



MŰHELYTANULMÁNY

KENGYEL ÁKOS

AZ EURÓPAI UNIÓ KÜLKAPCSOLATI RENDSZERE ÉS VILÁGGAZDASÁGI POZÍCIÓI¹

BCE Világgazdasági Tanszék



A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.

¹ A műhelytanulmány a TÁMOP-4.2.1.B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projektje versenyképesség alprojektjének kutatási tevékenysége eredményeként készült el.

A tanulmány célja az Európai Unió napjainkra kialakult világgazdasági helyzetének és a meghatározó partnerek irányában kiépített külkapcsolatainak vizsgálata. Tehát nem magának az integrációs folyamatnak a belső kérdéseivel és az integráció fejlődésével kívánunk részletesen foglalkozni², ezt csak röviden foglaljuk össze a tanulmány bevezetéseként. A tanulmány elején rávilágítunk a világgazdasági helyzet, mint meghatározó integrációs mozgatórugó fontosságára, majd megvizsgáljuk a közös kereskedelempolitika – mint az unió kívüli országokkal kialakított kapcsolatrendszer keretét meghatározó közös politika – jelentőségét, tartalmi elemeit. Ezen háttér ismeretében elemezzük az EU világkereskedelmi pozícióit, az export- és importoldalán bekövetkezett átrendeződéseket – ezen belül külön kiemelten vizsgáljuk a csúcstechnológiai ágazatokban kialakult helyzetet. Az EU napjainkra kialakult pozícióit a nemzetközi működőtőke-áramlás terén is megvizsgáljuk, rámutatva az egyes partnerországok közötti részarányokban az elmúlt években megfigyelhető elmozdulás irányaira. A tanulmány második felében a meghatározó partnerekkel kialakított kapcsolatok tartalmi elemeit, a kapcsolatok jellemzőit és problémáit elemezzük részletesebben. Ennek a résznek az utolsó pontjában a fejlődő országokkal kialakított speciális fejlesztéspolitikai keretekről szólnak röviden.

1. Az európai integráció mozgatórugói és a világgazdasági verseny

Az európai integrációs folyamat a világgazdaság II. világháború utáni fejlődésének egyik meghatározó fontossággal bíró jelensége. A nyugat-európai országok közötti együttműködés szükségességét a hidegháború kialakulása, a szovjet expanzió, a szovjet tömb létrejötte, vagyis a **külső fenyegetettség** nagymértékben előmozdította: az integráció, **az egységes fellépés, az együttműködés ebben a történelmi helyzetben elkerülhetetlen volt.** Azonban ebben a helyzetben is az együttműködés a kölcsönös **gazdasági érdekek mentén indulhatott el:** az Európai Szén- és Acélközösséget (ESZAK), az első közösséget 1951-ben létrehozó Párizsi Szerződés lényegében az akkor még meghatározó nehézipar integrációjára irányult, mivel itt voltak meg azok a kölcsönös érdekek, amelyek mentén elindulhatott az akkori hat alapító tagország együttműködése. És ennek sikeressége vezethetett el a minden szektorra kiterjedő közös piac kialakításának céljához, az Európai Gazdasági Közösség (EGK) megalapításához 1957-ben.³

A bipoláris világ megszűntével, a közép- és kelet-európai országok 1989/90-es rendszerváltozásával és a Szovjetunió szétesésével megszűnt a korábbi fenyegetettség-érzés és – bár sokan jószolták – mégsem omlott össze az akkor már 12 tagországgal működő integráció. Sőt, tovább mélyült az együttműködés és ráadásul egyre több ország kapcsolódott be a folyamatba. Hozzá kell tenni, hogy az integráció **szétesése a kölcsönös függés és a résztvevő gazdaságok összefonódottsága miatt már csak súlyos veszteségek árán lenne lehetséges** – ami nem lehet érdeke egyik tagországnak sem. A rendszerváltozás után az európai unió tagság vonzó jövőképpé vált valamennyi közép- és kelet-európai ország

² Ebben a témában számos hazai és külföldi szerző tollából megjelentek már nagyon alapos, átfogó munkák. Lásd pl. Moussis (2002), Palánkai (2004), Pelkmans (2006).

³ A Lisszaboni Szerződés hatálybalépését megelőzően az európai integráció két szerződésen alapult: az egyik az Európai Közösséget létrehozó szerződés (EKSz), amely a többször módosított, az EGK-t alapító szerződés hatályos változata volt. A másik az Európai Unióról szóló szerződés (EUSz), melyet a maastrichti csúcson fogadtak el. Emellett létezett az 50 évre kötött ESZAK-szerződés, amely 2002 nyarán hatályát veszítette, másrészt az Euratom-szerződés – vagyis az Európai Atomenergia Közösséget létrehozó szerződés –, amelyet az EGK alapítószerződésével egy időben kötöttek és jelenleg is különálló szerződést képez ezen a speciális területen. A 2007 decemberében aláírt Lisszaboni Szerződés az EKSz-t átnevezte az Európai Unió működéséről szóló szerződéssé (EUMSz), a másik szerződés (az EUSz) elnevezését pedig változatlanul hagyja. A Lisszaboni Szerződéshez vezető útról és az Európai Unió alapszerződéseinek változásairól részletesen lásd: Horváth – Ódor (2008).

számára, és azt is látni kell, hogy amelyik ország nem rendelkezik a tagság lehetőségének ígéretével, ott súlyos konfliktusok, csalódás és lemaradás indulhat el (erre jó példa a volt Jugoszlávia több utódállamának esete is – persze a Balkánt érintő sajátos belső konfliktusok mellett). Tehát az **integráció vonzereje** az elmúlt két évtizedben nemhogy csökkent volna, hanem éppen ellenkezőleg: szinte valamennyi európai ország az Európai Unió részesévé kíván(t) válni.

A szovjet fenyegetés mellett az integráció hajtóereje kezdetektől fogva a résztvevő országok gazdasági versenyképességének javítása volt. Az európai országok felismerték, hogy **a nemzeti piacok már túl kicsik ahhoz, hogy a világgazdasági versenyben helyt tudjanak állni** az egyes nemzetgazdaságok. Ilyen szempontból az európai integrációba való bekapcsolódás jól felfogott nemzeti érdek is. Eleinte az Egyesült Államokkal, később Japánnal, a délkelet-ázsiai országokkal, napjainkra pedig már Kínával, vagy Indiával szemben kialakult erős versenyben csakis egy egységes piacot kialakító Európa tud helyállni. Nem véletlen, hogy már az EGK-t létrehozó Római Szerződés a „négy szabadság” megvalósulásán alapuló közös piac megteremtését tűzte ki célul. Vagyis, a „**négy szabadság**” (az áruk, szolgáltatások, tőke és munkaerő – majd később személyek – szabad áramlása, illetve mozgása) megvalósításával már az integrációs folyamat kezdetétől egy olyan térség kialakítása volt a cél, amelyen belül lényegében olyan **akadálymentes mozgás** valósul meg, mintha egy országon belül történének ezek a folyamatok.

Ezt az eredeti célt **több lépcsőfokon keresztül** sikerült megvalósítani. Először a vámunió (a tagországok közötti szabad kereskedelem és a közös külső kereskedelempolitika kialakítása) valósult meg 1968. júliusára, majd a termelési tényezők (a tőke és a munkaerő) mozgása előtt álló akadályok lebontására kellett helyezni a hangsúlyt. Ez a valódi közös piac azonban sokáig nem tudott igazán kiteljesedni, aminek magyarázata elsősorban a kedvezőtlen világgazdasági változásokban volt kereshető: az olajárrobbanások és a súlyos szerkezeti válság nyomán kialakult stagfláció az 1970-es években nem kedvezett az integrációs folyamatnak. Új lendületet az 1985. júniusában elfogadott fehér könyv hozott, melyben az egységes piac kiteljesítésének programja fogalmazódott meg. Ezzel az integrációs folyamat újra lendületet kapott és az Egységes Európai Okmány elfogadásával 3 évtized után az alapszerződés szövegének jelentős módosítására került sor: a döntéshozatali folyamat reformja mellett a legfőbb újdonságot az újabb együttműködési területek, új politikák megjelenése jelentette.

Az egységes belső piac lényegében a közös piac eredeti céljának, vagyis a négy szabadság megvalósításának **maradéktaian kiteljesítését célozta meg**. Olyan fizikai, technikai és fiskális akadályok lebontására került sor, amelyek még továbbra is akadályozták a négy szabadság elvének megvalósítását. A fehér könyvben meghatározott végső határidő 1992. december vége volt. Ekkorra tehát keresztül kellett vinni a szükséges liberalizálási és szabályozási intézkedéseket, el kellett fogadni az uniós és nemzeti szinten szükséges jogi, szabályozási lépéseket. Tudjuk, hogy a belső piac azóta sem tökéletes még – elég csak a szolgáltatások piacán fennálló problémákra utalni –, de a fehér könyv mégis óriási jelentőségű áttörést hozott az akadályok felszámolásában, a valóban integrált európai piac kialakításában. Természetesen továbbra is számos területen szükség van a még mindig fennálló korlátok felszámolására, az egységes szabályozási keretek kialakítására, illetve a nemzeti jogszabályok harmonizálására.

Mindeközben a pénzügyi integrációs folyamat is több hullámban haladt előre és eljutott odáig, hogy a gazdasági és monetáris unió megvalósításának programját a Maastrichti Szerződés aláírásával elfogadták és ennek eredményeként első körben 1999. januártól 11 tagországban már bankszámlapénzként bevezetésre került az egységes valuta, az euró. Végül 2002. március 1-től 12 tagország kizárólagos törvényes fizetőeszközévé vált. Napjainkban pedig az immár 27 tagú Európai Unió 16 tagországa használja az eurót. Tehát **az integráció**

az egységes piaccal és a monetáris unióval eljutott a gazdasági integráció legmagasabb fokáig. Ez a folyamat nemcsak Európában, de **a világgazdaságban is példa nélkül álló.** Sem történelmileg, sem a jelenlegi világgazdaságban nem találunk még egy olyan integrációs együttműködést, amely ilyen messzire jutott volna.

Az integráció mélyülése természetesen nem mindig haladt előre töretlenül, számos problémát kellett megoldani és különböző érdekeket kellett összeegyeztetni ahhoz, hogy sikerüljön továbblépni. Ezek az ellentétek pedig több esetben a mai napig megakadályozták azt, hogy sikerüljön elérni a kívánatos célokat (elég csak a szolgáltatások egységes piacának problémájára, vagy a monetáris unió megvalósítása kapcsán az egységes monetáris politika és a nemzeti kézben maradt költségvetési politikák közötti feszültségre utalni).

Azt is látni kell, hogy **az európai integráció mindeközben komoly nehézségekkel is szembekerült:** az európai gazdaság növekedése már az 1970-es évek óta veszített lendületéből, az EU napjainkban is **a világgazdaság egyik leglassabb erőcentruma,** amely fokozatosan teret veszít a világgazdaságban, csökken világkereskedelmi súlya, lassú az alkalmazkodása a megváltozott fejlődési körülményekhez.⁴ Ezek a jelenségek a napjainkat jellemző információs technológiai forradalom, a tudásalapú társadalom (és gazdaság) kialakulása során még inkább előtérbe kerülnek. De stratégia válaszokat kíván az **európai népesedési probléma,** az elöregedő társadalom kérdéskörének kezelése, és mindezzel összefüggésben a jóléti rendszer hosszú távú fenntartható működésének biztosítása, a társadalombiztosítási és nyugdíjrendszerek átalakítása. És természetesen ehhez kapcsolódóan a **fenntartható fejlődés** biztosítása, az elért jóléti vívmányok megőrzése, a tagországok közötti fejlettségi különbségek mérséklése, a felzárkózás elősegítése, vagyis a sikeres **gazdasági szerkezetváltáson keresztül a versenyképesség javítása** továbbra is alapvető fontosságú célok. Mindezek a kérdéskörök és a hozzájuk kapcsolódóan kialakítandó válaszok szorosan **összefüggnek az EU világgazdasági pozícióinak alakulásával.** A globális kihívásokra adandó európai válaszok megfogalmazása és megfelelő cselekvési tervek, stratégiák kidolgozása és megvalósítása elkerülhetetlen. **A megfelelő válaszok kialakítása szinte minden területet érint:** nemcsak a szélesen értelmezett gazdaság- és társadalompolitikákat, hanem konkrét szakterületeket is, mint amilyen például az oktatás-, a foglalkoztatás-, vagy az energiapolitika.

2. A külgazdasági kapcsolatok uniós szintű alakítása: a közös kereskedelempolitika

Az integráció eredményes működése és a belső és külső kihívásokra adandó **európai válaszok kidolgozása** értelemszerűen már a kezdetektől **szükségessé tette, hogy a Közösség (illetve az Unió) szintjén megfelelő hatáskörök alapján közös politikák alakuljanak ki,** amelyek köre az integráció mélyülésével fokozatosan bővült.⁵ Az integrációs folyamat logikájából következően – a korábban már említett vámuniós szakasz megvalósításához kapcsolódóan – az alapszerződés értelmében az integráció egyik meghatározó politikája a **közös kereskedelempolitika.** Ez a politika jelenti a keretét az EU egységes külgazdasági fellépésének a kívülálló országok felé. A kapcsolatok kiépítésének fő hajtóerejét a gazdasági prosperitás és a stabilitás erősítése jelenti, természetesen az EU érdekeit szem előtt tartva.

Napjainkra az EU rendkívül összetett, sokféle tartalmú külgazdasági kapcsolatrendszer alakított ki, alapvetően aszerint, hogy az adott ország milyen fejlettségi szinten áll, illetve földrajzilag hol helyezkedik el. A közös kereskedelempolitika keretében nagyon sokrétű kapcsolatrendszer alakult ki a világ egyes országaival és térségeivel, illetve intézményeivel. Az egyes országokkal kialakított kapcsolatokra jellemző, hogy **az EU egy-**

⁴ Az európai integráció gazdasági teljesítmény alapján meghatározható fő fejlődési időszakairól szóló összefoglaló bemutatást lásd: Kengyel – Palánkai (2007).

⁵ A közös politikákról részletesen lásd: Kengyel (2009)

egy meghatározott földrajzi régió államait általában azonos módon kezeli, és rendszerint ugyanazt a megállapodási keretrendszert alkalmazza.

Az EU közös **kereskedelempolitikáját az EUMSz 206-207. cikkei** szabályozzák. A 206. cikk értelmében a tagállamok nem folytathatnak önállóan kereskedelempolitikai tárgyalásokat és nem köthetnek kereskedelmi megállapodásokat. Az EUMSz 207. cikke szabályozza a nem tagállamokkal kialakított gazdasági kapcsolatok általános kereteit, az egyes intézmények szerepét. Ez a cikk teszi lehetővé **nemzetközi szerződések megkötését a tagállamok helyett**. Mindehhez hozzá kell tenni, hogy a kereskedelempolitika témaköre érinti a fejlődő országok irányában kialakított **nemzetközi fejlesztéspolitikát** is. Ugyanis amellet, hogy a kereskedelempolitikai kapcsolatok jelentős része is a fejlődő országok piacra jutásának előmozdítására irányul, nagyon lényeges az unió nemzetközi szerepvállalása a közvetlen támogatások – vagyis a fejlesztési segélyek nyújtása terén.

Az alapító szerződésből a **kívülről álló országok vonatkozásában lényegében háromféle viszony** kialakítása következik: **a csatlakozás, a társulás és a kereskedelmi megállapodások** megkötése. (Balázs, 2002) A szerződés értelmében az EU-nak elvileg tagja lehet Európa valamennyi demokratikus országa. A második lehetőség a társulás intézménye, amely eredetileg a tagállamokkal szorosabb, különleges kapcsolatokat ápoló volt gyarmatoknak szólt. Erről az EKSz 310. (EUMSz 217.) cikke rendelkezik. A kívülről álló országokkal kialakított viszony harmadik lehetősége a kétoldalú megállapodások megkötése, ami az EKSz 133. cikkében, a vámunióból következő közös kereskedelempolitikánál jelent meg.⁶

2.1. A társulás jogcímén alapuló szabadkereskedelmi, illetve preferenciális kapcsolatok

A társulásnak az integráció fejlődése során különféle változatai alakultak ki, amelyek tartalmuk szerint többféle regionális modellre oszthatók. Közös vonásuk az azonos jogalap (az EKSz 310. cikke, EUMSz 217. cikke), a kereskedelmi rendelkezések szerződésben rögzített preferenciális jellege és különféle egyéb gazdasági előnyök nyújtása az EU-hoz fűződő viszonyban.

Az EK először a **dél-európai mediterrán országokkal** kötött társulási szerződéseket. Az 1961-ben született görög és az 1963. évi török társulási szerződés kimondott **célja a tagság elérése** volt, melyet több szakaszon keresztül kívántak megvalósítani. A célt elsőként Görögországnak sikerült elérnie 1981-es csatlakozásával. Társulási viszony fűzte az EK-hoz Máltát és Ciprust is, az eredeti cél mindkét esetben a vámunió létesítése volt. Mindkét ország 2004. május 1-jén csatlakozott az Európai Unióhoz. Törökország 1987-ben nyújtotta be csatlakozási kérelmét, erre azonban csak 1999-ben kapott pozitív választ. A csatlakozási tárgyalások elkezdése ellenére Törökország csatlakozási dátuma még nagyon bizonytalan. Az ország időközben belépett a vámuniós szakaszba, amely teljes mértékben 1996 és 2006 augusztusa között valósult meg.

Társulási típusúak az **Európán kívüli, dél-kelet-mediterrán országokkal** az 1970-es években kötött kétoldalú együttműködési szerződések is. E megállapodások szabad piacra jutást biztosítottak az érintett észak-afrikai és közel-keleti országoknak. A

⁶ A közösség és a tagállamok külső hatáskörére vonatkozó értelmezési problémákat oldja fel az ún. vegyes megállapodási modell használatának elterjedése. Az Európai Közösség által kötött megállapodások túlnyomó része olyan vegyes megállapodás, amelyeknek az EU részéről mind a közösség, mind pedig a tagállamok a szerződő felei. A vegyes megállapodásoknak az az előnye, hogy a tagországok így a közösséget közvetlen ellenőrzésük alatt tarthatják, ugyanakkor a vegyes megállapodások előnye, hogy összekapcsolják egymással a közösséget és a tagállamokat, ezáltal komplex tartalmú megállapodások megkötésére és végrehajtására nyílik lehetőség.

szabadkereskedelem aszimmetrikusan valósult meg, a partnerek csak a legnagyobb kedvezmény elvének megadására vállaltak kötelezettséget. A megállapodásokhoz csatolt pénzügyi jegyzőkönyvek meghatározott összegű kölcsönöket, kedvezményes hiteleket, illetve vissza nem térítendő segélyeket nyújtottak a mediterrán félnek. Az EU és a mediterrán országok közötti kapcsolatok új korszaka vette kezdetét a Barcelonában 1995 novemberében megtartott **euro-mediterrán csúcstalálkozóval**, amelyen az EU 12 partnerországa vett részt. A találkozón elfogadott nyilatkozat és munkaprogram 3 fő eleme: a béke és stabilitás közös térségének megteremtése a politikai és biztonsági partnerségen keresztül; a gazdasági és pénzügyi partnerség eredményeként a prosperitás térségének megteremtése; a szociális és kulturális kérdésekben létrejövő partnerség, amely az emberi erőforrások fejlesztését, a kultúrák közötti megértést és a civil társadalom együttműködését segíti elő. (Moussis, 2002: 521-522) A társulási szerződéseket az **euro-mediterrán megállapodások (EMA) rendszere váltotta fel**, amelyek az ipari termékekre vonatkozóan megszüntették a korábbi aszimmetriát. Gazdasági téren az együttműködés fő célja a szabadkereskedelmi övezet kialakítása, melynek céldátuma eredetileg 2010 volt, a megoldatlan kérdések miatt azonban ennek megvalósítása 2015-re tolódott. Amennyiben sikerül életbe léptetni a teljes szabadkereskedelmi rendszert, akkor a világgazdaság legnagyobb ilyen térsége jön létre, ahol több mint 800 millió fogyasztó él. (Vigh, 2009)

A társulás jogalapján született harmadik kört azok a fejlődő országok jelentik, amelyekkel az Európai Közösség 1963-ban megkötötte a **Yaoundéi Egyezményt** (akkor még csak 18 ország tartozott ide), majd 1975-ben a **Loméi Konvenciót**, melyet az EK hatvanhat fejlődő állammal – nagyrészt fekete-afrikai, továbbá egyes karib-tengeri és csendes óceáni országokkal – kötött. A kapcsolatok tartalma olyan aszimmetrikus egyezmény, melyben **viszonyás nélküli szabad piacrajutást és kedvezményes fejlesztési hiteleket**, valamint vissza nem térítendő **segélyeket** biztosított az EU. A IV. Loméi Egyezményt 1990-ben 10 éves időtartamra kötötték. A Loméi Konvenció folytatásaként 2000-ben, a benini **Cotonouban** immár hetvenhét fejlődő állammal kötött 20 évre szóló megállapodást az EU. Az új megállapodás figyelembe veszi a korábbi időszak kedvezőtlen tapasztalatait, vagyis azt a tényt, hogy a fejlődő országok továbbra is néhány termék exportjától függenek és lemaradásuk a világgazdaságban még nagyobb, mint korábban. Tehát az eddigi piacnyitás és a támogatási rendszer sem érte el a várt hatásokat. Ezért a résztvevő országok közötti együttműködést és a **támogatási rendszert is új alapokra helyezték**.

Negyedik körként a társulás a jogalapja az EK, valamint az EFTA-országok között 1994-ben létrejött új típusú integrációnak, az **Európai Gazdasági Térségnek (EGT)** is. Ennek előzménye, hogy már 1972-73 folyamán valamennyi EFTA-országgal szabadkereskedelmi megállapodásokat kötött az EK. Ezekben eltörölték a vámokat és az egyéb kereskedelmi korlátozásokat az ipari termékekre vonatkozóan, a mezőgazdaság terén pedig kölcsönös kedvezményeket adtak egymásnak. A kereskedelmi kapcsolatok fejlődésére jellemző, hogy egymás részesedése az 1980-as évek végére az EK kereskedelmének 25%-át, illetve az egyes EFTA-országok kereskedelmének 40-65%-át tette ki. 1989-ben indultak el a kapcsolatok erősítéséről szóló tárgyalások, melyek 1991 októberében fejeződtek be. Az Európai Gazdasági Térségről szóló szerződést 1992-ben írták alá, azonban az 1992 decemberi svájci népszavazás, majd pedig 3 volt EFTA-ország 1995-ös belépése az EU-ba azt eredményezte, hogy az EGT már csak Norvégia, Izland és Liechtenstein részvételét jelenti. Az EGT néhány kivétellel lényegében **a négy szabadság elvének kiterjesztésére** irányult. Svájc az EGT-ből való kimaradás miatt külön szektorális megállapodásokat kötött pl. a személyek szabad mozgása, a légi közlekedés, a közúti és vasúti személy- és áruszállítás, a tudományos és technológiai együttműködés, a közbeszerzések, a mezőgazdasági termékek kereskedelme, vagy a kölcsönös elismerés és megfeleltethetőségi eljárások terén. (Moussis, 2002: 512-523)

A társulás jogalapjának egy következő alkalmazását a rendszerváltozás utáni évek során az összesen 10 **közép- és kelet-európai országgal megkötött ún. Európai Megállapodások** jelentették. Az európai megállapodások lényege az ipari szabadkereskedelem 10 éven belüli megteremtése volt, amelyet az EU előbb és szélesebb körben valósított meg, a társult országok pedig bizonyos időbeli késleltetéssel vezettek be (aszimmetrikus liberalizálási ütem, de a végén kölcsönös piacnyitás valósult meg), emellett a mezőgazdaságban bizonyos kedvezményeket adtak egymásnak a felek. A hitelek és segélyek nem öltöttek konkrét és kötelező formát, azok az EU egyoldalú készségén múltak. A 2004-es és 2007-es kibővüléssel az Európai Megállapodással rendelkező valamennyi közép- és kelet-európai ország csatlakozott az EU-hoz.

A társulás jogalapján született megállapodások legújabb csoportját a 2001 és 2008 között **valamennyi nyugat-balkán állammal** aláírt ún. **stabilizációs és társulási megállapodások** jelentik. A megállapodások egy fél évtizedes átmeneti idő után az ipari termékek szabadkereskedelmét és a mezőgazdaság esetében kedvezmények biztosítását irányozzák elő. Emellett az EU pénzügyi segítséget nyújt a háborús károk felszámolásához és a gazdasági modernizációhoz is.

2.2. A nem preferenciális tartalmú kapcsolatok

Az Európai Unió nem preferenciális tartalmú kapcsolatainak általános jogalapja az EKsz 133. cikke volt, amelyre az unió külkapcsolati rendszerének több kategóriája épült.

Az EU külkapcsolati rendszerében az ún. nem társult fejlődő országok kategóriája a Loméi Konvención (később a Cotonoui Egyezményen) kívül eső **ázsiai és latin-amerikai fejlődő országokat** ölelte fel. Ebben a csoportban az EK többnyire kereskedelmi és együttműködési megállapodásokat kötött. Ezek a megállapodások szerződéses kötelezettségként a **diszkriminációmentességet** tartalmazzák, vagyis nem preferenciális jellegűek. Ezen felül azonban az EK szerződésen kívüli, **egyoldalú gesztusként** az ún. **általános preferenciarendszer (GSP)** vámkedvezményeiben részesítheti a partner fejlődő országokat.⁷ A „nem társult” fejlődő országoknak az EU e célra elkülönített költségvetési keretéből nyújt eseti jelleggel kedvezményes, konkrét beruházásokhoz kapcsolódó hiteleket, illetve segélyeket. A „nem társult” fejlődő országokkal fenntartott külkapcsolatok jellemzője az országcsoportokkal kötött kollektív megállapodások szorgalmazása az EU részéről. Az első ilyen jellegű csoportos megállapodás 1980-ban született meg az ASEAN tagországaival. Az EK csoportos megállapodást kötött az Andesi Paktum országaival, a közép-amerikai földnyelv államaival is. (Balázs, 2002)

A nem társult fejlődő országok szintjén kezdődtek el a **korábban „állami kereskedelműnek”**⁸ nevezett egykori szocialista országokkal kialakított külkapcsolatok is. Az első a **Kínai Népköztársaság** volt, 1978-ban majd öt követtek egy évtizeddel később, az 1980-as évtized végén a kétoldalú viszony normalizálását kezdeményező KGST-tagállamok is, elsőként Magyarország. Ebbe a kategóriába tartoznak azok a volt KGST-tagállamok, illetve utódalakulataik, amelyekkel az EU nem köt, illetve még nem kötött társulási szerződést.

⁷ Az UNCTAD 2. ülészakán 1968-ban fogadták el a GSP-elbánás elvét. Az EKsz 133. cikke alapján elvileg a közös kereskedelempolitika alá tartozik, de gyakorlatilag a GSP fejlesztéspolitikai eszköz. Autonóm eszközként a Közösség egyoldalúan nyújtja.

⁸ Az EK külkapcsolataiban hosszú időn át fontos kategória volt az ún. „állami kereskedelmű országok csoportja”. Ezt az elnevezést az Európai Közösség önkényesen állapította meg és alkalmazta azokra az országokra, amelyek tervgazdasági típusú rendszereket tartottak fenn. Az „állami kereskedelmű” országok kezelése a legnagyobb kedvezményes elbánás alatti, azaz diszkriminatív volt.

Az EK Sz 133. cikke a jogalapja azoknak a kapcsolatoknak is, amelyeket az Európai Unió az **Európán kívüli OECD-országokkal** ápol. Ezek az országok (többek között az USA, Japán, Ausztrália) az EFTA után hagyományosan az EU legfontosabb gazdasági partnerei közé tartoznak, egyben sok tekintetben fő versenytársai is. A kapcsolatot a szoros politikai összetartás mellett komoly gazdasági konfliktusok jellemzik, amelyek színtere a Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD), vitarendezés esetén pedig a GATT, illetve a WTO. A kapcsolatok elvi alapja: a GATT I. cikke a diszkriminációmentességről, kapcsolataik kerete legtöbb esetben a WTO.

Az EU igyekezett bekapcsolódni a Csendes-óceán partjain kibontakozó újfajta nemzetközi együttműködésbe. 1994 decemberében elfogadta az „új Ázsia-stratégiát” (ennek jegyében kötött kereskedelmi és együttműködési megállapodást Dél-Koreával). Ugyanebben az évben kezdte meg az EU az **Ázsia-Európa Találkozókat** (ASEM), melyek megrendezésére 2 évente kerül sor, és javasolta közös szabadkereskedelmi övezet létesítését 2025-re. Latin-Amerikában a **Dél-amerikai Közös Piac (MERCOSUR) és az EU közötti együttműködési keretegyezmény** aláírására 1995-ben került sor. Ezek a kezdeményezések ugyanakkor konkrét kereskedelempolitikai intézkedéseket, kedvezőbb piacrajutási lehetőséget nem eredményeznek.

3. Az EU napjainkra kialakult világgazdasági pozíciói

Az Európai Unió számára meghatározó fontosságú kérdést jelent a kereskedelmi nyitottság, éppen ezért a közös kereskedelempolitika fő célja a nemzetközi kereskedelem előtt álló akadályok felszámolásának előmozdítása – nemcsak a kétoldalú kapcsolatokban, de a multilaterális kereskedelmi szabályozás terén is. A globális függőség jelentős mértékben erősödött az elmúlt évtizedek során. Az Európai Unió meghatározó szereplője ennek a folyamatnak, az európai gazdaság a világ egyik fő gazdasági motorja: **a globális GDP-nek jelenleg a legnagyobb hányadát: 22,5%-át** adja, amely ugyan fokozatosan csökkenő részarányt mutat, de jelenleg még megelőzi az USA (21,6%) és Kína (11%) részesedését. Az EU **a világgereskedelemnek közel 20%-át** adja, az árukereskedelem aránya meghaladja az EU GDP-jének 10%-át, a nemzetközi szolgáltatás-kereskedelem pedig a GDP közel 4%-át éri el.

Az 1. táblázat adatai világosan mutatják, hogy az elmúlt időszakban **az EU évi gazdasági növekedése és az évi export- és importforgalmának bővülése rendre alatta marad a világgazdaság egészét jellemző adatoknak**. A gazdasági növekedés esetében ez az eltérés kb. évi 2,5 százalékpontos különbséget mutat a világtátlaghoz képest, az EU nélkül számolva azonban már évi 3 százalékpontos a különbség. Ez egyértelműen a fokozatos világgazdasági térvesztést mutatja. A kereskedelem esetében átlagosan 4-5 százalékpontos az évi növekedési különbség - bár ehhez hozzá kell tenni, hogy az adatok az EU esetében a tagországok közötti kereskedelmet is figyelembe veszik, ami ebben az időszakban kevésbé volt lendületes. Az is látható, hogy a világgazdasági válság az európai gazdaságot is súlyosan érinti, a 2008-2010 közötti adatok jelentős gazdasági visszaesést és még erősebb kereskedelmi-forgalom csökkenést mutatnak. Ugyanakkor a kereskedelem visszaesésének mértéke nem mutat jelentős eltérést a világ más részében bekövetkezett folyamatokhoz képest, viszont a válság a gazdasági növekedést jobban visszavetette.

1. táblázat A gazdasági növekedés és a kereskedelem növekedése az EU-ban és a világgazdaságban 2003-2010 között (%-os változás a megelőző évhez képest)

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009**	2010**
Évi GDP-növekedés	EU	1,3	2,5	2,0	3,1	2,9	0,9	-4,0	-0,1

	EU-n kívüli világ	4,4	5,7	5,3	5,7	5,7	3,7	-0,7	2,5
	Világ	3,7	5,0	4,5	5,1	5,1	3,1	-1,4	1,9
Áru- és szolgáltatásexport évi növekedése	EU*	1,9	7,5	5,9	9,2	5,0	1,6	-12,7	-0,2
	EU-n kívüli világ	8,6	15,7	10,6	10,9	7,4	4,5	-10,8	1,3
	Világ	5,9	12,4	8,7	10,2	6,5	3,3	-11,5	0,7
Áru- és szolgáltatásimport évi növekedése	EU*	3,4	7,6	6,2	9,2	5,2	1,5	-11,1	-0,9
	EU-n kívüli világ	9,1	13,4	9,3	8,8	8,1	3,4	-10,2	2,1
	Világ	8,5	12,9	9,0	9,3	7,7	3,3	-10,5	1,6

Megjegyzések:

*Az EU-ra vonatkozó kereskedelem adatai tartalmazzák a tagországok közötti és a kifelé irányuló kereskedelmet is.

**A 2009-2010-re vonatkozó adatok 2009 áprilisi előrejelzések.

Forrás: European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2009a: 161-163.

3.1. A világkereskedelemben való részvétel fő irányai és szerkezete

A világkereskedelem az ezredfordulótól a világgazdasági válság kialakulásáig tartó időszakban évi 7% körüli növekedést mutatott. Ebben az időszakban az unión belüli kereskedelem bővülése ennél alacsonyabb ütemet ért el, de az EU-n kívüli partnerek felé a világgazdaságra jellemző átlagos növekedést tudta felmutatni. Ebből adódóan az EU meg tudta tartani a kialakult világkereskedelmi részesedését: az EU **a világ áru- és szolgáltatáskereskedelmében továbbra is a legnagyobb részesedést éri el**: az árukereskedelemben 18%-os, a szolgáltatáskereskedelemben 26%-os aránnyal.⁹

Világgazdasági térségek szintjén az Európai Unió **fő exportpiaca Ázsia**, 30% körüli részesedéssel, ezután az **unión kívüli európai országok** következnek 28%-os aránnyal és **Észak-Amerika** 24%-kal. Az egyes országok szintjén az Egyesült Államok az EU legfontosabb exportpiaca: a nem-tagországokba irányuló áruexport 19%-a irányult ide 2008-ban, melyet a 8%-ot elérő Oroszország és a 7,5%-os részarányt elérő Svájc követett. Az EU **importjának több mint 40%-a ázsiai** országokból származik, míg az unión kívüli európai országok részaránya meghaladja az import ¼-ét. Az import terén 2006-ban **Kína megelőzte az Egyesült Államokat**: 14%-ot meghaladó részesedést elérve, szemben az USA 13%-os részarányával. 2008-ra tovább nőtt a különbség: 16%-ra, illetve 12%-ra változott a két ország részesedése. (Lásd 2. és 3. táblázat)

1999 óta, amióta az EU27-ekre rendelkezésre állnak adatok, **az EU az árukereskedelemben változó nagyságú, de állandó kereskedelmimérleg-hiányt mutat**. (A 2005-2008 közötti időszakban az egyes években 127, 192, 193, és 242 milliárd euró volt a kereskedelmi mérleg hiánya). Hosszabb távon vizsgálva, az EU27 kereskedelmimérleg-hiánya jellemzően jelentősen mérséklődött a gazdasági tevékenységek stagnálása, vagy visszaesése idején, és növekedett a gazdasági fellendülések idején. Az EU jelentős deficittel

⁹ Meg kell jegyezni, hogy az EU27-ek importja alacsonyabb az EU15-énél, ami azt mutatja, hogy az EU15-be érkező import számottevő része a 2004-es és 2007-es kibővülésekben résztvevő országokból származott, melyet most már nem számolhatunk bele az EU27 külső kereskedelmébe.

rendelkezik az ázsiai országokkal – mindenekelőtt a Kínával – folytatott kereskedelemben. Ennek nagysága az elmúlt fél évtized alatt megduplázódott. Ugyanakkor legnagyobb többletét Észak-Amerikával – azon belül elsősorban az USA-val – szemben könyvelheti el.

Az Egyesült Államok hagyományosan az EU legfőbb kereskedelmi partnerének számított, azonban relatív súlya fokozatosan mérséklődött az elmúlt években. Az USA-nak az EU exportjából való, 2002-es 28%-os részesedése 2008-ra 19%-ra csökkent; ugyanez alatt az időszak alatt az import esetében pedig 19-ről 12%-ra mérséklődött. Eközben a Kínával folytatott kereskedelem 1999 óta megnégyszereződött, melynek egyik látványos következménye, hogy **Kína 2006-ban átvette az USA vezető szerepét az uniós import-partnerországok sorában.** (Eurostat, 2009e: 15-17)

Az EU exportját elsősorban **feldolgozóipari termékek** adják: az elmúlt évek adatai alapján ezek teszik ki a teljes **EU-export 85%-át**. A gépek, berendezések és közlekedési eszközök teszik ki az export közel felét, a többi feldolgozott termék 25% körüli részesedést ér el, a vegyi termékek pedig 15% körüli súlyt képviselnek. A gépek, berendezések és közlekedési eszközök képviselik az EU külkereskedelmének legjelentősebb termékcsoportját: a legfontosabb exporttermékek a járművek, az ipari és elektromos berendezések; míg az importban az elektromos berendezések, az IT-termékek és a távközlési berendezések a meghatározóak. Ebben a termékcsoportban az USA az EU-export fő célsországa, bár részesedése az ezredfordulón fennállt 30%-ról 20% alá esett, miközben az Oroszországba és Kínába irányuló kivitel erősödött. Az elsődleges termékek az összexport 12%-át adják, ennek körülbelül fele élelmiszer. (Eurostat, 2009e: 29)

Az import szerkezete lassan változott az elmúlt években: az elsődleges termékek részesedése 27-ről 34%-ra emelkedett, miközben a feldolgozott termékek részaránya csökkent. A fő magyarázatot az energiaimport gyors növekedése adja. Mintegy **2/3-a az importnak feldolgozott termék**. Ezen belül az egyéb feldolgozott termékekkel szemben a gépek, berendezések, közlekedési eszközök és a vegyipari termékek képviselik a kisebb részesedést. A **gépek, berendezések és közlekedési eszközök** terén az **USA és Japán** a két fő importforrás, bár részesedésük az ezredfordulón fennállt még közel **50%-os arányról 1/3-ra csökkent, miközben Kína részesedése 10%-ról 30%-ot** megközelítő szintre emelkedett. A **feldolgozóipari termékek** esetében az **EU kereskedelmimérleg-többlete közel megháromszorozódott az elmúlt évtized alatt**. Az elsődleges termékek esetében pont ellenkező tendencia zajlott le: mindenekelőtt az **energiahordozók terén kialakult deficit** miatt, amely majdnem **négyszeresére emelkedett**. A 2 fő szállító Oroszország és Norvégia, melyek az EU energiaimportjának 40%-át adják. (Eurostat, 2009e: 19, 25)

Mindemellett meg kell jegyezni, hogy az EU tagországaiban előállított termékek fő piaca az egységes belső piac: **az EU-n belüli áruexport értéke valamivel több mint kétszerese az unión kívüli országokba irányuló exportnak**. Valamennyi tagországban az árukereskedelem nagyobbik hányadát az intra-EU kereskedelem teszi ki. Az egyes tagországokban fennálló arányok között jelentős különbségek mutatkoznak: az unión belüli kereskedelmi integráltság legmagasabb szintjét Csehország, Szlovákia és Luxemburg éri el, ahol az intra-EU árukereskedelem meghaladja a teljes kereskedelmük 80%-át. Ezzel szemben 60% körüli arány jellemző Olaszország, Görögország, Bulgária, az Egyesült Királyság, Finnország és Málta esetében. (Eurostat, 2008: 362)

2. táblázat Az EU27 exportforgalma 10 legfontosabb partnerével 2004-2008 (milliárd euró)

	Érték (milliárd euró)					Részarány (százalék)					Kumulált részarány (2008, %)
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008	
USA	235	253	269	261	249	24,7	24,0	23,2	21,0	19,0	19,0
Oroszország	46	57	72	89	105	4,8	5,4	6,2	7,2	8,0	27,1
Svájc	75	83	88	93	98	7,9	7,8	7,6	7,5	7,5	34,5
Kína	48	52	64	72	78	5,1	4,9	5,5	5,8	6,0	40,5
Törökország	40	45	50	53	54	4,2	4,2	4,3	4,2	4,1	44,7
Norvégia	31	34	38	43	44	3,2	3,2	3,3	3,5	3,3	48,0
Japán	43	44	45	44	42	4,6	4,2	3,9	3,5	3,2	51,2
Egyesült Arab Emirátusok	19	26	25	27	32	2,0	2,4	2,2	2,2	2,4	53,6
India	17	21	24	29	31	1,8	2,0	2,1	2,4	2,4	56,0
Brazília	14	16	18	21	26	1,5	1,5	1,5	1,7	2,0	58,0
Összes ország	953	1 053	1 159	1 241	1 309	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Eurostat, 2009d: 46.

3. táblázat Az EU27 importforgalma 10 legfontosabb partnerével 2004-2008 (milliárd euró)

	Érték (milliárd euró)					Részarány (százalék)					Kumulált részarány (2008, %)
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008	
Kína	129	160	195	232	248	12,5	13,6	14,4	16,2	16,0	16,0
USA	159	163	175	181	186	15,5	13,9	13,0	12,6	12,0	28,0
Oroszország	84	113	141	144	173	8,2	9,5	10,4	10,1	11,2	39,2
Norvégia	55	67	79	77	92	5,4	5,7	5,8	5,3	5,9	45,1
Svájc	62	67	72	77	80	6,0	5,6	5,3	5,4	5,2	50,2
Japán	75	74	77	78	75	7,3	6,3	5,7	5,5	4,8	55,1
Törökország	33	36	42	47	46	3,2	3,0	3,1	3,3	3,0	58,0
Dél-Korea	31	34	41	41	39	3,0	2,9	3,0	2,9	2,5	60,5
Brazília	22	24	27	33	35	2,1	2,0	2,0	2,3	2,3	62,8
Líbia	14	20	26	27	34	1,3	1,7	1,9	1,9	2,2	65,0
Összes ország	1 027	1 180	1 352	1 433	1 551	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: Eurostat, 2009d: 47.

A szolgáltató szektor kapcsán meg kell állapítani, hogy a **szolgáltatások** szerepe fokozatosan nő az EU tagországaiban, napjainkra **a bruttó hozzáadott érték több mint 70%-ához** járulnak hozzá. Ugyanakkor ez a jelentős súly alig tükröződik a nemzetközi kereskedelmi adatokban, hiszen a szolgáltató szektor **outputjának kevesebb mint 6%-át exportálja**, szemben a feldolgozóipari ágazatokban jellemző közel 40%-os aránnyal. Az elmúlt évtizedek alatt **a teljes kereskedelemben a szolgáltatások részaránya stabilan 20%** körüli szinten maradt. Mindemellett **az EU maradt a világ legnagyobb globális kereskedője a nemzetközi szolgáltatások terén**. Észak-Amerika (az Egyesült Államok, Kanada és Grönland) a fő partnerek mind a szolgáltatás-export (33%), mind a szolgáltatás-import (35%) esetében. Ehhez hozzá kell tenni, hogy ha az EU-n belüli szolgáltatás-kereskedelmet is figyelembe vesszük, akkor az EU szolgáltatás-kereskedelmének 60%-át a tagországok közötti tranzakciók teszik ki. Az EU nemzetközi szolgáltatás-kereskedelmének $\frac{3}{4}$ -ét a szállítási,

utazási és az egyéb üzleti szolgáltatások teszik ki. Összességében a **szolgáltatáskereskedelem egyenlegét uniós többlet jellemzi**. Ennek nagysága 2004-ben 46 milliárd, 2005-ben 53 milliárd, 2006-ban 68 milliárd eurót ért el. (Eurostat, 2008: 358-360)

A nemzetközi kereskedelemre vonatkozóan is nagyon súlyos hatásokkal járt a világgazdasági válság. A 2009. januári adatok éves szinten számolva az EU exportjának 24,9%-os visszaesését mutatják. Ezen belül a 10 legfőbb exportpiac irányában az USA-val 25,8%-os, Oroszországgal 36,1%-os, Svájjal 10,2%-os, Kínával 26,8%-os, Törökországgal 43,9%-os, Norvégiával 24,7%-os, Japánnal 21,3%-os, az Egyesült Arab Emírátsokkal 14,2%-os, Indiával 32,4%-os, Brazíliával 20,5%-os visszaesés következett be. (Eurostat, 2009d: 48-49) Az EU importja pedig 21,6%-os visszaesést mutat a 2009. januári adatok alapján. A 10 fő partnerország esetében ez a visszaesés a következőképpen alakult: Kína 4,8%, USA 12,8%, Oroszország 36,7%, Norvégia 26,6%, Svájc 2,2%, Japán 20,4%, Törökország 32,7%, Dél-Korea 30,8%, Brazília 30,9%, Líbia 48,6%. (Eurostat, 2009d: 50-51)

3.2. Az Európai Unió helyzete a csúcstechnológiai termékek exportjában

A világgazdasági versenyben való helytállás egyik meghatározó területe a csúcstechnológiai ágazatok kereskedelmében való részvétel. A csúcstechnológiai ágazatok világexportja az ezredforduló óta évi átlag 5%-kal nőtt. Az Eurostat 2009-es jelentése alapján **2005-ben még az EU állt vezető helyen, 2006-ban azonban Kína vette át az első helyet (16,9%)**, utána az USA (16,8%), az EU27 (15%) és Japán (8%) következik. A világban a négy gazdaság adja a csúcstechnológiai exportnak több mint felét. Hozzá kell tenni, hogy összesen 15 exportőr képviseli a csúcstechnológiai világexport 97%-át. Az import terén az USA 17,3%-os, az EU 17%-os, Kína 15,4%-os, Hong Kong 7,7%-os, Japán és Szingapúr 5-5%-os részarányt ért el. 15 importőr gazdaság képviseli a csúcstechnológia-import 90%-át.¹⁰

Az 1995-től eltelt időszakot vizsgálva megállapítható, hogy másfél évtizede Kína még csak 2,1%-t adta a világ csúcstechnológiai exportjának. 2003-ig az USA állt a vezető helyen 25% körüli részesedéssel, amely az ezredfordulótól fokozatosan csökkenve 17% körüli szinten stabilizálódott. Az EU27-ek részaránya az egész időszak alatt lényegében 17%-on állt, 2006-ban érte el a legalacsonyabb részarányt. Japán viszont folyamatos pozícióvesztést mutatva, az 1995-ös 18%-os részesedésről 8%-ra esett vissza. Abszolút számokban Kína és az USA 218 milliárd, illetve 216 milliárd, az EU 193 milliárd, Japán 103 milliárd, Szingapúr közel 100 milliárd euró értékben exportált csúcstechnológiai termékeket 2006-ban.

4. táblázat A csúcstechnológiai exportágazatok világpiaci részesedése (2006. évi adatok)

¹⁰ Meg kell jegyezni, hogy Hong Kong és Szingapúr részesedését a csúcstechnológiai termékek tranzitjának magas aránya magyarázza.

	Csúcstechnológiai ágazatok teljes exportja		Részesezés (%)				
	Milliárd euró	Átlagos évi növekedés (2001-2006, %)	EU27	USA	Japán	Kína	Többi ország
Repülőgépipar	109	-2,5	32,8	46,7	1,2	0,7	18,6
Hadiipar	6	2,4	24,3	48,4	1,1	0,5	25,8
Vegyipar	32	5,5	21,3	17,3	4,6	14,5	42,2
Számítógép-irodagep-gyártás	298	2,9	8,0	10,8	5,8	33,4	42,0
Elektromos berendezések	46	9,7	10,0	12,9	14,6	9,0	53,5
Elektronika és távközlés	563	6,1	10,5	12,1	9,1	16,0	52,4
Nem-elektromos berendezések	37	3,1	27,6	27,8	17,9	2,0	24,7
Gyógyszeripar	50	8,2	44,3	20,7	1,9	3,8	29,2
Tudományos eszközök	145	8,4	20,1	20,4	12,1	10,8	36,6
Összes csúcstechnológia	1 287	4,7	15,0	16,8	8,0	16,9	43,3

Forrás: Eurostat, 2009a: 5.

A 4. táblázat a csúcstechnológiai ágazatok terén mutatja be a 4 fő exportőr gazdaság világpiacon részesezését. Az adatok rámutatnak arra, hogy az elektronika-távközlés és a számítógép-irodagep területei adják a csúcstechnológiai export 2/3-át, emellett a tudományos eszközök 11%-os és a repülőgépipar 9%-os részaránya tekinthető jelentősnek. A további öt termékcsoport összesen 13%-át adja az exportnak. A vizsgált időszakban az évi átlagos növekedés a repülőgépgyártás kivételével valamennyi kategóriában pozitív értéket mutatott, a legmagasabb növekedési ütem az elektromos berendezések exportjában alakult ki (évi 9,7%), a tudományos eszközök és a gyógyszeripar terén is jelentős, évi 8%-os növekedés volt jellemző. A csúcstechnológiai exportnövekedés évi átlagos mértéke 4,7%-ot ért el.

Az egyes csúcstechnológiai termékcsoportok viszonylag magas koncentrációt mutatnak a repülőgépipar, a hadiipar, a nem-elektromos berendezések és a gyógyszeripar esetében, ahol 2 vagy 3 vezető gazdaság játszik meghatározó szerepet. A többi termékcsoport egyenletesebb eloszlást mutat, a fő kivételt Kína mutatja a számítógépgyártás és irodatechnika terén betöltött domináns exportrészesedésével. **Az EU az egyes ágazatok közül a vegyipar és a gyógyszeripar terén tölt be vezető szerepet**, utána az Egyesült Államok következik a sorban. Az USA viszont a **repülőgépipar és a hadiipar terén megelőzi az EU-t**, ahol **az unió áll a második helyen**. Az EU és az USA nagyon hasonló arányokat mutat fel a tudományos eszközök (pl. orvosi műszerek) és a nem-elektromos berendezések (pl. ipari berendezések) exportjában. Japán az elektromos berendezések exportrészesedésében előzi meg versenytársait, **Kína pedig az elektronika-távközlés és a számítógép-irodatechnika terén tölt be vezető szerepet**. Meg kell jegyezni, hogy Kína exportja ebben a két kategóriában rendkívül dinamikus növekedést mutatott fel az ezredforduló óta eltelt időszakban. Ezt a teljesítményt elsősorban a kutatás-fejlesztés terén végrehajtott beruházások következtében megszerzett „know-how”-nak lehet tulajdonítani. Ennek eredményeként többek között a személyi számítógépek, a faxberendezések, televíziók és a videokamerák gyártása és exportja nagyon jelentősen növekedett.

3.3. Az EU pozíciói a külföldi közvetlen beruházások terén

Az ezredfordulóra megszilárdult az EU nettó tőkeexportőri pozíciója a világban, amely napjainkban is jellemzi. Az Eurostat legfrissebb statisztikai jelentése (melyben a 2002-2007 közötti időszakra vonatkozó adatokat dolgozták fel) rávilágít arra, hogy 2007-ben az EU-ból az unión kívüli országokba irányuló tőkeberuházások értéke 484,2 milliárd eurót tett ki, ami 53%-kal haladta meg az előző évi tőke kivitel nagyságát. (Eurostat, 2009f) Ezt a rekordnagyságú szintet ráadásul a gyors és folyamatos ütemben növekedő, 3 egymást követő éves tőke kivitel után sikerült felmutatni. 2004-ben az éves tőke kivitel még csak 142,3 milliárd euró tett ki, amihez kapcsolódóan meg kell jegyezni, hogy az ezt megelőző néhány évben gyakorlatilag ekörül a szint körül alakult mindig az EU-ból származó tőkeberuházások nagysága. A 2007-ben elért **tőke kivitel értéke az EU GDP-jének 3,9%-át tette ki**. Az EU-ba beáramló évi tőkeberuházások nagyságának 2002 és 2004 közötti csökkenése után 2005-től fellendülő tendencia alakult ki és 2007-ben az évi tőkebeáramlás elérte a 360,1 milliárd eurót. Mindezek következtében 2007-ben **az EU megtartotta nettó tőkeberuházói pozícióját**: a kiáramló tőke 124,1 milliárd euróval haladta meg a beáramló tőkét, ami közel megegyező pozíciót mutat az egy évvel korábbi 116,2 milliárd eurós egyenleggel.

A 2007-es adatok alapján az EU-ból származó **tőkeberuházások fő célpontja az Egyesült Államok**, ahová 145,6 milliárd euró, az összes tőke kivitel 30,1%-a irányult. A **második fő célszám Kanada**, 8,9%-os részesedéssel. Világgazdasági térségek szintjén Közép-Amerika mutat fel jelentős részesedést a 20%-ot meghaladó részarányával. Ugyanakkor például a **Kínába irányuló beruházások csak 3%-os részarányt értek el**. Az **EU-ba érkező közvetlen beruházások fele**, 180 milliárd euró származott **az USA-ból** 2007-ben. A következő helyen Svájc (6,3%) és Japán (5,1%) álltak. (5. táblázat)

5. táblázat A külföldi közvetlen beruházások főbb irányai (2005-2007, milliárd euró)

	Az EU-ból származó tőke kivitel						Az EU-ba irányuló tőkebeáramlás					
	2005		2006		2007		2005		2006		2007	
EU-n kívüli Európa	113,2	47,3%	71,5	22,5%	96,1	19,8%	40,9	31,7%	45,6	22,6%	54,0	15,0%
Svájc	74,6	31,2%	19,4	6,1%	22,3	4,6%	19,1	14,8%	24,5	12,2%	22,8	6,3%
Oroszország	9,7	4,1%	10,8	3,4%	16,7	3,4%	2,8	2,2%	1,4	0,7%	9,2	2,5%
Észak-Amerika	48,4	20,2%	139,2	43,9%	188,5	38,9%	75,1	58,2%	87,4	43,4%	190,3	52,8%
USA	36,5	15,3%	108,0	34,0%	145,6	30,1%	67,2	52,0%	76,7	38,1%	180,0	50,0%
Kanada	11,9	4,9%	31,1	9,8%	42,9	8,9%	8,0	6,2%	10,6	5,3%	10,3	2,8%
Közép-Amerika	6,1	2,5%	36,6	11,5%	97,3	20,1%	2,0	1,6%	24,4	12,1%	63,3	17,6%
Dél-Amerika	11,0	4,6%	13,4	4,2%	18,3	3,8%	3,7	2,9%	1,8	0,9%	3,4	0,9%
Ázsia	42,6	17,8%	32,1	10,1%	57,8	11,9%	-0,2	-0,1%	34,3	17,0%	34,8	9,7%
Kína	9,9	4,1%	10,3	3,2%	14,4	3,0%	1,1	0,8%	2,0	1,0%	-1,0	-0,3%
Japán	12,3	5,1%	-0,1	0,0%	12,9	2,7%	-4,2	-3,2%	15,7	7,8%	18,2	5,1%
Afrika	16,3	6,8%	12,9	4,1%	17,6	3,6%	1,2	0,9%	2,6	1,3%	5,4	1,5%
EU-n kívüli összes ország	239,5	100%	317,5	100%	482,2	100%	129,2	100%	201,3	100%	360,1	100%

Forrás: Eurostat, 2009f: 2.

A **külföldi közvetlen beruházások állományának szerkezetét** vizsgálva megállapítható, hogy az egyes tevékenységek részesedése az elmúlt évek során nagyjából változatlan maradt. A **szolgáltatások terén végrehajtott** beruházások teszik ki az unióban

felhalmozott állomány 68%-át és a kintlevőségek 78%-át, a feldolgozóipar pedig a második helyen áll: az állomány közel 20%-ával, a kintlevőségek 15%-ával. Abszolút összegben az EU-n kívüli tőkeállomány a szolgáltatások terén 1860 milliárd eurót, a feldolgozóiparban 536 milliárd eurót ért el 2007 végére.

4. A meghatározó partnerekkel kialakított kapcsolatok jellemzői

Az eddigiekben bemutatásra került általános összefüggések után a következőkben a meghatározó gazdasági-kereskedelmi partnerekkel kialakult kapcsolatokat jellemző folyamatokat és politikai kereteket tekintjük át.

4.1. Az EU-USA kapcsolat

Az Amerikai Egyesült Államokhoz fűződő viszony kiemelkedő fontossággal bír az EU külkapcsolataiban. A **kétoldalú áru- és szolgáltatáskereskedelmet** figyelembe véve az **EU és az USA közötti bilaterális kereskedelem éri el a legmagasabb értéket a világgazdaságban**. A kétoldalú kereskedelem és tőke mozgások magas összege világosan rámutat a két gazdaság szoros kölcsönös függőségére. Napjainkban az EU és az USA gazdasága együttesen a világ GDP-jének közel 60%-át, a világ árukereskedelmének 1/3-át, szolgáltatáskereskedelmének 40%-át adja. A két gazdaság kölcsönös függősége igen magas szintet ért el. Figyelemreméltó adat, hogy az EU és az USA közötti kereskedelem közel egynegyedét vállalatokon belüli tranzakciók teszik ki. Ennek hátterét az egymás területén végrehajtott közvetlen beruházások jelentik. **A transzatlanti kapcsolat az egész világgazdaság fejlődésére kihat**, ugyanis a Föld szinte minden országa esetében vagy az EU, vagy az USA tölti be a **legfőbb kereskedelmi és beruházó partner szerepét**. (European Commission Directorate-General for External Trade, 2009e)

Az EU-nak az Egyesült Államokkal folytatott árukereskedelme többletet mutat: a többlet a 2000-ben fennálló 32 milliárd euróról a 2006-os 94 milliárdos csúcsra jutva, 2008-ban 63 milliárd eurót tett ki. Ezen időszak alatt lassan emelkedett az EU exportja: 238 milliárd euróról 249 milliárdra, ugyanakkor az USA-ból származó import 206 milliárdról 186 milliárd euróra csökkent. Relatív részarányát tekintve az EU összexportjában az USA részesedése 28%-ról 19%-ra csökkent, az importban ugyanez 21%-ról 12%-os részesedésre történő visszaesést mutat. Az USA maradt az EU legfőbb exportpartnere, ugyanakkor – ahogy korábban már említettük – az import terén már Kína megelőzte. Az EU tagországai közül 2008-ban Németország volt a legnagyobb exportőr a 71 milliárd eurós kivitellel, amely az összes USA-ba irányuló EU-export 29%-át adta, a sorban az Egyesült Királyság (43 milliárd euró, 17%), Franciaország (24 milliárd euró, 10%) és Olaszország (23 milliárd euró, 9%) követte. Ugyancsak az Egyesült Királyság (37 milliárd euró, 20%) és Németország (34 milliárd, 18%) voltak a legnagyobb importőrök, utánuk Hollandia (29 milliárd euró, 16%) és Franciaország (21 milliárd, 11%) következtek. A legnagyobb többletet Németország érte el 37 milliárd euróval, utána Olaszország (11 milliárd euró) és Írország (9 milliárd euró) következett. Ugyanakkor Hollandia érte el a legjelentősebb hiányt (12 milliárd euró).

A szolgáltatások terén a rendelkezésre álló legutolsó adatok alapján az EU 2007-ben 139 milliárd eurót exportált az USA-ba, miközben az USA-ból származó szolgáltatásimport 128 milliárd eurót tett ki. Az EU által elért 11 milliárd eurós többlet az EU szállítási szolgáltatások 11 milliárdja, a pénzügyi szolgáltatások 9 milliárdja és a biztosítási szolgáltatások 6 milliárdja járult hozzá leginkább, részben ellensúlyozva a royalty és licenstdíjak terén mutatkozó 14 milliárd eurós hiányt.

A külföldi közvetlen beruházások terén a kétirányú áramlások jelentősen növekedtek az elmúlt években: az EU27-ek tőke kivitele a 2005-ös 37 milliárd euróról 108 milliárdra nőtt

2006-ra és 146 milliárdot ért el 2007-ben, miközben az EU-ba irányuló amerikai tőke kivétel a 2005-ös 67 milliárdról 2006-ra 77 milliárdra, 2007-re 180 milliárd euróra emelkedett. (Eurostat, 2009c)

Az 1990-es évek változásai és az egységes belső piac kiteljesítése egyértelművé tette, hogy az európai erőd kialakulásától való félelem nem reális. Az USA javaslatára fogadták el 1990 novemberében a **Transzatlanti Nyilatkozatot**, melyben leszögezték, hogy az EU és az USA közötti kapcsolat a politikai stabilitás miatt meghatározó fontosságú a változó világban. A két fél megerősítette elkötelezettségét a kapcsolatok egyenlő alapon történő fejlesztése mellett, egyetértettek a közös érdeklődésre számot tartó témákban folytatandó konzultációk fontosságában. 1995-ben fogadták el az **Új Transzatlanti Napirendet** (New Transatlantic Agenda), valamint a **Közös EU-USA Akciótervet** (Joint EU-US Action Plan), amelyek az EU és az USA közötti ún. transzatlanti párbeszéd alapját jelentik. Az Új Transzatlanti Napirend értelmében 4 terület mentén folyik az együttműködés: a béke, stabilitás, demokrácia és a fejlődés előmozdítása a világban; a globális kihívásokra adandó válaszok megfogalmazása; a világkereskedelem bővüléséhez való hozzájárulás; és a szorosabb gazdasági kapcsolatok kiépítése. (Mousses, 2002: 528)

A **2007 áprilisi EU-USA csúcstalálkozón** aláírták „A USA és az EU közötti transzatlanti gazdasági integráció továbbfejlesztésének keretéről” szóló megállapodást, melynek értelmében felállításra került a **Transzatlanti Gazdasági Tanács** (Transatlantic Economic Council, TEC). A TEC feladata az európai és amerikai gazdaság szorosabb integrációját elősegítő kezdeményezések áttekintése, kidolgozása és azok megvalósításának felgyorsítása. A TEC-ben az Európai Bizottság és az Egyesült Államok kormányának a szorosabb gazdasági együttműködést érintő területekért felelős tagjai vesznek részt. Az EU és az USA között számos további együttműködési fórum működik: ilyenek a Transzatlanti Törvényhozói Párbeszéd, a Transzatlanti Fogyasztói Párbeszéd és a Transzatlanti Üzleti Párbeszéd, amelyek mindegyike hozzájárulhat a kapcsolatok fejlesztéséhez.

Természetesen két ilyen méretű gazdaság esetében előfordulnak komoly kereskedelmi viták is. Ezeket jellemzően a WTO vitarendezési mechanizmusán keresztül próbálják meg kezelni. Jelenleg az EU és az USA közötti kereskedelem 2%-át érintik a kereskedelmi viták.

4.2. Az EU-Kína kapcsolat

Kína napjainkra **Németország és az USA után a világgazdaság harmadik legnagyobb exportőr országává vált**, részesedése az árukereskedelemben az import terén 8%-ot, az exportban 12%-ot tesz ki. A kínai **export több mint fele külföldi vállalatok tőkeberuházásának eredménye**. Ezen belül azonban **csak 8%-os az európai vállalatok részaránya**, a meghatározó beruházók a környező ázsiai országok – mindenekelőtt Japán és Dél-Korea – vállalatai.

Két-három évtizeddel ezelőtt szinte elhanyagolható volt a Kína és Európa közötti kereskedelem nagysága, ráadásul az 1980-as évek elejéig az EU kereskedelmi mérlege többletet mutatott fel Kínával szemben. Ezzel szemben **napjainkra Kína vált az EU-ba érkező import fő forrásává**. Az EU egyre növekvő mértékű, **napjainkra már 160 milliárd eurós kereskedelmi deficitet** halmozott fel a Kínával folytatott kereskedelemben. A hiány meghatározó területei az irodai berendezések, a távközlési eszközök, a textilipar és más könnyűipari ágazatok. A kereskedelmi mérleg hiánya egyben rámutat az Ázsián belül elmozdulás irányára is, vagyis, hogy a térségben a termelést mindinkább Kínába helyezik át. Erre utal az, hogy annak ellenére, hogy a Kínából származó import óriási ütemben növekedett (az elmúlt fél évtizedben évi 20%-ot meghaladó mértékben, kivéve a 2007/2008 közötti 7%-os bővülést), az Ázsiából származó import viszont egy évtized alatt nőtt összesen 10%-kal. A nagyarányú **hiány ugyanakkor arra is rávilágít, hogy az unió vállalatainak még mindig**

komoly akadályokkal kell szembenéznük a kínai piachoz való hozzáférés terén. Emellett nagyon kritikus a helyzet a szellemi tulajdonjogokkal való visszaélés terén, melynek következtében az európai vállalatok a Kínában elérhető potenciális bevételük 20%-ára becsülik az ebből adódó veszteségüket. Ennek a problémának a másik oldalát mutatja az a tény, hogy az EU külső határain beérkező hamisított áruk 60%-a származik Kínából.

Kína a kereskedelemvédelmi intézkedések fő címzettje: az EU jelenleg 45 állandó és 3 ideiglenes antidömping intézkedést alkalmaz a kínai importtal szemben (ami a Kínával folytatott kereskedelem 2%-át érinti). (European Commission, 2008)

Az EU és Kína közötti kapcsolatok intézményes kereteinek előzményeként az 1978-as kereskedelmi keretmegállapodást 1985-ben váltotta fel a **kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodás**, mely az ipari, műszaki területek mellett a textilkereskedelem témakörét ölelte fel. A Bizottság 1998-ban jelentette meg az átfogó partnerségről szóló közleményét, amely az EU és Kína közötti párbeszéd következő területeit nevezte meg: a politikai párbeszéd, Kína nyitott társadalommá való átalakulásának támogatása, amely jogállamiságon és az emberi jogok tiszteletben tartásán alapul; Kína további világgazdasági integrációjának elősegítése; az EU-ról kialakított kép fejlesztése Kínában.

Az EU és Kína közötti kapcsolatok új szakasza indult el a **2007 novemberében** tartott csúcstalálkozóval létrehozott **EU-Kína Magasszintű Gazdasági és Kereskedelmi Párbeszéd-mechanizmussal** (EU-China High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism, HLM). A HLM célja a kétoldalú kereskedelemben fennálló egyensúlytalansághoz kapcsolódó problémák feltárása. A párbeszéd fő célja a kereskedelem, a beruházások és a gazdasági együttműködés területéhez kapcsolódó stratégiák megvitatása, bilaterális projektek és tervezetek kidolgozása. A megvitatandó területek a kereskedelemben fennálló kiegyensúlyozatlan helyzetet befolyásoló kérdéseket érintik, ilyenek: a piacrajutás, a szellemi tulajdonjogok, a környezet, csúcstechnológia, energia témaköre. A tárgyalások **célja a kereskedelem kiegyensúlyozottabb bővülését támogató konkrét intézkedések megfogalmazása.**

A HLM a kereskedelem előtt álló technikai és szabályozási akadályok felszámolását szolgáló együttműködést kíván létrehozni, amelynek keretében például a fogyasztóvédelem, a szabványok kérdése éppen úgy napirendre kerül, mint a szolgáltatások terén fennálló korlátozások témaköre. A beruházások terén a kétoldalú portfólió-beruházásokkal és adott szektorok helyzetével is foglalkozni kívánnak. A beruházásokra vonatkozó korlátozások kapcsán a tulajdoni hányadra vonatkozó plafon kérdésével, vagy a helyi partnerekre vonatkozó korlátozásokkal is foglalkoznak. Az innováció és a kutatás területén a jogi és a gyakorlatban kialakult helyzetet kívánják megvizsgálni, aminek keretében a szellemi tulajdonjogok hatásos védelmének fontosságát hangsúlyozzák.¹¹ A szélesebb körű gazdasági együttműködés keretében mindenekelőtt az energia, a fenntartható fejlődés – beleértve a környezeti és szociális dimenziókat is – témaköreivel foglalkoznak.

A HLM **első alkalommal 2008 áprilisában** tartotta ülését Pekingben. (European Commission, 2009) A találkozó egyik témája az **energiaszektorban** fennálló beruházási korlátozások felszámolásának kérdésköre volt. Az EU hangsúlyozta, hogy Kínának az energiahatékonyság javítása és a megújuló energia nagyobb arányú használata alapvető érdeke, már csak az általa vállalt klímaváltozási célkitűzések teljesítése miatt is. Ehhez kapcsolódóan egyetértettek abban, hogy szorosabb együttműködésre van szükség a vonatkozó szabványok területén, mert ez előmozdítja a technológiatranszfert. Az EU nehezményezte a kínai energiatermelő és –továbbító ágazatokban a helyi tartalomra vonatkozó előírásokat, melyek megakadályozzák az EU nagyobb arányú részvételét a kínai energiaszektorban. A két

¹¹ A probléma gyökere a megfelelő jogi eljárások megerősítése, mivel a jogi keretek ellenére nagyon súlyos hiányosságok állnak fenn a szellemi tulajdonjogok tiszteletben tartása, a márkajegyekhez kapcsolódó járadékok megfizetése terén a kis- és nagykereskedelemben egyaránt.

fél egyetértett abban, hogy az energiahatékonyság javítása és ehhez kapcsolódóan a fennálló keretek fejlesztése közös érdek, mert ez járulhat hozzá az energiaforrások optimális hazai és a globális felhasználásához.

A másik fő téma a **csúcstechnológiai kereskedelmet érintő korlátozások** áttekintése és a **szellemi tulajdonjogok védelmének javítása** volt. Megállapították, hogy mindkét fél azt a célt tűzte maga elé, hogy technológia- és innováció vezérelte gazdaság legyen. Ösztönözni kívánják a csúcstechnológiai kereskedelmet, amihez az ezt befolyásoló körülményeket kell javítani. Ennek egyik meghatározó eleme a szellemi tulajdonjogok hatáson védelme. A tudomány és technológia terén még intenzívebben kívánnak együttműködni, kiemelten a légi közlekedés, a tengeri hajózás és a polgári nukleáris és űrtechnológia területén. Felállították a csúcstechnológia előtt álló kereskedelmi akadályokkal foglalkozó munkacsoportot. Megállapították, hogy a szellemi tulajdonjogok védelme kulcsszerepet játszik a technológiakereskedelem előmozdításában, a feltalálók és jogtulajdonosok jogainak tiszteletben tartása alapvető kérdés. Egyetértettek abban, hogy fel kell lépni a hamisítványok kereskedelmével szemben és ezen a téren szorosan együtt kell működni, információcserét kell folytatni egymással. Emellett a kereskedelemösztönzés témakörében foglalkoztak az export- és import-eljárások fejlesztésének összefüggéseivel. Tehát elindult egy nagyon széleskörű együttműködési folyamat, amely konkrét eredményeket hozhat a piacnyitás és az egyenlő versenyfeltételek megteremtése terén.

4.3. Az EU-Japán kapcsolat

Japán a világ egyik legfejlettebb gazdaságaként és világkereskedelmi szereplőjeként **évtizedekig az EU meghatározó partnere volt**. Az elmúlt két évtizedben a japán gazdaság stagnálása és lassú növekedése azonban fokozatosan háttérbe szorította Japán szerepét az EU kereskedelmi partnerei sorában. Napjainkra Japán **már csak az EU exportpiacai között a 7., importpartnerei között pedig a 6. helyet** tölti be. Ugyanakkor az EU és Japán közötti kereskedelmi kapcsolatokat hosszú idő óta a mai napig jellemzi a **jelentős japán kereskedelmimérleg-többlet**.

2000 és 2008 között az EU Japánba irányuló áruexportjának értéke 45 milliárd euróról 42 milliárdra csökkent, miközben a Japánból származó import majdnem 20%-kal esett vissza: 92 milliárd euróról 75 milliárdra. Az EU hiánya így 47 milliárdról 32 milliárd euróra mérséklődött. Japán részaránya az EU külkereskedelmében jelentősen csökkent: az EU-exportnak már csak 3%-át, az importnak pedig 5%-át érte el 2008-ban. (Eurostat, 2009b)

A tagországok közül Németország a legfőbb exportőr (12,8 milliárd euró, 30%-os részarány), utána Franciaország következik (5,6 milliárd euró, 13%). Németország egyben a legnagyobb importőr is (17,4 milliárd euró, 23%), majd Hollandia (11,5 milliárd euró, 15%) és az Egyesült Királyság (9,6 milliárd euró, 13%) következik. A legtöbb tagország kereskedelmi deficitet mutat fel: a legnagyobb hiány Hollandia (8,5 milliárd euró), Belgium (6,2 milliárd euró) és Németország (4,6 milliárd euró) esetében állt fenn 2008-ban.

A szolgáltatások terén az EU többletet mutat fel: 2007-ben a 19,4 milliárd eurós exporttal 13,8 milliárd eurós import állt szemben, vagyis 5,6 milliárdos többlet alakult ki. A többletet elsősorban a pénzügyi szolgáltatások (2,9 milliárd euró), az idegenforgalom (1,3 milliárd euró) és a számítógépes és információs szolgáltatások (0,9 milliárd euró) eredményezték. Japán részaránya az EU szolgáltatáskereskedelmében 3,5%-ot ért el.

A külföldi közvetlen beruházások terén nagy kilengések jellemzőek: az EU Japánba irányuló tőke kivitele a 2005-ös 12,3 milliárd euróról 2006-ra 56 milliós tőke kivonássá, majd 2007-ben 12,9 milliárdos tőke kivittelé változott. Japán részről a 2005-ös 4,2 milliárd eurós tőke kivonást 2006-ban 15,7 milliárd eurós, majd 2007-ben 18,2 milliárd eurós tőke kivitel követte.

Az 1990-es éveket megelőzően is az éves miniszteri találkozók és kormányzati szintű megbeszélések mellett mindkét fél több területen kezdeményezett különböző formában informális párbeszédet. Az **első átfogó kezdeményezést az 1991 júliusában** aláírt „Az Európai Közösség és tagországai és Japán közötti kapcsolatokról szóló közös nyilatkozat” jelentette, amelyben összefoglalták közös céljaikat és teendőiket (demokrácia és piacgazdaság, béke és stabilitás előmozdítása, globális kihívásokra való közös válasz, kölcsönös tájékoztatás, konzultáció és álláspontok koordinálása a nemzetközi gazdasági és politikai élet területén. A nyilatkozat 10. évfordulóján, a **10. EU-Japán csúcson 2001 decemberében** fogadták el azt a 10 évre szóló **akciótervet**, amelyben a két gazdaság közötti partnerség megerősítéseként a **konzultáció mellett a közös fellépés szükségességében** állapodtak meg. A fő cél a kétoldalú gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok erősítése. Ennek egyik eleme a szabályozási reformok keresztülvitele, melyek a beruházók előtt álló adminisztratív akadályokat kívánják felszámolni és szorosabb együttműködést irányoznak elő a szellemi tulajdonjogok védelmében. Lényeges fejlemény a 2002. januárban életbelépett kölcsönös elismerési megállapodás, amely jelentős ágazatok esetében elfogadja a másik fél által végzett megfelelőségi vizsgálatot. (European Commission Directorate-General for External Trade, 2009c)

4.4. Az EU-Oroszország kapcsolat

Napjainkra Oroszország **az EU egyik legfontosabb kereskedelmi partnerévé vált: az EU exportjában 2., importjában 3. helyre került.** Oroszország számára az EU a legnagyobb kereskedelmi partner, aránya meghaladja az orosz külkereskedelem felét. A beruházásokat tekintve az **oroszországi külföldi működőtőke-állomány 3/4-e az EU tagországaiból** származik. Az EU Oroszországba irányuló exportja diverzifikált, a főbb árucsoportokat a gépek, berendezések, szállítási eszközök, feldolgozott termékek, és élelmiszerek képviselik. Az EU-ba irányuló orosz import viszont nagyon koncentrált, 2/3-át az energia és ásványi anyagok teszik ki, emellett a vegyi anyagok és nyersanyagok súlya számottevő.

Az 1994-ben aláírt és **1997 decemberében hatályba lépett partnerségi és együttműködési megállapodás** jelenti az EU-orosz kapcsolat keretét. A megállapodás szabályozza a politikai, gazdasági és kulturális kapcsolatokat. A fő cél a kereskedelem és a beruházások ösztönzése, a harmonikus gazdasági kapcsolatok fejlesztése. 1999 júniusában született döntés az EU Oroszország-stratégiájáról. A stratégia fő célja a közös értékek mentén a béke, a stabilitás és a prosperitás érdekében történő együttműködés előmozdítása. 2008 májusában fogadták el az EU tagországai azokat a tárgyalási irányvonalakat, melyek alapján sor kerülhet egy új, átfogó megállapodás megkötésére, amely felváltja a jelenlegi partnerségi megállapodást. Az EU-orosz kapcsolatok középpontjában az **EU-Oroszország Közös Gazdasági Térség** megvalósítása áll, melyről a 2003. májusi szeptérvári csúcstalálkozón állapodtak meg, majd két év múlva a moszkvai csúcson hagyták jóvá a megvalósítás menetrendjéről szóló tervezetet.

A Közös Gazdasági Térség a gazdasági szereplők számára kíván nagyobb lehetőségeket biztosítani azzal, hogy nyitottabb és integráltabb piacot teremtsen. Ennek megvalósításához szükség van a kereskedelmi akadályok felszámolására, a szabályozások egymáshoz történő közelítésére, a piacnyitás elősegítésére, kereskedelemösztönzésre, az együttműködésen alapuló infrastruktúra-fejlesztésre és az információcsere javítására. Több területen **elindult az intézményes párbeszéd:** ilyenek a beruházásokról, a szellemi tulajdonjogokról, az állami megrendelésekről, az ipar termékekre vonatkozó szabályozásokról, az ipar- és vállalkozáspolitikáról, az energiáról, a versenypolitikáról, a pénzügyi szolgáltatásokról, a kereskedelmi lehetőségekről és vámokról szóló dialógus. (European Commission Directorate-General for External Trade, 2009d)

4.5. Az EU és a fejlődő országok

Jól ismert, hogy a fejlődő országok nagyon eltérő mértékben tudtak bekapcsolódni a globalizációs folyamatokba. Miközben az utóbbi 3 évtizedben Ázsia és Latin-Amerika erőteljesen növelte a világkereskedelemben és tőke mozgásban való részesedését, Afrika Szaharától délre fekvő része jelentősen veszített részarányából. Az empirikus kutatások rámutatnak arra, hogy a globalizációba való sikeres bekapcsolódás magasabb gazdasági növekedési ütemet eredményez, ugyanakkor az is világossá vált, hogy a kereskedelem szükséges, de nem elégséges feltétele a növekedésnek és a fejlődésnek. A kereskedelemről származó lehetőségek kiaknázásában – számos más tényező mellett – meghatározó jelentőséggel bír az adott ország gazdaság- és társadalompolitikája, intézményrendszere, a beruházások alakulása. A fejlődő országok esetében ezen feltételek javításában nagy szerepet játszanak a hivatalos fejlesztési segélyek (Official Development Aid, ODA).

Az EU aktív szerepet játszik valamennyi nemzetközi fórumon, ahol a kereskedelmi és fejlesztési kérdések témájával foglalkoznak (pl: az ENSZ Milleniumi Fejlesztési Céljai, UNCTAD, OECD, Világbank). **Az EU és tagországai nyújtják a legnagyobb összegű fejlesztési segélyeket a világon.** Az unió elkötelezte magát amellett, hogy a hivatalos fejlesztési segély részaránya **2015-re érje el a bruttó nemzeti jövedelem 0,7%-át.** Két közbenső célkitűzésről született megegyezés: az egyik a 2006-os 0,39%-os részarány, a másik a 2010-re elérendő 0,56%-os szint. Az egyes tagországok esetében nagy különbségek állnak fenn a kitűzött arányok teljesítésében. Svédország, Luxemburg, Hollandia és Dánia már meghaladta a 2015-re kitűzött 0,7%-os arányú támogatást a 0,8-1% közötti segélynyújtási aránnyal. A régi tagországok közül a fejlettebbek esetében 0,3-0,5% közötti arány jellemző, a kevésbé fejletteknél 0,2%. Az új tagországok az EU-csatlakozásuk óta nagyon alacsony szintről indulva megduplázták fejlesztési segélyeik összegét, de még így is csak a GNI 0,1%-át fordítják erre a célra. (European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2009b)

A fejlődést meghatározó feltételekre vonatkozó tanulságokból adódóan az EU nagyon komoly figyelmet szentel annak, hogy a segélyezett országok **megfelelő színvonalú fejlesztési tervekkel rendelkezzenek és fejlessék intézményrendszerüket.** Az egyes országok elképzeléseit tiszteletben tartva az Európai Bizottság szakemberei – sokszor az állandó képviselőkön keresztül – segítséget nyújtanak az EU-tól származó segélyek felhasználásához kapcsolódó országos és regionális stratégiák kidolgozásában és megvalósításában is.

Az unió a **kereskedelempolitikája keretében a fejlődő országok termékeinek piacra jutását próbálja elősegíteni.** Ennek egyik keretét a gazdasági partnerségi megállapodások (Economic Partnership Agreements, EPAs) adják. Az EU jelenleg 5 afrikai és csendes-óceáni térséggel folytat tárgyalásokat. A karib-térséggel 2008-ban sikerült aláírni a megállapodást. A megállapodások átfogó célja, hogy a résztvevő országok regionális piacokat építsenek ki és diverzifikálják gazdaságaikat – ugyanis az elmúlt évtizedekben lényegében változatlan maradt a néhány meghatározó termék exportjától való függőségük. (European Commission Directorate-General for External Trade, 2009b)

Az EU piacára történő kedvezményes bejutást segíti elő a **jelenleg 176 fejlődő országnak nyújtott GSP-elbánás.** (European Commission Directorate-General for External Trade, 2009a) A GSP-elbánáshoz nem kapcsolódik a kölcsönös piacnyitásra vonatkozó elvárás. A GSP-ről a Tanács dönt 3 évre szóló időszakokra. A GSP 3 kedvezményrendszert foglal magába:

- több mint 6300 kedvezményes vámtételt (176 ország számára);

- a fenntartható fejlődés és a jó kormányzás előmozdításához kapcsolódó további vámcsökkentést az ún. GSP+ keretében, amely a leginkább rászoruló fejlődő országoknak ad további segítséget a nemzetközi egyezmények ratifikálása és megvalósítása terén¹² (16 ország számára);
- a fegyvereken kívül mindenre kiterjedő (Everything But Arms, EBA) vám- és kvótamentes piacrajutás az 50 legkevésbé fejlett ország valamennyi terméke számára.

A GSP legfőbb **célja a szegénység csökkentése és a fenntartható fejlődés előmozdítása**. Az EU piacára való bejutást elősegítő kedvezményes vámok lehetővé teszik a fejlődő országok számára az aktívabb részvételt a nemzetközi kereskedelemben és a megnövekedett exportbevételek hozzájárulhatnak a gazdaság fejlesztéséhez, munkahelyek teremtéséhez, és mindezek következtében a szegénység csökkentéséhez. A GSP keretében az EU-ba érkező import 51 milliárd eurót tett ki 2006-ban, 2007-ben pedig 58,6 milliárd eurót ért el. A GSP+ kedvezményezettjei 2006-ban 15%-kal, 2007-ben további 10%-kal tudták az EU-ba irányuló exportjukat növelni. A legkevésbé fejlett országok 2006-ban 35%-kal tudták exportjukat növelni, 2007-ben pedig szinten tartották kivitelüket. Nagyrészt a GSP-nek köszönhetően az EU a fejlődő országokból származó termékek egyik legfőbb importőre a világon, és külön érdekesség, hogy több mezőgazdasági terméket importál a fejlődő országokból, mint a világ többi részéről.

Felhasznált irodalom

- Balázs, P. (2002): Az Európai Unió külpolitikája és a magyar-EU kapcsolatok fejlődése. KJK-Kerszöv: Budapest
- European Commission (2008): EU-China trade in facts and figures. Press Releases. MEMO/08/580. 23/09/2008. European Commission: Brussels
- European Commission (2009): Inaugural meeting of the EU-China High Level Economic and Trade Dialogue Mechanism (HLM): 25 April 2008. Delegation of the European Commission to China: Peking
(http://www.eu-in-china.com/Upload/News/1209127467_38847.pdf)
- European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs (2009a): Economic Forecast. Spring 2009. European Economy. 3/2009. European Commission: Brussels
- European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs (2009b): International economic issues. Economic issues of EU development policy. European Commission DG ECFIN: Brussels
- European Commission Directorate-General for External Trade (2009a): Generalised System of Preferences. European Commission: Brussels
(http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm)
- European Commission Directorate-General for External Trade (2009b): Trade and development. European Commission: Brussels
(http://ec.europa.eu/trade/issues/global/development/index_en.htm)
- European Commission Directorate-General for External Trade (2009c): Trade Issues: Japan. European Commission: Brussels
(http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/japan/index_en.htm)
- European Commission Directorate-General for External Trade (2009d): Trade Issues: Russia. European Commission: Brussels
(http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/russia/index_en.htm)

¹² A kedvezményezett országoknak 27 nemzetközi egyezményt kell ratifikálniuk és alkalmazniuk többek között az emberi jogok, a munkavégzési körülmények, és a fenntartható fejlődés témakörében.

European Commission Directorate-General for External Trade (2009e): Trade Issues: USA. European Commission: Brussels
(http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/usa/index_en.htm)

Eurostat (2008): Europe in figures. Eurostat yearbook 2008. Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg

Eurostat (2009a): China passed the EU in High-tech exports. Statistics in focus. Science and technology. 25/2009. Eurostat: Luxembourg

Eurostat (2009b): EU-Japan Summit. An EU27 external trade deficit of 32 bn euro with Japan in 2008. Newsrelease. 59/2009. 29 April 2009. Eurostat: Luxembourg

Eurostat (2009c): EU-USA Summit. An EU27 surplus in trade in goods with the USA of 63 bn euro in 2008. Newsrelease. 47/2009. 3 April 2009. Eurostat: Luxembourg

Eurostat (2009d): External and intra-European Union trade. Monthly statistics – Issue number 5/2009. Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg

Eurostat (2009e): External and intra-European Union trade. Eurostat Pocketbooks. Office for Official Publications of the European Communities: Luxembourg

Eurostat (2009f): Strong increase in both inward and outward FDI flows in 2007. EU Foreign Investment in 2007. Statistics in focus. Economy and finance. 19/2009. Eurostat: Luxembourg

Horváth, Z. – Ódor B. (2008): Az Európai Unió szerződéses reformja. Az Unió Lisszabon után. HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.: Budapest

Kengyel, Á. (szerk.) (2009): Az Európai Unió közös politikái. Akadémiai Kiadó: Budapest

Kengyel, Á. – Palánkai, T. (2007): A gazdasági integráció fejlődési szakaszai, az EU-országok makrogazdasági helyzetének alakulása. In: Blahó, A. (szerk.): Európai integrációs alapismeretek. 93-113. oldal. Aula Kiadó: Budapest

Moussis, N. (2002): Access to European Union. Law, economics, policies. 11th revised edition. European Study Service: Rixensart

Palánkai, T. (2004): Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó: Budapest

Pelkmans, J. (2006): European Integration. Methods and Economic Analysis. Pearson Education Limited: Harlow

Vígh, L. (2009): Közös kereskedelempolitika – külgazdasági kapcsolatrendszer. In: Kengyel, Á. (szerk.): Az Európai Unió közös politikái. Akadémiai Kiadó: Budapest (megjelenés alatt)