

GÁCS JÁNOS

A gazdasági globalizáció számokban A nyitottság alakulása az EU országaiban – I. rész

Napjainkban széles körben és sokszor nagy érzelmi töltéssel tárgyalják, hogy az egyre intenzívebbé váló globalizáció milyen hatással van a nemzetgazdaságokra. A parttalan vita helyett érdemes a véleményalkotást elfogultságmentes, kvantitatív vizsgálatokkal megalapozni. Ezek megkövetelik a globalizáció amorf fogalmának körülhatárolását, valamint a „nemzetköziesedés” előrehaladásának mérését a gazdasági globalizáció legfőbb dimenzióiban. A cikk a globalizáltság – értelmezésünk szerint a gazdasági nyitottság – legfőbb mutatóit vizsgálja, azok tartalmát, korlátait, számszerűsítési lehetőségeit veszi sorra. E mellett összehasonlító elemzést ad a mutatók számértékei alapján Magyarország, az EU-tagországok, valamint néhány kiválasztott feltörekvő ország nemzetköziesedéséről az elmúlt három évtizedben. A tanulmány itt közölt első része a fogalmi tisztázást követően a termékek és szolgáltatások külkereskedelmével foglalkozik, a következő számban megjelenő rész pedig a portfólió- és működőtőke-áramlásra, a külföldi tulajdonosi irányítás kiterjedtségére, valamint a nemzeti adóalapok elvándorlására terjed ki.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: B4, F15, F21.

A „globalizáció” *elnevezés* használata a 20. század utolsó évtizedében terjedt el, s mindannyian tapasztalhattuk, hogy igen gyors ütemben.¹ Függetlenül attól, hogy miként definiáljuk a globalizáció elnevezés mögötti *jelenséget*, illetve annak meghatározó hajtóerőjét, az általa összefogott változásokat tekinthetjük vagy valóban újaknak, korábban sohasem tapasztaltaknak, vagy egy, az emberiség újkori történetét végigkísérő, hosszabb idő óta kibontakozó, hullámokban felgyorsuló folyamatnak, amely csak a legutóbbi időkben kapta meg ezt a talányos új elnevezést.

A globalizáció mibenlétéről, kibontakozásának sajátosságairól és elsősorban hatásairól az elmúlt évtizedben heves viták folytak, amelyek ma sem csitulnak. E vitákra jellemző, hogy milyen sokan és sok irányból kapcsolódnak bele: megfogalmazzák álláspontjukat a

* A szerző köszönettel tartozik az OTKA T/16 T 046871 számú projektjének, valamint az Európai Bizottság Foglalkoztatási, Szociális Ügyek és Esélyegyenlőség Főigazgatósága által kezdeményezett SIMGLOBE (Social Impact of Globalisation in the EU) projekt támogatásáért. A szerző ugyancsak hálás a cikk anonim lektorának hasznos tanácsaiért.

¹ A *globalizáció* kifejezés a New York Times lapjain először az 1980-as években merült fel, de terjedése akkor még lassú volt, hiszen e napilapban az 1980-as évtizedben hetente átlagosan egynél kevesebb alkalommal említették. A német nyelvterületre jellemző, hogy a Frankfurter Allgemeine Zeitungban a kifejezés első felbukkanása 1993-ra tehető. A globalizáció első hivatalos szótári megjelenése 1991-re datálódik: ekkor szerepeltette az Oxford Dictionary of New Words mint közhasználatú kifejezést. (Lásd Fisher [2003], Weizsäcker [2002], ILO [2007].)

legkülönbözőbb társadalomtudományok képviselői, kormányzati szervek és nemzetközi szervezetek, érdekvédelmi és civil szervezetek, egymástól függetlenül vagy nemzetközi összefogásban. Az érvelések hevessége és a véleménynyilvánítás kategorikus jellege már-már a hitvitákra emlékeztet. A globalizációról megjelenő könyvek túlnyomó része a pamflet, a politikai vitairat műfajába tartozik.²

A globalizáció fogalmának képlékenysége és a vele kapcsolatos, igen gyakran tisztázatlan kiindulópontokból folytatott érvelés sokakat óvatosságra készítet. Az érvényes megállapításokra való törekvés az elmúlt években a közgazdászutatók jelentős részét a módszertani szempontból ilyen esetekben bevált irányba mozdította el: a globalizáció igen szerteágazó és amorf jelenségét igyekeztek jól definiált módon *körülhatárolni*, annak *mérésére* módszereket kidolgozni, mértékét *megbecsülni*, és hatását más gazdasági és társadalmi jelenségekre *kvantitatív módon* elemezni.³ Nem mondhatjuk, hogy e többlépcsős feladatot sikerült volna minden szempontból eredményesen, és – széles kör számára – kielégítő módon megoldani, de az biztos, hogy e lépések közelebb visznek a *gazdasági globalizáció* jelenségének megértéséhez. Az elmúlt években a kutatók a globalizáció mértékét kifejező mutatók segítségével igyekeztek számos összefüggést nemzetközi összehasonlításban, ökonometriai módszerekkel (többnyire mikro- vagy makroadatokra épülő panelvizsgálatokkal) elemezni. Így például azt vizsgálták, hogy a globalizációs folyamat előrehaladása miként hat az országok gazdasági növekedésére, a foglalkoztatásra (kor, képzettség, ágazat, munkajelleg, fizetés stb. szerint), az egyenlőtlenség különböző megnyilvánulásaira, a pénzügyi és növekedési volatilitásra, a termékek és szolgáltatások árára, azok nemzetközi szóródására stb.⁴

E cikk az ilyen jellegű elemzések első lépésénél megáll: a globalizáció fontosabb mutatóit elemzi abból a szempontból, hogy azok a globalizáció, a „nemzetköziesedés” mely oldalát – s azt mennyire egyértelműen vagy torzítottan – mutatják. Az a tapasztalatunk, hogy a globalizációval kapcsolatos diskurzus résztvevői – s sokan a kutatók közt is – nem tesznek kellő erőfeszítést a globalizáció mutatóinak átgondolására: kihagyják vagy rövidre zárják azt a szükséges szakaszt, amikor a kutató a vizsgált jelenséget a megfelelő mutatók felhasználásával egyszerű leíró-összehasonlító elemzésnek veti alá. Ez alól természetesen vannak kivételek.⁵ A globalizáció úgynevezett stilizált tényei kevéssé vagy csak túlságosan általános – sőt, nemegyszer démonizált – formájukban ismertek.

Hogy ezen a hiányon enyhítsünk, elemzésünkben a gazdasági globalizáció mutatóit vesszük sorra és elemezzük. A megfelelő indikátorokat Magyarországra és közvetlen környezetére, az Európai Unió országaira számoltuk ki, többnyire az elmúlt három évtizedre, s ezeken végzünk időbeli és keresztmetszeti összehasonlításokat. Arra keressük a választ, hogy mely európai országok a leginkább nyitottak a világ gazdaság többi országával szemben. Saját nyitottságuk változtatásával mely országok hasznosították leginkább azokat a lehetőségeket, amelyek a közlekedés, szállítás és a telekommunikáció

² Ez nemcsak a publicisták által írott könyvekre igaz, hanem a neves közgazdászutatók műveire is (lásd Wolf [2003] és Friedman [2006], illetve Stiglitz [2003] és Bhagwati [2005]).

³ Az elmúlt években magyar szerzők által a témáról írt átfogó művek más irányt választottak. Cséfalvay [2004a], [2004b] színvonalas tankönyveiben a globalizációs jelenségcsoportot a lehető legtöbb oldalról és a maga fejlődési folyamatában, bőséges illusztrációkkal mutatja be. Szentes és szerzőtársai [2006] sokrétű tanulmánykötetükben pedig éppen azt hangsúlyozzák, hogy a globalizáció olyan függőségek rendszere, amely nem korlátozódik a gazdasági jelenségekre, hanem kiterjed a fejlődés társadalmi, technológiai, tudományos, szociális, politikai, intézményi oldalaira is.

⁴ Az ilyen irányú kutatások gyakoriságára jellemző, hogy Calderón és szerzőtársai [2005] irodalmi áttekintésükben, amelyben a globalizáció és a gazdasági növekedés összefüggéseit vizsgáló kutatásokat foglalják össze, 16 olyan tanulmányra térnek ki, amely a külkereskedelmi nyitottság, 14-re, amely a pénzügyi nyitottság, és hatra, amely a külföldi sokkok hatását vizsgálja az országok növekedési teljesítményére.

⁵ Lásd például OECD [2005], valamint Denis és szerzőtársai [2006].

gyors műszaki fejlődése révén, illetve a kereskedelem és a piacra lépés liberalizálása nyomán alakultak ki? Milyen mértékben gyorsult fel a gazdasági globalizáció Európában a szocialista vilárendszer összeomlásával, s a gazdaság szereplőinek, a gazdasági tranzakciók létesítésének ezzel együtt járó növekvő szabadsága nyomán? Nyitottság tekintetében utolérték-e a korábbi központi tervezésű gazdaságok a régi EU-tagországok gazdaságát, vagy továbbra is csak fejlett társaik nyomában haladnak? Van-e e tekintetben különbség, ha a gazdasági nyitottság különböző területeit nézzük, így a külkereskedelmet, a portfólió- és közvetlen külföldi beruházásokat, a külföldi tulajdonosi irányításnak vagy a nemzeti adórendszereknek való kitettség mértékét?

Módszertani szempontból az is fontos, hogy a gazdasági globalizáció, a nyitottság mutatói közül melyek azok, amelyek egyértelműen és a legkevesebb torzítással mutatják az általunk (gazdasági) globalizációnak ismert jelenség lényeges dimenzióit. Az biztos, hogy a mutatók mindkét nagyobb osztályát, a gazdaságpolitikai eszközökre alapozott indikátorokat és az eredményalapúakat is számba kell venni.

Elemzésünkben az EU-országokból két csoportot vizsgálunk: a 15 régi tagot, valamint a 2004-ben csatlakozott nyolc és a 2007-ben csatlakozott két kelet-közép-európai gazdaságot. Elsősorban helyhiány miatt itt eltekintünk az EU-tagországoknak más fejlett és fejlődő országokkal való összehasonlításától. Igyekszünk azonban kitérni négy kiemelkedő jelentőségű nagy feltörekvő gazdaság (Brazília, Oroszország, India és Kína, angol nevük kezdőbetűje alapján: BRIC-országok) megfelelő adataira. Sok elemző szerint ezek expanziója jelenti a globalizációs fenyegetés fő forrását mind a fejlett, mind a fejlődésben elmaradt országok számára.⁶ A gazdasági globalizáció számos dimenzióját áttekintjük, egy fontos témával, a munkaerő nemzetközi vándorlásával azonban – helyhiány miatt – nem foglalkozunk, mint ahogy a globalizáció szintetikus mutatóit sem elemzük részletesen.

Fogalmak

Globalizáción általában a világ nemzeteinek, a különböző országok lakosainak fokozott egymásra utaltságát, integrálódását értjük gazdasági, kulturális, demográfiai és politikai ételemben, valamint a természeti környezet változásait is beleértve. A globalizáció fogalma arra utal, hogy egy világban élünk, olyanban, amelynek egyes részei ezer szállal és egyre közvetlenebbül kapcsolódnak egymáshoz.

A globalizációfogalom leszűkítésének egyik kézenfekvő útja, ha az elemző a *gazdasági globalizációra* koncentrálna. Ez a globalizációs folyamat egészének meghatározó, történeti és elméleti szempontból is leginkább körülhatárolt része. A szakirodalomban megtalálható sokféle definícióból *Brahmbhatt* [1998] egyszerű meghatározását használjuk. E szerint a gazdasági globalizáció (vagy a globális gazdasági integráció) „az egyének és a vállalkozások növekvő szabadsága és képessége arra, hogy önkéntesen gazdasági tranzakciót folytassanak más országok lakosaival és cégeivel; egy olyan folyamat, amelynek jellemzője, hogy a külföldi szállítók fokozott mértékben hatolhatnak be a nemzeti piacokra” (*Brahmbhatt* [1998] 1. o.).

A globalizációs folyamat hajtóerejét részben az országok döntéshozói befolyásolják, így az ebben az értelemben *gazdaságpolitikai* eredetű: ide tartozik a cserefolyamatok elé

⁶ A BRIC-országcsoportnak a mai fejlett országokat 2050-re háttérbe szorító fejlődését eredetileg a Goldman Sachs beruházási bank egy 2003. évi tanulmánya jósolta meg: e szerint 50 éven belül Kína és India a feldolgozóipari és szolgáltatási ágazatokban, Oroszország és Brazília pedig a nyersanyagok termelésében és eladásában válik domináns világhatalommá (*Goldman Sachs* [2003]).

emelt állami és magáneredetű korlátok csökkentése. A globalizáció előrehaladásának másik forrása a *technológiai és az üzleti folyamatok fejlődése*: a közlekedés és szállítás, az informatika és a telekommunikáció terén bekövetkezett műszaki fejlődésnek köszönhetően a nemzetközi cserekapcsolatokban csökkennek a tranzakciós költségek.⁷

Az elemzők egy része a globalizáció mai hullámát legfőképpen – sőt, van, aki kizárólag – a technológia fejlődésének tulajdonítja (például *Williamson [1998]* vagy *Giddens [1999]*). Mások – így *Sachs–Warner [1995]* – a kormányzati politika jelentőségét hangsúlyozzák, ezen belül is a külkereskedelem liberalizálását, a szocialista rendszer összeomlását és a gazdasági reformokat. *Bhagwati [2005]* egyenesen azt állítja, hogy a jelenlegi globalizációs folyamatnak a korábbi globalizációs hullámoktól megkülönböztető fő jegye, hogy a nemzetgazdaságok nyitottságának növekedése kevésbé a műszaki fejlődés eredményeként valósul meg, sokkal inkább a kereskedelem és tőkeáramlás elé a kormányok által korábban emelt korlátok felszámolása következtében. S végül vannak olyan kutatók, akik mindkét fajta hajtóerő jelentőségét elismerve, azokat egy továbbival vagy továbbiakkal egészítik ki. *Mussa [2000]* például a műszaki fejlődés és a politika szerepéhez hasonlítja a globalizáció előrehaladásában az egyének és a közösségek növekvő hajlamát (*taste*) arra, hogy kihasználják azokat a lehetőségeket, amelyeket a közlekedés-szállítás és a telekommunikáció csökkenő költségei számukra jelenthetnek.

Mint a globalizáció fenti definíciójából kitűnik, a gazdasági globalizáció mértékének változását általában *országokra* lehet értelmezni, illetve azok lakosaira. Itt az országokat sajátos földrajzi elhelyezkedésük, politikai berendezkedésük, jogszolgáltatási rendszerük, a lakosok által beszélt nyelv, társadalomtörténetük stb. határozza meg. A definícióban említett „határon átnyúló tranzakciók”, amelyek lefolytatásának szabadságáról, egyszerűségéről van szó, az üzleti élet különböző oldalaira vonatkoznak: termékek és szolgáltatások külkereskedelmére; határokon átnyúló pénzügyi műveletekre (portfólió-beruházásokra, hitelnyújtásra és hitelfelvételre); közvetlen tőkeberuházásokra, amelyek segítségével vállalkozók idegen országokban cégeket alapítanak, működtetnek és irányítanak; adott országban más országok polgárai által végzett munkaszolgáltatásokra (a munkaerő migrációja révén); a piaci műveletek akadálytalan és biztonságos lebonyolításához szükséges információáramlásra; azonos konvenciók, standardok és magatartási szabályok kölcsönös alkalmazására.

A globalizáció, a nemzetköziesedés előrehaladását sokan úgy fogalmazzák meg, hogy a gazdaságok *nyitottabbakká válnak*. Ez az érzékletes metafora a nemzetközi kereskedelem empirikus vizsgálataiban régen használatos, s szélesebb területen is értelmezhető: jól írja le, hogy az ország „ajtájának, ablakainak” szélesebbre tárása – akár hazai vagy nemzetközi gazdaságpolitikai döntések révén, akár a műszaki fejlődés nyomán – fokozottan teret enged a nemzetközi interakcióknak, a világ más részein élő egyénnel, ott működő vállalatokkal és szervezetekkel lebonyolítható tranzakcióknak. Ennek megfelelően cikkünk is alapvetően a gazdaságok nyitottságának vizsgálatára irányul: nyitottsági mutatókat számszerűsítünk, mégpedig számos dimenzióban, és ezeket elemezzük. Egyes helyeken azonban rámutatunk arra, hogy – mint minden metafora esetében – a fogalom szigorúan következetes alkalmazásának ez esetben is megvannak a korlátai.

A szakirodalomban használt *nyitottsági mutatók* a gazdasági globalizáció országok közötti eltéréseinek és időbeli alakulásának összehasonlító elemzéséhez nyújtanak segítséget. A mutatók vagy az *eredményen alapulnak* (vagyis a nyitottság tényleges megnyilvánulását mutatják), vagy a *gazdaságpolitikára alapozottak* (és ezzel azt a *lehetőséget* mutatják, amelyet a gazdaságpolitika eszközei teremtenek a korlátoktól mentesen megvalósuló ha-

⁷ A közlekedési, szállítási, informatikai és telekommunikációs költségek hosszú távú drámai csökkenéséről lásd *Masson [2001]* tanulmányát.

tárokon keresztüli csere számára). A nyitottság eredményen alapuló indikátorai többnyire a *de facto* liberalizációval állnak kapcsolatban, míg a gazdaságpolitikára alapozott nyitottsági mutatók (melyeket szabályalapú vagy korlátozásalapú mutatóknak is neveznek) a *de jure* liberalizáció mértékét tükrözik. Számos elemző mind a kétfajta mutató értékét figyelembe veszi, mert úgy tartja, bármelyik fajta index kizárólagos használata félrevezető eredményekhez vezethet.⁸ Cikkünkben arra törekszünk, hogy ahol erre lehetőség adódik, mind a kétfajta mutató alakulását számba vegyük.⁹

Egyes kutatók rámutattak arra, hogy az egyszerű eredményszemléletű mutatók félrevezetőek lehetnek, mert tükrözhetik a vizsgált ország sajátos adottságait, esetleg időben átmenetileg előforduló jelenségeket is – s ezek mind függetlenek lehetnek a gazdaság tényleges nyitottságától. Ezért a nyitottság összehasonlító vizsgálatára az egyszerű mutatóknál kifinomultabbak alkalmazását javasolták. Például mivel a leginkább elterjedt eredményalapú mutató, a külkereskedelem/GDP arány nagysága függ a vizsgált ország és kereskedelmi partnereinek földrajzi helyzetétől, illetve méretétől, a mért tényleges nyitottság szintjét érdemes az ország potenciális vagy elvárható kereskedelméből számítható potenciális (vagy átlagosan elvárható) nyitottság mértékével korrigálni. Ennek megfelelően az így kapott különbséget lehetne figyelembe venni a nyitottság nemzetközi összehasonlításai során. (Egy ország potenciális kereskedelmét általában a külkereskedelem úgynevezett gravitációs modelljével becsülik meg.)

Mások – például Kevin O'Rourke és Jeffrey G. Williamson gazdaságtörténészek – rámutattak arra, hogy egy ország külkereskedelem/GDP arányának növekedése függhet az adott ország importkeresletétől, illetve exportkínálatától, amelyek változását viszont a lakosság növekedése, a szabad földterületek hasznosítása, a tőkefelhalmozás növekedése vagy az általános műszaki fejlődés vezérelhet. Mindezek olyan tényezők, amelyek függetlenek a gazdasági globalizáció fő hajtóerőitől, így a tranzakciós költségek és a gazdaságpolitika által emelt korlátok csökkentésétől. Ezért, álláspontjuk szerint, a nyitottság vizsgálata során a termékek árában megfigyelhető nemzetközi konvergenciára kell összpontosítani, mivel ez a mutató „adja megdönthetetlen bizonyítékát a globalizáció előrehaladásának” (O'Rourke–Williamson [2000] 4. o.).¹⁰ E szemléletnek megfelelően, a kereskedelem területén bekövetkezett integrációt Lindert–Williamson [2001] a termékek hosszú távú, kontinensek közötti kiegyenlítődésein keresztül méri: a szerzőpáros számításai szerint a nyersanyagárak kontinensek közötti eltérései 1820 és 1914 között 81 százalékkal csökkentek, 1914 és 1950 között viszont megduplázódtak, hogy azután 1950 és

⁸ Prasad és szerzőtársai [2003] példákat mutatnak be olyan gazdaságokra, amelyek ugyan magas gazdaságpolitikai nyitottságot értek el, de az eredményalapon számszerűsített nyitottságuk csekély mértékű maradt: az árukereskedelem területén ilyenek egyes, a világ gazdaság centrumaitól földrajzilag távol fekvő országok, a tőkeáramlás területén pedig néhány afrikai ország. A másik oldalról példát mutatnak be olyan gazdaságokra, amelyek a tőkeáramlás tekintetében *de jure* zártak voltak, *de facto* azonban a tőke igen masszív kiáramlását voltak kénytelenek elszenvedni: ilyen volt néhány latin-amerikai ország, amely részese volt az 1970-es és 1980-as évek viharos tőkemenekítési eseményeinek. Cikkünkben mi is példákkal illusztráljuk, hogy a politikai eszközökre, illetve az eredményekre alapozott mutatók a gazdasági nyitottság folyamatának egymástól eltérő sajátosságait mutatják.

⁹ Külön értelmezési problémát jelent, hogy noha szokás egy adott ország általános nyitottságáról beszélni, a gazdaságpolitikai alapú mutatókhoz fűződő intézkedések jelentős része *bilaterális* viszonyban értelmezhető. Ugyanakkor nemegyszer az eredményalapú mutatók helyes értelmezése is megkívánja, hogy figyelembe vegyék a vizsgált ország partnerországának (illetve partnerországainak) sajátosságait is, vagyis a bilaterális szemlélet itt sem küszöbölhető ki.

¹⁰ Cooper [2006] a fentiekhez hasonlóan definiálja az integrációt: integrációról szerinte akkor lehet beszélni, amikor a termék- és tényezőpiacok olyan szorosan kapcsolódnak egymáshoz, hogy az árak a különböző országokban együtt mozognak. Frankel [2000] ezzel egybecsengően azt hangsúlyozza, hogy értelmes módon nem a kereskedelem mérete mutatja a piacok nemzetközi integráltságának fokát, hanem a kereskedelmi korlátok hiánya és a kereskedelem nagyfokú kiterjesztésének *lehetősége*, amely viszont az árakat egymással harmonizálja.

2000 között ismét 76 százalékkal csökkenjenek. Vizsgálataik szerint az első időszak változásainak motorja a szállítás költségeinek csökkenése volt (az árak eltéréseinek mintegy háromnegyede e tényezőnek köszönhető), a második időszak változásait kizárólag a kereskedelem elé újonnan emelt korlátok okozták, míg a harmadik időszakban a változások háromnegyedét a kereskedelem liberalizálása indukálta. Mivel a termékárak kiegyenlítő-dése alapesetben bilaterális viszonylatban értelmezhető, s a modern gazdaság rendkívül összetett termékstruktúrával működik, a globalizáció így definiált mutatóinak kiszámítása hatalmas adatgyűjtést igényel, és bonyolult számítási feladat, amire – a szakirodalom tanúsága szerint – eddig igen kevesen vállalkoztak.

Amikor az eredményalapú mutatókat a gazdasági globalizáció hatásainak elemzésére használják, gyakran felmerül e mutatók sajátos veszélye, a vizsgált jelenséggel kapcsolatos *endogenitás*. Például, ha kutatók azt kívánják vizsgálni, hogy a külkereskedelem/GDP aránnyal mért nyitottság növekedése hogyan hat az országok növekedésére, akkor nem lehet kizárni azt a lehetőséget, hogy a más okokból gyorsan növekvő országok a felmerülő értékesítési kényszernek vagy fejlettségi szintjüknek megfelelően magas nyitottsági értéket érnek el, vagyis a vizsgált két változó közt esetleg egy fordított összefüggés is fennáll. Hasonlóképpen, ha valaki a növekvő nyitottság hatását vizsgálja az országok közötti jövedelemkülönbségre, akkor nem lehet kizárni, hogy egy ország azért éri el a nyitottság gyors növekedését, mert az egy főre jutó jövedelmet tekintve már eleve nagyon elmaradt kereskedelmi partnereitől, s így költségelőnyre tett szert, és nem a nyitottsági különbség következtében szenvedte el társaival szemben a jövedelmi hátrányt.

A gazdasági élet különböző területein a nyitottság mértékének jellemzésére az elemzők egyes vagy többes mutatókat, esetleg szintetizált többes mutatókat használnak. A legtöbb eredményalapú mutató folyamatos skálán vehet fel értéket (általában maximumérték nélkül), míg a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazásán alapuló mutatók általában minőségi indexek, így diszkrét értékeket vehetnek fel. *Sachs–Warner* [1995] népszerű szintetizált nyitottsági mutatója (melyre később visszatérünk) például bináris, vagyis azt mutatja, hogy egy időpontban az ország gazdaságpolitikai szempontból nyitottnak vagy zártanak tekinthető.

Míg a termékkereskedelem és a pénzügyi folyamatok területén a nyitottság mérésére alkalmazott mutatók többé-kevésbé általánosan elfogadottak, a szolgáltatások liberalizálásának (és a nyitottság ezzel összefüggő) mértékét ezeknél sokkal nehezebb megnyugtatóan megállapítani. Itt általában a gazdaságpolitikai intézkedéseket tükröző mutatók – esetleg ezek kombinált indexe – jelzik a liberalizáltabb, vagyis nyitottabb rezsim felé való elmozdulást.

A gazdasági globalizáció előrehaladásának empirikus elemzése

A külkereskedelem bővülése – eredményalapú mutatók

A nyitottság alakulásának legismertebb mutatója a kereskedelem (export, import) és a GDP hányadosa. A mutató alkalmazása ugyan fogalmi szempontból több okból is vitatható,¹¹ ezt azonban ellensúlyozza az az előny, hogy a hozzá szükséges adatok könnyen rendelkezésre állnak, és számítása egyszerű.

¹¹ A tényleges és a potenciális nyitottság megkülönböztetésének már említett nehézségein túl meg kell említeni azt az inkonzisztenciát, amely a kereskedelem mint halmazódást tartalmazó bruttó fogalom, és a GDP mint nettó fogalom között fennáll; azt a kényelmetlenséget, hogy a mutatónak nincs természetes maximális értéke; s végül azt, hogy a GDP szolgáltatásokkal összefüggő része torzítást visz a mutató értelmezésébe (erre még részletesen kitérünk).

Gazdaságtörténeszeknek egy sor ország esetében sikerült rekonstruálniuk a kereskedelem és a GDP (valószínű) múltbeli mértékét, és az így számolt nyitottsági mutatók szerint a 19. század utolsó évtizede óta világszerte előrehalad a nemzetgazdaságok integrálódása. Noha ez a folyamat nem volt mentes a visszaesésektől, a legutóbbi évtizedekben a világ legtöbb országában a nyitottság olyan szintet ért el, amelyet a múltban ott sohasem lehetett tapasztalni (*1. táblázat*).

1. táblázat
A termélexport GDP-hez viszonyított aránya 1870 és 1998 között
(1990-es árakon, százalék)

Ország, régió	1870	1913	1929	1950	1973	1998
<i>Nyugat-Európa</i>	8,8	14,1		8,7	18,7	35,8
Franciaország	4,9	7,8	8,6	7,6	15,2	28,7
Németország	9,5	16,1	12,8	6,2	23,8	38,9
Hollandia	17,4	17,3	17,2	12,2	40,7	61,2
Nagy-Britannia	12,2	17,5	13,3	11,3	14,0	25,0
Spanyolország	3,8	8,1	5,0	3,0	5,0	23,5
<i>Kelet-Európa és a volt Szovjetunió</i>	1,6	2,5		2,1	6,2	13,2
<i>Észak-Amerika, Ausztrália és Új-Zéland</i>	3,3	4,7		3,8	6,3	12,7
Egyesült Államok	2,5	3,7	3,6	3,0	4,9	10,1
<i>Latin-Amerika</i>	5,4	5,1		8,5	3,9	4,9
Mexikó	3,9	9,1	12,5	3,0	1,9	10,7
Brazília	12,2	9,8	6,9	3,9	2,5	5,4
<i>Ázsia</i>	13,9	10,8		14,1	22,0	27,1
Kína	0,7	1,7	1,8	2,6	1,5	4,9
India	2,6	4,6	3,7	2,9	2,0	2,4
Japán	0,2	2,4	3,5	2,2	7,7	13,4
<i>Afrika</i>	5,8	20,0		15,1	18,4	14,8
<i>Világ</i>	4,6	7,9	9,0	5,5	10,5	17,2

Forrás: Maddison [2006] 3-2b. és F-5. táblázatai alapján.

A legutóbbi évtizedek fejleményeit a történeti elemzésekhez rendelkezésre állónál sokkal részletesebb és megbízhatóbb adatok alapján elemezhetjük. Itt már törekedhetünk arra, hogy az országok közötti összehasonlításhoz minimalizáljuk a külkereskedelem/GDP hányados egyik strukturális problémáját: a szolgáltatások miatti torzító hatást. Ez azzal a tendenciával függ össze, hogy a gazdaságilag fejlettebb országokban a kevésbé fejlettekhez képest 1. a feldolgozóipari termékek termelése jóval hatékonyabb, 2. a külkereskedelem tárgyát többnyire nem képező, szolgáltatási ágak aránya a gazdasági tevékenységek között nagyobb, 3. a szolgáltatások árszintje pedig magasabb. Mindhárom – a gazdaság fejlettségi szintjével összefüggő – tényező befolyásolja a külkereskedelem/GDP mutató értékét, függetlenül a nyitottság hajtóerejét jelentő tényezőktől. Az elemzők e zavaró hatásoktól úgy szokták megszabadítani a nyitottság mutatóját, hogy egyrészt a számlálóban csak a (folyó árfolyamon mért) termék-külkereskedelmet veszik figyelembe (vagyis a szolgáltatási komponenstől eltekintenek), másrészt a nevezőben szereplő GDP-t nem folyó árfolyamon, hanem vásárlóerő-paritáson mérik. Nem

véletlenül *Alcalá-Ciccone* (2004) a vásárlóerő-paritások GDP segítségével mért nyitottságot *reálnyitottságnak* nevezik.

A 2. táblázatban bemutatjuk, hogyan változott e reálnyitottsági mutató a régi és új EU-tagországokban, valamint a BRIC-országok körében az elmúlt 30 év ötéves időszakában.¹² A várakozásokkal ellentétben az adatok nem tanúskodnak sem a nyitottság látvá-

2. táblázat

A külkereskedelmi nyitottság a régi és az új EU-tagországokban
(a 2001–2004-es időszakban mért értékek csökkenő rendjében, százalék)

Ország	[(Termélexport + termékimport)/2]/GDP vásárlóerő-paritáson					
	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2004
Belgium	60,0	44,3	56,4	64,8	68,6	76,9
Hollandia	50,6	36,3	41,8	46,7	50,7	53,9
Írország	44,3	36,1	46,4	52,3	57,4	50,7
Ausztria	23,7	18,7	26,7	29,8	31,5	36,6
Dánia	30,3	23,6	30,3	35,0	34,3	36,1
Málta	46,3	32,4	39,6	45,9	39,0	35,5
Észtország				20,8	31,8	35,0
Svédország	35,9	27,1	33,4	33,7	37,0	34,7
Szlovénia				31,3	30,9	32,7
Finnország	28,0	22,9	26,9	27,6	32,0	31,2
Németország	25,9	21,1	26,2	25,8	26,0	28,7
Szlovákia				16,5	20,0	28,1
Magyarország	15,5	11,6	10,4	12,9	20,2	27,6
Csehország				14,6	18,3	26,7
Franciaország	20,7	15,7	19,3	21,6	22,8	22,6
Litvánia				12,2	15,7	20,3
Nagy-Britannia	17,6	15,4	17,7	18,9	20,7	19,9
Portugália	10,0	9,4	14,6	17,8	18,7	18,8
Olaszország	14,6	12,2	15,2	16,2	17,3	18,3
Spanyolország	8,1	7,6	10,6	13,4	15,3	17,0
Lettország				10,1	14,0	16,3
Ciprus	27,3	21,5	19,8	20,4	18,2	15,3
Bulgária		38,0	29,8	9,8	11,3	15,2
Lengyelország				7,6	10,0	13,0
Románia				5,5	7,8	12,1
Görögország	9,7	8,0	9,6	11,9	12,2	11,5
EU-14	27,1	21,3	26,8	29,7	31,7	32,6
EU-8+2				14,1	18,0	22,7
Brazília	4,6	3,9	3,2	3,9	4,7	4,6
Oroszország				7,4	7,8	8,1
India	2,2	1,9	1,7	1,7	1,9	2,1
Kína	3,9	3,9	3,9	4,4	4,3	6,0

Megjegyzés: a számított csoportátlagok súlyozatlanok.

Forrás: saját számítások a WDI [2006] adatbázis alapján.

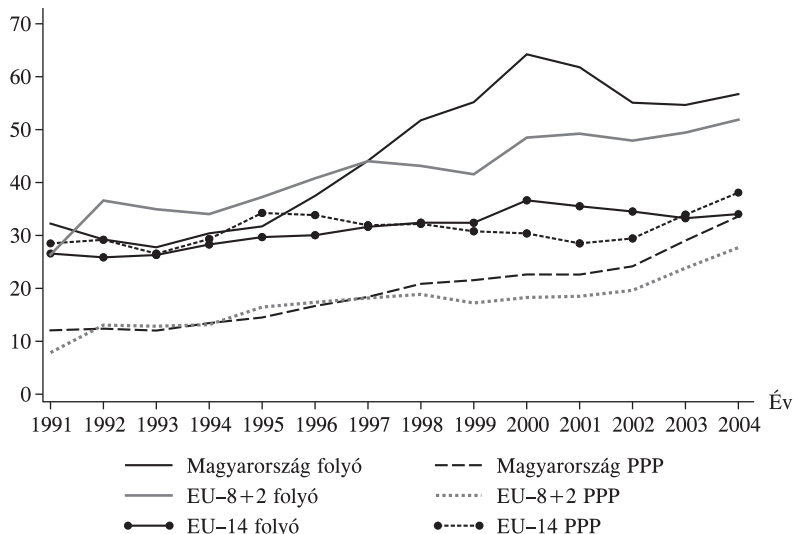
¹² Hiányos és torzított adatai miatt a számítások nagy részéből Luxemburgot kihagyjuk. Ezért a régi tagországokat „EU-14”-gyel, a 2004-ben és 2007-ben csatlakozott kelet-közép-európai tagországokat „EU-8+2”-vel jelöljük.

nyos, sem pedig annak töretlen fejlődéséről az egyes országokban. A régi tagországok csoportjában sem volt töretlen a fejlődés, s noha a nyitottság növekedése 1981–1985 óta jelentős, utolsó időszaki mértéke sok országban még mindig nem éri el az ott korábban tapasztalt történelmi csúcstízt. Az elmúlt másfél évtizedben az EU-8+2 országcsoport ugyancsak jelentős integrálódást tudott felmutatni, noha az egyes országok között komoly eltérések mutatkoztak.¹³ A vizsgált időszak végén a leginkább nyitott EU-tagországok Belgium, Hollandia, és Írország, az új kelet-közép-európai tagok közül pedig Észtország, Szlovénia és Szlovákia. A 2. táblázat adatai szerint a BRIC-országokban sem a külkereskedelmi nyitás üteme nem volt olyan látványos, sem annak az időszak végén elért szintje nem olyan magas, mint ahogy a világsajtó híreiből áradó vészjelentések azt sugallják. Az itt nem közölt éves adatok alapján a négy ország közül elsősorban Kína mutatja külkereskedelmének állandó növelését GDP-jéhez viszonyítva: a legutóbbi években a nyitottsági mutató évente rendre 1 százalékponttal növekszik. Ez a bővülés egyáltalán nem tekinthető viharosnak, bár a kínai gazdaság méretét mindenképpen figyelembe kell vennünk. A nyitottság metaforájánál maradva: nem közömbös, hogy egy egér vagy egy sárkány tájja ki (még ha lassan is) a száját.

A két EU-országcsoport egymáshoz viszonyított helyzete azt mutatja, hogy a kevésbé fejlett tagországok – amelyekben 1990-nel kezdődően állították helyre a piacgazdaság alapintézményeit, és hajtották végre a külkereskedelmi nyitás gazdaságpolitikáját – a nyitottság mértékét illetően még mindig elmaradnak a fejlettebb EU-14-től. A fejlett és kevésbé fejlett országok relatív pozíciója közötti eltérést azonban meghatározó módon befolyásolja az árszint, amelyen a nyitottsági mutató nevezőjében szerepeltetett GDP-t

1. ábra

A külkereskedelmi nyitottság az EU-14 és EU-8+2 országcsoportokban
[a termékkereskedelemre számítva, vásárlóerő-paritással (PPP) és folyó áras (folyó) GDP alapján, százalék]



Forrás: saját számítások a WDI [2006] adatbázis alapján.

¹³ A volt szocialista országok 1990 előtti adatait, amelyekre egyáltalán ilyen rendelkezésre áll, csak fenntartásokkal lehet elfogadni az árak nem piaci jellege és az akkor közölt hivatalos adatok megbízhatatlansága miatt.

értékeljük. Mint az 1. ábra mutatja, a két országcsoport (és természetesen ezen belül az országok) sorrendje radikálisan megváltozik, ha a GDP számbavételére vásárlóerő-paritások árfolyam helyett folyó devizaárfolyamot alkalmazunk: a folyó árfolyamon számolt mutató esetén az EU-8+2 csoport az elmúlt másfél évtized egészében jóval nyitottabbnak mutatkozik, mint az EU-14 csoport.

Míg a folyó áras GDP-vel számolt mutató a fejlett országok (EU-14) esetében lényegében megegyezik a vásárlóerő-paritások GDP alapján számítottal, az új EU-tagok esetében előbbi az utóbbinak általában valamivel több, mint kétszerese. Az eltérés jóval nagyobb az új EU-tagoknál fejletlenebb BRIC-országok esetében (ezek nem szerepelnek az ábrán): a 2001–2004-es időszakban Brazília és Oroszország esetében a folyó áras nyitottsági mutató a vásárlóerő-paritásoknak háromszorosa, Kína esetében négyszerese, Indiában pedig annak ötszöröse volt.

A 2. táblázat és az 1. ábra adatai szerint a magyar gazdaság az unió országai között közepesen nyitottnak, az új tagországok között azonban átlagon felül nyitottnak mutatkozik.

Ha a nyitottsági mutató számlálójában a külkereskedelem szélesebb kategóriáját szerepeltetjük (vagyis a termékeket és szolgáltatásokat, a termékek helyett), azt kapjuk, hogy az országok és országcsoportok relatív helyzete csak minimálisan módosul (az eredményeket itt részletesen nem közöljük). Néhány ország egy-két hellyel előbbre kerül, így ebben a mutatóban Írország kerül az élre. Sokkal jobb helyezést csak Ciprus ér el (11 hellyel kerül előbbre); ez az ország tudvalevően egyike azoknak az EU-tagországoknak, amelyek a leginkább támaszkodnak szolgáltatásexportra.

Amint arra már utaltunk, számos érv szól amellett, hogy az országok külkereskedelmi nyitottságát ne önmagukban nézzük, hanem kereskedelmi potenciáljukhoz viszonyítva. Egy olyan országnak, amely közel fekszik a nagy piacokhoz (sőt, esetleg velük határos), s tagja egy vagy több nagy szabadkereskedelmi övezetnek, jóval nagyobb a külkereskedelmi potenciálja, mint egy olyannak, amely a főbb piacoktól nagy földrajzi távolságban helyezkedik el, és nem tagja szabadkereskedelmi társulásoknak. A külkereskedelem-elmélet gravitációs modelljei a külkereskedelmet meghatározó fenti tényezők alapján becsülik meg a bilaterális kereskedelmi intenzitás meghatározó forrásait és koefficienseit – adott időszakra és egy országsokaságra mint referenciára vonatkozóan.¹⁴ Ezzel elvileg lehetőség nyílik arra, hogy megbecsüljük egy adott ország külkereskedelmének átlagosan elvárt, potenciális szintjét.

A gravitációs modellek módszertana azonban meglehetősen összetett (a számítások és az eredmények a bilaterális kereskedelem szintjére vonatkoznak, és nem az összes lehetséges partnerre, az eredmények erősen érzékenyek az országok alapul vett sokaságára és a számítási időszakra), és ezért az országok külkereskedelmi potenciáljának tényleges kiszámítása egyáltalán nem egyszerű és egyértelmű.

Ennek ellenére bemutatjuk egy, az országok kereskedelmi potenciáljának becslésére irányult számítás eredményeit, és ezeket összehasonlítjuk saját – tényadatokra alapozott

¹⁴ A külkereskedelem gravitációs modellje azon az elképzelésen alapul, hogy két ország egymás közötti kereskedelmének volumene egyenesen arányos a két gazdaság méretével (melyet általában ezek GDP-jével jellemeznek), és fordítottan a két ország egymástól mért távolságával. A modell alapváltozata az 1960-as évek elején Tinbergen-től és Pöyhönentől származik (Tinbergen [1962], Pöyhönen [1963]). Továbbfejlesztett változatai olyan, a kereskedelmet segítő, illetve akadályozó változókat is tartalmaznak, mint a közös vámunióhoz tartozás, a közös határ, közös nyelv, közös valuta stb. A gravitációs modell az elmúlt évtizedekben a bilaterális kereskedelem alakulását a legnagyobb erővel magyarázó empirikus modellnek bizonyult. Emellett sokan alkalmazzák standard kereskedelemelméletek érvényességének bizonyítására, annak vizsgálatára, hogy bizonyos gazdaságpolitikai eszközök miként hatnak a külkereskedelem volumenére, valamint adott bilaterális kereskedelmi volumen potenciális, illetve várt nagyságának becslésére.

– nyitottsági mutatóinkkal. A választott gravitációsmodell-számítás (*Bussière és szerzőtársai* [2005] tanulmánya) viszonylag friss és átfogó. Ez az országok egy nagy csoportjára készült (61 országra), köztük minden EU-tagországra (így az újakra is), és közli a bilaterális kereskedelmi potenciálokból kiszámolható teljes kereskedelmi potenciált, illetve e potenciál tényleges kihasználását is. A szerzők által választott speciális gravitációs modell hátránya (legalábbis a mi szempontunkból), hogy nem egy közelmúltbeli év (vagy rövidebb időszak), hanem egy hosszú időszak vizsgálatára irányul,¹⁵ és a nyitottság dinamikus, időfüggő elemét egy, az országoktól külön becsült „globalizációs paraméter” reprezentálja. Ennek megfelelően, ahhoz, hogy össze tudjuk hasonlítani a nyitottság tényadatokon nyugvó mértékét a külkereskedelmi potenciál kihasználásán alapuló értékével, saját számításainkat is egy hosszabb időszakra, 1991–2003-ra terjesztjük ki, és a 3. táblázatban az így kapott nyitottsági mutatók országok közötti *sorrendjét* hasonlítjuk össze a potenciális kereskedelem tényleges megvalósulása alapján számított sorrenddel.

Az első pillantásra meglepő, hogy a kereskedelmi potenciálon alapuló mutató alapján felállított sorrendben az új EU-tagországok csak a 13. helyen (Csehország) és azt követően tűnnek fel. A magyarázat valószínűleg abban rejlik, hogy a számítások kényszerűen hosszú időszakra (1991–2003), és nem a záróévre vagy záróévekre vonatkoznak. A 3. táblázatból kiderül, hogy a nyitottság három eltérő számítási módját tekintve jelentős eltérések mutatkoznak az egyes országok helyezései között. Egyrésztől vannak olyan gazdaságok, amelyek nagyon nyitottnak tekinthetők, ha a hagyományos nyitottsági mutatót tekintjük (vásárlóerő-paritáson számolva), ugyanakkor a gravitációs modell szerint messze külkereskedelmi potenciáljuk alatt teljesítenek (ilyenek Észtország, Málta és Szlovénia). Másrésztől vannak olyanok, amelyek a tradicionális mutató alapján nem tűnnek különösebben nyitottnak, ha azonban a kereskedelmi lehetőségeik kihasználását tekintjük, akkor a kifejezetten nyitott gazdaságok közé tartoznak (ilyenek Olaszország, Spanyolország, Nagy-Britannia és Németország is).¹⁶ Az utolsó oszlopban a betűjelekkel azokat az országokat jelöltük meg, amelyekben nyitottsági szintje *mindháromfajta* számítást tekintve robusztusnak bizonyul: ezek a nagyon nyitott (*N*) vagy a kevésbé nyitott gazdaságok (*K*) az EU vizsgált 26 tagországa között. Itt ismét azt látjuk, hogy a „konszenzusos sorrendben” minden nagyon nyitott gazdaság régi EU-tag, ugyanakkor a legkevésbé nyitottak között egy kivételével csak új tagok vannak. Valószínűsíthető, hogy amennyiben rendelkezésünkre állnának számítások a legutolsó évekre, mondjuk 2003-ra vagy 2004-re, akkor néhány kis új EU-tag is feltűnne a mind a három index szerint leginkább nyitottnak mutatkozó gazdaságok között.

Mivel az Európai Unió egységes piac, az országok vagy nemzetgazdaságok egymástól elkülönült kezelése e gazdasági térségen belül számos kérdés elemzésében megkérdőjelezhető. A globalizáció vizsgálatokor indokolt lehet a tagországok *EU-n kívüli külkereskedelmére* koncentrálni. Feltehető, hogy a nemzetköziesedés erői az unió közös és egységes szabályrendszerének kialakulását követően egy ideig döntően az egységes piac elmélyítését segítették elő, ezt követően azonban a gazdaságok közötti munkamegosztást intenzívebbé tevő globalizáció úgy hatott az egyes EU-tagországok külkereskedelmére, hogy azon belül növekedett az EU-n kívüli kereskedelem jelentősége, mégpedig a közös-

¹⁵ Ez az időszak a legtöbb országra 1980–2003, de néhány – főként átalakuló – gazdaságra 1990–2003 vagy ennél is rövidebb periódus.

¹⁶ Mivel az előbb említett három ország az unió legkisebb gazdaságai közé tartozik, az utóbb felsorolt négy pedig a legnagyobbak közé, úgy tűnik, *Bussière és szerzőtársai* [2005] gravitációsmodell-becslése a nagyokat előnyben részesítette (a külkereskedelmi potenciál magas kihasználása), a kicsiket pedig hátrányban (a potenciáltól való tetemes elmaradás).

3. táblázat

Az országok sorrendje a külkereskedelmi nyitottság három mutatója alapján, 1991–2003

Ország	A külkereskedelmi potenciál kihasználása	Kereskedelem/ GDP vásárlóerő- paritáson	Kereskedelem/ GDP folyó árfolyamon	A nyitottság a három mutató szerint
Németország	1.	11.	20.	
Hollandia	2.	3.	6.	N
Olaszország	3.	19.	24.	
Belgium	4.	1.	1.	N
Nagy-Britannia	5.	14.	22.	
Franciaország	6.	12.	23.	
Svédország	7.	5.	14.	N
Spanyolország	8.	21.	25.	
Dánia	9.	6.	16.	
Finnország	10.	10.	17.	
Írország	11.	2.	4.	N
Ausztria	12.	7.	13.	
Csehország	13.	16.	7.	
Magyarország	14.	15.	9.	
Portugália	15.	17.	18.	
Lengyelország	16.	25.	21.	K
Görögország	17.	23.	26.	K
Bulgária	18.	24.	11.	K
Szlovénia	19.	9.	8.	
Románia	20.	26.	15.	K
Szlovákia	21.	13.	5.	
Ciprus	22.	18.	19.	K
Észtország	23.	8.	2.	
Málta	24.	4.	3.	
Litvánia	25.	20.	10.	K
Lettország	26.	22.	12.	K

N: nagyon nyitott gazdaságok – a három sorrend alapján.

K: kevésbé nyitott gazdaságok – a három sorrend alapján.

Megjegyzés: „A külkereskedelmi potenciál kihasználása” szerinti sorrend a kereskedelem gravitációsmodell-számításából származik, amely a kereskedelem potenciális nagyságát a GDP, a partnerektől mért távolság, valamint a külkereskedelemre ható kulturális, történelmi és politikai tényezők alapján becsli meg.

Forrás: saját számítások a WDI [2006] adatbázis, valamint Bussière és szerzőtársai [2005] alapján.

ségen belüli kereskedelem méretének vagy arányának rovására. Az elmúlt tíz év adatain végzett számításaink szerint (melyek részleteit itt nem közöljük) ez a feltételezés többnyire igazolódik. 1995 és 2005 között szinte mindegyik új EU-tagország kihasználta az unión belül számukra megnyílt preferenciális kereskedelem feltételeit, és növelte az EU-n belül folytatott kereskedelmének arányát teljes külkereskedelmén belül. Ezzel ellentétes tendencia valósult meg a régi, érett EU-tagországokban: ezek közül szinte mindegyik ma nagyobb intenzitással kereskedik EU-n kívüli partnereivel, mint egy évtizeddel ezelőtt. A két, ellentétes folyamat eredőjeként az elmúlt évtizedben az EU egésze – ugyan mérsékelt mértékben, de – növelte EU-n kívüli országokkal való kereskedelmének részarányát, különösen az import területén.

A termelési vertikum globális szétbontása

Sokan hangsúlyozzák: a globalizáció, a termelés fokozott nemzetköziesedésének egyik fontos jellemzője, hogy a termelés vertikumai fokozottan szakadnak alkotórészeikre, s e részek igen gyakran egymástól nagy földrajzi távolságra kerülnek. E jelenséget sok névvel illetik: beszélnek az értéktermelő láncolat felszabdolásáról, egyes munkafolyamatok kihelyezéséről (*outsourcing*), a termelés szétszakadásáról (*disintegration*) vagy fragmentációjáról, többfokozatú termelési folyamatról vagy terméken belüli specializációról, illetve vertikális specializációról (lásd *Baldwin* [2006], *Hanson és szerzőtársai* [2005], *Hummels és szerzőtársai* [2001], *Yeats* [1998], *Yi* [2003]). *Yi* [2003] kimutatja, hogy az a – világkereskedelemben a legutóbbi évtizedekben tapasztalt – jelenség, hogy a kereskedelem volumene jóval gyorsabban nő a kibocsátás (GDP) bővülésénél (vagyis a nyitottság, a gazdasági globalizáció növekedése) – a hagyományos kereskedelmi modellekkel nem magyarázható meg, amennyiben a vámok ez idő alatt ténylegesen megvalósított csökkentését és az erre vonatkozó reális mértékű kereskedelmi elaszticitásokat vesszük figyelembe. A kereskedelem gyors ütemű bővülésére a vámok mérsékelt mértékű csökkenése mellett csak akkor kerülhetett sor, ha a vertikális specializáció kiterjedt, és az azonos értékláncolatba tartozó áruk ma több határt lépnek át (és így a vámot többször takarítják meg), mint korábban.

Bár a vertikális specializáció jelensége általában közismert, akárcsak a kihelyezés és fragmentáció konkrét, egyedi esetei, ennek ellenére nagyon nehéz a jelenséget aggregált módon mérni. Három számítást is végeztünk a gazdasági globalizáció e sajátosságának vizsgálatára az EU-tagországok körében. Ezek meglehetősen vegyes eredményeit foglaljuk össze a 4–6. táblázatban.

A 4. táblázat azt vizsgálja, vajon az elmúlt évtizedben nőtt-e a közbülső termékek aránya a termékek kereskedelmén belül. A válasz – legalábbis a segítségül vett klasszifikáció alapján – egyértelmű *nem*. A közbülső termékek arányának a várakozásoknak ellentmondó *csökkenése* egybevág *Hummels és szerzőtársai* [2001] eredményével, akik az OECD-országokra 1970 és 1992 között ugyancsak csökkenést tapasztaltak. Az ehhez hasonló, meglepő eredmények ébresztették rá a kutatókat, hogy a közbülső termékek számbavétele az ismert statisztikák alapján túlságosan elnagyolt, hiszen egyazon árucsoportba tartozó termék a további beépítés mellett, illetve helyett sok esetben végső felhasználásra (így fogyasztásra vagy beruházásra) is kerülhet. Alexander J. Yeats kidolgozta a feldolgozóipari termékek egy széles – e termékek világkereskedelmének 50 szá-

4. táblázat

A termelési folyamat részekre bontása – nemzetközi méreteken, I.

A közbülső termékek aránya a teljes (EU-n belüli és azon kívüli) külkereskedelemben (százalék)

Megnevezés	1995	1999	2005	1995	1999	2005
	export			import		
EU-15	50,0	47,2	46,0	50,3	46,5	42,6
EU-8		52,6	51,4		53,7	52,0
Magyarország		52,8	51,3		59,4	52,5

Megjegyzés: a közbülső termékek itt az ENSZ által a SITC 3 termékcsoportosítás BEC (*Broad Economic Categories*) szerinti osztályozásában az *Intermediaries* termékcsoportot jelenti a fűtőanyagok és kenőanyagok alcsoportja nélkül.

Forrás: saját számítások az Eurostat XTNET adatbázisa alapján.

5. táblázat

A termelési folyamat részekre bontása – nemzetközi méreteken, II.

Részegységek és alkatrészek aránya a közlekedési eszközök és gépek (SITC 7) kereskedelmében (százalék)

Megnevezés	1990	1995	1999	2005	1990	1995	1999	2005
	export				import			
EU-12	28,2	29,0	29,0	29,4	26,7	25,8	26,2	26,9
EU-15		29,4	29,9	30,3		27,6	29,6	28,1
EU-8			32,2	30,3			23,1	27,7
Magyarország			46,2	38,3			33,3	47,4

A SITC 7 termékcsoport részegységek és alkatrészek alcsoportjának definícióját lásd *Yeats* [1998]-ban.
Forrás: saját számítások az Eurostat COMEXT és XTNET adatbázisa alapján.

zalékát kitevő – csoportjára, a *gépek, szállítóeszközökre* (SITC 7) a közbülső termékek szerinti részletes osztályozást. Ennek segítségével e körben a korábbiaknál egyértelműbben tisztázható, hogy a vertikális specializáció eredményeként ténylegesen nőtt-e a közbülső termékek aránya a kereskedelemben. *Yeats* [1999] az OECD-országokra és azok meghatározó alcsoportjaira, az 1978–1995 közötti időszakra kimutatott ilyen növekedést: az OECD-országok exportjában például a közbülső termékek részaránya ez idő alatt 26 százalékról 30 százalékra nőtt.

Az 5. táblázatban azokat a számításainkat foglaljuk össze, amelyeket *Yeats* klasszifikációja alapján mi végeztünk az Eurostat két külkereskedelmi adatbázisa (COMEXT és XTNET) alapján. A számok a gépek, szállítóeszközök termékcsoportban a közbülső termékek igen lassú aránynövekedését mutatják az EU fejlett tagországainak külkereskedelmében. Az új tagországok esetében ugyanakkor a táblázat sajátos mozgásokra vet fényt: a közbülső termékek aránya a vizsgált hat év során a termékcsoport kivitelében érezhetően csökkent, míg a behozatalban erőteljesen nőtt. Magyarországon ez az átrendeződés jóval szélsőségesebb mértékben következett be, mint a többi kelet-közép-európai országban.

Harmadik megközelítésként a vizsgált országokra azok ágazati kapcsolati mérlegei alapján számoltunk ki egy a vertikális specializáció arányát mutató ismertebb jelzőszámot (6. táblázat). A *Hummels és szerzőtársai* [2001] tanulmány úgy definiálja a (szűken vett) vertikális specializációt, hogy az olyan termelés, amely bemenőként importot is felhasznál, és felhasználási céljai között szerepel a kivitel is (vagyis az áruban megtestesülő új érték legalább két határt átlép). A vertikális termelés arányát mutató szám pedig a kivitel átlagos importból származó inputtartalma, vagy más szóval a külföldi hozzáadott érték jellemző aránya az országot elhagyó exportban.¹⁷ A 6. táblázatban a vertikális specializáció így kiszámított mutatói már szinte minden EU-tagország esetében jelentős bővülést mutatnak 1995 és 2000 között. Szembetűnő, hogy ebben az időszakban az akkor csatlakozásra készülő kis és közepes méretű országok (Csehország, Magyarország és Szlovákia) a többi tagországhoz képest is igen gyorsan bővítették vertikális szakosodásukat, s Magyarország közülük is kiemelkedett egészen szélsőségesen magas specializálódásával. A BRIC-országok táblázatban szereplő két képviselőjét, Brazíliát és Oroszországot viszont láthatóan nem mozgatta meg az intenzívebb nemzetközi szakosodás szele.

¹⁷ A mutató kiszámításának képlete: $\mathbf{u}^* \mathbf{M} \mathbf{x}^p$, ahol \mathbf{u} az $1 \times n$ méretű egységvektort jelöli; \mathbf{M} az $n \times n$ dimenziós importkoefficiens mátrix, amelynek elemei az ágazati importfelhasználást az ágazat bruttó termelésének arányában fejezik ki, \mathbf{x}^p pedig $n \times 1$ -dimenziós exportarányvektor, amelynek elemeit az $x_i / \Sigma x_i$ képlet adja, ahol x_i az i -edik ágazatban termelt exportot jelöli.

6. táblázat

A termelési folyamat részekre bontása – nemzetközi méretekben, III.
A vertikális specializáció aránya az EU-tagországokban
az ágazati kapcsolatok mérlege alapján

Ország	1995	2000
Ausztria	0,235	0,276
Belgium	0,300	0,350
Csehország	0,102	0,329
Dánia	0,161	0,156
Finnország	0,188	0,225
Franciaország	0,121	0,129
Görögország	0,096	0,089
Hollandia	0,265	0,295
Lengyelország		0,162
Magyarország	0,272*	0,506
Nagy-Britannia	0,153	0,140
Németország	0,143	0,190
Olaszország	0,140	0,163
Portugália	0,183	0,282
Spanyolország	0,180	0,239
Svédország	0,211	0,237
Szlovákia	0,209	0,318
Országok az EU-14-ből	0,183	0,213
Országok az EU-8-ből	0,104	0,329
Brazília	0,049	0,049
Oroszország	0,053	0,051

* Mivel csak 1990-re és 1998-ra állnak rendelkezésre magyar ÁKM-adatok, ez az érték az 1990-re és 1998-ra kiszámolt mutatók számtani átlaga.

Forrás: saját számítások a *Hummels és szerzőtársai* [2001] által bevezetett mutató, valamint az OECD input-output adatbázisa és a *KSH* [1993] adatai alapján.

A külkereskedelem bővülése – gazdaságpolitikai eszközökre alapozott mutatók

A nyitottság nagyságát mérő mutatók egy másik csoportja azon politikai-adminisztratív akadályok kiterjedtségét és erejét számszerűsíti, amelyek a szabadabb kereskedelem útjában állnak. Ez a szemlélet szükségszerűen figyelmen kívül hagyja az adott ország külkereskedelmének szinte minden földrajzi meghatározottságát. E mutatók között elsősorban (bár nem kizárólag) olyan gazdaságpolitikai eszközöket szokás figyelembe venni, amelyeket a vizsgált ország maga alkalmaz azért, hogy állampolgárainak és vállalatainak kereskedelmi tranzakcióit a világ más országainak állampolgáraival vagy vállalataival akadályozza, vagy szabadon engedje.

A mutatók ezen osztályába tartozik a *Sachs–Warner* [1995] által kidolgozott, az irodalomban gyakran használt (és az előzőkben említett) mutató is. A gazdaságpolitika e bináris indexe akkor minősíti a gazdaságokat *zárt*nak, ha azok a zártság öt kiválasztott sajátosságából legalább egyet hosszabb ideig rendelkeznek.¹⁸ E mutató számított értékei azt

¹⁸ Ezek a következők: 1. a nem vám jellegű korlátok a külkereskedelem 40 százalékát vagy annak na-

mutatják, hogy az az időpont, amikor az Európai Unió tagországai a zártság időszakából a nyitottság korszakába tartósan átléptek¹⁹, országonként – de főként országcsopontonként – különbözött. Rövid nyitottsági epizódoktól eltekintve, a külkereskedelmi nyitás első hulláma az európai országokat az 1950-es évek végén érte el: Franciaország, Nyugat-Németország, Görögország, Olaszország, Luxemburg és Hollandia 1959-ben vált nyitottá, míg ez a változás Ausztriában, Belgiumban, Cipruson, Dániában, Finnországban, Portugáliában, Spanyolországban, Svédországban és Nagy-Britanniában 1960-ban következett be. Írország 1966-ban követte a sort. A következő hullámhoz a meghatározó lökést a kelet-közép-európai országokban a központi tervezés rendszerének összeomlása és a piacgazdasági átmenet megindulása hozta. E csoportban az átalakulási folyamat élén Magyarország és Lengyelország állt (*Sachs–Warner* [1995] szerint e kettő 1990-ben vált nyitottá), őket Csehország és Szlovákia (még Csehszlovákia keretében), valamint Szlovénia követte (1991), s Észtország és Románia (1992) után Lettország és Litvánia zárta a sort (1993).²⁰ A BRIC-országok közül Brazília 1991-ben, India 1994-ben vált nyitottá, míg a szerzők 1995-ben Oroszországot és Kínát is zárt gazdaságúnak értékelték.

A kereskedelem gazdaságpolitika által emelt akadályait a fentieknél kifinomultabb módszerekkel méri a Nemzetközi Valutaalap kereskedelemkorlátozottsági mutatója (*IMF Trade Restrictiveness Index – IMF-TRI*, lásd *IMF* [2005]), valamint a Világbankban kidolgozott háromféle összetett mutató:

1. a kereskedelem korlátozottságának indexe (*Trade Restrictiveness Index – TRI*),
2. az átfogó kereskedelemkorlátozottsági index (*Overall Trade Restrictiveness Index – OTRI*) és
3. a piachoz való hozzáférés átfogó kereskedelemkorlátozottsági mutatója (*Market Access Overall Trade Restrictiveness Index – MA-OTRI*).

A következőkben *Kee és szerzőtársai* [2006] számításaira támaszkodva, a Világbank e három indexét mutatjuk be, és ezek értékeit elemezzük az EU-tagok nyitottsága szempontjából.²¹

James Anderson és Peter Neary 1992-ben megjelent cikkükkel kezdődően (*Anderson–Neary* [1992]) egy sor tanulmányban dolgozták ki a kereskedelem korlátozottsági mutatóinak elméleti alapjait, s a Világbank ezekre építve alakította ki saját három mutatóját. Mindhárom arra tesz kísérletet, hogy a vám- és nem vám jellegű kereskedelmi korlátozások hatását együttesen mérje a vizsgált gazdaságok működésére. A *TRI* mutató arra a kérdésre ad választ, hogy milyen egyenértékű egységes vámszint tartaná a reáljövedelmet (vagy a jólétet) azonos szinten a ténylegesen tapasztalt szinttel. Az *OTRI* index azt mutatja, hogy az országban milyen egyenértékű egységes vámszint tartaná az importot a megfigyelt szinten. És végül a *MA-OTRI* mutató arra ad választ, hogy az adott ország exportőreinek a világ többi országában milyen egyenértékű egységes vámszinttel kellene szembenéznük, hogy a kivitelüket a megfigyelt szinten tartsák.

A Világbank szakértői legújabb számításaikhoz 91 országból gyűjtöttek össze és dolgoztak fel külkereskedelmi és vámadatokot a 2003–2004-es évekre, illetve nem vám jellegű adatokat az 1990-es évekre (lásd *Kee és szerzőtársai* [2006]). A 15 régi EU-

gyobb arányát érintik; 2. a vámok átlagos rátája 40 százalék vagy annál magasabb; 3. a hazai valuta a feketepiaci árfolyam alapján 20 százalékkal vagy annál nagyobb mértékben tartós ideig alulértékelt a hivatalos árfolyamhoz képest; 4. az országban szocialista rendszer van; 5. a főbb exporttermékek külkereskedelmére állami monopólium van érvényben (lásd *Sachs–Warner* [1995] 22–23. o.).

¹⁹ Ez itt azt jelenti, hogy a nyitottság tartományába való átlépéstől kezdve 1994-ig, a szerzők tanulmányának megírásáig folyamatosan nyitottak voltak.

²⁰ Az említett forrás Máltát nem értékeltte, mivel az ország kereskedelempolitikájára vonatkozó adatok nem voltak megbízhatók.

²¹ Ezzel kapcsolatban lásd még a Világbank *Global Monitoring Report*, 2006 című kiadványát (*World Bank* [2006]).

7. táblázat

A külkereskedelem korlátozottságának mutatói: az EU-tagországok sorrendje 91 ország között
(jobb helyezés = kevésbé restriktív szabályozás)

Ország	TRI				OTRI				MA-OTRI	
	reáljövedelemre vonatkozó				importra vonatkozó				exportra vonatkozó	
	teljes	feldolgozó- ipar	mező- gazdaság	teljes	feldolgozó- ipar	mező- gazdaság	teljes	feldolgozó- ipar	mező- gazdaság	
EU-15 (EU-n kívüli kereskedelem)	60.	57.	67.	38.	34.	58.	27.	33.	42.	
Csehország	5.	10.	3.	3.	7.	1.	11.	29.	68.	
Észtország	8.	14.	4.	6.	11.	3.	51.	73.	50.	
Lengyelország	22.	31.	39.	21.	26.	37.	41.	53.	31.	
Lettország	41.	35.	48.	27.	22.	48.	54.	56.	33.	
Litvánia	14.	21.	22.	8.	12.	18.	72.	81.	52.	
Magyarország	32.	46.	35.	19.	28.	28.	25.	36.	64.	
Románia	50.	58.	53.	64.	62.	64.	30.	59.	22.	
Szlovénia	46.	49.	70.	36.	36.	70.	35.	70.	86.	
Brazília	79.	58.	65.	78.	78.	63.	47.	32.	63.	
Oroszország	70.	74.	42.	70.	74.	38.	19.	26.	74.	
India	77.	72.	84.	79.	77.	85.	60.	68.	73.	
Kína	52.	64.	40.	39.	46.	34.	5.	10.	16.	
<i>Orientáció adatok</i>										
1.	Hongkong	Hongkong	Kingizisztán	Hongkong	Hongkong	Csehország	Gabon	Gabon	Gabon	Gabon
91.	Egyiptom	Szudán	Egyiptom	Szudán	Szudán	Tunézia	Nicaragua	Trinidad	Trinidad	Thaiföld*
								és Tobago		

* Utolsó a sorrendben (helyezése 88. egyéb országok hiányzó adatai miatt).

Forrás: saját számítások *Kee és szerzőitársai* [2006] alapján.

tagországot egységes gazdaságként kezelték, és csak az EU-n kívüli külkereskedelmüket vizsgálták. Az új tagországokat (melyek közül nem mindegyik került be a mintába) külön kereskedő gazdaságokként vették számba (mint ahogy azok is voltak 2004, illetve 2007 előtt). A 7. táblázatban általunk összefoglalt adatokból néhány érdekes tanulságot lehet levonni a kereskedelem korlátozottságát jellemző mutatók relatív értékeiből. A táblázat az EU-15 és az új tagországok sorrendjét mutatja a különböző kereskedelmi korlátozottsági mutatók szerint. Mindegyik fajta korlátozottsági mutatóból három van: egy teljes, egy a feldolgozóipari termékek csoportjára és egy a mezőgazdasági termékek csoportjára kidolgozott mutató.

Az első tanulság, hogy az EU-ról korántsem mondható, hogy kereskedelmi partnereivel szemben a korlátozásoktól mentes külkereskedelem bajnoka lenne. Ezt jól mutatja az EU helyezése a *TRI* és az *OTRI* mutatók szerinti országsorrendben. A második érdekes eredmény, hogy az adott időszakban az új tagországok többsége kevésbé mutatkozott külkereskedelmében a partnereivel szemben korlátozónak, mint az EU-15 a saját partnereivel szemben. Ez a benyomás azonban egy illúzió alapul, amelyet a megfelelő értelmezés könnyen szertefoszlat. ²² Ha ez utóbbit figyelembe vesszük, akkor nyugodt szívvel előre megmondhatjuk, a *TRI* és az *OTRI* mutatók következő számításában, mikor már a 2004-ben (és esetleg a 2007-ben) csatlakozott tagországokat is az EU egységes piaca részeként vesszük számba, ezen országok az EU egészében „megbújva” az országok sorrendjében hátrébb fognak csúszni, és az így kimutatott nyitottságuk csökkenni fog. Noha a külkereskedelem korlátozottságának mutatói nem állnak rendelkezésünkre az EU-8+2 minden országára, a 7. táblázatban található adatokra tekintve nyilvánvaló, hogy azok rangsora jelentősen eltér a 2. táblázatban kapott rangsortól. Szlovénia például a 2. táblázat tanúsága szerint (tehát az eredményalapú mutató alapján) meglehetősen nyitott gazdaságnak mutatkozik, a gazdaságpolitikai eszközök alkalmazását figyelembe vevő 7. táblázat azonban azt jelzi, hogy a kelet-közép-európai országok között a vizsgált időszakban éppen hogy a legkevésbé nyitott volt.

Egy kis kitérő – nyitottság és a munkaerő megsokszorozódása a világpiacon

Eddig a nyitottság számos mutatóját vizsgáltuk, s a továbbiakban ezt folytatjuk, mégpedig abból a meggyőződésből, hogy minden egyes mutató a gazdasági globalizáció más-más oldaláról ad képet, más és más problémák elemzésére lehet alkalmas. A globalizáció egyik alapvető megnyilvánulására mutatott rá a közelmúltban Richard Freeman, amikor megfogalmazta: egy jelentős nagyságú országcsoport gyors világgazdasági integrálódása következtében 1980 óta a világpiacon potenciálisan fellépő munkaerő, az úgynevezett *globális munkaerő (global workforce)* nagysága *megkétszereződött (Freeman [2005a], lásd még Freeman [2005b] és Pisany-Ferry [2005])*. A Nemzetközi Valutaalap más módszertant alkalmazó számításai szerint a világ munkaereje az 1980–2005-ös időszakban *megnégyesződött (IMF [2007] 162. o.)*. Kína, India és a korábbi szovjet tömb dolgozói az 1980-as évek előtt is léteztek, és aktívak voltak, de csak azóta csatlakoztak fokozatosan a világ munkaerejét adó dolgozók tömegéhez, amióta olyan termékeket és szol-

²² A vizsgált időszakban az új tagországok és az EU-15 közötti – lényegében már adminisztratív akadály nélküli – kereskedelem az előbbieket összkereskedelmének 60–70 százalékát tette ki, az utóbbiak össz-külkereskedelmének viszont csak 5–15 százalékát. Ugyanazon kereskedelmi tétel ilyen eltérő súlya a két oldalon már elegendő ahhoz, hogy az új tagországok kereskedelme jóval nyitottabbnak tűnjön, mint a régieké. Ha azonban ehhez még hozzávesszük, hogy az EU-15 tagországainak egymás közötti – akadálymentes – kereskedelme ezek összkereskedelmének 60 százalékát tette ki, s ezt a *TRI* és *OTRI* indexek számításánál nem vesszük figyelembe, akkor a fent jelzett rejtély teljes mértékben megoldódik.

gáltatásokat termelnek, amelyek potenciális kínálatként lépnek fel és akadály nélkül értékesülnek a világgpiacon. Kínában, Indiában és a volt szocialista országokban a politikai és gazdasági átmenet, a piaci liberalizáció és a külgazdasági nyitás játszott meghatározó szerepet (párosulva a világkereskedelmi rendszer liberalizációjának előrehaladásával), és vezette ezeket az országokat a világ szabadon és intenzíven kereskedő közösségébe. A globális munkaerő megtöbbszöröződése jelentős következményekkel járt, és jár majd a jövőben is: sokkal élesebb, világméretű versennyel, felgyorsult strukturális alkalmazkodással, a világ sok térségében a munkapiacokra nehezedő érezhetően nagyobb nyomással, a munkaerő erőteljes vándorlásával stb.

A globális munkaerő megtöbbszöröződése kétségtelenül a gazdasági globalizáció fontos jelensége, hiszen az egyes országokban tapasztalt, a globalizációnak tulajdonított negatív hatásokat (a fokozódó importbehatólást, a tradicionális iparágak visszaszorulását, a munkahelyek elvesztését, a bérekre nehezedő nyomást stb.) rendszerint a külföldi vállalatok és azok munkásai által támasztott fokozódó versennyel szokás összefüggésbe hozni. Kérdés viszont, hogy a gazdasági globalizáció eddigi vizsgált mutatói jelzik-e – és ha igen, milyen mértékben – ezt a korszakos változást?

Az utóbb bemutatott, gazdaságpolitikai eszközökre alapozott mutatók közül a Sachs–Warner-mutató itt nyilvánvalóan túl durva jelzőszámnak bizonyul, hiszen 1980 és 1994 között (utóbbi a Sachs–Warner-mutatószámok kialakításának záróéve) csak a nyolc kelet-közép-európai ország, Brazília és India esetében mutat változást, az EU régi 15 tagjánál, Kínánál és Oroszországnál nem.

A bemutatott kereskedelemkorlátozottsági mutatókat (*TRI*, *OTRI*, *MA-OTRI*) sajnos eddig csak egy időpontra számszerűsítették, így azok időbeli változást nem mutathatnak. A mutatók értékeit és az érintett országok helyezését vizsgálva azonban az a benyomásunk, hogy a globális munkaerő megkétszereződése a *TRI* és *OTRI* mutatókban csak kevéssé tükröződik.²³ A *MA-OTRI* mutatót tekintve viszont látható, hogy Kína – és bizonyos szempontból Oroszország is – az exportpiacokhoz való hozzáférést tekintve a 91 ország között már kedvező helyezést ért el. Ezzel szemben e mutatók szerint India azok közé az országok közé tartozik, amelyek számára a külpiacokon való megjelenés a leginkább akadályozott, ugyanakkor saját piacaikat is magas falakkal védik.

Az eredményalapú mutatók (így a kereskedelem/GDP hányados) alakulásában elvileg erősen meg kellene mutatkoznia a Freeman által jelzett korszakos változásnak. A 2. táblázat adatai arról tanúskodnak, hogy 1980 óta a régi EU-tagországok nyitottsága egy visszaesést követően fokozatosan növekedett. A világgazdaság vérkeringésébe bekapcsolódó gazdaságok közül ugyanakkor az EU-hoz csatlakozott kisebb volt szocialista országok (EU-8+2) mutatói az elmúlt másfél évtizedben jelentősen nőttek. Kína nyitottsága érezhetően, mintegy másfélszeresére emelkedett, de abszolút szintje még nem túl magas; Oroszország és India nyitottsága ugyanakkor alig változott.

Talán a nyitottsági mutatók által nyújtott képnél egyértelműbbet kapunk, ha egyszerűen azt vizsgáljuk, hogy a világgazdasághoz csatlakozott országok milyen részt hasítottak ki a maguk számára a világgkereskedelemből. A 8. táblázatban összefoglalt eredmények erre válaszolnak. Tekintettel arra, hogy a „Freeman-országok” között sok olyan új ország van, amely 1991–1992 előtt nem létezett (valójában a 29 ország többsége ilyen), a számításokat csak az 1993-mal kezdődő időszakra tudtuk elvégezni. A táblázat azt mutatja, hogy a globális munkaerő megsokszorozódásáért felelős országok a világgkereskedelemben tíz év alatt előretörték, de egyáltalán nem drámai gyorsasággal: részesedésüket a világgkereskedelemből 3 százalékponttal növelték. A táblázatból kihagyott országok közül 11-nek (főként a szovjet utódköztársaságoknak) a részesedése a világgkereskedelem-

²³ Kivétel Csehország, Észtország és Litvánia, amelyek e mutatókat tekintve már előkelő helyezést értek el.

ben egyenesen csökkent. A kereskedelmi részarányukat legdinamikusabban növelő országok a visegrádiak, Kína és India voltak. Kína – méreténél fogva – különleges helyet foglal el e csoportban, hiszen 2003-ra a világ ötödik legnagyobb külkereskedelmet lebonyolító országa lett (az Egyesült Államok, Németország, Nagy-Britannia és Japán után), míg 1993-ban csak a 12. volt.²⁴ Kína ugyancsak jelentős előretörést ért el egyes termékcsoportokban és egyes exportpiacokon (noha a sajtó általában a tényleges helyzetenél sokkal drámaibb képet fest). Például Kínának a régi EU-tagállamokba irányuló feldolgozóipari exportja 1995 és 2006 között az EU-15 összes ilyen importjának 2,1 százalékáról 6,8 százalékára nőtt, ugyanez a gépek és szállítóeszközök tekintetében 1,2 százalékról 7,3 százalékra való növekedést mutatott.

8. táblázat

A „Freeman-országok”* előretörése a világ külkereskedelmében 1993 és 2003 között

Kiemelkedő teljesítményű országok	Részesezés a világkereskedelemből (export + import) százalék		A részesezés növekedése	A növekmény megoszlása
	1993	2003	1993 = 100	százalék
			2003/1993	
Albánia	0,01	0,02	205,6	0,2
Csehország	0,41	0,65	159,9	5,9
India	0,59	1,06	180,9	10,2
Kína	2,30	5,28	229,8	54,8
Lengyelország	0,41	0,85	204,7	8,5
Magyarország	0,25	0,60	237,7	6,3
Románia	0,14	0,26	180,2	2,5
Szlovákia	0,17	0,29	171,8	2,7
Vietnam	0,09	0,28	302,6	3,1
A „Freeman-országok” összesen	9,36	12,36	132,0	100,0

* India, Kína, Vietnam, a szovjet utódköztársaságok, a visegrádi államok, Jugoszlávia utódállamai, Bulgária, Románia és Albánia, összesen 29 ország.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a nyitottság hagyományos mutatói – az arányokat tekintve – nem tükrözik megfelelően azokat a jelenségeket, amelyek a világ munkaerőpiacainak korszakos jelentőségű változásaiból következnenek. Ennek megértéséhez két szempontot kell szem előtt tartani. Egyrészt, hogy a világgazdaságnak az új munkapiaci feltételekhez való alkalmazkodása minden bizonnyal még jó ideig eltart (vö. *Freeman* [2006]). Másrészt, mint ahogy arra többen rámutattak (például *Frankel* [2000], *Leamer* [2007]), az új globalizációs országok nem feltétlenül jelentkeznek minden érintett piacon tényleges versenytársként; az érintett, alacsony képzettséget kívánó munkahelyek pedig nem feltétlenül vándorolnak közvetlenül az import által támasztott verseny miatt a fejlett országokból a feltörekvő országokba. A versenyhez és a munkahely-elvándorláshoz hasonló hatást válthat ki a versenytől és a munkahely-áthelyeződéstől való *reális fenyegettség* is.

²⁴ Részarányának Kínához hasonló sebességű növelésével Magyarország az 1993. évi 49. helyről 2003-ra a 34. helyre került.

A szolgáltatások külkereskedelme

A globalizáció irodalmában és a róla szóló közbeszédben széles körben elterjedt a nézet, hogy a szolgáltatások nyújtásának liberalizálása és külkereskedelmének növekedése jelentősen hozzájárult a globalizáció jelenlegi hullámának kibontakozásához. A liberálisabbá váló kormányzati politikák, a telekommunikáció és az informatika területén bekövetkezett innovációk, a szolgáltatások külkereskedelmének fejlődése, benne a szolgáltatások egyre fontosabbá váló külföldi kihelyezése mind szerepet játszott abban, hogy a szolgáltatások nyújtása új formákat és globális méreteket öltött az elmúlt két évtizedben.

A szolgáltatások igen vegyes tevékenységek összessége. Legtöbbjüket a termékektől a következő két tulajdonság egyike vagy mindkettő különbözteti meg. Először, a termelés és a fogyasztás egyidejűsége miatt a szolgáltatások külkereskedelme mint olyan nem lehetséges; helyi lakosok számára külföldi csak úgy nyújthat szolgáltatást, ha a termelési tényezők (a tőke és a munka) a fogyasztó lakókörzetébe áramlanak. Másodsor, a piacra lépést akadályozó intézkedések általában nemcsak a külföldiek, hanem a hazai versenytársak kizárását is célozzák (vö. *Mattoo és szerzőtársai* [2001], *UNCTAD* [2004]). E két sajátosság egyik következménye, hogy igen sokféle szolgáltatás területén a külföldi vállalkozók csak működőtőke-befektetések (FDI) segítségével képesek a hazai szolgáltatási piacra behatolni. (Kisebb mértékben a munkaerő határokon át megvalósuló áramlása is elősegítheti a szolgáltatások exportját.) A másik következmény, hogy a külföldi szolgáltatók megjelenésének előfeltétele, hogy a szolgáltatási piacot a hazai piaci szereplők számára liberalizálják.

A szolgáltatási piac nyitottságának mérése szempontjából a fentiek azt a tanulságot hordozzák, hogy az elemzőnek itt – szemben a termék-kereskedelemmel – túlnyomórészt a nyitottság gazdaságpolitikai (szabályozási) eszközökre támaszkodó mérésére kell koncentrálni, valamint a szolgáltatások piacán megvalósuló működőtőke-befektetésekre.

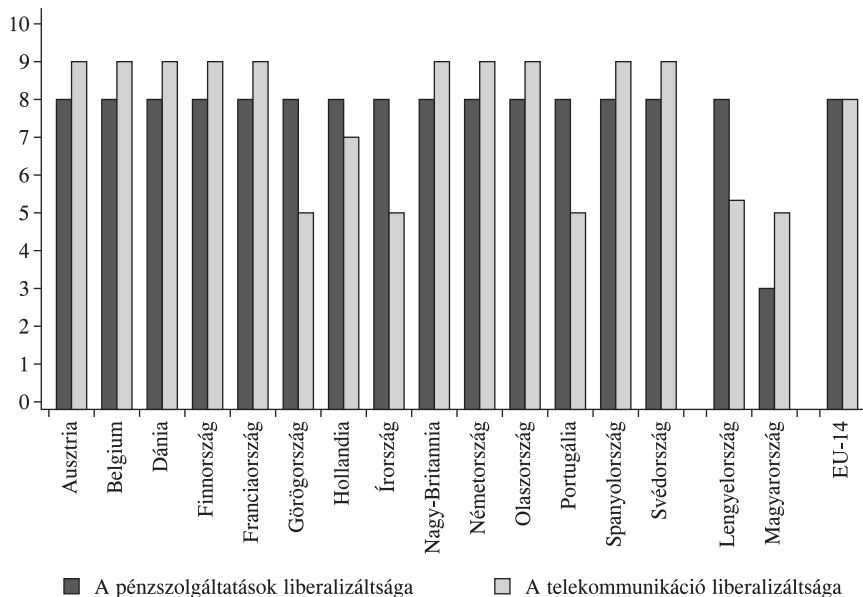
A szolgáltatások sokfélesége miatt a különbözőféle szolgáltatások mérésére a nyitottság más és más mutatóit kell használni. *Eschenbach–Francois* [2002] például a pénzügyi szolgáltatások 130 országra kiterjedő vizsgálatában három mutatót alkalmaz a piac nyitottságának mérésére, amelyek közül kettő gazdaságpolitikai jellegű, egy pedig eredményalapú.²⁵ *Mattoo és szerzőtársai* [2001] két szolgáltatási szektorra, a telekommunikációs és a pénzügyi szolgáltatásokra még ennél is komplexebb mutatókat dolgoztak ki, és számszerűsítettek. Ezeket az indexeket olyan adatokra alapozták, amelyek az adott szektorban a hazai piacon tapasztalható verseny mértékére, a külföldi tulajdon kiterjedtségére és a szabályozás sajátosságaira vonatkoznak. E mutatók EU-országokra vonatkozó értékeit foglaljuk össze a 2. ábrán. Az adatok azt mutatják, hogy az EU régi tagjai az 1990-es évek második felében a pénzügyi szolgáltatások terén elérték a nyitottság maximális értékét (ami a választott mértékrendszer szerint 8), míg a telekommunikációs szolgáltatásokban a 8-as értékkel közel kerültek ahhoz (a maximális érték itt 9).²⁶ Ez utóbbi területen a lemaradó régi EU-tagok között található – az adott időszakban – a kevésbé fejlettek (Görögország, Írország és Portugália). A két új EU-tag, melyekre a szerzők adatokat tudtak gyűjteni, érthető módon jelentős lemaradást mutattak (illetve mutatott 1996–1999-ben) a régiek mögött a szolgáltatások e két fajtájának liberalizációs folyamatában.

²⁵ Ezek a következők: 1. a WTO GATS-egyezményében (*General Agreement of Trade and Services*) a pénzügyi szolgáltatások kereskedelmére tett elkötelezettségek becsült vámegegyenértékesei; 2. a Heritage Foundation „*a bankok szabadsága*” mutatójának értéke és 3. a külföldi bankok részaránya a hazai bankszektorban.

²⁶ A sok maximálisan nyitottnak mutatózó gazdaság azt is jelzi, hogy a nyitottság itt használt mérőszámán valószínűleg még van mit finomítani.

2. ábra

A pénzszolgáltatások és telekommunikációs szolgáltatások nyitottságának mutatói
(1996–1999)



Forrás: *Mattoo és szerzőitársai* [2001].

A működőtőke-beruházások megoszlására összegyűjtött adatokat a 9. táblázatban mutatjuk be. Ezek arról tanúskodnak, hogy az utóbbi években a szolgáltatások, azáltal hogy a fokozódó nyitottság a beruházók számára új lehetőségeket teremtett, a korábbiaknál jóval vonzóbb terep lett a külföldi működőtőke számára. Míg az 1990-es évek elején a régi EU-tagországokban a befelé irányuló külföldi működőtőke-beruházásoknak mintegy fele áramlott a szolgáltatási szektorba, tíz évvel később már a gazdaságnak ez a része szívja fel a beáramló külföldi működőtőke háromnegyedét. Noha a fejlett EU-országokban a szolgáltatásokkal összefüggő, kifelé áramló működőtőke aránya nem növekedett olyan ütemben, mint a befelé irányuló, a beruházások áthelyeződése az iparból (főként feldolgozóipar) a szolgáltatásokba a kifelé irányuló külföldi működőtőke esetében is világos, szinte minden országra jellemző tendencia. Bár az új EU-tagországok esetében az adatok hézagosak, úgy tűnik, az idő előrehaladtával a működőtőke-beruházások ezekben a gazdaságokban is fokozatosan a szolgáltatások javára rendeződnek át.

A szolgáltatásokkal kapcsolatos nyitottság vizsgálatának végén a szolgáltatások tényleges külkereskedelmével foglalkozunk. A 10. táblázatban összegyűjtött adatok azt mutatják, hogy a szolgáltatások kereskedelmének nyitottsága (vagyis a szolgáltatások aránya a külkereskedelemben) trendszerűen egyértelműen nő, de a növekedés üteme nem robbanásszerű, és az elmúlt 10-15 évben ez a bővülés nem is volt folyamatos az EU-tagországok körében. Kétségtelen, hogy egyes gazdaságok hagyományosan elkötelezték magukat a szolgáltatások kereskedelmének, valamint sajátos szolgáltatások intenzív külkereskedelmére specializálódtak. Ezek – Ciprus, Málta, Belgium, Ausztria és Hollandia – tartósan magas nyitottságot mutatnak. Más országok igen látványos bővülést értek el az elmúlt években; elsősorban Írország, de Dánia, Észtország, Ciprus és Görögország is. Az országok összességében azonban a növekedés nem mondható drámainak. Az adatokból

9. táblázat
A szolgáltatási szektorba irányuló működőtőke-befektetések aránya
az összes működőtőke-befektetésben (százalék)

Ország*	Éves tőkeáramlás				Tőkeállomány	
	befelé irányuló		kifelé irányuló		befelé irányuló	kifelé irányuló
	1990–1994 átlag	2000–2002 átlag	1990–1994 átlag	2000–2002 átlag	2001	2001
Ausztria		84,0		85,2	73,9	73,5
Bulgária		74,1		129,0		41,4*
Ciprus	13,1	99,6**	13,1	84,4**		
Csehország	42,8	74,5		93,9	60,5	82,0
Dánia	46,6	87,1**	49,6	86,3	89,2	78,4
Észtország	41,8	82,0*	22,2	87,6	78,2	82,0
Finnország	31,9	89,5	24,1	28,9	56,6	27,0
Franciaország	69,5	70,8	57,9	81,4	80,2	75,9
Németország	191,4	107,2	46,2	83,2	66,4	68,7
Magyarország		62,8		30,2	53,3	83,0
Írország	3,4	50,7		26,4		
Olaszország	61,6	57,0	68,7	43,0**	57,0	56,3
Lettország					77,2	
Litvánia		85,0*			69,7*	
Hollandia	57,8	67,7	53,3	69,2**	65,0	58,1
Lengyelország		77,3		25,9*	54,8	86,2
Portugália	45,4	65,6	67,8	58,9	47,9	61,3*
Szlovákia					45,8*	60,4*
Szlovénia					52,1	42,3
Spanyolország	40,9	85,5	84,0	88,4**		
Svédország	32,1	43,7	43,4	58,8	30,3	39,2
Nagy-Britannia	50,4	77,5	46,6	81,2	61,0	57,0
EU-14	57,4	73,9	54,2	65,9	62,8	59,5
EU-8+2		76,0		73,3	61,5	68,2
Brazília		64,6			64,0*	91,0
Oroszország		49,4*			46,8	99,7*
India	10,5					
Kína		27,4			32,5	

* 2000-ben. ** 2002–2001 átlag.

Megjegyzés: mivel a működőtőke-áramlások értéke lehet pozitív vagy negatív (függetlenül attól, hogy az adott országból kifelé vagy oda befelé irányulnak), abban az esetben, ha jelentős nem szolgáltatásokkal kapcsolatos negatív áramlások valósulnak meg, a szolgáltatásokkal kapcsolatos működőtőke-áramlás aránya 100 százaléknál nagyobb is lehet.

Forrás: UNCTAD [2004].

10. táblázat

A szolgáltatások külkereskedelmének nyitottsága a régi és az új EU-tagországokban
(a 2001–2004-es időszakban mért értékek csökkenő rendjében, százalék)

Ország	[Szolgáltatásexport + szolgáltatásimport]/2/ /GDP vásárlóerő-paritáson					
	1976–1980	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2004
Írország	6,7	5,1	8,3	11,1	19,4	29,9
Ciprus	11,1	11,2	14,8	17,5	19,1	20,2
Dánia	8,6	7,1	9,4	11,3	12,4	17,3
Ausztria	8,9	7,8	11,2	14,2	14,3	15,7
Belgium	11,1	8,5	12,3	15,9	15,1	14,7
Málta	20,8	14,6	18,6	18,1	15,1	14,1
Hollandia	10,5	8,1	9,7	12,2	11,8	12,3
Svédország	8,2	6,3	8,3	9,1	9,6	11,2
Észtország				4,7	9,5	10,1
Görögország	3,2	2,6	3,2	4,5	6,2	8,0
Nagy-Britannia	5,1	4,2	4,7	5,4	6,8	7,7
Németország	4,7	3,8	4,8	5,5	5,7	6,2
Szlovénia				6,1	5,8	6,0
Finnország	5,3	4,5	5,7	7,0	6,3	5,9
Spanyolország	2,6	2,5	3,6	4,3	4,9	5,7
Magyarország		0,8	1,5	3,4	4,2	5,3
Franciaország	6,2	4,8	5,7	6,6	5,4	5,1
Portugália	2,6	2,2	3,2	4,6	4,2	5,0
Lettország				3,0	5,5	4,8
Bulgária		2,8	1,9	2,4	3,5	4,7
Olaszország	3,0	2,5	3,6	4,7	4,6	4,4
Csehország				4,0	4,5	4,1
Szlovákia				4,6	3,7	4,1
Litvánia				1,6	3,2	3,7
Lengyelország				2,0	2,3	2,4
Románia				0,9	1,3	1,7
EU-14	6,2	5,0	6,7	8,3	9,0	10,7
EU-8+2				3,3	4,4	4,7
Brazília	0,7	0,6	0,5	0,8	0,9	0,9
Oroszország				1,6	1,6	1,7
India	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7
Kína		0,4	0,3	0,6	0,7	0,8

Megjegyzés: a számított csoportátlagok súlyozatlanok.

Forrás: saját számítások a WDI [2006] adatbázis alapján.

az az érdekes összefüggés is látható (nem az itt bemutatott táblázatból), hogy azok az országok, amelyek gyors ütemben növelték szolgáltatási kivitelüket, legtöbbször ugyanígy növelték szolgáltatási importjukat is.

Mivel a szolgáltatások csoportjába egymástól igen eltérő tevékenységek tartoznak, a kereskedelemre alkalmas szolgáltatások *egyés ágaiban* akár áttörő jellegű export- és importbővülés is bekövetkezhetett a közelmúltban, s ez folytatódhat a jövőben is. Az aggregált adatokból azonban ilyen jellegű fejlődés nem olvasható ki. Indiával kapcsolatban például az utóbbi években igen sok tudósítás jelent meg, hogy az ország egyes szolgáltatások (így a szoftverfejlesztés, az elektronikus ügyvitel stb.) kivitelében látványos eredményeket ért el. A 10. táblázat adatai (és az azt megalapozó exportadatok) azonban azt jelzik, hogy India összes szolgáltatáskivitele továbbra is igen korlátozott, az kisebb, mint GDP-jének 1 százaléka.²⁷

Hivatkozások

- ALCALÁ, F.–CICCONE, A. [2001]: Trade and Productivity. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 119. No. 2. május, 613–646. o.
- ANDERSON, J.–NEARY, P. [1992]: Trade reforms with quotas, partial rent retention and tariffs. *Econometrica*, Vol. 60. No. 1. 57–76. o.
- BALDWIN, R. [2006]: Globalization: the great unbundling(s). Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, Helsinki, szeptember 20.
- BHAGWATI, J. [2005]: In defense of globalization. Oxford University Press, Oxford.
- BRAHMBHATT, M. [1998]: Measuring Global Economic Integration. A Review of the Literature and Recent Evidence. The World Bank, Washington DC.
- BUSSIÈRE, M.–FIDRMUC, J.–SCHNATZ, B. [2005]: Trade Integration of Central and East European Countries. Lessons from a Gravity Model. ECB Working paper series, No. 545. European Central Bank, Frankfurt am Main, november.
- CALDERÓN, C.–LOAYZA, N.–SCHMIDT-HEBBEL, K. [2005]: Does openness imply greater exposure? World Bank Policy Research Working Paper, 3733. The World Bank, Washington D.C., október.
- COOPER, R. N. [2006]: How Integrated Are Chinese and Indian Labor into the World Economy? Kézirat, Harvard University, Cambridge Mass, február.
- CSEFALVAY ZOLTÁN [2004a]: Globalizáció 1.0: Érvek és ellenérvek. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- CSEFALVAY ZOLTÁN [2004b]: Globalizáció 2.0: Esélyek és veszélyek. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest.
- DENIS, C.–MC MORROW, K.–RÖGER, W. [2006]: Globalisation. Trends, Issues and Macro Implications for the EU. European Economy Economic Papers, No. 254. Európai Bizottság, Brüsszel, július. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_papers/2006/ecp254en.pdf.
- ESCHENBACH, F.–FRANCOIS, J. [2002]: Financial Sector Competition, Services Trade and Growth. CEPR Discussion Paper, No. 3573. Centre for Economic Policy Research, London.
- FISHER, S. [2003]: Globalization and its Challenges, *American Economic Review – Papers and Proceedings*, Vol. 93. No. 2. 1–30. o.
- FRANKEL, J. A. [2000]: Globalization of the Economy. NBER Working Paper, 7858. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, augusztus.

²⁷ E cikkben már számos adalék jelezte, a BRIC-országoknak mint a globalizáció bajnokainak együttes kezelése erősen megkérdőjelezhető. Indiával kapcsolatosan is sok mítosz él a közbeszédben, amelyet a tények és adatok hamar eloszlatnak. Ezzel kapcsolatban lásd Cooper [2006] tanulmányát, amely Kína és India meglehetősen eltérő világgazdasági integráltságát hasonlítja össze.

- FREEMAN, R. [2005a]: What really ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce. *theGlobalist*, június 3., www.theglobalist.com.
- FREEMAN, R. [2005b]: The Great Doubling: labor in the new global economy. Usery Lecture in Labor Policy. Presented at the W. J. Usery Jr. Center for the Workplace, Georgia State University, Atlanta, Georgia, április 8.
- FREEMAN, R. B. [2006]: Labor Market Imbalances: Shortages, or Surpluses, or Fish Stories? Paper prepared for the Boston Federal Reserve Economic Conference „Global Imbalances – As Giants Evolve”. Chatham, Massachusetts, június 14–16.
- FRIEDMAN, T. L. [2006]: És mégis lapos a föld. A XXI. század rövid története. HVG Könyvek, Budapest.
- GIDDENS, A. [1999]: Runaway World. BBC Reith lectures. 1999 11.04.1999–09.05. http://news.bbc.co.uk/hi/english/static/events/reith_99/default.htm.
- GOLDMAN SACHS [2003]: Dreaming with the BRICs: the Path to 2050. Goldman Sachs Economics Paper, 99. <http://www2.goldmansachs.com/insight/research/reports/99.pdf>.
- HANSON, G. H.–MATALONI, R. J.–SLAUGHTER, M. J. [2005]: Vertical Production networks in Multinational Firms. *The Review of Economics and Statistics*, november Vol. 87. No. 4. 664–678. o.
- HUMMELS, D.–ISHII, J.–YI, K.-M. [2001]: The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, Vol. 54. 75–96. o.
- ILO [2007]: Course material on globalization 05 Unit 1. ILO International Training Center, Turin, http://www.itcilo.it/actrav/english/library/global/05_unit01.doc.
- IMF [2005]: Review of the IMF's Trade Restrictiveness Index. Background Paper to the Review of Fund Work on Trade, International Monetary Fund, Washington DC, február 14.
- IMF [2007]: IMF World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy, International Monetary Fund, Washington D.C., április.
- KEE, H. L.–NICITA, A.–OLARREAGA, M. [2006]: Estimating Trade Restrictiveness Indices. World Bank Policy Research Working Paper, 3840. The World Bank, Washington D.C.
- KSH [1993]: Az ágazati kapcsolatok mérlegének matematikai feldolgozása 1990. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.
- LEAMER, E. [2007]: A Flat World, a Level Playing Field, a Small World After All, or None of the Above? A Review of Thomas L. Friedman's „The World is Flat”. *Journal of Economic Literature*, Vol. 45. No. 1. 83–126. o.
- LINDERT, P. H.–WILLIAMSON, J. G. [2001]: Does Globalization Make the World More Unequal? NBER Working Paper, 8228. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, április.
- MADDISON, A. [2006]: The World Economy. OECD Development Centre Studies. Organization for Economic Co-operation and Development, Párizs.
- MASSON, P. [2001]: Globalization: Facts and Figures. IMF Policy Discussion Paper, PDP 01/04. International Monetary Fund, Washington D.C., október.
- MATTOO, A.–RATHINDRAN, R.–SUBRAMANIAN, A. [2001]: Measuring Services Trade Liberalization and Its Impact on Economic Growth: An Illustration. World Bank Policy Research Paper, No. 2655. augusztus, The World Bank, Washington D.C.
- MUSSA, M. [2000]: Factors Driving Global Economic Integration. Paper presented in Jackson Hole, Wyoming at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City on „Global Opportunities and Challenges”, augusztus 25. www.imf.org/external/np/speeches/2000/082500.htm.
- OECD [2005]: Measuring Globalisation: OECD Economic Globalization Indicators. Organisation for Economic Cooperation and Development, Párizs.
- O'ROURKE, H. K.–WILLIAMSON, J. W. [2000]: When did Globalization Begin? NBER Working Paper, 7632. National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, április.
- PISANY-FERRY, J. [2005]: Can Multilateralism Survive the Rise of the BRICs? Paper presented at the Cercle des économistes, Aix-en-Provence Economic Forum, június 8–10.
- PÖYHÖNEN, P. [1963]: A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90. 93–99. o.

- PRASAD, E.–ROGOFF, K.–WEI, S-J.–KOSE, M. A. [2003]: Effects of Financial Globalization on Developing Countries. Some Empirical Evidence. International Monetary Fund, Washington D.C., március 17.
- SACHS, J.–WARNER, A. [1995]: Economic Reform and the Process of Global Integration. Brookings Papers on Economic Activity, 1. 1–95. o.
- STIGLITZ, J. E. [2003]: A globalizáció és visszasságai. Napvilág Kiadó, Budapest.
- SZENTES TAMÁS ÉS SZERZŐTÁRSAI [2006]: Fejlődés, versenyképesség, globalizáció, I–II. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- TINBERGEN, J. [1962]: Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. Twentieth Century Fund, New York.
- UNCTAD [2004]: World Investment Report 2004. The Shift towards Services. United Nations Conference on Trade and Development, New York–Genf.
- WEIZSÄCKER, E. U. VON [2002]: Feinbild Globasiriung – Symbole, Identitäten und die neue Weltkultur, Eröffnungsvortrag, 4. Stuttgarter Schlossgespräch, április 23–24. IFA Institut für Auslandsbeziehungen, Stuttgart, 5. o.
- WDI [2005]: World Development Indicators CD-ROM. The World Bank, Washington, D.C.
- WILLIAMSON, J. [1998]: Globalization: The Concept, Causes and Consequences. Keynote address to the Congress of the Sri Lankan Association for the Advancement of Science. Colombo, Sri Lanka, december 15. Institute for International Economics, Washington, D.C. www.iese.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=330.
- WOLF, M. [2003]: Why Globalization Works. Yale Nota Bene Publications, New Haven.
- World Bank [2006]: Global Monitoring Report 2006: Millennium Development Goals: Strengthening Mutual Accountability, Aid Trade and Governance, The World Bank, Washington, D.C.
- YEATS, A. J. [1998]: Just How Big is Global Production Sharing? World Bank Policy Research Working Paper, No. 1871. Development Research Group, The World Bank, Washington, D.C.
- Yi, K.-M. [2003]: Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade? Journal of Political Economy, Vol 111, No. 1. 52–102. o.