

Egyetemi doktori értekezés (Ph.D.) tézisei

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

Pöstényi Andrea

Témavezető: Dr. Erdey László



DEBRECENI EGYETEM

Közgazdaságtudományi Doktori Iskola

Debrecen, 2016



## Tartalomjegyzék

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. A doktori értekezés előzményei .....                                | 4  |
| 2. A doktori értekezés kutatási kérdései, célkitűzései .....           | 5  |
| 3. A disszertáció szerkezete és az alkalmazott módszertan .....        | 6  |
| 4. A doktori értekezés tézisei .....                                   | 8  |
| 5. További kutatási irányok .....                                      | 17 |
| 5.1. Latin-Amerika és a szolgáltatások kereskedelmének vizsgálata..... | 17 |
| 5.2. Latin-Amerika és az FDI vizsgálata.....                           | 19 |
| 6. A tézisfüzetben használt hivatkozások jegyzéke .....                | 20 |
| 7. A Jelölt publikációs jegyzéke.....                                  | 23 |

## 1. A doktori értekezés előzményei

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 a térség egyes országai 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.

A kontinens az elmúlt évtizedekben végrehajtott modernizációs kísérletek eredményeként fellendülések és recessziók időszakát élte: az 1970-es évek bizonyossá vált, hogy a *desarrollismo*<sup>1</sup> kísérlete minden latin-amerikai országban elbukott, az 1980-as éveket az „elveszett évtizednek” tekinthetjük, az 1990-es években a strukturális reformoknak 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 lehettünk 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-Amerika is, ahol azonban jelentős különbségek fedezhetőek fel az egyes országok között a külkereskedelem nagysága, iránya, valamint a kereskedelmi forgalomba kerülő termékek diverzitása tekintetében.

---

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

## **2. A doktori értekezés kutatási kérdései, célkitűzései**

Kutatásom során részletesen foglalkozok a latin-amerikai térség gazdasági lehetőségeit meghatározó intézményi háttérrel illetve annak fejlődésével, kiemelten pedig a 6 legnagyobb latin-amerikai ország, Argentína, Brazília, Chile, Kolumbia, Mexikó és Peru gazdaságfejlődésének bemutatásával. A kutatás során részletesen vizsgálom a latin-amerikai térség kereskedelmének szerkezetét és annak változásait az elmúlt közel 60 évben, az empirikus vizsgálat során 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 világtárgyat tekintve, illetve kiemelten vizsgálom a regionális kereskedelmi megállapodások kereskedelemre gyakorolt hatásait is.

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 születetteknél jóval 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.

### 3. A disszertáció szerkezete és az alkalmazott módszertan

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 fordulatán 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 bemutatása 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 további kutatási irányokat mutat be.

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 vizsgálathoz 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 év, az 1995 és 2012 közötti időszak adatait elemzem. 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.

#### 4. A doktori értekezés 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 világ gazdasági 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 régió 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 régió 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 régió belüli piacokon cserélnek gazdát, jelentős a kereskedelmi potenciál a térség országai számára az egymással való kereskedelem növelésére.

A második világháborút követő gazdasági fellendülés időszakában jelentős kereskedelempolitikai változásokat indított el világszerte: 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 vizsgálatokhoz 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:

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

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:

$$\ln Export_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln GDP_{it} + \alpha_2 \ln GDP_{jt} + \alpha_3 \ln DIST_{ij} + \alpha_4 \ln POP_{it} + \alpha_5 \ln POP_{jt} + \beta_1 CONT_{ij} + \beta_2 COMLANG_{ij} + \beta_3 COLONY_{ij} + \beta_4 FTA_{ijt} + e_{ijt} \quad (2)$$

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 magyarázóváltozóihoz tartozó együttthatók 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 együttthatójának 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 legtöbbször 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 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.

## **5. További kutatási irányok**

### **5.1. 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 szolgáltatáskereskedelem 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 érzékenyebbnak 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. *Kimura és Lee (2006)* eredményeivel szemben arra a következtetésre jutott, hogy a bilaterális távolság hatása a szolgáltatások külkereskedelmére nem szignifikáns, 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.

## 5.2. 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 megharmincszorozódott (*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. *Williams (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)*; *Ledyaeva-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.

## **6. A tézisfüzetben használt hivatkozások jegyzéke**

- 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.
- 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. – 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.
- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. (2007): Do free trade agreements actually increase members' international trade?. *Journal of international Economics*, 71(1), 72-95.
- 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.
- 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.
- Brun, J-F. – Carrère, C. – Guillaumont, P. – de Melo, J. (2005): Has Distance Died? Evidence from Panel Gravity Model. *The World Bank Economic Review*.
- 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.

- 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
- 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.
- Felbermayr, G. – Toubal, F. (2006): Cultural Proximity and Trade. *Tübinger Diskussionsbeitrag*, No. 305, <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:bsz:21-opus-22501>.
- 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, M. J. A. – Wei, S. J. (1998): Open regionalism in a world of continental trade blocs. *International Monetary Fund*.
- Geldi, H. K. (2012): Trade effects of regional integration: A panel cointegration analysis. *Economic Modelling*, 29(5), 1566-1570.
- 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.
- 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.
- 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.
- Jugurnath, B. – Stewart, M. – Brooks, R. (2007): Asia/Pacific regional trade agreements: an empirical study. *Journal of Asian Economics*, 18(6), 974-987.
- 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.
- Ledyaeva, S. – Linden, M. (2006): Testing for Foreign Direct Investment Gravity Model for Russian Regions. *Bofit Discussion Papers*, No. 17
- Linnemann, H. (1966): An econometric study of international trade flows (p. 82). Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- MacPhee, C. R. – Sattayanut, 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.
- 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.
- Paniagua, J. – Figueiredo, E. – Sapena, J. (2015): Quantile regression for the FDI gravity equation. *Journal of Business Research*, 68(7), 1512-1518.
- 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.
- 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.
- Schumacher, D. (2003): Home market and traditional effects on comparative advantage in a gravity approach (No. 344). DIW-Diskussionspapiere.
- Shirotori, M. – Tumurchudur, B. – Cadot, O. (2010): Revealed Factor Intensity Indices at the product level. UN.
- 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.
- 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.
- 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.
- WTO (2015): *World Economic Situation and Prospects 2015*. United Nations, New York.

## 7. A Jelölt publikációs jegyzéke

Pöstényi, A. (2011): Chile és a világgazdasági válság. *Competitio*, X. évfolyam, 1. szám, június, 132-146. o.

Pöstényi, A. (2012): A fiskális politika vizsgálata a PaCifiCa országokban. *Competitio*, XI. évfolyam, 2. szám, december, 109-126. o.

Pöstényi, A. (2014): Role of Institutions in the Economic Development of Latin America. *Competitio Books* 14, 50-68.

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.

Pöstényi, A. (2017): A LAC-6 országok exportjának vizsgálata gravitációs modellel. *Statisztikai Szemle*, közlésre elfogadva.

Erdey, L. – Pöstényi, A. (2017): Determinants of Exports of Hungary: Trade Theory and the Gravity Model. *Acta Oeconomica*, közlésre elfogadva.

### Konferencia előadások:

**2013. november** „Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Kar tudományos konferenciája a Magyar Tudomány Ünnepe alkalmából” kari tudományos konferencia, Debrecen, Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Kar. Előadás címe: Intézmények szerepe Latin-Amerika gazdaságfejlődésében.

**2014. július** „SSEM EuroConference 2014: The International Conference on Emerging Markets, Business, Economics, and Finance” tudományos konferencia, Budapest, Budapesti Műszaki Egyetem. Előadás címe: Determinants of Foreign Trade of Hungary: Trade Theory and the Gravity Model.



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.

