

Az Európai Unió kereskedelempolitikai törekvései az elmúlt évtizedben

Absztrakt

Az ezredfordulót követően az Európai Unió is intenzíven bekapcsolódott a felgyorsuló integrációs kezdeményezésekbe. A szerző célja a 2010 utáni megállapodások bemutatása, az integrációs törekvések regionális és tartalmi változásainak elemzése.

Az új szerződések regionális megoszlását nézve feltűnő, hogy Kelet-Ázsia és Latin-Amerika a nyitás iránya. Az ezen régió belüli OECD-tagállamok a partnerek (Dél-Korea, Japán, Mexikó, Chile, Ausztrália, Új-Zéland és Kanada), a nagyon fejlett Szingapúr, néhány gyorsan fejlődő, újonnan iparosodó ország (Indonézia, Vietnam, Tunézia és a MERCOSUR-államok). (A szerző kiemelt figyelmet fordít a vizsgált időszak legfontosabb – EU–Japán – megállapodásának.) Alacsonyabb fejlettségi szintű ország közöttük csupán az Andoki Közösség és Közép-Amerika országai. Figyelemre méltó azonban, hogy Fekete-Afrika és az Indiai-óceán térsége gyakorlatilag kimaradt az integrációs törekvésekből. (Kína éppen ezeket a régiókat célozta meg kereskedelmi, beruházási és segélypolitikájával.)

Az új megállapodásokban már nemcsak túllépnek a hagyományos gazdasági-kereskedelmi kérdéseken (nem egyszerűen ipari szabadkereskedelem), hanem megjelennek beruházásvédelmi, versenypolitikai, logisztikai, szellemi tulajdonvédelmi részek is a megállapodásokban. A fejlődésnek ebben a szakaszában az integrációnak a gazdasági érdekközösség szükséges, de nem elégséges feltétele. Egyre nagyobb a szerepe az integrációnak, mint értékközösségnek. Gazdasági érdekek és civilizációs értékek együttese jellemzi az új generációs megállapodásokat.

Kulcsszavak: integrációs törekvések, új generációs szabadkereskedelmi megállapodás, EU–Japán szabadkereskedelmi megállapodás, CETA, JEFTA, EJÉPA

¹ Főiskolai tanár, Budapesti Gazdasági Egyetem; e-mail: Majoros.Pal@uni-bge.hu.
DOI: http://dx.doi.org/10.31570/Prosp_2019_02_2.

Az Európai Unió a világ legnagyobb gazdasága: az össz-GDP-nek több mint 20%-át állítja elő, a világkereskedelem legnagyobb szereplője (bár az export terén Kína megelőzi), és a legnagyobb tőkeexportőr is. Az elmúlt évtizedek jelentős változásai az Uniót is arra kényszerítik, hogy a gazdasági növekedés élénkítése érdekében külgazdasági, külkapcsolati rendszerét a mindenkori változó feltételrendszerben modernizálja, alakítsa. 2019 fontos év ebben az összefüggésben: életbe lépett a Japánnal aláírt szabadkereskedelmi megállapodás, hasonlókat aláírtak Szingapúrral és Vietnammal, és a Bizottság elfogadta a MERCOSUR-ral kötendő politikai megállapodást.

Az 1970-es évektől hosszú időn át szokás volt a hárompólusú világgazdaságról, a triádról beszélni, amelyben az Egyesült Államok és az Európai Közösség mellett az Ázsiában vezető szerepet játszó Japánt és „holdudvarát” emlegettük harmadik pólusként. Az ezredforduló környékére megváltozott a világ: felbomlott a Szovjetunió, megszűnt a szocialista országok csoportja, és ez megváltoztatta a világgazdasági környezetet. A korábban elzárkózó szocialista országok a globalizáció terepévé váltak: felgyorsult a nemzetközi tőkeáramlás, a multinacionális cégek számára új terep a volt szocialista országok csoportja. Gazdasági értelemben tehát horizontálisan kitágult a világ. Biztonságpolitikai, katonapolitikai téren a korábbi közös ellenségkép – a Szovjetunió – megszűnt új helyzetet eredményez gazdasági viszonylatban is. A korábban együttműködő országok már vetélytársként (nem ellenfélként, és főleg nem ellenségként) tekintenek egymásra. Ma már nem beszélhetünk a 40 évvel ezelőtti értelemben vett triádról, már nem lehet a világgazdaságot a korábbi három kiemelkedő szereplő „játéktere”-ként kezelni. Új szereplő lett a Hármak mellett Kína, egyre erősödik India. És ne feledkezzünk meg Oroszországról sem, amely ugyan gazdasági téren kevésbé mondható nagyhatalomnak, de a világ egyik legnagyobb energiahordozó exportőre (mindemellett jelentős katonai hatalom).

Fontos változás, hogy integrációs tendenciák kezdődtek a világban, a regionális kereskedelmi együttműködések száma hirtelen növekedni kezdett. A WTO-adatok szerint 1990-ben még kevesebb mint 50 integrációs megállapodás volt, 2000-ben már közel 100, és 2018 végére közel 300-ra nőtt a számuk (Jámbor–Török 2019: 418). Az integrációk számának növekedése háttérben több tényezőt is megfigyelhetünk. Egyrészt a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) dohai fordulójának sikertelensége, vagyis a multilaterális megoldások elmaradása, a tagállamokat új problémák elé állította. A megoldás a GATT/WTO alapelveiből következik: a szabályok szerint a szabadkereskedelmi övezeten, vámunióon belüli vámmentességet nem kell kiterjeszteni a többi WTO-tagállamra (ez kivétel a legnagyobb kedvezményes bánásmód alkalmazása alól). A WTO mint általános rendszer működik, de a szereplők kihasználják

a kiskaput saját helyzetük javítása érdekében. Az országok az ilyen bilaterális megállapodások révén tudják bővíteni termék- és szolgáltatáskereskedelmüket, megőrizni piaci előnyeiket a földrajzi szempontból közeli országokban, biztosítani nyersanyag- és energiahordozó-importjukat. Ez is szerepet játszott (játszik) abban, hogy a fejlett világ szinte minden országa és integrációja is ilyen eszköz használatával igyekszik javítani piaci pozícióját.

Másodsorban említeni kell a multinacionális cégek globális értékláncainak (GVC) erősödését az elmúlt két évtizedben. A GVC-k térnyerése nem egyszerűen a multik új típusú termelészervezési megoldása: ez a nemzetközi kereskedelem jelentős bővülésével is járt. A nemzetállamok érdekelték a multik megtartásában, mert azok munkahelelyeket teremtenek, adót fizetnek, stb. Ezek okán igyekeznek olyan feltételeket teremteni, hogy a GVC-n belüli kereskedelem feltételei megfelelőek, sőt kedvezőek legyenek a multik számára. Tehát maguk a nemzetállamok is jobb kereskedelmi feltételeket igyekeznek teremteni, ebben segítenek gazdaságdiplomáciai téren a kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodások (ezt gyakorlatilag elvárják a multik).

Harmadsorban az Egyesült Államok külgazdasági politikáját kell kiemelni. Az 1980-as évek végén jelentek meg az integrációs elképzelések az USA-ban, majd az ezt követő évtizedekben a demokrata párti elnökök időszakában az integrációs, multilaterális törekvések voltak erősebbek, míg a republikánus elnökök időszakában a bilaterális megoldásokban gondolkodtak. Az elmúlt két évben Trump „America first!” gazdaságpolitikája a korábbi multilaterális megközelítés helyett a bilaterális kapcsolatok építésére helyezi a hangsúlyt: átformálták a NAFTA-megállapodást, felmondták a TPP-szerződést, és felfüggesztették az EU-val folytatott TTIP-tárgyalásokat. Az USA gazdasági erejét használva alakítja bilaterális kapcsolatait: él, esetenként visszaél gazdasági hatalmával.

Az ezredfordulót követően az Európai Unió is komoly kihívások előtt állt: a belső gondok és a külső kapcsolati problémák megoldása nehéz feladat, amely nagy terheket ró a Közösségre. Az Európai Unió nehéz időszakot élt át: 13 új tagállamot kellett beillesztenie az integráció keretei közé; a Brexit fenyegető árnya; a költségvetési viták; a migrációs problémák; az Unió új vezetésének elfogadása erőteljesen megosztják a tagállamokat. Ezekkel együtt jelentkezik a törekvés, hogy minél több országgal, ill. integrációval javítsa együttműködését, helyezze azt szerződéses alapokra. Az Unió kifejezetten aktív az új regionális kereskedelmi megállapodások kötése terén (a WTO terminológiájában használják a Regional Trade Agreement kifejezést), a világ országainak többségével kötött valamilyen kereskedelmi megállapodást, és ebben az évtizedben is kiemelkedő aktivitást mutatott.

Tanulmányomban nem törekedhetek minden megállapodás bemutatására: a 2010-ig terjedő időszakra megtette ezt Losoncz Miklós (2011), ill. kevésbé részletesen, de kibővített időhorizonton Balázs Péter (2016) és Molnár Anna (2018). Célom a 2010 utáni megállapodások bemutatása, az integrációs törekvések regionális és tartalmi változásainak elemzése: milyen tényezők befolyásolják a megállapodások irányultságát (kivel kötnek megállapodást) és a szerződések tartalmi változásait az új megállapodásokban.

1. Rövid elméleti és történeti bevezetés

Nehéz helyzetbe került a szerző az alkalmazott szakmai terminológia ügyében: az eddig használt integrációelméleti kategóriák nehezen alkalmazhatók a 21. században, a változások következtében. Különösen igaz ez a Balassa Béla (1990) által megfogalmazott integrációs tipológiára nézve. Az EU-dokumentumokban is megjelenik az ún. „első generációs szabadkereskedelmi megállapodások” típus, de vannak „új generációs szabadkereskedelmi megállapodások”, sőt a szakirodalomban már harmadik generációs megállapodásokról is írnak (Krajewski 2015, idézi Bartha 2018). Az Európai Unó érdek- és érték közösség: szabadkereskedelmi megállapodásaiban a közösségi érdekek maximalizálására törekszik, de az általa képviselt demokratikus értékrendet is igyekszik a partnerekkel elfogadtatni. Nézzük át röviden, melyik mit is jelent.

1. Első generációs, avagy hagyományos szabadkereskedelmi megállapodások, amelyek a GATT/WTO-megállapodáson alapulnak. Jellemzőjük, hogy általában ipari termékekre vonatkoznak, leépítik a részt vevő országok közötti vámokat, és törekednek a nem vámjellegű akadályok megszüntetésére is. A megállapodások nem terjednek ki a szolgáltatások és a mezőgazdasági termékek kereskedelmére – a gazdasági-kereskedelmi érdekek optimalizálását célozzák, vagyis érekororientált megállapodásoknak nevezhetjük ezeket. Jellemző, hogy a részt vevő országok földrajzilag közel vannak egymáshoz, gazdasági fejlettségi szintjük sincs nagyon távol egymástól, és a megállapodások a kereskedelem politikán kívül nem tartalmazznak nemzetek feletti megoldásokat. A Közösség ilyen megállapodásai közé tartoznak az EFTA-országokkal kötöttek az 1970-es évekből, és ezek modernizálása a 90-es években (EGT és Svájc megállapodása); a mediterrán régió országaival a 90-es években megkötött társulási megállapodások, amelyek ipari szabadkereskedelmi részeket is tartalmazznak; az Izraellel, a Mexikóval és Chilével kötött szabadkereskedelmi megállapodások; a Nyugat-Balkán országaival kötött stabilitási és társulási megállapodások; ill. idesorolhatjuk a Törökországgal kötött vámuniós megállapodást is. A világgazdasági és világpolitikai feltételek már ezen szerződések esetében is változtak, ezért a szerződések tartalmában is vannak kisebb

eltérések. Egy tanulási folyamatot figyelhattunk (és figyelhetünk) meg: az egyszerű vámleépítéseken túl megjelentek a kereskedelmen túlmutató pontok is a megállapodásokban (pl. az ún. Európa-megállapodásokban, a volt szocialista országokkal).

2. Az új generációs vagy második generációs megállapodások az EU 2007-ben elfogadott „Globális Európa” stratégiája alapján jöttek létre. Ezekben a kereskedelmi kedvezményeket kiterjesztik a szolgáltatásokra, a mezőgazdasági termékek jelentős részére, és kitérnek a beruházások liberalizációjára is (de a befektetésvédelemre nem). Tartalmaznak előírásokat a közbeszerzési piacokhoz való hozzáférés vonatkozásában, a szellemi tulajdonjogok védelméről, versenyjogi szabályokat, és több egyéb szabályozási területet is érinthetnek (pl. állami vállalatok, kkv-k kezelése), tartalmazhatnak ágazatspecifikus előírásokat a nyersanyag- és az energiaszektor vonatkozásában. Ezen új típusú megállapodásokban a földrajzi közelség szerepe csökken, esetenként egymástól lényegesen eltérő fejlettségi szintű partnerek társulnak. Jellemző, hogy a szigorúan vett gazdasági érdekek mellett politikai és társadalmi értékek is megjelennek a szerződésekben, megfigyelhető a társadalmi normák átadására irányuló törekvés is (pl. a demokratikus alapelvek, korrupcióellenesség, munkajogi kérdések). A szakterminológiában gyakran *comprehensive* (átfogó) avagy *deep and comprehensive* (mély és átfogó) megállapodásoknak is nevezik ezeket. Ebbe a csoportba tartoznak Dél-Koreával, több latin-amerikai országgal és az EU keleti partnerség politikája körében néhány szovjet utódállammal (Ukrajna, Moldova, Georgia [Grúzia]) kötött szerződések.

3. A harmadik generációs megállapodások (Krajewski 2015, idézi Bartha 2018) kategóriája azzal lép túl a második generációs megállapodásokon, hogy tartalmaz a befektetések védelmével foglalkozó részeket is. A földrajzi szempontok gyakorlatilag nem játszanak szerepet, tehát egymástól nagyon távol levő országok is kötnek megállapodásokat. Jellemző a globális érdekek és értékek megjelenése is a megállapodásokban (pl. fenntartható fejlődés, így a klímamegállapodás tiszteletben tartása, környezetvédelmi elvek, továbbá az emberi jogok előtérbe kerülése). Idetartozik a Kanadával, Szingapúrral, Vietnammal és Japánnal kötött megállapodás.

Nehéz a különbségtétel a második és harmadik generációs megállapodások között. Az EU nem is használja ezt a terminológiát, hanem új generációs megoldásokat említene a hivatalos dokumentumokban, de ezek között is tesznek különbséget.

Nehezíti a megállapodások csoportosítását, kategóriába sorolását, hogy több első generációs megállapodást aktualizáltak, modernizáltak az elmúlt években, és több, a második generációs megállapodásra jellemző részletet is beépítettek: akkor ezek most első vagy második generációs szerződések? A megállapodás tartalma mindig a felek

közötti egyetértés függvénye: az országok nagyon eltérő értékrendjei nem teszik lehetővé az egyenszerződések megkötését. Vannak közös részek, és természetesen mindig akadnak országspecifikus megközelítések is. A következőkben az elmúlt 10 év fontosabb szabadkereskedelmi megállapodásait mutatom be. Töreksem a kronologikus megközelítésre, de kombinálom ezt gazdaságföldrajzi, geopolitikai aspektusokkal is. Kiemelten foglalkozom az EU–Japán közti szabadkereskedelmi megállapodással ennek fontossága miatt.

2. Új generációs szabadkereskedelmi megállapodások

A szabadkereskedelmi megállapodások célja az Unió gazdasági növekedési ütemének fenntartása, az EU versenyképességének javítása, munkahelyek teremtése. Az előnyök több téren is megmutatkoznak:

- új piaci lehetőségek nyílnak meg az EU termelői és szolgáltatást nyújtói előtt,
- tervezhető, szabályokon alapuló lesz a piaci, üzleti környezet,
- a vámok megszüntetése az exportőr oldalán fokozza a termelő, a vevő oldalán a fogyasztó előnyeit,
- az árelőny mellett a választékbővülés előnyét is említeni kell,
- csökken a külkereskedelem eljárási bürokráciája, egyszerűsödnek a vámeljárások,
- bővülnek a beruházási lehetőségek, új technikai, technológiai megoldásokhoz lehet hozzáférni,
- javulnak a beruházásvédelmi lehetőségek,
- a kereskedelmi és beruházási érdekek mellett olyan társadalompolitikai értékeket is közvetíthet a megállapodás, mint az emberi és munkavállalói jogok, környezetvédelem.

Az elmúlt 10 év első ilyen megállapodása Dél-Koreával kötöttet.²

2 A következőkben az egyes országokkal megkötött megállapodások bemutatásához az EU hivatalos honlapján megtalálható anyagokat használom fel.

2.1. Koreai Köztársaság (Dél-Korea)

A Dél-Koreával megkötött szabadkereskedelmi megállapodás az EU első, ázsiai országgal kötött ilyen típusú szerződése. Az első új generációs megállapodás, annak minden, az előzőekben bemutatott jellemzőjével. A tárgyalások 2007-ben kezdődtek, 2010-ben írták alá a megállapodást, amelynek a kereskedelmi része interim módon 2011. július 1-től lépett életbe. 2014-ben Horvátország is aláírta a megállapodást (az eredeti aláírás időszakában nem volt EU-tag). A ratifikációs eljárásokat követően 2015-től lett hatályos a teljes megállapodás. 2011 júliusában az ipari, mezőgazdasági és szolgáltatási vámok jelentős részét eltörölték, és 2016-ra a vámok több mint 98%-a megszűnt. A megállapodásban kiemelten foglalkoznak a mezőgazdasági-élelmiszeripari termékekkel és az autóiiparral. A nem vámjellegű, technikai, az állat- és növényegészségügyi speciális akadályokat is megszüntették, a felek kölcsönösen elfogadják egymás minőségi, egészségügyi tanúsítványait.

A bevezetett intézkedések hatására radikális növekedésnek indult a kereskedelmi forgalom: 2011–2018 között a teljes kereskedelmi forgalom több mint 50%-kal nőtt, ezen belül az EU áruexportja 57%-kal. A kereskedelem bővülés üteme lényegesen meghaladja az EU harmadik országokkal való külkereskedelem-növekedési ütemét. A teljes kereskedelmi forgalom meghaladta a 100 Mrd euró összeget. Az árukereskedelem kiegyenlített a felek között, kis koreai mérlegtöbblettel, míg a szolgáltatás-kereskedelemben az EU-nak van többlete. Az EU legfontosabb exporttermékeit a gép- és autóiipar, a közlekedéseszköz-gyártás és a vegyipar adja, de erősen bővült a mezőgazdasági, élelmiszeripari termékek kivitele is. 2018-ban Korea volt az EU kilencedik legnagyobb exportpiaca, míg Korea számára az EU a harmadik legfontosabb piac. A felek között jelentősen növekedett a közvetlen működőtőke-áramlás is: az EU vált a legnagyobb befektetővé Koreában. (Az adatok forrásai a Bizottság 2016 és 2017 évi jelentései a szabadkereskedelmi megállapodások végrehajtásáról.)

A kereskedelmi területek mellett előrelépés történt a közbeszerzési piacok nyitásában, a szellemi tulajdonjogok védelme terén és a versenypolitikai harmonizációban is. A megállapodás sajátos kérdése a munkavállalói jogok vetülete, a munkajogi szabályozás kérdései. Az EU a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) előírásainak, ajánlásainak betartását várja el a koreai féltől a kollektív megállapodások és az egyesülés szabadsága elvének (szakszervezeti jogok) biztosítása ügyében.

2.2. Délkelet-Ázsia további országai

Az ASEAN-közösség 7 tagállamával³ (Fülöp-szigetek, Indonézia, Malajzia, Mianmar, Szingapúr, Thaiföld, Vietnam) 2007-ben szabadkereskedelmi jellegű tárgyalásokat kezdett az EU, de 4 forduló után az ASEAN-országok kezdeményezésére felfüggesztették a régióközi tárgyalást, és az egyes tagállamokkal bilaterális szinten folytatták a tárgyalási folyamatot. A legszegényebb államok megkapták a GSP plusz kedvezményt (Kambodzsa, Laosz, Mianmar); a Fülöp-szigetekkel és Thaifölddel politikai okok, a demokratikus jogállamiság hiánya miatt függesztették fel a tárgyalási folyamatot; Malajziával a saját kérésükre szüntek meg a tárgyalások (az EU 2018-ban kezdeményezte a tárgyalási folyamat felújítását). Indonéziával 2016-ot követően intenzifikálódott a tárgyalási folyamat: az EU számára fontos országról van szó, tagja a G-20-nak, a világ 4. legnagyobb lakosságú és a legnagyobb iszlám lakosságú országa. Az Unió új generációs szabadkereskedelmi és beruházásvédelmi megállapodás aláírását tervezi az országgal 2020-ban. Két ASEAN-tagországgal (Szingapúr és Vietnam) sikerült ilyen megállapodások megkötése. Az EU 2017-ben kezdeményezte a régióközi (EU–ASEAN) tárgyalások felújítását, mert az ASEM (Asia Europe Meetings) kétévenkénti fórumai nem biztosítanak elégséges lehetőséget a kapcsolatok kezelésére.

Kína nem ASEAN-tagállam, de a régióhoz tartozása miatt megérdemel egy kis kitekintést. 2013-ban felvetette szabadkereskedelmi tárgyalások megkezdésének az ötletét (ekkor már javában folytak a tárgyalások Japánnal), de az EU nem volt fogadókész az ötletre. Az Unió elutasító politikája több tényezőre vezethető vissza: jelentős kínai kereskedelmimérleg-többlet; a 2013-ban a kínai vezetés által meghirdetett „Egy övezet, egy út” stratégia legfontosabb célja a kínai termékek gyorsabb európai piacra való eljuttatása – ez szabadkereskedelemmel kombinálva még nagyobb hiányt eredményezett volna; Tajvan és Hongkong speciális politikai és gazdasági helyzetét nem akarták módosítani. Tárgyalások folynak azonban a működőtőke-beruházások szabadabbá tételéről, a beruházók és a beruházások magas szintű védelméről. Az EU tagállamai és Kína között már léteznek kétoldalú beruházásvédelmi megállapodások, az EU ezt szeretné uniós szintre emelni.

3 Három tag kimaradt a tárgyalásokból: Kambodzsa és Laosz alacsony gazdasági fejlettségi szintje, Brunei pedig társadalmi-politikai okból nem vett részt.

2.2.1. Szingapúr

Szingapúr az első ASEAN-tagállam, amellyel az EU szabadkereskedelmi megállapodást kötött. A 2007-ben, még régióközi tárgyalásokként kezdődő folyamatot Szingapúr 2009-től bilaterálisan folytatta. 2015-ben lezárultak a tárgyalások, de a tervezet kapcsán az Európai Bíróságnak véleményt kellett nyilvánítania az Unió és a tagállamok közötti hatáskörmegosztással kapcsolatban. A Bíróság véleménye okán a Bizottság úgy döntött, hogy két külön szerződésre tesz javaslatot: egyrészt egy szabadkereskedelmi megállapodásra (az EU közös kereskedelempolitikája következtében ez egyértelműen közösségi hatáskör), másrészt egy beruházásvédelmi és vitarendezési megállapodásra, amely a megosztott hatáskörök miatt nemzeti ratifikációs eljárásokat is igényel. (Valószínűleg ez a megoldás eredményezte Krajewskinél az ún. harmadik generációs megállapodás mint típus bevezetését.) 2018-ban aláírták ezeket a megállapodásokat, majd 2019 februárjában az Európai Parlament is támogatta azokat. A megállapodások tartalmazzák a második és harmadik generációs szabadkereskedelmi megállapodások minden jellemzőjét.

A Szingapúrral kötött megállapodás jelentőségét kiemeli, hogy az ország az egyik legfontosabb partnere az Uniónak a régióból (az ASEAN-országokkal folytatott kereskedelem harmada), a kétoldalú beruházások esetében ez az arány 60% fölötti. Több mint tízezer uniós cég kelet-ázsiai regionális irodáját a városállamban tartja fenn. További jelentősége, hogy a megállapodások mintaként szolgálnak a régió többi országa számára, de számos megoldás más országokkal, régiókkal kötendő megállapodások számára is tanulságos.

2.2.2. Vietnam

A Vietnammal 2012 és 2015 között folytatott tárgyalásokra erőteljes hatást gyakorolt a Szingapúrral folytatott megbeszéléssorozat majd a megszületett megállapodás. Az Európai Bíróság elé került beruházásvédelmi kérdés miatt késett a megállapodás aláírása, de 2016-ban gazdasági partnerségi és együttműködési megállapodás lépett életbe, amely az ipari vámtételek jelentős részét megszüntetve az együttműködés új dimenzióját nyitotta meg. Jelentősen bővült a kereskedelmi forgalom (kb. 50 Mrd euró). Végül a szingapúri minta nyomán 2018-ra megszületett a szabadkereskedelmi megállapodás (a vámok és nem vámjellegű korlátozások jelentős része a szerződés életbeléptekor megszűnik, a fennmaradókat az EU 7, Vietnam 10 év alatt bontja le), amely beruházásvédelmi és vitarendezési megállapodást is tartalmaz. 2019 júniusában a Tanács elfogadta ezeket, és június 30-án Hanoiban alá is írták a megállapodást. A hatálybalépéshez azonban jóvá kell hagynia a vietnami parlamentnek, továbbá az Európai Parlamentnek is. Ez várhatóan 2019 évben meg is történik. A beruházásvédelmi

megállapodás ratifikációja külön eljárásban történik majd. Ez is tipikus új generációs megállapodás.

2.3. Latin-Amerika országaival kötött megállapodások

Latin-Amerika országai Spanyolország és Portugália EK-csatlakozása (1986) után kerültek az Unió többi országának az érdeklődési körébe. A régió több országát megrázó adósságválság nehezítette ugyan a kapcsolatépítést, de a '90-es évek második felében tárgyalások kezdődtek, amelyek társulási, szabadkereskedelmi viszonyt tűztek ki célul. Mexikóval 2000-ben, míg Chilével 2002-ben életbe is lépett egy első generációs szabadkereskedelmi megállapodás. A Mercosurral (Brazília, Argentína, Paraguay, Uruguay) mint integrációval 2004-ben megszakadt tárgyalásokat 2016-ban újakezdték. Az Andoki Közösség országaival és a közép-amerikai országokkal megkésve, de 2010 után születtek megállapodások (Horváth 2010).

2.3.1. Andoki Közösség

A társulási tárgyalások 2006-ban kezdődtek, de 2007 után az EU „Globális Európa” stratégiája nyomán átfogóbb és mélyebb megállapodásra törekedtek. Peruval és Kolumbiával 2013-ban lépett életbe az új generációs szabadkereskedelmi megállapodás, amelyhez 2017-ben Ecuador is csatlakozott. A szerződés vonatkozik az áru- és szolgáltatáskereskedelemre, a tőkemozgásokra, de kiterjed a fenntartható fejlődés, a környezetvédelem kérdéseire és munkajogi kérdésekre is (pl. a gyermekek foglalkoztatása). Az ipari és halászati termékek kereskedelmét fokozatosan, 10 év alatt aszimmetrikusan liberalizálják (az EU az ipari vámok többségét a hatálybalépés időpontjában megszüntette), és javítják a mezőgazdasági termékek piacra jutási lehetőségeit. A megállapodás első éveinek eredményeként bővült a kereskedelem, Peruban és Kolumbiában az EU vált a legfontosabb befektetővé (Ecuadorban a tőkemozgások liberalizálási folyamata később kezdődött).

Bolíviával, a közösség negyedik tagjával nem született megállapodás, a GSP plusz keretében kap vámkedvezményeket az ország.

2.3.2. Közép-Amerika országai

Közép-Amerika hat országával (Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua és Panama) 2012-ben született társulási megállapodás, amely első generációs szabadkereskedelmi megállapodás jellegű. A szabadkereskedelmi fejezet a Peruval és Kolumbiával kötött megállapodással mutat hasonlóságot. Az ipari és halászati termé-

kek kereskedelmét 10 év alatt aszimmetrikusan liberalizálják (az EU az ipari vámok többségét a hatálybalépés alkalmával megszüntette), és javítják a mezőgazdasági termékek piacra jutási lehetőségeit. Az agrárkereskedelem terén alacsonyabb szintű a liberalizálás: kiemelt figyelmet kapott a banánkereskedelem, vámkontingens jellegű rész-megállapodások szabályozzák a cukor és a rum kereskedelmét. A megállapodás kiter a szolgáltatásokra, a fenntartható fejlődésre és a munkavállalói jogokra is, vagyis új generációs részeket is tartalmaz.

A megállapodások ugyan nagyon hasonlóak, de bilaterálisan kötöttek, vagyis az EU és az egyes országok között, tehát kisebb eltérések előfordulnak mind a szerződések tartalmában (pl. a közbeszerzési piacok megnyitása), mind azok életbelépése terén.

2.3.3. A karib-tengeri térség

Latin-Amerikának ez a régiója 16 szigetországot fog át, amelyek közös jellemzője a spanyol nyelv, és hogy a múltban valamely európai állam gyarmata voltak. A kapcsolataikat az EU-val az ACP-országokra vonatkozó cottonou-i megállapodás és az EU–Cariforum kereskedelmi szerződés szabályozza. Egy említésre méltó változás az elmúlt évtizedből Kubával kapcsolatos. Az ott történő politikai liberalizáció eredményeként 2016 decemberében megállapodást írtak alá a politikai párbeszédéről és kereskedelmi kapcsolatok fejlesztéséről, azt az Európai Parlament 2017. július 5-én ratifikálta, majd az egyes tagállamok is. Ez nem szabadkereskedelmi megállapodás, mégis jelentős, mert kapunyitási politikának lehetünk tanúi, melyet felértékel az USA Kubával szembeni elzárkózó politikája.

2.3.4. EU–Mercosur kapcsolatok

Az ezredforduló ígéretes társulással kapcsolatos tárgyalásai 2004-ben megszakadtak a felek között, elsősorban az EU kezdeményezésére. Két okot kell kiemelnünk: egyrészt az EU agrártermelői élénken tiltakoztak a dél-amerikai országokból beérkező mezőgazdasági áruk miatt, másrészt az EU a keleti bővítéssel, a 10 új tag beillesztésével volt elfoglalva, és nem akart újabb konfliktusforrást felvállalni (minket is erőteljesen érintett volna a baromfi-, a marhahús és egyéb agrártermékek megnövekvő importja). 2016-ban újrakezdődtek a tárgyalások az EU „Globális Európa” stratégiája alapján, amelyet politikai megállapodással 2019. június végén le is zártak a tárgyaló felek. Ezek alapján születhet meg a Mercosur első régiók közötti szabadkereskedelmi megállapodása, amely a világ legnagyobb megaregionális megállapodása lehet, 780 millió fős piaccal. A megállapodás kiter az áruk és szolgáltatások kereskedelmére, a tőkemozgásokra, a közbeszerzésekre, a szellemi tulajdon védelmére, a fenntartható fejlődés-

re, vagyis tipikus új generációs megállapodás. A konkrét részletek megtalálhatók az EU honlapján,⁴ azonban az EU agrártermelői már protestálnak a megállapodás ellen (ebben mi magyarok élénjárunk), és tiltakoznak a környezetvédők is, hogy a tervezet alig érinti az esőerdők védelmét.

2.3.5. *Mexikó*

Mexikó észak-amerikai integrációs törekvései (NAFTA) a '90-es évek elején felkeltették az Unió érdeklődését is, rövidesen társulási, szabadkereskedelmi tárgyalások kezdődtek. 1997-ben aláírták, majd 2000-ben életbe is lépett az első generációs, ipari szabadkereskedelmi, aszimmetrikus megállapodás, amely az agrártermékek kb. felét is érintette. Ez részben már tartalmazza a később átfogónak nevezett szerződések jellemzői közül a tőkeozgások liberalizálását, a szolgáltatáskereskedelmet, a szellemi tulajdonjog kérdéseit. A megállapodás sikerét látván a felek 2016-ban elhatározták annak megújítását, korszerűsítését. 2018-ra elkészült az új megállapodástervezet, amely lényegesen bővebb: kiterjesztették szinte minden mezőgazdasági termékre (az alkoholtartalmú termékekre korlátozott piacnyitás jellemző), a földrajzieredet-megjelölések védelmére, korszerűsödött a szolgáltatáskereskedelmi és a beruházási része is, belekerültek a közbeszerzések, a fenntartható fejlődés, a klímavédelem, a korrupcióellenes rendelkezések, munkajogi vetületek. Tartalmát tekintve tipikus új generációs szerződés, amely a Kanadával kötött CETA-megállapodáson alapul. A megállapodás a ratifikációs folyamat lezárását követően lép hatályba.

2.3.6. *Chile*

A 2002-ben életbe lépett társulási megállapodás közel 100%-os ipari és 80%-os mezőgazdasági szabadkereskedelmet tartalmazott (a vámok lebontása 10 éves periódusban valósult meg). A kezdeti sikerek után azonban az EU piaci részesedése Chile külkereskedelmi forgalmában csökkenni kezdett (Kína és az USA nagyobb mértékben növelte külkereskedelmi aktivitását az országgal, ill. részben betudható a rézbehozatal csökkenésének az EU-ba). 2017-ben kétoldalú tárgyalások kezdődtek a korábbi szabadkereskedelmi megállapodás modernizálásáról. A minta a Kanadával és a Mexikóval kötött megállapodás, tehát új generációs megállapodás van születőben. Lényeges változás várható a beruházásokkal kapcsolatos szerződésben: az EU tagállamai és Chile között már meglévő bilaterális beruházásvédelmi megállapodások helyébe uniós szintű egyezményt terveznek. A tárgyalások még zajlanak.

⁴ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2048>.

2.4. Kanada – CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*)

A Kanadával 2016-ban aláírt és 2017-ben ideiglenesen életbe lépett (a kereskedelmi rész) megállapodás már nevében hordozza, hogy átfogó, új generációs megoldás. 2017-ben az ipari vámtételek közel 100%-ban, míg a mezőgazdasági vámok 96%-ban megszűntek, csupán néhány érzékeny termék esetében maradt fenn vám (pl. sertés- és marhahús, baromfi és tojás), továbbá felszámolták a nem vámjellegű korlátozásokat is. A megállapodás tartalmazza a szolgáltatás-kereskedelmet, a közbeszerzéseket, a beruházásokat, a szellemi tulajdonjogok kérdéseit, a földrajzieredet-megjelölések védelmét, kiemelten foglalkozik a kkv-k piacra jutásának támogatásával, továbbá a fenntartható fejlődés, a klímavédelem kérdéseivel. A beruházásokkal foglalkozó rész (melyet az uniós tagállamok parlamentjeinek is ratifikálniuk kell) azonban komoly vitát keltett, mert speciális esetben lehetővé teszi a nemzeti kormányok beperlését, amennyiben a külföldi beruházó számára kedvezőtlen intézkedéseket fogadnak el. Ezért egy speciális, a beruházási vitákkal foglalkozó bírósági rendszert is létrehoznak, amely a befektetők és az államok közötti befektetési vitákat rendezi. Kisebb vita volt a közbeszerzési piacok kölcsönös megnyitása kapcsán (az EU közbeszerzési piaca a többszöröse Kanadának), továbbá a GMO-s termékek importja okán (minden tagállam fenntarthatja a saját szabályozását ezen a téren).

Egy újdonságot kell még kiemelni: a megállapodásba belekerült a külkereskedelmi forgalom adatainak egységes, összehasonlítható módon történő gyűjtése és az adatok cseréje. Az adatcsere-ellenőrzési lehetőség (pl. hozzáadottérték-adó fizetése elkerülésének feltárása), de az ilyen adatbázis jó lehetőség a kutatók számára is. (A 2017 után megkötött megállapodások mindegyikébe belekerült ez a pont.)

2.5. Mély és átfogó kereskedelmi megállapodások

2.5.1. A keleti partnerség térsége

Az Unió a keleti partnerség kapcsolatrendszer keretében mély és átfogó kereskedelmi megállapodást kötött Georgiával⁵ és Moldovával 2014-ben (életbe lépett 2016-ban), valamint Ukrajnával 2016-ban, amely 2017-től hatályos. A DCFTA típusú megállapodások átfogó kereskedelmi részt tartalmaznak, amely aszimmetrikusan bevezetendő ipari és agrár-szabadkereskedelmet jelent. Az EU gyakorlatilag a megállapodások

5 A magyar köznyelv Grúzia néven ismeri az országot.

életbeléptetésekor megszüntette az ipari termékek kereskedelmi korlátait, míg a partnerországok a termékek jellegétől függően 5–10 éven belül szüntetik ezeket meg – az agrártermékek jelentős többségére is hasonló szabályozás vonatkozik, és liberalizálják a szolgáltatás-kereskedelmet is.

A megállapodások fontos célja a partnerországok jogszabályainak harmonizálása az EU-szabályokkal, annak érdekében, hogy minél könnyebben integrálódjanak az EU belső piacához. Ez a jogszabályi harmonizáció jelentős eltérés a korábban elemzett új generációs megoldáshoz képest. A három ország számára erős modernizációs kényszert jelent, melyet az országok jövőbeni teljes jogú EU-csatlakozási várakozásai tesznek érthetővé. A modernizációs kényszer vonatkozik a versenyképes piacgazdaság jogrendszerének kialakítására, a demokratikus jogállamiság megteremtésére, a korrupció elleni fellépésre, a versenypolitika kialakítására.

„Az EU pénzügyi és technikai támogatást is nyújt a kereskedelmi vonatkozású területeken folytatott reformokhoz és az adminisztratív kapacitás kiépítéséhez a következők révén:

- a kereskedelem technikai akadályainak felszámolása,
- az állat- és növény-egészségügyi intézkedések közelítése az uniós rendszerhez,
- a szellemi tulajdonjogok oltalma és érvényesítése,
- a közbeszerzési rendszer összehangolása a kölcsönös piacnyitás érdekében,
- a termelői szervezetek előmozdítása és az értéklánc optimalizálása,
- a kkv-fejlesztés terén mindhárom országnak 200 millió EUR-t.”⁶

A közelítési folyamat eredményesen halad: az országok legfontosabb kereskedelmi partnere az EU, és az Unió a legnagyobb beruházó is, valamint javulnak a globális értékláncokba való bekapcsolódás lehetőségei. Moldova és Ukrajna csatlakozott a WTO közbeszerzési kódexéhez, így ezen a téren is harmonizálta a folyamatokat.

A keleti partnerséghez tartozó országok közül Örményország nem az EU-társulást, hanem az Oroszország által vezetett Eurázsiai Uniót részesíti előnyben. Azerbajdzsánal tárgyalások folynak a kereskedelmi feltételek javításáról, de az ország WTO-csatlakozása még várat magára, ezért szabadkereskedelmi megállapodást sem lehet kötni.

6 A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának a szabadkereskedelmi megállapodások 2016. január 1. és 2016. december 31. közötti végrehajtásáról, <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/HU/COM-2017-654-F1-HU-MAIN-PART-1.PDF>, letöltve 2019. 07. 08.

Fehéroroszországgal folyamatos a párbeszéd, azonban politikai okok miatt mélyebb kereskedelmi megállapodásokra nem kerülhet sor.

2.5.2. *A mediterrán térség*

A földközi-tengeri térség államai egy részével az Unió első generációs szabadkereskedelmi megállapodást kötött (Izrael 1996, Palesztin Önkormányzat 1997, Tunézia 1998, Marokkó 2000, Jordánia 2002, Libanon 2003, Egyiptom 2003, Algéria 2005), amely az ipari termékek szabad kereskedelmét tartalmazta, az agrártermékek esetében pedig országonként eltérő preferenciális megállapodást. Izrael kivételével nem voltak igazán sikeresek ezek a megállapodások, mert a mediterrán országok legfontosabb mezőgazdasági termékei előtt csak korlátozottan nyílt meg az EU piaca (az EU déli országai számára jelentettek volna komoly konkurenciát). A megállapodások problémái, és az arab világot megrázó ún. arab tavaszt követően 2011-ben az Unió javaslatot tett a régió négy fejlettebb országa (Egyiptom, Jordánia, Marokkó, Tunézia) számára átfogó és mély kereskedelmi megállapodás megkötésére. A javaslat célja a gazdasági kapcsolatok fejlesztése volt, de kiemelkedő jelentőséggel bírt a régió politikai stabilitásának javítása is. Egyiptom és Jordánia nem mutatott érdeklődést, Marokkóval megkezdődtek a tárgyalások, de 2014-ben megszakadtak.

Tunéziával folyamatban vannak a tárgyalások, amelyek eredményesnek mutatkoznak. A megbeszéléseken a jogi harmonizáció alapján a piacgazdaság korszerű feltételrendszerének kialakítására koncentrálnak, de az EU belső piacához való integrálódás nem szerepel a preferenciák között.

2.6. *Ausztrália és Új-Zéland*

Az EU 2018-ban kezdett átfogó (*comprehensive*) szabadkereskedelmi tárgyalásokba Ausztráliával és Új-Zélanddal. Mindkét ország OECD-tag, fejlett gazdasággal. Régebben mindkettő angol gyarmat volt, ezért szoros kapcsolatok fűzik őket az Egyesült Királysághoz. A tárgyalások célja ipari és szolgáltatási területen szabadkereskedelem, mezőgazdasági preferenciális kereskedelem (nem teljes liberalizálás, a helyi termelők védelme kiemelt fontosságú kérdés). A tervezett megállapodás tartalmaz fenntarthatósági, környezet- és klímavédelmi részeket, fogyasztó- és adatvédelmi pontokat, szinte minden pontját az új generációs megállapodásoknak. A tervezetben keverednek az első és az új generációs szabadkereskedelmi megoldások. 2019 júniusában mindkét országgal 4 tárgyalási fordulón voltak túl. A tervek szerint 2019 végére politikai megállapodással lezárják a tárgyalássorozatot.

3. Japán–Európai Unió szabadkereskedelmi megállapodás

3.1. A megállapodás előzményei

A bilaterális kapcsolatokban fontos lépcső volt a 2001-ben elfogadott „EU–Japan Action Plan for Co-operation”, amely a gazdasági és kereskedelmi célokon kívül foglalkozott politikai vetületekkel, benne a béke és biztonság ügyével, kulturális, emberi jogi kérdésekkel és a globális változásokkal. Kereskedelmi viták nem jellemzőek a gazdasági kapcsolatokban – a stratégiai partnerséget az azonos értékek, a közös gazdasági érdekek, a hasonló politikai nézetek eredményezték.

A 2011. évi csúcstalálkozón újabb együttműködési megállapodást írtak alá, azonban szétválasztották a politikai, biztonságpolitikai és globális kérdéseket, ill. a gazdasági, kereskedelmi, beruházási ügyeket. Ez utóbbiban vetették fel a két fél közötti szabadkereskedelmi megállapodás lehetőségét, a tárgyalások kezdetét. (Érdemes megjegyeznünk, hogy ez az EU Tanácsának magyar elnöksége alatt történt.)

Felvetődik a kérdés: miért ekkor? Japán versenytársává nőtte ki magát a saját régiójából Dél-Korea, de erősödött Szingapúr, Indonézia és Malajzia európai jelenléte is. Japán esetében többletmotiváció volt, hogy 2010-ben az EU aláírta Dél-Koreával a szabadkereskedelmi megállapodást. Erős motiváció, hogy Kína világkereskedelmi térnyerését valamennyire ellensúlyozza Japán. 2011 tavasza ugyanakkor tragikus fontosságú az ország számára: földrengés, cunami, atomerőmű-katasztrófa. Ezek együttese eredményezi a tárgyalások ötletének felvetődését.

2012 novemberében az Európai Bizottság hozzájárult a tárgyalások megkezdéséhez. Az első tárgyalási forduló 2013 áprilisában volt, ezt további 18 követte (közben jelentős számú szakértői tanácskozással). 2017. július 6-án lezárták a tárgyalásokat, a szerkesztett megállapodást 2017 decemberében véglegesítették. Tárgyalta és megerősítette az Európai Parlament 2018. július 6-án, végül 2018. július 17-én Tokióban az EU–Japán-csúcsértekezleten a felek aláírták a megállapodást, amely 2019. február 1-jén lépett életbe. Említést érdemel, hogy nem volt szükség a nemzeti parlamentek jóváhagyására, mert a megállapodás tartalma az EU kizárólagos hatáskörébe tartozik (ekkor elégséges az Európai Tanács és Parlament jóváhagyása).

Az EU és Japán számára is kiemelkedő fontosságú a szabadkereskedelmi egyezmény. (A szakirodalomban JEFTA–Japan–European Union Free Trade Agreement, vagy EJEP–EU Japan Economic Partnership néven említik.) Tartalmát, logikáját, felépítését tekintve a megállapodás új generációsnak mondható (második generációs, harmadik generációs tartalmakkal). Már a megállapodás elnevezése is mutatja, hogy nem egyszerű szabadkereskedelmi megállapodásról van szó. Az Economic Partnership

Agreement elnevezés arra utal, hogy a stratégiai partnerség túllép a gazdasági-kereskedelmi kérdéseken. Figyelemre méltó, hogy a megállapodással szemben nagyon csekély ellenállás mutatkozott: nem tiltakoztak a szakszervezetek, és az antiglobalista mozgalmak sem. Ennek egyik oka, hogy a megállapodás nagyon szűken tartalmazza a nemzetközi beruházások szabályozásának kérdéskörét, így a beruházásvédelmi ügyeket, ill. a beruházási vitarendezési eljárások ügyeit. (Erről további egyeztetések, tárgyalások folynak – ezek az ún. megosztott hatáskörbe tartozó területek.) Japánban sem voltak tiltakozások, mert a japán fél számára kritikus bálnahalászat és bálnahús-kereskedelem kérdése, mint érzékeny terület, kimaradt a megállapodásból (az EU környezetvédelmi téren elkötelezett a bálnák ügyében, ugyanakkor Japán 2018-ban kilépett a nemzetközi, bálnákra vonatkozó megállapodásból, és fokozza vadászatukat).

Japánban és az EU 28 tagállamában kb. 640 millió ember, potenciális fogyasztó él. Együttesen a világtermelés 30%-át adják, világkereskedelmi részesedésük 39% (az EU belső forgalmát nem tartalmazza az adat – WTO-adatok alapján). Az EU számára Japán a hatodik legfontosabb export- és importpiac, míg Japán számára az EU a harmadik legfontosabb partner. Ezek a tények a szerződés jelentőségét, gyakorlati fontosságát emelik ki. Az Unió és Japán is nagy várakozásokkal tekint a megállapodásra. Már a tárgyalások időszakában, vélhetően a várakozások hatására az EU kereskedelmi deficitje lényegesen csökkent a japán relációban.

Az EJÉPA létrehozza a legnagyobb szabadkereskedelmi övezetet világviszonylatban, ez az első szabadkereskedelmi megállapodás a világgazdaság magas jövedelmű szereplői között. Ez az új generációs megállapodás útmutató lehet a világkereskedelem további szereplői felé: fellépés a protekcionizmus ellen, a gazdasági erőfölénnyel való visszaéléssel szemben a szabadabb nemzetközi kereskedelem érdekében. A megállapodások mintaként szolgálhatnak más szabadkereskedelmi (partnerségi) megállapodások számára, de a világgazdaság új szabályrendszerének kialakulásához, vagyis a WTO-szabályrendszer átalakításához is. A megállapodás geopolitikai jelentőségét fokozza, hogy az eurázsiai kontinens keleti (Japán) és nyugati (Európai Unió) végei között kötött. Ezzel Japán fokozhatja európai, míg az Unió délkelet-ázsiai, ill. a csendes-óceáni térségbeli jelenlétét. Ez utóbbi a jelenkori világgazdaság leggyorsabb növekedésű régiója, ezért fontos az ottani jelenlétünk.

A szabadkereskedelem kiterjed az ipari termékekre, a szolgáltatásokra és a mezőgazdasági, élelmiszeripari termékek jelentős részére. A megállapodás kiter a környezetvédelem (a párizsi klímavédelmi megállapodás szellemében), a fogyasztóvédelem, a versenypolitika, a közbeszerzések és a szellemi tulajdonjogok védelme kérdéseire, de tartalmazza pl. a földrajzieredet-megjelölések oltalmát is (pl. a tokaji aszú).

3.2. Az EU–Japán szabadkereskedelmi megállapodás részletei

Vámvédelem

A felek megállapodtak az árukereskedelem majdnem teljes liberalizálásáról. Ez azt jelenti, hogy a Japánba irányuló EU-export 86%-ánál megszűntek a vámok (hivatalosan 0%-os lesz a vám) a megállapodás életbe lépése után, majd 15 év alatt szakaszosan újabb liberalizálás történik, a termékek 97%-a válik vámmentessé. Az EU-ba irányuló japán kivitel 96%-a lett vámmentes azonnal, ill. szakaszosan néhány év múlva elérik a 99%-os liberalizálási szintet. Néhány ipari ágazatban azonnal megszüntetik a vámokat (vegyipar, kozmetikai ipar, textil- és ruházati ipar), míg pl. az autóipar területén (autók és alkatrészek) ez 7 év alatt történik meg.

A mezőgazdasági, élelmiszeripari termékek ügye jóval összetettebb. Mind az EU, mind Japán magas vámtarifákkal erősen védi saját agrár- és élelmiszeripari szektorát. Különösen Japánnál figyelhető meg nagyon magas vám ebben az ágazatban. Másrészt mindkét fél szubvencionálja saját agrártermelőit, vagyis az állami támogatások erősen befolyásolják a versenyhelyzetet. (Az állami támogatások kérdései nem szerepelnek a megállapodásban, arra a GATT/WTO-megállapodások a mérvadók.) A szakmai tárgyalások legfontosabb részei pont ezt a területet érintik. Az EU japán agrárpiacra lépése érdekében más területeken adott előnyöket (koncessziókat) a japán félnek (pl. gépjárműipar). Fontos eredmény, hogy az alkoholos italok vámtételei a megállapodás hatálybalépésekor megszűnnek, míg a sertéshús vámtétele 10, a marhahús és sajtok vámtétele 15 év alatt, a tészták és édességek, csokoládék vámtétele 10 év alatt, fokozatosan szűnik meg. Japán a tengeri halak piacra jutását szorgalmazta, eredménnyel.

A megállapodás kiemelten foglalkozik a szolgáltatáskereskedelemmel: mind az EU, mind Japán GDP-jében a szolgáltatások súlya meghaladja a 70%-ot, és a kereskedelmüknek is jelentős részét teszi ki. Számunkra fontos, hogy az EU-nak ezen a területen kereskedelmimérleg-többlete van. A postai, telekommunikációs és pénzügyi, biztosítási szolgáltatások terén lehetővé teszik a piacra jutást a másik fél szolgáltatójának a saját területükön (ez a GATS-megállapodáshoz viszonyítva lényeges előrelépés), biztosítják a legnagyobb kedvezményes bánásmódot (MFN). Az EU kérésére kimaradt a megállapodásból az audiovizuális szolgáltatások, ill. a légi közlekedéshez kapcsolódó szolgáltatások köre.

Nem vámjellelű akadályok (Non-tariff barriers – NTB)

Az áru- és szolgáltatáskereskedelem jelentős liberalizálása mellett a megállapodásban foglalkoznak a nem vámjellelű kereskedelmet akadályozó eszközök felszámolásával

is. Az ilyen ún. adminisztratív protekcionista eszközöket és a technikai akadályokat elsősorban a japán fél alkalmazta. Egészségügyi és állategészségügyi szabályok, élelmiszer-biztonsági szabályok, technikai szabványok tömkelege védi a japán piacot. Ezen a téren is jelentős liberalizáció történik, jelentős mértékben csökkentik az előírásokat, ill. elfogadják egymás minőségi tanúsítványait. A mezőgazdasági és élelmiszeripari termékeken túl ez kiterjed más ipari területekre is (pl. a személygépkocsi-szabványok összehangolására, a kibocsátási mutatók anyaországbeli méréseinek elfogadására).

Közbeszerzések

A közbeszerzések ügye a nemzetközi kereskedelem egyik legérzékenyebb területe. A vonatkozó GATT-szabályokat már 1979-ben elfogadták, de a szerződő felek jelentős része csak a WTO megalakulása után (1995) építette ezt be saját jogrendszerébe. Az Európai Unió szabályozása megfelel a nemzetközi szabályoknak, de a tények azt mutatják, hogy a szabályozás ellenére a külföldiek (nem EU-tagok) nagyon ritkán sikeresek a tendereken. A japán szabályozás az EU vonatkozó elveinél is jóval szigorúbb. A megállapodásban szerepelnek liberalizációs intézkedések, pl. a diszkriminációmentes bánásmód a közbeszerzési piacon (48 japán kis régióban), azonban ezen a területen nem várhatunk lényegi elmozdulást.

Szellemi tulajdonjogok – a felek megerősítették a WTO Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights szabályainak érvényesítését bilaterális kapcsolataikban.

Versenypolitikai ügyekben megerősítették a tisztességes és szabad verseny követelményeit kétoldalú kapcsolataikban. A megállapodásban önálló fejezet foglalkozik a kkv-k védelme és támogatása, ill. a corporate governance ügyek, benne a részvényesek védelme kérdéseivel.

A beruházások, tőkemozgások kérdései kevésbé szerepelnek a megállapodásban. Kiemelik itt is a legnagyobb kedvezményes bánásmód és a nemzeti bánásmód szükségességét, támogatják a kétoldalú beruházásösztönzést. De ez az a terület, ahol talán a legkevesebb elmozdulás történt. A japán piacra való belépés a nemzeti hagyományok miatt nagyon nehezen megy – vagyis nem is annyira a szabályozási környezet, hanem a gazdasági, társadalmi környezet nehezíti az EU-tőke Japánban való jelentősebb megjelenését (Hilpert 2018). Az EU kezdeményezi, hogy a CETA-val és a Szingapúrral aláírt szabadkereskedelmi megállapodásokhoz hasonló szabályozás szülessen a beruházásvédelem és a beruházási viták kezelése ügyében.

A megállapodásban önálló fejezet foglalkozik a fenntartható fejlődés, a környezetvédelem, a klímaváltozás kérdéseivel. A felek megerősítik elkötelezettségüket a párizsi klímamegállapodás betartásában, és egyéb társadalmi kérdésekkel (pl. az óceánok

védelme, a biológiai diverzitás megőrzése, a fenntartható erdőgazdálkodás) is foglalkoznak a megállapodásban.

A két vezető gazdasági térség kapcsolata a jövőben valószínűleg tovább fejlődik és még intenzívebbé válik, hiszen mindkét fél érdeke az együttműködés és az abból eredő haszon maximalizálása a globális verseny keretein belül.

3.3. A megállapodás várható hatásai az Unióra

Közel háromnegyed év után eredményekről még nem, de várakozásokról beszélhetünk. A várható hatásmechanizmus vizsgálatának alapja a vámok majdnem teljes megszüntetése, a nem tarifális korlátozások nagymértékű csökkentése. A gazdasági hatások közül kiemelendő a reál-GDP növekedése. Különböző elemzések évi 0,1% körüli GDP-növekedést prognosztizálnak a következő tíz évre. A várható növekedés különböző modellszámítások (DG Trade 2018 és Felbmayer 2017) eredménye, amely a korábbi kereskedelmi tendenciákat veszi alapul, ill. az EU–Dél-Korea közötti szabadkereskedelmi megállapodás hatásait igyekszik kivetíteni az EU–Japán megállapodásra. A növekedés alapja a kétoldalú kereskedelem bővülése, amely a kereskedelem csökkenő költségeinek (vámterhek megszüntése, az egyéb akadályok leküzdésének alacsonyabb vagy megszűnő költségei) következménye. Dél-Koreával 2011–18 között bő 50%-kal nőtt a kereskedelmi forgalom (DG Trade 2018). Vélhetően ilyen mértékű bővülés a japán relációban nem fog bekövetkezni, de a szakértői elemzések 23–33% közötti EU-exportbővülést és 17–23%-os importnövekedést valószínűsítenek a következő években. Az EU részéről a mezőgazdasági, élelmiszeripari kivitel növekedése mellett a vegyipar, a gyógyszeripar, a kozmetikai ipar és a divatszektor várakozásai lényegesek. Japán elsősorban a gépjárműipar, de az egyéb gépipar, a robotgyártás területén érhet el sikereket. A növekedés foglalkoztatási hatásai vélhetően nagyon szerények lesznek.

A mélyülő gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok egyéb szinergikus hatásokat is eredményezhetnek. Ilyen terület lehet a beruházásoké (még folynak a tárgyalások). Japán és az EU viszonylatában egy érdekes gazdaságfilozófiai eltérést figyelhetünk meg. Japán jelentős tőkeexportőr, és a termelés célszországba való helyezésével törekszik a kapcsolat építésére, piaci lehetőségeinek javítására. Az EU világviszonylatban jelentős tőkeexportőr, de Japánba viszonylag kevés a tőke kivitele, ezért a késztermékek exportja révén jelenik meg a japán piacon. Ennek a lényeges eltérésnek vannak speciális, a japán civilizációból fakadó okai. Japán szigetország, a tenger a természetes határ, és a történelemben úgy alakult, hogy az idegen (a külföldi) nem volt szívesen látott vendég. Ez vonatkozik a külföldi termékekre (a kialakult kereskedőházak rendszere, ill. a konfuciusi etikából

származó elv – vásárolj japán terméket, ezzel is megvéded a hazai munkahelyeket) és a külföldi működő tőkére is. Japánban relatíve alacsony a külföldi működő tőke súlya, és az odakerült külföldi vállalkozások tapasztalatai sem egyértelműen kedvezőek (pl. francia és japán autóipari együttműködés). Az EJÉPA még vonzóbbá teheti az EU piacát a japán tőkeexportőrök számára, vagyis japán működőtőke-exportjának növekedése vélelmezhető. Várhatóan növekedni fognak az európai beruházások is Japánban, de az uniós vállalkozásoknak fel kell készülniük a japán civilizáció, a társadalmi-gazdasági és társadalmi-kulturális különbségek és az üzleti kultúra által kiváltott nehézségekre (Hilpert 2018). Az új piacra lépőknek alkalmazkodniuk kell a japán piac rendkívül magas fogyasztói igényeihez. Piaci sikert termékinnovációval vagy az ár-érték arányban kiválóan teljesítő termékkel lehet elérni (de a japán fogyasztói igényekhez való alkalmazkodás mindenképpen többletköltségekkel jár). Magasak a piacra lépési költségek és az egyéb költségek is (pl. ingatlanárak, bérleti díjak, nagyon magas adókulcsok), ezek csökkenthetik mind a termékértékesítés, mind a beruházások jövedelmezőségét. Az európai termelőknek tehát fel kell készülniük olyan informális piaci akadályokra, amelyeket az EJÉPA nem érint. Viszont a Japánban megkezdődött liberalizációs folyamat, a strukturális reformok, az elmúlt évtizedben kötött integrációs megállapodások optimizmusra adhatnak okot (ezek a külgazdasági nyitás jellemzői), amelyek a japán üzleti környezet javulását is eredményezhetik.

Pozitív hozadék lehet a felek számára versenyképességük növekedése. A méretgazdaságossági előnyökön túl a kölcsönös beruházások, a kereskedelemben a magas színvonalú részegységek cseréje, a kkv-együttműködés fokozása, a japán beszállítói rendszerek eredményeinek európai megjelenése, a 4. ipari forradalom szempontjából fontos digitális együttműködés erősítése, a robotizáció elterjesztése mindkét fél számára hasznos lehet.

Mindenképpen érintenünk kell a Brexit hatásait is. Az Egyesült Királyság Japán második legfontosabb kereskedelmi partnere az EU-tagállamok közül (Németország után), de a legtöbb japán FDI ide irányult az EU országai közül. Japán és az Egyesült Királyság között a 19. század utolsó harmadától a II. világháborúig kialakult gazdasági és technikai kapcsolatok a történelmi örökség részét képezik. A '60-as évek kevésbé sikeres Japán–EK-kapcsolataiban a britek sikertelen integrálódási törekvései is szerepet játszottak, majd a '70-es években az Egyesült Királyság EK-csatlakozását követően javultak a Közösség kapcsolatai Japánnal. A japán tőke a gépipar, a gépjárműipar mellett a szolgáltatási szektorban is megjelent, és kifejezetten erős a pénzügyi szférában. A britek EU-ból való kilépése szignifikáns módon befolyásolja az EJÉPA-megállapodás eredményességét a japán fél számára, mert hatására szűkül az uniós piac mérete a japán exportőrök előtt, ill. a UK-ban levő japán beruházók számára megszűnnek az egységes

piac előnyei (az áruk szabad mozgása, a pénzügyi szolgáltatások nyújtotta szabadság). Nem tudjuk, milyen Brexit lesz, de a kilépés módja jelentős hatást gyakorol a gazdaság szereplőire. Japán számára a megállapodás nélküli kilépés a legrosszabb, ez esetben ugyanis nem vonatkozik az EU–Japán-megállapodás a brit viszonylatra, így az Egyesült Királyságban levő japán termelőkapacitások a termékeiket a WTO-szabályok szerint, vámokkal terhelten juttathatják az EU-27 piacára, ami jelentős versenyhátrányt okoz nekik. Minden más, szerződéses megállapodás jobb ennél. Jelenleg (2019 nyara) úgy tűnik, hogy a japán tőke egy része – főleg a pénzügyi vállalkozások – fontolgatja tőkéje kontinensre helyezését. Akármilyen is lesz a végeredmény, ha az Egyesült Királyság kilép az EU-ból, az Japán számára jelentős gazdasági hátránnyal jár. Ilyen esetben újra kell tárgyalni a japán–brit-kapcsolatokat, nem kizárt kétoldalú szabadkereskedelmi megállapodás a felek között, de ez csak közép- és hosszú távon hozhat eredményt, amely lényegesen kevesebb lesz, mint a jelen helyzet adta lehetőségek – vagyis Japán érdeke a britek EU-ban maradása.

Míg a kereskedelmi-gazdasági hatások számszerűsíthetők, a társadalmi-politikai hatások kevésbé. A felek a fenntartható fejlődést többoldalúan kiemelték. A környezetvédelmi fenntarthatóság mellett kiemelten foglalkoztak az emberi jogokkal, benne a munkavállalók jogaival, a nők jogaival, a nemek egyenlőségével, az adatvédelem kérdéseivel. (A bálnavadászat egyezményből való kimaradását az európai környezetvédők kifogásolták.) Megerősítették politikai együttműködési szándékaikat, közös felelősségüket a világbéke érdekében, a korábban kialakult politikai kapcsolattartás intézményi rendszerének fenntartását.

Nehéz a várható hatásokat patikamérlegesen mérni, előny-hátrány mérleget készíteni. A szakértői elemzések szerint a gazdasági kereskedelmi előnyök mindkét fél számára lényegesek lesznek (Japán esetében a Brexit befolyásolja ezt). Az EU-tagállamok számára az EJÉPA kereskedelemteremtő (*trade creation*) hatású. Ágazati bontásban az EU-ban a mezőgazdaság, az élelmiszer- és dohányipar, a gyógyszer- és kozmetikai ipar lehet a fő nyertes, japán oldalról nézve a gépjárműipar, az informatikai szektor, a pénzügyi szolgáltatások, a robotika (DG Trade 2018). A becslések szerint nem lesz vesztes ágazat, azonban a gépjárműgyártás ágazatban erősen érintett országok kisebb veszteségeket könyvelhetnek majd el (pl. Németország és Magyarország is). A megállapodás azonban a felek egyes kereskedelmi partnereire negatív hatást fog gyakorolni, ez az ún. kereskedelemterelő (*trade diversion*) hatás, amely Kínát, Dél-Koreát, Tajvant és Szingapúrt érintheti.

A magyar gazdaság pozitív várakozással tekint a megállapodásra. Reményeink szerint a magyar mezőgazdasági, élelmiszeripari kivitel növelhető. Bízunk a nagyobb

japán tőkeexportban is. A hazai gépjárműipart kissé veszélyeztetheti a japán export növekedése, de úgy vélem, ennek csekély lesz a hatása. A Suzuki a hazánkban gyártott gépkocsik legfontosabb alkatrészeit eddig is importálta, nem várható lényeges import-növekedés. A többi autóiipari cég esetében a piaci verseny erősödik, kis hazai negatív következménnyel.

4. Összefoglalás

Az ezredfordulót követően az Európai Unió is intenzíven bekapcsolódott az integrációs kezdeményezésekbe. A globalizálódó új világgazdasági környezetben relativizálódik a földrajzi távolság, és az információk gyakorlatilag azonnali elérése az időtényező fontosságát is megváltoztatja. Ezért az új generációs megállapodásokban már túllépnek a hagyományos gazdasági-kereskedelmi kérdéseken (nem egyszerűen ipari szabadkereskedelem), hanem megjelennek beruházásvédelmi, versenypolitikai, logisztikai, szellemi tulajdonvédelmi részek is a megállapodásokban. Sőt a környezeti katasztrófák eseténi közös fellépés, a terrorizmus, a korrupció elleni küzdelem is. A fejlődésnek ebben a szakaszában tehát az integrációnak a gazdasági érdekközösség szükséges, de nem elégséges feltétele. Egyre nagyobb a szerepe az integrációnak mint értékközösségnek. Gazdasági érdekek és civilizációs értékek együttese jellemzi a legújabb megállapodásokat.

Az új megállapodások tanulási folyamat eredményei, a globalizálódó világgazdasághoz való alkalmazkodási kényszer termékei. Az ipari áruforgalom szabaddá tételét a mezőgazdasági termékek és a szolgáltatások kereskedelmének liberalizálása követte, majd a működőtőke- mozgások könnyítése következett. A gazdasági szempontból logikus folyamatokat nem mindig tudta követni azok jogi feltételrendszerének következetes megvalósítása, vagyis a döntéshozatali jogosultságok pontos szétválasztása. Az EU esetében ez azzal jár, hogy a legújabb megállapodások két vagy három részmegállapodásból állnak össze. Az első politikai jellegű, amely a társadalmi, politikai feltételeket tartalmazza: ebben jelenik meg leginkább az értékközösség jelleg. A második a kereskedelmi együttműködés céljait, konkrét feltételeit (gazdasági érdekközösség), míg a harmadik a beruházások feltételeit, a beruházásvédelem és vitarendezés kérdéseit tartalmazza. Az új (második és harmadik) generációs megállapodások szükségessé teszik az integrációelmélet fejlesztését, különös tekintettel az integrációk tipológiájára.

A tanulási folyamat része, hogy 2017-től a Bizottság jelentést készít a kereskedelmi megállapodások helyzetéről, a megvalósítások eredményeiről, problémáiról, így módon transzparenssé teszi azokat. Ezt fogja segíteni a szakértők által kidolgozott, összehan-

golt kereskedelmistatiztika-gyűjtési rendszer is, az adatokból várhatóan fontos következtetésekre lehet jutni.

Az elmúlt évtizedben az Európai Unió által megkötött szabadkereskedelmi megállapodások az új piacok megnyitása révén hozzájárultak a gazdasági növekedés fenntartásához, a foglalkoztatás növeléséhez, továbbá előnyös beruházási feltételeket teremtettek az uniós vállalkozások számára. Érdemes összefoglalóan is átnézni az EU elmúlt évtizedben kötött és tervezett szabadkereskedelmi megállapodásait. Többnyire az Európán kívüli OECD-tagállamok a partnerek (Dél-Korea, Kanada, Japán, Mexikó, Chile, Ausztrália és Új-Zéland), a nagyon fejlett Szingapúr, néhány gyorsan fejlődő, újonnan iparosodó ország (Indonézia, Vietnam, Tunézia és a MERCOSUR-államok). Alacsonyabb fejlettségi szintű ország közöttük csupán az Andoki Közösség és Közép-Amerika országai. Leegyszerűsítve azt mondhatjuk, hogy az EU-n kívüli fejlett országok (közülük csak az USA hiányzik), és néhány gyorsan fejlődő ország partneri helyzete javult. Gazdasági logika szempontjából ez érthető, hiszen a fejlett és gyorsan fejlődő országok lehetnek a piacai az uniós áruknak és szolgáltatásoknak. Az USA-val is folytak ilyen tárgyalások (TTIP), de 2016 őszétől nem volt új tárgyalási forduló, és az USA protekcionista kereskedelempolitikája miatt nem is várható a tárgyalások felújítása.

Az Európai Unió a fejlődő világ országainak preferenciális bánásmódot biztosít, támogatásokat juttat, és gazdasági-partnerségi megállapodásokat kötött velük, de ezek terén szinte semmi nem változott az elmúlt évtizedben.

Az új szerződések regionális megoszlását nézve feltűnő, hogy Kelet-Ázsia és Latin-Amerika a nyitás iránya. Ez jól magyarázható. Az ázsiai országok az integrálódási folyamatban az ún. late-comers, vagyis a későn indulók csoportja. Az ezredfordulót követően először a saját régiójukban kerestek partnereket, és csak a közelmúltban nyitottak távolabbi partnerek felé. Ez egybeesett az EU regionális törekvéseivel is, az igények találkoztak, a megállapodások létrejöttek. Latin-Amerika azért érdekes, mert ők is late-comersek: nagy piac nagy lehetőségekkel. Figyelemre méltó azonban, hogy Fekete-Afrika és az Indiai-óceán térsége gyakorlatilag kimaradt az integrációs törekvésekből, nem születtek lényeges, új megállapodások. Érdemes észrevennünk, hogy Kína pont ezeket a régiókat célozta meg, és segélypolitikája, kereskedelmi törekvései, működőtöke-beruházási politikája, az Egy övezet, egy út stratégia révén komoly előnyre tesz szert az EU-val szemben.

Az integrációk pozitív eredményei (kereskedelemteremtés) mellett ne feledkezzünk meg a kereskedelemterelés jelenségéről sem. A piacok ugyanis nem bővülnek a végtelenségig: valaki kiszorul: többnyire harmadik országok, nemegyszer fejlődő országok termelői. Számukra nem mindig pozitív ez a folyamat.

Az integrálódási folyamat segíti a globális értékláncok terjeszkedését, ennek révén a multinacionális vállalatok gazdasági erősödését, erőfölény kialakulását. Ugyan a megállapodásokban szinte mindig kiemelt hangsúlyt kapnak a kkv-k, csak szűk területeken érhetnek is el sikereket, a globális integrációs tendenciák elsősorban a nagy multinacionális cégek érdekeit szolgálják.

Végül felvetődik a kérdés: tudunk-e azonosítani nemzetközi kereskedelmi és integrációpolitikai célt az EU elmúlt tíz évben született megállapodásaiból és megállapodás-tervezeteiből. Igen. Az EU a fejlett országok közötti integrációk fejlesztésének a híve. A megállapodások szövegében a szabadabb kereskedelem bajnoka, a protekcionizmus elleni fellépés élharcosa. A konkrét szövegeket nézve azonban jól látszik a pragmatista megközelítés, erősen védik a tagállami érdekeket, vagyis a konkrét szabályokban fellelhető protekcionizmus. Az EU döntéshozatali rendszere miatt ez nem is mehet másként. Minden tagállam védi a saját érdekeit. Kíváncsian várom a MERCOSUR-megállapodás további sorsát: Franciaország, Lengyelország, Magyarország vajon elfogadják ezt?

Felhasznált irodalom

- A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának a szabadkereskedelmi megállapodások végrehajtásáról, 2017. jan. 1. – 2017. dec. 31.) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0728&from=EN>, letöltve: 2019. jún. 18.
- A Bizottság jelentése az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának a szabadkereskedelmi megállapodások 2016. január 1. és 2016. december 31. közötti végrehajtásáról, <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2017/HU/COM-2017-654-F1-HU-MAIN-PART-1.PDF>, letöltve 2019. 07. 08.
- Balassa B. (1990): *Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés*. Budapest: Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Balázs P. (2016): *Az Európai Unió külpolitikája*. Budapest: Wolters Kluwer.
- Bartha I. (2018): Közszolgáltatási kivételek az Európai Unió kereskedelmi megállapodásaiban. In Horváth M. T. – Bartha I. – Bordás P. – Varga J. (szerk.): *Európai uniós erőforrások és tagállami államháztartás*. Budapest: Dialóg Campus Kiadó, 168–185.

- Felbermayr, G. – Kimura, F. – Okubo, T. – Steininger, M. – Yalcin E. (2017): On the economics of an EU–Japan free trade agreement. IFO Institut, March; https://www.econstor.eu/bitstream/10419/176883/1/ifo_Forschungsberichte_86_2017_Felbermayr_et_al_EU-JapanFreeTrade.pdf, letöltve: 2019. febr. 2.
- Frankel, M. – Benedict, W. (2017): The EU–Japan economic partnership agreement: Relevance, content, and policy implications. *Intereconomics*, (52)6, 358–363. <https://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10272-017-0704-5>, letöltve: 2019. febr. 2.
- Hilpert, H. G. (2018): The EU–Japan Economic Partnership Agreement – economic potentials and policy perspectives. *Asia-Europe Journal*, (16)4, 439–447. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10308-017-0496-z>, letöltve: 2019. febr. 2.
- Horváth M. (2019): Felértékelődő Latin-Amerika. *Polgári Szemle*, (6)6).
- Jámbor A. – Török Á. (2019): A regionális kereskedelmi egyezmények létrejöttét meghatározó tényezők. *Közgazdasági Szemle*, (66)4, 418–433.
- Krajewski, M. (2015): Public services exemptions in EU free trade and investment agreements. In Krajewski (ed.): *Services in General Interest Beyond the Single Market*. The Hague: T. M. C. Asser Press, 243–272.
- Losoncz M. (2011): *Az Európai Unió külkapcsolatai és külkapcsolati politikája*. Tata-bánya: Trimester Kiadó.
- Mattli, W. (1999): *The Logic of Regional Integration*. Cambridge: University Press.
- Molnár A. (2018): *Az Európai Unió külkapcsolati rendszere és eszközei*. Budapest: Dialóg Campus Kiadó. Letölthető: https://akfi-dl.uni-nke.hu/pdf_kiadvanyok/web_PDF_Az_Europai_Unio_kulkapcsolati_rendszere.pdf.
- Pintér T. (2017): Az európai integráció – gazdasági és politikai alapú elméleti megközelítések. *Polgári Szemle*, (13)4–6, 341–346.
- Szigetvári T. (2019): Az EU új típusú szabadkereskedelmi egyezményei. *Kihívások*, 234. szám, április 3. MTA KRTK Világgazdasági Intézet.
- The EU–Japan Economic Partnership Agreement, Policy Department for External Relations Directorate General for External Policies of the Union PE 603.880 – September 2018. http://aei.pitt.edu/94531/1/EXPO_STU2018603880_EN.pdf, letöltve: 2019. febr. 2. A szövegben rövidítve: DG Trade 2018.