

JÁMBOR ATTILA–TÖRÖK ÁRON

A regionális kereskedelmi egyezmények létrejöttét meghatározó tényezők

A regionális kereskedelmi megállapodások száma az elmúlt évtizedek során folyamatosan emelkedett, ugyanakkor a létrejöttüket befolyásoló tényezők vizsgálata csak kevéssé kutatott terület. A cikk célja a gravitációs modell újszerű alkalmazásával azonosítani a regionális kereskedelmi megállapodások mögött meghúzódó tényezőket. A számítások alapjául szolgáló adatbázisban 229 országpár adatait elemezzük közel ötvenezres elemszámú mintán. A szakirodalom feltevései szerint a regionális kereskedelmi egyezmények motorja a közös múlt, valamint a földrajzi és kulturális távolság, de ezeket eredményeink csak részben támasztják alá. Számításaink szerint ugyanis a korábbi gyarmati kapcsolatokon alapuló változók hatása a megállapodások létrejöttére nem egyértelmű, a közös nyelv használata ugyanakkor negatív hatással van az egyezmények aláírására, azaz a nem azonos nyelvet beszélő országok intenzívebb kereskedelmet folytatnak egymással. A távolság szerepe egyértelmű: minél távolabb helyezkedik el egymástól két ország, annál kevesebb kereskedelmi megállapodás született közöttük. Végül a földrajzi árjelzők vizsgálata azt mutatta, hogy az eredetvédelem nem játszik meghatározó szerepet a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttében.*
Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F14.

A regionális kereskedelmi megállapodások száma az elmúlt évtizedekben jelentősen nőtt, noha azok tartalma meglehetősen változó volt. Amíg 1990-ben ötven regionális kereskedelmi megállapodás volt érvényben a világon, addig a WTO adatai szerint 2017-ben számuk már közel háromszázra növekedett (WTO [2018]). Manapság a tárgyalások

* A cikk a Bolyai János Kutatási Ösztöndíj támogatásával készült. A publikációhoz tartozó kutatások elvégzését és a publikáció elkészítését az NKFIH FK124800 és PD124791. sz., Az élelmiszer-minőségi rendszerek és a rövid élelmiszer-ellátási láncok gazdasági és társadalmi hatásai Magyarországon című, valamint az NKFIH K119669. sz., Globális mezőgazdasági versenyképesség a nemzetközi kereskedelemben című pályázat támogatta. A támogatásért köszönetünket fejezzük ki.

Jámbor Attila egyetemi docens, BCE Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszék (e-mail: attila.jambor@uni-corvinus.hu).

Török Áron egyetemi adjunktus, BCE Agrárközgazdasági és Vidékfejlesztési Tanszék (e-mail: aron.torok@uni-corvinus.hu).

A kézirat első változata 2019. január 7-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <http://dx.doi.org/10.18414/KSZ.2019.4.418>

már nemcsak egyszerű vámmegállapodásokról szólnak, egyre inkább a kereskedelemhez és beruházásokhoz kapcsolódó átfogó területeket ölelnek fel (ez utóbbiaknak jelentős szerepük van a regionális integrációs folyamatokban is). Egy jól átgondolt megállapodás hatására a megnövekedett kereskedelmen keresztül jelentős fellendülés érhető el a beruházások, a gazdasági növekedés és a társadalmi jólét területén egyaránt.

A regionális kereskedelmi megállapodások jelenleg is számos politikai diskurzus tárgyát képezik világszerte, meghatározva és egyben alakítva is a következő évek különböző gazdasági kapcsolatait. Néhány folyamatban lévő tárgyalássorozat a jelenlegi megállapodások újratárgyalását (például brexit), míg mások teljesen új megállapodások létrejöttét (például az Egyesült Államok, Mexikó és Kanada közötti megállapodás – *Agreement between the United States of America, the United Mexican States, and Canada, USMCA*) jelentik. A megaregionális kereskedelmi megállapodások jelentősége is egyre inkább növekszik (lásd a Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodást – *Trans-Pacific Partnership Agreement, TPPA* –, amely több észak- és dél-amerikai, délkelet-ázsiai országot, valamint Japánt és Ausztráliát is érinti). A regionális kereskedelmi megállapodások száma a jövőben várhatóan tovább növekszik, különösen az Egyesült Államok külpolitikai fordulatának fényében (lásd Trump elnök kereskedelmi háborúit).

Milyen tényezők állnak a regionális kereskedelmi megállapodások megkötése mögött? Miért éppen az adott országok kötnek egymással megállapodásokat? A cikk célja azonosítani a regionális kereskedelmi megállapodások mögött meghúzódó tényezőket. Feltételezésünk szerint a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttét leginkább a korábbi gyarmati kapcsolatok, a közös nyelvhasználat és a kis távolságok ösztönzik.

Két ország kereskedelme mögött meghúzódó tényezők vizsgálatának leginkább elterjedt eszköze a nemzetközi és a hazai szakirodalomban is a gravitációs modell. Ugyanakkor az eredeti gravitációs modellt nem a regionális kereskedelmi egyezmények hatásainak vizsgálatára fejlesztették ki – a cikk célja ezen újszerű alkalmazás bemutatása.

Ez a fajta megközelítés többféleképpen is hozzájárul a már meglévő szakirodalomhoz. Először is, a már klasszikusnak számító gravitációs modell hipotéziseit a regionális kereskedelmi megállapodásokra alkalmazza. Másodsor, a modellt egy bilaterális alapon felépített globális mintán teszteli, ami szintén újdonságnak számít. Harmadsor, a klasszikus gravitációs modell változóit is kiterjeszti, tovább bővítve ezzel a modell alkalmazhatóságát.

A cikk felépítése ezek alapján a következő. A gravitációs modell empirikus hátterének átfogó szakirodalmi bemutatásával, illetve az adatok és a módszertan leírásával indul, majd a regionális kereskedelmi megállapodások számának legújabb trendjeit ismerteti. Végül ismerteti és értelmezi a kapott eredményeket, majd összegezi a főbb megállapításokat.

Szakirodalmi áttekintés

A nemzetközi szakirodalomban a regionális kereskedelmi megállapodásokat gravitációs modellekkel vizsgáló cikkek alapvetően kétféle csoportba sorolhatók. Egyfelől rendkívül népszerű területnek számít a regionális kereskedelmi egyezmények

kereskedelmi hatásainak a vizsgálata – ebben az esetben az egyezmények mint független változók jelennek meg a modellben (*Baier–Bergstrand* [2007], *Chandran* [2018]). Másfelől a témában írt művek az egyezmények mögött meghúzódó tényezőket vizsgálják gravitációs modellekkel – itt az egyezmények a függő változók. A cikk ez utóbbi irodalmakat ismerteti részletesebben, majd bemutat egy saját alkalmazást.

Baier–Bergstrand [2004] volt az első tanulmány, amely a szabadkereskedelmi megállapodások meghatározó tényezőit kutatta, és arra jutott, hogy a földrajzi közelség, az elszigeteltség, a hasonló gazdasági méret és az eltérő munka–tőke ellátottság ösztönzi a szabadkereskedelmi megállapodások kialakulását. *Abraham–Hove* [2005] Kína regionális kereskedelmi megállapodásait vizsgálva arra jutott, hogy a gazdasági növekedés, a kereskedelmi korlátok alacsony szintje és a közös nyelv a kereskedelmi megállapodásokat leginkább befolyásoló tényezők. *Jayathilaka–Keembiyahetti* [2009] Dél-Ázsiában vizsgálta a szabadkereskedelmi megállapodások létrejöttét befolyásoló tényezőket. Szignifikánsan és pozitívan befolyásoló tényezők közé a következőket sorolták: a gazdaságok hasonló mérete, az eltérő tényezőellátottság, a politikai stabilitás, a korábbi importtarifák értéke, valamint a már meglévő szabadkereskedelmi megállapodások léte a térségben.

Kagochi–Durmaz [2018] Fekete-Afrikában vizsgálta gravitációs modellel a regionális kereskedelmi megállapodásokat meghatározó tényezőket, és arra jutott, hogy a földrajzi közelség, a közös nyelvhasználat, a szomszédi viszony, a közös gyarmati múlt és a közös pénznem mind szignifikáns pozitív hatással volt a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttére a régióban. A Nyugat-Afrikában hasonló vizsgálatokat végző *Olofin és szerzőtársai* [2014] úgy találta, hogy a gazdasági méret, a földrajzi távolság, a földrajzi és nyelvi adottságok, a politikai stabilitás és a meglévő infrastruktúra jelentősen befolyásolták a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttét a térségben.

Márquez-Ramos és szerzőtársai [2017] Latin-Amerikában vizsgálta a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttének okait, és gazdasági, földrajzi, intézményrendszer-beli és politikai okokat azonosított.

De Sousa–Lochard [2010] a kereskedelem és a gyarmati státus viszonyát vizsgálta, és kimutatta: kereskedelmi teljesítmény szempontjából nincs különbség a volt brit és francia gyarmatok között, illetve a különbségek nem hozhatók összefüggésbe a gyarmatosítással. *Warshofsky* [2017] a kereskedelmi megállapodások gyarmati vonatkozásait vizsgálta az Európai Unió szemszögéből, és arra jutott, hogy a volt brit, francia, portugál és spanyol gyarmatok relatíve kevesebb kereskedelmi megállapodást kötnek, ugyanakkor a latin-amerikai térség relatíve többet.

Head és szerzőtársai [2010] felhívja ugyanakkor a figyelmet, hogy a gyarmati kötődések kereskedelmi hatásainak vizsgálatakor a gravitációs modell, ha csak a megkötött megállapodások hatásaira koncentrálnak, jelentősen alulbecsülheti a két ország között folyó kereskedelem nagyságát. Másképpen fogalmazva, attól, hogy nincsen kereskedelmi megállapodás két ország között, a korábbi gyarmati kötelek miatt lehet jelentős a nemzetközi kereskedelem (lásd az Egyesült Királyság példáját). A témában írt egyik legújabb cikk arra hívja fel a figyelmet, hogy a flexibilitás a regionális kereskedelmi megállapodások komoly előnye a vámunióval szemben, így előbbiek létrejöttét is nagymértékben befolyásolja (*Lake* [2018]).

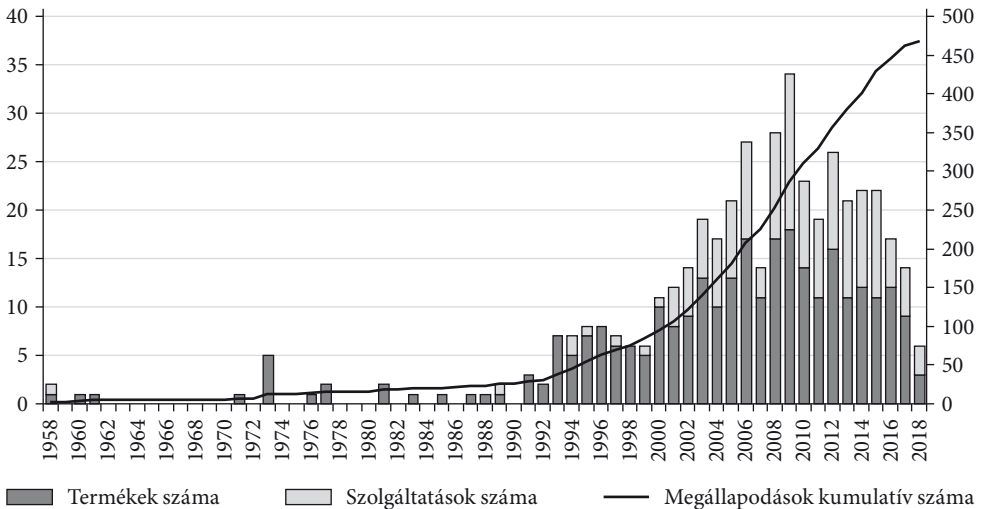
A regionális kereskedelmi megállapodások változó természete

A kereskedelmi partnerek között fennálló megállapodásokra több különböző terminológia is létezik. Egyes osztályozások a preferenciális kereskedelmi megállapodást, míg mások a szabadkereskedelmi megállapodást használják, ugyanakkor emellett számos más kifejezés is használatos, mint a „közeli kereskedelmi kapcsolat” is. A „regionális kereskedelmi megállapodás” kifejezést a WTO keretein belül úgy definiálják, mint kölcsönös kétoldalú vagy többoldalú megállapodást. Tartalmukat tekintve mindenfajta kereskedelmi szerződéses kapcsolat idetartozik a szabadkereskedelmi egyezményektől a vámunióig.

A regionális kereskedelmi megállapodások száma az elmúlt időszakban gyorsan nőtt, az 1990-es évektől kezdődően exponenciális bővülés volt megfigyelhető. 2019. január 4-én összesen 291 ilyen egyezmény volt hatályos (1. ábra). A GATT-érához viszonyítva, amikor is évente átlagosan három ilyen megállapodás született, 1995 óta évente hozzávetőlegesen mintegy 25 egyezményről sikerül megállapodniuk az érintett feleknek. Ez a növekvő tendencia várhatóan továbbra is folytatódni fog, különösen a Doha-forduló (2001–2006) fejleményeinek, illetve a Trump-elnökség által kezdeményezett amerikai kereskedelmi háborúknak köszönhetően.

1. ábra

A jelenleg érvényben lévő regionális kereskedelmi megállapodások (a hatálybalépés időpontja szerint), 1958–2018



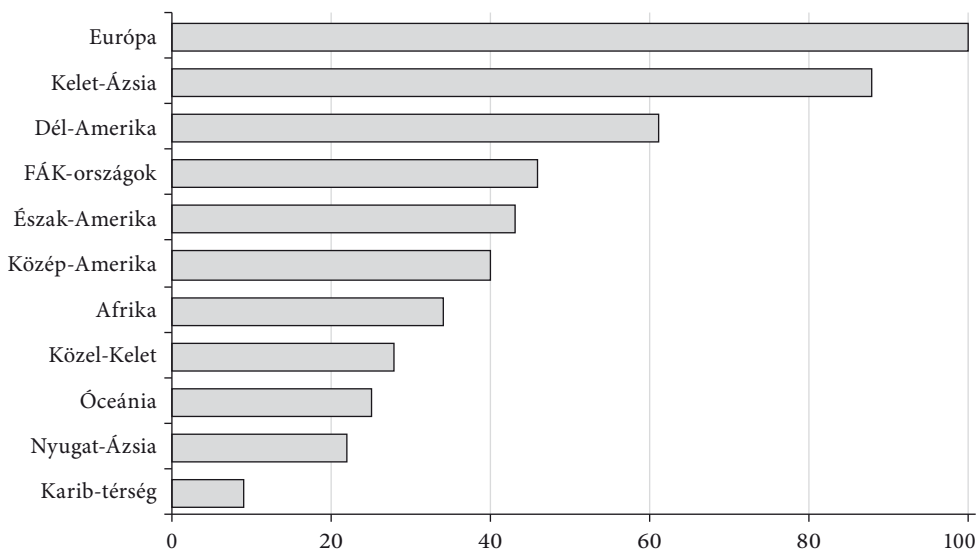
Forrás: saját szerkesztés WTO [2018] alapján.

A regionális kereskedelmi megállapodások földrajzi megoszlása is változik. A jelenkor megállapodásai egyre inkább régiókon túlmutatók, valamint egyaránt érintenek fejlett és fejlődő országokat. Továbbá, ahhoz a kezdeti időszakhoz viszonyítva, amikor az Európai Unió és az Egyesült Államok voltak az ilyen megállapodások legfőbb kezdeményezői, jelenleg egyre inkább a kelet-ázsiai, valamint a dél-amerikai régiók

országai a leginkább érintettek az új megállapodásokban (2. ábra). Ugyanakkor a megkötött kereskedelmi megállapodások számát illetően az EU maradt továbbra is a legaktívabb WTO-tag (WTO [2018]).

2. ábra

Hatályos megállapodások száma a résztvevők régiói szerint



Megjegyzés: az egyes régiók leírása megtalálható a WTO felhasználói útmutatójában. Az olyan megállapodások, amelyek egyszerre két (vagy több) régióban elhelyezkedő országokat is érintenek, az ábrán több alkalommal lettek figyelembe véve.

Forrás: saját szerkesztés WTO [2018] alapján.

A regionális kereskedelmi megállapodások számának növekedését többféle indok is magyarázhatja, köztük a kelet-közép-európai országokban, valamint a korábbi szovjet tagköztársaságokban végbement rendszerváltás, a WTO-tagok közötti elégedetlenség a tárgyalási folyamatok elakadása miatt, illetve a szolgáltatásokhoz kapcsolódó kereskedelem és a globális ellátási láncok egyre nagyobb térnyerése (Acharya [2016]).

A kereskedelmi megállapodások növekvő száma mellett külön ki kell emelni, hogy az új egyezmények egyre részletesebben kiterjednek mind a megállapodások tárgyára, mind pedig azok hatályára vonatkozóan. Már nem csupán arról van szó, hogy a felek ezekben a megállapodásokban szabadabb hozzáférést biztosítanak piacaikon egymás áruinak és szolgáltatásainak, hanem egyre inkább helyet kapnak a befektetések védelmével, a szellemi tulajdon-joggal, a versennyel, a munkaerővel és a környezettel kapcsolatos rendelkezések is (Acharya [2016]). Összetettségük mellett még az is egyre inkább jellemezi ezeket az új megállapodásokat, hogy magukban foglalnak olyan területeket is, amelyeket a WTO szabályozásai korábban nem érintettek. Továbbá olyan tendencia is megfigyelhető, hogy az érzékenynek tekinthető ágazatok – például a mezőgazdaság és a textilipar – is részét képezik a különböző védelmi szintű

megállapodásoknak. A származási hely és az eredet kérdését szabályozó rendelkezések (például az EU által szorgalmazott földrajzi árujelzők *sui generis* rendszere) is egyre nagyobb hangsúlyt kapnak.

Ugyanakkor arról sem szabad megfeledkezni, hogy a közelmúltban létrejött kereskedelmi megállapodások indukálta új szabályok és standardok számos új kihívás elé állítják a globális kereskedelmi rendszereket. Először is, számos ország kereskedelem-politikájában ezek a kereskedelmi megállapodások csak a kirakatpolitikát szolgálták, amelyekkel a multinacionális megállapodások helyett egyre inkább a regionális kereskedelem irányába mozdultak el. Másodsor, az új típusú megállapodások kifinomult szabályrendszerei új kihívások elé állítják a meglévő szabályozási környezetet, hiszen ezek a területek korábban nem képezték multilaterális megállapodások részét. Harmadszor, a regionális kereskedelmi megállapodásokon keresztül a meglévő globális kereskedelmi *status quo* is felborul, ami hozzájárul ahhoz, hogy egyes országok és régiók gazdasági és politikai súlya megváltozzon, leginkább a fejlődő országok között (*Fiorentino és szerzőtársai* [2007]).

Hipotézisek és módszertan

Annak érdekében, hogy a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttét befolyásoló tényezőket vizsgálni tudjunk, különféle regressziós modelleket futtattunk. Számításaink során a függő változó a kereskedelmi megállapodások megléte volt (bilaterális alapon), azaz hogy adott (r) ország és annak kereskedelmi partnere (p ország) között volt-e érvényben lévő regionális kereskedelmi megállapodás 2018 októberében:

$$A_{pr} = \begin{cases} 1, & \text{ha } r \text{ és } p \text{ ország között volt megállapodás 2018-ban,} \\ 0, & \text{egyébként.} \end{cases}$$

Az ehhez szükséges adatokat a WTO regionális kereskedelmi megállapodásokra vonatkozó, 2018 októberében érvényes adatbázisából nyertük, amely 229 ország adatait tartalmazza. Az itt található megállapodások döntő hányada bilaterális, eltekintve néhány kivételtől (például az adatbázis az egész Európai Uniót egyetlen egységként kezeli). Ilyen esetekben az adatokat bilaterálissá tettük, azaz a számítások során úgy tekintettünk az ilyen kapcsolatokra, mintha az országcsoport minden egyes tagja önmaga is ugyanezzel a megállapodással rendelkezne. Végül az így kapott adatbázist megtisztítottuk, kiszűrve az esetleges duplikációkat.

A korábban beazonosított szakirodalom elméleti és tapasztalati megállapításai alapján négy hipotézist vizsgáltunk. A változók a szakirodalmi összefoglalóban megadott cikkek által vizsgált változókból, a *CEPII* [2018] gravitációsmodell-adatbázisban elérhető változókból és a földrajzi árujelző esetében saját elgondolásból származnak.

1. HIPOTÉZIS • Hasonló kultúrájú országok között több regionális kereskedelmi megállapodás születik.

Minél alacsonyabbak a kereskedelmet érintő korlátozások, annál nagyobb a kereskedelem volumene, mivel így a járulékos költségek csökkennek (*Bacchetta*

és szerzőtársai [2015]). A közös kultúrájú országok várhatóan több kereskedelmi megállapodást kötnek egymással, mivel a kereskedelmet korlátozó tényezők kisebbek. Ezt a hipotézist négy különböző kétértékű változóval vizsgáljuk. A COMCOL változó azt mutatja, hogy a két országnak volt-e közös gyarmatosítója 1945 után; a COLONY azt mutatja, hogy a két országnak volt-e valaha közös gyarmati kötődése; a CURCOL értéke akkor 1, ha a két ország jelenleg is gyarmati kapcsolatban áll egymással; míg az SMCTRY azt mutatja meg, hogy a két ország volt-e valaha ugyanaz az ország (esetleg most is az). Az adatok a CEPII [2018] adatbázisából származnak. Mindegyik változóról azt feltételezzük, hogy pozitív kapcsolatban áll a kereskedelmi megállapodások létrejöttével.

2. HIPOTÉZIS • *A közös nyelv elősegíti a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttét.*

Egyértelműnek tűnik, hogy a közös nyelvhasználat általánosságban véve megkönnyíti a kereskedelmet. A modellünkben mindezt a COMLANG kétértékű változóval mérjük, amely azt mutatja, hogy a két országnak van-e közösen használt nyelve. Az adatok itt is a CEPII [2018] adatbázisából származnak, és itt is pozitív kapcsolatot feltételezünk.

3. HIPOTÉZIS • *Minél közelebb fekszik egymáshoz két ország földrajzilag, annál több regionális kereskedelmi megállapodás született közöttük.*

A kereskedő felek közötti távolság meghatározza a szállítási költségeket, mivel ha két ország között kisebb a távolság, akkor kisebb a szállítási költség is. Mindezt két változóval vizsgáljuk. Először is, a DIST változó a kereskedelmi kapcsolatban álló két ország fővárosának egymástól kilométerben mért távolságát mutatja, a CONTIG kétértékű változó pedig azt, hogy a két ország határos-e (szomszédos-e) egymással. Az adatok szintén a CEPII [2018] adatbázisából származnak, s amíg a DIST változónál negatív, addig a CONTIG változónál pozitív kapcsolatot feltételezünk.

4. HIPOTÉZIS • *Minél több földrajzi árujelzős termékkel rendelkeznek az országok, annál nagyobb a valószínűsége, hogy regionális kereskedelmi megállapodást kötnek egymással.*

A földrajzi árujelzők megléte egyre fontosabb az egyes kereskedelmi megállapodásokat megelőző tárgyalásokban, amennyiben az EU is érintett. A földrajzi árujelzők európai uniós megközelítése szerint az előállítás helyéhez kötődő tulajdonságok döntő mértékben meghatározzák a (mezőgazdasági és élelmiszer-ipari) termékek magas minőségét, továbbá azok megítélését. Éppen ezért a földrajzi árujelzős termékek megnevezését a szellemi tulajdon-jogok között tartják számon, amelyet a WTO szellemi tulajdon-jogok kereskedelmi vonzatairól szóló megállapodás (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*) szabályoz 1995 óta. Azt feltételezzük, hogy ha egy adott országnak van földrajzi árujelzős terméke, akkor az elősegíti a kereskedelmi megállapodások létrejöttét, különösen az Európai Unióval, amely a legtöbb földrajzi árujelzős termékkel rendelkezik a világon. A GI változó itt egy adott ország azon földrajzi árujelzős termékeinek számát jelöli,

amelyek az EU földrajzi árujelzős adatbázisában megtalálhatók. Az adatok az Európai Bizottság DOOR-adatbázisából származnak, és a 2018. június végi állapotokat veszik figyelembe.¹ Hasonlóan számos korábbi kutatáshoz, a földrajzi árujelzős termékek esetében csak a mezőgazdasági termékek és élelmiszerek kerülnek be a számításokba, viszont a borok, az alkoholos termékek, továbbá a nem mezőgazdasági termékek nem. Itt is pozitív kapcsolatot feltételezünk. A változót eddig tudomásunk szerint ilyen összefüggésben nem vizsgálták.

Számításaink során 229 országpárt vizsgáltunk a fent bemutatott változókkal, ami összesen 50 197 megfigyelést eredményezett. A számításokat a STATA15 programcsomaggal végeztük el. A megfigyeléseink a 2018. októberi állapotot tükrözik. Az 1. táblázat összefoglalja a bevont magyarázó változókat s azok várt előjeleit.

1. táblázat

A bevont magyarázó változók leírása

Változó	Változó leírása	Forrás	Várt előjel
COMCOL	Kétértékű változó, a két országnak volt-e közös gyarmatosítója 1945 után	CEPII	+
COLONY	Kétértékű változó, a két országnak volt-e valaha közös gyarmati kötődése	CEPII	+
CURCOL	Kétértékű változó, a két ország jelenleg is gyarmati kapcsolatban áll-e egymással	CEPII	+
SMCTRY	Kétértékű változó, a két ország volt-e ugyanaz az ország (esetleg most is az)	CEPII	+
COMLANG	Kétértékű változó, a két országnak van-e közösen használt nyelve	CEPII	+
CONTIG	Kétértékű változó, a két ország határos-e egymással	CEPII	+
DIST	A kereskedelmi kapcsolatban álló két ország fővárosának egymástól kilométerben mért távolsága	CEPII	-
GI	Az adott országnak az EU eredetvédelmi rendszerében regisztrált termékeinek a száma	EB DOOR	+

Forrás: saját szerkesztés.

A szakirodalom alapján a következő egyenlettel vizsgáltuk a mintánkat:

$$RTA_{ij} = \alpha + \beta_1 \text{COMCOL}_{ij} + \beta_2 \text{COLONY}_{ij} + \beta_3 \text{CURCOL}_{ij} + \beta_4 \text{SMCTRY}_{ij} + \beta_5 \text{COMLANG}_{ij} + \beta_6 \text{CONTIG}_{ij} + \beta_7 \text{DIST}_{ij} + \beta_8 \text{GI}_i + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

Mivel a függő változó (szintén) kétértékű, logit, probit és tobit modelleket alkalmaztunk.

A modellek futtatása előtt a magyarázó változók közötti kapcsolat vizsgálatára (multikollinearitás kiszűrésére) Pearson-féle korrelációs együtthatókat számoltunk

¹ <http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html?locale=hu>.

(2. táblázat). Eredményeink szerint a magyarázó változók közötti kapcsolat szoros-sága alapvetően elenyésző. A legkevesbé szoros kapcsolat a közös gyarmati kapcsolat (CURCOL) és a közös határ (CONTIG) között figyelhető meg ($r = 0,0061$), míg a legszorosabb a közös gyarmatosító (COMCOL) és a közös nyelv (COMLANG) között ($r = 0,3559$). A változók között az esetek többségében pozitív kapcsolat látható, kivéve a távolságnál (DIST), ahol szinte minden esetben negatív a korrelációs együttható értéke. A fentiek fényében kizárhatjuk az úgynevezett kétértékű csapdát is (nagy számú és hasonló hatásokat mérő kétértékű változók közötti multikollinearitás esete).

2. táblázat

A bevont magyarázó változók közötti korrelációs kapcsolatok

	COMCOL	COLONY	CURCOL	SMCTRY	COMLANG	CONTIG	DIST	GI
COMCOL	1							
COLONY	-0,0359	1						
CURCOL	-0,0130	0,3629	1					
SMCTRY	0,1290	0,0324	0,0218	1				
COMLANG	0,3559	0,1158	0,0792	0,1008	1			
CONTIG	0,0405	0,0852	0,0061	0,2712	0,0814	1		
DIST	0,0061	-0,0422	-0,0121	-0,1365	-0,0090	-0,1756	1	
GI	-0,0714	0,1311	0,0427	-0,0105	-0,0534	0,0151	-0,0765	1

Forrás: saját szerkesztés WTO [2018] alapján.

Eredmények

A vizsgált adatbázis minden olyan országpárt tartalmaz, amely között valaha legalább egy regionális kereskedelmi megállapodás létrejött 2018 októberéig bezárólag. Ezeket a paramétereket a földrajzi árujelzős és gravitációs változókkal kombinálva az adathalmazunk összesen 50 197 megfigyelést tartalmaz, közülük 4077 országpár között volt valaha legalább egy megállapodás ($A_{rp} = 1$), ami az összes megfigyelés 8,12 százaléka. A 3. táblázat a legfontosabb leíró statisztikákat tartalmazza aszerint, hogy az adott országpárnak van-e kereskedelmi megállapodása. A gravitációs változók azt sugallják, hogy amennyiben az átlagokat vesszük figyelembe, úgy azok között az országok között, ahol 1. van megállapodás, ott a gyarmati kötődés magasabb, 2. ugyanazok az országok (voltak) nagyobb valószínűséggel határosak egymással, közelebb helyezkednek el egymáshoz, illetve 3. kevesebb földrajzi árujelzős termékük van, mint azok között az országok között, ahol nincs regionális kereskedelmi megállapodás.

A becslőfüggvények eredményeit a 4. táblázat szemlélteti. Összességében megállapítható, hogy a logit, probit és tobit modellek egyaránt hasonló eredményeket mutatnak, ugyanakkor a tobit modell magyarázó ereje a legjobb. Mindegyik bevont változó statisztikailag szignifikánsnak bizonyult, legtöbbjük 1 százalékos szignifikanciaszinten.

3. táblázat

A vizsgált változók leíró statisztikái (átlag és szórás)

	Van megállapodás	Nincs megállapodás	Mindösszesen
Megállapodás megléte	1	0	0,0841 (0,2775)
COMCOL	0,1114 (0,3146)	0,1179 (0,3225)	0,1174 (0,3219)
COLONY	0,0245 (0,1547)	0,0083 (0,0906)	0,0096 (0,0975)
CURCOL	0,0012 (0,0350)	0,0013 (0,0357)	0,0013 (0,0357)
SMCTRY	0,0343 (0,1821)	0,0057 (0,0752)	0,0080 (0,0891)
COMLANG	0,1719 (0,3774)	0,1689 (0,3746)	0,1691 (0,3749)
CONTIG	0,0552 (0,2284)	0,0086 (0,0921)	0,0124 (0,1104)
DIST	5822,4740 (4513,8350)	8714,3400 (4648,3020)	8749,4630 (4707,2870)
GI	5,7047 (31,0436)	6,3984 (31,6361)	6,3401 (31,5870)
Megfigyelések száma	4077	46 120	50 197

Megjegyzés: zárójelben a standard hibák.

Forrás: saját szerkesztés WTO [2018] alapján.

A részleteket megvizsgálva, a kulturális változók egymásnak ellentmondó eredményeket hoztak. Egyrészt a COMCOL és CURCOL változók szignifikánsan és negatívan befolyásolják a kereskedelmi megállapodások létrejöttét, azt sugallva, hogy azok között az országok között, amelyeknek 1945 után közös gyarmatosítójuk volt, és/vagy jelenleg is gyarmati kapcsolatban állnak egymással, kevesebb megállapodás jön létre, mint akik között nincs ilyen kapcsolat. Ez az eredmény szembemegy az előzetes várakozásokkal, és meglehetősen különös, mivel a gyarmati kapcsolatok kifejezetten fontos szerepet töltek be korábban a bilaterális megállapodásokban. Fontos azonban kiemelni, hogy az általunk itt használt változó a „modern gyarmatosítást” jelzi, amelyek esetében nem feltétlenül vannak korábbi történelmi összefonódások. Ez pedig összhangban van azokkal a korábbi eredményekkel, miszerint a korábbi gyarmatokkal való kereskedelem a függetlenedés után az idő múlásával egyre inkább háttérbe szorul (*Head és szerzőtársai* [2010]).

Másrészt azonban a COLONY és az SMCTRY változók szignifikánsan és pozitívan befolyásolják a kereskedelmi megállapodások meglétét. Ez azt jelenti, hogy az 1945 előtt gyarmati kapcsolatban álló országok és azok, amelyek korábban (vagy jelenleg is) ugyanazok az országok voltak, több kereskedelmi megállapodást kötnek egymással. Az előbb használt gyarmati változóval szemben az itt vizsgált változó azt jelenti,

4. táblázat

A regionális kereskedelmi megállapodásokat befolyásoló tényezők

	Logit	Probit	Tobit
COMCOL	-0,1456** (0,0585)	-0,0826*** (0,0295)	-0,0088** (0,0040)
COLONY	0,9588*** (0,1305)	0,5409*** (0,0729)	0,1158*** (0,0134)
CURCOL	-1,1356** (0,4939)	-0,6409** (0,2548)	-0,1304*** (0,0359)
SMCTRY	0,7737*** (0,1189)	0,4828*** (0,0702)	0,1492*** (0,0141)
COMLANG	-0,1332*** (0,0488)	-0,0842*** (0,0249)	-0,0079** (0,0035)
CONTIG	0,8537*** (0,0941)	0,5363*** (0,0560)	0,1837*** (0,0114)
DIST	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)
GI	-0,0027*** (0,0006)	-0,0015*** (0,0002)	-0,0002*** (0,0001)
KONSTANS	-1,4156*** (0,0335)	-0,9023*** (0,0174)	0,1535*** (0,0026)
Megfigyelések száma	50 197	50 197	50 97
Pszudo R ²	0,0626	0,0618	0,1673

Megjegyzés: zárójelben a standard hibák, amelyek az országpárok szintjén értendők.

*** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten szignifikáns.

Forrás: saját szerkesztés.

hogy a hosszú távú történelmi kapcsolatok hasonló kulturális környezetet teremtenek, amelyek végső soron közelebbivé teszik a kereskedelmi kapcsolatokat. Ez az eredmény összhangban van *Kagochi–Durmaz* [2018] eredményeivel. Összességében azonban a gyarmati változók mindegyike alapján az 1. HIPOTÉZIST el kell utasítani.

A 2. HIPOTÉZIST illetően a COMLANG változó (közös nyelv) mindhárom modellben szignifikánsnak és negatív előjelűnek bizonyult a kereskedelmi megállapodások relációjában. Mindez azt jelenti, hogy azok az országok, ahol nem ugyanaz a hivatalos nyelv, több megállapodást kötnek egymással, mint azok, ahol ugyanaz. Ez szintén ellentétes a várakozásokkal, hiszen joggal feltételezhető, hogy a közös nyelv csökkenti a kereskedelmi korlátokat. Ez a megállapítás továbbá ellentmond a szakirodalomban talált eredmények többségének is (*Baier–Bergstrand* [2007], *Olofin és szerzőtársai* [2014]), amire ugyanakkor magyarázatként szolgálhat a minta globális jellege (az idézett tanulmányok legtöbbször regionális hatásokat elemeztek). Lehetséges magyarázat továbbá erre a jelenségre az lehet, hogy a regionális kereskedelmi megállapodások számos olyan, különböző országok közötti bilaterális megállapodásokon nyugszanak, ahol nem ugyanaz a hivatalos nyelv. Éppen ezért minél több ilyen megállapodás jön

létre, annál nagyobb az esélye annak, hogy a felek nem ugyanazt a nyelvet beszélik. Ezzel kapcsolatban érdemes Kelet-Közép-Európára gondolni – hiszen ebben a földrajzi értelemben kis régióban meglehetősen sok különböző nyelvű ország helyezkedik el. Összességében tehát a 2. HIPOTÉZIS is elvetésre került.

A távolság szerepe a regionális kereskedelmi megállapodások tekintetében meglehetősen egyértelmű. A DIST változóval mért távolság szignifikánsan és negatívan járul hozzá a megállapodás létrejöttéhez, azaz minél messzebb helyezkedik el egymástól két ország, annál kisebb az esélye, hogy köztük kereskedelmi megállapodás jöjjön létre. A CONTIG változóval mért távolság pedig pozitív előjelű, ami azt jelenti, hogy egymással szomszédos országok nagyobb eséllyel kötnek egymással kölcsönös kereskedelmet szabályozó egyezményeket. Mindent egybevetve, az itt kapott eredmények megegyeznek a várakozásokkal, és összhangban állnak a kereskedelemmel foglalkozó korábbi, fent idézett összes szakirodalommal. Így a 3. HIPOTÉZIST nem vetjük el.

Végül, de nem utolsósorban a földrajzi árujelzők ugyan szignifikánsan, de negatívan járulnak hozzá a kereskedelmi megállapodások létrejöttéhez, az eredetvédett termékek száma nem járul hozzá ahhoz, hogy több megállapodást lehessen megkötöni. Más szavakkal, minél több termékkel rendelkezik egy ország az európai regiszterben, annál kevésbé fog új megállapodást kötni. Ezt az eredményt kétféle módon is lehet értelmezni. Először is, ugyan Európa a legaktívabb a kereskedelmi megállapodások terén (lásd a 2. ábrát), úgy tűnik, hogy az eredetvédelem kérdése csak az EU számára kiemelten fontos, a világ többi részének nem. Másodszor pedig, amennyiben egy kereskedelmi megállapodás csak Európán kívüli feleket érint, a földrajzi árujelzők kérdésköre napirendre sem kerül, s éppen emiatt nem is lép fel mint a tárgyalások során megoldandó nézetkülönbség. Összességében tehát a 4. HIPOTÉZIS is elvetendő, az európai földrajzi árujelzők inkább egyfajta akadályt jelentenek az új kereskedelmi megállapodások megkötésekor.

Amennyiben a fenti modelleket kontinensek szerint futtatjuk, némileg különböző képet kapunk (5. táblázat).

Először is, fontos kiemelni, hogy ebben az esetben nem mindegyik változónak van szignifikáns magyarázó ereje, ami azt is jelenti, hogy az alapmodell regionális sajátosságokkal rendelkezik. Továbbá, Afrika és Óceánia esetében a GI változót elhagytuk a modellből, ugyanis ebből a két régióból jelenleg egyetlen ország sem rendelkezik földrajzi árujelzős termékkel.

Másodszor, a regionális modellben Ázsia és Európa esetében a modell magyarázó ereje jelentősen nőtt, leginkább annak köszönhetően, hogy globálisan nézve is ez a két régió járt az élen a regionális kereskedelmi megállapodások megkötésében, ahogyan ezt a 2. ábra is mutatja.

Harmadszor, a régióspecifikus modellben a COMCOL változó szignifikánsan pozitívvá vált Ázsiában, ami azt jelenti, hogy ezen a földrészen a második világháború utáni közös gyarmatosító megléte hozzájárul ahhoz, hogy több kereskedelmi megállapodást kössenek egymással ezek az országok, mint ahol nincs ilyen kapcsolat. Ezt nagy valószínűséggel az 1945 utáni közös történelemből lehet eredeztetni, csakúgy, mint Európa esetében, ahol a CURCOL változó lett pozitív előjelű (noha statisztikai

5. táblázat

A regionális kereskedelmi megállapodásokat befolyásoló tényezők földrészenként

VÁLTOZÓ	Afrika	Amerika	Ázsia	Európa	Óceánia
COMCOL	-0,0118 (0,0072)	-0,0284*** (0,0101)	0,0143** (0,0072)	-0,0079 (0,0168)	-0,0062 (0,0071)
COLONY	0,2338*** (0,0331)	0,4529*** (0,0479)	0,1130*** (0,0304)	0,0172 (0,0202)	0,1271*** (0,0293)
CURCOL	-0,4142*** (0,1364)	-0,5525*** (0,0898)	n. a.	0,0313 (0,0538)	-0,0912* (0,0539)
SMCTRY	0,2141*** (0,0279)	0,1387*** (0,0334)	0,1392*** (0,0416)	0,1197 (0,0352)	0,1332*** (0,0198)
COMLANG	0,0003 (0,0064)	-0,0225*** (0,0082)	-0,0089 (0,0079)	-0,0234* (0,0130)	0,0095* (0,0054)
CONTIG	0,1619*** (0,0199)	0,2431*** (0,0379)	0,1658*** (0,0203)	0,1761*** (0,0235)	-0,0876 (0,1749)
DIST	-0,0001*** (0,0001)	-0,0001*** (0,0001)	-0,0001*** (0,0001)	-0,0002*** (0,0001)	-0,0001*** (0,0001)
GI	n. a.	0,1270*** (0,0152)	0,0066*** (0,0015)	-0,0001*** (0,0004)	n. a.
KONSTANS	0,1380*** (0,0052)	0,1450*** (0,0074)	0,1185*** (0,0052)	0,2317*** (0,0054)	0,1207*** (0,0074)
Megfigyelések száma	12 544	11 201	11 219	9 632	5 601
Pszeudo R ²	0,1983	0,0492	0,4287	0,4241	0,1006

Megjegyzés: zárójelben a standard hibák, amelyek az országpárok szintjén értendők. Az eredmények a tobit modellből származnak.

*** 1 százalékos, ** 5 százalékos, * 10 százalékos szinten szignifikáns.

Forrás: saját szerkesztés.

értelemben véve nem szignifikáns). Az eredmények összhangban vannak *Abraham-Hove* [2005] és *Jayathilaka-Keembiyahetti* [2009] megállapításaival.

Negyedszer, a COLONY és a CURCOL változók magyarázó ereje jelentősen megnőtt Afrika és Amerika esetében a globális modellhez képest, ami egyben azt is jelentheti, hogy a gyarmati kötelékek ennek a két kontinensnek az életében játszották a legnagyobb szerepet. Ez az érvéles szintén alátámasztható azzal, hogy Afrika esetében az SMCTRY változó is kifejezetten nagy magyarázó erővel bír. Az Afrikára vonatkozó eredmények összhangban vannak *Kagochi-Durmaz* [2018], valamint *Olofin és szerzőtársai* [2014] eredményeivel.

Ötödször, a nyelvhasználat tekintetében is megfigyelhető változás a globális modellhez képest. A COMLANG változó pozitívvá (ugyanakkor kevésbé szignifikánssá) vált Afrika és Óceánia esetében, ami azt feltételezi, hogy ebben a két régióban azok az országok, amelyek a történelmükből adódóan is ugyanazt a nyelvet beszélik, nagyobb valószínűséggel kötnek kereskedelmi megállapodásokat, mint azok, akik különböző nyelveket beszélnek.

A távolsághoz kapcsolódó változók nem térnek el lényegesen a korábbi eredményektől, ha kontinensek szerinti bontásban vizsgáljuk őket, kivéve Óceániát, ahol a CONTIG változó pozitívvá (azonban nem szignifikánssá) vált. Ezt részben az is magyarázza, hogy földrajzi értelemben ezek az országok sajátos helyzetben vannak, az óceániai szigetvilág esetében a szomszédos ország viszonylatot másképpen kell értelmezni, mint a szárazföldön határos országok esetében.

Végezetül pedig, a GI változó pozitívvá vált Amerika és Ázsia esetében, ami azt jelenti, hogy ezeken a területeken a már földrajzi árujelzős védelemmel rendelkező termékek hozzájárulnak a kereskedelmi megállapodások létrejöttéhez. Mindez valószínűleg annak köszönhető, hogy mindkét régió intenzív kereskedelmi kapcsolatokat ápol az Európai Unióval, ahol ez a kérdéskör prioritást képez, illetve ahol a legtöbb eredetvédett termék található. Továbbá Ázsiában (például Indiában) és Amerikában (például az Andok Közösségben) vannak olyan eredetvédelmi szabályozások, amelyek nagymértékben hasonlítanak az EU *sui generis* megközelítéséhez. Ez pedig jelentősen hozzájárulhat ahhoz, hogy egy EU-val kötendő kereskedelmi megállapodás könnyebben létrejöhessen.

Összességében tehát megállapítható, hogy az 1., 2. és 4. HIPOTÉZISEK elutasítását a kontinensenként futtatott tobit modellek is megerősítik, a megállapításokat összességében nem változtatják meg.

Összegzés

Tanulmányunk célja az volt, hogy globális mintán gravitációs modellel elemezzük a regionális kereskedelmi megállapodások kialakulását befolyásoló tényezőket. Összességében több megállapítás is tehető. Először is, egyértelművé vált, hogy az elmúlt két évtizedben a kereskedelmi megállapodások számának folyamatos növekedése mellett azok természete és tartalma is megváltozott.

Másodszor, az eredmények azt sugallják, hogy a gyarmati kapcsolatokat mérő változók nem egyértelműen befolyásolják a megállapodások létrejöttét, ami miatt nehéz ezekkel kapcsolatban általános következtetést levonni. Ugyanakkor az elmondható, hogy a viszonylag hosszú, közös történelmi kapcsolatok számíthatnak, szemben a rövid távú kötődésekhez, amelyek nem igazán játszanak szerepet ezen a téren.

Harmadszor, a nyelvhasználatnál kapcsolatban az eredmények azt mutatták, hogy a különböző nyelvet beszélő országok több kereskedelmi megállapodást kötnek egymással, ami némileg ellentmond a korábbi eredményeknek.

Negyedszer, a távolság és a kereskedelmi megállapodások közötti kapcsolat meglehetősen egyértelmű: a korábbi szakirodalommal összhangban, a nagyobb távolságok kevesebb megállapodással szabályozott kereskedelmi kapcsolatot eredményeznek.

Végül, de nem utolsósorban a földrajzi árujelzők nem igazán játszanak fontos szerepet a regionális kereskedelmi megállapodások létrejöttében, különösen akkor, ha az EU nem érintett a megállapodásban. Ez egyben azt is jelenti, hogy ez a kérdés csak az EU számára jelent prioritást, ugyanakkor azt is, hogy – különösen az egyre inkább globálissá váló európai uniós megállapodások korában – az EU-val nem lehet olyan kereskedelmi megállapodást kötni, amely nem tér ki külön a földrajzi árujelzőkre.

A fenti eredmények regionális viszonylatban is helytállnak, ugyanakkor az egyes kontinensekre vonatkozó sajátosságok segítenek még jobban megérteni, hogy a világ különböző részein milyen tényezők járulnak hozzá a kereskedelmi megállapodások létrejöttéhez.

Eredményeink segíthetnek abban, hogy még jobban megértsük, hogy a különböző gravitációs változók milyen szerepet töltenek be a regionális kereskedelmi megállapodások esetében. Későbbi kutatások során éppen ezért érdemes megvizsgálni azt is, hogy egyes specifikus kereskedelmi megállapodások esetében milyen eredmények születnek hasonló vagy akár más típusú változók bevonásával is. Szintén érdemes lehet dinamizálni a vizsgálatokat időben változó gravitációs változók bevonásával.

Hivatkozások

- ABRAHAM, F.–HOVE, J. V. [2005]: The rise of China: Prospects of regional trade policy. *Review of World Economics*, Vol. 141. No. 3. 486–509. o.
- ACHARYA, R. (szerk.) [2016]: *Regional trade agreements and the multilateral trading system*. Cambridge University Press, <https://doi.org/10.1017/CBO9781316676493>.
- BACCHETTA, M.–BEVERELLI, C.–CADOT, O.–FUGAZZA, M.–GRETHER, J.-M.–HELBLE, M.–NICITA, A.–PIERMARTINI, R. [2015]: *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. World Trade Organization, 232 o. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf.
- BAIER, S. L.–BERGSTRAND, J. H. [2004]: Economic determinants of free trade agreements. *Journal of International Economics*, Vol. 64. No. 1. 29–63. o. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(03\)00079-5](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(03)00079-5).
- BAIER, S. L.–BERGSTRAND, J. H. [2007]: Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, Vol. 71. No. 1. 72–95. o. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2006.02.005>.
- CEPII [2018]: Gravity. CEPII, http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=8.
- CHANDRAN, S. [2018]: Trade Impact of the India-ASEAN Free Trade Agreement (FTA): An Augmented Gravity Model Analysis. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3108804>.
- DE SOUSA, J.–LOCHARD, J. [2010]: Trade and Colonial Status. INRA Working Paper SMART – LERECO, No. 10–12. 39 o. <https://ageconsearch.umn.edu/record/210388/files/WP%20SMART-LERECO%2010.12.pdf>.
- FIorentino, R. V.–VERDEJA, L.–TOQUEBOEUF, C. [2007]: The changing landscape of regional trade agreements: 2006 update. WTO Discussion Paper, No. 12. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers12a_e.pdf.
- HEAD, K.–MAYER, T.–RIES, J. [2010]: The erosion of colonial trade linkages after independence. *Journal of International Economics*, Vol. 81. No. 1. 1–14. o. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.01.002>.
- JAYATHILAKA, R. – KEEMBIYAHETTI, N. [2009]: Adverse selection effect for South Asian countries in FTA formation: An empirical study on the determinants of FTA among the bilateral trading partners. *South Asia Economic Journal*, Vol. 10. No. 1. 1–30. o. <https://doi.org/10.1177/139156140901000101>.

- KAGOCHI, J.–DURMAZ, N. [2018]: Assessing RTAs inter-regional trade enhancement in Sub-Saharan Africa. *Cogent Economics and Finance*, Vol. 6. No. 1. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1482662>.
- LAKE, J. [2018]: Dynamic formation of preferential trade agreements: The role of flexibility. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 52. No. 1. 132–177. o. <https://doi.org/10.1111/caje.12368>.
- MÁRQUEZ-RAMOS, L.–FLORENSA, L. M.–RECALDE, M. L. [2017]: Understanding the determinants of economic integration in Latin America. *Journal of Economic Integration*, Vol. 32. No. 3. 558–585. o.
- OLOFIN, S.–SALISU, A.–ADEMUYIWA, I.–OWURU, J. [2014]: Determinants of a successful regional trade agreement in West Africa. Megjelent: *Seck, D. (szerk.): Regional Economic Integration in West Africa. Advances in African Economic, Social and Political Development*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-319-01282-7_8.
- WARSHOFSKY, M. R. [2017]: The Colonial Legacies of Trade Agreements with the European Union. Honors in the Major Theses. No. 185. University of Central Florida, <https://stars.library.ucf.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1205&context=honorsthesis>.
- WTO [2018]: Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS). RTA database, World Trade Organization, <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>.