



**ELKH** | Eötvös Loránd  
Kutatási Hálózat

Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Világgazdasági Intézet

# Műhelytanulmányok 140.

2020. november

*Szigetvári Tamás*

**Gazdasági felzárkózás az EU  
külső periferiáján**

**MT**

ELKH Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont  
Világgazdasági Intézet

Műhelytanulmányok 140. (2020) 1–26. 2020. november

## **GAZDASÁGI FELZÁRKÓZÁS AZ EU KÜLSŐ PERIFÉRIÁJÁN**

*Szerző:*

**Szigetvári Tamás** tudományos munkatárs, ELKH KRTK VGI

[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 az ELKH KRTK, illetve a Világgazdasági Intézet kutatóinak véleményét*

ISBN 978-963-301-705-0

ISSN 1417-2720

ELKH Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont

Világgazdasági Intézet

1097. Budapest, Tóth Kálmán utca 4.

Műhelytanulmányok 140. (2020) 1–26. 2020. november

## **Szigetvári Tamás<sup>1</sup>**

### **Gazdasági felzárkózás az EU külső periferiáján<sup>2</sup>**

#### **Összefoglaló**

A tanulmány az Európai Unió hatását vizsgálja a külső periferiáján („szomszédságában”) lévő országok gazdasági fejlődésére. Hat országot vizsgál részletesen: két tagjelölt (Albánia, Törökország), két keleti szomszédot (Moldova, Ukrajna) és két déli szomszédot (Marokkó, Tunézia). Összehasonlítja az egyes országok fejlődését egymással, illetve a szomszédságukban elhelyezkedő, már EU-tag országok fejlődésével. E mellett azt vizsgálja, hogy az EU és ezen országok között kötött megállapodások (vámunió, mély- és átfogó szabadkereskedelmi megállapodás, egyéb harmonizációs megállapodások és vállalások) milyen jelentőséggel bírtak/bírnak az adott országok gazdasági fejlődésére, az előnyök mellett mennyire jelentenek kötöttséget és esetleg kockázatot a fejlődés szempontjából.

**JEL:** F15, F43, F63

**Tárgyszavak:** Európai Unió, gazdasági fejlődés, kereskedelempolitika, szabadkereskedelmi egyezmény, EU bővítés- és szomszédságpolitika

---

<sup>1</sup> tudományos főmunkatárs, ELKH 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, Bölcsészet 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)

<sup>2</sup> A tanulmány az Emberi Erőforrások Minisztériuma ÚNKP-19-4-PPKE-42 kódszámú Új Nemzeti Kiválóság Programjának támogatásával készült

## **Bevezetés**

A tanulmány egy tervezett nagyobb kutatás első lépése. A kutatás keretében azt kívánom összehasonlító módon vizsgálni, hogy milyen hatással van az az Európai Unió a külső periferiáján („szomszédságában”) lévő országok gazdasági fejlődésére. Mennyiben képes elősegíteni azt, mennyire számít horgonynak, és milyen „árat” kell ezért fizetni. Ehhez egyrészt megvizsgálom az elmúlt időszak fejlődési trendjeit, összehasonlítva az egyes országok fejlődését egymással, illetve a szomszédságukban elhelyezkedő, már EU-tag országok fejlődésével – milyen különbségeket láthatunk a trendekben, mivel magyarázható ez, milyen következtetések vonhatók le. Másrészt megvizsgálom, hogy az EU és ezen országok között kötött megállapodások (vámunió, mély- és átfogó szabadkereskedelmi megállapodás, egyéb harmonizációs megállapodások és vállalások) milyen jelentőséggel bírtak/bírnak az adott országok gazdasági fejlődésére, az előnyök mellett mennyire jelentenek kötöttséget és esetleg kockázatot a fejlődés szempontjából.

A tanulmányban hat, az EU-val közvetlen szomszédságban lévő szomszédos országot vizsgáltam. Ebből kettő, Albánia és Törökország tagjelölt országok, amelyeknek a csatlakozási folyamat miatt harmonizálniuk kell számos jogszabályukat az EU normáihoz. A keleti szomszédságból szintén két államot vizsgálunk, Ukrajnát és Moldovát, melyek 2014-ben társulási szerződést, ennek keretében pedig mély- és átfogó szabadkereskedelmi megállapodást (DCFTA) kötöttek az EU-val. Az utolsó két ország, Marokkó és Tunézia a déli szomszédságot képviselik, amelyek a kilencvenes években szintén társulási és szabadkereskedelmi megállapodást kötöttek az EU-val és jelenleg szintén tárgyalásokat folytatnak egy szorosabb DCFTA megállapodásról.

## **Gazdasági fejlődés 1995-2019**

A hat ország esetében az 1995 és 2019 közötti időszak néhány fejlettségi mutatóját tekintettem át. A jobb elemezhetőség kedvéért bevontam az elemzésbe hat olyan EU tagországot is, amelyek a vizsgált országok szomszédságában vannak, így sok tekintetben összevethetőek ezen országokkal a fejlődési mutatóik. Ezek az országok: Lengyelország (Ukrajna), Románia (Moldova), Görögország (Törökország), Bulgária (Albánia), Spanyolország (Marokkó) és Málta (Tunézia). Az összehasonlítás olyan

szempontból is érdekes, hogy vajon mennyiben különböznek az elmúlt 25 év mutatói az EU-n belüli és az EU-n kívüli országok esetében

A GDP/fő alapján (1. táblázat) közeledtek a vizsgált országok az EU átlaghoz (bár itt Görögország és Spanyolország kivételével). A különbség azonban a legtöbb esetben így is jelentős, Marokkó és Ukrajna esetében az egy főre jutó GDP kevesebb, mint az EU átlagérték 10%-a, de Moldova, Tunézia és Albánia esetében is alig haladja ezt meg. Az egyes országpárok teljesítményét összehasonlítva: míg Görögország és Törökország között nem csak arányaiban, de abszolút értékben is csökkent a különbség, az ukrán-lengyel összehasonlításban volt a legjelentősebb a relatív különbség növekedése. A többi esetben közel azonos volt a pozíció-javulás relatív mértéke.

1. táblázat: GDP/fő (2010-es dollár)

	GDP/fő 1995	GDP/fő 2007	GDP/fő 2019	EU-28 %- ában 1995	EU-28 %- ában 2007	EU-28 %- ában 2019
Albánia	1703	3485	5209	7	10	14
<i>Bulgária</i>	4283	6478	9026	17	19	24
Törökország	7315	10640	14999	28	32	40
<i>Görögország</i>	19910	30055	24024	77	89	65
Ukrajna	1917	3230	3225	7	10	9
<i>Lengyelország</i>	6540	11321	17387	25	34	47
Moldova	1624	2236	3716	6	7	10
<i>Románia</i>	4900	8020	12131	19	24	33
Marokkó	1727	2571	3396	7	8	9
<i>Spanyolország</i>	23737	32301	33350	92	96	90
Tunézia	2429	3845	4405	9	11	12
<i>Málta</i>	14751	20610	28943	57	61	78
<b>EU</b>	<b>25825</b>	<b>33700</b>	<b>37104</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Forrás: Világbank

A vásárlóerő paritáson számított GDP (2. táblázat) kiszűri az árfolyamhoz, illetve azok változásához köthető differenciákat, így egy kicsit jobban mutatja a különbségek

tényleges nagyságrendjét. Albánia esetében jól látható a felzárkózás, az EU-átlag 15%-áról 31%-ára javult a relatív pozíciója. Törökországnak – talán meglepő módon, 1995 és 2007 között jelentősen romlott a pozíciója az EU-hoz képest, azóta viszont javult, de így is alig jutott az 1995-ös szint fölé. Moldova esetében 2007 óta történt jelentős pozíciójavulás. míg Ukrajna esetében éppen azóta stagnál. Tunézia és Marokkó szintén az 1995-ös szinten áll, de itt kisebb javulást követően az utóbbi évtizedben romlott a pozíció.

2. táblázat: GDP/fő vásárlóerő paritáson (2017-es dollár)

	GDP PPP 1995	GDP PPP 2007	GDP PPP 2019	EU-28 %- ában 1995	EU-28 %- ában 2007	EU-28 %- ában 2019
Albánia	2665	7276	14495	15	24	31
Bulgária	7728	12798	24561	44	42	53
Törökország	10383	14848	27875	59	49	60
Görögország	15404	29290	31399	87	97	68
Ukrajna	3987	8642	13341	22	29	29
Lengyelország	7662	16786	34218	43	55	74
Moldova	3186	5647	13574	18	19	29
Románia	5419	13686	32297	31	45	70
Marokkó	2880	5517	7826	16	18	17
Spanyolország	16257	32436	42214	92	107	91
Tunézia	4454	9072	11201	25	30	24
Málta	12912	24891	45652	73	82	98
<b>EU</b>	<b>17724</b>	<b>30294</b>	<b>46467</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Forrás: Világbank

Az ország tényleges jövedelmi helyzetét jobban mutatja a nemzeti jövedelem (GNI), amely kiszűri a GDP-ből a külföldre áramló jövedelmeket. A szintén vásárlóerő paritáson számított egy főre jutó GNI (3. táblázat) tehát még jobban utal a felzárkózás kvantitatívan kimutatható eredményére. Ez néhány esetben eltérő tendenciát mutat,

mint a GDP adat, Törökország és Marokkó esetében is relatíve javuló pozíció látható. Érdekes megfigyelni, hogy Görögország és Törökország között az 1995-ben még igen jelentős különbség (az EU érték 85 illetve 45%-a) mára gyakorlatilag eltűnt.

3. táblázat: GNI/fő vásárlóerő paritáson (2017-es dollár)

	GNI/fő PPP 1995	GNI/fő PPP 2007	GNI/fő PPP 2019	EU-28 %- ában 1995	EU-28 %- ában 2007	EU-28 %- ában 2019
Albánia	4168	8671	13071	14	22	30
<i>Bulgária</i>	<i>10717</i>	<i>15424</i>	<i>22406</i>	35	39	51*
Törökország	13490	19789	27701	45	50	63
<i>Görögország</i>	<i>25712</i>	<i>36964</i>	<i>29146</i>	85	93	67*
Ukrajna	7538	12762	13216	25	32	30
<i>Lengyelország</i>	<i>12276</i>	<i>20907</i>	<i>31623</i>	41	53	72
Moldova	5618	8535	12970	19	21	30*
<i>Románia</i>	<i>12035</i>	<i>19113</i>	<i>29497</i>	40	48	67
Marokkó	3698	5672	7368	12	14	17
<i>Spanyolország</i>	<i>28932</i>	<i>38627</i>	<i>40419</i>	96	97	92*
Tunézia	5891	8828.	10677	19	22	24*
<i>Málta</i>	<i>20040</i>	<i>29958</i>	<i>39434</i>	66	75	90
<b>EU</b>	<b>30271</b>	<b>39762</b>	<b>43755</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100*</b>

\*:2018

Forrás: Világbank

A Világgazdasági Fórum versenyképességi rangsorában (4. táblázat) Tunézia (36.-ról 87.) esett vissza a legjelentősebben 2007 és 2019 között. Ukrajna (72.-ről 85.) és Marokkó (73.-ról 75.) esetében kisebb mértékű visszaesés volt. A többi ország javított a helyezésén, a jelzett EU tagállamok közül mind – még Görögország is – míg a külső periferián a legtöbb helyezést Albánia (27) lépett előre, míg Moldova 9, Törökország 2 hellyel került előre ebben az időszakban.

A HDI (Human Development Indicator) mutató (4. táblázat) a gazdasági teljesítmény mellett az oktatás (beiskolázás) és az egészségügy (várható élettartam) kulcsmutatóival kiegészítve jobban mutatja az adott ország humán-fejlettségi szintjét. Itt jóval kisebbnek mutatkoznak a különbségek EU tagállamok és a szomszédos országok között, mint a GDP esetében, bár a trendeket nézve a legtöbb esetben 15-20 év lemaradás látható a nem EU-s országoknál. Érdekes összehasonlítani Törökország, Tunézia és Moldova fejlettségi mutatóit: 1995-ben azonos, 0,61-es szintről indulva Törökország esetében 0,81-re, Tunéziában 0,74-re, míg Moldovában mindössze 0,71-re javult az érték.

4. táblázat: A HDI mutató értéke (1995-2018)

	GCI helyezés 2007	GCI helyezés 2019	HDI 1995	HDI 2007	HDI 2018
Albánia	108.	81.	0,63	0,72	0,79
<i>Bulgária</i>	76.	49.	0,70	0,76	0,82
Törökország	63.	61.	0,61	0,71	0,81
<i>Görögország</i>	67.	59.	0,77	0,85	0,87
Ukrajna	72.	85.	0,67	0,73	0,75
<i>Lengyelország</i>	53.	37.	0,74	0,82	0,87
Moldova	95.	86.	0,61	0,67	0,71
<i>Románia</i>	68.	51.	0,69	0,78	0,82
Marokkó	73.	75.	0,49	0,60	0,68
<i>Spanyolország</i>	29.	23.	0,80	0,85	0,89
Tunézia	36.	87.	0,61	0,70	0,74
<i>Málta</i>	52.	38.	0,77	0,83	0,89

Forrás: Global Competitiveness Report, UNDP

A fejlődési mutatók mellett érdemes néhány egyensúlytalansági mutatót is megvizsgálni (5. táblázat), hogy lássuk, hogyan alakultak a társadalmi egyensúlytalanság folyamatai. A Gini esetében meglepő (és némi szkepticizmusra ad okot) Moldova és Ukrajna esetében az egyenlőtlenség jelentős csökkenése. Tunézia esetében 2007 és



2018 között szintén jelentősen csökkent a kimutatott egyenlőtlenség, kérdés, hogy ez az Arab tavasz következményének tekinthető-e. Törökország és Marokkó esetében továbbra is magas (40 körüli) a Gini értéke, de ez Bulgária esetében is hasonló. A fiatalok (15 és 24 év) közöttiek munkanélkülisége Tunézia (35%) és Albánia (31%) esetében is relatív magas, ez azonban nem kiemelkedő a görög és spanyol értékekhez viszonyítva.

5. táblázat: Gini és fiatalok munkanélkülisége

	Gini	Gini	Gini	Munkanélküliség (15-24 év)	Munkanélküliség (15-24 év)	Munkanélküliség (15-24 év)
	1995	2007	2018	1995	2005	2018
Albánia	27	30	33	28	28	31
Bulgária	31	36	41	27	22	14
Törökország	41	38	42	15	19	20
Görögország	37	35	34	27	26	40
Ukrajna	39	27	26	11	15	20
Lengyelország	31	34	30	31	37	14
Moldova	37	34	26	11	19	10
Románia	28	38	36	21	20	15
Marokkó	40	41	40	20	16	22
Spanyolország	37	34	35	42	20	34
Tunézia	42	38	33	32	28	35
Málta	<i>n.a.</i>	29	29	12	16	10

Forrás: UNDP

A beáramló tőke és jövedelmek kapcsán három mutatót vizsgáltunk, az külföldi működőtőkeállomány, a hazautalások (remittances) és a nettó segélyek<sup>3</sup> (ODA) GDP-re vetített arányát (6. táblázat). A külföldi működőtőke növekvő szerepe egyértelmű az összes ország esetében. Az FDI/GDP legalacsonyabb részesedése Görögország (19%) mellett – némileg talán meglepő módon - Törökországban volt (GDP 22%-a). A hazautalt jövedelmek a legtöbb külső periferián levő országnál jelentős, bár csökkenő szerepet

<sup>3</sup> Az EU tagállam EU-tól kapott támogatásai itt nem szerepelnek, de azok nem fejlesztési segélynek minősülnek.

játszik – fontos kivétel Ukrajna, ahol viszont az utóbbi időben emelkedett meg jelentősen. A főként EU-tól érkező fejlesztési segélyek szerepe sem elhanyagolható, Törökországot leszámítva (ahol a migrációs megállapodáshoz kapcsolódó támogatás emelte meg az összeget) a többi ország esetében a GDP 1,2-4,4%-át teszi ki.

6. táblázat: Külföldi működőtőke, hazautalások és fejlesztési segélyek a GDP százalékában

	FDI áll./ GDP %	FDI áll./ GDP %	FDI áll./ GDP %	Haza- utalás /GDP %	Haza- utalás /GDP %	Haza- utalás /GDP %	Nettó ODA/ GDP %	Nettó ODA/ GDP %	Nettó ODA/ GDP %
	1995	2007	2019	1995	2005	2018	1995	2005	2017
Albánia	9	25	57	17,9	16,0	9,7	7,4	3,8	1,2
Marokkó	13	49	56	5,1	7,3	5,8	1,3	1,2	1,8
Moldova	5	41	41	n.a.	30,6	16,3	n.a.	5,1	2,4
Törökország	6	23	22	2,0	0,3	0,2	0,2	0,1	0,4
Tunézia	55	67	76	3,8	4,3	5,1	0,4	1,2	1,2
Ukrajna	2	26	32	n.a.	2,8	11,0	n.a.	0,5	1,2
Bulgária	2	85	77	n.a.	5,4	3,7	-	-	-
Románia	2	35	40	n.a.	1,0	2,0	-	-	-
Lengyelország	6	38	40	0,5	2,1	1,2	-	-	-
Görögország	8	17	19	2,4	0,5	0,2	-	-	-
Málta	15	1409	1406	0,4	3,5	1,8	-	-	-
Spanyolország	17	40	54	0,5	0,1	0,2	-	-	-

Forrás: UNCTAD, Világbank

A külföldi működőtőke származási országa alapján mindegyik ország esetében az EU-s országok domináltak (7. táblázat), bár Marokkó és Tunézia esetében az Egyesült Arab Emírátsok (21-23%), Moldova esetében Oroszország (23%) kitüntetett szereppel bírt.

7. táblázat: Külföldi működőtőke-állomány, származási ország szerint (top 5), 2017-2018

	<b>Albánia</b>	<b>Marokkó</b>	<b>Moldova</b>	<b>Törökország</b>	<b>Tunézia</b>	<b>Ukrajna</b>
1	Görögország (19%)	Franciaország (35%)	Oroszország (23%)	Hollandia (23%)	EAE (23%)	Hollandia (24%)
2	Svájc (16%)	EAE (21%)	Hollandia (14%)	Németország (10%)	Franciaország (16%)	Svájc (12%)
3	Kanada (16%)	Spanyolország (8%)	Ciprus (8%)	Oroszország (7%)	Katar (11%)	Németország (10%)
4	Hollandia (14%)	USA (5%)	Románia (8%)	Spanyolország (6%)	Olaszország (8%)	Nagy- Britannia(9%)
5	Olaszország (8%)	Nagy- Britannia(4%)	Franciaország (7%)	Azerbajdzsán (6%)	Spanyolország (6%)	Franciaország (4%)

Forrás: UNCTAD

A kereskedelmi adatok elemzéséből az látszik, hogy az EU-val párhuzamosan a hozzá „kapcsolódó” országok többsége esetében is nőtt a kereskedelem súlya a GDP arányában. Bár a legtöbb ország esetében messze az EU a legfontosabb kereskedelmi partner, az utóbbi időszakban – főként 2008 és 2014 között – az EU részaránya a legtöbb esetben inkább csökkent. Érdekes kivételt jelent Ukrajna és Moldova, ahol az utóbbi években nőtt az EU részaránya, ami a 2014-es szabadkereskedelmi megállapodással is összefügg.

8. táblázat: A kereskedelem GDP-hez viszonyított aránya, és az EU részesedése a kereskedelemben

	Ker./ GDP	Ker./ GDP	Ker./ GDP	EU imp. arány	EU imp. arány	EU imp. arány	EU exp. arány	EU exp. arány	EU exp. arány
	1995	2007	2019	1995	2007	2019	1995	2007	2019
<i>Albánia</i>	48	83	77	83	71	63	88	76	71
<i>Marokkó</i>	52	78	87	66	58	59	68	61	60
<i>Moldova</i>	128	143	86	33	46	55	25	50	60
<i>Törökország</i>	43	47	61	51	44	37	54	51	45
<i>Tunézia</i>	94	104	111	78	70	57	82	82	62
<i>Ukrajna</i>	97	91	90	34	43	47	23	30	41
<i>Bulgária</i>	55	124	124	55	58	62	47	58	63
<i>Románia</i>	56	65	85	59	71	73	49	64	73
<i>Lengyelország</i>	44	81	106	70	72	68	71	76	74
<i>Görögország</i>	37	58	74	65	60	49	63	61	49
<i>Málta</i>	254	259	261	59	47	32	63	22	46
<i>Spanyolország</i>	45	58	67	65	63	56	66	63	59
<b>EU</b>	<b>57</b>	<b>80</b>	<b>91</b>						

Forrás: Világbank, Eurostat

## A EU-val fenntartott gazdasági kapcsolatok intézményi elemeinek elemzése

Az EU kereskedelempolitikai stratégiája értelmében a kereskedelempolitika feladata, hogy elősegítse az EU-versenyképesség növekedését, munkahelyeket, beruházást és innovációt teremtsen. Ugyanakkor összhangban kell lennie az EU külső politikájában megfogalmazott elveivel és céljaival (például: 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 ezen megállapodások elemei, vagyis az EU a legerősebb „fegyverével”, a kereskedelempolitikai megállapodásokkal igyekszik ezen (számára mindenképpen követendőnek tartott) értékek globális érvényesítésére. Persze felmerül a kérdés, hogy a gazdasági érdekek és az európai értékek egymásnak sokszor ellentmondó törekvése mennyiben hozható összhangba ezen egyezményekkel. E célok egyidejű érvényesítése nem egyszerű, sőt sok szempontból lehetetlen is.

#### *Tagjelöltek (Törökország és Albánia)*

Mind gazdasági súlya és fejlettsége, mind stratégiai helyzete miatt a vizsgált országok közül Törökország kiemelt figyelmet érdemel. Törökország már 1963-ban társulási megállapodást kötött az EU-val, mely a vámunió fokozatos létrehozását tűzte ki célul. Ez, a kapcsolatok intenzitásának jelentős hullámszáma mellett, végül 1996. január 1-jén lépett hatályba. A megállapodás a kétoldalú kereskedelem 90 százalékát fedte le, néhány szektor, így a mezőgazdaság, illetve a szén- és acélipari termékek esetében speciális kétoldalú megállapodást kötöttek. A vámunió keretében Törökország egyoldalúan átvette az EU közös külső vámtarifáit (CET), illetve vállalta a kereskedelempolitikai intézkedések harmonizálását, valamint a versenypolitika, a szellemi tulajdonjogok védelmének és a technikai sztenderdeknek a közelítését az EU szabályozáshoz (Togan, 2012).

A vámunió a török átlagos vámszint jelentős csökkenését eredményezte. Az ipari termékek (illetve a feldolgozott mezőgazdasági termékek egy részének) átlagos vámszintje az EU- és az EFTA-országok esetében az 1995-ös 9 százalékról nullára csökkent, míg a harmadik országokkal szembeni átlagos tarifa esetében 14,28 százalékról 5,8 százalékra mérséklődött. Számos élelmiszer esetében ugyanakkor a vámtarifa jelentősen emelkedett (Világbank, 2014, 19. o.).

Mivel az EU már 1971-ben eltörölte a legtöbb török ipari termék esetében a vámokat, így a vámunió által megkövetelt vámcsökkentések, valamint a szükséges jogharmonizáció költségeit javarészt Törökország viselte. Ráadásul a vámuniós megállapodás értelmében a törököknek folyamatosan alkalmazkodniuk kell az EU kereskedelempolitikai változásaihoz, így a harmadik országokkal szemben alkalmazott

vámcsökkentésekhez (vagy akár szabadkereskedelmi megállapodásokhoz) anélkül, hogy ezekbe a döntésekbe érdemi beleszólásuk lenne. Az, hogy Törökország a költségek és a döntéshozatali aszimmetria ellenére vállalta a vámuniós megállapodást, mutatja, hogy a törökök számára az európai integráció nem annyira gazdasági, sokkal inkább identitási kérdés volt.

A vámuniónak – létrehozását kísérő csalódások ellenére – valójában jelentős pozitív hatása volt a török gazdaságra. A török külkereskedelem az 1995. évi 57 milliárd dollárról 2008-ra 334 milliárd dollárra nőtt (Turkstat). Az EU-ba irányuló export különösen a 2001-es válságot követően nőtt meg, amikor a líra leértékelődése és a hazai kereslet csökkenése a termelőket az exportpiacokra terelte (İzmen-Yılmaz, 2009, 177. o.). A török export értéke 2002 és 2007 között megháromszorozódott, ami így a gyors gazdasági növekedés egyik húzóerejévé vált. Az átlagos gazdasági növekedés 6 százalék fölött volt 2002 és 2007 között, és a 2008-as válságot követően is vissza tudott térni erre a szintre (Hakura, 2013). A krónikusan magas infláció, amely évtizedekig a gazdasági egyensúlytalanság egyik fő jele volt, egyszámjegyre csökkent. A stabil makrogazdasági környezet és a közeledés az európai integrációhoz vonzóvá tette Törökország a külföldi befektetők számára is, a beáramló FDI az évi 1-2 milliárd dolláros szintről 10-20 milliárdra nőtt, és jelentős részben az exportorientált feldolgozóipari szektorokba áramlott (Taymaz-Voyvoda, 2009). A kereskedelempolitika és a versenypolitika átalakításával a vámunió az egyik katalizátorává vált a török gazdaság európai és globális integrációjának (Togan, 2012).

A vámunió megítélése ugyanakkor mégsem egyértelműen pozitív. Míg egyes szektorokban (textilipar, acélipar, gépjárműgyártás) nőtt Törökország versenyképessége, addig más, főként magas technológiai igényű szektorokban romlott az exportképesség Akkemik [2011] szerint. Még inkább megkérdőjelezi a vámunió fenntarthatóságát a bilaterális szabadkereskedelmi megállapodások növekvő jelentősége az Európai Unió kereskedelempolitikájában (Woolcock, 2007, 2. o.). Zafer Çağlayan török gazdasági miniszter kijelentette: „amennyiben a jelenlegi helyzet folytatódik, újra kell értékelnünk az EU-val kötött vámuniós megállapodást, mivel az már ellentétes Törökország érdekeivel” (Today's Zaman, 2013). Máshol még egyértelműbben nyilatkozott: „a

vámunió a szemétkébe való, kössünk mi is szabadkereskedelmi megállapodást az EU-val” (Ozerkan, 2013).

A következőkben azt vizsgáljuk meg, hogy milyen problémák merülnek fel a vámunióval kapcsolatban. A vámuniós megállapodás kétségkívül egyedülálló a maga nemében, hiszen egyetlen más ország sem lépett vámunióba az EU-val a tényleges csatlakozását megelőzően. A vámunióval Törökország jelentősen csökkentette szuverenitását saját kereskedelempolitikájának alakításában, hiszen anélkül kell adaptálnia az EU harmadik országokkal kötött kereskedelmi megállapodásait, hogy tényleges befolyása lenne a döntéshozatalra. Bár az Európai Gazdasági Térségben (EGT) részt vevő EFTA-országok (Norvégia, Izland, Lichtenstein) szintén korlátozták gazdasági szuverenitásukat azért, hogy részesei lehessenek az egységes piacnak, a tagsági perspektíva alapvető különbséget jelent: míg az EFTA-országoknál az EU-n kívül maradás főleg saját politikai döntésük eredménye, addig a törökök esetében nem ez a helyzet.

A vámunió létrejötte óta az EU számos szabadkereskedelmi megállapodást írt alá harmadik országokkal. A vámuniós megállapodás értelmében az EU-val szabadkereskedelmi megállapodást aláíró országok előtt automatikusan megnyílik a török piacra jutás lehetősége is. A török exportot azonban nem érintik ezek a megállapodások, mivel a szabadkereskedelmi megállapodások csak az EU-s termékekre vonatkoznak. A reciprocitásnak ez a hiánya hátrányos helyzetbe hozza a török exportörököt, és hatására kereskedelemelterelés is felléphet. Az eredetigazolás bevezetése az EU–török kereskedelemben viszont a vámunió előnyeit veszélyeztetné (Világbank, 2014, 25. o.). A megállapodások e mellett az uniós piacon élvezett korábbi török előnyöket is csökkentik. 2016-ban az EU és Törökország megegyezett a vámuniós megállapodás újratárgyalásáról, a felmerülő politikai ellentétek miatt azonban az EU egyelőre nem akarja megkezdeni a témában a tárgyalásokat.

E mellett 2005-ben megkezdődtek Törökországgal a csatlakozási tárgyalások is. Az Európai Unió a török csatlakozási tárgyalások kezdetén világossá tette, hogy a tárgyalásokat nyitott végűnek tekintik, vagyis nem elég, ha Törökország teljesít minden feltételt, az EU abszorpciós kapacitásától is függ, hogy vajon képes-e felvenni teljes jogú tagként. Törökország kétségkívül nem egy átlagos tagjelölt állam: népessége meghaladja

a 80 milliót, vagyis egy esetleges csatlakozásakor várhatóan az EU legnépesebb tagállam lenne.

A csatlakozási tárgyalások keretében Törökországnak 35 fejezetre bontva át kell vennie az *acquis*-t, az Európai Unió közösségi szinten létező szabályait. A tárgyalás azonban elég hamar lelassultak, sőt, 2010-re gyakorlatilag holtpontra jutottak: 2006-ban nyolc fejezet esetben az Európai Tanács fagyasztotta be a tárgyalásokat, mivel Törökország nem teljesítette Ciprussal szemben a vámunió kiterjesztésére vonatkozó kötelezettségét. Három további fejezet esetben Franciaország (2007-ben) élt politikai vétóval, hat fejezet esetben pedig Ciprus (2009-ben) blokkolta a tárgyalások megnyitását. 2010-ig végül 14 tárgyalási fejezetet nyitottak meg (de összesen egyet zártak le ideiglenesen), és mivel a többi nagyrészt blokkolva volt, így nem nagyon maradt olyan új terület, ahol folytatni lehetne a tárgyalásokat – igaz, a politikai ellentétek miatt ez egyre távolabbi lehetőségnek tűnik.

Albánia 2000-től vált potenciális tagjelölt országgá az Európai Unió számára. Az Európai Unió ugyanekkortól biztosított vámentes bejutást az albán (ipari) termékeknek. Más balkáni országokhoz hasonlóan tagjelöltté válás „előszobáját” a Stabilitási és Társulási Megállapodás (SAA) jelentette, amelyről Albánia 2003-ban kezdett tárgyalásokat, és 2006-ban írta alá az EU-val, és 2009-ben lépett hatályba. 2009-ben Albánia beadta tagsági kérelmét, amelyet 2014-ben fogadtak el, míg a csatlakozási tárgyalások 2020. márciusában kezdődhettek el.

Az SAA egyezmények a közép-kelet-európai országokkal az 1990-es években kötött Európai Egyezményekhez hasonló megállapodások, melyek az EU közös joganyagához, az *acquis* történő fokozatos jogharmonizációt irányozza elő, de nem öleli fel a teljes joganyagot. Az egyezmény keretében Albániának fokozatosan le kellett építenie kereskedelmi korlátjait nem csak az EU, de más regionális partnerekkel szemben is (CEFTA megállapodás). Az előzetes modellbecslések alapján a szabadkereskedelmi megállapodások összességében 1,5%-kal emelik meg a GDP-t, míg a harmonizációból és a modernizált vám eljárásokból további 0,46%-os növekedés adódik (Zahariadis, 2007). Ezek az előnyök természetesen nem egy évben, hanem hosszabb táv alatt jelentkeznek. Az előnyök szektorális megoszlása is egyenlőtlen, ami a



foglalkoztatásban is jelentkezik: míg a ruházati és agrár-szektor jól jár, a textiliparra, a fém- és a vegyiparra, valamint a bányászatra inkább negatív hatással bír.

Az EU a tagjelöltségből fakadóan állandó figyelemmel kíséri a megállapodással összefüggő jogszabályokat és gazdaságpolitikai lépéseket. Az albán kormány az elmúlt időszakban több olyan rendelkezést is hozott, amely a közbeszerzések kapcsán megsértette az SAA megállapodásból (és a WTO tagságból származó) kötelezettségeket, és amelyek lehetővé tették jelentősebb beruházások esetén (pl. a Vlorai repülőtér, vagy az albán Nemzeti Színház) közvetlen, verseny nélküli megbízásokat (a Vlorai reptérnél török céggel kezdtek tárgyalásokat).<sup>4</sup>

#### *Déli szomszédság (Marokkó és Tunézia)*

A következőkben azt tekintjük át, hogyan hatottak az euro-med-egyezmények keretében megkötött szabadkereskedelmi egyezmények Marokkóra és Tunéziára, elősegítették-e a gazdasági növekedést, illetve ha nem, milyen tényezők miatt nem tudták a várt mértékben kifejteni pozitív hatásukat.

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

Ha megnézzük az azóta eltelt időszakban a déli mediterrán országok EU-val fenntartott kereskedelmi kapcsolatainak alakulását, láthatjuk, hogy a szabadkereskedelmi megállapodások nem igazán tudták beteljesíteni a hozzájuk fűződő reményeket. Korlátozta az egyezmények hatását, hogy a szabadkereskedelem csak az ipari termékekre vonatkozott, kimaradt a megállapodásokból a déli mediterrán országok számára központi jelentőségű agrárszféra. Igaz, itt az EU déli országainak érdekvédelme mellett (ti. hogy saját termékeik jussanak az EU belső piacára, és a külső

---

<sup>4</sup> <https://europeanwesternbalkans.com/2019/04/09/ec-evaluate-possible-violation-eu-albania-saa/>

országoknak csak kiegészítő szerep juthasson), a déli mediterrán országok részéről is ódzkodtak a rendkívül magas szubvenciókkal védett saját agrárpiacuk liberalizálástól. Az EU kötött ugyan egyes termékek vonatkozásában az EU belső piacára való bejutást könnyítő 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 tettek 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 nemzetközi textilrost-egyezmény (Multifibre Agreement – MFA) éppen az olyan kis termelőknek jelentett előnyt, mint Tunézia vagy Marokkó, hiszen adott kvótát biztosított számukra, vagyis a versenyképesebb konkurensok (Kína, India, Pakisztán, Banglades) nem szorították ki őket.

A déli államok szempontjából tehát az euromed-megállapodások nem sok pozitív változást hoztak. Kevés áttörést jelentett a szabadkereskedelmi megállapodás azokon a területeken, ahol a mediterrán országok versenyképesek lettek volna és amelyek legfőbb exporttermékeik közé számítanak, 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 cikkek termelő szektorok esetében a vámokat. A cél az lett volna, hogy a mediterrán termelők racionalizálással és modernizációval olyan hatékonyságnövekedést tudjanak elérni, amellyel 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, önállóan pedig alig váltak sikeressé. Bár néhány pozitív példát találhatunk Tunézia, Marokkó

esetében is, ezek azonban inkább kivételek, nem általánosak (Del Prete et al., 2016, 265. o.).

Mint az említett tényező is mutatja, a szabadkereskedelem és az EU-val egyre szorosabbá váló gazdasági integráció nem igazán tette vonzóvá a térséget a külfölditőke-befektetések számára. Az a hatás, ami a kelet-közép-európai országok esetében a kilencvenes évektől a kétezres évek elejéig lehetővé tette a külföldi tőkére épített modernizációt, a déli 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. o.). 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 alacsony, a régió összkereskedelmének mindössze 2,2 százalékát teszi ki. A meglévő kapcsolatok is elsősorban az egyes szubrégiókon belül jellemzők, tehát a Magreb és Masrek, tehát a Mediterráneum nyugati és keleti országai közötti kereskedelem még az előbbinél is kisebb.

A privát tőke 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 eszközökből, részben kétoldalú támogatásokból (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 közötti eltérések e téren is jól kirajzolódnak. Szintén jól láthatók voltak 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 (például: 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 pozitívok, ami a 2010 végén az arab tavasz kiindulópontjának számító tiltakozásokban is kifejeződött. A sikertelenség részben Tunézia gazdaságpolitika hibáinak tudható be, igaz a nemzetközi szervezetek és az EU is támogatta a szigorú fiskális és árfolyam-politika túlzott erőltetését a versenyképesség és a gazdaság növekedési potenciáljának erősítése helyett. Megemlíthető még az adóbehajtás gyengesége mind a tőke-, mind a bérjödelmek 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. o.).

Még további okra is visszavezethető az, hogy a gazdasági együttműködés szabadkereskedelemre építő európai modellje nem vált sikeressé a Mediterráneummal kapcsolatban. Ebben a Mediterráneum politikai instabilitása, az EU belső válságok miatti gyengébb elköteleződése, a szolgáltatásliberalizáció elmaradása, a szabályozás harmonizálásának hiánya is közrejátszott (Borrell-Porta, 2012, 15. o.). Éppen ez utóbbi tényezők miatt merül fel, hogy az egyezmények megújításával, elmélyítésével esetleg jobban érvényesülhetnének a szabadkereskedelem pozitív hatásai.

Az EU a szomszédságpolitikában érintett országok esetében az átfogó szabadkereskedelmi megállapodásokhoz hasonló, de annál mélyebb kapcsolatot létrehozó ún. Mély- és Átfogó Szabadkereskedelmi Megállapodás (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement – DCFTA) megkötését javasolja. A szerződést kötő állam esetében az ipari, a mezőgazdasági és a szolgáltatásszektorra is kiterjedő

szabadkereskedelmi megállapodás születik, amelyben a kereskedelemmel összefüggő területeken széles körű jogszabályi harmonizáció is szerepel. Ez az egyezménytípus 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.).

#### *Keleti szomszédok (Ukrajna és Moldova)*

Az EU ilyen típusú megállapodást eddig a Keleti Partnerség három államával, Ukrajnával, Moldovával és Grúziával kötött. Örményország szintén tárgyalásokat folytatott egy ilyen típusú egyezményről, végül azonban az Oroszország által létrehozott Eurázsiai Gazdasági Uniót választotta.

Bár az ún. Mély- és Átfogó Szabadkereskedelmi Megállapodások viszonylag újak, néhány hatástanulmány már igyekezett értékelni ezen megállapodások hatásait (például: Adarov–Havlik, 2016, Hoekman, 2016). Ezek alapján összességében ezen megállapodások hatása pozitívnak mondható, az egyes országok (Grúzia, Moldova, Ukrajna) között azonban jelentős különbségek vannak. A legerősebben az export bővülésében érződik a pozitív hatás, az FDI esetében viszont egyelőre alig kimutatható.

Jól látható, hogy ezen országoknál a kereskedelem orientációja átalakulóban van, az EU részesedése nőtt – igaz ugyanakkor, hogy ez jelenleg csak Moldovában magas (70 százalék körüli, főként Románia és Olaszország révén), Ukrajna esetében továbbra is relatíve alacsony (30-35 százalék). Egyértelmű az is, hogy az EU felé fordulás mögött politikai tényezők (megromlott viszony Oroszországgal) állnak, a közvetlen gazdasági racionalitás olykor gyengébb. A kényszerűség (az orosz piac beszűkülése) ugyanakkor pozitív ösztönzőket is teremt a gazdasági struktúra modernizálása és az export európai versenyképességének erősítése irányában. A szerkezeti átalakulás részben már megfigyelhető: Moldova esetében az italgyártás (bor), amely a kétezres évek elején az export 30 százalékát adta, 10 százalék alá esett, míg a gépgyártás (autóipari alkatrész) részesedése 1 százalék alatti arányról 10 százalék fölé emelkedett. 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 termelés jelentős része

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

9. táblázat: Az EU és a vizsgált országok intézményes kapcsolatrendszere

	Típus	Hatályos	EU jelölt	FTA 3. országgal	Jövő
<b>Albánia</b>	SAA FTA	2009	2014	CEFTA EFTA, TR	Tagság
<b>Törökország</b>	AA CU	1963 1995	2004	Minden EU FTA	Új vámunió? speciális státusz?
<b>Marokkó</b>	EM AA FTA	2000	-	USA, EFTA, Agadir, TR	DCFTA?
<b>Tunézia</b>	EM AA FTA	1998	-	EFTA, Agadir, TR	DCFTA?
<b>Moldova</b>	AA DCFTA	2016	?	CEFTA, CIS	Tagjelölt?
<b>Ukrajna</b>	AA DCFTA	2016	?	EFTA, CIS, Monten., Maced.	Tagjelölt?

## Konklúzió

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. Ezek az egyezmények az árukereskedelmen túl a kereskedelemmel összefüggő egyéb területeket is szabályozzák,

részben harmonizálják. A szomszédos régiók esetében azonban az egyezmények ennél is tovább mennek. A megállapodások az erőteljes egyoldalú jogharmonizáció megvalósításával arra törekcszenek, 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.

A gazdasági együttműködés szabadkereskedelemre építő európai modelljét az EU a kilencvenes évek óta a déli mediterrán országok irányába is alkalmazta, ez azonban nem vált egyértelműen sikeressé. Bár ez több tényezőre is visszavezethető, az euro-med egyezmények korlátozottsága, az agrár- és a szolgáltatáskereskedelem liberalizációjának hiánya, a térség bürokratikus- és a versenyt akadályozó szabályozási környezete is közrejátszottak ebben. Az EU ezért jelenleg a szabadkereskedelem elmélyítésében látja a kapcsolatok tovább fejlesztésének útját. A keleti partner országokkal már ilyen mély- és átfogó megállapodások keretében mélyítette el a kereskedelmi kapcsolatokat, és a déli országok közül is a két leginkább az EU piachoz kötődő ország, Marokkó és Tunézia esetében felajánlotta a kapcsolatok ezirányú továbbfejlesztését. Bár ez optimális esetben valóban pozitív hatást válthat ki, és elősegítheti a szomszédos régiók 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 jelenthet az érintett országok számára.

Mind ezek alapján komolyan fennáll a veszélye annak, hogy a megállapodások erőltetése kontraproduktív eredménnyel jár, inkább rontja, mint javítja az érintett országok helyzetét, és ez az EU számára egyre fontosabbá váló biztonság szempontjából is negatív hatása lehet.

A tagjelölt országok példája sem egyértelmű sikertörténet. Míg Albánia esetében a „szokásos” csatlakozási menetrend, a jól bevált egyoldalú jogharmonizációval halad előre, ma már az EU szigorúbb végrehajtási követelményeket és teljesítendő küszöbököt szab a tagjelölt országoknak. Még kétségesebb Törökország helyzete. Bár az elmúlt időszakban komoly gazdasági fejlődés ment itt végbe, a gazdaság sérülékenysége – főként az utóbbi évek folyamatai hatására – egyre nagyobb. Jóllehet Törökország

bevonása az EU vámuniójába alapvetően pozitív hatást gyakorolt a török gazdaságra, de számos járulékos költséggel is járt. A jogharmonizációval járó költségek mellett leginkább a döntéshozatali folyamatban való részvétel hiánya, valamint az EU és más kereskedelmi partnerei közötti egyezmények fokozódó negatív hatásai váltak egyre jelentősebbé. Ezeket a költségeket Törökország az EU-csatlakozás reményében vállalta. Mivel azonban a csatlakozás továbbra is nyitott kérdés, így a vámunió továbbfejlesztése egyre aktuálisabb problémává válik.

Jelenleg a kedvezőtlen politikai folyamatok, a jogállamiság és az alapvető jogok megsértése Törökországban, a megoldatlan ciprusi kérdés, vagy akár a vámunió problémái mind próbára teszik az EU és Törökország közötti kapcsolatokat. Mindez azonban nem csak a két fél szempontjából lényeges: demonstrációs hatása révén kihat az EU és a szomszédos régiók országainak kapcsolatára is, és így hosszabb távon meghatározó lehet Európa biztonsága és jóléte szempontjából is.



## Felhasznált irodalom

- Akkemik, K. A. (2011): Customs Union and Competitiveness of Turkish Exports in the EU Market: A Dynamic Shift-Share Analysis. *Global Journal of Emerging Market Economies*, May 3., pp. 247–274.
- 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., March
- 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, pp. 3–23.
- 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, pp. 93–115.
- 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, pp. 263–268.
- Hakura, F. (2013): *After the Boom: Risks to the Turkish Economy*. Chatham House Briefing Papers (Per/EP BP 2013/02), August
- Hoekman, B. (2016): *Deep and Comprehensive Free Trade Agreements*. EIU Working Papers, RSCAS 2016/29, European University Institute.
- Izmen, Ü. – Yilmaz, K. (2009): Turkey's Recent Trade and FDI Performance. In: Önis, Z. – Senses, F. (eds.): *Turkey and the Global Economy: Neo-Liberal Restructuring and Integration in the Post-Crisis Era*. London, Routledge, pp. 173-203.

- Kourtellis, C. (2015): *The Political Economy of Euro-Mediterranean Relations: European Neighbourhood Policy in North Africa*. Palgrave Macmillan.
- Ozerkan, F. (2013): Turkey fears being left out on the cold by EU trade. *AFP*, 26 May. Accessed on 5 May 2015, <https://en-maktoob.news.yahoo.com/turkey-fears-being-left-cold-eu-trade-113037145.html>
- Taymaz, E. – Voyvoda, E. (2009): Industrial restructuring and technological capabilities in Turkey. In: Önis, Z. – Senses, F. (szerk.): *Turkey and the Global Economy: Neo-liberal Restructuring and Integration in the post-Crisis Era*. London, Routledge, pp. 145–172.
- Togan, S. (2012): *The EU-Turkey Customs Union. A Model for Future Euro-Med Integration*. MEDPRO Technical Report, No. 9., March 14.
- Today's Zaman* (2013): Minister says Turkey to 'reconsider' customs union. Accessed on 25 March 2015, <http://www.todayszaman.com/columnist-317095-is-the-syrian-war-bringing-turkey-and-the-eu-closer-together.html>
- 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.
- Woolcock, S. (2007): *European Union policy towards Free Trade Agreements*. ECIPE Working Paper, No. 3. Brussels.
- World Bank (2014): *Evaluation of the EU-Turkey Customs Union*. Report No. 85830-TR, Washington DC, March 28.
- Zahariadis, Yiannis (2007): *The Effects of the Albania-EU Stabilization and Association Agreement: Economic Impact and Social Implications*. ODI Working and Discussion Papers, February