

PALÁNKAI TIBOR

AZ INTEGRÁCIÓ MÉRÉSÉNEK LEHETŐSÉGEI

Az integrációt, mint folyamatot, valamint állapotot (integráltság), az integráció „intenzitását” az irodalomban nagyszámú mutatóval mérik. A mérési kísérletek a globális és regionális integrációk feltérképezésére és elemzésére egyaránt kiterjednek. A mérés kérdésének különös jelentősége van a gazdaságpolitikai kihívások és a hatékony válaszok kidolgozása szempontjából.

BEVEZETÉS

Az integrációelméletek kialakulását a második világháború utáni évtizedekre tehetjük. Európa kapcsán az ún. *európai tanulmányok*, mint multidiszciplináris tudományág a gazdasági, a jogi, a politológiai, a szociológiai, történelmi és kulturális dimenziókat egyaránt átfogják. Az integráció gazdaságtana ezen belül négy főbb kérdéssel foglalkozik:

- Az integrációs folyamat tartalma (lényege);
- Az integráció intézményei, szabályozása (politikák) és kormányzás;
- Az integráció előnyei és hátrányai (költség-haszon elemzés); és
- Integrációérettség (integrációs kapacitások és képességek).

A gazdaságtani elemzés valamennyi dimenziójában fontos a megfelelő elméleti keretek kidolgozása, valamint kísérlet arra, hogy ezeket megfelelő módon mérésekkel támasszuk alá. A mérés irányulhat:

- az integráció folyamatára és állapotára (integráltság);
- az integrációs szabályozás (politikák) hatékonyságára;
- az előnyök és a hátrányok elemzésére;
- az integrációérettség állapotára.

1. Az integráció tartalmát a munkamegosztási, kölcsönös függési és az ún. tranzakcionista elméletek alapján elemezzük. Vizsgálhatjuk az integráció folyamatát, ami a kérdést idődimenzióba helyezi, s az integráció dinamizmusát és jellegét mutatja meg. Az integráció állapota a folyamat adott időpontban elért színvonalát és struktúráját fejezi ki. Ez utóbbi kapcsán beszélhetünk integráltságról is. Mindkét aspektusú vizsgálat a reálintegrációs folyamatokon túl kiterjedhet az intézményi és szabályozási folyamatok állására.

2. Az integráció szabályozásának mérésénél a következő kérdésekre koncentrálnunk:

- Az integrációs folyamat szabályozásának formái és hatóköre (regulatory integration);
- Célok és azokat támogató politikák, valamint hatékonyságuk (stabilitási és növekedési paktum, vagy lisszaboni program stb.);

- A források (transzferek) felhasználásának (strukturális vagy kohéziós alapok) hatékonysága.

3. A költség-haszon elemzés alapját és kiindulópontját a vámunió-elméletek képezik. Az ún. statikus elméletek a vámunió kereskedelemteremtő és -eltérítő, valamint kereskedelembővítő és -szűkítő hatásait különböztetik meg. Az elemzéseket később dinamizálják, s az integráció makrogazdasági hatásainak mérésére koncentrálnak. Ezekkel a mérésekkel az integráció hatékonysági és jóléti hatásait konkretizálhatjuk.

4. Az integrációérettiséggel az érintett országok vagy szervezetek integrációra való felkészültségét vizsgáljuk. Ennek mérése kiterjedhet a politikai, gazdasági vagy intézményi dimenziókra. A gazdasági integrációértettséget elemezhetjük:

- a működő piacgazdaság állapota;
- a versenyképességi és szerkezeti viszonyok;
- a makrogazdasági stabilitás;
- a konvergencia állapota; valamint
- a finanszírozás és finanszírozhatóság szempontjából.

Az egyes aspektusok mérésére nagyszámú paramétert alkalmazunk. Az alábbiakban az integrációs folyamatának és állásának (state) elemzésére vállalkozunk, s a kérdést mennyiségi és minőségi aspektusokból vizsgáljuk.

1. KÍSÉRLETEK A GLOBÁLIS ÉS REGIONÁLIS INTEGRÁCIÓS FOLYAMAT ÉS AZ INTEGRÁLTSA G MÉRÉSÉRE

A globalizációt *David Held* és munkatársai két alapidimenzióban vizsgálják, megkülönböztetik az elemzés „tér-idő” (spatio-temporal) és szervezeti (organisational) dimenzióit. Négy tér-idő dimenzióról beszélnek, amely, mint „keret alapot biztosít a globalizáció történelmi jellemzőinek mind mennyiségi, mind minőségi értékelésére. Ennek érdekében elemezhetjük (1) a kapcsolatok és összekötődések hálózatának kiterjedtségét (extensiveness); (2) ezeken a hálózatokon belül az áramlások és a tevékenységi szintek intenzitását; (3) a kölcsönös cserék sebességét vagy gyorsaságát; és (4) ezeknek a jelenségeknek a hatását a különböző közösségekre. Annak a rendszerezett értékelése, ahogy ezek a jelenségek fejlődtek, betekintést ad a globalizáció változó történelmi formáiba, lehetőséget ad a kulcstulajdonságok élesebb azonosítására és összehasonlítására, valamint a globalizáció különböző korszakai megkülönböztető formáinak szétválasztására. Az ilyen megközelítés elkerülhetővé teszi azt a jelenlegi tendenciát, amely a globalizációt vagy alapvetően újnak feltételezi, vagy amely szerint semmi új nincs a globális gazdasági és társadalmi összekapcsolódás jelenlegi színvonalában, miután azok a korábbi időszakokhoz hasonlóak tűnnek.” [Held 2005: 17].

A szervezeti dimenzióban az infrastruktúra; a globális hálózatok intézményei és a hatalomgyakorlás; a globális rétegződés; valamint a globális kapcsolatok domináns módozatait különböztetik meg. A rétegződés lehet hierarchikus és aszimmetrikus, ami jelzi, hogy a globalizáció eltérő hatással lehet társadalmi, vagy etnikai csoportokra vagy a nemekre. A domináns kapcsolati módozatok lehetnek birodalmi vagy kényszerítő jellegűek, kooperatívok, vagy kompetitívek, vagy éppen konfliktusosak. A hatalom elsődleges eszközei lehetnek katonaiak vagy gazdaságiak.

A paraméterek mennyiségi és minőségi elemzése alapján az elemzők a globalizáció négy alaptípusát különböztetik meg.

1. „*Erős globalizáció*” (thick globalization), ami mind kiterjedtségében és intenzitásban, valamint sebességében és hatásaiban is magas szintű. Egyesek szerint már a késő XIX. századi gyarmati birodalmak is közel álltak ehhez. Az EU-integráció többé-kevésbé megfelel ennek a követelménynek.
2. *Diffúz (rendezetlen) globalizáció*, ahol a kiterjedtség, az intenzitás és a sebesség is magas szintű, de hatásaiban gyenge. „Ez olyan állapot, ami normatív megközelítésben, sokak számára kívánatos lehet, akik a jelenlegi gazdasági globalizáció túlzásait kritikusan közelítik.” [Held 2005: 22].
3. „*Expanzív globalizáció*”, amire magas fokú kiterjedtség és hatások, de gyenge intenzitás és sebesség jellemző. Ilyenek leginkább a korai gyarmati terjeszkedések voltak.
4. „*Gyenge globalizáció*”, ami egyedül a kiterjedtségben magas szintű, de más paramétereiben erőtlenségre jellemző. Ilyenek voltak az Európa és Kína vagy Távol-Kelet közötti korai kapcsolatok (selyemút vagy ópiumkereskedelem).

Held és társainak elemzése hasznos útmutatással szolgál a globalizáció történelmi ívéről és a jelenlegi korszak globalizációjának mennyiségi és minőségi jellemzőiről. Fenntartásait hangsúlyozzák, mind a jelenlegi globalizáció radikálisan új jellege, mind a globalizáció integrációként való felfogásával szemben. Elemzéseik „felhívják a figyelmet a globalizáció összemérésének veszélyeire, olyan fogalmakkal, mint a kölcsönös függés, az integráció, az univerzalizmus vagy konvergencia. Miközben a kölcsönös függés szimmetrikus hatalmi viszonyokat feltételez a társadalmi és politikai szereplők között, a globalizáció koncepciója nyitva hagyja a lehetőséget a hierarchia és az egyenlőtlenség, vagyis a globális rétegződés irányába. Az integrációnak szintén speciális jelentése van, hiszen a gazdasági és politikai egyesülés folyamatára utal, ami bizonyos közösségi érzést, megosztott sorsot és a kormányzás közös intézményeit feltételezi. Mint korábban megjegyeztük, a globalizáció olyan felfogása, miszerint az egyetlen világtársadalom vagy közösség előfutára lenne, mélyen hibás. Ugyanez a helyzet a globalizáció univerzalizmussal való azonosításával, mivel a globális nyilvánvalóan nem szinonimája az univerzálisnak, a globális összekapcsolódásban az összes népek és közösségek nem vesznek részt egyenlő mértékben, vagy éppen egyenlő módon. Ilyen szempontból a konvergenciától is meg kell különböztetni, miután nem feltételez növekvő homogenitást és harmóniát.” [Held 2005: 28]

A globális integrációs folyamat mérésére vállalkozik a KOF Swiss Economic Institute ún. *globalizációs indexe*. A globalizációs index a globális integráció folyamatait 1970-től napjainkig követi nyomon. A jelenlegi, 2010-es index 24 változóval operál és a világ 181 országát veszi számba. A változók három főbb területet fognak át, mérni próbálják a gazdasági, a szociális és a politikai globalizáció folyamatait. „A KOF-index a gazdasági dimenziót nemcsak a tényleges kereskedelmi és beruházási áramlásokkal kvantifikálja, hanem annak a mértékével is, hogy az országok milyen módon védik magukat azáltal, hogy a kereskedelemre és a tőke mozgásokra korlátozásokat alkalmaznak. A globalizáció szociális dimenziói az eszmék és információk áramlását tükrözik, míg a politikai dimenziók az országok közötti politikai együttműködés mértékét vizsgálják.” [KOF 2010: 5]

Az elemzés a gazdasági globalizációt a kereskedelemnek, a külföldi tőkebefektetéseknek (flow és stock), valamint a külföldieknek átutalt jövedelmeknek a GDP százalékában kifejezett mutatójával méri. A korlátozások mérése kiterjed a vámokra, a külkereskedelmet sújtó adókra, a burkolt importkorlátozásokra és a tőkemérlegre vonatkozó megszorításokra. A szociális globalizációt a személyes kapcsolatok (telefonhívások, nemzetközi turizmus, nemzetközi levelezés stb.), az információáramlások (internethasználat, televíziók száma 1000 főre, valamint az újságkereskedelem), és a kulturális közelség (a McDonalds éttermek és Ikea áruházak lakosságra vetített száma, valamint a könyvkereskedelem) mutatóival térképezi fel. A politikai globalizáció mérésére a nagykövetségek száma az országban, a nemzetközi szervezetekben, és az ENSZ Biztonsági Tanácsa nemzetközi misszióiban való részvétel szolgál. Az egyes paramétereket százaskálán súlyozzák, s így a globalizáltság mértékét az egyes országok százalékos aránya szerint rangsorolják.

A 2010-es indexben [KOF 2010] Magyarország az előkelő 10. helyet foglalja el. Az első Belgium, indexe 91,51 százalék, Magyarországé 85,15 százalék, a 11. helyen öt követő Cseh Köztársaságé 84,65 százalék, Franciaországé (16.) 83,68 százalék, Németországé (22.) 81,75 százalék, Lengyelországé (30.) 77,96 százalék, az USA-é (38.) 74,93 százalék. Az adatokból annyi következtetés levonható, hogy Magyarország és a régió több országa az elmúlt időszakban a globalizációnak igen magas szintjére jutott. A rangsorokban ugyanakkor nagy szerepet játszanak a kiválasztott paraméterek, azok súlyozása, az ország nagysága és sok más tényező. Ezekben kisebb változtatásokkal már a sorrendek radikális módosítását érhetjük el, különösen arra tekintettel, hogy a jelenlegi módszer mellett is az arányokban viszonylag kicsik a különbségek.

Az ENSZ Egyetem Összehasonlító Regionális Integrációs Tanulmányok Intézete (United Nations University - Comparative Regional Integration Studies - UNU-CRIS) a főbb regionális integrációs szervezetek vonatkozásában tesz kísérletet az integrációs folyamatok mérésére és állásának meghatározására [Capannelli 2009]. Az elemzett regionális csoportok között olyanok szerepelnek, mint az Asean (Asean+3), NAFTA, IA 16 (Integrating Asia), EAS (East Asia Summit), Mercosur és az EU15-ök. Az EU ezúttal a mérce szerepét játssza, bizonyos mértékig a regionális integráció modelljeként és kiinduló alapjaként. Az elemzés gazdasági, politikai és kulturális elemekre irányul. A cél a gazdasági integráció fokának mérése a kelet-ázsiai országok között, összehasonlításban más régiókkal. A piaci integráció mérésére a kereskedelem, a beruházások, pénzügyi alapok és a személyek közötti csere mutatói szolgálnak. Kvantitatív mérésre törekednek a kulturális és politikai együttműködés és hasonlóság tekintetében is. Az elemzés a gazdasági kapcsolatok intenzitásán túl hangsúlyozza az integráció szempontjából a politikai és kulturális tényezők szerepét, a hasonlóság és a konvergencia jelentőségét.

Mi a mai világejlődés markánsan új jelenségeire és struktúráira hívjuk fel a figyelmet. A globalizáció vagy annak „jelenlegi” szakasza olyan új minőségi változásokat jelez, ami indokoltá teszi azonosulásunkat azokkal, akik az elmúlt évtizedekben „nagy átalakulásról” beszélnek. A globalizáció vagy a globális integráció ugyanakkor még embrionális állapotában van, sok szempontból torzó, és nagy egyenetlenségek jellemzik. Amikor megpróbáljuk a jelenkori integrációs folyamatok profilját megrajzolni, pontosan ennek bemutatására törekszünk. Merő spekuláció lenne, ha meg-

próbnák az integrálódni látszó globális világ valamiféle távlati struktúráját vagy főbb jellemzőit felvázolni.

2. A MAI VILÁGGAZDASÁG INTEGRÁCIÓS PROFILJAI

A következőkben az integrációs folyamatok átfogóbb és több tényezőn alapuló mérésére teszünk kísérletet. Az integráció intenzitása mellett elemezzük a folyamatok struktúráját, belső kiegyensúlyozottságát és szerkezeti jellemzőit. A vizsgálat ily módon igyekszik a mennyiségi jellemzőkön túl az integrációs folyamatok minőségére és közvetetten hatékonyságára is utalni. Ez utóbbit közvetlenül az integrációs folyamatok költség-haszon elemzésével később végezzük el.

Az integráció intenzitását *több dimenzióban* mérhetjük. A folyamatnak vannak mennyiségi aspektusai, de szükségesnek tartjuk a strukturális és minőségi vonatkozásokat is elemezni. Gyakorlatilag számszerűsítjük a munkamegosztás-elméletek, a tranzakcionisták és a kölcsönös függés elméleti feltételezéseit.

Mint láttuk, Magyarország a világ globálisan a leginkább integrált országai közé sorolható. Ha strukturálisan és minőségileg elemezzük, amit a későbbiekben megteszünk, már más képet kaphatunk. A következőkben az integrációs folyamat és az integráltság mérésének komplex megközelítésére teszünk kísérletet, amelynek során törekszünk mind globális, mind regionális szinten a mennyiségi és a minőségi aspektusok mérésére egyaránt, s országok szintjén megrajzolunk valamiféle *integrációs profilt*. Ez nemcsak az integráció elemzésének az árnyalását szolgálhatja, hanem orientációt, iránymutatást adhat gazdaságpolitikai döntésekhez. Nyilván, ha aránytalanságok, aszimmetriák vagy torzulások mutathatók ki, azok valószínűleg befolyásolják az integráció sikerességét, módosíthatják az előnyök és hátrányok mérlegét. Például, ha nyilvánvaló, hogy az adott ország kisvállalati szektora vagy valamelyik ágazata (mondjuk a magyar mezőgazdaság) nem képes megfelelően integrálódni, vagy a folyamat nagy aránytalanságokat mutat, akkor emiatt gazdaságpolitikai válaszlépésekre van szükség. Hasonló lehet a helyzet a regionális integrációs szervezet szintjén. Különösen ez adja az integráció mérésének a jelentőségét.

Mennyiség vonatkozásban a legfontosabb mutatók a *kereskedelmi és a tényező-integrációs folyamatok* elemzése.

A kereskedelmi integráció legáltalánosabb mutatója *az export és import GDP-hez való viszonyítása*. Ez történhet az összereszkedelemre, valamint az integrációs csoporton belül kereskedelemre. Az összereszkedelmi adatok a globális integrációt és integráltságot jelzik, míg az integrációs csoporton belüliek a regionális integrációt.

$$X_t/GDP \times 100, \text{ valamint } M_t/GDP \times 100.$$

(X_t és M_t – összes export és összes import GDP-hez viszonyított százalékos arányban.)

$$X_i/GDP \times 100, \text{ valamint } M_i/GDP \times 100.$$

(X_i és M_i – az integráción belüli export és import, szintén a GDP százalékában.)

Egy-egy évre az adatok az integráltság állását jelzik, idősorban pedig az integrációs folyamat dinamikáját.

A mutató alkalmas a függési viszonyok, s ezen belül a *kölcsönös függés* jelzésére. Talán tehetünk egy olyan általánosítást, hogy az integráció szintjén például az, hogy

az összes belső kereskedelem meghaladja az aggregált GDP 10 százalékát, azt jelenti, hogy a gazdaság szempontjából az integrációs kereskedelem túllépi a minimális függőségi küszöböt, s a tagországok gazdasága egymással kölcsönös függési viszonyba kerül. A mutató jó indikátor a globális kölcsönös függésre is, amikor a világkereskedelmet és a világ összesített GDP-ét összevetjük. Természetesen ez csak durva általánosítás, ami egyoldalú függőségek tömegével strukturálódik, mégis jelzi nagy vonalakban a trendeket és azok intenzitását.

Általánosan használt mutató a regionális integráció mérésére a *regionális kereskedelemnek az összeshez való viszonyítása*.

$$X_i/X_{tx} \cdot 100, \text{ valamint az } M_i/M_{tx} \cdot 100.$$

Ez a régiós intenzitást méri, de egyúttal jelzi azt is, hogy a „külsőkkel” való kereskedelmen keresztül a régió vagy az ország, hogyan illeszkedik a globális integrációs folyamatokba. Ha magas a régiós arány, ez arra utal, hogy a szervezet vagy az ország szerkezetileg inkább befelé fordul, s kisebb a jelentősége a külső kapcsolatoknak. Ezúttal is az adott évekre az integráltság állapotáról, időrendiségében pedig a folyamat dinamikájáról kapunk információt.

A függés és a kölcsönös függés jellegének, struktúrájának a mérésére további adatokat is használhatunk. Egy régió vagy egy ország esetében erre utalhat a kereskedelem áruszerkezetének (monokultúrás vagy diverzifikált), valamint viszonylati szerkezetének (koncentráltságának) vizsgálata. Kiemelhető a stratégiai szektorok vagy partnereknek a súlya és szerepe, és ebben a kapcsolatok mérlegének elemzése. Ország nagyságok és fejlettségi különbségek alapján erőteljes egyoldalúságok lehetnek, ami nyilván leértékeli az integráció minőségét. Külön említhető meg a stratégiai termékekben (például energia vagy élelmiszerek) az exporttól vagy az importtól, valamint a partnerektől való függés mértéke, nagyarányú kiegyensúlyozatlansága. Ez utóbbi lehet ellátásbiztonsági kérdés.

Az integráció intenzitása, különösen a kereskedelem GDP-hez való viszonyításával, nagyban függ a részvevő országok nagyságától és fejlettségétől. Értelemeszerű, hogy kisebb országok esetében ezek az arányok magasabbak, míg a nagyobbak esetében kisebbek. A világ legnagyobb országai esetében az utóbbi arányok nem haladják meg jelentősen a GDP 10 százalékát. Kisebbségi országok, például Magyarország esetében viszont a GDP 70 százaléka körül vannak. Miniállamok esetében még nagyobbak lehetnek. Az ország nagysága a belső és az összes kereskedelem viszonylatában is szerepet játszik, de lényegesen kisebbet. Az ország nagyságát ezért célszerű valamelyest szűrni, bár az integráció mennyiségi mérésénél nyilván ez teljes mértékben nem lehetséges és szükséges. A minőségi paramétereknél már ezt célszerű megtenni, ha pontosabb képre törekszünk az adott ország integrációs profiljának megrajzolásában.

Hasonló finomítási lehetőség adódik az egy főre eső kereskedelmek és GDP-k összehasonlításában. Az X_i/P , X_t/P , valamint az M_i/P és M_t/P (ahol P = lakosság) adják a kereskedelem egy főre eső szintjeit, amelyek erősen korrelálhatnak az egy főre eső GDP-vel, következésképpen a fejlettséggel. Magyarország és Belgium esetében az integráltsági mutatók, mind a kereskedelem GDP-hez, mind az EU-s és az összes kereskedelem viszonyában nagyon hasonlóak. Az egy főre eső mutatóban viszont már közel háromszoros a különbség. Ezek az adatok már utalnak az integráltság mélysége mellett minőségére is.

Az utóbbi évtizedek új jelensége a szektorokon belüli kereskedelem erőteljes növekedése. Ez az egyik fő mutató, ami az integráció mélységét és minőségét viszonylag jól jelzi. Az egyes, főként feldolgozóipari ágazatokon belül ez nemcsak az azonos késztermékek cseréjét, hanem az alkatrészek és részegységek dinamikus kereskedelmét jelenti. Ezúttal már nem egyszerűen csak kereskedelmi integrációról, hanem a mögötte meghúzódó termelési integrációról is szó van. Ez azt is jelenti, miközben egyes végtermékszállítók a globális piacokon életre-halálra szóló versenyt vívnak egymással, a háttérben hatékonysági megfontolásokból jelentős részben azonos beszállítókra támaszkodnak. Az egymással éles konkurenciaharcot vívó amerikai Lockheed és az európai Airbus alkatrészeinek mintegy 40 százalékát ugyanazoktól a szállítóktól szerzi be. Ugyanakkor a mutató az integráció aszimmetriáinak a kifejezésére is alkalmas. Adott iparág importjában az alkatrészek nagy aránya jelzi, hogy az ország erőteljesen integrálódik a külső gazdaságba. Ha az exportoldalon nem ez a helyzet, akkor ez a termelési integráció egyoldalúságára utalhat. Vagyis az ország összeszerelő bázis (ez a helyzet az autóiparban az új tagországok nagy részében), s miközben függ a külföldi beszállításoktól, ilyenre ellenkező irányban nem képes.

Kiemelkedő fontosságú a gazdasági kapcsolatok kiegyensúlyozottsága, a függés szimmetriái vagy aszimmetriái. Ilyen szempontból a kereskedelmi és a fizetési mérlegek alakulása és állapota szolgál eligazításul. Az egyoldalú és kölcsönös függéseket mérhetjük strukturális, szektorális vagy viszonylati szempontokból. A stratégiai ágazatok (energia, csúcstechnika, élelmiszerek) helyzete különösen vizsgálendő. Hasonló jelentősége van a kapcsolatok (kereskedelem vagy tőke) koncentrátságának, mind a domináns partnerek tekintetében, mind strukturális vagy viszonylati szempontból.

A termelési tényezők integrációs szerepénél a tőke- és a munkaerő-áramlásokat vizsgáljuk. A tőke vonatkozásában mind az áramlások (flow), mind az állománymutatók (stock) alakulása fontos. A tőkeexport (C_x) és tőkeimport (C_m) alakulása az integráció dinamikájára utal, az állománymutatók, amiket a GDP-hez viszonyítva fejezünk ki ($C_x/\text{GDP} \times 100$) és $C_m/\text{GDP} \times 100$) pedig adott időpontban az integráció intenzitását jelzik.

Az integráció és a kölcsönös függés szempontjából fontos mutató a tőkeexportnak a viszonya a tőkeimporthoz ($C_x/C_m \times 100$). Ez valójában korrelál az adott régió vagy ország fejlettségi színvonalával is. Egy országban igen magas lehet a külföldi tőkebefektetések aránya, ami a globális és regionális integrációba való bekapcsolódás mellett a fejlettség szempontjából is fontos tényező lehet. Ha azonban ezzel szemben hiányzik vagy minimális a tőke exportja, akkor ez egyoldalú függések kifejeződése lehet, s az integráció aszimmetriáját jelzi. A magasan fejlett országokra a mutatóknak a GDP-ben való magas aránya mellett nagyjából a kiegyenlítetttség jellemző. Az OECD országok többségében a tőkeexport 30–50 százalék körüli arányban haladja meg a tőkeimportot.

A jelenlegi világgazdaságban a munkaerő-áramlások viszonylag mérsékeltek, s ez a regionális integrációk többségére is vonatkozik. Az EU abban is egyedülálló, hogy belül a munkaerő-áramlás teljes szabadságát biztosítja. A folyamatok mérésénél a munkaerő ki- és beáramlását vizsgáljuk, s ennek függvényében lehet egy ország munkaerő-exportőr (pl. Lengyelország vagy Románia) vagy munkaerő-importőr (Írország vagy Egyesült Királyság). Mérjük a külföldi munkaerő arányát az adott ország

hazai munkaerő-állományában. Megkülönböztethetjük, hogy a külföldi munkaerő a regionális integráción belülről (EU belső áramlás), vagy pedig más külső országokból származik. A munkaerő-áramlásánál figyelembe kell venni, hogy nemcsak az integrációs folyamatok és mechanizmusok hatásáról (munkavállalás szabadsága) van szó, hanem abban különféle gazdasági, szociális, politikai, kulturális és többnyire személyes ambíciókkal összefüggő megfontolások is szerepet játszanak.

A *transznacionális vállalatok* (TNC) az integrációs folyamatoknak első számú hordozói. A TNC-k az 1970-es évektől jelentek meg markánsan a világgazdaságban, s tevékenységük nem köthető egyetlen régióhoz sem kizárólagosan. A TNC-k a globális integráció főszereplői, de természetesen tevékenységükre is vonatkozik, hogy regionálisan sűrűsödik. Ilyen intenzív *sűrűsödési zóna az atlanti régió*, vagyis az amerikai és európai vállalatok szerteágazó integrációs tevékenysége. Az amerikai vállalatok kezdettől aktív résztvevői az európai integrációs folyamatoknak, miközben az európai vállalatok fő befektetési területe az észak-amerikai kontinensen van. A többségük tulajdonosilag is bonyolultan összefonódik.

A transznacionális vállalatok szerepe egy régióban vagy országban az integrációnak fontos mutatója. Vizsgálhatjuk a TNC-k arányát a külföldi tőkebefektetésekben (azok koncentráltasága), az adott ország vagy régió GDP-jében, beruházásaiban és fejlesztésében, a foglalkoztatásban és a külkereskedelmében. Ez mércéje egyben a globális és a regionális integrációnak egyaránt, különösen, ha az utóbbi vonatkozásában van adatunk a befektetők pontosan meghatározható származási országára. A legnagyobb működő TNC-k egy adott országban (10 vagy 15 legnagyobb társaság) utalhat a transznacionálisok ellenőrzésének mértékére. Hasonlóan a külföldi befektetések kiegyensúlyozottságához, a külföldiekkel szemben a nemzeti (székhelyű) társaságok száma és aránya jelzi az integráció szimmetriáit, s ezúttal is az ország fejlettségét. Más kérdés, hogy a tőketulajdonosi viszonyok alapján gyakorlatilag tiszta nemzeti TNC-k alig léteznek, hiszen éppen arról van szó, hogy ezek nem tekinthetők nemzeti vállalkozásoknak. Ezért van, hogy ilyen szempontból a vállalat székhelyéből indulunk ki. Magyarországon a MOL és az OTP ilyen nemzeti, regionálisan terjeszkedő transznacionális vállalatnak tekinthető. De sem a MOL, sem az OTP tulajdonosi struktúrája nem tisztán magyar.

Az utóbbi időben a transznacionális vállalatokkal szemben inkább *transznacionális hálózatokról* (networks) beszélnek. Ezek a hálózatok a külföldi nagy vállalatok mellett a nemzeti kis- és középvállalatok bonyolult együttműködésén alapulnak. Ezek lehetnek leányvállalatok, de gyakrabban, mint önálló szerződéses partnerek, beszállítók és szolgáltatók kapcsolódnak adott esetben nemcsak egy, hanem több nagyvállalathoz. A kis és középvállalati szektor másik része önálló jogon vívja ki magának a transznacionális státuszt. Ezek a kkv-k megfelelnek a TNC-kkel szembeni követelménynek (tevékenységüknek legalább 25 százalékka több mint egy országban van), s nemcsak külkereskednek, hanem külföldi befektetéseik is vannak, termelési, kutatási vagy szolgáltatási szerződéseiket kötnek külföldi partnerekkel, s üzleti stratégiájukban és tevékenységükben a TNC-k jellemzőit teljesítik.

Elemzésünkben a *transznacionális hálózatosság az integráció egyik fontos jellemzőjének és mutatójának* tekintjük. Úgy véljük, különösen kiemelkedő jelentősége van az integrációs folyamat kiegyensúlyozottsága és minősége szempontjából. Lehet egy gazdaság (például a magyar) igen magas szinten integrált (globalizált), de

ugyanakkor ez az integráció megmarad egyoldalúnak, aszimmetrikusnak. A helyi kkv-k nemcsak pusztán többségükben a külföldi nagyvállalatok beszállítói, hanem még ezt a státuszt csak kis részük képes kivívni. A nagyvállalatok a beruházásaikkal együtt a beszállítóikat is magukkal hozzák, s a helyiek betörése és bevonása a hálózatokba részleges és nehézkes. A TNC-k az 1990-es évek közepétől nagy volumenben ruháztak be a közép- és kelet-európai régióba, de a helyi kkv-k bevonása csak lassú és ellentmondásos volt. Még inkább problematikus a helyi kkv-k önálló „transznacionáliskénti” megjelenése a külső piacokon. Ilyen szempontból például az EU régi és új tagországai között igen nagy különbségek vannak. Ez meghatározza az utóbbiak *integrációjának egyoldalú szerkezetét és csökkent minőségét.*

Az integráció gyakran, mint intézményesült, szabályozott kooperáció fogalmazódik meg. Vizsgáljuk ezért az integrációs intézmények létét, jellegét és funkcióit. Az intézmények egyik fő funkciója a kereskedelem és a monetáris viszonyok szabályozása. A globális intézmények keretében a szabadkereskedelmi, a diszkriminációmentes (legnagyobb kedvezmény elve – MFN), és a preferenciális (preferenciák általános rendszere – GSP) kereskedelmi rendszerek egyaránt megtalálhatóak. A regionális integrációkban a szabadkereskedelmi rendszerek dominálnak. Monetáris szempontból a folyó fizetési mérlegre vonatkozó konvertibilitás kiinduló feltétel, de a tényezőáramlás normális körülményei a tőkemérlegre vonatkozó konvertibilitást feltételezik. Az egységes piac és a gazdasági monetáris unió felveti a teljes konvertibilitás szükségességét. Elemezzük a szabályozási integráció (regulatory integration) állapotát és formáit (előírások, normák, szabályok érvényesítése).

A gazdasági uniókban a gazdaságpolitikák integrációjának megvalósulását feltételezhetjük. A politika bizonyos szférái megmaradnak autonómnak, ezek kívül esnek a gazdaságpolitikai függetlenség korlátozásán. Más területeken a gazdaságpolitikák harmonizálására, összehangolására kerül sor, valamint közös vagy közösségi politikákat alakítanak ki. Ezek az intézményesülés és a szabályozás legmagasabb formái.

A különböző elméletek a konvergenciát az integrációs folyamat fontos paraméterének, indikátorának tekintik. Jelzi az integráció sikerességét, s alapja az integráció társadalmi elfogadottságának. A konvergencia alapvető mutatójaként az egy főre eső GDP színvonalának közeledését használják. Másokhoz hasonlóan ezzel nem elégedhetünk meg. Szükség van a komplex konvergenciamutatók kimunkálására, amire a nemzetközi irodalomban számos kísérlet történt. A piaci integráció vonatkozásában az árak közeledését tekintik fontos mutatónak, miközben szociális és politikai szempontból a jövedelmek és a fogyasztási szintek kiegyenlítődése elemzendő. A monetáris integráció szempontjából, főként az aszimmetrikus sokkok elkerülése érdekében, szükség van a ciklusok szinkronizációjára. A konvergencia elemzése globális és regionális szinten egyaránt gyakran ütközik a statisztikai adatok hiányába, vagy megbízhatatlanságába.

Mindezek alapján kísérletet tehetünk különböző integrációs profilok felrajzolására. Ez lehet egy-egy integrációs szerkezeté, de megadhatjuk egy-egy ország integrációjának vagy integráltságának profilját. Mindenképpen kerüljük a rangsorok önkényes meghatározását, hiszen a koncepcionális megközelítések vagy az elemzési módszerek adott esetben minimális változtatása alapján jelentősen különböző végeredményekhez juthatunk. Elemzéseink során arra a következtetésre jutottunk, integráci-

ós profiljaik alapján az egyes szervezetek vagy országok legalább négy klaszterbe sorolhatók:

- (1) Magas intenzitású, kiegyensúlyozott, viszonylagosan intézményesült és szabályozott integrációk (az EU régi tagországainak nagy része).
- (2) Magas intenzitású, kiegyensúlyozatlan, aszimmetrikus, de viszonylag szabályozott integrációk (Magyarország és az új EU tagországok ide sorolhatók). Különbséget tehetünk az országok között az erőteljes vagy mérsékelt aránytalanságok vonatkozásában.
- (3) Közepes vagy alacsony intenzitású és szabályozású, de kiegyensúlyozott integráció (fejlett nagy országok globális vagy regionális integrációja).
- (4) Közepes vagy alacsony intenzitású, kiegyensúlyozatlan és rosszul szabályozott integrációk (ide sorolható általában a globális integráció, valamint főként azok a fejlődő országok, amelyek a globalizációból kimaradnak, de a folyamat hátrányosan érinti őket).

3. AZ EU ORSZÁGOK INTEGRÁCIÓS TELJESÍTMÉNYE

A világgazdaságban kialakult regionális integrációs tömörülések között kétségtelenül *a legsikeresebbnek és legelőrehaladottabbnak ez ideig az EU bizonyult*. Az Európai Unió a Római Szerződés életbelépése óta eltelt több mint fél évszázados fennállása alatt végigjárta a piaci integráció fontos fázisait: megvalósította a vámuniót, a közös piacot, az egységes belső piacot, a monetáris uniót. 2002. március 1-jétől a 12 tagú eurózónában már az egységes valuta az egyetlen hivatalos fizetési eszköz, 2010-re pedig az zóna tagsága 16 országra növekedett. Az eurózóna 16 tagjának GDP-je az Unió GDP-jének mintegy háromnegyedét (2008-ban 72,5 százalékát) teszi ki. Az integráció széles körben jelentős gazdasági és politikai előnyökkel járt együtt, s ma az integrációt a kontinens közvéleménye többnyire kívánatosnak tartja. Nézeteltérések inkább az integráció ütemét, formáit és mélységét illetően vannak.

3.1. A KERESKEDELMI INTEGRÁCIÓ ALAKULÁSA AZ EU-BAN

Az integráció nagy hatással volt a tagállamok közötti együttműködés alakulására és szerkezetére, valamint egész nemzetgazdasági fejlődésükre. Az elmúlt évtizedekben, az EU-országokban a külkereskedelmi forgalom viszonylag gyors ütemben bővült. Az áruk és szolgáltatások exportja évi átlagban változatlan árakon 1961 és 1970 között 7,9 százalékkal, 1971 és 1980 között 5,6 százalékkal, 1981 és 1990 között 4,5 százalékkal, 1991–2000 között pedig 6,7 százalékkal növekedett. 2002–2007 között 8 százalékos körüli évi növekedés volt jellemző. Ez azt jelenti, hogy az export ebben az időszakban hosszú távon mintegy másfél-kétszeresen gyorsabban nőtt, mint a nemzeti termék. A tagállamok gazdasága az elmúlt 50 évben erőteljesen nemzetköziesedett, és ebben különösen nagy szerepe volt az integrációs munkamegosztásnak.

1960 és 2008 között *a szolgáltatások és az áruk exportjának aránya a GDP-ben mintegy 20 százalékról 42 százalékra emelkedett* (s hasonlóak az arányok az importra is), ami azt jelenti, hogy az EU-országokra *magas külgazdasági függés* a jel-

lemző. Az áruk és szolgáltatások exportjának GDP-hez viszonyított aránya 2008-ben Belgiumban 96 százalékos, Hollandiában 83, Dániában 77, Ausztriában 65, Svédországban 64, Finnországban 56, Németországban 50, Franciaországban, Olaszországban és az Egyesült Királyságban 30, Portugáliában 27, Spanyolországban 25 százalékos szintet ért el. Hasonlóak az arányok az új tagországokban is. 2007-ben ez Szlovákiában 86,3 százalék, Magyarországon 80,1, Csehországban 79,5, Észtországban 74, Szlovéniában 71,2, Bulgáriában 62,6, Lengyelországban 40,9 és Romániában 30,5 százalék volt. Ugyanezek az arányok az USA és Japán esetében 10 százalék körül alakulnak. [European Commission DG for Economic and Financial Affairs 2004: 100]. Az euró bevezetésével, miután a korábbi „belső” kereskedelem belkereskedelemmé vált, a strukturális külgazdasági nyitottság 20 százalék alá csökkent.

1. táblázat. A külkereskedelmi folyamatok alakulása (a GDP százalékában, EU15)

	1960	1970	1980	1990	2000	2004	2008
Összes export	19,6	21,8	27,2	28,1	37,4	36,9	42,0
Összes import	19,2	21,4	28,6	27,5	36,9	35,4	41,2
Egymás közötti export	7,7	9,9	13,2	14,4	20,3	19,8	21,5
Egymás közötti import	7,9	11,0	13,2	14,6	21,8	22,2	22,3

Forrás: European Commission [2001]; Eurostat [2010].

Az *áruexport aránya* a GDP-ben az országok többsége esetében a 30 és 50 százalék közötti sávban helyezkedik el. Ennél magasabb az arány Szlovákia (77 százalék), Belgium (71 százalék), Csehország (70 százalék), Magyarország (68 százalék), Szlovénia és Hollandia (59 százalék) esetében. A 20–25 százalékos sávban van Spanyolország, Franciaország, Olaszország, Románia és Portugália, miközben Görögország és Ciprus aránya mindössze 7 százalékos volt. Ezt viszonylagosan kompenzálja a szolgáltatások exportja, ami a GDP-ben 2007-ben Görögország esetében 14 százalékot, Ciprus esetében pedig 40 százalékot tett ki, de Magyarország esetében is elérte a 12 százalékot. Görögország és Ciprus tehát *viszonylag alacsony kereskedelmi integrációs intenzitásról* tesz tanúságot, mind globálisan, mind az EU irányában. Görögország esetében az EU-ba irányuló export a GDP-nek mindössze 4 százalékát, az összes exporthoz pedig csak 20 százalékát teszi ki.

Az ország nagysága mellett *a világgazdaságba való beépülés a fejlettség függvénye*. A meghatározottsági viszony fordítottnan is érvényes, vagyis *a fejlettségnek feltétele a külgazdasági kapcsolatok előnyeinek magas fokú kihasználása*. Az elmúlt évtizedek fejlődése azt mutatja, hogy a nemzetközi munkamegosztásba való beépülés fontos és nélkülözhetetlen növekedési és hatékonysági forrássá vált.

Az EU-országokban különösen gyors ütemben nőtt az egymás közötti kereskedelem. Az intern (tagországok közötti) áru- és szolgáltatásexport és -import aránya a GDP-ben 1960 és 2008 között majdnem megháromszorozódott (8 százalékos szintről mintegy 22 százalékra emelkedett), amivel a tagállamok között a kölcsönös függés magas foka alakult ki. Ha a függési elméletekkel összhangban a 10 százalékot elfogadjuk minimális függőségi szintnek, akkor az uniós országok gyakorlatilag *az 1970-es évek elejére az egymás közötti kapcsolatokban átlépték a kölcsönös függés küszöbét, s a megalakulás után 50 évvel már ennek a dupláját*

produkálták. A 2000-es évekre az EU a reálgazdasági integráltság rendkívül magas fokát érte el.

A kölcsönös függést erősítették a műszaki és termelési kooperációk, valamint a tőkekapcsolatok. A vállalati szférák gyors transznacionalizálódása az integráció és a kölcsönös függés fontos tényezője lett. Mindinkább *kiépült az integráció infrastruktúrája* (szállítás, hírközlés, pénzügyi rendszer stb.). A tagországok közötti gyors kapcsolatbővülés következtében már az 1970-es évekre létrejöttek az integráltság alapjai, s az integráció egyre inkább „visszafordíthatatlanná” vált. Az integrációs folyamatból való „kiválás” egy ország számára tehát már olyan káros következményekkel járt volna, ami miatt, mint alternatíva nem jöhetett számításba. A vitakérdés ezért többnyire csak a további integráció iránya és üteme lehetett.

Az 1958 utáni időszakban *a világgazdasági és a belső körülmények alapján a kereskedelmi és termelési integrációs folyamatok alakulása ez ideig hat főbb szakaszra különíthető el:*

- Az első szakasz az 1970-es évek elejéig (1973) terjed, amire a gyors gazdasági növekedés és kereskedelmi integráció volt a jellemző, s lezárulása egybeesik az első olajárrobbanással.
- A második szakasz az 1970-es és 1980-as évek eleje közötti időszak, amelyben a konjunkturális és a strukturális válság zavarokat okozott az integrációs folyamatokban is.
- Az 1980-as évek elejétől a gazdasági fejlődés és az integrációs folyamatok konszolidálódása és újraindulása jellemző, számos területen nem annyira mennyiségi, mint inkább minőségi vonatkozásokban.
- Az 1990-es évek elejétől a kelet-európai rendszerváltás, az 1992-es egységes belső piacra vonatkozó intézkedések életbelépése, valamint az 1991. decemberi maastrichti döntések alapján az integrációs folyamatok elmélyülése felgyorsul, ami az euróra való áttérés folyamatának zárulásával fémjelmezhető.
- 2002–2004 után az EU gazdasági fejlődésében, a gazdasági kapcsolatok szerkezetében az euró bevezetése és a keleti kibővülés lényeges változásokhoz vezetett.
- 2008 után az országok gazdasági teljesítményében korábban nem tapasztalt törés következik be, de csak később derülhet ki, hogy trendváltással és újabb fejlődési szakasszal állunk-e szemben.

Az integráció fejlődésének egyes szakaszai nagyjából egybeesnek az elmélyülés és a kibővülés fontosabb fordulópontjaival is.

2. táblázat. Belső kereskedelem az összes kereskedelem százalékában

	Hatok		Tizek			Tizenötök			
	1958	1972	1973	1982	1985	1992	1998	2004	2007
X_1 a ΣX százaléka	30,2	49,8	52,7	51,7	54,9	62,2	62,9	65,0	60,0

X_1 - Intra-export

1995 után beszélhetünk igazán EU15-ről.

Forrás: European Commission [2001]; Eurostat [2010].

A kezdeti félelmekkel szemben pozitív hatása volt, hogy a vámunió munkamegosztási előnyei közvetlenül jelentkeztek, s ezekkel szemben a negatív hatások a várt-

nál mérsékeltebbek voltak. „Az 1960-as években a kereskedelem növekedésének a természete megerősítette az ipar egyetértését. A protekcionisták attól féltek, hogy a verseny országukban egész ipari szektorok létét fenyegeti. Valójában a kereskedelem más irányba fejlődött. Túlnyomórészt szektoron belüli kereskedelem volt, valamennyi tagállam exportjának és importjának növekedése mellett valamennyi iparágban. Ez valamennyi szektoron belül a nagyobb specializáció és termelési méretek dinamikus hatásának következménye volt ezeknek a speciális termékeknek a termelésében, ami nem lett volna lehetséges a védett nemzeti piacokon. Az ilyenfajta változáshoz könnyebb volt alkalmazkodni, hiszen legtöbbször ugyanabban a szektorban és helyen dolgozhattak továbbra is, mint korábban.” [Pinder 1991: 63] Az iparágon belüli (intraindusztriális) specializáció minőségileg új függéshez és összefonódottsághoz vezetett.

Az 1970-es évek világgazdasági zavarai az integrációs folyamatokra ellentmondásos hatást gyakoroltak. A gazdasági fejlődés dinamizmusának a lefékeződésével párhuzamosan a kereskedelmi kapcsolatok bővülésének az üteme is csökkent. A tagországok közötti munkamegosztás alakulására különösen az olajárrobbanások és a világgazdasági recessziók (1974–75 és 1980–83) voltak negatív hatással. A visszaesés következtében 1973–75-ben a belső kereskedelem évi átlagban 2 százalékkal csökkent, miközben a külsők irányában 3,7 százalékos növekedést mutatott. A belső kereskedelem arányai így 1982-ben valamelyest alatta voltak az 1973-ra elért viszonylagos összefonódottsági szintnek. Egyes elemzők ugyan *dezintegrációról* beszéltek, de *ha az olajexportálókkal való kapcsolatokról eltekintünk*, s ezt a relációt kiemeljük a külkereskedelmi áramlásokból, akkor valójában *nem lehet dezintegrációt kimutatni*.

Az 1980-as évek elejétől az integrációs folyamatok viszonylagosan újra lendületet kaptak. Az 1990-es évek elejére a belső kereskedelem aránya az összesben nagyjából elérte a 60 százalékot. A külkereskedelem dinamikája ugyan az 1980-as évekre csökkent, de ezzel párhuzamosan a nemzeti termék növekedése is fokozatosan lelassult. A nemzetköziesedési tendencia nem tört meg, ellenkezőleg, viszonylagosan erősödött. 1958 és 1973 között az EU-országok külkereskedelmének növekedése 7,9 százalék volt, ami mintegy 1,6-szorosa volt a GDP évi (4,8 százalékos) növekedésének. 1984 és 2001 között az EU külkereskedelmének évi növekedése 5,4 százalékra lassult, de ugyanebben az időszakban a GDP évi növekedése csak 2,7 százalék volt. Tehát a külkereskedelem dinamikája kétszeresen haladta meg a nemzeti termelését, vagyis az internacionalizálódás erőteljesebbé vált. Ugyanezek az arányok az integrációs belső kereskedelemben hasonlóan változtak. Az egymás közötti kereskedelem 2007-re a GDP-ben elérte a 22 százalékot, míg az összes kereskedelemben 67 százalék körül stabilizálódott. Ez a kölcsönös függés magas fokát jelzi, *az EU gazdasági erőteljesen integrálttá váltak*.

3. táblázat. Belső (integrációs) kereskedelem részesedése az összes kereskedelemben

	EU25-ök		Új tagok (EU10) belső kereskedelme			EU15-ök az új tagok (EU10) kereskedelmében			
	2004	2007	1999	2004	2007	1990	1999	2004	2007
X _i a ΣX százaléka	66,4	67,0	13,2	15,4	19,5	25–30	68,6	65,4	57,7

Az új tagok alatt a 2004-ben csatlakozott országokat értjük.

Forrás: Eurostat [2009].

A keleti kibővülések a belső kereskedelem további növekedését eredményezték. Ez a kereskedelem különösen látványosan bővült az 1990 utáni évtizedben, amikor a közép-kelet-európai országok radikálisan átirányították kapcsolataikat az EU irányába, s gyors integrációjukat a szabadkereskedelmi társulások nagyban előre lendítették. Figyelemre méltó, hogy 2000 után ez a dinamizmus megtörik, s másik irányokba tevődik át. Az új és a régi tagországok közötti kereskedelem ugyan tovább növekszik, de arányaiban már csökken. Ez különösen 2004, a teljes jogú tagság elnyerése után tűnik szembe.

Erős dinamika ebben az időszakban az új tagországok egymás közötti kereskedelmét jellemzi. Ez bizonyos mértékig helyreállítása korábbi történelmi tendenciáknak és kapcsolatoknak, amelyek részben 1918, részben pedig az 1990-es rendszerváltások után (KGST felbomlása) törtek meg. Másrészt, a folyamat az egymás közötti szabadkereskedelem (CEFTA), valamint az egységes piac szabályainak 2004 utáni egymással szembeni kiterjesztése hatásaival magyarázható. Miután a régi és az új tagországok között a társulásokkal és az egységes piac szabályainak az átvételével a szabadkereskedelem a 2000-es évek elejére megvalósult, a teljes jogú tagság elnyerésének 2004 után már kereskedelemösztönző hatása nem volt. Ugyanakkor az új tagországok 2004 után átvették a közös külkereskedelempolitikát, ami erőteljes külső kereskedelemteremtő hatásokkal járt együtt. Magyarország átlagos vámszínvonala 2004 előtt 8 százalék körül volt, ami a közös külső vámok átvételével azonnal 3–4 százalékra feleződött. Ez kedvező kereskedelem bővítési lehetőségeket teremtett a külső országokkal (USA, Japán, Korea vagy Kína). A teljes jogú tagsággal az új tagországok automatikusan átvették az EU társulási kapcsolatait (mintegy 150 országról van szó), amelyekkel szintén szabadkereskedelmi vagy preferenciális kapcsolati lehetőségek nyíltak.

Az átlagosnál (67 százalék) nagyobb belső kereskedelmi arányokkal rendelkezik Szlovákia (86 százalék), Magyarország és Csehország (80), Észtország (74) és Szlovénia (71 százalék). Ugyanakkor ezeknek az országoknak EU-s kereskedelme 70–80 százalékban Németországgal és a többi közép-európai régiós országokkal bonyolódik. Globális kereskedelmi integrációjuk szintje tehát viszonylagosan nemcsak alacsony, hanem nagy közép-európai koncentrációt is mutat. Magyarország a KOF indexe szerint a világ 10. leginkább globalizált gazdaságú országa. Valójában tényleges kereskedelmi globalizáltsága alacsony, s inkább szubregionális integráció jellemzi. Más kérdés, hogy általános globális meghatározottsága igen nagy, a New York-i tőzsde rezdülései Budapesten is rögtön érezhetőek. A kereskedelmi integráció szubregionális sűrűsödése más régiókban is tetten érhető (Egyesült Királyság, Írország és Dánia, vagy Spanyolország, Portugália és Franciaország, vagy a skandináv országok), ami arra utal, hogy az integráció szempontjából a földrajzi közelségnek továbbra is jelentősége van.

A belső kereskedelem 67 százalékos részesedése az összesből (EU25-ök) arra utal, hogy az EU-n belüli és a globális kereskedelmi integráció közötti viszony kétharmad-egyharmad arányoknak felel meg. A nem tagországokkal folytatott kereskedelem egy része szabadkereskedelmi keretek között folytatódik, ami az Európai Gazdasági Térség országait (Svájc és Norvégia) jelenti, valamint Törökországot is ide sorolhatjuk, hiszen 1995 óta része a vámunióknak. Ezek a külső EU-exportban mintegy 15 százalékkal részesednek. Az EU-nak a világ mintegy 150 országával van preferenciális

alapokon nyugvó társulási egyezménye, ami számos termékben és relációban szabadkereskedelmet jelent. Az Európán kívüli OECD-országokkal a kereskedelmi kapcsolatok nem-diszkriminatív alapokon nyugszanak (legnagyobb kedvezmény elve), de ide sorolhatók a Kínával való kapcsolatok is. Ezekre az országokra (USA, Japán, Kína, Kanada stb.) a külső kereskedelem több mint fele jut.

A kereskedelmi integráció aszimmetriái főként a kereskedelmi mérlegek kiegyensúlyozatlanságából adódnak. 2007-ben az EU (27-ek) összesített kereskedelmi mérlege 186 milliárd euró hiányt mutatott. Ebből csak Kínára mintegy 140 millió euró jutott. Kiemelkedik Németország teljesítménye 195 milliárd eurós kereskedelmi mérleg-többlettel. Hosszú idő távlatában többletes Hollandia 42,5 milliárd, Írország 28 milliárd vagy Belgium és Svédország 13 milliárd euróval (a 2007-es évre vonatkozóan). A krónikusan hiányos országok közé tartozik 2007-ben 135 milliárd eurós hiányával az Egyesült Királyság, valamint Spanyolország 96 milliárd, Franciaország 45 milliárd és Görögország 38 milliárd eurós hiányával. Portugália, Lengyelország és Románia kereskedelmi deficitje 20 milliárd eurót tett ki. A GDP-hez viszonyított kereskedelmi mérleg hiánya 2007-ben elérte a 25 százalék körüli szintet Bulgária és Lettország esetében, valamint 10–15 százalékos nagyságrendű volt Spanyolország, Portugália, Görögország, Litvánia, Románia és Észtország (17 százalék) esetében. Viszonylag jól teljesítenek a közép-európai új tagországok, Szlovénia 5,1 százalék, Lengyelország 3,7 százalék és Szlovákia 1,5 százalékos hiányával, míg Csehország 3,1 százalékos és Magyarország 1,2 százalék többletével tűnt ki.

A kiegyensúlyozatlanságok a kereskedelem szerkezetében is megmutatkoznak. Különösen fontosak a stratégiai termékek. Ezek közé a csúcstechnikai termékek, az energia vagy a mezőgazdasági termékek sorolhatók. Magyarország, mint csúcstechnika- és mezőgazdaságtermék-exportőr viszonylag kedvező helyzetben van. 2006-ban Magyarország összes exportjában a csúcstechnikai termékek aránya 28 százalék volt, ami messze fölötte van a régi tagországok 16 százalékos átlagának. Ekörül teljesített Észtország 18 százalékkal és Csehország 16 százalékkal.

Nagy aránytalanságok mutatkoznak az unió országainak energiafüggőségében. 2007-ben az EU 27-ek átlagos energiaimport-függősége 53 százalék volt. Mintegy 80–90 százalékos energiafüggőség jellemezte Máltát, Ciprust, Írországot, Olaszországot, Portugáliát, Spanyolországot és Belgiumot, miközben csak 20 és 30 százalék között volt az Egyesült Királyság, Csehország, Lengyelország, Észtország és Románia függősége. A magyar arány 61 százalékot tett ki.

Az integrációs kereskedelem szerkezeti kiegyensúlyozottságára utalnak a *szektorokon belüli kereskedelem* arányai.

4. táblázat. Intraszektorális kereskedelem 2009-ben néhány csúcstechnikai termék EU-n belüli kereskedelmében (millió euróban)

Autó és egyéb szállítóeszközök exportja	132 458
Autó és egyéb szállítóeszközök importja	132 326
Alkatrészek és részegységek exportja	60 222
Alkatrészek és részegységek importja	64 941
Elektronikai termékek exportja	216 146
Elektronikai termékek importja	207 671
Gyógyszeripari termékek exportja	130 891
Gyógyszeripari termékek importja	129 636

Forrás: Eurostat

Az arányok az összes EU-kereskedelem szintjén nagyfokú kiegyensúlyozottságot mutatnak. Külön figyelemre méltó az autóalkatrész-kereskedelem kiegyensúlyozottsága. Ez az összesen belül közel 50 százalékos részesedésével nagyfokú ágazaton belüli kooperációra és kereskedelmi integrációra utal. Nem ez a helyzet a közép-európai országok kereskedelmével. Miközben a főbb ipari termékek importjában magas a részegységek és az alkatrészek aránya, addig nem ez a helyzet az exporttal. Ennek oka az új tagországokban a külföldi ipari befektetések összeszerelő jellege. A helyi beszállítás az elmúlt években csak lassú növekedést mutatott, s exportra ilyen vonatkozásban korlátozott lehetőségek voltak.

3.2. A TRANSZNACIONALIZÁCIÓS FOLYAMATOK AZ EU-BAN

Az integrációs folyamat minőségi elmélyülését a maga teljességében nem vizsgálhatjuk a vállalati szféra együttműködésének a feltérképezése nélkül. A termelési tényezők áramlásának liberalizálása ellenére az 1960-as években a mikrointegrációs folyamatok ezen a téren csak lassan és ellentmondásosan indultak be. Az integráció, mint láttuk, inkább a kereskedelmi kapcsolatok csatornáin keresztül haladt előre. Az 1970-es évek elejéig a tőkefúziók vagy közös vállalkozások formájában megvalósuló mikrointegráció csak szórványosan alakult ki, s inkább a lazább termelési kooperációk domináltak.

A közös piac alapján a különböző gazdasági szektorokban a verseny éleződött, s ez megváltozott piaci környezetet eredményezett, amihez alkalmazkodni kellett. A verseny a vállalatokat, főként a kompetitív szektorokban, a korszerűbb technika és a nagyobb termelési méretek alkalmazására, valamint a gazdálkodás racionalizálására kényszerítette. Az 1960-as években a termelés és a tőke koncentrációja és centralizációja meggyorsult, s különösen az évtized második felében számos országon centralizációs hullám söpört végig. A fúziós „örület” nem csak az EU országokra volt jellemző, de a közös piaci versenyhatások szerepe mindenképpen fontos volt. *Az EU-országokban a folyamat az 1970-es évekig nagyrészt a nemzeti termelők között zajlott, míg a feltételezett közösségi fúziók és összefonódás jobbára elmaradtak.*

A közös piac ebben az időszakban a közösségi helyett egyelőre inkább a nemzeti ipar belső integrációját segítette elő, az európai országok ipari struktúrája túlnyomórészt gyakorlatilag nemzeti jellegű maradt. „De valamennyi közül a legfontosabb egyesülések – a határon keresztüliek – még alig kezdődtek el. A közösségi cégek a határokon keresztül feldolgozóipari és értékesítési egyezmények keretében normális kereskedelmi formákban kooperálnak, a bankok és biztosítótársaságok közösségen belüli ügyeiket hagyományos és lassú mozgású stílusban folytatják. Az Agfa-Gewaert német-belga közös vállalkozáson túl semmilyen méretű határon keresztüli egyesülésre nem került sor, különösen nem olyan mértékben, amely a sikeres nemzetközi versenyhez szükséges.” [de la Mahotière 1970: 83]

Nem kis mértékben a közös piaci keretek ösztönző hatására az 1960-as évek elejétől az EU vált az amerikai befektetések fő területévé. 1958 után több mint 3000 új amerikai vállalat települt Nyugat-Európába, a vezető amerikai társaságok valamilyen formában érdekeltségre, részesedésre és esetenként ellenőrzésre tettek szert az európai gazdaságban. A nagy brit társaságok az 1960-as évek második felétől szintén

nagyobb mértékben ruháztak be a kontinens országaiban. Az 1970-es évek elejéig tehát *az európai mikrointegrációs folyamatokban*, közvetlen termelési kooperációkban és vállalati összefonódásokban egyaránt, a szervezeten kívüli, elsősorban *az amerikai partnerek domináltak*. Számos európai társaságnak volt ugyan több országban is leányvállalata (Philips, Siemens, Volkswagen, Fiat stb.), de nyugat-európai társaságok között transznacionális vállalati összefonódásra csak csekély számban került sor. *Az amerikai befektetések és az együttműködés az európai vállalatokkal széles körű modernizációs folyamatot eredményezett*. Az amerikai jelenlét élezte a versenyt az európai piacokon, ami alkalmazkodásra kényszerített. Ez számos vállalat és iparág számára kellemetlen következményekkel járt, de egyúttal hozzájárult az európai ipar modernizációjához. A mikrointegráció „atlanti” jellege jelezte *a regionális és globális integráció szoros kapcsolódását*.

Az 1970-es évek elejétől a megváltozott gazdasági feltételek ellentmondásos hatással voltak a mikrointegrációs folyamatokra. A válság a mikrointegrációra – főként rövid távon – számos vonatkozásban negatív hatással volt. A konjunkturális zavarok és a beruházások lelassulása – különösen a recessziók időszakában azok stagnálása vagy csökkenése – a termelési kooperációknak sem kedvezett. Romlottak a piaci értékesítési lehetőségek, a termelés racionalizálása és csökkentése hagyományos kooperációs kapcsolatokat zavart meg, szűkültek a befektetési lehetőségek.

A válság a vállalkozásokat ugyanakkor fokozott műszaki és szerkezeti alkalmazkodásra kényszerítette, és előtérbe állította a hatékony vállalatszervezés és gazdálkodás követelményeit. Ez hosszú távon alapvetően *az integrációs kényszereket* erősítette. A nyugat-európai társaságok *a költségcsökkentés és a hatékonyság növelésének forrásaként* növekvő mértékben használták ki a nemzetközi termelési kooperációk bővítését és *az integrációs együttműködés* különböző formáit.

Az 1970-es évektől fontos fejlemény volt, hogy megkezdődött *az európai vállalati szféra transznacionalizálódása*. Az 1980-as évekre a tőke- és termelési kapcsolatok viszonylati átrendeződésével a transznacionalizálódási folyamat *korábbi egyirányúsága* (amerikai társaságok terjeszkedése Nyugat-Európa és más országok irányába) végképp *megszűnt*. A terjeszkedés ugyan erősen koncentrálódott bizonyos országokra (Írország, Nagy-Britannia, NSZK), de a külföldi termelőkapacitások létrehozására irányuló törekvés átfogta az egész iparilag fejlett világot, s erőteljessé vált a behatolás az ún. újonnan iparosodó fejlődő országok felé. Új fejlemény volt az 1970-es évektől, hogy a nyugat-európai mellett a jelentős külföldi tőkebehatolás eredményeként *az amerikai gazdaság viszonylagos elkülönültsége* megszűnt. *Az amerikai belgazdaság* része lett a globális versenynek és együttműködésnek, vagyis végső soron *a globális integrációnak*.

Az 1970-es évektől a japán társaságok nyugat-európai megjelenése számos vonatkozásban hatott az integrációs folyamatokra. *A japán behatolás* mennyiségében ugyan *nem jelentett komolyabb fenyegetést az európai ipar ellenőrzése szempontjából*, mégis, mivel néhány *stratégiai*lag „*érzékeny*” területre koncentrálódott (elektronika, autóipar), helyi termelési kapacitásokat szorított ki, s átmenetileg rontotta a kereskedelmi mérleget. A befektetések importvonzatai sokszor jelentősek voltak (a beruházási javak vagy az alkatrész-beszállítás miatt), s az export felfutása csak később következett be. A japánok jelentős részben új üzemeket építettek (a nagy-britanniai beruházásoknak 70 százaléka ilyen jellegű volt) és kisebb mértékben került sor rész-

vényfelvásárlásra vagy közös vállalkozásokra. *A japánok hozták a fejlett technikát és irányítási-szervezési módszereket, s az európai munkásokkal is képesek voltak a „japán csodát” produkálni.*

Az integrációs folyamatok szempontjából az 1980-as évekre fontos új fejlemény a pénz- és hitelpiacok hallatlanul gyors bővülése és fokozódó transznacionalizálódása. Az integráció részben a hagyományos bank- és tőkepiaci specializáció (kereskedelmi és beruházási bankok, takarékpénztárak és értékpapírpiaci-tőzsdei műveletek) határainak az elmosódásában jelent meg. A különféle pénzügyi intézmények fokozott mértékben hatoltak be egymás területeire, és más tevékenységi területekkel való kölcsönös összefonódás alapján a pénzpiaci szereplők száma és típusa nagymértékben megszorodott.

Az 1980-as években a világ gazdaságban bekövetkezett változásoknak is egyik fő jellemzője a hatalmas és gyors tőkeáramlás lett. Az elmúlt két évtizedben a nemzetközi finanszírozás rendkívüli növekedését tapasztalhatjuk, amit a szakértők, mint a „pénzügyek globalizálódását” definiálják abban az értelemben, hogy a reál makrogazdasági értékekhez képest a nemzetközi tranzakciókban hatalmas növekedés volt tapasztalható. Az EU esetében a pénzügyi szolgáltatások piacán zajló összeolvadási folyamatokra nagy hatást gyakorolt az egységes belső piac megvalósítása keretében bekövetkezett liberalizálás, amely a pénz- és hitelintézetek közötti verseny további fokozódását eredményezte. Az értékpapírpiacokon elindult változásoknak pedig a gazdasági és monetáris unió megvalósulása adott lendületet: az egységes valuta bevezetésével párhuzamosan elindult az európai tőzsdék közötti szoros együttműködés.

A 2000-es évekre *az EU országainak a gazdasága a transznacionalizálódás magas szintjét érte el.* Ez tükröződik a transznacionális vállalatok egyes nemzetgazdaságokban betöltött pozícióiban, magas szintű hatékonyságában, valamint globális versenyképességében és terjeszkedésében. Az ezredfordulóra az Európai Unió országainak gazdasága a globális integráció egyik fő sűrűsödési pontjává vált, az európai transznacionális tőke a globalizációs folyamat főszereplője. Az EU ugyan a világtérlemelésnek „csak” 20 százalékát adja, a globalizációban betöltött szerepe ezt lényegesen meghaladja. „Napjainkban a világ transznacionális vállalatainak több mint fele európai székhelyű. A világ legnagyobb cégeinek egyharmada unióbeli. A vállalatok globalizálódása két síkon zajlik. Egyik oldalon a saját tevékenységüket terjesztik ki, bővítik működő tőke kivitel, vállalatfelvásárlások és zöldmezős beruházások formájában. Másrészt különböző formákban együttműködnek, vagy összeolvadnak más transznacionális cégekkel. Ezek az óriásvállalatok saját érdekképviseléssel rendelkeznek (Európai Gyáriparosok Kerekasztala) és az EU intézményeinek befolyásolására is képesek. Az európai működőtőke-kivitel 1992-től kapott lendületet, amelyben szerepet játszott az európai egységes piac létrejötte, a világpiaci verseny éleződése, valamint a kelet-európai piacok megnyitása. Megnőtt a jelentőségük a nemzetközileg integrált leányvállalat-hálózatoknak, az Európán belüli, ún. »cross-border« ügyleteknek, és a vállalati stratégiában döntő szerepre tettek szert az egyesületek és felvásárlások. Az euró bevezetésével nőtt az árverseny, vagyis a költségcsökkentés szerepe.” [Zádor 2001: 115]

A folyamatokat részben az egységes piac és az euró bevezetése segítette, de lényeges volt az is, hogy egyre inkább kialakultak azok a transzeurópai infrastrukturális

hálózatok (szállítás és kommunikáció), amelyekre a szorosabb együttműködést építeni lehetett. A vállalatok stratégiájában és gondolkodásában az összeurópai megközelítés uralkodóvá vált. „Az Unióban a nemzeti vagy multinacionális keretek között folytatott termelési és elosztási tevékenységet egyre inkább felváltja az egységesebb páneurópai stratégia. Ez az európai vállalatoknak előnyt nyújt, mert bővül a termékek áramlása az EU-tagországok között, csökken a differenciálódás az egyes áruválasztékok között, szélesedik az európai márkajelzések használata, bővül a marketing-tevékenység, csökkennek a fajlagos termelési költségek, az egyes területeken javul a gazdaságosság. Lehetővé válik a páneurópai készletezés, a »Just-In-Time-elvű« rugalmas termelési rendszerek kialakítására nyílik lehetőség, ami a készletgazdálkodás terén áttörést hoz. Mindez növeli az európai cégek nemzetközi export-versenyképességét.” [Zádor 2003:107]

A 2000-es évekre tovább erősödnek a transznacionalizálódás szimmetriái. A fejlett gazdaságokat szoros tőkeösszefonódás jellemzi, a jelentős mértékű külföldi tőkebefektetéssel szemben ugyancsak jelentős mennyiségű külföldi tőkebefektetést fogadnak gazdaságukban. A *globális integráció kiegyensúlyozása* egyik alapvető mutatójának tekinthető *a kölcsönös tőkebefektetések mennyisége*, a nemzetgazdaságok szempontjából a tőke ki- és beáramlása.

5. táblázat. A működőtőke állománya a GDP-hez, valamint a beáramolt és kivitt tőke állományának egymáshoz való viszonya az EU-ban 2007-ben

Ország	Befektetett tőke állománya a GDP-hez viszonyítva (százalék)	Kivitt tőke állománya a GDP-hez viszonyítva (százalék)	Kiáramlás a beáramlás százalékában
Svédország	49,4	59,8	121,0
Németország	24,5	33,5	137,0
Olaszország	15,1	19,4	128,0
Finnország	30,3	42,7	140,0
Hollandia	70,6	101,1	143,0
Egyesült Királyság	44,9	57,2	140,0
Franciaország	35,3	49,1	139,0
Ausztria	24,1	22,7	95,0
Spanyolország	34,0	39,4	116,0
Portugália	37,3	25,1	67,0
Írország	68,1	53,6	82,0
Görögország	14,7	8,0	61,0
Bulgária	63,2	0,9	1,5
Románia	35,3	0,7	2,0
Szlovénia	22,2	11,4	50,0
Magyarország	98,9	40,2	41,0
Csehország	54,2	3,0	5,5
Lengyelország	34,7	4,5	12,9
Észtország	72,7	20,7	28,0
USA	12,9	17,2	133,0
Japán	2,3	9,8	470,0
EU27	17,7	23,2	131,0

Forrás: Eurostat [2009]

A tőkebefektetések magas aránya a nemzeti termékekben *a globális integráció erős intenzitását* jelzi. Az országok közötti eltérések viszonylag nagyok, amiben a gaz-

daság fejlettsége mellett az ország gazdagsága, nagysága, szerkezete, földrajzi helyzete vagy történelmi-civilizációs sajátosságai játszanak szerepet. Adott időszakban a folyamatokat befolyásolhatják az országban uralkodó gazdasági, társadalmi és politikai állapotok. Ezek az arányok a fejlettségnek és az ország nagyságának függvényében jobbra a GDP 30–50 százaléka közötti sávban helyezkednek el, miközben az EU átlagában 20 százalékos szint körül vannak. Néhány országot (Magyarország, Észtország, Írország, Hollandia vagy éppen Bulgária) kiemelkedő arányok jellemzik, amiben a hagyományos tőkeexportóri szerep (Hollandia), vagy az új tagországi pozícióból származó tőkevonás egyaránt kifejeződik. Az átlagok alatt van Görögország, Olaszország és Szlovénia mutatója. Görögország alacsony globális és európai integrációja ebben is kifejeződik. Szembeötlő, hogy Japánban, miközben az 1980-as évektől az ország intenzíven bekapcsolódott a transznacionalizálódási folyamatokba, ez a belépés megmaradt egyirányúnak.

A jelentős kölcsönös tőkeforgalom mellett *a legfejlettebb országokat a külföldi nettó tőkebefektetői pozíciók jellemzik*. Átlagban ez azt jelenti, hogy a kinn lévő tőke mintegy egyharmaddal (30–40 százalék) haladja meg a fogadott tőke állományát. *A mutató nemcsak a globális integráció intenzitását, hanem kiegyensúlyozását is kifejezi*. Ez különösen látványos volt Spanyolország és Portugália esetében. Spanyolország és Portugália az elmúlt 15–20 évben tőkeexportórré váltak. Spanyolország tőkeexportja 1998-ban még csak 60 százaléka volt tőkeimportjának, ami arányaiban 10 év alatt közel megkétszereződött. Spanyolország például az egyik legnagyobb beruházóvá vált Latin-Amerikában, ami globális orientációját is jelzi. A régi tagországok közül csak néhány nettó tőkeimportőr, de helyzetük meglehetősen eltérő. Írországot igen magas intenzitás jellemzi, miközben Ausztria közel kiegyensúlyozott pozíciója alacsonyabb intenzitás mellett valósul meg. Portugália és Görögország mérlege hasonló, de nagyon eltérő intenzitási szintek mellett.

Az elmúlt években a tőkekiáramlás az új tagországokból is megindult. Ebben Szlovénia, Magyarország és Észtország járnak élen. A folyamat az integrációjuk kiegyensúlyozódásának fogható fel. Magyarország uniós adatai kissé túlzónak tűnnek, a magyar statisztikák szerinti 15 milliárd euró körüli magyar külföldi működőtőkebefektetés csak 20 százaléka a 80 milliárd közeli hazai befektetéseknek. A többi új tagországból a tőkebefektetések még alacsonyak (10 százalék körüliek vagy alattiak), éppen hogy megindultak. Ez még *integrációjuk aszimmetriáját* jelzi. „A tőkeexport szoros összefüggést mutat a gazdasági fejlettséggel, így bővülő gazdaság esetén törvényszerű az aktivitása növekedése is. Ugyanakkor arra nincs szabály, hogy adott fejlettségi szinthez mekkora tőke kivitel tartozik, így abszolút módon nem lehet meghatározni azt sem, hogy Magyarország előbbre vagy hátrább tart a »normálisnál«. Ezt többek között a földrajzilag közel eső (így potenciális befektetési terepként vonzóbb) országok fejlettsége, tőkevonzó képessége is befolyásolhatja.” [Világgazdaság, 2004. június 30.]

A transznacionális hálózatoknak a kis és középvállalatok szerves részét képezik, s helyzetük és sikerességük az integráció alakulásának egyik fontos mutatója. A tények arra mutatnak, hogy a fejlett országokban a kkv-k egy jelentős része (nemcsak azok, amelyek a TNC-kkel kooperálnak) transznacionális vállalati stratégiákat követ és kapcsolati struktúrákat alakít ki. Termelésük számottevő hányada kerül a külkereskedelembé, külföldön ruháznak be, és közvetlen és tartós külföldi partnereik vannak.

Az új tagországok kiegyensúlyozatlansága a *transznacionális hálózatosodás gyengeségében* is kifejeződik. Magyarországot számos mutató vonatkozásában ugyan a globális integráció magas intenzitása jellemzi, de közben más dimenziókban súlyos lemaradások vannak. Ilyen mindenképpen a kis és középvállalati szektor (kkv-k) alacsony részvétele a globális integrációs folyamatokban.

Ez különösen a régi tagországokkal való összehasonlításban tűnik szembe. A német kamarai szövetség felmérése szerint az átlagos német középvállalat 16 országgal áll üzleti kapcsolatban. A megkérdezettek 72 százalékának kapcsolatai és partnerei vannak az új tagországokban, de ez az arány 63 százalék Ázsiára, vagy 53 százalék Észak-Amerikára vonatkozóan [Világ gazdaság, 2007. november 28, 6. o.]

Az új tagországokban és Magyarországon is, részben a TNC-k hazai beszállítóinak a gyengesége jellemző, részben kevés az a nemzeti vállalkozás, ami intenzív külgazdasági integrációra vállalkozna. 2005-ben a magyar hazai tulajdonú cégeknek az exportja a nettó árbevételüknek mindössze 10 százalékát tette ki. Ez az arány a külföldi tulajdonú cégeknél 22,5 százalék volt. 2007-ben a kkv-kra az összes exportbevételeknek csak 19,4 százaléka jutott. „A legtöbb kis magyar cég nem, még számos gazella sem exportál, igen sok szembesül viszont azzal, hogy az importverseny erőteljesen szűkítette belföldi piacait.” [Papanek 2010: 359] (A nemzetközi irodalom „gazelláknak” a gyorsan növekvő cégeket minősíti.) Hasonlóan kedvezőtlen a helyzet a termelési kooperációk vagy a külföldi tőkebefektetések tekintetében.

3.3. INTEGRÁCIÓ ÉS KONVERGENCIA

Az integrációelmélet a folyamat egyik fontos következményének a *kiegyenlítődést* tekinti. Az integráció egyrészt ezek szerint nem más, mint „a piacok és az árak szigorú közössége, ami az adott gazdasági területből egy bizonyos egészet hoz létre” [Röpke 1959: 225]. Az integrációt ebben a közelítésben, mint az *árak kiegyenlítődését* határozzák meg, amely a termékekre és a termelési tényezőkre a piaci mechanizmusokon keresztül valósul meg. „A gazdasági integrációt, mint a termelési tényezők árának a kiegyenlítődését, vagyis a bérek, a kamat és a profit kiegyenlítődését definiálom” [Kindleberger 1966]. Hozzá kell tenni, hogy miközben a piac liberalizálásával a termékek árai valóban „kiegyenlítődhetnek”, nem ez a helyzet a termelési tényezőkkel. Különösen a bérek vagy a kamatok kiegyenlítődése más törvényszerűségeknek és mechanizmusoknak (tényezők termelékenység - factor productivity) engedelmeskedik.

Az integrációelméletek a kiegyenlítődést és az egységesülést makroszinten is vizsgálják. Az integráció ebben a felfogásban az általános *gazdasági fejlettségi színvonalak közeledése* és különbségének fokozatos eltűnése. Bizonyos értelemben a tényezőárak kiegyenlítődése implicite ezt feltételezi, hogy mögötte a termelékenység szintjeinek kiegyenlítődése van, ami egyúttal a fejlettségi szintek azonosságát is jelenti. A fejlettségi színvonalak különbségének eltűnése vagy hiánya részben előfeltételként, kritériumként, részben pedig az integráció kívánatos következményeként jelenik meg. A fejlettségi kiegyenlítődés számos integrációs szervezet alapokmányában, mint általános politikai cél és prioritás szerepel. Az EU esetében a kohézió és a szolidaritás alapvető politikai elkötelezettségként fogalmazódik meg.

Globális szinten ilyen folyamatot nehéz lenne kimutatni. Tény, hogy az árak, a kamatok (leginkább ez jellemző) vagy a bérek konvergenciája a globális piacokon is számos dimenzióban tetten érhető. Mégis, a globális integráció szembeötlő velejárója, mondhatni torzulása, hogy éppen az egyenlőtlenségek drámai növekedésével párosul. Ezek a növekvő egyenlőtlenségek társadalmi csoportok, régiók vagy országok között, valamint azokon belül is jellemzőek. Megváltozik az egyes világgazdasági régiók (USA, Európa, Távol-kelet) egymással szembeni pozíciója.

A XX. századi Európában viszonylag erőteljes konvergenciafolyamatok érvényesültek. Ugyan a trendek korántsem töretlenek, és hullámzásokat mutatnak, de hosszabb távon Európában a különböző perifériák (északi, déli és keleti) közeledése a centrumhoz egyértelműen kimutatható volt. Más kérdés, hogy a konvergencia alapvetően országok közötti viszonylatban erőteljes, miközben a regionális különbségek alakulása már ellentmondásos képet mutat.

A fejlettségi színvonalak tekintetében a felzárkózás először az északi periférián indult meg. Az észak-európai országok még a két világháború között is a kontinens szegény országai közé tartoztak. Finnország vagy Norvégia fejlettsége alatta volt a közép-európai szintnek. A világháborúkban semlegessége folytán Svédország volt kedvezőbb helyzetben. Az 1930-as években Dánia és Csehország nagyjából hasonló fejlettségi szinten voltak.

6. táblázat. Az egy főre eső GDP (vásárlóerő paritáson) alakulása 1960 és 2009 az EU országokban (az EU átlag százalékában)

Ország	1960	1973	1990	2000	2004	2009
Görögország	44	71	58	84	94	98
Írország	63	61	74	131	142	146
Portugália	41	59	62	78	75	75
Spanyolország	59	77	76	98	101	107
Finnország	-	-	-	118	117	117
Svédország	-	-	-	127	125	126
Dánia	-	-	-	132	126	123
<i>Magyarország</i>	<i>60*</i>	-	<i>41</i>	<i>56</i>	<i>63</i>	<i>64</i>
Csehország	-	-	61	69	75	82
Szlovénia	-	-	-	79	85	89
Észtország	-	-	31	40	52	56
Lengyelország	-	-	33	43	46	55
Szlovákia	-	-	36	45	52	66
Románia	-	-	25	23	31	43
Németország	-	-	-	119	117	113
EU	100	100	100	100	100	100

* Megközelítő becslés, ami általában a nyugat-európai fejlett országokhoz viszonyít, vagyis nem valamilyen EU-átlaghoz.

Az új tagországok adatai nem 1990-re, hanem 1992-re, az átalakulási válság csúcspontjára vonatkoznak.

A régi tagországok adatai 2007-esek, a 2009-es adatok csak az új tagországokra érvényesek.

Forrás: Statistical Annex of European Economy [2003], Eurostat [2009].

Az északi periféria látványos felzárkózása a második világháború utáni időszakra tehető, s ebben szerepük volt az integrációs folyamatoknak. Az EK/EU-tagság nem volt feltétlenül döntő, hiszen az EGK és az EFTA között a piaci integráció már az 1970-es

években megvalósult, s így a reálintegrációs folyamatokban alig találunk különbségeket. Az utóbbi évtizedekre az észak-európai régió a világgazdaság legfejlettebb övezetévé vált, s a fejlettség (termelékenység) és az ökoszociális piacgazdasági modell egyes elemeiben megelőzi az Egyesült Államokat is. A régió fejlettségi szintje nagyjából 20–30 százalékkal van az unió átlaga felett. A folyamatot nem írhatjuk teljesen az integráció számlájára, abban benne van a globális és európai integrációs kihívásokra adott válaszok és az alkalmazkodás sikeressége is. A régió is igazolja, hogy az integráció önmagában csak adotttság, kihasználása az adott társadalmon és politikáján múlik.

A déli periféria felzárkózása is már a háború után megindul. Ezek az országok a teljes jogú EK/EU-tagságuk előtt bekapcsolódnak a piaci integrációs folyamatokba. Portugália és Írország tagja az EFTÁ-nak, s az utóbbi már 1973-ban csatlakozik az EK-hoz. Görögországnak az 1960-as évek elejétől van társulási szerződése az EK-val. Az elemzések azt is kimutatják, hogy az EK/EU-tagság után a strukturális alapokból elnyert források egyértelműen erősítették a konvergencia folyamatát.

Mint az adatok mutatják, 1960-ban Magyarország és Spanyolország nagyjából azonos fejlettségi szinten voltak, miközben a magyar mintegy 50 százalékkal haladta meg a portugál és görög szintet. A következő időszakot a közép- és kelet-európai régió számára nevezhetjük akár elvesztegetett évtizedeknek is. Pedig ez volt az ún. „békes verseny” időszaka, amikor a Szovjetunió 1980-ig az Egyesült Államok utolérését tűzte ki célul. Az öntelt elbizakodottság alapja a szocializmus állítólagos fölénye volt a kapitalizmussal szemben. Csakhogy a valósághoz ennek semmi köze nem volt, sőt a kibontakozó globalizáció egyre inkább felszínre hozta a bürokratikus és bezárkózó tervgazdasági rendszerek teljes alkalmatlanságát arra, hogy megfeleljen az új kihívásoknak. Az eredmény a csúfos lemaradás, és a régió további perifériára szorítása volt. 30 év alatt az arányok megfordultak. Az 1990-es évekre már Görögország és Portugália szintje volt mintegy 50 százalékkal felette a magyar átlagnak, Spanyolország pedig közel kétszeresére növelte előnyét. Az 1989 és 1992 közötti átalakulási válság a különbségeket még inkább kiélezte.

Az átalakulási válság leküzdése után az 1990-es évek végétől megkezdődött az EU-tagjelölt országok felzárkózása, s a tagság első éveit különösen kedvezőek voltak. Ehhez a mintegy 1,5–2,5 százalékos növekedési többlet jó alapot képezett, sőt egyes országok (például a baltiak a 2000-es években a 10 százalékos körüli növekedésükkel) rövid idő alatt látványos konvergenciaadatokat produkáltak. A becslések szerint a 2 százalékos körüli növekedési többlet minimálisan szükséges, ahhoz, hogy a közép- és kelet-európai „periféria” felzárkózása a fejlett európai „központ” történelmileg belátható időn belül (10–20 év) megtörténjen. Ez nem feltétlenül jelenti a legfejlettebb országok szintjének az elérését, de legalábbis az átlaghoz való közelítést vagy annak meghaladását reálissá teszi. A 2008–2009-es válság az új tagországokat súlyosabban érintette, ami a konvergenciafolyamatot is megtörte. Ez arra figyelmeztet, hogy a hosszabb távú előrejelzésekkel körültekintően kell eljárni. Mindenesetre a keleti periféria felzárkózása megindulni látszik.

A fejlettségi színvonalak közötti különbségek csökkentése mellett a közép-kelet-európai országokban a *szervezeti modernizáció* különösen látványos fejlődésének lehettünk tanúi. Az átalakulási válság ugyan a termelés nagyarányú visszaesésével járt együtt, de a gazdasági szerkezet már radikálisan átalakult (sőt éppen a válság hatására), s egyúttal *közeledett a fejlett EU-országok gazdasági struktúráinak jellemzőihez.*

Magyarországon 1989 és 2001 között a GDP-ben a mezőgazdaság aránya 16 százalékról mintegy 4 százalékra, vagyis egynegyedére csökkent. Ezzel szemben a szolgáltatások részesedése 42 százalékról 67,5 százalékra, vagyis több mint másfélszeresére nőtt. Hasonló tendenciák jellemezték a többi közép-kelet-európai országot is. A mezőgazdaság aránya a GDP-ben, az új tagországokban a 2000-es évek elejére gyakorlatilag 3–4 százalékra csökkent, ami ugyan még nagyjából kétszerese az EU 2 százalék körüli szintjének, de a különbség inkább mennyiséginek, mint minőséginek tekinthető. Az EU-ban a szolgáltatások a GDP háromnegyedét adják. Néhány új tagország elérte, vagy megközelítette ezt a szintet, de a többség esetében ez az arány már kétharmad körül van. A különbségek megint inkább mennyiségiek, mint minőségiek.

A *szerkezeti konvergencia magas szintjére* utalnak az új tagországok EU-val folytatott kereskedelmi arányai, az export és import szerkezetének erőteljes konvergenciája, a belső intraszektorális kereskedelem gyors bővülése, s a külföldi tőke részesedési arányai is. Az átlagok esetünkben is nagy eltéréseket takarhatnak. A „finom szerkezetek” konvergenciája hosszabb időt vesz igénybe.

Egyetértés van abban, hogy az egy főre eső GDP adatai önmagukban nem adnak megfelelő képet a konvergencia tényleges állásáról. Az utóbbi években több intézet és különösen bank vállalkozott komplex konvergenciamutatók kimunkálására és kezdte meg az ún. „konvergenciaindexek” publikálását. Ezek között említhetjük meg a *Deutsche Bank Research*, vagy a *Világ gazdaság* (gazdasági napilap) és az *ICEG* (International Centre of Economic Growth) *Európai Központja* elemzéseit. A Deutsche Bank ún. *konvergenciahálóját* öt mutatócsoportból kalkulálják, ami 16 változó összesítésén alapul. Ezek a mutatók átfogják a reálgazdaságot, növekedési dinamikákat, a jogi, intézményi és szabályozási elemeket, a külső tényezőket, valamint a pénzügyi és költségvetési mutatókat. Ha a korábbi 15 EU-tagországot 100-nak vesszük, akkor az új tagok első csoportja mintegy háromnegyedes szint körül helyezkedik el (Szlovénia 75,6 százalék, Csehország 74,6, Magyarország 73,2 és Észtország 72 százalék). A második csoport közel van a kétharmados szinthez (Lettország 67,7, Szlovákia 67,5, Litvánia és Lengyelország 65,2 százalék), míg a két balkáni ország valamivel 60 százalék alatt van (Bulgária 58,7 és Románia 57,5). [Deutsche Bank Research adatai 2001-re vonatkozóan].

A konvergenciamutatók fő érdeme, hogy *a folyamatot komplexen közelítik*. Az egyoldalúan csak az egy főre eső jövedelmek különbségének vizsgálata helyett sok más tényezőt is figyelembe vesznek. S így a helyzet értékelése gyökeresen eltérhet. *Az egy főre eső reál-GDP-ben* (vásárlóerő-paritáson is) Magyarország csak az EU-átlag *valamivel több mint felénél* tart, s lényegesen alatta van a portugál szintnek. A komplex konvergenciamutatók szerint *Magyarország eléri az EU-átlag 75 százalékát*, s azonos a szintje a portugállal. Hiba lenne, ha pozitív irányban próbálnánk túlbecsülni magunkat, de a felfelé torzítás sem engedhető meg.

A konvergencia szempontjából kiemelt jelentőséget tulajdonítanak *az árszínvonalak kiegyenlítődsének*. Főként a liberális elméletek alapján az árak közeledését a piaci integráció vagy integráltság egyik alapvető mutatójának tartják. A trendek ezúttal sem egyértelműek vagy töretlenek, de hosszabb távon többé-kevésbe tetten érhetőek. Különösen érezhető hatása volt az árak közeledésére a vámuniónak, majd az egységes piacnak. Mint a Bizottság elemzése megállapítja, a tagországok árszínvonala az egységes piacon jelentősen közeledett, s az árak szóródását mérő mutató 10 év alatt 21,4

százalékról 14,4 százalékra csökkent [European Commission 2003]. Az Európai Központi bank adatai szerint a végső fogyasztás viszonylagos árszínvonala (beleértve a közvetett adókat) eltéréseinek hányadosa a régi tagországokban 1997 és 2008 között 21,6 százalékról 15,7 százalékra mérséklődött. Az ártrendek arra utalnak, hogy az új tagországok konvergenciája az unión belül ebben a vonatkozásban is erőteljes volt. Az EU27 esetében az áreltérések együtthatója 1997 és 2008 között 37,8 százalékról 24,3 százalékra csökkent [Szél 2010]. Fel kell hívni a figyelmet arra, hogy az árak szóródása (20–25 százalék) sokkal kisebb, mint a fejlettségi szinteké. Az egy főre eső jövedelmek eltérése a régi tagországokban mintegy 30 százalék körül szóródik az átlag körül, míg a legfejlettebb és a legfejletlenebb közötti eltérés legalább 3-szoros.

Hasonló trendek mutathatók ki az üzleti ciklusok szinkronizációja tekintetében. A ciklusharmonizációnak különös jelentősége van a monetáris politika hatékonysága szempontjából. A ciklusok szinkronizációja végső soron a sokkok aszimmetriájáról ad tájékoztatást számunkra. A szinkronizáció mind a régi, mind az új tagországok oldaláról kimutatható. A régiek között magasabb szintű, az új tagok ugyan alacsonyabb szintről indultak, de a közeledés erőteljesebb. Az üzleti ciklusok korrelációja a régi tagországokban az 1995–2001-es 0,76-ról 2002 és 2008 között 0,81-re emelkedett. Ezzel szemben az új tagországok szinkronja 1995–2001 között 0,23 korrelációt mutatott, ami 2002 és 2008 között 0,51-re nőtt. Az erőteljes szinkron nem meglepő. Hiszen az új tagországok többségére exportorientált gazdasági növekedés a jellemző, s főbb piacaik a centrum országaiból kerülnek ki. Az új tagországok részéről nagyobb fokú szinkronizációt tapasztalunk a régi tagországokkal, mint a világ többi részével. Ez a szinkronizáció ugyan mérsékelt volt, de növekedett [Csehó 2009]. A globális ciklus szinkronizációja ugyan meglehetősen ellenmondásosan érvényesül, de utal a globális integráció fokozódására.

IRODALOM

- Capannelli, G., Jong–Wha Lee, Petri, P. (2009): Development Indicators for Regional Economic Integration and Cooperation. *UNU-CRIS Working Papers W-2009/22*.
- Csehó, J. (2010): *Convergence and business cycle synchronization*. Kézirat.
- European Commission (1991): *European Economy*, Brussels: European Commission
- European Commission (2001): *Broad Economic Policy Guidelines*. *European Economy* No 72. Brussels: European Commission
- European Commission (2003): *Internal Market, Ten Years without Frontiers*. Brussels: European Commission
- European Commission (2009) *Give Years of Enlarged EU*. *European Economy*. Brussels: European Commission
- European Commission DG for Economic and Financial Affairs (2004): *Statistical Annex of European Economy*, Spring, Brussels: European Commission.
- European Commission DG Trade (2002a): *Bilateral Trade Relations*. Brussels: European Commission

- European Commission DG Trade (2002b): *Multilateral Issues. Trade and Investment*. Brussels: European Commission
- Eurostat (2000): *A Community of Fifteen: key figures*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
- Eurostat (2009): *Europe in Figures, Eurostat Yearbook 2009*. Eurostat Statistical Books. Brussels: European Commission.
- Held, D. and al. (2005): *Global Transformations*, Cambridge: Polity Press
- Kindleberger, C. P. (1966): European Integration and the International Corporation. *Columbia Journal of World Business* 1(1).
- KOF (2010): *Index of Globalization 2010, Press Release*, Friday, 22 January 2010. KOF Swiss Economic Institute, Swiss Federal Institute of Technology, Zürich.
- de la Mahotière, S. (1970): *Towards One Europe*. London: Pelican.
- OECD (1977): *Economic Outlook*, No. 22, Párizs: OECD
- Papanek Gábor (2010): A gyorsan növekvő magyar kis- és középvállalatok a gazdaság motorjai. *Közgazdasági szemle* 57(4).
- Pinder, J. (1991): *European Community: The Building of a Union*, Oxford: Oxford University Press.
- Röpke, W. (1959): *International Order and Economic Integration*. Dordrecht.
- Szél, K. (2010): *Measuring Integration – Integration Profiles*. Convergence. Kézirat
- Zádor, M. (2001): A világkereskedelem legújabb tendenciái és az Európai Unió pozíciója. II. Bővülő Európa. *Ecostat* IV. negyedév 8. szám.
- Zádor, M. (2003): Nemzetközi nagyvállalatok és az exportversenyképesség. *Bővülő Európa*. *Ecostat* I. negyedév 13. szám.
- UNCTAD (2007, 2009): *World Investment Report*. Geneva: UNCTAD