

Balkay Diána – Erdey László

Mély vagy sekély integráció? A Mercosur és a NAFTA esete

Az 1960-as évek integrálódási folyamatának megindulása, majd intenzívebbé válása óta a nemzetközi kereskedelmi áramlások jelentős része zajlik ágazaton belül. A sima alkalmazkodás hipotézise (SAH) alapján az azonos iparágak közötti vagy – mélyebb dezaggregációs szinten vizsgálva – a termékek közötti kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár a tényezőpiacokon. A kereskedelmi integrációkkal együtt járó liberalizációs törekvések miatt intenzívebbé váló kereskedelem tendenciaszerűen az ágazaton belüli kereskedelem növekedését eredményezte, így a fentiek alapján a regionális integrációk létrejötte együtt járt a tényezőpiaci alkalmazkodási költségek csökkenésével. A kereskedelem megváltozása fakadhat egyrészt mennyiségi, másrészt minőségi változásokból. A két tényező elkülönített vizsgálata hozzájárul a kereskedelempolitikai gyakorlat jobb megértéséhez, valamint információt szolgáltat a döntéshozók számára. Jelen tanulmány két különböző tényezőellátottságú, s az integráltság különböző fokán lévő (mély, illetve sekély) regionális integrációs tömörülést vizsgál, a Mercosurt és a NAFTA-t. Az ENSZ Comtrade adatbázisának SITC Rev.1 AG3 iparági szintű és HS92 AG6 termékszintű, bilaterális kereskedelmi adatainak felhasználásával elemzi az ágazaton belüli kereskedelem alakulását.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F14, F15

Kulcsszavak: ágazaton belüli kereskedelem, regionális integrációk, Mercosur, NAFTA

A regionális integrációk vizsgálata több dimenzió mentén is történhet. Egyrészt meghatározhatjuk, hogy egy új blokk születéséről, egy létező kiterjesztéséről, vagy egy meglévő integráció új piacokhoz való hozzáféréséről van-e szó. *Evans és szerzőtársai (2006)* egy másik dimenzióként a kapcsolatok iránya alapján való osztályozást hangsúlyozzák, ami alapján beszélhetünk észak-észak, észak-dél és dél-dél irányú integrációs törekvésekről¹. Az észak-észak irányú kapcsolatok fejlett országok között köttetnek, míg a dél-dél irányúak a fejlődők között. Egy további tipológiai alap az integrációk mélysége lehet, amely alapján sekély és mély integrációkat, illetőleg ezeknek gyengébb és erősebb változatait

Balkay Diána PhD hallgató a Debreceni Egyetem Közgazdaságtudományi Doktori Iskolájában (e-mail: diana.balkay@econ.unideb.hu), Erdey László egyetemi docens a Debreceni Egyetem Közgazdaság- és Gazdaságtudományi Karának Világ gazdaság és Nemzetközi Kapcsolatok Tanszékén (e-mail: erdeyl@delfin.unideb.hu).

¹ Behar és Crivillé (2011) a gravitációs modellt felhasználva empirikusan vizsgálja az integrációk bilaterális kereskedelmi forgalomra gyakorolt hatását (FTA hatás). Eredményeik alapján egy négy tagot számláló észak-észak irányú integráció egy 40 éves periódusban átlagosan 53 százalékkal növeli a tagországok nemzetközi kereskedelmét, míg ugyanez az érték egy dél-dél irányú integráció esetén 107 százalék.

különböztethetjük meg. Lawrence (1996) az elsők között nevezi az integrálódási folyamat magasabb fokán lévő integrációkat mélyeknek.

A sekély (*shallow*) és a mély (*deep*) integrációk Hoekman (1998), Hoekman és Konan (1999), valamint Lawrence (1996) alapján a következőképpen jellemezhetők. A sekély integrációk – eredményeiket tekintve – gyakorlatilag a GATT/WTO-rendszer keretében megvalósuló vám- és nemvám-jellegű eszközök lebontásához hasonló hatásokkal járnak. Elsősorban az áruáramlás korlátainak lebontására vonatkozó szabályokat tartalmazzák. Sekély integrációk esetében a kereskedelemterelés miatt potenciálisan fellépő negatív jóléti hatás nagyobb eséllyel haladja meg a kereskedelemteremtés miatti pozitív jóléti hatásokat. Mély integrációknál a kereskedelem-liberalizáció már a kereskedelmi forgalmat korlátozó tényezők, az üzleti környezet szabályozására is kiterjed²; az erre vonatkozó explicit cselekvési tervek kidolgozása a nemzeti kormányok jogköre. Hoekman és Konan (1999) ezen korlátozó tényezők között említi a befektetők jogait, a nemzetközi szabványokat, a közbeszerzést, a szellemi tulajdonjogok védelmének szabályozását, az egészségügyi és biztonsági előírásokat, a nemzeti és nemzetközi szintű harmonizációt, továbbá a versenypolitikára vonatkozó regulákat, mint amilyenek az antidömping- vagy antitörzst-szabályok. Az integrálódás mélyebb fokozataiban folyamatosan valósul meg a szolgáltatások, a technológia, a tőke és a személyek szabad áramlása. Az integrációk mélységét vizsgálva felmerülhet a kérdés, vajon a preferenciális egyezmények elérik-e a „teljes sekély” (*full shallow*) integrációs fokot – tudniillik az áruk teljesen szabad kereskedelmét –, s vajon ez előfeltétele-e a mélyebb integrációk létrejöttének.

A liberalizáció az integrációhoz csatlakozó országok külgazdasági nyitása révén természetszerűleg növeli a kereskedelem intenzitását³, a kereskedelem pedig pozitív jóléti hatásokat eredményezhet az abban résztvevők számára.

Liberalizáció, alkalmazkodási költségek és a sima alkalmazkodás hipotézise

A regionális integrációk számának növekedése az 1960-as években indult meg. Az integrálódás folyamatával természetszerűleg együtt jár a csatlakozó országok külgazdasági liberalizációra való igénye, s az integrációs törekvések hívei gyakorta érveltek a liberalizációval együtt járó alacsonyabb alkalmazkodási költségek mellett. A külkereskedelmi nyitás ösztönzést adhat az ágazaton belüli specializáció megindulásának, amely alacsonyabb igazodási költségekkel jár együtt, mint ha a szakosodás ágazatok között menne végbe. Ennek megfelelően a hasonló termékek kétirányú forgalmának jelensége is az 1960-as években vált a kereskedelemelméleti kutatások hangsúlyos irányzatává (Erdey 2004). A vizsgálatok a fejlett országokat követően fokozatosan a fejlődők integrációira is kiterjedtek. A modern, GATT/WTO keretein belül megvalósuló kereskedelmi liberalizáció gyakran olyan, egymáshoz hasonló⁴ országok között zajlik, ahol már vagy eleve magas

² Az irodalom ezeket összefoglalóan *behind-the-border kereskedelem-politikai reformoknak* is nevezi.

³ Megjegyzendő ugyanakkor, hogy a növekedés mértékét illetően jelentősen eltérő eredményekre jutnak a tanulmányok; lásd például: Frankel – Stein – Wei (1995); Alesina – Barro – Tenreyro (2002); Baier – Bergstrand (2007); Ghoneim és szerzőtársai (2011).

⁴ Tényezőellátottság, termelékenység szempontjából vett hasonlóság.

volt az ágazaton belüli kereskedelem (Intra-industry Trade – IIT) aránya, vagy várhatóan növekedni fog a külgazdasági nyitást követően, a szabadkereskedelem miatt⁵.

A sima alkalmazkodás hipotézise (Smooth Adjustment Hypothesis – SAH) szerint az ágazaton belüli kereskedelem alacsonyabb alkalmazkodási költségekkel jár a tényezőpiacokon, mint az ágazatok közötti. A tényező-reallokáció következtében ugyanis igazodási költségek merülnek fel, amelyek azonban alacsonyabbak, ha a reallokáció iparágon belül megy végbe. Mindemellett a külgazdasági nyitás hatására fokozódó kereskedelem egyes termelőket – a kiterjedtebb piacok révén megnyilvánuló méretgazdaságossági előnyök kiaknázása érdekében – arra ösztönözhet, hogy a termelési folyamat bizonyos szegmensére szakosodjanak⁶.

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

Az ágazaton belüli kereskedelem mérésére használt mutatók⁷

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

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

A Grubel–Lloyd-mutató alkalmazásakor esetlegesen felmerülő problémák (*Erdey 2005*) közül a tanulmány szempontjából a következőket érdemes megemlíteni:

- (a) az aggregációs torzítást, vagyis azt, hogy minél kevesebb csoportba soroljuk a vizsgált termékeket, az összkereskedelem annál nagyobb része fog ágazaton belülnek minősülni;
- (b) a GL-mutatók nem képesek elkülöníteni a vertikális és horizontális IIT-t, vagyis a minőség szerepét nem tudják figyelembe venni;
- (c) a GL-mutatók nem alkalmasak a dinamika megragadására.

Számításaink során *Fontagné és Freudenberg (1997)*, illetve *Fontagné és szerzőtársai (2006)* minőség alapú megközelítését is alkalmazzuk. A minőség alapján megkülönböztetett export és import egyidejű vizsgálata révén lehetővé válik a horizontális és vertikális IIT elkülönítése. A folyamat a következőképpen néz ki. Először egy – szubjektíven megválasztott – küszöbérték (γ) segítségével elkülönítjük az egyirányú és kétirányú áramlásokat (2). A küszöbérték esetünkben a *Fontagné és szerzőtársai (2006)* által javasolt 10 százalék volt. Amennyiben az export és import közötti átfedés nagyobb vagy egyenlő volt 10 százalékkal,

⁵ Lásd például: *Lipson (1982)*; *Marvel – Ray (1987)*; *Hufbauer – Chilas (1974)*; *CEPAL (2001)*; *Erdey (2004)*.

⁶ Ezt a jelenséget nevezik a termelési értéklánc feldarabolódásának is.

⁷ A képletekben felhasznált jelölések a következőképpen értendők: X_i és M_i az i -edik ágazat exportja és importja a t -edik évben, UV_x és UV_m az i -edik ágazat (k -adik termékének) export- és importegységértéke a t -edik évben. A változások (Δ) a kereskedelmi forgalom volumenének éves változását jelölik, a korrigált értékek ($korr$) pedig a deflált adatok felhasználást jelzik.

akkor mindkét áramlást kétirányúnak soroltuk be, ha pedig az átfedés kisebb volt annál, akkor mindkettőt egyirányúnak minősítettük. Másképpen fogalmazva, ha a kisebbik áramlás nagyságában elérte a nagyobbik áramlás 10 százalékát, akkor kétirányú forgalomról volt szó, ellenkező esetben egyirányúról.

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

Ezt követően a kétirányú forgalmat vizsgáltuk tovább. A minőségbeli különbségek megragadására a módszer – Stiglitz (1987) alapján – az árkülönbségeket használja. Itt ugyancsak a Fontagné és szerzőtársai (2006) által javasolt, 25 százalékos küszöbértéket (α) választva akkor tekintettük az áramlást horizontális IIT-nek, ha az egységértékek (UV) eltérése nem haladta meg a 25 százalékot. Ha az eltérés ennél nagyobb volt, akkor vertikális IIT-ről beszélünk (3).

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

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

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

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

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

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

Az ágazaton belüli kereskedelem azon tulajdonságát, amely szerint a kereskedelem szerkezetében bekövetkező változások indukálta alkalmazkodási költségek alacsonyabbak, ha a tényezőáramlás inkább ágazatokon belül zajlik, mintsem ágazatok között, empirikusan elsősorban a munkaerőpiacokon vizsgálták, az IIT változása és a munkaerő-piaci alkalmazkodási költségek alakulása közötti kapcsolatot elemezve. A statikus és dinamikus

modelleket külön-külön vizsgálva az is megállapítható, hogy a kapott eredmények érzékenyek-e az időintervallum megválasztására.

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

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

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

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

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

1. táblázat

A SAH tesztelésével foglalkozó néhány empirikus irodalom és eredményeik

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

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

Az 1. táblázat néhány közelmúltban végzett vizsgálatot mutat be, összefoglalva azok megállapításait.

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

Az ágazaton belüli kereskedelem alakulása kapcsán végzett vizsgálatok

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

A NAFTA belső kereskedelme már 1994-es létrejöttékor is jelentősnek volt mondható a külön-külön mintegy 340 milliárd dollárt kitevő intra-export és intra-import forgalmának köszönhetően. A belső forgalom a 2000-es évekre elérte a 668, majd 2008-ban az 1012 milliárd dollárt.

2010-ben a Mercosur teljes kereskedelmének 16 százaléka származott intra-exportból és 17 százaléka intra-importból. Ez alapján valóban sekélyebb integrációnak tekinthető, hiszen az amerikai kontinens másik jelentős integrációja, a NAFTA esetén ezek az értékek 48, illetve 34 százalékot tettek ki, míg az Európai Unió esetében mindkét érték 60 százalék fölött mozgott (1. ábra).

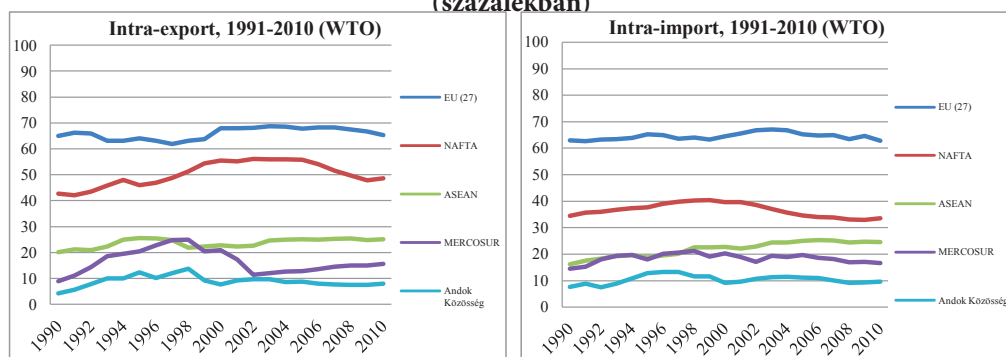
Latin-Amerikában általánosan megfigyelhető volt a tendencia, hogy az 1980-as években meginduló liberalizációs hullám – az első, majd a második generációs reformokban testet öltve – a kilencvenes évek végéig is csak kevésbé javította az országok nyitottságát (*Duran és szerzőtársai 2008*). A Mercosur négy alapító tagországa kereskedelempolitikáját tekintve ezért továbbra is törekedett a liberalizációra. Az első fontosabb közös lépés ennek érdekében az intézményi alapok megeremtése volt 1994-ben, amelyet az Ouro Preto Protokoll hozott létre. A liberalizáció azóta több lépcsőben, fokozatosan halad előre, kapcsolata az alkalmazkodási költségekkel is ennek megfelelően vizsgálható.

A NAFTA közvetlen előzményeként Mexikó és az Egyesült Államok már az 1980-as években (1985-ben, 1987-ben és 1989-ben) tárgyalásokat folytatott egyes ágazatok

szabályozásáról, amelyek eredményeit keretegyezményekbe foglalták.⁸ A formális tárgyalások 1991 júniusában kezdődtek, és a már létező termelésmegosztási és egyéb kapcsolatoknak köszönhetően nagyon gyorsan, 1992 augusztusára le is zárultak. A partnerek nemzeti törvényhozása 1993 novemberében és decemberében ratifikálta az egyezményt.

1. ábra

Intra-export és intra-import alakulása néhány regionális integráció esetén (százalékban)



Forrás: WTO (2011)

A mexikói kormányzat szemszögéből a NAFTA-val kapcsolatos egyik legfontosabb célkitűzés az volt, hogy jelezze az ország elkötelezettségét az 1985-től kezdve létrehozott új külkereskedelmi rezsimmel, visszafordíthatatlanná tegye annak eredményeit, illetve növelje a gazdaságpolitika hitelességét. Mindemellett természetesen azt várták az egyezménytől, hogy ösztönözni fogja az Egyesült Államokkal és Kanadával folytatott kereskedelmet és az onnan származó működőtőke-importot, illetve növeli a helyi és külföldi vállalatoknak a külkereskedelemben kerülő javak előállításába történő beruházásait, ami megerősítheti Mexikó exportugródeszka-szerepét Észak-Amerikában. A gyakorlatban mindez a partnerek közötti kereskedelmet és működőtőke-áramlást akadályozó, még fennálló korlátok fokozatos eltávolítását jelentette. Az aláírók a termékeket öt kategóriába sorolták, és megegyeztek a vámok leépítésének ütemében. Az áruk 85 százaléka az A, B és C kategóriába került, a teljes liberalizáció céldátuma 2008. január 1-je volt.

⁸ Az Egyesült Államok és Kanada 1986-ban kezdték meg a szabadkereskedelmi tárgyalásokat, s 1989-ben lépett életbe a két ország közötti egyezmény, a CUSFTA (Canada–U.S. Free Trade Agreement). A kapcsolatok azonban sokkal régebbi időkre, az 1965-ös Autóipari Megállapodásra (Auto Pact) nyúlnak vissza, amely a szektor szabadkereskedelmét biztosította. Hasonló előzményként tekinthetünk a szintén 1965-ben induló maquiladora-programra Mexikó és az Egyesült Államok viszonyában.

3. A NAFTA vámleépítési menetrendje

Kategória	A vámbontás ütemezése
A csoport	Az ide tartozó termékek vámját teljes mértékben eltörölték, 1994. január 1-jétől vámentessé váltak.
B csoport	A termékek vámját öt egyenlő lépésben számolták fel, 1998. január 1-jétől váltak vámentessé.
C csoport	A termékek vámját tíz egyenlő lépésben számolták fel, 2003. január 1-jétől váltak vámentessé.
C+ csoport	A termékek vámját tizenöt egyenlő lépésben számolják fel, 2008. január 1-jétől váltak vámentessé.
D csoport	A csoportba tartozó termékek továbbra is vámentes státuszt élveztek/élveznek.

Forrás: Észak-Amerikai Szabadkereskedelmi Egyezmény, 302.2 függelék⁹.

A NAFTA, első olyan szabadkereskedelmi egyezményként, amelyet fejlett és fejlődő országok kötöttek, az árukereskedelem akadályainak felszámolásán túl más intézkedéseket is tartalmazott (a szolgáltatáskereskedelem liberalizációja, a vitás kérdések rendezésének mechanizmusa, a szellemi tulajdonjog védelme, környezetvédelmi és munkaerő-piaci kiegészítő megállapodás tartozott ide). Együttes GDP-jét tekintve a legnagyobb, teljes kereskedelmi volumenét tekintve a világ második legnagyobb szabadkereskedelmi övezete jött létre, 360 millió fogyasztóval¹⁰.

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

A fentieknek megfelelően ágazaton belüli kereskedelmi mutatókkal közelítettük az alkalmazkodási költségek alakulását, a tendenciák megértéséhez pedig a marginális ágazaton belüli kereskedelem mutatóit használtuk. Az 1991 és 2010 közötti adatok az ENSZ Comtrade adatbázisából származtak, és két csoportjukat különböztethetjük meg. SITC Rev. 1., AG3 adatok esetén átlagosan 180 iparágat vizsgáltunk, a 0-9, 0-8 és 5-8 fejezetekre vonatkozóan. A HS92 AG6 nomenklatúránál a mélyebb bontásnak köszönhetően már átlagosan 5 ezer termék volt vizsgálható; az elemzéseket itt is fejezetekre bontottuk: 0-99-re, 0-98-ra és 25-98-ra. A fejezetek elkülönítése lehetővé tette, hogy elkülönülten vizsgáljunk három kört: az összes iparágat; a nehezen besorolható iparágak, termékek kivételével tekintett összes iparágat; valamint a csak feldolgozóipari ágazatokat. Mivel az IIT jellemzően a feldolgozóipari ágazatokban a legjelentősebb, ezért jelen tanulmányban főként ezen értékek ismertetésére térünk ki. A feldolgozóipari termékek kereskedelme esetén kapott magasabb IIT-értékek a szektorális torzítás megnyilvánulását tükrözik.

⁹ NAFTA Secretariat (2012). A fennmaradó kivételekről, illetve újabb protekcionista intézkedésekről lásd Zahniser és Roe (2011) munkáját.

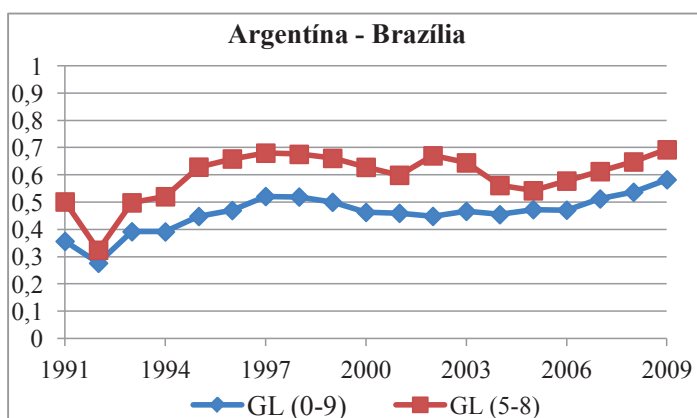
¹⁰ A Világbank adatai szerint a három ország lakossága 2010-ben már meghaladta a 456 millió főt (World Bank 2012).

Mercosur

Ha három számjegyes bontásban vizsgáljuk a Grubel–Lloyd-indexet, a Mercosur-országok esetén relatíve jelentős IIT-növekedést tapasztalhatunk. Argentína és Brazília esetében például a növekedés 1991-ről 2010-re közel 30 százalékpont – a GL-mutató 0,276-ról 0,582-re növekedett (2. ábra). A tendencia megfelel az 1991-es alapítás óta dinamikusan növekvő kereskedelem bővülésének, tehát a GL-mutató alapján a kereskedelmi felfutással az ágazaton belüli forgalom mértéke is növekedett.

2. ábra

**A Grubel–Lloyd-index alakulása 1991 és 2009 között
Argentína és Brazília esetén**



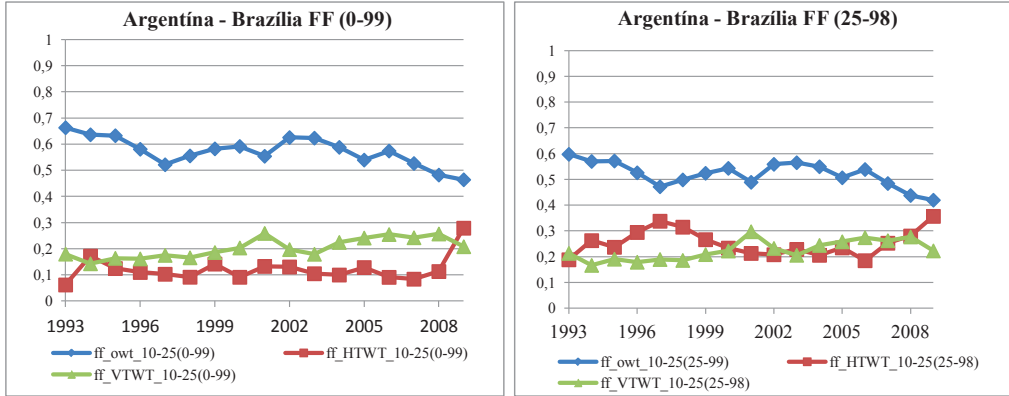
Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

A mélyebb dezaggregációs szinten végzett vizsgálatok esetén természetesen csak alacsonyabb mértékű IIT mutatható ki, továbbra is jelentős, de csökkenő egyirányú kereskedelem mellett. A Fontagné–Freudenberg-mutatók felhasználásával elkülöníthetővé vált az alacsonyabb és magasabb minőségű termékek kétirányú forgalma, tehát a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem mértékének alakulása. Ha továbbra is az integráció két – kereskedelmét és méretét tekintve – legjelentősebb országát, Argentínát és Brazíliát vesszük, akkor kitérünk azon sajátosságra, miszerint az IIT értéke a feldolgozóipari ágazatokban magasabb. Tekintve, hogy két hasonló tényezőellátottságú országról van szó, minőség alapú elkülönítés esetén viszonylag magas horizontális ágazaton belüli kereskedelmet (HIIT) vártunk a két ország között. Az összes iparág vizsgálata esetén ez a jellemző valamivel kevésbé figyelhető meg, míg ha csupán a feldolgozóipari ágazatokat vizsgáljuk, látható, hogy a horizontális értékek, a várakozásoknak megfelelően, a vertikálisok (VIIT) szintjén mozognak (3. ábra).

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

3. ábra

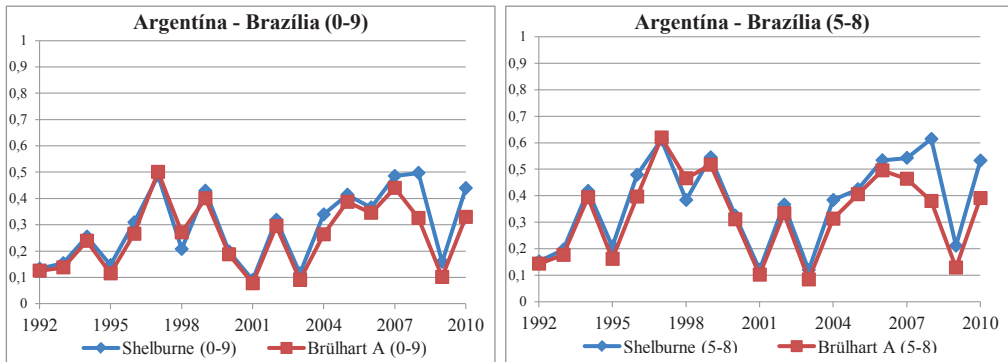
A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1993 és 2009 között Argentína és Brazília esetén¹¹



Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

4. ábra

A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Argentína és Brazília esetén



Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

Ha Argentína és Brazília kereskedelmét tekintjük, megfigyelhető, hogy sokkok idején az alkalmazkodási költségek növekedése miatt az MIIT értéke alacsonyabb: általában 0,1 körül mozog (4. ábra). Összességében elmondható, hogy mivel a marginális ágazaton belüli kereskedelem értékei legtöbbször 0,5 alattiak – kivételt képez néhány periódus, mint az

¹¹ Az ábrán használt $ff_owt_{10_25(0-99)}$, $ff_VTWT_{10_25(0-99)}$, $ff_HTWT_{10_25(0-99)}$ jelölésekben az ff a Fontagné-Freudenberg mutatók használatára, az owt , $VTWT$, $HTWT$ az egyirányú, vertikális kétirányú és horizontális kétirányú kereskedelmi forgalomra utal. A 10 és 25-ös értékek a választott küszöbértékek (γ és α), zárójelben pedig a vizsgált fejezetek vannak feltüntetve.

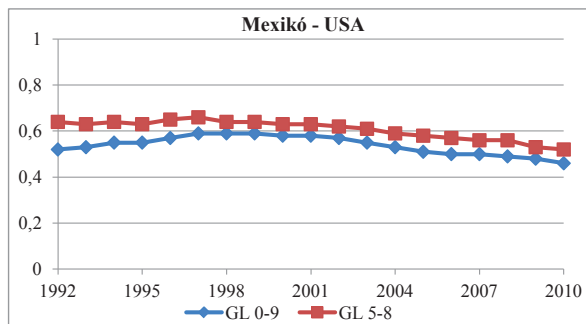
alapítást követő évek, vagy a 2006 és 2008 közötti időszak –, a Mercosurnál a növekvő GL-mutatók ellenére sem vonható le egyértelműen olyan konklúzió, miszerint a kereskedelem éves változásainak nagyobb része köszönhető ágazaton belüli áramlásoknak, mint ágazatok közöttieknek.

NAFTA

A NAFTA vizsgálatakor a Mexikó és Egyesült Államok közötti bilaterális kereskedelmi kapcsolatokra helyeztük a hangsúlyt, így az eredményeket is ezen országpárról mutatjuk be. Három számjegyű bontásban vizsgálva a GL-indexet, az ágazaton belüli kereskedelem értéke az alapítástól 2010-ig stabilan 50 százalék körül mozgott (5. ábra). A NAFTA esetében ez a stabilitás nagyban annak tudható be, hogy a kereskedelem liberalizálását célzó, többségükben a GATT keretében megvalósított stabilizáló csomagok struktúraátalakító hatása már a kilencvenes évek elején érvényesült. A korlátozások szintje gyakorlatilag minimálisra csökkent. A két szóban forgó ország közötti kereskedelem rendkívül dinamikus növekedése ellenére sem figyelhető meg az ágazaton belüli forgalom párhuzamos, gyors növekedése, még a feldolgozóipari ágazatokban sem. E tekintetben tehát a NAFTA példája ellentmond a regionális integrációkkal kapcsolatos várakozásoknak, azaz a bilaterális liberalizáción keresztül ágazaton belüli kereskedelemnövekedésnek.

5. ábra

A Grubel–Lloyd-index alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén



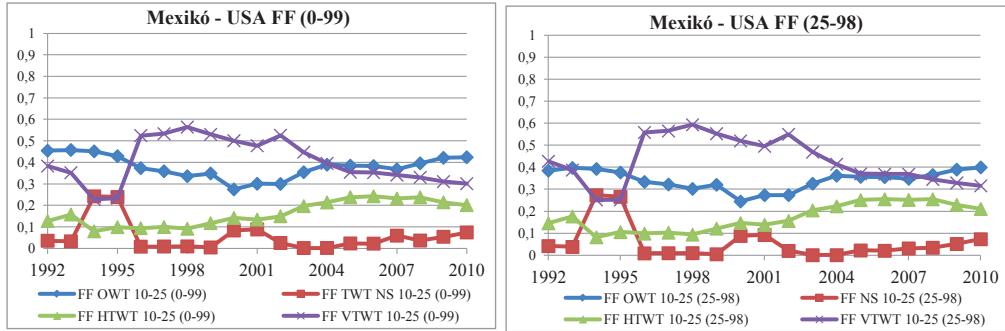
Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

A GL-mutatók magas szintje utalhat a kereskedelmi liberalizáció támogatottságára, a két ország közötti kiegyensúlyozatlan kereskedelem miatti torzító hatásra, illetve a maquiladora-iparnak az IIT-t felfelé torzító hatására. Megállapíthatjuk, hogy a NAFTA létrejötte nem befolyásolta érdemben a Mexikó és Egyesült Államok közötti munkamegosztás szerkezetét. A Fontagné–Freudenberg-mutatókkal, mélyebb dezaggregációs szinten végzett kutatások alapján egyrészt láthatóvá válik az aggregációs torzítás jelentősége, másrészt lehetőség nyílik a minőségbeli elkülönítésre. A NAFTA-periódusban végig magas vertikális IIT-érték azt jelzi, hogy az integráció létrejötte után a két ország kereskedelmében nem következett be jelentősebb termelés szerkezet-váltás. A Mercosurhoz képest magas vertikális IIT-értékek (6. ábra) a relatív tényezőellátottság-beli különbségekből adódnak, amihez hozzájárul a nemzetközi termelésmegosztásból származó aggregációs torzítás is (a maquiladora-ipar

hatása). A maquiladora-iparra vonatkozó adatok 1992-ben kerültek be a statisztikába, ezzel egyidejűleg a VIIT értékek is magasabbak lettek, míg ugyanez a HIIT értékre csak kevés hatást gyakorolt. Az időnként magas NS (not-specified) értékek a nemzetközi statisztikákban a termékmennyiséggel kapcsolatos adatok elérhetőségének hiányára utalnak.

6. ábra

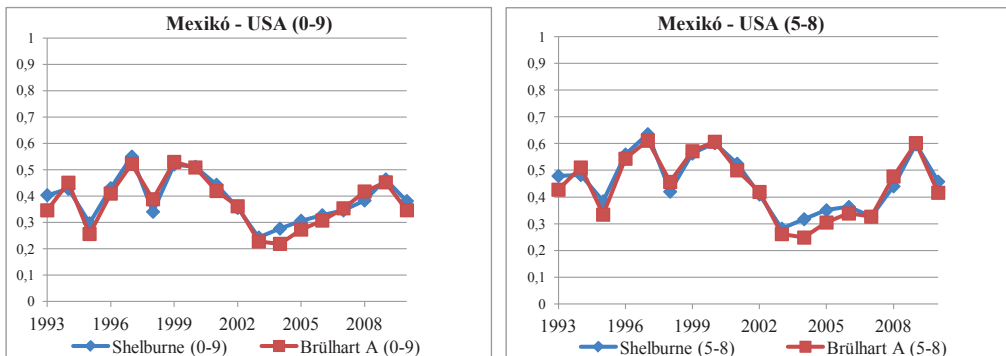
A Fontagné-Freudenberg mutatók alakulása 1992 és 2010 között Mexikó és USA esetén¹²



Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

7. ábra

A marginális ágazaton belüli kereskedelem alakulása Mexikó és USA esetén



Forrás: a szerzők számításai a UN Comtrade adatai alapján

Az ezredforduló után a GL-index lassú csökkenése figyelhető meg, ami utalhat az integrációból származó magasabb alkalmazkodási költségekre. A tendencia megértése

¹² FF TWT NS 10-25 (0-99) esetén az NS megkülönböztetés a not specified kategóriára utal, tehát arra az esetre, amikor adott termék mennyiségére vonatkozóan nem voltak lejelentett statisztikák, így a kétirányú kereskedelmet ezekben az esetekben nem tudtuk szétválasztani horizontális és vertikális formára. Minden egyéb a korábbiaknak megfelelően értelmezendő.

végett marginális ágazaton belüli kereskedelmi mutatókat alkalmaztunk, amelyek alapján megfigyelhetővé válnak a sokkok idején párhuzamosan növekvő alkalmazkodási költségek. Ilyen sokkok voltak például az 1995-ös pezó-válság, az olajárak csökkenése, vagy a délkelet-ázsiai pénzügyi krízis a kilencvenes évek végén (7. ábra). Háromjegyű bontásban vizsgálva, az IIT alkalmazkodási költségeket korlátozó hatása szintén csak időszakosan jelentkezett a NAFTA esetén.

Következtetések

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

Előbbi szempont alapján, végső célkitűzéseit figyelembe véve, a Mercosur tekinthető mélyebb integrációnak. Hiszen míg a NAFTA elsősorban szabadkereskedelmi övezet (bár számos azon túl nyúló jegyet is mutat), a Mercosur a közös piac megvalósítást tűzte ki célul. Utóbbi – és hatását tekintve talán fontosabb – szempont alapján viszont a NAFTA nevezhető mélyebb integrációnak. Mindkét tömörülésnél létezik a termékeknek egy olyan speciális köre, amelyet kivonnak a vámmentes kereskedelem alól, ám a Mercosurnál ezek jóval több terméket tartalmaznak. A kereskedelem intenzitásának szempontjából a NAFTA tekinthető mélyebb integrációnak, míg a belső kereskedelem abszolút növekedése alapján a Mercosur. A NAFTA belső kereskedelme az alapítás óta megháromszorozódott, a Mercosuré megtízszereződött. Összességében elmondható, hogy bár mindkét szerveződés mutatja a mély integrációk jegyeit, egyik sem éri el a „teljes sekély” (*full shallow*) szintet.

Az integrálódási folyamat során végbemenő külgazdasági nyitása kereskedelemteremtésen keresztül pozitív jóléti hatást gyakorol a tagországokra. Amennyiben az intenzívebbé váló kereskedelemben számottevő szerepet játszanak az ágazaton belüli áramlások, a sima alkalmazkodás hipotézise alapján hozzájárulhatnak ahhoz, hogy az integrációs folyamat során fellépő alkalmazkodási költségek alacsonyak maradjanak. Az ágazaton belüli kereskedelem mérésével és elemzésével ezek alapján következtethetünk a külgazdasági liberalizáció hatására. A cikkben egy-egy észak–dél és dél–dél irányú, különböző, illetve hasonló tényezőellátottságú országok közötti integráció esetén vizsgáltuk az ágazaton belüli kereskedelem alakulását. A Grubel–Lloyd-index alapján a Mercosurnál a két legnagyobb országot vizsgálva az 1991-es alapítás óta jelentős IIT-növekedést tapasztaltunk, míg a NAFTA esetén az Egyesült Államok és Mexikó közötti, már az alapításkor is magas IIT-arány nem növekedett számottevően, sőt a 2000-es években némileg még csökkent is. A NAFTA vonatkozásában az úgynevezett FTA-hatás kevésbé volt megfigyelhető. Mélyebb dezaggregációs szinten, nagyjából 5 ezer terméket vizsgálva, országpáronként elkülönítettük a magasabb és alacsonyabb minőségű termékek kétirányú forgalmát, s megvizsgáltuk a horizontális és vertikális ágazaton belüli kereskedelem alakulását a két integrációban. A Mercosurnál megfigyelhető, hogy – a partnerek tényezőellátottságának megfelelően – a HIIT-értékek a 25-98 fejezetek esetén a VIIT-értékekhez hasonló nagyságúak, többször meg is haladják azokat. Ezzel szemben a NAFTA-nál a Mexikó és Egyesült Államok közti forgalomnál a vertikális arány a magasabb. Az ágazaton belüli kereskedelem tendenciáját a marginális ITT vizsgálatával is értelmeztük. Mindkét integrációnál látható, hogy sokkok

(a pezó-válság, a délkelet-ázsiai és az argentin krízis) idején az alkalmazkodási költségek megnövekedtek (alacsonyabb MIIT-értékek mutatkoznak). Leszögezhető továbbá, hogy a Mercosur esetén az alkalmazkodási költségek tekintetében nem figyelhető meg egyértelmű tendencia, az adatok volatilitása elsősorban a nagyobb sokkokra hívja fel a figyelmet. A NAFTA-t önmagában vizsgálva pedig elmondható, hogy a vizsgált perióduson belül a 2000-es években tapasztalt magasabb alkalmazkodási költségek némileg csökkentek ebben az évtizedben.

Hivatkozások

- Alesina, A. – Barro, R. J. – Teneyro, S. (2002): *Optimal Currency Areas*. NBER Working Paper 9072.
- Baier, S. L. – Bergstrand, J. H. (2007): *Do free trade agreements actually increase members' international trade?* Journal of International Economics, Vol. 71:172–195.
- Behar, A. – Crivillé, L. C. i (2011): *Does It Matter Who You Sign With? Comparing the Impacts of North-South and South-South Trade Agreements on Bilateral Trade*. Policy Research Working Paper 5626, The World Bank, április.
- Brühlhart, M. (1994): *Marginal intra-industry trade: measurement and relevance for the pattern of industrial adjustment*. Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130, 3:600–613.
- Brühlhart, M. – Thorpe, M.(2000): *Intra-industry trade and adjustment in Malaysia: puzzling evidence*. Applied Economics Letters, Vol. 7, 729-733
- Duran, J.– Mulder, N.– Onodera, O. (2008): *Trade Liberalisation and Economic Performance: Latin America versus East Asia 1970-2006*. OECD Trade Policy Working Papers No.70, OECD Publishing.
- CEPAL (2001): *Latin America and the Caribbean in the World Economy, 1999-2000*. LC/G.2085-P, július, Santiago de Chile.
- Comtrade (2011): UN Comtrade Database, DESA/UNSD.
- Erdey László (2004): *Az ágazaton belüli kereskedelem hatása az alkalmazkodási költségekre és a konjunktúraciklusok szinkronizációjára*. Competitio, 3. évf., 3:61–82.
- Erdey László (2005): *Hagyományos módszerek és új kihívások az ágazaton belüli kereskedelem mérésében*. Statisztikai Szemle, 83. évf., 3:258–283.
- Erlat, G. – Erlat, H. (2006): *Intraindustry Trade and Labour Market Adjustment in Turkey. Another Piece of Puzzling Evidence?* Emerging Markets Finance and Trade, Vol. 42, 5:5–27.
- Evans, D. – Gasiorek, M. – Ghoneim, A. – Haynes-Prempeh, M. – Holmes, P. – Iacovone, L. – Jackson, K. – Iwanow, T. – Robinson, S. – Rollo, J. (2006): *Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: Shallow and Deep Integration, Trade, Productivity, and Economic Performance*. University of Sussex, DFID Project No. 04 5881.
- Faustino, H. C. (2010): *Intra-Industry Trade and Labour Market Adjustment in the Automobile Industry*. International Journal of Economics and Finance, Vol 2, 4:3–6.
- Fertő Imre. (2009): *Labour Market Adjustment and Intra-Industry Trade: The effects of Association on the Hungarian Food Industry*. Journal of Agricultural Economics, Vol. 60, 3:668–681.
- Fertő Imre – Soós Károly Attila (2010): *Marginal intra-industry trade and adjustment costs in the first phase of transition. A Hungarian-Poish comparison*. Journal of Economic Studies, Vol. 37, 5:495–504.
- Fontagné, L. – Freudenberg, M. (1997): *Intra-Industry Trade Methodological Issues Reconsidered*. CEPII document de travail, WP97-01. sz., Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, Párizs.
- Fontagné, L. – Freudenberg, M. – Gaulier, G. (2006): *A Systematic Decomposition of World Trade into Horizontal and Vertical IIT*. Review of World Economics, Vol. 142, 3:459–475.
- Frankel, J. – Stein. E. – Wei, S.-J. (1995): *Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural, and the super-natural*. Journal of Developmental Economics, Vol. 47, 1:61–95.
- Ghoneim, A. F. – Gonzalez, J. L. – Parra, M. M. – Péridy, N. (2011): *Shallow versus Deep Integration between Mediterranean Countries and the WU within the Mediterranean Region*. CASE Network Reports, No. 96.
- Grubel, H. G. – Lloyd, P. J. (1975): *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. Macmillan Press, London.
- Hoekman, B. (1998): *Free Trade and Deep Integration. Antidumping and Antitrust in Regional Agreements*. World Bank, Policy Research Working Paper 1950.

- Hoekman, B. – Konan, D. E. (1999): *Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade*. World Bank, Policy Research Working Paper 2130.
- Hufbauer, G. C. – Chilas, J. (1974): *Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequences*. Megjelent: Giersch, H. (szerk.): *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. Tübingen: J.C.B. Mohr:3–38.
- Lawrence, R. Z. (1996): *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. The Brookings Institution, Washington D.C.
- Leitão, N. C. (2011): *Intra-industry Trade, Knowledge and Adjustment Costs*. *Journal of Applied Sciences*, Vol. 11, 14:2652–2656.
- Thorpe, M. – Leitão, N. C. (2012): *Marginal Intra-Industry Trade and Adjustment Costs: The Australian Experience*. *Economic Papers*, Vol. 31, 1:123–131.
- Lipson, C. (1982): *The Transformation of Trade: the Sources and Effects of Regime Change*. *International Organisation*, 36. évf. 2: 417–455.
- Marvel, H. P.– Ray, E. J. (1987): *Intraindustry Trade: Sources and Effects on Protection*. *Journal of Political Economy*, Vol. 95, 6:1278–1291.
- NAFTA Secretariat (2012), <http://www.nafta-sec-alena.org> Letöltve: 2012.04.16.
- Shelburne, R. C. (1993): *Changing trade patterns and the intra-industry trade index: A note*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 129, 4:829–833.
- Stiglitz, J. E. (1987): *The causes and consequences of the dependence of quality on price*. *Journal of Economic Literature*, Vol. 25, 1:1–48.
- World Bank (2012), <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> Letöltve: 2012.04.16.
- WTO (2011): *International Trade Statistics 2011*. WTO Publications, Genf.
- Zahniser, S. – Roe, A. (2011): *NAFTA at 17: Full Implementation Leads to Increased Trade and Integration*. WRS.11-01, USDA, Economic Research Service, március.