	Mexikó
Norvégia				Marokkó	Norvégia
				Lengyelország	Mauritius
				Egyiptom	Ausztria
				Ciprus	Oroszország
				Oroszország	

Megj.: az országok a kereskedelmi potenciálok alapján csökkenő sorrendben szerepelnek, a kiemelés a latin-amerikai országokat jelzi.

A 21-22. táblázatok tartalmazzák a LAC-6 országok kereskedelmi potenciálját az országokénti eredmények alapján, szembevetve, hogy a LAC-6 országoknak számos exportpartnerükkel áll fenn 5 százalék feletti kereskedelmi potenciál, miközben az egyes országok között jelentős eltéréseket lehet megfigyelni mind a kereskedelmi potenciállal rendelkező országok száma, mind pedig ezen országok földrajzi elhelyezkedése között. Amíg a 18 év átlagát tekintve például Argentína esetében az 5 legnagyobb kereskedelmi potenciállal rendelkező ország mind tagja az Európai Uniónak, addig Brazília esetében Izland kivételével afrikai országokat találhatunk a lista

élén. A latin-amerikai országok közül legtöbbször Argentína és Mexikó szerepel a kereskedelmi potenciálok listáján, ezekkel az országokkal szemben Chile, Kolumbia és Peru tudja növelni az exportját.

22. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja az országonkénti eredmények alapján II.

Kolumbia		Mexikó		Peru	
1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga
Ausztria	Ausztria	Horvátország	Izland	Luxemburg	Luxemburg
Magyarország	Magyarország	Izland	Makaó	Ukrajna	Horvátország
Izland	Szlovákia	Makaó	Horvátország	Csehország	Magyarország
Szlovákia	Csehország	Ukrajna	Norvégia	Ausztria	Ausztria
Pakisztán	Izland	Norvégia	Ausztria	Tunézia	Pakisztán
Egyiptom	Ciprus	Oroszország	Oroszország	Magyarország	Ciprus
Csehország	Litvánia	Románia	Svédország	Horvátország	Tunézia
Mexikó	Észtország	Lengyelország	Guatemala	Paraguay	Csehország
Ciprus	Norvégia	Szlovénia	Marokkó	Pakisztán	Ukrajna
Ausztrália	Ausztrália	Litvánia		Argentína	Románia
Argentína	Nicaragua	Törökország		Mexikó	Szingapúr
Görögország	Egyiptom	Omán		Írország	Mexikó
Litvánia	Mexikó	Ausztria		Kolumbia	Oroszország
	Pakisztán	Görögország		Oroszország	Lengyelország
	Kanada	Svédország		Lengyelország	Írország
	Uruguay			Elefántcsontpart	Kolumbia
					Argentína

Megj.: az országok a kereskedelmi potenciálok alapján csökkenő sorrendben szerepelnek, a kiemelés a latin-amerikai országokat jelzi.

A bővített minta eredményei alapján számított kereskedelmi potenciálok a globális átlaghoz mért eltéréseket mutatják a modell alapján előre jelzett eredmények és a valós adatok között (23-24. táblázatok). Az első szembetűnő különbség a LAC-6 országok országonkénti eredményei és a bővített minta kereskedelmi potenciálja között a listán szereplő országok számának változása: jelentős csökkenést tapasztalhatunk az exportpotenciállal rendelkező országok számát tekintve Argentína, Brazília és Chile esetében. A kereskedelmi potenciállal rendelkező országok köre egy LAC-6 ország

esetében sem változott jelentősen, miközben szembetűnő, hogy kevesebb latin-amerikai ország szerepel a listákon.

23. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja a bővített minta eredményei alapján I.

Argentína		Brazília		Chile	
1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga
Szlovákia	Luxemburg	Makaó	Makaó	Magyarország	Románia
Ausztria	Szlovákia	Burundi	Burundi	Luxemburg	Szlovénia
Luxemburg	Ausztria	Niger		Szlovénia	Marokkó
				Tunézia	Luxemburg
				Ciprus	Tunézia
				Horvátország	Magyarország
				Ukrajna	Horvátország
				Ausztria	Mauritius
				Románia	Ciprus
				Málta	Málta
					Argentína

Megj.: az országok a kereskedelmi potenciálok alapján csökkenő sorrendben szerepelnek, a kiemelés a latin-amerikai országokat jelzi.

24. táblázat: A LAC-6 országok kereskedelmi potenciálja a bővített modell eredményei alapján II.

Kolumbia		Mexikó		Peru	
1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga	1995-2012 átlaga	2010-2012 átlaga
Pakisztán	Ausztria	Izland	Izland	Luxemburg	Luxemburg
Izland	Izland	Horvátország	Makaó	Tunézia	Horvátország
Magyarország	Ciprus	Makaó	Málta	Csehország	Ciprus
Szlovákia	Szlovákia	Litvánia	Horvátország	Ukrajna	Magyarország
Ausztria	Magyarország	Szlovénia	Luxemburg	Ausztria	Tunézia
Egyiptom	Észtország	Ukrajna	Norvégia	Horvátország	Ausztria
Ciprus	Litvánia	Omán	Szlovénia	Magyarország	Csehország
Litvánia	Csehország	Románia	Ausztria	Paraguay	Madagaszkár

Csehország	Pakisztán	Norvégia		Elefántcsontpart	Pakisztán
Észtország	Egyiptom	Málta		Barbados	Ukrajna
Malajzia	Norvégia	Görögország		Ciprus	Románia
Új-Zéland	Ausztrália			Mauritius	Mauritius
Indonézia	Nicaragua			Írország	Szingapúr
				Pakisztán	Írország
				Litvánia	Elefántcsontpart
				Észtország	Paraguay

Megj.: az országok a kereskedelmi potenciálok alapján csökkenő sorrendben szerepelnek, a kiemelés a latin-amerikai országokat jelzi.

Mindezek alapján elmondható, hogy habár a latin-amerikai térségben az intraregionális kereskedelem szintje igencsak elmarad más régiók értékétől és ez pedig jelentős kereskedelmi potenciált sugall, az empirikus gravitációs vizsgálatok főként európai exportpartnerekkel jeleznek 5 százalékos érték feletti kereskedelmi potenciált. Mindezek alapján habár fontos az intraregionális kereskedelmi kapcsolatokat erősítése is, a LAC-6 országok jelentős exportnövekedésre számíthatnak az európai kereskedelmi kapcsolataik elmélyítésével.

8. A doktori kutatás tézisei

Latin-Amerika gazdaságfejlődését alapvetően befolyásolta a gyarmatosítás során kialakult intézményrendszer, mely az ipari forradalom megindulásával jelentős leszakadáshoz vezetett a világ vezető gazdaságaihoz képest. A függetlenedést követően a modernizáció a leggyorsabb ütemben a mérsékelt éghajlatú országokban zajlott le, mint például Argentínában, Chilében és Uruguayban, miközben a gyarmati viszonyokat visszaállítani igyekvő uralkodó elitnek köszönhetően a leglassabb reformintézkedések Brazíliában, Peruban és Mexikóban történtek. A kialakuló politikai stabilitás és az ipari forradalomnak köszönhető kedvező külső gazdasági környezet hatására végül erőteljes gazdasági növekedést értek el a latin-amerikai országok, mely sokáig el tudta fedni az egyes országok intézményi gyengeségeit.

A második világháborút követően bevezetett importhelyettesítő iparosítás ellenére a latin-amerikai térség 1945 és 1981 között kivételesen magas, átlagosan 5,2 százalékos gazdasági növekedést tudott felmutatni, miközben az adósságállomány, az infláció és a korrupció növekedése, azaz egyes politikai és gazdasági intézmények hiánya illetve nem megfelelő működése következtében erőteljes sebezhetőség alakult ki a régióban a külső gazdasági sokkokra. Ezt a sebezhetőséget jól példázza az 1980-ban Mexikóból kiinduló, majd az egész térséget egy évtizedre stagnálásba taszító válság, mely a függetlenedéshez hasonló jelentőségű intézményi változásokat okozott. A válság kirobbanását követően több mint egy évtizednyi reformintézkedések nyomán a térség sebezhetősége látszólag javult, azonban az 1994-es mexikói, 1998-as brazil és 2001-es argentin válságok rámutattak az egyes országok gyenge pontjaira. Szükséges azonban megjegyezni, hogy a nyolcvanas évek válságával ellentétben a kilencvenes évektől az egyes kormányok nem gazdasági elzárkózással és erőteljesebb gazdasági kontrollal reagáltak, hanem piaci reformokat hoztak, erősítették a bankrendszert és felgyorsították a privatizációt. A 2000-es évek elejétől a reformintézkedések újabb hulláma nyomán fiskális politikai szabályok és contraciklikus fiskális politika terjedt el a kontinensen, melyek révén jelentős gazdasági stabilitás és erőteljes gazdasági növekedés mellett ellenállóbbá váltak a térség országai a külső gazdasági sokkokkal szemben.

Összességében tehát elmondható, hogy a latin-amerikai térség gyenge intézmények és instabil politikai vezetés nyomán igencsak sérülékeny régiónak

számított a külső gazdasági sokkokat tekintve, egy-egy bank- illetve valutaválság nem ritkán a térség országainak jelentős részére is áttért és akár évekig éreztette a hatását. A nyolcvanas évek válsága után meghozott reformok még nem bizonyultak elégségesnek a gazdasági stabilitás kialakításához, melyre jó például szolgált az 1994-es tequila-válság, illetve az ezredforduló brazil és argentin válsága.

1. tézis: A 2000-es évek során felgyorsult reformintézkedéseknek köszönhetően, a korábbi válságokból tanulva, olyan intézményi környezet jött létre a latin-amerikai térség országaiban, mely elég ellenállóvá tette a régió országait ahhoz, hogy a 2007-2009-es válság hatására ne alakuljon ki a szokásos bank- vagy valutaválság, ráadásul a térség országai jóval a fejlett országok előtt álltak újra növekedési pályára.

Azonban meg kell jegyezni, hogy a válságot követő évek gazdasági adatai – például a brazil és a venezuelai gazdasági visszaesés révén – rámutattak arra, hogy a latin-amerikai térség továbbra is érzékenynek mutatkozik a tartósan gyenge világgazdasági teljesítmény hatásaira.

Latin-Amerika kereskedelempolitikája igen nagy utat tett meg az elmúlt néhány évtizedben: az importhelyettesítő iparosítást fokozatosan váltotta fel az exportorientált politika, majd pedig egyre nagyobb hangsúlyt kapott a vertikális termelési értékláncokba való bekapcsolódás. Az importhelyettesítő iparosítás időszakát követően a latin-amerikai térség jelentős kereskedelmi nyitást hajtott végre, a liberalizáció egyrészt a GATT/WTO intézményrendszeren keresztül multilaterális alapon, másrészt bilaterális és plurilaterális egyezmények megkötésével, harmadrészt pedig unilaterális kereskedelmi nyitással valósult meg, utóbbira jó példa Chile és Mexikó esete. A kereskedelmi liberalizációval párhuzamosan nem csupán a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékek száma és értéke növekedett, hanem figyelemre méltó változások történtek az export- és importtermékek köre és a partnerországok súlya tekintetében is, ráadásul ezekre a folyamatokra jelentős hatással volt más térségek, mint például a kelet-ázsiai régió kereskedelmi nyitása is.

2. tézis: A latin-amerikai országok exportcikkeinek összetétele jelentősen megváltozott az elmúlt pár évtizedben a világkereskedelemben való erőteljesebb bekapcsolódás révén: miközben a tradicionálisan nyersanyagexportőr kontinens országai az ezredfordulóra átlagosan 40 százalékra tudták növelni a feldolgozóipari termékek exporthányadát, addig a kétezres évek végére a latin-amerikai nyersanyagexport újra az utoljára a nyolcvanas évek végén tapasztalt 60 százalékos (a LAC-6 országok esetében 70 százalékos) értéket érte el. Mindezen változások mögött a Kínával egyre jelentősebben elmélyülő kereskedelmi kapcsolatok illetve a kétezres évek folyamán növekvő nyersanyagárak állnak.

Alapvetően kedvező egy fejlődő térség számára, ha exportját egy olyan ország felé tudja irányítani, mely igen erőteljes gazdasági növekedést és növekvő kereskedelmet tud felmutatni, ahogy azt Kína is tette a 2010-es évek elejéig. Azonban napjainkban ez a szoros kereskedelmi kapcsolat is okául szolgál a latin-amerikai térség romló kereskedelmi adatainak, hiszen a kínai gazdasági növekedés és ezáltal az importkereslet lassulása negatív hatással van a LAC térség exportjára. Habár mind a kínai importkereslet zuhanása, mind pedig a romló latin-amerikai exportadatok átmeneti jelenségnek is bizonyulhatnak, mégis tartósan negatív hatások kivédése illetve kiegyensúlyozottabb külkereskedelem elérése céljából szükséges a térség számára az exportpiacok és exporttermékek diverzifikációjának erősítése, mely során nem szabad lebecsülni a regionális exportpiacok jelentőségét.

A latin-amerikai térséget sokszor szokás homogén egységként kezelni a közös nyelvi, történelmi és intézményi gyökerek kapcsán, az egységes régió megvalósulására számos regionális gazdasági megállapodás született, melyek a szorosabb kereskedelmi/gazdasági együttműködést tűzték ki célul. Mindezek ellenére a régión belüli gazdasági kapcsolatok egyik mutatója, az intraregionális kereskedelem szintje jelentősen elmarad más régiókéétól, mint például az Európai Unió vagy a kelet-ázsiai térség szintjétől (*Curran-Zignago 2013; Aminian et al. 2009*). Habár az exportált termékek számát tekintve a latin-amerikai térség a legfontosabb kereskedelmi partner a régió országai számára, a kereskedelem volumenét tekintve az intraregionális piacok igen alacsony, átlagosan 18-20 százalékos szintet érnek el a teljes kereskedelemben. A közép-amerikai térség ez alól kivételt képez, ezen országok esetében a latin-amerikai átlag intraregionális kereskedelmének kétszeresét mérhetjük, miközben a LAC-6

országok közül Argentína, illetve az utóbbi évtizedet tekintve Peru és Kolumbia is a latin-amerikai átlagnál jóval magasabb arányú kereskedelmet folytat a régióon belül.

3. tézis: Tekintve, hogy más, dinamikusan fejlődő illetve fejlett térségek esetében az intraregionális kereskedelem a latin-amerikai értékeknél jóval nagyobb hányadot képvisel a teljes kereskedelemben, valamint, hogy a magas technológia-tartalmú termékek leginkább a régióon belüli piacokon cserélnek gazdát, jelentős a kereskedelmi potenciál a térség országai számára az egymással való kereskedelem növelésére.

A második világháborút követő gazdasági fellendülés időszaka jelentős kereskedelempolitikai változásokat indított el világsszerte: a nemzetközi kereskedelem liberalizációja először a GATT/WTO rendszer közreműködésével multilaterális alapon kezdődött, majd az 1980-as évektől egyre inkább elterjedtek a különféle preferenciális és szabadkereskedelmi megállapodások. A kereskedelmi megállapodások számának növekedésével párhuzamosan jelentősen megnőtt a kereskedelem vizsgálatával kapcsolatos elméleti, majd ezt követően az empirikus modellek száma is. Az egyik legjelentősebb és empirikusan legsikeresebb modell a külkereskedelem gravitációs elmélete. A kereskedelmi gravitációs modell összekapcsolja a bilaterális kereskedelmet a GDP-vel és a távolsággal, valamint számos olyan tényezővel, melyek hatnak egy adott ország kereskedelmének nagyságára, mint amilyen például a kereskedelmi korlát, a közös nyelv, közös határ, közös gyarmati gyökerek és a kereskedelmi megállapodás. A modell népszerűségét növeli magyarázó erejének nagysága, mivel a legtöbb esetben az *R-négyzet* 60-80 százalék között mozog.

A külkereskedelem gravitációs modellje a fizikából már jól ismert egyenletből indul ki, melyet Isaac Newton 1687-ben fogalmazott meg az általános tömegvonzás törvényeként. Az egyenlet alapján a gravitációs kölcsönhatás nagysága arányos a kölcsönhatásban lévő két test tömegének szorzatával és fordítottan arányos az objektumok távolságának négyzetével (*Head 2003*). A gravitációs modellt a társadalomtudományok területén először a 19. század végén alkalmazták, habár ekkor a modell még nem volt formalizált. *Ravenstein (1889)* tanulmányában a 19. században kirajzolódó migrációs mintákat vizsgálta, és megfigyelte, hogy az emberek országok

közötti mozgása hasonlatos a fizikából akkor már jól ismert gravitációs modell által leírt törvényszerűségekhez.

A gravitációs modellt kereskedelmi empirikus vizsgálathoz először *Tinbergen (1962)* használta, és megállapította, hogy a kereskedelem optimális szintjét leginkább meghatározó tényező a két ország nagysága (GNP) valamint a közöttük fennálló távolság. Az importáló ország gazdasági nagysága egyrészt jelzi az ország keresletének nagyságát, másrészt pedig az előállított termékeinek diverzitását. Ezen kettős hatás miatt egységnél kisebb hatását várunk a gazdasági méret esetében, ugyanis minél inkább diverzifikált egy adott országban az előállított termékek köre, annál kevésbé lesz szüksége importra, tehát az importáló ország GNP-jének növekedésével párhuzamosan *ceteris paribus* egységnél kisebb mértékben fog növekedni az importjának nagysága. Az exportáló ország gazdasági mérete jól jelzi az ország képességét exportálható termékek előállítására, így a GNP növekedése az exportáló ország esetében is növeli a kereskedelem nagyságát. A földrajzi távolság abból a nyilvánvaló okból van hatással a kereskedelem nagyságára, hogy az áruk mozgatása országok között költségekkel jár. Ráadásul minél többet kell utaznia egy terméknek, annál több költség merül fel a szállítással kapcsolatban, így a távolság negatív hatással van az importra. Ezt követően számos további empirikus tanulmány – mint például *Linnemann (1966)* és *Aitken (1973)* – született a kereskedelem gravitációs modelljét alkalmazva, azonban ezek a modellek még nem rendelkeztek szilárd elméleti alapokkal.

A gravitációs modell elméleti alapjai *Tinbergen (1962)* vizsgálódását követően bő másfél évtizeddel később jelentek meg *Anderson (1979)* nyomán. Tanulmányában a gravitációs egyenlet az alábbi általános formában jelenik meg:

$$M_{ijk} = \alpha_k Y_i^{\beta_k} Y_j^{\gamma_k} N_i^{\varepsilon_k} N_j^{\epsilon_k} d_{ij}^{\mu_k} U_{ijk}, \quad (1)$$

ahol M_{ijk} k jószág vagy tényező i országból vagy régióból j országba vagy régióba történő áramlása dollárban kifejezve, Y_i és Y_j i és j ország vagy régió jövedelme, N_i és N_j i és j ország vagy régió lakossága, d_{ij} i és j ország vagy régió közötti távolság, U_{ijk} pedig lognormális eloszlású hibatag, melynek várható értéke 0. A gravitációs egyenlet szerint a bilaterális kereskedelem a méreten kívül az i és j ország vagy régió közötti bilaterális kereskedelmi akadályoktól függ. Adott bilaterális kereskedelmi korlátok megléte esetén minél magasabbak a korlátok j és más kereskedelmi partnerei

között, annál jobban csökken az i -ből származó termékek relatív ára és így nő az i -ből érkező import. A gravitációs egyenlet alapján tehát a két ország közötti kereskedelmet a *relatív kereskedelmi akadályok* határozzák meg. Két ország kereskedelme az egymás közötti bilaterális akadályok és a más kereskedelmi partnerekkel kapcsolatos átlagos kereskedelmi akadályok viszonyától függ. Az átlagos kereskedelmi akadályt *multilateral resistance*-nek nevezzük. Kisebb országok számára a kereskedelem fontosabb, ezért a kereskedelmi akadályoknak nagyobb a hatásuk a multilateral resistance-re (Anderson-van Wincoop 2001).

Az elméleti alapok megjelenését követően a gravitációs vizsgálat a külkereskedelmi vizsgálatok legsikeresebb empirikus módszerévé vált. Az empirikus vizsgálatok olyan tényezők kereskedelemre gyakorolt hatását vizsgálták, mint például a határok (McCallum (1995); Wei (1996); Anderson-van Wincoop (2001); Mayer-Zignago (2005)), a tényezőellátottság (Rahman (2003); Schumacher (2003); Sohn (2005); Eicher et al. (2012); Shirotori et al. (2010)), a közös nyelv és gyarmati kötelékek (Hutchinson (2002); Head et al. (2010); Oh et al. (2011); Felbermayr-Toubal (2006); Martinez-Zarzoso (2003)); az intézmények és korrupció (Anderson-Marcouiller (2002); de Groot et al. (2004)); a szabadkereskedelmi egyezmények és regionális integrációk ((Martinez-Zarzoso (2003); Baier-Bergstrand (2007); Carrere (2006); Soloaga-Winters (2001); Jugurnath et al. (2007); Coulibaly (2009); Anderson-Yotov (2011); Rose-van Wincoop (2001); Vicard (2009); Frankel-Wei (1998)).

Annak érdekében, hogy további konklúziókat vonhassunk le a latin-amerikai országok külkereskedelmét illetően, valamint, hogy megállapíthassuk a LAC-6 országok exportjának fő befolyásoló tényezőit, átfogóbb jellegű, ökonometriai vizsgálatra volt szükség. Az empirikus vizsgálatot az alábbi gravitációs egyenlet alapján végeztem:

$$\ln \text{Export}_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln \text{GDP}_{it} + \alpha_2 \ln \text{GDP}_{jt} + \alpha_3 \ln \text{DIST}_{ij} + \alpha_4 \ln \text{POP}_{it} + \alpha_5 \ln \text{POP}_{jt} + \beta_1 \text{CONT}_{ij} + \beta_2 \text{COMLANG}_{ij} + \beta_3 \text{COLONY}_{ij} + \beta_4 \text{FTA}_{ijt} + e_{ijt} \quad (2)$$

ahol Export_{ijt} i ország j országba irányuló exportját fejezi ki t évben, GDP_{it} és GDP_{jt} i és j ország gazdasági mérete t évben, POP_{it} és POP_{jt} i és j ország lakossága t évben, DIST_{ij} pedig a bilaterális távolság. A dummy változók sorában CONT_{ij} a két ország közötti

közös határ, $COMLANG_{ij}$ pedig a két ország közötti közös nyelv meglétét megragadó bináris változó. $COLONY_{ij}$ a korábbi gyarmattartó és gyarmat kapcsolatát fejezi ki, 1 értéket vesz fel, ha j ország i ország gyarmattartója volt, egyéb esetben 0 az értéke. FTA_{ijt} a közös szabadkereskedelmi megállapodást ragadja meg t évre vonatkozóan. Országspecifikus, időspecifikus valamint országpár-specifikus dummy változók is bekerültek a későbbiekben a modellbe, mely modellbővítések célja nem csupán az, hogy megragadjunk minden olyan kereskedelmet befolyásoló tényezőt, melyet nem fednek le a fenti egyenlet változói, hanem a szakirodalomból jól ismert *multilateral resistance* kiszűrése is annak érdekében, hogy minél kevésbé torzított eredményeket kapjunk.

A vizsgálat során a LAC-6 országok országonkénti adataiból indultam ki, majd a megfigyelések számának növelése illetve bináris változók modellbe helyezése érdekében a 6 ország exportját közösen is vizsgáltam, érzékenységvizsgálatot végeztem a minta OECD és nem OECD-országokra való bontásával, valamint a minta globális adatsorral való kibővítésével. Ezen modellek eredményei hozzájárulnak ahhoz, hogy minél pontosabb következtetéseket lehessen levonni a 6 vizsgált ország valamint a latin-amerikai térség külkereskedelmére vonatkozóan.

A LAC-6 országokat külön vizsgálva igen figyelemre méltó különbségeket fedezhetünk fel mind a modell magyarázóváltozóikhoz tartozó együtthatók nagyságát, mind pedig előjelét illetve szignifikanciáját tekintve. Miközben például a partnerország GDP-jének 1 százalékos növekedésével Argentína bilaterális exportja *ceteris paribus* 1 százaléknál jóval kisebb mértékben növekszik, a másik vizsgált 5 ország esetében ez a növekmény egység feletti értéket vesz fel. A bilaterális távolság hatása szintén megosztja az országokat: Argentína, Chile és Peru esetében egységnél kisebb csökkenést okoz a bilaterális távolság 1 százalékos növekedése, míg Brazíliában egységnyi értéket meghaladó, Kolumbiában és Mexikóban pedig már ennél jóval nagyobb, 1,6 százalékos visszaesést okoz a bilaterális exportban. A modellbe helyezett dummy változók hasonlóan eltérő eredményeket hoztak az egyes országok tekintetében, azonban ezen változók együtthatójának nagysága alapján kihagyott változók torzítása következtében nem szabad messzemenő következtetéseket levonni.

4. tézis: Megállapítható, hogy a külkereskedelem egyszerű statisztikai módszerekkel történő elemzése és a LAC-6 országokat országonként vizsgáló ökonometriai elemzés alapján is igencsak heterogénnek tekinthető a latin-amerikai térség, a gravitációs empirikus vizsgálat alapján jelentős különbségek mutatkoznak a LAC-6 országok exportját befolyásoló tényezőkben.

A LAC-6 országok külkereskedelmének együttes vizsgálata a modellspecifikáció további bővítésére adott lehetőséget, így már sikerült kiszűrni az idő-, ország- és országpár-specifikus változók hatását, valamint a mintanagyság arra is lehetőséget adott, hogy a mintát OECD és nem OECD országokra bontva érzékenységvizsgálatot végezzek. Ország- és időspecifikus fix hatások kiszűrésével a kapott eredmények alapján arra a következtetésre juthatunk, hogy – a gazdasági méret hatását kiszűrve – két egyforma távolságra helyezkedő ország közül a LAC-6 országok *ceteris paribus* az OECD országba fognak többet exportálni, miközben a közös nyelv és közös határ megléte esetében is az OECD országokba érkezne több export. Ezzel szemben a nem OECD országok előnyt élvezhetnek amennyiben a LAC-6 országokkal közös FTA-val rendelkeznek, vagy a kereskedelem másik irányából tekintve, a nem OECD országok akkor részesítik előnyben a LAC-6 országok exportját, amennyiben közös szabadkereskedelmi megállapodással rendelkeznek.

Az empirikus vizsgálatok eredményeinek összehasonlítása során az egyik legszembetűnőbb eltérés a közös nyelvi változó hatásában mutatkozott. Miközben a bővített minta illetve az empirikus gravitációs tanulmányok legtöbbje is pozitív kapcsolatot talált a közös nyelv megléte illetve a bilaterális kereskedelem szintje között, addig a LAC-6 országok esetében a közös nyelvhez tartozó koefficiens az országspecifikus hatásokat kiszűrve negatív értéket vesz fel, ami szintén az intraregionális kereskedelem alacsony szintjére utal.

5. tézis: A LAC-6 országok esetében a közös nyelv megléte nem befolyásolja pozitív irányban a bilaterális exportot, miközben ezek az országok *ceteris paribus* szignifikánsan többet kereskednek azokkal az importőr országokkal, melyekben nem a spanyol illetve portugál a hivatalos nyelv.

A 20. század során a technológiai fejlődésnek köszönhetően a földrajzi távolságok megtétele fokozatosan egyszerűbbé, gyorsabbá és nem utolsósorban olcsóbbá is vált, és ezen folyamatok a 21. században a fejlettebb szállítási és kommunikációs eszközök nyomán tovább folytatódtak. Empirikus vizsgálatok bizonyítják, hogy napjainkra a távolság kereskedelmet csökkentő szerepe erőteljesen visszaesett a fenti folyamatoknak köszönhetően (*Brun et al 2012*), azonban ez a csökkenés, ahogy a távolság abszolút értelemben vett, kereskedelemre gyakorolt hatása is, országonként és térségenként változó, melyet a kutatás empirikus eredményeiben rejlő különbségek is alátámasztanak.

6. tézis: A LAC-6 országok külkereskedelmének gravitációs vizsgálata illetve az érzékenységvizsgálatok eredményei alapján megállapítható, hogy a LAC-6 országok külkereskedelme sokkal érzékenyebb az országok közötti bilaterális távolság alakulására, mint a globális átlag.

A bilaterális távolság az országok közötti kereskedelem során felmerülő szállítási költségeket ragadja meg, így az empirikus eredmények alapján a LAC-régió jelentősebb szállítási költségekkel szembesül, mint a világ többi országának átlaga. Jól ismert tény, hogy a latin-amerikai térség versenyképességét évtizedek óta korlátozza az infrastruktúra gyengesége, mely nem csupán az elektromos- vagy vízhálózatra utal, hanem az utak, autópályák, vasutak és kikötők számára illetve minőségére is (lásd például: *Gonzalez et al 2007*). Mindezek alapján pedig arra következtethetünk, hogy amennyiben sikerül a LAC-6 országokban jelentősen javítani az infrastruktúra állapotán, akkor nem csupán a versenyképesség növekedésén keresztül érhetne el a térség jelentősebb gazdasági növekedést, hanem a bilaterális export növekedésének köszönhetően is.

A bővített minta a globális adatsor következtében arra is lehetőséget nyújtott, hogy mélyebben is megvizsgálhassam a napjainkra kereskedelempolitikai szempontból egyre nagyobb jelentőségűvé váló tényező, a szabadkereskedelmi megállapodás hatásait. A korábbi modellspecifikációkban használt bináris változót integrációnkénti változóval cseréltem le, miközben *Carrere (2006)* nyomán integrációnként dummy változókat képeztem a tagországon belüli és harmadik országokkal folytatott kereskedelem alakulásának megfigyelésére. Az eredmények alapján a három, latin-amerikai országot

nem tartalmazó integráció, az EU, EFTA és ASEAN nettó jóléti hatása pozitívnak bizonyult, mely eredmény megegyezik más empirikus vizsgálatok eredményeivel (*Martinez-Zarzoso (2003); Jugurnath et al (2007); Barbalet et al (2015); Rose-van Wincoop (2001); Geldi (2012); Coulibaly (2009); MacPhee-Sattayanuwat (2014); Guilhot (2010)*), ami a modellspecifikáció helyességét igazolja.

7. tézis: A latin-amerikai országokat tartalmazó integrációk közül egyedül a NAFTA esetében mutatható ki a világ minden országa számára pozitív jóléti hatás, az Andok Közösség csupán a tagországok közötti kereskedelemre gyakorolt pozitív hatást, miközben a Mercosur és CACM esetében az integráción belüli hatás elhanyagolható, viszont erőteljes negatív hatás mutatkozik a harmadik országokkal folytatott kereskedelem során.

Az empirikus gravitációs eredmények alapján újragondolni szükséges a latin-amerikai regionális integrációk működését, ugyanis a kapott eredmények alapján nem egyértelmű az egyezmények pozitív jóléti hatása. Szorosabb gazdasági és politikai együttműködéssel, hatékonyabb intézményekkel jelentősebb jóléti előnyökre tehetnének szert ezek az országok, például az integráción belüli közös agrárpolitikával méretgazdaságossági előnyöket lehetne kiaknázni, közös transznacionális infrastruktúrális beruházásokkal pedig jelentősen csökkenhetne az integrációs országok közötti szállítási költség. Szorosabb gazdasági és politikai együttműködés terén számos sikeres integráció – mint például az Európai Unió és az ASEAN – példáját követhetné a térség, mely által nem csupán közvetlen jóléti előnyökre tehetnének szert a latin-amerikai országok, hanem jelentős mértékben növekedhetne a térség globális súlya is.

9. További kutatási irányok

9.1. Latin-Amerika és a szolgáltatások kereskedelmének vizsgálata

A doktori kutatásom Latin-Amerika árukereskedelmére fókuszált, miközben napjainkra a szolgáltatások kereskedelme is egyre nagyobb méreteket ölt, így a jövőben érdemes lesz megvizsgálni, hogy vajon mennyiben tér el a latin-amerikai térség szolgáltatásexportja a világ más régióitól, illetve, hogy milyen különbségek rejlenek az árukereskedelmet és a szolgáltatáskereskedelmet befolyásoló tényezők mögött.

A szolgáltatások kereskedelme az elmúlt 20 évben igen jelentős méreteket öltött. Miközben a 2007-2009-es világgazdasági válságot követő időszakban a nemzetközi árukereskedelem a korábbi időszakokhoz képest elég alacsony szintet ért el, a globális kereskedelem szintje töretlenül tudott növekedni. A *WTO (2015)* adatai alapján 2013-ban a szolgáltatások exportja 5,5 százalékkal növekedett, és elérte a 4,7 billió dollárnyi szintet, ami a teljes globális export 20 százaléka. Az elmúlt évtizedben a szolgáltatás-exportban megjelenő erőteljes növekedés a fejlődő ázsiai és latin-amerikai gazdaságoknak volt köszönhető, 2000 és 2013 között a fejlődő országok részesedése a globális szolgáltatás-exportban 23 százalékról 30 százalékra növekedett. Mindezek alapján a latin-amerikai térség számára a szolgáltatás-exportban igen jelentős potenciál rejlik.

Francois és szerzőtársai (2007) tanulmányukban rámutatnak, hogy azért született kevés empirikus vizsgálat a szolgáltatások kereskedelmét illetően, mivel a kereskedelmi áramlás illetve a kereskedelempolitika tekintetében is kevés adat hozzáférhető a témában. Tekintve, hogy a szolgáltatás egy megfoghatatlan kategória, a kereskedelmi akadályok nem importvám formáját öltik, a nem vám jellegű akadályok sokszínűségének köszönhetően azonban nagyon nehéz számszerűsíteni ezeket az akadályokat.

Kimura és Lee (2006) 10 OECD-ország áru- és szolgáltatáskereskedelmét vizsgálták gravitációs modellel és arra az eredményre jutottak, hogy a gravitációs modell jobban megállja a helyét – nagyobb R-négyzettel rendelkezik – a szolgáltatások esetében, mint az áruk kereskedelme során. Érdekes különbség az áruk és szolgáltatások kereskedelmében, hogy a szolgáltatások sokkal érzékenyebbek bizonyultak a földrajzi távolságra, mint amit az áruk esetében tapasztalhatunk. Továbbá, miközben a regionális

kereskedelmi megállapodások nagy része az árukereskedelmet célozza, mégis hasonlóan jelentős hatással bír a szolgáltatások bilaterális kereskedelmére is.

Walsh (2008) random hatás helyett Hausman-Taylor módszert használt és a szolgáltatások kereskedelmét 4 csoportra (kormányzat, utazás, szállítás és egyéb kereskedelmi szolgáltatás) bontva vizsgálta. Eredményei alapján a szolgáltatások kereskedelmét leginkább az exportáló és importáló országok gazdasági nagysága illetve a közös nyelv megléte befolyásolja. Ezzel szemben azt az eredményt találta, hogy a bilaterális távolság hatása a szolgáltatások külkereskedelmére inszignifikáns, ahogy a közös határ megléte és az Európai Unió tagság sem bizonyult jelentős tényezőnek.

Miroudot és szerzőtársai (2013) az árukereskedelemtől sokkal jelentősebb kereskedelmi költségeket találtak a szolgáltatások kereskedelme esetében, akár két-háromszor is több költség terhelheti a szolgáltatások kereskedelmét, mint amit az áruk esetében tapasztalhatunk, ráadásul ez a költség az áruk kereskedelmével ellentétben nem mutat csökkenő tendenciát. Továbbá, habár a regionális integrációkon belül a bilaterális szolgáltatás-kereskedelem kevesebb akadállyal szembesül, ez a hatás elég kicsi és idővel csökkenő tendenciát mutat.

Az adatok nehéz hozzáférhetősége miatt a Világbank, az ENSZ és számos más nemzetközi szervezet is saját adatbázist hozott létre a szolgáltatások kereskedelmére vonatkozóan, az országok és évek számának növekedésével, valamint a pontosabb és szerteágazóbb adatok megjelenésével az áruk kereskedelméhez hasonlóan átfogó kutatásokat lehet majd végezni.

9.2. Latin-Amerika és az FDI vizsgálata

Az elmúlt 3 évtizedben a multinacionális vállalatok elterjedésével párhuzamosan a globális FDI igen erős növekedést produkált, az értéke 1982 és 2010 között közel megharmincszorosozódott (*UNCTAD 2010*), a 2007-2009-es válság hatására 2009-ben jelentősen visszaesett ez a magas növekedési ütem, 2011-re azonban visszatért a válságot megelőző szintre. További jelentős változás az FDI tekintetében, hogy a befogadó országok sorában a fejlődő országok súlya dinamikus növekedésbe kezdett a kilencvenes évek óta. Például a Latin-Amerikába érkező FDI a globális FDI 4 százalékát tette ki 1990-ben, ez az érték 2011-re 10 százalékra növekedett. Napjainkban

a legtöbb külföldi tőkebefektetés a térségben sorrendben Brazíliába, Chilébe, Mexikóba, Kolumbiába és Peruba érkezik, a legtöbb befektetés pedig Chiléből, Mexikóból, Kolumbiából, Argentínából és Venezuelából származik (*UNCTAD 2015*).

Forte és Santos (2015) klaszteranalízissel vizsgálta a latin-amerikai országokat a külföldi tőkebefektetések szempontjából. Az elemzés eredményei alapján a latin-amerikai térség 3 jól elkülöníthető klaszterre osztható fel FDI-t vonzó tényezők alapján, a legjobban teljesítő csoportba – a gazdasági méret hatását kiszűrve – Chile, Paraguay, Uruguay és Costa Rica tartozik. *Williamson (2015)* panelvizsgálat segítségével vizsgálta, hogy mennyiben térnek el az FDI-t vonzó tényezők a latin-amerikai régióban a világ többi részétől. Tanulmányában arra az eredményre jutott, hogy az infrastruktúrának jelentősebb szerepe van a latin-amerikai országok esetében, mint a világ többi országában, miközben a magas adósságállomány negatívabb hatással van a nem latin-amerikai országok tőkevonzó képességére.

Számos tanulmány megerősíti a tényt, hogy a külkereskedelmi vizsgálatok során elterjedt gravitációs modell megállja a helyét az FDI vizsgálata során is (lásd például *Egger- Pfaffermayr (2004)*; *Bergstrand-Egger (2007)*; *Bevan-Estrin (2004)*; *Ledyeva-Linden (2006)*; *Kleinert-Toubal (2010)*; *Paniagua et al (2015)*). A latin-amerikai térséggel kapcsolatban például *Subasat és Bellos (2015)* folytatott gravitációs vizsgálatot, melynek célja a kormányzati minőség és az FDI-vonzó képesség kapcsolatának meghatározása volt. A szerzőpáros arra a meglepő eredményre jutott, hogy a gyenge kormányzati intézmény és a korrupció pozitív kapcsolatban áll az adott országba érkező külföldi tőkebefektetések értékével, habár ez a pozitív hatás igen kicsi, mégis ezek alapján arra következtethetünk, hogy a jó kormányzati gyakorlat szerepe nem jelentős tényező a tőkevonzás során. A pozitív kapcsolatot magyarázhatja a tény, hogy a külföldi tőkebefektetések jelentős részéért gazdag országok felelősek, akik szegényebb, természetes erőforrásokban bővelkedő országokba fektetnek be, melyek rendszerint gyengébb kormányzattal rendelkeznek.

A szolgáltatások külkereskedelmével szemben a külföldi tőkebefektetésekkel kapcsolatos adatok elérhetősége sokkal jobb, a Világbank, az ENSZ, az OECD és a CEPAL is rendelkezik saját adatbázissal illetve tesz közzé rendszeresen megjelenő elemzéseket és statisztikai kiadványokat, melyek nagymértékben megkönnyítik a kutatói munkát.

Irodalomjegyzék

- Abugattas, L. (2004): Swimming in the Spaghetti Bowl: Challenges for Developing Countries under the 'New Regionalism'. Available at SSRN 1280188.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2001): The Colonial Origins of Comparative Development. *The American Economic Review*, Vol. 91., No. 5, December.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2002): Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No. 4, pp. 1231-1294.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. – Thaicharoen, Y. (2003a): Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, 49–123.
- Acemoglu, D. – Johnson, S. – Robinson, J. A. (2003b): Understanding Prosperity and Poverty: Geography, Institutions and the Reversal of Fortune. In: Vinayak, A. – Benabou, R. – Mookherjee, D.: *Understanding poverty*.
- Aitken, N. D. (1973): The effect of the EEC and EFTA on European trade: A temporal cross-section analysis. *The American Economic Review*, 881-892.
- Alleyne, A. – Lorde, T. (2014): A Gravity Model Approach To Analyzing The Trade Performance Of Caricom Member States. *Applied Econometrics and International Development*, 14(2).
- Aminian, N. – Fung, K. C. – Ng, F. (2009): A comparative analysis of trade and economic integration in East Asia and Latin America. *Economic Change and Restructuring*, 42(1-2), 105-137.
- Anderle, Á. (2010): *Latin-Amerika története. Második, javított és bővített kiadás.* Pannonica Kiadó, Budapest.
- Anderson, J. E. (1979): A theoretical foundation for the gravity equation. *The American Economic Review*, 106-116.
- Anderson, J. E. (2010): The gravity model (No. w16576). National Bureau of Economic Research.
- Anderson, J. E. – Marcouiller, D. (2002): Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation. *Review of Economics and statistics*, 84(2), 342-352.

- Anderson, J. E. – Van Wincoop, E. (2001): Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle (No. w8079). National Bureau of Economic Research.
- Anderson, J. E. – Yotov, Y. V. (2011): Terms of Trade and Global Efficiency Effects of Free Trade Agreements, 1990-2002. NBER Working Paper, 17003.
- Antonucci, D. – Manzocchi, S. (2006): Does Turkey have a special trade relation with the EU?: A gravity model approach. *Economic Systems*, 30(2), 157-169.
- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. (2007): Do free trade agreements actually increase members' international trade?. *Journal of international Economics*, 71(1), 72-95.
- Baldwin, R. (1993): A domino theory of regionalism (No. w4465). National bureau of economic research.
- Baldwin, R. – Jaimovich, D. (2012): Are free trade agreements contagious?. *Journal of international Economics*, 88(1), 1-16.
- Balkay, D.–Erdey, L. (2012): Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete. *Competitio*, IX. évf. 1. sz. 68-82. o.
- Banco de Mexico (1992): The Mexican Economy 1992.
- Barbalet, F. – Greenville, J. – Crook, W. – Gretton, P. – Breunig, R. (2015): Exploring the Links between Bilateral and Regional Trade Agreements and Merchandise Trade. *Asia & the Pacific Policy Studies*, 2(3), 467-484.
- Benczes, I. – Kutasi, G. (2010): Költségvetési pénzügyek. Akadémia Kiadó, Budapest.
- Bergstrand, J. H. (1985): The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The review of economics and statistics*, 474-481.
- Bergstrand, J. H. (1989): The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade. *The review of economics and statistics*, 143-153.
- Bergstrand, J. H. – Egger, P. (2007): A knowledge-and-physical-capital model of international trade flows, foreign direct investment, and multinational enterprises. *Journal of International Economics*, 73(2), 278-308.
- Bevan, A. A. – Estrin, S. (2004): The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of comparative economics*, 32(4), 775-787.
- Boz, E. – Bussiere, M. – Marsilli, C. (2015): Recent Slowdown in Global Trade: Cyclical or Structural? In: Hoekman, B. (szerk.) (2015): The Global Trade Slowdown: A New Normal? CEPR Press.

- Brun, J-F. – Carrère, C. – Guillaumont, P. – de Melo, J. (2005): Has Distance Died? Evidence from Panel Gravity Model. *The World Bank Economic Review*.
- Bussière, M. – Schnatz, B. (2009): Evaluating China's integration in world trade with a gravity model based benchmark. *Open Economies Review*, 20(1), 85-111.
- Carrere, C. (2006): Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model. *European Economic Review*, 50(2), 223-247.
- Castanias, R. P. – Yelamanchi, Y (2011): Who Benefits And Who Loses From The Regionalization Of World Trade? *International Business & Economics Research Journal (IBER)* 3.9.
- Cernat, L. (2001): Assessing regional trade arrangements: Are South-South RTAs more trade diverting. *Global Economy Quarterly*, 2(3), 235-59.
- Cheng, I-H. – Wall, H. J. (2005): Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, January/February 2005, 87(1), pp. 49-63.
- Cieslik, A. – Michalek, J. – Mycielski, J. (2012): Consequences of the euro adoption by Central and Eastern European (CEE) countries for their trade flows. Available at SSRN 2102562.
- Ciuriak, D. – Kinjo, S. (2006): Trade Specialization in the Gravity Model of International Trade. *Trade Policy Research*, 2005, 189-197.
- Coatsworth, J. H. (2008): Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America. *Latin American Studies*, 40, 545–569.
- Constantinescu, C. – Mattoo, A. – Ruta, M. (2015): The Global Trade Slowdown. In: Hoekman, B. (szerk.) (2015): *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* CEPR Press.
- Coulibaly, S. (2009): Evaluating the trade effect of developing regional trade agreements: a semi-parametric approach. *Journal of Economic Integration*, 709-743.
- Curran, L. – Zignago, S. (2013): Regional integration of trade in South America: how far has it progressed and in which sectors?. *The International Trade Journal*, 27(1), 3-35.
- De Groot, H. L. – Linders, G. J. – Rietveld, P. – Subramanian, U. (2004): The institutional determinants of bilateral trade patterns. *Kyklos*, 57(1), 103-123.

- De la Escosura, L. P. (2009): Lost Decades? Economic Performance in Post-Independence Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41, 279-307.
- De Sousa, J. – Mayer, T. – Zignago, S. (2012): Market access in global and regional trade. *Regional Science and Urban Economics*, 42(6), 1037-1052.
- Deardorff, A. (1998): Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world?. In *The regionalization of the world economy* (pp. 7-32). University of Chicago Press.
- Diaz-Alejandro, C. F. – Krugman, P. R. – Sachs, J. D. (1984): Latin American Debt: I Don't Think We are in Kansas Anymore. *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1984, No. 2, pp 335-403.
- ECLAC (2007): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- ECLAC (2008): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- ECLAC (2010a): Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009-2010: A crisis generated in the centre and a recovery driven by the emerging economies. Briefing Paper.
- ECLAC (2011): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- ECLAC (2012): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- ECLAC (2013): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- ECLAC (2014): Latin America and the Caribbean in the World Economy: Regional Integration and Value Chains in a Challenging External Environment. United Nations, Santiago, October.
- ECLAC (2014): Latin America and the Caribbean in the World Economy: Regional Integration and Value Chains in a Challenging External Environment. United Nations, Santiago de Chile, October.
- ECLAC (2015): Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean. United Nations.
- Edmonds, C. – La Croix, S. – Li, Y. (2008): China trade: Busting gravity's bounds. *Journal of Asian Economics*, 19(5), 455-466.

- Egger, P. (2002): An econometric view on the estimation of gravity models and the calculation of trade potentials. *The World Economy*, 25(2), 297-312.
- Egger, P. – Pfaffermayr, M. (2004): Foreign direct investment and European integration in the 1990s. *The World Economy*, 27(1), 99-110.
- Eicher, T. S. – Henn, C. – Papageorgiou, C. (2012): Trade creation and diversion revisited: Accounting for model uncertainty and natural trading partner effects. *Journal of Applied Econometrics*, 27(2), 296-321.
- Engerman, S. L. – Sokoloff, K. L. (2005): Colonialism, Inequality, and Long-run Paths of Development. NBER Working Paper 11057, January.
- ENSZ (2011): World Economic Situation and Prospects.
- Erdey, L. (2006): Modern világgazdasági áramlások – Mexikó külgazdasági stratégiájának hatása a gazdaságfejlődésre. Doktori értekezés.
- Erdey, L. – Pöstényi, A. (2014): Determinants of Foreign Trade of Hungary: Trade Theory and the Gravity Model. Proceedings of the SSEM EuroConference 2014, Budapest University of Technology and Economics.
- Escaith, H. – Miroudot, S. (2015): World trade and income remain exposed to gravity. In: Hoekman, B. (szerk.) (2015): *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* CEPR Press.
- Evenett, S. J. – Keller, W. (1998): On theories explaining the success of the gravity equation (No. w6529). National bureau of economic research.
- Felbermayr, G. – Toubal, F. (2006): Cultural Proximity and Trade. *Tübinger Diskussionsbeitrag*, No. 305, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-22501>.
- Felipe, J. – Kumar, U. (2010): The role of trade facilitation in Central Asia: A gravity model. *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, (628).
- Felix, D. (1990): Latin America's Debt Crisis. *World Policy Journal*, Vol. 7, No. 4, pp 733-771.
- Florensa, L. M. – Márquez-Ramos, L. – Recalde, M. L. – Barone, M. V. (2014): Does economic integration increase trade margins? Empirical evidence from LAIAs countries. In *Working Papers 2014/05. Economics Department, Universitat Jaume I Castellón (Spain)*.
- Forte, R. – Santos, N. (2015): A cluster analysis of FDI in Latin America. *Latin american journal of economics*, 52(1), 25-56.

- Francois, J. – Hoekman, B. – Woerz, J. (2007): Does gravity apply to intangibles? Measuring openness in services. Center for Economic and Policy Research, Johannes Kepler Universitat, World Bank, and Vienna Institute for International Economic Studies.
- Frankel, J. A. – Stein, E. – Wei, S. J. (1997): Regional trading blocs in the world economic system. Peterson Institute.
- Frankel, M. J. A. – Wei, S. J. (1998): Open regionalism in a world of continental trade blocs. International Monetary Fund.
- Fugazza, M. (2004): Export performance and its determinants: supply and demand constraints. Available at SSRN 1281486.
- Gaulier, G. – Santoni, G. – Taglioni, D. – Zignago, S. (2015): The power of the few in determining trade accelerations and slowdowns. In: Hoekman, B. (szerk.) (2015): The Global Trade Slowdown: A New Normal? CEPR Press.
- Gavin, M. – Hausmann, R. – Perotti, R. – Talvi, E. (1996): Managing Fiscal Policy in Latin America and the Caribbean: Volatility, Procyclicality, and Limited Creditworthiness. Inter-American Development Bank, Working paper 326, March 10.
- Geldi, H. K. (2012): Trade effects of regional integration: A panel cointegration analysis. *Economic Modelling*, 29(5), 1566-1570.
- Glick, R. – Rose, A. K. (2002): Does a currency union affect trade? The time-series evidence. *European Economic Review*, 46(6), 1125-1151.
- Gonzalez, J. A. – Guasch, J. L. – Serebrisky, T. (2007): Latin America: Addressing high logistics costs and poor infrastructure for merchandise transportation and trade facilitation. *Consulta de San José*, 1-38.
- Gordillo, D. M. – Stokenberga, A. – Schwartz, J. (2010): Understanding the benefits of regional integration to trade: the application of a gravity model to the case of Central America. *World Bank Policy Research Working Paper Series*, Vol.
- Gould, D. M. (1998): Has NAFTA Changed North American Trade?. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Dallas*, 12.
- Greene, W. (2013): Export Potential for US Advanced Technology Goods to India Using a Gravity Model Approach. *Office of Economic Working Paper US International Trade Commision*.
- Guilhot, L. (2010): Assessing the impact of the main East-Asian free trade agreements using a gravity model. First results. *Economics Bulletin*, 30(1), 282-291.

- Head, K. (2003): Gravity for beginners. University of British Columbia, 2053.
- Head, K. – Mayer, T. – Ries, J. (2010): The erosion of colonial trade linkages after independence. *Journal of International Economics*, 81(1), 1-14.
- Helliwell, J. F. (1997): National borders, trade and migration. *Pacific Economic Review*, 2(3), 165-185.
- Hoekman, B. (2015): Has global trade peaked? World Economic Forum. <https://agenda.weforum.org/2015/06/has-global-trade-peaked/>. Letöltés ideje: 2015.07.07.
- Hutchinson, W. K. (2002): Does ease of communication increase trade? Commonality of language and bilateral trade. *Scottish Journal of Political Economy*, 49(5), 544-556.
- Irwin, D. (2002): Long-run trends in world trade and income. *World Trade Review* 1 (1), pp. 89-100.
- Izquierdo, A – Talvi, E. (2011): One Region, Two Speeds? Challenges of the New Global Economic Order for Latin America and the Caribbean. Inter-American Development Bank, március.
- Jugurnath, B. – Stewart, M. – Brooks, R. (2007): Asia/Pacific regional trade agreements: an empirical study. *Journal of Asian Economics*, 18(6), 974-987.
- Kepaptsoglou, K. – Karlaftis, M. G. – Tsamboulas, D. (2010): The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: a 10-year review of empirical studies. *The open economics journal*, 3, 1-13.
- Kimura, F. – Lee, H. H. (2006): The gravity equation in international trade in services. *Review of world economics*, 142(1), 92-121.
- Kleinert, J. – Toubal, F. (2010): Gravity for FDI. *Review of International Economics*, 18(1), 1-13.
- Krueger, A. O. (1999): Trade creation and trade diversion under NAFTA (No. w7429). National Bureau of Economic Research.
- Krugman, P. (1991): The move toward free trade zones. *Economic Review*, 76(6), 5.
- Kumar, M. – Baldacci, E. – Schaechter, A. (2009): Fiscal rules. Anchoring expectationas for sustainable public finances. IMF 2009. december 16., Washington D.C.
- Ledyaeva, S. – Linden, M. (2006): Testing for Foreign Direct Investment Gravity Model for Russian Regions. Bofit Discussion Papers, No. 17

- Leontief, W. (1953): Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. *Proceedings of the American philosophical Society*, 332-349.
- Linder, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. Upsala: Almqvist and Wiksell, and New York: John Wiley and Sons.
- Linnemann, H. (1966): *An econometric study of international trade flows* (p. 82). Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- MacPhee, C. R. – Sattayanuwat, W. (2014): Consequence of Regional Trade Agreements to Developing Countries. *Journal of Economic Integration*, 64-94.
- Martinez-Zarzoso, I. (2003). Gravity model: An application to trade between regional blocs. *Atlantic Economic Journal*, 31(2), 174-187.
- Mayer, T. – Zignago, S. (2005): *Market access in global and regional trade* (Vol. 2). CEPII Working Paper.
- McCallum, J. (1995): National borders matter: Canada-US regional trade patterns. *The American Economic Review*, 615-623.
- Miroudot, S. – Sauvage, J. – Shepherd, B. (2013): Measuring the cost of international trade in services. *World Trade Review*, 12(04), 719-735.
- Montenegro, C. E. – Soloaga, I. (2006): NAFTA's trade effects: New evidence with a gravity model. *Estudios de Economía*, 33(1), 45-63.
- Montenegro, C. E. – Soto, R. (1996): How distorted is Cuba's trade? Evidence and predictions from a gravity model. *Journal of International Trade & Economic Development*, 5(1), 45-68.
- Naím, M. (1995): Latin America the Morning After. *Foreign Affairs*, Vol. 74, No. 4, pp 45-61.
- Naím, M. (1999): Fads and Fashion in Economic Reforms: Washington Consensus or Washington Confusion? *Foreign Policy Magazine*, October 26.
- North, D. C. (2010): *Intézmények, intézményi változás és gazdasági teljesítmény*. Helikon Kiadó.
- Nowak-Lehmann, F. – Herzer, D. – Martinez-Zarzoso, I. – Vollmer, S. (2007): The impact of a customs union between turkey and the EU on Turkey's exports to the EU. *JCMS. J Common Market S* 2007; 45(3): 719-43.
- Ocampo, J. A. (2009): *Latin America and the Global Financial Crisis*. *Cambridge Journal of Economics*, 33. sz., 703–724.

- Ocampo, J. A. (2010): How well has Latin America fared during the global financial crisis? *Iniciativa para la Transparencia Financiera*, No. 56, szeptember.
- Ocampo, J. A. (2011): Macroeconomy for development: countercyclical policies and production sector transformation. *CEPAL Review* 104, August.
- Oh, C. H. – Selmier, W. T. – Lien, D. (2011): International trade, foreign direct investment, and transaction costs in languages. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 732-735.
- Ollivaud, P. – Schwellnus, C. (2015): Does the post-crisis weakness of global trade solely reflect weak demand? In: Hoekman, B. (szerk.) (2015): *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* CEPR Press.
- Paniagua, J. – Figueiredo, E. – Sapena, J. (2015): Quantile regression for the FDI gravity equation. *Journal of Business Research*, 68(7), 1512-1518.
- Perry, G. (2003): Can fiscal Rules Help Reduce Macroeconomic Volatility in the Latin America and the Caribbean Region? *World Bank Policy Research Working Paper*, 3080, June.
- Porzecanski, A. C. (2009): Latin America: The Missing Financial Crisis. *MPRA Paper*, 18974. sz., október.
- Pöstényi, A. (2012): Fiskális politika vizsgálata a PaCifiCa országokban. *Competitio*, XI. évfolyam, 2. szám, december, 109-126.o.
- Rahman, M. M. (2003): A panel data analysis of Bangladesh's trade: the gravity model approach. In *Proceedings of the 5th Annual Conference of the European Trade Study Group (ETSG2003)*. European Trade Study Group.
- Ravenstein, E. G. (1889): The Laws of Migration. *Journal of the royal statistical society*, 52(2), 241-305.
- Reimer, J. J. – Hertel, T. W. (2010): Nonhomothetic preferences and international trade. *Review of International Economics*, 18(2), 408-425.
- Rodrik, D. (2006): Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, December, pp 973-987.
- Rose, A. K. – Van Wincoop, E. (2001): National money as a barrier to international trade: The real case for currency union. *The American Economic Review*, 91(2), 386-390.

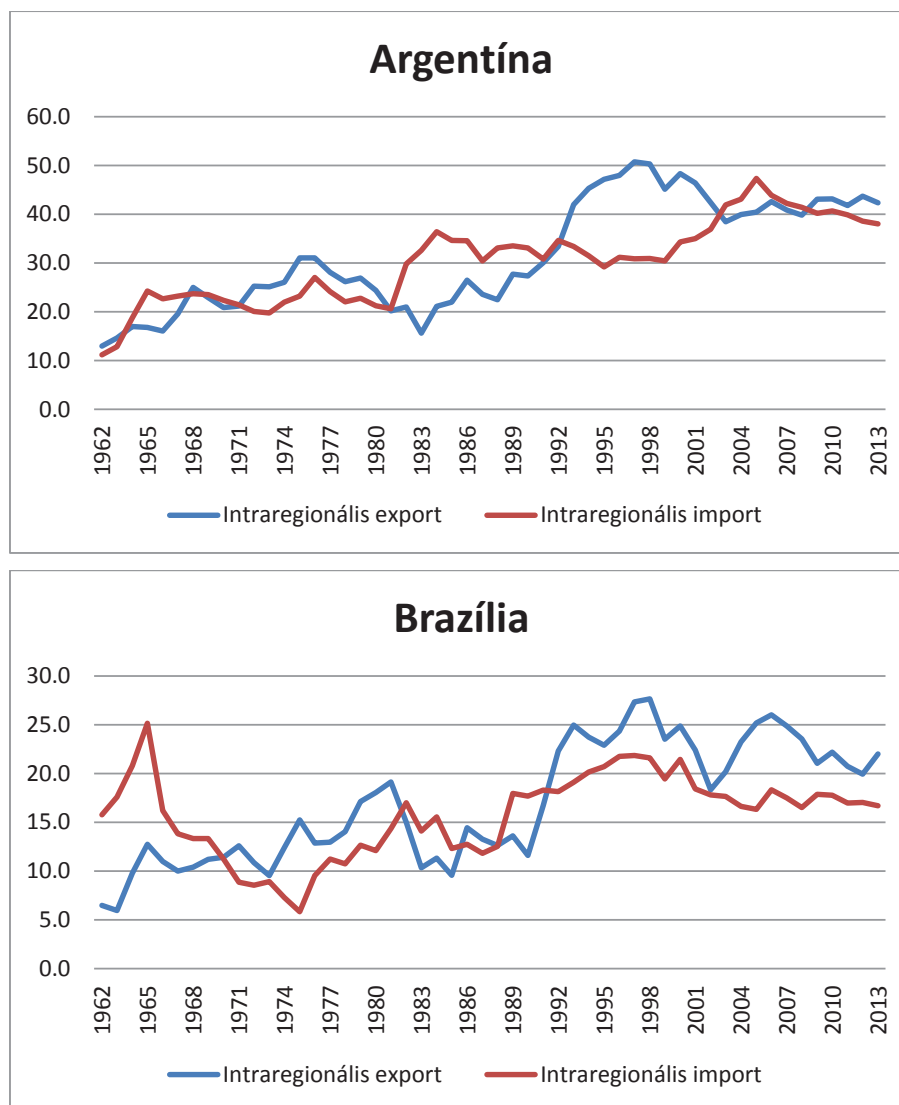
- Sandberg, H. M. – Seale Jr, J. L. (2012): The Impact of Historical and Regional Networks on Trade Volumes within the Western Hemisphere: A Gravity Analysis across Sectors. In Southern Agricultural Economics Association 44th Annual Meetings Program, Birmingham, Alabama.
- Schumacher, D. (2003): Home market and traditional effects on comparative advantage in a gravity approach (No. 344). DIW-Diskussionspapiere.
- Sheahan, J. – Iglesias, E. V. (1998): Kind and Causes of Inequality in Latin-America. In: Beyond Tradeoffs: Market Reforms and Equitable Growth in Latin America. Inter-American Development Bank, Brookings Institution Press.
- Shirotori, M. – Tumurchudur, B. – Cadot, O. (2010): Revealed Factor Intensity Indices at the product level. UN.
- Shujiro, U. – Misa, O. (2007): The Impacts of Free Trade Agreements on Trade Flows: An Application of the Gravity Model Approach (No. 07052).
- Sohn, C. H. (2005): Does The Gravity Model Explain South Korea's Trade Flows?. Japanese Economic Review, 56(4), 417-430.
- Soloaga, I. – Winters, L. A. (2001): Regionalism in the nineties: What effect on trade? The North American Journal of Economics and Finance, 12(1), 1-29.
- Subasat, T. – Bellos, S. (2013): Governance and foreign direct investment in Latin America: A panel gravity model approach. Latin american journal of economics, 50(1), 107-131.
- Szokolczai, Gy. (2005): A washingtoni konszenzus és ami utána következik. Külgazdaság, XLIX. évf., október.
- Tinbergen, J. (1962): Shaping the world economy; suggestions for an international economic policy.
- UNCTAD (2010): World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD (2015): World Investment Report 2015: Reforming international investment governance. United Nations, New York and Geneva.
- Vicard, V. (2009): On trade creation and regional trade agreements: does depth matter?. Review of World Economics, 145(2), 167-187.
- Vicard, V. (2011): Determinants of successful regional trade agreements. Economics Letters, 111(3), 188-190.

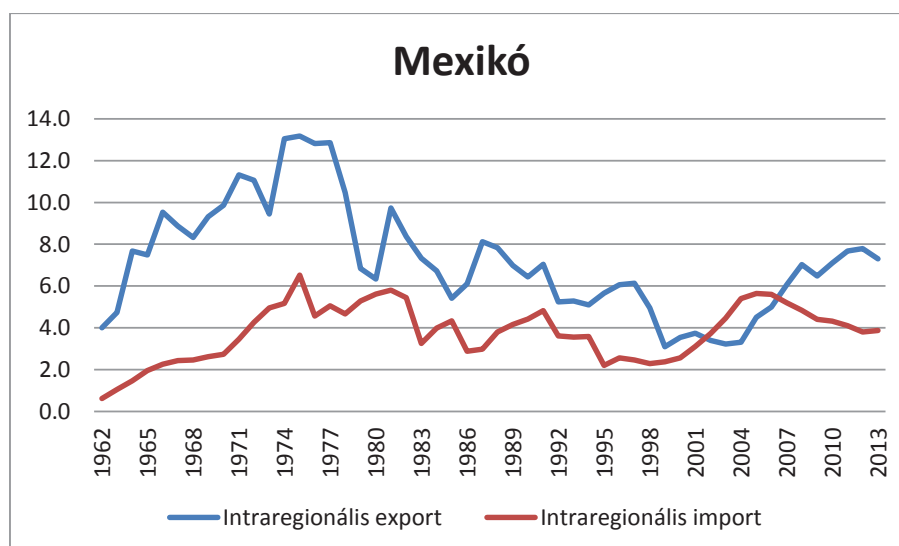
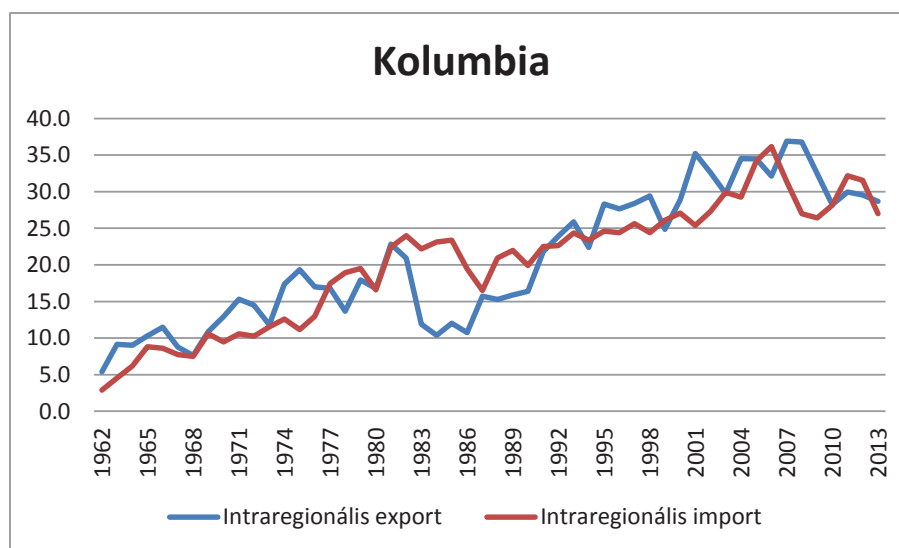
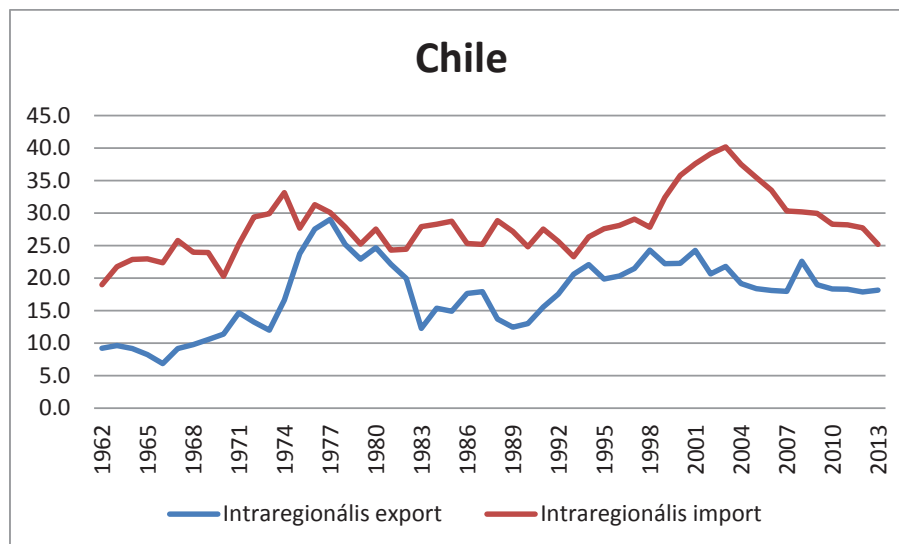
- Vicard, V. (2012): Trade, conflict, and political integration: Explaining the heterogeneity of regional trade agreements. *European Economic Review*, 56(1), 54-71.
- Walsh, K. (2008): Trade in services: does gravity hold?. *Journal of World Trade*, 42(2), 315-334.
- Wei, S. J. (1996): Intra-national versus international trade: how stubborn are nations in global integration? (No. w5531). National Bureau of Economic Research.
- Williams, K. (2015): Foreign direct investment in Latin America and the Caribbean: an empirical analysis. *Latin american journal of economics*, 52(1), 57-77.
- Williamson, J. (1990): What Washington Means by Policy Reform. In: *Latin-American Adjustment: How Much Has Happened?*, Chapter 2.
- Wonnacott, R. J. (1996): Free-trade agreements: For better or worse?. *The American Economic Review*, 86(2), 62-66.
- WTO (2015): *World Economic Situation and Prospects 2015*. United Nations, New York.
- WTO (2015): *World Economic Situation and Prospects 2015*. United Nations, New York.
- Yeats, A. J. (1998): What can be expected from African regional trade arrangements?: Some empirical evidence. *Some Empirical Evidence* (November 1998). World Bank Policy Research Working Paper, (2004).
- Yigezu, Y. A. – Telleria, R. – Ahmed, M. A. – Aw-Hassan, A. – Seredouma, C. – El-Shater, T. (2013): Assessing the Impacts of the GAFTA Agreement on Selected Members' bilateral Agricultural Trade: an Application of the Gravity Model.
- Yip, T. L. (2012): Seaborne Trade between Developed and Developing Countries. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 28(3), 369-389.
- Yu, M. (2007): Trade globalization and political liberalization: a gravity approach. Available at SSRN 906280.

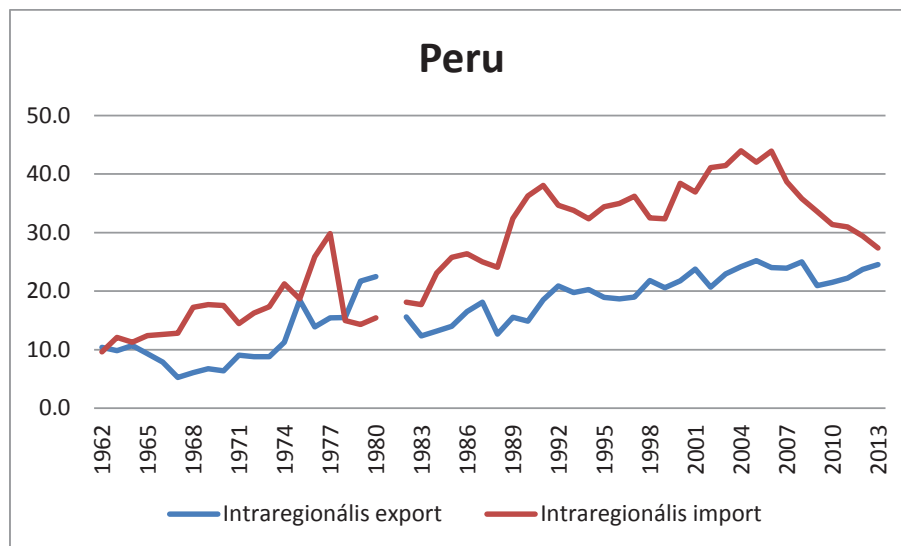
Függelék

F1 – Függelék

Intraregionális kereskedelem alakulása a teljes kereskedelem arányában a LAC-6 országokban országonkénti bontásban (%)



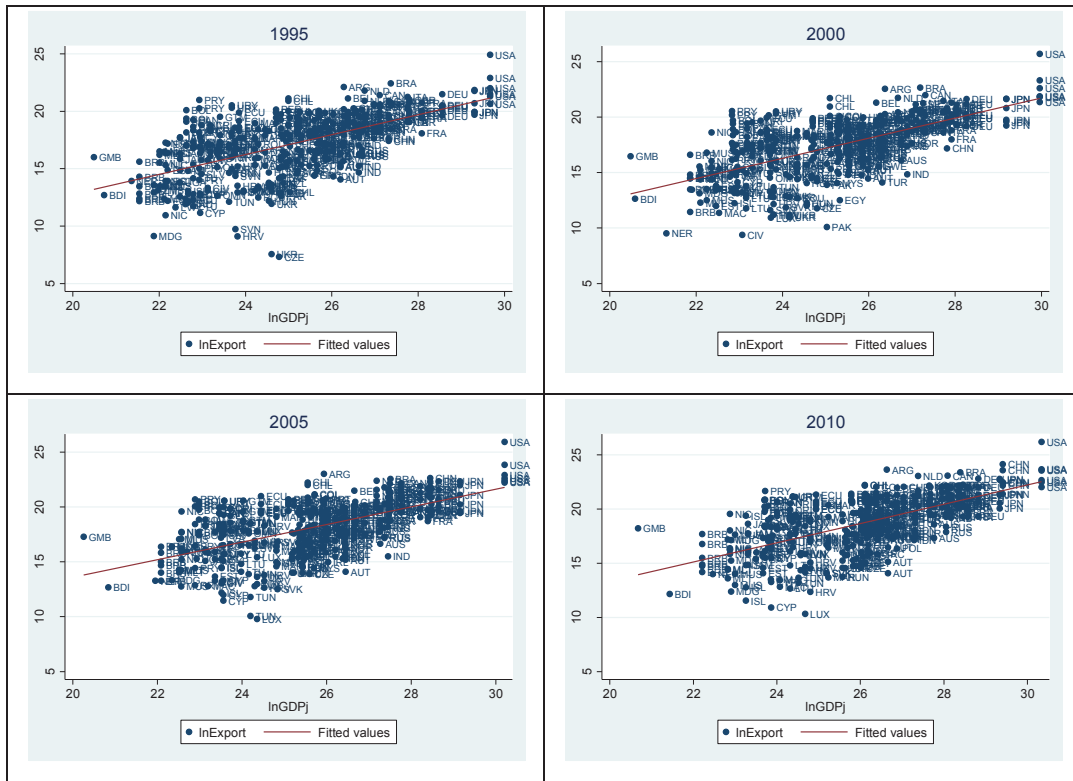




Forrás: CEPALSTAT adatbázisa.

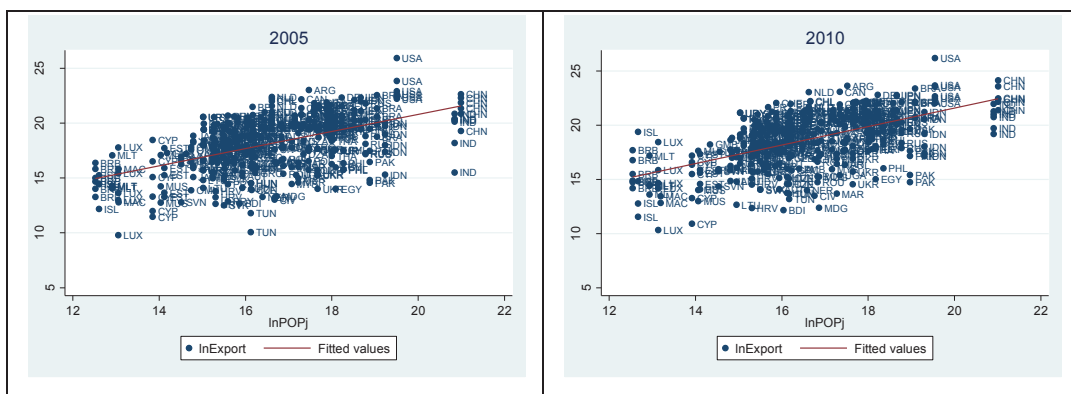
F2 – Függelék

A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner GDP-je közötti kapcsolat 5 évenkénti felosztásban

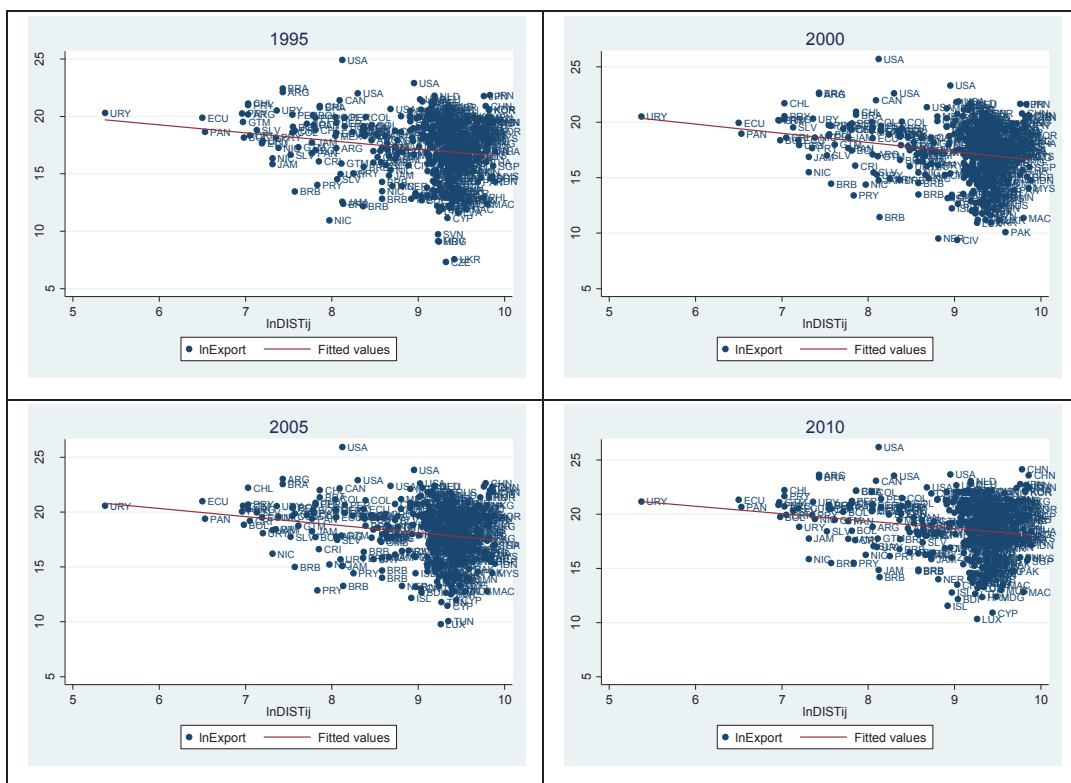


A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner lakossága közötti kapcsolat 5 évenkénti felosztásban





A LAC-6 országok exportja és a kereskedelmi partner távolsága közötti kapcsolat 5 évenkénti felosztásban



F3 – Függelék

A LAC-6 országok kereskedelmi partnerei a gravitációs vizsgálatban

Algéria	Egyiptom	Lettország	Fülöp-szigetek
Argentína	El Salvador	Litvánia	Lengyelország
Ausztrália	Észtország	Luxemburg	Portugália
Ausztria	Finnország	Makaó	Románia
Barbados	Franciaország	Madagaszkár	Oroszország
Belgium	Gambia	Malajzia	Szingapúr
Bolívia	Németország	Málta	Szlovákia
Brazília	Görögország	Mauritius	Szlovénia
Burundi	Guatemala	Mexikó	Spanyolország
Kanada	Hong Kong	Marokkó	Svédország
Chile	Magyarország	Hollandia	Svájc
Kína	Izland	Új-Zéland	Thaiföld
Kolumbia	India	Nicaragua	Tunézia
Costa Rica	Indonézia	Niger	Törökország
Elefántcsontpart	Írország	Norvégia	Uganda
Horvátország	Izrael	Omán	Ukrajna
Ciprus	Olaszország	Pakisztán	UK
Csehország	Jamaika	Panama	USA
Dánia	Japán	Paraguay	Uruguay
Ecuador	Dél-Korea	Peru	Zambia

F4 – Függelék

A bővített minta országai a gravitációs vizsgálatban

Az exportáló országok				
Algéria	Ciprus	India	Málta	Lengyelország
Argentína	Csehország	Indonézia	Mauritius	Portugália
Ausztrália	Dánia	Írország	Mexikó	Románia
Ausztria	Ecuador	Izrael	Moldova	Szingapúr
Barbados	Egyiptom	Olaszország	Marokkó	Szlovákia
Belgium	El Salvador	Jamaika	Hollandia	Szlovénia
Bolívia	Észtország	Japán	Új-Zéland	Spanyolország
Brazília	Finnország	Kazahsztán	Nicaragua	Svédország
Burundi	Franciaország	Dél-Korea	Niger	Svájc
Kanada	Gambia	Lettország	Norvégia	Thaiföld
Chile	Németország	Litvánia	Omán	Tunézia
Kína	Görögország	Luxemburg	Pakisztán	Törökország
Kolumbia	Guatemala	Makaó	Panama	Uganda
Costa Rica	Hong Kong	Madagaszkár	Paraguay	UK
Elefántcsontpart	Magyarország	Malajzia	Peru	USA
Horvátország	Izland	Maldív-szigetek	Fülöp-szigetek	Uruguay
Zambia				
Importáló országok				
Algéria	Csehország	Írország	Moldova	Szingapúr
Argentína	Dánia	Izrael	Marokkó	Szlovákia
Ausztrália	Ecuador	Olaszország	Hollandia	Szlovénia
Ausztria	Egyiptom	Jamaika	Új-Zéland	Spanyolország
Barbados	El Salvador	Japán	Nicaragua	Svédország
Belgium	Észtország	Kazahsztán	Niger	Svájc
Bolívia	Finnország	Dél-Korea	Norvégia	Thaiföld
Brazília	Franciaország	Lettország	Omán	Tunézia
Burundi	Gambia	Litvánia	Pakisztán	Törökország
Kanada	Németország	Luxemburg	Panama	Uganda
Chile	Görögország	Makaó	Paraguay	Ukrajna
Kína	Guatemala	Madagaszkár	Peru	UK
Kolumbia	Hong Kong	Malajzia	Fülöp-szigetek	USA
Costa Rica	Magyarország	Maldív-szigetek	Lengyelország	Uruguay
Elefántcsontpart	Izland	Málta	Portugália	
Horvátország	India	Mauritius	Románia	
Ciprus	Indonézia	Mexikó	Oroszország	



Nyilvántartási szám: DEENK/312/2016.PL
Tárgy: PhD Publikációs Lista

Jelölt: Pöstényi Andrea
Neptun kód: PYQZHV
Doktori Iskola: Közgazdaságtudományi Doktori Iskola
MTMT azonosító: 10036714

A PhD értekezés alapjául szolgáló közlemények

Folyóiratoikkek, tanulmányok (5)

1. **Pöstényi, A.:** A LAC-6 országok exportjának vizsgálata gravitációs modellel.
Statisztikai Szemle. [Közlésre elfogadva], 2017. ISSN: 0039-0690
2. Erdey, L., **Pöstényi, A.:** Determinants of Exports of Hungary: Trade Theory and the Gravity Model
Acta Oeconomica. [Közlésre elfogadva], 2017. ISSN: 0001-6373
3. **Pöstényi, A.:** Role of Institutions in the Economic Development of Latin America
In: Institutions, globalizations and trade. Ed.: Erdey László, Kapás Judit, Debreceni Egyetem
Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Kar, Debrecen, 50-68, 2014. (Competitio könyvek,
ISSN 1785-5950 ; 14.), ISBN: 978-963-473-725-4
4. **Pöstényi, A.:** Fiskális politika vizsgálata a PaCifiCa országaiban.
Competitio. 11 (2), 83-97, 2012. ISSN: 1588-9645.
5. **Pöstényi, A.:** Chile és a világgazdasági válság.
Competitio. 10 (1), 32-146, 2011. ISSN: 1588-9645.





További közlemények

Konferenciaközlemények (1)

6. Erdey, L., **Pöstényi, A.**: Determinants of Foreign Trade of Hungary: Trade Theory and the Gravity Model

In: SSEM EuroConference 2014: the international conference on emerging markets business, economics and finance : 6-8 July 2014, Budapest ... : detailed program and book of abstracts. Ed.: Gábor Bóta, Mihály Ormos, BUTE Dep. of Finance, Budapest, 32-66, 2014.
ISBN: 978-963-313-114-5

A DEENK a Jelölt által az iDEa Tudóstérbe feltöltött adatok bibliográfiai és tudománymetriai ellenőrzését a tudományos adatbázisok és a Journal Citation Reports Impact Factor lista alapján elvégezte.

Debrecen, 2016.11.25.

