



Centre for Economic and Regional Studies of the Hungarian  
Academy of Sciences – Institute of World Economics  
MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Világgazdasági Intézet

# Műhelytanulmányok

132.

2019. augusztus

*Szigetvári Tamás*

**AZ EU SZABADKERESKEDELMI EGYEZMÉNYEI**

**ÉS A DÉLI MEDITERRÁNEUM**

**ESÉLYEK ÉS KIHÍVÁSOK**

**MTI**

Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 132. (2019) 1–28. 2019. augusztus

# Az EU szabadkereskedelmi egyezményei és a déli Mediterráneum

*Esélyek és kihívások*

szerző:

**Szigetvári Tamás**

tudományos főmunkatárs

Magyar Tudományos Akadémia  
Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Világgazdasági Intézet

email: [szigetvari.tamas@krtk.mta.hu](mailto:szigetvari.tamas@krtk.mta.hu)

*Minden itt kifejtett vélemény és következtetés a szerző sajátja, mely nem minden esetben tükrözi a Világgazdasági Intézet, illetve a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont kutatóinak véleményét, vagy a Magyar Tudományos Akadémia álláspontját*

ISBN 978-963-301-686-2

ISSN 1417-2720



# Az EU szabadkereskedelmi egyezményei és a déli Mediterráneum

## *Esélyek és kihívások<sup>1</sup>*

Szigetvári Tamás<sup>2</sup>

### **Összefoglaló**

Az Európai Unió az elmúlt egy évtizedben szabadkereskedelmi egyezmények tucatjait kötötte meg. Ezek a szabadkereskedelmi egyezmények nem pusztán a termékkereskedelem útjában álló vámakadályok leépítését foglalják magukban, hanem annál jóval szélesebb, a kereskedelemmel összefüggésbe kerülő más kérdéseket is szabályoznak. Az egyezmények célja, hogy versenyképessé tegyék Európát, piacot és befektetési lehetőséget biztosítson az európai vállalatok számára. A szomszédos régiók, így a déli Mediterráneum esetében az EU ún. DCFTA típus megállapodásokat ajánl, melyek révén az érintett országok jogrendszerüket az európai minták alapján átalakítva lényegében az európai egységes piac részeseivé válnának, ami ezen gazdaságok versenyképességét is elősegíti egyben. Mindez az EU számára az érintett országok jelentette biztonsági kockázatok csökkenését idézi elő. Bár a DCFTA-k megvalósítása optimális esetben valóban pozitív hatást válthat ki, és elősegítheti a déli mediterrán térség országainak világgazdasági integrációját, azonban komoly kockázatok árnyalják a megállapodásokat.

**JEL:** F13, F15, F63

**Tárgyszavak:** Európai Unió, kereskedelempolitika, szabadkereskedelmi egyezmény, DCFTA, EU szomszédosságpolitika

<sup>1</sup> A tanulmány az MTA Bolyai János Kutatói Ösztöndíjának támogatásával készült

<sup>2</sup> tudományos főmunkatárs, Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont Világgazdasági Intézet, Tóth Kálmán utca 4, H-1097 Budapest, Hungary. Email: [szigetvari.tamas@krtk.mta.hu](mailto:szigetvari.tamas@krtk.mta.hu), egyetemi docens, Pázmány Péter Katolikus Egyetem, Bölcsészeti és Társadalomtudományi Kar Nemzetközi és Politikatudományi Intézet, Egyetem u. 1., H-2087 Piliscsaba. E-mail: [szigetvari.tamas@btk.ppke.hu](mailto:szigetvari.tamas@btk.ppke.hu)

## **Bevezetés**

Az európai integrációban a kereskedelempolitika a kezdetek óta központi szerepet játszik. Az Európai Gazdasági Közösség a tagállamok között vámuniót hozott létre, amely szükségessé tette a harmadik országokkal kapcsolatok nemzeti kereskedelempolitikák egységesítését. Az egyre jelentősebbé váló egységes európai belső piacra való bejutás komoly vonzerővé vált minden ország számára, az EU pedig igyekezett termelői számára minél jobb hozzáférést biztosítani az EU-n kívüli piacokhoz. Mindebből adódóan a kereskedelempolitika az EU külső érdekérvényesítésének egyik legmeghatározóbb elemévé vált.

Az EU (mind tagállamai, mind maga az integráció) ugyan kezdetektől fogva részese a multilaterális kereskedelmi tárgyalásoknak, ennek ellenére a külkapcsolataiban a speciális kereskedelmi egyezmények széles tárházát alkalmazza (Gstöhl – de Bièvre 2018: 177). Ez részben a szomszédos országokkal aláírt szorosabb kétoldalú társulási és kereskedelmi egyezményeket jelentette, de ugyanígy széleskörű kereskedelmi preferenciákat nyújtó egyezményrendszer szabályozta az afrikai, karibi és csendes-óceáni volt gyarmatokkal fenntartott kapcsolatokat. A kétezres évektől, amikor a WTO keretében zajló multilaterális kereskedelmi liberalizáció megrekedése egyre nyilvánvalóbbá vált, az EU is mindinkább a kétoldalú szabadkereskedelmi egyezményekben látja a kereskedelmi liberalizáció továbblépési lehetőségét. Az Egyesült Államok növekvő protekcionizmusa részben tovább erősítette ezt a tendenciát, az EU a már megkötött megállapodások mellett (Dél-Korea, Kanada, Japán) számos országgal és integrációval folytat (Ausztrália, Új-Zéland, Mercosur), vagy tervez (pl. India) szabadkereskedelmi tárgyalásokat. Az EU számára tehát a bilateralizmusnak és regionalizmusnak ez az újonnan népszerűvé váló formája egyáltalán nem új, az EU kereskedelempolitika korábban is előszeretettel alkalmazta ezeket. Az utóbbi időben azonban ezen egyezmények az EU globális jelenlétének is központi elemévé váltak, amelyek nem pusztán gazdasági célokat szolgálnak, de szélesebb értelemben véve is az EU érdekérvényesítésének és értékközvetítésének hordozóivá váltak. (Griller et al 2017: 14)

A szabadkereskedelmi egyezmények a kétoldalú és regionális kereskedelmi egyezmények azon típusa, amely az árukra kivetett vám- és egyéb korlátozások leépítését szabályozza. Szemben a vámunióval, amely közös külső vámokat is meghatároz, a szabadkereskedelmi megállapodás csak a két fél közötti árukereskedelemre vonatkozó vámkorlátokat bontja le. Hosszú időn keresztül az EU szabadkereskedelmi egyezményei csak az ipari termékekre vonatkoztak, az erős protekcionista védelmet élvező mezőgazdasági termékekre nem. A kilencvenes évek végétől azonban itt is alapvető változások indultak. Ahogy a WTO-n belül is egyre több, kereskedelemmel összefüggő terület esetében született nemzetközi szabályozás, úgy a szabadkereskedelmi egyezmények is egyre inkább túlmutattak a szimpla vámleépítésen.

A szomszédos államok esetében szintén előtérbe kerültek ezek az átfogó (comprehensive) típusú megállapodások, itt azonban jelentős (többnyire egyoldalú) jogi harmonizáció is része az egyezményeknek, amelyeket ezért mély (deep) jelzővel is illetnek. A továbbiakban áttekintjük az EU szabadkereskedelmi egyezményeinek rendszerét és működését, majd megvizsgáljuk, milyen lehetőségeket kínálnak az új típusú egyezmények a déli Mediterráneum országai számára, és milyen kockázatokat rejtenek magukban.

## **Az EU első generációs szabadkereskedelmi megállapodásai**

Az EU ún. első generációs szabadkereskedelmi (FTA) megállapodásait az EU javarészt az ezredforduló előtt kötötte, és mind tartalmukban, mind célkitűzéseikben eltérnek a mostanában kötött egyezményektől.

Az első szabadkereskedelmi megállapodások közé tartoznak az EFTA országokkal (Norvégia, Svájc) a hetvenes években aláírt egyezmények, a kilencvenes években az Euro-med Társulási Egyezmények keretében aláírt FTA-k, de még a kétezres évek elején Mexikóval (2000) és Chilével (2003), sőt, a nyugat-balkáni országokkal (2001 és 2016) között aláírt megállapodások is. A török vámunió (1995) az áruk szabad áramlását tekintve tartalmában hasonló, de jellegében mégis jelentősen eltérő megállapodást jelent.

Az EGK és az EFTA tagállamok közötti szabadkereskedelmi megállapodásokat 1977-ben, Nagy-Britannia és Dánia csatlakozását követően írták alá. Ez az ipari termékekre vonatkozóan építette le az akadályokat. Az EU 1992-es létrejöttét követően valósult meg az Európai Gazdasági Tér, amely egy olyan szabadkereskedelmi övezetet alakított ki az EU és az EU-n kívül maradt EFTA államok (jelenleg Norvégia, Izland és Liechtenstein) között, amely az áruk szabad áramlása mellett a szolgáltatások, a munkaerő és a tőke szabad áramlását is lehetővé tette. Az egyezmény értelmében az EU-n kívüli államok – annak érdekében, hogy szabadon hozzáférhessenek az EU egységes piacához – egyoldalúan átveszik és alkalmazzák az egységes piaccal kapcsolatos EU-s szabályozásokat, továbbá pénzügyi hozzájárulásukkal is segítik a társadalmi és gazdasági egyenlőtlenségek csökkentését. Az EGT megállapodás ugyanakkor nem vonatkozik a mezőgazdasági és halászati termékekre. Bár egyes mezőgazdasági termékek esetében kedvezményes bejutást biztosítanak, és az élelmiszer-egészségügyi előírások is harmonizálva vannak, ezek a területek továbbra is kívül esnek az EGT hatáskörén. Svájc, amely nem ratifikálta az EGT megállapodást, bilaterális alapon kötött hasonló tartalmú szabadkereskedelmi egyezményt az EU-val, kiegészítve a szolgáltatás, a munkaerő és a tőke áramlására vonatkozó megállapodásokkal. Az utóbbi években különösen a szabad munkavállalás biztosítása kapcsán jelentkeztek konfliktusok a kapcsolatokban.

A kilencvenes évek euro-med megállapodásai a déli Mediterráneum országaival a hetvenes években kötött egyoldalú preferenciális kereskedelmi megállapodásokat váltották fel. A társulási egyezmények keretében aláírt szabadkereskedelmi megállapodások szintén az ipari termékekre vonatkoztak.<sup>3</sup>

Az afrikai, karibi és csendes-óceáni térség országai (ACP) az EU kereskedelempolitika által legrégebb óta preferenciális övezetként kezelt régiója. A Yaoundé-i és a Loméi konvenciók keretében az EU egyoldalú preferenciákat nyújtott az ACP országoknak, az ipari termékek esetében aszimmetrikus vámleépítéssel. 2000-ben a Cotonou-i megállapodás új alapokra helyezte az együttműködést, és ehhez az új megközelítéshez kapcsolhatók az EPA (Economic Partnership Agreement) megállapodások.

---

<sup>3</sup> Ezen egyezményekkel és hatásukkal a későbbiekben részletesen is foglalkozunk, így itt nem tárgyaljuk.

Az ACP országokkal kötött EPA megállapodások ugyan szabadkereskedelmi megállapodások, de alapvetően fejlesztés-orientáltak: számos aszimmetriát tartalmaznak, sok területen lehetővé téve az ACP országoknak piacvédelmi intézkedések alkalmazását. Ugyanakkor az egyezmények célja az ACP országok világgazdasági integrációjának elősegítése, részben a regionális, részben a globális kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésével. Bár ezen megállapodásokat is átfogóra, vagyis a szolgáltatásokat és más kereskedelemmel kapcsolatos területeket is magában foglalónak tervezték, ez végül csak a karibi országokkal kötött megállapodások esetében teljesült, a többi egyezménynél ezeket későbbi tárgyalások keretében próbálják beépíteni. A megállapodások 15-25 éves átmenettel valósítják meg a teljes liberalizációt, vagyis a hatásuk is fokozatosan érvényesül csak. Az érintett ACP országok egy részénél a kormányzati bevételek várható csökkenése így is aggodalmat kelt (Murray-Evans 2019).<sup>4</sup>

A nyugat-balkáni országokkal a Stabilitási és Társulási Folyamat keretében kötöttek Stabilitási és Társulási Megállapodásokat (SAA). Az SAA megállapodások magukban foglalták a szabadkereskedelmi megállapodást, ugyanakkor kiterjedt harmonizációs és együttműködési feltétel-rendszert is tartalmaztak, hiszen az érintett országok mindegyike a teljes-jogú EU-tagságot tűzte ki célul. Montenegróval és Szerbiával már folynak a csatlakozási tárgyalások, Albánia és Észak-Macedónia várhatóan szintén hamarosan megkezdheti, míg Bosznia-Hercegovina és Koszovó.

A Törökországgal 1995-ben kötött vámuniós megállapodás eltér a szabadkereskedelmi megállapodásoktól, hiszen a vámunió azt jelenti, hogy Törökország egyoldalúan alkalmazza az EU harmadik országokkal szemben alkalmazott vámtételeit, e mellett számos, a kereskedelemmel kapcsolatos területen (pl. versenyszabályozás) harmonizálta a belső jogrendszerét. A vámunió az ipari termékekre valósult meg, a mezőgazdaság, illetve a szolgáltató szektor nem képezi részét. Bár az EU-török vámunió segítette a török gazdaság liberalizálásában és versenyképessé tételében, ugyanakkor a

---

<sup>4</sup> Ez főként Nyugat-Afrika esetében lehet jelentős. Az EPA megállapodásokat regionális alapon köti meg az EU, arra bízta az egyes régiók országait, hogy egymással is hasonló jellegű megállapodásokat kössenek. A hét regionális blokk 51 országot fed le, ebből öt afrikai, egy a karibi, egy pedig a csendes-óceáni.

[http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/625102/EPRS\\_BRI\(2018\)625102\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2018/625102/EPRS_BRI(2018)625102_EN.pdf)

vámunió költségeinek, illetve a kereskedelempolitikai szuverenitás korlátozásának elviselését a teljes jogú tagság reménye tette elfogadhatóvá. A csatlakozási esélyek csökkenésével így Törökország egyre kevésbé érdekelt jelenlegi vámuniós megállapodás fenntartásában (Szigetvári 2016). Bár az egyezmény újratárgyalása napirenden volt, 2018-ban – a török politikai folyamatok hatására – az EU felfüggesztette ezt a folyamatot.

Mexikó volt az első latin-amerikai állam, amely szabadkereskedelmi egyezményt kötött az EU-val. Az egyezmény 2000-ben lépett életbe, és a termékekre vonatkozó szabadkereskedelem mellett ennek már a szolgáltatás-kereskedelem is részét képezte. Chile 2002-ben írt alá az EU-val Társulási Megállapodást, amely hasonló elemeket tartalmazott. Ezek a megállapodások ugyan még az első generációs megállapodások közé tartoznak, de már itt is megjelennek azok az elemek (pl. szolgáltatások, beruházás-védelem), amelyek a későbbiekben új elemei lesznek a szabadkereskedelmi egyezményeknek.

### **Az új generációs szabadkereskedelmi megállapodások**

Az átalakuló nemzetközi kereskedelem szükségessé tette a kereskedelemmel kapcsolatos szabályozások átalakítását is. A WTO keretében zajló nemzetközi kereskedelem-liberalizáció számos új területet vont be, a felmerülő ellentétek (elsősorban a fejlett és a fejlődő ország-csoportok között) azonban lelassították a multilaterális folyamatokat. Az EU ezért bilaterális egyezmények keretében igyekezett az EU 'Globális Európa' stratégiájának megfelelő, az európai vállalatok érdekeit is kiszolgáló új generációs FTA megállapodásokat kötni. (Siles-Brügge 2014: 9) Ezek az új megállapodások az árukereskedelem mellett már számos más területre vonatkozóan is tartalmaznak előírásokat, így a szolgáltatásokra, a szellemi tulajdonjogokra, a beruházásokra, a közbeszerzésekre, az energiaszektorra, a nyersanyagokra, e mellett a versenyjog, az állami tulajdonú vállalatok, a szabályozási együttműködés is sokszor része lett ezen megállapodásoknak. Az EU sok esetben a fenntartható fejlődésre vagy az emberi jogokra vonatkozó elveket is az egyezmények részévé tesz, míg a legújabb



egyezményekben a korrupció elleni harc, vagy a KKV-k kiemelt kezelése is szerepel már. Az egyezmények betarthatósága érdekében a korábbi beruházó vs. állam vitarendezési eljárások helyett az államközi vitarendezést preferálja a beruházási szerződések esetében. A 2006 után aláírt szabadkereskedelmi megállapodások már javarészt az új generációs egyezmények közé tartoznak. Ilyen a Dél-Koreával, Kolumbiával, Peruval, Közép-Amerikával és Kanadával aláírt megállapodás is. Bár az egyes szerződések tartalmukban eltérőek, fent említett új területek jelentős része szerepel bennük.

A merkantilista érdekeken túl az EU a saját értékeinek a globális terjesztésére is igyekszik felhasználni ezeket az egyezményeket. Az EU kereskedelempolitikai stratégiája értelmében a kereskedelempolitika feladata, hogy elősegítse az EU versenyképességét növekedést, munkahelyeket, beruházást és innovációt teremtsen. Ugyanakkor összhangban kell lennie az EU külső politikájában megfogalmazott elveivel és céljaival (pl. fejlesztéspolitika, szomszédságpolitika), valamint az EU társadalmi modelljével és értékeivel is (Meissner 2018). A fejlesztés támogatása, a munkavállalói jogok biztosítása, az emberi jogok védelme, a fenntarthatóság, a klímavédelem, de akár a demokratikus politikai berendezkedés kívánalma többnyire szintén elemét képezik ezen megállapodásoknak, vagyis az EU a legerősebb „fegyverével”, a kereskedelempolitikai megállapodásokkal igyekszik ezen (számára mindenképpen követendőnek tartott) értékek globális érvényesítésére. De persze felmerül a kérdés, hogy a gazdasági érdekek és az európai értékek egymásnak sokszor ellentmondó törekvése mennyiben hozható összhangba ezen egyezmények kapcsán. Ezen célok egyidejű érvényesítése nem egyszerű, sőt, sok szempontból lehetetlen is.

Az átfogó szabadkereskedelmi megállapodásokhoz hasonló, de annál mélyebb kapcsolatot hoz létre az ún. Mély- és Átfogó Szabadkereskedelmi Megállapodás (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement). Az EU-val DCFTA szerződést kötő állam esetében az ipari, a mezőgazdasági és a szolgáltatásszektorra is kiterjedő szabadkereskedelmi megállapodás születik, amit a kereskedelemmel összefüggő területeken széleskörű jogszabályi harmonizációt is magában foglal. Ez a szomszédos országoknak felajánlott egyezmény-típus gyakorlatilag az egységes piac részeseivé teszi

az érintett országokat, hiszen itt mindig a külső fél ülteti át az EU piaci szabályozásának releváns elemeit (versenyszabályozás, szabványok, kereskedelmi előírások, stb.).

Az EU ilyen DCFTA típusú megállapodást kötött a Keleti Partnerség három államával, Ukrajnával, Grúziával és Moldovával. Örményország, amely szintén tárgyalásokat folytatott egy ilyen típusú egyezményről, végül az Oroszország által létrehozott Eurázsiai Gazdasági Uniót választotta.<sup>5</sup> A Tanács 2011 decemberében hasonló DCFTA megállapodásokról ajánlott tárgyalásokat a négy legfelkészültebb, a kereskedelmi kapcsolatok erősítése terén legmesszebb menő mediterrán országnak, Jordániának, Egyiptomnak, Marokkónak és Tunéziának.

Bár a DCFTA típusú kapcsolatok viszonylag újak, néhány hatástanulmány már igyekezett értékelní ezen megállapodások hatásait. (pl. Adarov-Havlik 2016, Hoekman 2016). Ezek alapján összességében a DCFTA-k hatása pozitívnak mondható, de az egyes országok (Grúzia, Moldova Ukrajna) között jelentős különbség van. A legerősebben az export bővülésében érződik a pozitív hatás, az FDI esetében kevésbé egyelőre alig kimutatható.

Jól látható, hogy ezen országoknál a kereskedelem orientációja átalakulóban van, az EU részesedése nőtt. Ugyanakkor csak Moldovában magas (70% körüli, főként Románia és Olaszország révén), Grúzia és Ukrajna esetében továbbra is relatíve alacsony (30-35%). Egyértelmű az is, hogy e mögött politikai tényezők is állnak, nem a közvetlen gazdasági racionalitás. A kényszerűség (az orosz piac beszűkülése) ugyanakkor pozitív ösztönzőket is teremt a gazdasági struktúra modernizálása és az export európai versenyképessége irányában. A szerkezeti átalakulás részben már megfigyelhető: Moldova esetében az italgyártás (bor), amely a kétezres évek elején az export 30%-át adta, 10% alá esett, míg a gépgyártás (autóipari alkatrész) részesedése 1% alatti arányról 10% fölé emelkedett. Grúzia esetében az orosz bojkott szintén a borexport visszaesését eredményezte 2008 után, bár ez mára a korábbi szintre emelkedett vissza. Ukrajna esetében az átállás 2014 után gyorsult fel, és itt még inkább érzékelhető a politikai tényezők hatása. Nehezíti ugyanakkor a piacváltást, hogy a gép- és nehézipari

---

<sup>5</sup> Oroszország, mely jelentős katonai és gazdasági befolyással bír az országban, erőteljes nyomást gyakorolt ennek érdekében Örményországra.

termelés jelentős része Kelet-Ukrajnában koncentrálódik, és itt az orosz piac továbbra is prioritást élvez az EU-val szemben.

A következőkben áttekintjük az EU és a mediterrán országok közötti kereskedelmi kapcsolatokat: hogyan alakult a korábbi években, és milyen várható hatása lehet a tervezett DCFTA megállapodásoknak.

## **Az EU és a déli Mediterráneum**

A kilencvenes évektől felerősödő új regionalizmus számos fejlődő országot arra készítetett, hogy szabadkereskedelmi megállapodást kössön a legfőbb partnereinek számító fejlett országokkal. Sokan úgy gondolták, hogy ezek a kereskedelmi integrációk a gazdasági növekedés alapjai lehetnek a fejlődő országok számára: a termékei számára jobb piacra lépési lehetőséget teremtenek, a növekvő hazai verseny révén segíti a gazdaság modernizációját, ráadásul a vonzóvá befektetési célponttá váló gazdaságok a beáramló külföldi tőke hatására jobban tudnak integrálódni a világgazdaságba is. Ezt a nézetet az EU döntéshozói is osztották, az uralkodó narratíva értelmében a szabadkereskedelem elősegíti a gazdasági fejlődést a térségben, és ez jó az EU biztonsága szempontjából is. (Langan 2015). De már itt is jól látható a realista és az idealista megközelítés együttes jelenléte: az EU támogatja a szomszédos régiók gazdasági fejlődését, világgazdasági integrációját (idealista), de ennek elsődleges motivációja a saját biztonságának a szavatolása (realista).

Az EU az 1995-ben létrehozott Euro-Mediterrán Partnerség (EMP) keretében társulási megállapodásokat (Association Agreement) írt alá a déli Mediterráneum államaival.<sup>6</sup> Az EMP három pillérre épült: politika, gazdasági és kulturális együttműködést is magában foglalt. A társulási megállapodások gazdasági pillére keretében szabadkereskedelmi megállapodásokat is kötöttek a térség országaival – vagyis nem az egész régióval együtt, vagyis a tervezett Euro-Mediterrán Szabadkereskedelmi Övezet ténylegesen nem jött létre.

---

<sup>6</sup> Tunézia (1998), Marokkó (2000), Izrael (2000), Jordánia (2002), Egyiptom (2004), Algéria (2005), Libanon (2006) és a Palesztin Önkormányzat (1997, de ez átmeneti egyezmény) esetében életben van a megállapodás, Szíria esetében nem lépett életbe, míg Líbia nem írt alá társulási megállapodást.

Ha megnézzük az azóta eltelt időszakban a déli mediterrán gazdaságok fejlődését, és az EU-val fenntartott kereskedelmi kapcsolatok alakulását, láthatjuk, hogy a szabadkereskedelmi megállapodások nem igazán tudták beteljesíteni a hozzájuk fűződő reményeket.

### **Az EU és a mediterrán gazdaságok**

Elsőként azt vizsgáljuk meg, hogy hogyan alakultak az EU és a mediterrán országok gazdasági kapcsolatai a kereskedelmi statisztikák tükrében.

Az észak-afrikai és közel-keleti országok világgazdasági integráltsága hagyományosan viszonylag gyengének volt mondható, és ezen – néhány országtól eltekintve - az elmúlt évtizedek is csak keveset tudtak változtatni. A régió két nem-arab állama, Izrael és Törökország e tekintetben kiemelkedik: mind gazdaságuk diverzifikáltsága, mind globális beágyazottságuk miatt sok tekintetben eltérő pályát futnak be a térség többi országához képest. Ez megmutatkozik a gazdasági teljesítményükben is, az egy főre jutó GDP-jük messze meghaladja a régiós átlagot, sőt, Izrael esetében az EU átlagát is.

1. táblázat:

**Az EU és a mediterrán országok (Med 11) népességi és GDP/fő adatai**

	<b>Népesség 2006, ezer fő</b>	<b>Népesség 2016, ezer fő</b>	<b>GDP/fő 2006, USD</b>	<b>GDP/fő 2016, USD</b>
<b><i>Algéria</i></b>	33778	40606	4282	4846
<b><i>Egyiptom</i></b>	78153	95689	2217	2724
<b><i>Izrael</i></b>	7054	8547	28353	33783
<b><i>Jordánia</i></b>	5934	9456	3557	3259
<b><i>Libanon</i></b>	4057	6007	6592	6984
<b><i>Líbia</i></b>	5881	6293	11175	4578 (2011)
<b><i>Marokkó</i></b>	30869	35277	2508	3196
<b><i>Szíria</i></b>	18915	18430	1618	n.a.
<b><i>Törökország</i></b>	68763	79512	10251	14071
<b><i>Tunézia</i></b>	10196	11403	3642	4265
<b><i>Med 11</i></b>	263600	311220	5620	6399
<b><i>EU 28</i></b>	497974	511496	33705	35632

*Forrás: Világbank*

A térségben a népesség növekedési rátája magas lévén az egy főre jutó nemzeti jövedelem sok országban stagnált, vagy alig nőtt. A népesség gyors növekedése megnövelte az élelmiszer- és egyéb import iránti igényt, szükségessé tette az egészségügyi és más infrastruktúrák kiépítését, amelyek fenntartása komoly nehézségekbe ütközött. Az életszínvonal csökkenése mellett további problémát jelentett a munkanélküliség növekedése: a gazdaság többnyire nem volt képes munkát adni az évről évre a munkaerőpiacra lépő nagyszámú fiatalnak.

A kétoldalú kereskedelemben a régió pozíciójának erőteljes romlása volt megfigyelhető: míg 2008-ig a déli Mediterráneum többletet könyvelhetett el a kétoldalú kereskedelemben, 2009-től kezdve egyre növekvő EU többlet a jellemző. Részben azért, mert 2008 után jelentősen visszaesett az EU importkereslete, ami a mediterrán

behozatalt is sújtotta, de azért nőtt a mérleghiány, mert 2012 óta csökkent a mediterrán országok EU-ba irányuló exportja. Ez utóbbi két tényezőre vezethető vissza: az arab tavasz és az azt követő politikai események először Tunézia és Egyiptom, később Líbia és Szíria exportját is jelentősen visszavetették, másrészt a kőolaj világpiaci árának esése is kihatott a térség export-bevételeire. Árnyalja ugyanakkor a képet, hogy miközben 2013 és 2016 között az EU-ba exportált kőolaj értéke 66 milliárdról 28 milliárd euróra csökkent, a teljes EU export csak 15 milliárd euróval esett vissza, vagyis más termékek esetében növekedés volt tapasztalható. Nőtt az exportált élelmiszeripari termékek mennyisége (9,1-ről 11,3 milliárd euróra), míg a feldolgozóipar (70-ről 88 milliárd) esetében a gép- és járműipar (28-ről 40 milliárd) vált húzóágazattá. Meg kell ugyanakkor jeleznünk, hogy a EU statisztikákban használt Euromed-11 országcsoport magában foglalja Törökországot is, amely messze kiemelkedik e téren a régiós országok közül, valamint Izraelt, amely szintén teljesen eltérő, nagyrészt feldolgozóipari, sokszor high-tech termékeket is magában foglaló export termékszerkezettel rendelkezik.

2. táblázat

**Az Európai Unió kereskedelme a mediterrán országokkal (Med 11)<sup>7</sup>**

	Import			Export			Mérleg
	millió euró	növekedés %	extra-EU %-a	millió Euró	növekedés %	extra-EU %-a	millió euró
<b>2006</b>	128592		9,4	114771		10,0	- 13821
<b>2007</b>	134784	4,8	9,3	124221	8,2	10,1	-10563
<b>2008</b>	151654	12,5	9,6	137495	10,7	10,5	-14157
<b>2009</b>	107265	-29,3	8,7	121239	-11,8	11,1	13974
<b>2010</b>	133333	24,3	8,7	150714	24,3	11,1	17381
<b>2011</b>	132237	-0,8	7,6	161916	7,4	10,4	29680
<b>2012</b>	155499	17,6	8,6	175207	8,2	10,4	19707
<b>2013</b>	146480	-5,8	8,7	179427	2,4	10,3	32947
<b>2014</b>	139396	-4,8	8,2	177494	-1,1	10,4	38098
<b>2015</b>	133608	-4,2	7,7	184987	4,2	10,3	51378
<b>2016</b>	131942	-1,3	7,7	186244	0,7	10,7	54302

*Forrás:* Eurostat

A szolgáltatáskereskedelem esetében, elsősorban a turizmusnak köszönhetően, ugyan többlettel rendelkezik a régió az EU viszonylatában, azonban ez a többlet messze elmarad az árukereskedelmi deficittől, és nem képes ellensúlyozni azt. Ráadásul az utóbbi években a szolgáltatáskereskedelem esetében is visszaesett a Mediterráneum többlete, elsősorban a mediterrán térség politikai instabilitása miatt elmaradó turizmus okán

<sup>7</sup> A mediterrán országok ott 11 államot jelentenek, az öt észak-afrikai (Magreb) és 5 közel-keleti (Masrek) euromed ország mellett Törökországot is beleértjük.

3. táblázat

**A Med 11 fő kereskedelmi partnerei, 2015**

<b>Partner</b>	<b>Import</b>	<b>%</b>	<b>Partner</b>	<b>Export</b>	<b>%</b>	<b>Partner</b>	<b>Összes</b>	<b>%</b>
<b>Világ</b>	417,2	100,0	<b>Világ</b>	247,5	100,0	<b>Világ</b>	664,6	100,0
<b>1. EU28</b>	173,4	41,6	<b>1. EU28</b>	120,2	48,6	<b>1. EU28</b>	293,6	44,2
<b>2. Kína</b>	60,0	13,2	<b>2. USA</b>	28,4	11,5	<b>2. Kína</b>	61,4	9,2
<b>3. USA</b>	27,2	6,5	<b>3. EAE</b>	8,1	3,3	<b>3. USA</b>	55,6	8,4
<b>4. Oroszo.</b>	22,2	5,3	<b>4. Irak</b>	7,8	3,2	<b>4. Oroszo.</b>	24,7	3,7
<b>5. Dél Korea</b>	12,6	3,0	<b>5. Kína</b>	6,4	2,6	<b>5. India</b>	16,6	2,5

*Forrás: Eurostat*

A mediterrán országok (Med-11) legfontosabb kereskedelmi partnere az EU, exportjuk 41,6%-át szerezték be az innen, míg exportjuk 48,6%-ban irányult az EU28 országaiba. Ha a teljes kereskedelmet tekintjük, az EU (44,2%) messze a legfontosabb kereskedelmi partnere a régiónak, jelentősen megelőzve Kínát (9,2%) vagy az Egyesült Államokat (8,4%). Nagyon ugyanakkor a regionális különbségek: míg Marokkó vagy Tunézia esetében az EU a kereskedelmi forgalom 60-80%-át fedi le, Egyiptom esetében az arány 40%, míg Jordániánál 20% alatt mozog.



4. táblázat

**Az EU kereskedelme a térség országaival**

	EU exportja		EU importja	
	2007	2016	2007	2016
<b>Algéria</b>	11270	20360	20585	16508
<b>Egyiptom</b>	10343	20632	7039	6705
<b>Izrael</b>	14299	21107	11343	13232
<b>Jordánia</b>	2654	4056	221	339
<b>Libanon</b>	3376	6654	309	412
<b>Líbia</b>	4228	3454	27401	4890
<b>Marokkó</b>	12380	20802	8115	13789
<b>Palesztin Önk.</b>	46	254	14	18
<b>Szíria</b>	3273	432	3387	68
<b>Tunézia</b>	9552	10552	8991	9317
<b>Törökország</b>	52830	77974	47378	66770

*Forrás: Eurostat*

Az, hogy a mediterrán, de főként az észak-afrikai országok számára elsődleges jelentőségű az Európai Unióval folytatott kereskedelem, és hogy nem képesek fejlődni az uniós kapcsolatok erősítése nélkül, elég egyértelműen látszik. Az azonban, hogy az Unió számára is valódi gazdasági érdek a Mediterráneum fejlődése, már kevésbé egyértelmű. Egyrészt, mint azt láthattuk, a mediterrán kereskedelem az EU külkereskedelmének elég kis hányadát teszi csak ki, másrészt a gazdasági növekedés jelenlegi üteme alapján sem mondhatjuk azt, hogy a térség különösen perspektivikusnak tűnne. A mediterrán, és különösen a Magreb országoknak már jelenleg is az Európai Unió az elsődleges kereskedelmi partnere, a magas exportrészesedés miatt az EU az ide irányuló exportjának további növekedését csak ezen országok gazdasági növekedése révén érheti el.

## **Az euro-med szabadkereskedelmi megállapodások hatásai**

A következőkben azt tekintjük át, hogy hogyan hatottak az euro-med egyezmények keretében megkötött szabadkereskedelmi egyezmények a déli mediterrán gazdaságokra, elősegítették-e a gazdasági növekedést, illetve ha nem, milyen tényezők miatt nem tudták a várt mértékben kifejtteni pozitív hatásukat.

Korlátozta az egyezmények hatását, hogy a szabadkereskedelem csak az ipari termékekre vonatkozott, és kimaradt a megállapodásokból a déli mediterrán országok számára központi jelentőségű agrárszféra. Igaz, itt az EU déli tagállamainak érdekvédelme mellett (ti. hogy saját termékeik jussanak az EU belső piacára, és a külső országoknak csak kiegészítő szerep juthasson), a déli mediterrán országok részéről is ódzkodtak a rendkívül magas szubvenciókkal védett saját agrárpiacuk liberalizálástól. Az EU a legtöbb országgal kötött ugyan egyes termékek vonatkozásában az EU belső piacra való bejutást megkönnyítő egyezményeket, ezek hatása azonban korlátozott (mértéke pedig könnyen módosítható) volt.

Ráadásul a legtöbb déli mediterrán ország ipari termékei előtt már korábban is nyitva volt az Unió piaca, hiszen a korábbi bilaterális megállapodások (a GATT GSP-vel összhangban) egyoldalú piacra jutást tett lehetővé számos termék esetében. Igaz, az ún. érzékeny szektorokra, így a textil- és ruházati termékekre is speciális szabályok vonatkoztak. A textiltermékek esetében a mediterrán termelők korábban adott kvótáig exportálhattak az EU-ba, ami a GATT uruguayi fordulóján elfogadott új szabályozása miatt fokozatosan megszűnt. Pedig a korábbi, kvótákon alapuló Textilrost Egyezmény (Multifibre Agreement, MFA) éppen az olyan kis termelőknek jelentett előnyt, mint Tunézia vagy Egyiptom, hiszen adott kvótát biztosított számukra, vagyis a versenyképesebb konkurensok (Kína, India, Pakisztán, Banglades) nem szorították ki őket.

A déli államok szempontjából tehát az euro-med megállapodások nem sok pozitív változást hoztak. Pontosán azokon a területeken, ahol a mediterrán országok versenyképesek lettek volna, és amelyek legfőbb exporttermékeik közé számítanak, kevés áttörést jelentett a szabadkereskedelmi megállapodás, sőt, a multilaterális

szabályozás változása inkább még rontotta is a lehetőségeiket. A déli államok korábban magas vámokkal védett hazai iparának viszont szembe kell néznie a megnövekedett európai konkurenciával. Annak érdekében, hogy a hazai gazdasági szereplők megerősödhessenek és fel tudjanak készülni a fokozott versenyhelyzetre, az euro-med megállapodások értelmében csak késleltetve (akár 15 év alatt) építették le a leginkább érintett, elsősorban fogyasztási cikket termelő szektorok esetében a vámokat. A cél az lett volna, hogy a mediterrán termelők racionalizálás és modernizáció révén olyan hatékonyság-növekedést tudjanak elérni, mely révén képesek lesznek felvenni a versenyt az európai termékekkel. Azonban kedvező földrajzi és logisztikai helyzetük ellenére a térség vállalkozásai nem tudtak sikeresen bekapcsolódni a multinacionális vállalatok globális értékláncaiba, és önállóan pedig aligha válhattak sikeressé. Bár néhány pozitív példát találhatunk Tunézia, Marokkó vagy akár Egyiptom esetében is, de ezek inkább a kivételeknek számítanak, mint az általános gyakorlatnak. (Del Prete et al. 2016: 265)

Mint azt a fenti tényező is mutatja, a szabadkereskedelem és az EU-val egyre szorosabbá váló gazdasági integráció nem igazán tette vonzóvá a térséget a külföldi tőkebefektetések számára. Az a hatás, ami a közép-kelet-európai országok esetében a kilencvenes évektől a kétezres évek elejéig lehetővé tette a külföldi tőkére épített modernizációt, a mediterrán térség kapcsán elmaradt.

A tőke beáramlását akadályozta többek között az is, hogy a szabadkereskedelmi megállapodást az EU bilaterálisan kötötte az egyes mediterrán államokkal, vagyis valójában nem jött létre az egész Mediterráneumra kiterjedő szabadkereskedelem. A résztvevő déli államok között hiányzó megállapodások megnehezítik a valódi szabadkereskedelmet, így az ún. „hub-and-spoke” (kerékagy és küllők) hatás következtében az EU sokkal kedvezőbb befektetési célpont maradt, mint az egyes partnerországok (Ülgen 2011: 19). A 2004-es Agadíri Megállapodás keretében ugyan Marokkó, Tunézia, Egyiptom és Jordánia megkezdte az egymással szembeni akadályok lebontását, ez a folyamat azonban meglehetősen nehezen halad, és a származási országok kumulálási rendszerének bonyolultsága is nehezítő tényező. A régió belüli kereskedelem máig meglehetősen alacsonynak mondható, a régió össz-

kereskedelmének mindössze 2.2%-át teszi ki. A meglévő kapcsolatok is elsősorban az egyes szubrégiókon belül jellemzőek, tehát a Magreb és Masrek közötti kereskedelem még az előbbinél is kisebb.

A privátőke mellett (vagy inkább helyett) az EU fejlesztési segély nyújtásával igyekezett elősegíteni az euro-med partner országok gazdasági fejlődését. A különböző intézményi keretek között 1979 és 2013 között összesen 16 milliárd euró fejlesztési segélyben részesültek a déli mediterrán országok, részben a különböző uniós pénzügyi eszközök, részben kétoldalú támogatások révén. (Ayadi és Gadi 2013) 1995 után egyértelműen megnőtt a térségnek allokált források aránya, ami egyértelműen mutatja az EU megnövekedett érdeklődését is, de az egyes országok célországok közötti eltérések e téren is jól kirajzolódnak. Szintén jól látható volt az egyes EU tagállamok eltérő prioritásai. Az EU déli országai (spanyolok, olaszok, de részben a franciák, görögök és portugálok) alapvetően a 'protekciónizmus + nagyobb támogatások' típusú megoldásban voltak érdekeltek, hiszen nem érdekük a konkurens déli mezőgazdasági termékek beengedése, maguk is kevésbé exportálnak ezekbe az országokba, ugyanakkor fontos számukra, hogy az EU is támogassa azokat a beruházásokat (pl. infrastrukturális, környezetvédelmi), ami számukra is hasznos. Az északi országok ugyanakkor hagyományosan a szabadkereskedelmet támogatják ipari (és agrár) termékeik exportja miatt, de kevésbé érdekeltek a jelentős pénzügyi támogatás nyújtásában. A két terület (kereskedelem nyitottsága és támogatások nagysága) tekintetében tehát éppen ellentétesek az EU-n belüli érdekviszonyok. (Kourtelis 2015)

A mediterrán országok közül talán Tunézia gazdasága volt a legfelkészültebb a szabadkereskedelmi megállapodásra. Ennek ellenére a megállapodás következményei itt sem egyértelműen pozitívak, ami a 2010 végén az arab tavasz kiindulópontjának számító tiltakozásokban is kifejeződött. A sikertelenség részben a Tunézia gazdaságpolitika hibáinak tudható be, igaz, a nemzetközi szervezetek és az EU is támogatta a szigorú fiskális- és az árfolyam-politika túlzott erőltetését a versenyképesség és a gazdaság növekedési potenciáljának erősítése helyett. De megemlítendő az adóbehajtás gyengesége, mind a tőke, mind a bérjövödelmek esetében, a külső és belső tőkebefektetéseket is elősegítő közberuházási projektek elhanyagolása,

egy átlátható versenypolitika kialakítása, és a külkereskedelemmel kapcsolatos bonyolult ügyintézés fennmaradása. (Chemingui, Bchir 2012: 113)

Az, hogy a gazdasági együttműködésnek a szabadkereskedelemre építő európai modellje nem vált sikeressé a Mediterráneummal kapcsolatban, még további okokra is visszavezethető. Ebben a Mediterráneum politikai instabilitása, az EU belső válságok miatti gyengébb elköteleződése, a szolgáltatás-liberalizáció elmaradása, a szabályozás harmonizálásának hiánya is közrejátszott (Borrell-Porta 2012: 15) Éppen ez utóbbi tényezők miatt merül fel az, hogy az egyezmények megújítása, elmélyítése révén esetleg jobban érvényesülhetnének a szabadkereskedelem pozitív hatásai.

## **DCFTA és a déli mediterrán országok**

Az arab tavasz eseményei is hozzájárultak ahhoz, hogy az Európai Bizottság az ENP megújítását tűzte ki célul. Egyik felmerülő lehetőség a gazdasági kapcsolatok intenzívebbé tételére a DCFTA-k, a jelenleginél mélyebb és átfogóbb szabadkereskedelmi megállapodások adódnak. Az EU-val DCFTA szerződést kötő állam esetében az ipari szabadkereskedelmen jóval túlmutató, a mezőgazdaságra és a szolgáltatásszektorra is kiterjedő megállapodás születik, ami széleskörű jogszabályi harmonizációt is jelent – természetesen a külső fél ülteti át az EU közöspiaci szabályozásainak releváns elemeit (versenyszabályozás, szabványok, kereskedelmi előírások, stb.). Ezek hatásaként az adott gazdaság a korábbi szabadkereskedelmi megállapodásoknál jóval szorosabban integrálódik az egységes gazdasági térbe. Az EU 2014-ben ilyen DCFTA típusú megállapodást kötött Keleti Partnerség három államával, Ukrajnával, Grúziával és Moldovával.

Mint az már a fentiekben is említésre került, a DCFTA-k hatékonysága kapcsán nehéz egyelőre állást foglalni, hiszen a már megkötött egyezmények tapasztalatai egyelőre korlátozottan állnak rendelkezésre, és az eltérő körülmények és környezet amúgy is megnehezíti az összehasonlíthatóságot. Abból a szempontból mindenképpen előremutatók lehetnek a DCFTA-k, hogy egy jóval erőteljesebb modernizációs kényszert helyezhetnek a résztvevő országokra, és a jogi harmonizáció erősítheti a tőkevonzó képességüket, illetve lehetőségeiket a nemzetközi termelési hálózatokban történő bekapcsolódásra. Kérdéses ugyanakkor, hogy a szuverenitás részleges feladásával is járó egyoldalú harmonizáció valóban szükséges-e. Az EU a nem szomszédos államokkal (pl. Kanada) is olyan új típusú szabadkereskedelmi megállapodásokat köt, amelyek a szolgáltatásokat is magukba foglalják, ugyanakkor a harmonizációt az *acquis* szabályainak kötelező átvétele nélkül teszi lehetővé. (Hoekman 2016: 13) E mellett a DCFTA megállapodások jelentősen növelik a differenciálást – ez ugyan az utóbbi időszakban az ENP-nek egyértelmű törekvésévé vált, ugyanakkor ennek a hatásai is kérdésesek: vajon képes-e ez a differenciálás húzóerőként megjelenni a többi ország számára. Ráadásul, míg a keleti partnerországok esetében a megkötött DCFTA szabadkereskedelmi megállapodásokkal járó kiterjedt harmonizációs kötelezettség

költségeinek viselése mögött a jövőbeli teljes jogú tagság reménye állhat (lévén európai országokról van szó), a délieknél erről nincs szó.

Ennek ellenére a Tanács 2011 decemberében hasonló DCFTA megállapodásokról ajánlott tárgyalásokat a négy legfelkészültebb, a kereskedelmi kapcsolatok erősítése terén legmesszebb menő déli mediterrán országnak, Marokkónak, Tunéziának, Egyiptomnak és Jordániának. Az ajánlat jelentős részben az Arab tavasz „sokkjára” adott válaszlépésként is értelmezhető (van der Loo 2015: 1): míg Tunézia és Egyiptom közvetlenül is érintett volt a térséget megrázó politikai változásokban, az alkotmányos monarchiaként stabilabb politikai legitimitációval rendelkező Marokkót és Jordániát elkerülte a „forradalom”.

Az EU Bizottság számára készített előzetes hatástanulmányok, amelyek 2013-ban és 2014-ben készültek el (Ecorys 2013a, Ecorys 2013b, Ecorys 2014a, Ecorys 2014b), részletesen megvizsgálták, hogy egy DCFTA megállapodásnak milyen várható gazdasági, társadalmi és környezeti hatása lenne az érintett országokra. A vizsgálati modell feltételezésében a mezőgazdasági termékek vámjai az EU-ban a tunéziai termékeket illetően 95%-kal, Tunéziában az EU-s termékekre 80%-kal csökkennek, a nem vám jellegű akadályok esetében szektoronként becsüli a várható hatásokat, illetve figyelembe veszi a szabályozási harmonizáció továbbgyűrűzésének hatását is. A hatástanulmány mind a négy országot alkalmasnak találta DCFTA típusú egyezmény megkötésére, és mind a négy esetben – a meglévő kockázatokat is megemlítve – összességében pozitív kimenetelűnek értékelte azokat.

5. táblázat

**A DCFTA hosszú távú várható gazdasági hatásai**

	<b>Tunézia</b>	<b>Marokkó</b>	<b>Egyiptom</b>	<b>Jordánia</b>
<b>Nemzeti jövedelem, milló euró</b>	2498	1300	3374	442
<b>GDP, % növekedés</b>	7,4	1,6	1,8	2,1
<b>Bérek, % növekedés</b>	10,0	1,7	0	3
<b>Export, % növekedés</b>	20,4	15,3	26,7	5,3
<b>Import, % növekedés</b>	17,7	8,4	24,8	4,8

*Forrás: Ecorys 2013a, Ecorys 2013b, Ecorys 2014a, Ecorys 2014b*

A négy országot összehasonlítva kirajzolódik, hogy a legjelentősebb várható gazdasági előny Tunéziában realizálódhat, hosszú távon a GDP 7% fölötti mértékét kitevő mértékben. Érdekes módon a másik, az EU-val szoros kapcsolatban lévő gazdaság, Marokkó esetében a várható haszon ettől jóval elmarad. A hatástanulmányok részletesen vizsgálják a DCFTA-k szektorális hatásait is, megállapítva, hogy mely szektorok nyerhetnek, és melyek veszhetnek a DCFTA következtében. Bár az egyes országban eltérőek a hatások, általánosságban kijelenthető, hogy a textilipar és az élelmiszeripar általában vesztese a folyamatnak, ugyanakkor a gyümölcs és zöldségszektor, vagy a növényi olajipar Tunézia és Marokkó esetében is komoly nyertese lenne a DCFTA megállapodásnak. Míg a textilipar vagy a bőripar általánosságban rosszul járna, a gépgyártás és néhány feldolgozóipari tevékenység számára erősen pozitív hatást fejtene ki a megállapodás.

A várható társadalmi hatások is sokrétűek: míg általánosságban itt is megállapítható, hogy a GDP-re és a nemzeti jövedelemre gyakorolt pozitív hatás a bérek emelkedését is magával vonja, Egyiptom esetében a hatástanulmány is azt prognosztizálja, hogy a növekedés csak a magasabb és középjövedelműek számára várható, az alacsonyabb bérűeknél a DCFTA hatása várhatóan inkább negatív lesz.



Az EU mind a négy országnak felajánlotta ugyan a DCFTA megállapodást, de közülük csak Marokkó és Tunézia jelezte érdeklődését, ami érthető, hiszen ezen országok gazdasága és kereskedelme is jóval szorosabban kapcsolódik az EU-hoz, így számukra az egységes európai piac és a szorosabb integrálódás mindenképpen vonzó lehetőségként tűnik fel.

Marokkóval 2013-ban megkezdődtek a DCFTA tárgyalások. Néhány forduló után azonban a kereskedelemmel összefüggő politikai viták miatt elakadtak ezek a tárgyalások<sup>8</sup>, és a kétoldalú kapcsolatok komolyan megromlottak (van der Loo 2018). A kialakult helyzet 2019-re normalizálódott, és az EU jelenleg a kétoldalú tárgyalások újraindításán dolgozik. Tunéziával 2016-ban kezdődtek meg a DCFTA tárgyalások, de mindkét oldalon erős ellenállás érezhető. Az EU-ban a déli agrártermelők nem szeretnék szabadon beengedni a konkurens termékeket, míg Tunéziában a megállapodás negatív gazdasági és társadalmi hatásai keltenek félelmet. (Rudolf – Werenfels 2018)

## **Összegzés**

A globális gazdasági környezet és a nemzetközi kereskedelempolitika átalakulása a bilaterális kereskedelmi egyezmények növekvő népszerűségét és fontosságuk növekedését hozta magával. Mivel a WTO keretében zajló multilaterális egyeztetési folyamatok erősen akadoznak, az Európai Unió az elmúlt egy évtizedben szabadkereskedelmi egyezmények tucatjait kötötte meg, fejlett és fejletlen, szomszédos és a világ másik felén lévő országokkal egyaránt. Ezek a szabadkereskedelmi egyezmények nem pusztán a termékkereskedelem útjában álló vámakadályok leépítését foglalják magukban, hanem annál jóval szélesebb, a kereskedelemmel összefüggésbe kerülő kérdéseket is szabályoznak. A szolgáltatás-kereskedelem mellett így része a beruházás-védelemtől a szellemi tulajdonjogok védelmének át, a közbeszerzések liberalizálásának és az élelmezési előírások egységesítésének.

---

<sup>8</sup> 2015. decemberében az Európai Bíróság a Marokkó által megszállt Nyugat-Szaharából behozott termékek esetében nem tartott érvényesnek a kétoldalú megállapodásokat, vagyis megkérdőjelezte Marokkó szuverenitását a terület felett.

Az egyezmények egyik célja, hogy a Globális Európa Stratégia szellemében versenyképessé tegye Európát, piacot és befektetési lehetőséget biztosítson az európai vállalatok számára. Az EU, világgazdasági súlyánál fogva, nagyon erős érdekérvényesítő képességgel bír, így kedvező feltételekkel tud kétoldalú megállapodásokat kötni. Az európai vállalatok számára pedig versenyelőnyt nyújthatnak ezek a kétoldalú megállapodások, hiszen sok területen (szolgáltatás, közbeszerzés), elsőként nyitja meg a belépést egyes piacokra.

A szomszédos régiók esetében azonban az egyezmények ennél is tovább mennek. A DCFTA típus megállapodások az erőteljes egyoldalú jogharmonizáció megvalósításával arra törekszenek, hogy az érintett országok – tényleges csatlakozás nélkül is – az európai egységes piac részeseivé váljanak, és jogrendszerüket az európai minták alapján átalakítva versenyképes, növekvő gazdaságokat hozzanak létre, hiszen ez az EU számára a térség jelentette biztonsági kockázatok csökkenését idézi elő.

A gazdasági együttműködésnek a szabadkereskedelemre építő európai modellje azonban, amit az EU a kilencvenes évek óta a déli mediterrán országok irányába is alkalmazott, nem vált egyértelműen sikeressé. Bár ez több tényezőre is visszavezethető, az euro-med egyezmények korlátozottsága, az agrár- és a szolgáltatás-kereskedelem liberalizációjának hiánya, a térség bürokratikus- és a versenyt akadályozó szabályozási környezete is közrejátszottak ebben.

AZ EU ezért jelenleg a szabadkereskedelem elmélyítésében látja a kapcsolatok továbbfejlesztésének útját. Bár ez optimális esetben valóban pozitív hatást válthat ki, és elősegítheti a térség országainak világgazdasági integrációját is, egyelőre azonban a kockázatok nagyobbak látszanak a lehetőségeknél. A megállapodások rövidtávon mindenképpen komoly költségekkel járnak, és ezeket az EU csak korlátozottan tudja átvállalni. Tényleges csatlakozási esélyek hiányában az egyoldalú jogharmonizáció aránytalan terheket és felesleges költségeket is eredményez a déli mediterrán országok számára.

Mindezek alapján komolyan fennáll a veszélye annak, hogy a DCFTA megállapodások erőltetése a déli mediterrán országok esetében kontra-produktív eredménnyel jár, inkább rontja, mint javítja az érintett országok helyzetet, és ez az EU számára egyre fontosabbá váló biztonsági megfontolások szempontjából is negatív hatással bír.

## **Felhasznált szakirodalom**

- Adarov A. – Havlik, P. (2016): Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine. JOINT WORKING PAPER by the Vienna Institute for International Economic Studies (wiiw) and Bertelsmann Stiftung.
- Ayadi, R. – Gadi, S. (2013). The Euro-Mediterranean Partnership and Development Assistance: Past Trends and Future Scenarios, MEDPRO Technical Report No. 32., március
- Borrell-Porta, M. (2012) The importance of institution-building in free trade agreements. In: Joan Costa-Font (szerk.): Europe and the Mediterranean Economy. Routledge, Abingdon – New York, 3-23.o.
- Chemingui, M. A. – Bchir, H. (2012): Have the promises used to sell the Euro\_Mediterranean partnership come true? Illustration from the Tunisian experience. In: Joan Costa-Font (szerk.): Europe and the Mediterranean Economy. Routledge, Abingdon – New York, 93-115.o.
- Dadush, U. – Myachenkova, Y. (2018): Assessing the European Union's North Africa trade agreements. Policy Contribution no. 22, Bruegel, November
- Del Prete, D. – Giovannetti, G. – Marvasi, E. (2016) Small and Medium Enterprises' Competitiveness through Global Value Chains. IEMed Mediterranean Yearbook 2016, European Institute of the Mediterranean, Barcelona, 263-268.o.
- Ecorys (2013a): Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Tunisia. Final Report. Rotterdam, 25 November. [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151923.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151923.pdf)
- Ecorys (2013b): Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Morocco. Final Report. Rotterdam, 25 November. [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151926.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151926.pdf)

- Ecorys (2014a): Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Jordan. Final Report. Rotterdam, 30 September. [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_153141.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_153141.pdf)
- Ecorys (2014b): Trade Sustainability Impact Assessment in support of negotiations of a DCFTA between the EU and Egypt. Final Report. Rotterdam, 3 November. [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_153139.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_153139.pdf)
- European Commission (2018): Individual reports and info sheets on implementation of EU Free Trade Agreements. Brussels, SWD (2018) 454 final, [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc\\_157473.PDF](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/october/tradoc_157473.PDF)
- Griller, S. et al (2017): Mega-Regional Trade Agreements: New Orientations for EU External Relations? In: Griller, S \_ Obwexer, W – Vranes, E (2017): Mega-Regional Trade Agreements: CETA, TTIP, and TiSA. New Orientations for EU External Economic Relations. Oxford University Press
- Gstöhl, S. – de Bièvre, D. (2018): The Trade Policy of the European Union. Palgrave Macmillan
- Hoekman, B. (2016): Deep and Comprehensive Free Trade Agreements, EIU Working Papers RSCAS 2016/29, European University Institute
- Kourtellis, C. (2015): The Political Economy of Euro-Mediterranean Relations: European Neighbourhood Policy in North Africa. Palgrave Macmillan
- Langan, M. [2015]: The moral economy of EU relations with North African states: DCFTAs under the European. *Third World Quarterly*, 36:10, 1827-1844
- Meissner, K. L. (2018): Commercial Realism and EU Trade Policy. Routledge, London – New York
- Murray-Evans, P. (2019): Power in North South Negotiations. Making the European Union's Economic Partnership Agreements. Routledge, London – New York
- Rudolf, B – Werenfels, I (2018): EU-Tunisia DCFTA: Good Intentions Not Enough. Shift Needed from Deep to Deliberate, Comprehensive to Coherent and from Free to Fair Trade. SWP Comment 2018/C 49, November

- Siles-Brügge, G. (2014): *Constructing European Union Trade Policy. A Global Idea of Europe.* Palgrave-Macmillan
- Szigetvári, T. (2016): EU-Turkey Relations: Customs Union and More ... or Less? In: Gstöhl, S.: *The European Neighbourhood Policy in a Comparative Perspective. Models, Challenges, Lessons.* Routledge, London – New York, pp. 107--124.
- Ülgen, S. (2011): *A Faster, Better Route to Economic Integration Across the Mediterranean.* EDAM Discussion Paper Series, No. 3., Centre for Economics and Foreign Policy studies (EDAM), Istanbul.
- van der Loo, G (2015): *Enhancing the Prospects of the EU's Deep and Comprehensive Free Trade Areas in the Mediterranean: Lessons from the Eastern Partnership,* CEPS Commentary, június 24.
- van der Loo, G (2018): *The Dilemma of the EU's Future Trade Relations with Western Sahara: Caught between strategic interests and international law?* CEPS Policy Brief, április 20.