

OTDK-Dolgozat

2013

Kia vagy Peugeot?

Az EU-Korea szabadkereskedelmi egyezmény vizsgálata, különös tekintettel az autóiparra

Kia or Peugeot?

The research of the EU – Korea Free Trade Agreement, especially in the automotive industry

Kézirat lezárva: 2013. november 12.

Tartalomjegyzék:

Tartalomjegyzék.....	3
BEVEZETÉS	6
1. AZ EU KÜLKAPCSOLATI RENDSZERE ÉS KÜLGAZDASÁGI POLITIKÁJA	7
1.1 Az EU külső kapcsolatainak rendszere	7
1.2 Nemzetközi szervezetek és szerepük az Unió külső gazdasági kapcsolataiban.....	9
1.3 Az EU helye a világkereskedelemben / világgazdaságban	10
1.4 A WTO dohai fordulója	12
1.5 Az EU legújabb kereskedelemstratégiája.....	13
2. AZ EU KERESKEDELME A SZÁMOK TÜKRÉBEN.....	15
2.1 Az Unió legjelentősebb partnerei	15
2.2 Az EU kereskedelempolitikája.....	17
2.3 A Vámunióban résztvevő, nem EU-tag országokkal folytatott kereskedelem.....	17
2.4 Az EU szerződesei más európai államokkal	18
2.5 Oroszország és az Unió kapcsolata	19
2.6 Ázsiai országokkal kötött szerződések	20
2.7 ACP (African, Caribbean, Pacific – Afrikai, Karib-szigeteki, Óceániai országok) országokkal kötött szerződések.....	22
2.8 Euro-mediterrán Partnerség	23
2.9 Amerikai országokkal kötött kereskedelmi szerződések	23
3. A KOREAI KÖZTÁRSASÁG GAZDASÁGA ÉS KERESKEDELME.....	24
3.1 A Koreai Köztársaság néhány alapvető adata	24
3.2 Az ország gazdasági fejlődése a XX. század második felétől napjainkig	25
3.3 A Koreai Köztársaság kereskedelme	28
3.4 Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezménye az Egyesült Államokkal	29
4. AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A KOREAI KÖZTÁRSASÁG GAZDASÁGI KAPCSOLATAI.....	30
4.1. Az EU és Dél-Korea kereskedelme	31
4.2. Szolgáltatások kereskedelme.....	33
4.3. Dél-Koreai export az EU-ba	34
4.4. Uniós export a Koreai Köztársaságba	36

4.5. Mezőgazdaság.....	38
4.6. Tőkeáramlás.....	39
4.7. Az árfolyam-ingadozásból adódó gazdasági hatások	39
4.8. Az európai termékek megjelenése a dél-koreai piacon.....	42
5. AZ EU – KOREAI KÖZTÁRSASÁG SZABADKERESKEDELMI MEGÁLLAPODÁS.....	43
5.1. A szabadkereskedelmi megállapodás jelentősége	43
5.2. A vámok lebontásának menete	44
5.3.Származási kérdések	45
5.4.Közbeszerzések	46
5.5.Szolgáltatások és befektetések.....	46
5.6. Az egyezmény érzékelhető hatásai.....	47
5.6.1 Az egyezmény hatásai az Unióból dél-koreai exportjára	47
5.6.2 Az egyezmény hatása Dél-Korea európai uniós exportjára	48
5.6.3 Be nem fizetett vámok.....	49
6. A GÉPJÁRMŰGYÁRTÁS HELYZETE.....	49
6.1. Aktuális trendek a világpiacon	49
6.2. Az európai autópiacon helyzete.....	51
6.3. A dél-koreai autópiacon helyzete	53
6.4. A magyarországi autópiacon helyzete a koreai vállalatok szemszögéből.....	56
7. AZ EGYEZMÉNY HATÁSAI A GÉPJÁRMŰIPARBAN	58
7.1. Az Európai Autógyártók Szövetségének véleménye az egyezmény hatásairól	58
7.2.Francia panaszok az egyezmény ellen	59
7.3. Az egyezmény egyéb rendelkezései a gépjárműipar területén	61
7.4. Az USA és Dél-Korea közötti szabadkereskedelmi egyezmény autóiparra vonatkozó része.....	63
7.5. Az EU-Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezmény gazdasági hatásai a gépjárműiparban	64
7.5.1. Dél-Koreából az Unióba irányuló gépkocsi-behozatal	64
7.5.2. Az Unióból Dél-Koreába irányuló gépkocsi-export	65
BEFEJEZÉS	Ошибка! Закладка не определена.
IRODALOMJEGYZÉK.....	68

TÁBLÁZAT- ÉS ÁBRAJEGYZÉK

1. táblázat: A világ külkereskedelmének fő szereplői 2012-ben	11. oldal
2. táblázat: Az EU kereskedelmi megállapodásai az EU kereskedelme %-ában (2011).....	14. oldal
3. táblázat: Az EU főbb export és importpartnerei 2012-ben áruforgalom alapján	16. oldal
4. táblázat: A Koreai Köztársaság importja az EU területére 2012-ben.....	35. oldal
5. táblázat: Az EU exportja Dél-Koreába 2012-ben	37. oldal
6. táblázat: Az EU – Dél-Korea közötti FDI áramlás és állomány (milliárd Euróban).....	39. oldal
7. táblázat: Legnagyobb autógyártók 2011-ben.....	51. oldal
8. táblázat: Legtöbb eladott gépjármű ország szerint 2011-ben.....	51. oldal
9. táblázat: Az EU-ban újonnan értékesített személygépjárművek.....	53. oldal
10. táblázat: Új autóeladások Dél-Koreában	54. oldal
11. táblázat: Magyarországi új autóeladások.....	58. oldal
12. táblázat: 2011. július - 2012. június közötti időszak személygépkocsi-kereskedelme az Unió és Dél-Korea között, összehasonlítva a megelőző négy év átlagával...64. oldal	
1. ábra: A világkereskedelem fő résztvevőinek részesedése.....	12. oldal
2. ábra: A Koreai félsziget és a környező országok térképe.....	25. oldal
3. ábra: Az EU – Dél-Korea közötti árukereskedelem millió euróban	32. oldal
4. ábra: Az EU –Dél-Korea közötti szolgáltatás-kereskedelem (milliárd euróban).....	34. oldal
5. ábra: Won-USA dollár árfolyam 2006 novemberétől 2013 novemberéig.....	40. oldal
6. ábra: Won-Euró árfolyam 2006 novemberétől 2013 novemberéig.....	41. oldal
7. ábra: A vámok csökkentésének és eltörlésének ütemterve.....	44. oldal
8. ábra: Személyautó-eladások változása 2005-től napjainkig (millió darabban).....	50. oldal
9. ábra: Újonnan regisztrált személygépjárművek az EU-ban szeptember hónapokban (2003 -2012).....	52. oldal

BEVEZETÉS

Dolgozatom témájaként az Európai Unió és a Koreai Köztársaság szabadkereskedelmi megállapodását választottam, különös tekintettel a gépjárműgyártásra, mint a két fél kereskedelmét nagymértékben befolyásoló tényezőre. A kutatás tágabb keretét a két fél egymás közötti kereskedelme adta. Kutatásom kiemelt időszaka az elmúlt hét évre teendő, a szabadkereskedelmi tárgyalások kezdetétől napjainkig, ami csaknem egybeesik a nemzetközi válság időszakával.

Kutatásom fő kérdéseként azt fogalmaztam meg, hogy a vizsgált szabadkereskedelmi megállapodás hogyan hat az európai és a dél-koreai kereskedelem szereplőire, különösen hogyan érinti ez a gépjármű-gyártást és kereskedelmet. Az EU és Dél-Korea kereskedelmi kapcsolatainak általános kutatásakor tapasztaltam, hogy a két fél között a személygépjármű-gyártás és kereskedelem körül alakult ki konfliktus. Ezért az általános elemzés mellett ezt a szektort vizsgáltam meg részletesebben.

Az EU-Dél-Korea szabadkereskedelmi szerződés feldolgozásához szükségesnek láttam bemutatni a nemzetközi kereskedelem globális folyamatait és annak szervezetirendszerét, de a liberális folyamatot kísérő egyre növekvő szabadkereskedelmi megállapodásokat is. Elemeztem továbbá az Unió más országokkal kötött egyezményeit és kereskedelmét, hogy legyen viszonyítási alapom a Dél-Koreával kötött megállapodás, illetve az ázsiai országgal folyó kereskedelem vizsgálatához. Kitérek arra is, hogy az Európai Unió a Dél-Koreával kötött szabadkereskedelmi egyezményét miért értékeli új típusú szerződésként. A Koreai Köztársaság gazdaságának és kereskedelmének megismeréséhez egy fejezet keretében átfogóan foglalkoztam az ország helyzetével, mely a 2007-ben kezdődő válságot viszonylag könnyen átvészelte és fejlődése elismerésre méltó.

Ahhoz, hogy ezt a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos területet behatóbban elemezni tudtam, elsősorban az úgynevezett szekunder kutatási elemeket, „desk research” módszert alkalmaztam. Ez elsősorban a témához kapcsolódóan a szakirodalomban fellelhető anyagok feltárását, feldolgozását és statisztikák elemzését jelenti. Köztük több szakmai forrást interneten keresztül értem el. Ezen kívül primer kutatást is igyekeztem végezni. E célból egy, a Nemzeti Külgazdasági Hivatal által szervezett konferencián interjút készítettem egy dél-koreai magas rangú gazdasági vezetővel.

A Koreai Köztársaság értékes és fontos kereskedelmi partnere az Európai Uniónak és benne Magyarországnak is! Kutatásom igazolta, hogy megéri ezzel az egyezményvel, illetve annak gépjármű-kereskedelemre gyakorolt hatásaival komolyabban is foglalkozni.

Mint ahogy azt Barroso úr, az Európai Bizottság elnöke nyilatkozta a 2013. november 8-án tartott EU-Dél-Korea csúcs után, az Unió és a Koreai Köztársaság kapcsolata már 50 éves történelemmel büszkélkedhet. Ez alatt az idő alatt a két fél kapcsolatát nemcsak a jó minőséget képviselő európai vagy koreai gépjárművek vagy elektronikai termékek kereskedelme határozta meg, hanem az olyan közös értékek tiszteltetben tartása, mint például a demokrácia, jogállamiság, vagy a globális problémákhoz való hasonló viszonyulás.

1. AZ EU KÜLKAPCSOLATI RENDSZERE ÉS KÜLGAZDASÁGI POLITIKÁJA

1.1 Az EU külső kapcsolatainak rendszere

Az EU külső kapcsolatait más országokkal, ország-csoportosulásokkal Catherine Ashton, az Unió kül- és biztonságpolitikai főképviselője fogja össze, aki a Külügyek Tanácsában elnöki tisztséget is betölt. Ezen kívül ő az Európai Bizottság alelnöke is, továbbá az újonnan létrehozott Európai Külügyi Szolgálat vezető tisztségét is betölti. Kereskedelmi és fejlesztési ügyekben a bizottság felhatalmazásával jár el, katonai és diplomáciai ügyekben azonban csupán képviselheti a tagállamokat, döntéseket nem hozhat. Kereskedelmi ügyekben azonban természetesen Karel de Gucht, a Bizottság kereskedelemért felelős biztosa felel elsősorban, ez a terület azonban gyakran szoros kapcsolatban áll a külkapcsolatokkal is. Ezen a területen fontos tisztséget tölt be még Jean-Luc de Martin, a Kereskedelmi Főigazgatóság vezetője is.

A már említett tisztségeket a Lisszaboni Szerződés jelentős mértékben átalakította, mert nem tartották eléggé hatékónak az Unió külső országokkal folytatott politikáját, főleg a szerkezeti túlbonyolítottság miatt. Ezért hozták létre többek között az Európai Külügyi Szolgálatot is, ami a külső kapcsolatokban a Tanács és a Bizottság intézményeit hivatott összefogni, egyelőre kevés gyakorlati eredménnyel. A kül – és biztonságpolitikai

főképviseelő tisztségéhez hasonló már a Lisszaboni Szerződés előtt is létezett, Javier Solana töltött be ezt a posztot, ő azonban kevés jogosítvánnyal rendelkezett, és kizárólag a Tanácsnak volt alárendelve¹. Ezzel szemben Catherine Ashton jelenleg félig a Bizottság, félig a Tanács felügyelete alatt áll, hiszen a kereskedelem és fejlesztéspolitika a Bizottság hatáskörébe tartozik, míg az egyéb külpolitikai ügyek már a Tanács felügyelete alatt állnak.

A kereskedelempolitika Európa külső kapcsolatait, pl. harmadik országgal, ország-csoportokkal kötött szerződéseit takarja. Ezen a területen létrejöhetett az együttműködés az uniós országok között, hiszen érdekeik egybeestek, nem kis mértékben a létrejövő közös piac, a vámunió miatt is. A kereskedelempolitikához értendők a különböző nemzetközi, a témában érdekelt szervezetekkel való kapcsolattartás is, mint például a WTO-val való tárgyalások (World Trade Organization – Kereskedelmi Világszervezet), ahol az Unió országai egységesen lépnek fel. Lényeges, hogy a kereskedelempolitika közös, azaz nemzetek feletti legyen (főként a vámszabályozás és a szabványok területén), hiszen így sokkal hatékonyabban tud fellépni a különféle nemzetközi tárgyalásokon, ezáltal jobban tudja képviselni az európai érdekeket. Ha külügyek területén az Unió valamilyen nagy horderejű szerződést kíván kötni (például társulási vagy csatlakozási szerződések), akkor a kül- és biztonságpolitikai főképviseelőnek nagyon kicsi lesz a mozgástere. Az egyébként a napi problémákat megoldó (például dömpingvámokat kiszabó), végrehajtó szerepű Európai Bizottság itt a kezdeményező szerepben van, a döntést a Tanács hozza meg, a Parlament hozzájárulásával. Normális esetben a Tanácsban elegendő a minősített többség, azonban ha például egy adott ország csatlakozása a kérdés, akkor egyhangú többség szükségeltetik (azaz minden országnak vétőjoga van). Ez is biztosítja azt, hogy a tagállamoknak önálló külpolitikájuk lehessen, hiszen a Tanács az Unió legfontosabb olyan szerve, amely kormányközi alapon működik. Az egyes tagállamok külpolitikája többek között azért is maradt államközi alapon, mert a külpolitika nemzetek felettivé emelésével az Unió elindulna egyfajta államiság irányában, amelyet nem minden tagállam támogat jelenleg.

Itt kell megjegyezni, hogy míg a külgazdasággal kapcsolatos döntések a kereskedelempolitika nemzetek feletti irányításából adódóan közös politikának minősülnek, addig a külpolitika egyéb részei (pl.: diplomácia, katonai szerepvállalás) már

¹ Federico Santopinto: Szervezett zavar – Ki akar itt egyáltalán európai külpolitikát? – Lisszabon után

csupán kormányközi együttműködésben tartoznak az Unió hatáskörébe. Ezeket a területeket jelenleg csak hatalmas erőfeszítések árán, vagy egyáltalán nem lehetne összefogni, gondoljunk csak arra, hogy amíg néhány NATO-tag uniós ország katonailag jelen van például Afganisztánban, addig vannak olyan országok, mint például Ausztria vagy Írország, amelyek egyáltalán nem tagjai az Észak-atlanti katonai szervezetnek.

Ezen kívül természetesen az egykori gyarmattartó országok igyekeznek minél jobb kapcsolatba kerülni volt gyarmataikkal, ahonnan sok esetben komoly problémát jelent a bevándorlás is. Ilyen esetekben szintén nagyon nehezen képzelhető el közös európai fellépés, hiszen az egyes országok érdekei sokszor ellentétben állnak egymással. Ezek az ellentétek megfigyelhetők az egyes országoknak a közös európai külpolitikáért vagy az ellen tett lépéseikben is.

1.2 Nemzetközi szervezetek és szerepük az Unió külső gazdasági kapcsolataiban

Európa külkapcsolati rendszerébe nem csupán a kereskedelempolitika tartozik bele, hanem például a szomszédságpolitika, vagy a legkevésbé fejlett államoknak (LDC – Least Developed Countries) nyújtott humanitárius segítségnyújtás.

Meg kell jegyeznünk, hogy nem mindegy, hogyan vizsgáljuk az egyes tagországok külkereskedelmét, hiszen jelentős a tagországok közti kereskedelem is, olyannyira, hogy a 28 EU- tagállam egymás közti kereskedelme teszi ki a teljes kereskedelem 70%-át, a maradék 30% számít csupán tulajdonképpen harmadik országgal létesített export/import kapcsolatnak. Ezt a 30 %-ot azonban nem csupán az olyan nemzetközi szervezetek szabályozzák, mint a WTO (korábban GATT- Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény), hanem az Unió és az adott ország által kötött bilaterális (kétoldalú) szerződések is. Ezen kívül pedig Európának vannak olyan, más regionális ország-csoportosulásokkal való többoldalú megállapodásai is, mint amilyen a Mercosurral (Latin-Amerikai Közös Piac) kötött szerződés.

Már a GATT idején (1995-ig) is szigorúan próbálták szabályozni azt, hogy ne lehessen egy országban túlzott protekcionizmussal akadályozni a kereskedelmet. Ebből a célból alkalmazzák ma is a legnagyobb kedvezmény elvét, amely szerint a „WTO valamennyi tagja nem részesítheti kevésbé kedvező elbánásban egy másik tag termékét, mint az összes

többi ország hasonló termékét”² (ezt nevezik még a megkülönböztetés-mentesség elvének is).

A GSP, azaz az általános preferenciarendszer abban játszik szerepet, hogy az Unió a legnagyobb kedvezmény elvén felül is biztosítani tudjon bizonyos kedvezményeket a leginkább rászoruló országoknak. A WTO-n belül tilos a hazai termékeket külön leges elbánásában részesíteni, ezzel az esetleges importnak hátrányt, kárt okozni. Ezen felül ez a szervezet sokat tesz a mennyiségi korlátozó intézkedések vámosításáért (tarifikálásáért), illetve a dömping (az előállítási árnál alacsonyabb forgalmazás egy másik ország piacán, nagy tételben) megállításaért, visszaszorításáért is. Habár a WTO igyekszik megállítani a különböző behozatalt korlátozó intézkedéseket, a dömpinggel szemben megengedett a dömpingvám vagy értékkiegyenlítő vám kivetése. A dömping gyakran állami, vagy esetleg egyéb piaci szereplő anyagi segítsége, szubvenciója folytán valósul meg.

A Kereskedelmi Világszervezetnek különös jelentőséget biztosít, hogy a világ GDP-jének 96-97%-át előállító 159 ország a tagja³. A szervezet a kereskedelem liberalizációja, és a globális versenyképesség növelése mellett kiáll a legkevésbé fejlett államok (LDC) fejlesztéséért, illetve a környezet védelméért is.

1.3 Az EU helye a világkereskedelemben / világgazdaságban

Az Európai Unióban 500 millió ember él, akik a világ népességének 7,3%-át teszik ki. A világ GDP előállításából az EU 30%-ot tesz ki. Fejlettségét mutatja, hogy 2010-ben a GDP/fő mutatója 32 900 USA dollár volt (vásárlóerő-paritáson). A világkereskedelméből kb. 17%-ot mondhat magáénak.

Hazánk, mint az Unió egyik tagállama szempontjából sem elhanyagolható kérdés az EU kereskedelemstratégiája, és hogy a WTO-ban, amelynek a tagjai szinte a világ teljes GDP-jét adják, hogyan képviseli az érdekeinket. Ehhez azonban meg kell vizsgálni a világ kereskedelmét, hiszen ennek az alakulása jelentősen tudja befolyásolni minden szervezet működését, és adott esetben egy-egy ország súlyának növekedése vagy csökkenése a politikai-gazdasági hatalmát is megingathatja vagy megerősítheti.

² Európa – Az uniós jogszabályok összefoglalói:

http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/international_dimension_enlargement/r11011_hu.htm

³ HVG online: http://hvg.hu/gazdasag/20120724_orszoz_WTO_tagsag_lehetosegek

1. számú táblázat: A világ külkereskedelmének fő szereplői 2012-ben

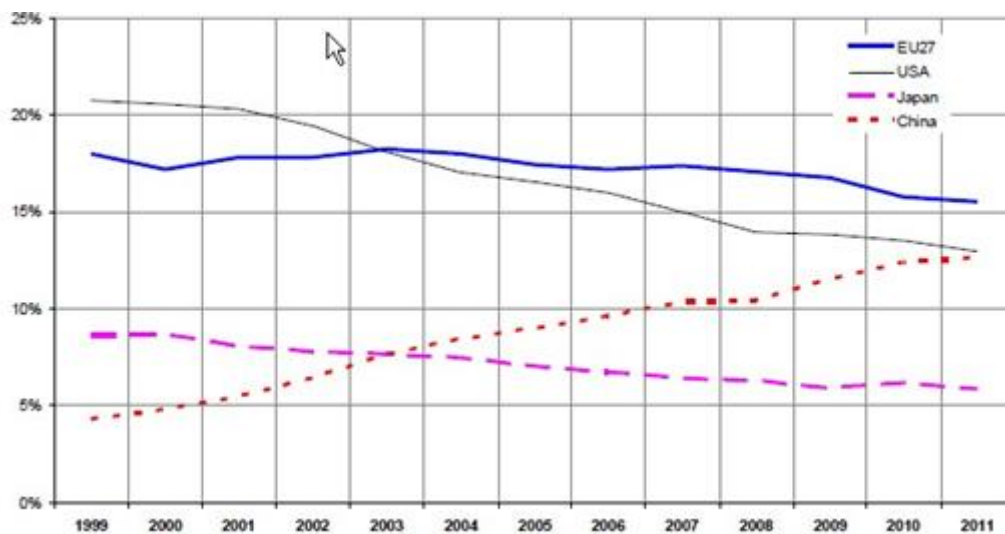
Ország	Export (milliárd euróban)	Export részarány (%)	Ország	Import (milliárd euróban)	Import részarány (%)
EU 27	1863	17,7	USA	1816	15,6
USA	1203	13,9	EU 27	1798	15,4
Kína	1595	10,5	Kína	1415	12,2
Japán	622	5,4	Japán	689	5,9
Dél-Korea	426	3,7	Dél-Korea	404	3,5

Forrás:http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/International_trade_in_goods

Ha vetünk egy pillantást arra, hogy melyek a világkereskedelem fő résztvevői, akkor láthatjuk, hogy miért is hasznos az európai integritás tulajdonképpen – világviszonylatban is számolni kell az európai országokkal ugyanis, hiszen az Unió a világ elsőszámú export és importőre is egyben.

Az elmúlt 10 év kereskedelmének a vizsgálatok egyből feltűnik, hogy az USA jelentősen kezd veszíteni részarányából, míg Kína hatalmas növekedést produkált. Az Unió ezzel szemben nagyjából tartani tudta az eddig elért pozícióit, ami a gazdasági válság tükrében pozitív eredmény is lehet, főleg mivel ez a válság Európát nagyon érzékenyen érintette. Az EU még mindig a vezető mind import, mind export területen a világban, két legjelentősebb partnere pedig az USA és Kína, de Oroszországról vagy Svájcra se szabad megfeledkeznünk. Az Unió elsősorban ipari termékeket exportál (vegyipar, gépipar), míg az importban az ipari termékeken kívül elsősorban az energiahordozók dominálnak.

1. számú ábra: A világkereskedelem fő résztvevőinek részesedése



Forrás: WTO, Eurostat (Comext)

1.4 A WTO dohai fordulója

A WTO (Kereskedelmi Világszervezet) arra hivatott, hogy összefogja a világ országait a kereskedelem területén. Hogy fejlődhessen a kereskedelem, igyekszik leépíteni a kereskedelmet gátló intézkedéseket, illetve a tarifális akadályokat (vámok). Mivel konszenzussal, azaz egyhangú döntéssel lehet csak valamit elfogadni a WTO-ban, nagyon nehézkes a döntéshozatal.

2001-ben Dohában kezdődött a WTO tárgyalássorozat, amit Dohai fordulónak nevezünk. Katar fővárosában gyűlt össze a világ szinte összes vezető gazdasági hatalma, és megfogalmazták a kereskedelem fő céljait: a fejlődő országokat próbálták a világkereskedelembé integrálni, illetve igyekeztek lebontani a már említett, a világ kereskedelmét akadályozó intézkedéseket.

A felmerülő problémákat egy csomagba rendezték, de a csomagnak minden részét minden államnak el kell fogadnia, amelyik tagja a WTO-nak. Eddig nem jutottak konszenzusra, ezért az országok a csomag helyett, vagy mellett elkezdtek bi- és multilaterális megállapodásokat kötni, amelyekben az EU különösen aktív. Ez azért is figyelemre méltó, mert az EU volt az egyik legnagyobb támogatója a dohai csomag elfogadásának, úgy vélték, hogy ezzel elérhetők bizonyos stratégiai célok. Azonban 2001 óta a világ nagyon megváltozott, főleg a gazdasági válság hatására, így félő, hogy visszatérnek olyan intézkedéssorozatok, amelyek protekcionista jellegűek, vagy esetleg a regionalizmus

irányában kezd fejlődni a világ, és ily módon csökken a globális együttműködés lehetősége. Ez azért is lenne problémás, mert Doha az olyan LDC országok számára is segítséget nyújtana, ahol a szegénység és a gazdasági kilátástalanság nagyon komoly probléma. Egyes elemzők szerint, ha elfogadnák a csomagot, akkor a világ GDP-je évente 0,24%-al, a világ exportja pedig 2,56%-al növekedne, csupán ennek az intézkedésnek a hatására, ami hatalmas összeg, hiszen az egész világról beszélünk. Ha azonban nem jön létre a megállapodás, akkor annak negatív hatásait minden WTO tag negatívan érzékelne.

Mindezek mellett figyelemre méltó Pascal Lamynak, a WTO volt vezérigazgatójának a nyilatkozata⁴ a különféle szabadkereskedelmi egyezményekről, amelyeket a felek a WTO-t megkerülve kötnek, mivel nem tudnak a szervezeten belül, multilaterális keretek között megegyezésre jutni, ezért bilaterális szerződéseket kötnek (mint az EU-Dél-Korea egyezmény). A vezérigazgató azt nyilatkozta, hogy az efféle szerződések nem okozzák a világkereskedelem jelentős bővülését, hiszen az egyes szabadkereskedelmi egyezmények a világ kereskedelmének csupán 15%-ára terjednek ki. Egyébként pedig az export-import forgalom fele így is 0%-os vámtarifa mellett valósul meg, és csupán 2%-uk folyik jelentős, 10% feletti vámtarifával.

1.5 Az EU legújabb kereskedelemstratégiája

Az Unió habár nagyon sokáig próbálta minden erejével keresztülvinni a dohai csomagot a WTO-n, manapság már egyre inkább próbál e megállapodás nélkül is megállapodásokat kötni. Az új általános stratégiát 2010-ben hirdette meg az Európai Bizottság 'Európa 2020' néven, aminek részeként a kereskedelemre vonatkozó céljait „Kereskedelem, növekedés és globális ügyek” címmel jelentette meg. Ez a dokumentum nem csupán a dohai forduló lezárását jelentené, hanem a kétoldalú kapcsolatok erősítését is. A stratégiai fő célja hogy megerősítse az Unió kereskedelmi helyzetét a világban. Ennek fő eszköze a szabadkereskedelmi megállapodás, ami egyre inkább népszerűvé válik: ma a világkereskedelem 35%-át fedik le ezek a szerződések.

A kereskedelmet akadályozó tényezők közül a vámoknak egyre kisebb a jelentőségük, és nem csupán azért, mert a WTO, illetve korábban a GATT sokat tett ezek lebontásáért, hanem mert átalakult a világkereskedelem, ma már nem jellemző, hogy egyetlen országon belül történik egy termék gyártása, illetve egyre nagyobb szerep jut a munkaerő, a

⁴ <http://agrarhaszon.hu/product/9715>

technológia, vagy a tőke áramlásának is. A nem-vámjellegű akadályok azonban egyre nagyobb szerephez jutnak, ezek lebontása jóval nagyobb és bonyolultabb feladatnak ígérkezik, hiszen ezt majdnem minden esetben ágazat-specifikusan kell elrendezni. Az EU kereskedelempolitikai céljai között említhetjük, hogy az Unió magas hozzáadott-értékű termékeket tudjon exportálni, és hogy a szolgáltatások területén is növelni tudja az exportot.

2. számú táblázat: Az EU kereskedelmi megállapodásai az EU kereskedelme %-ában, (2011)

	Részaránya az EU importban	Részaránya az EU exportban
1. Működő szerződések – közte Dél-Koreával kötött megállapodás	24,3	28,3
2. Lezárt, de nem alkalmazott szerződések	2,1	2,1
3. Jelenleg tárgyalás alatt álló szabadkereskedelmi megállapodások	20,2	18,9
4. Lehetséges szabadkereskedelmi megállapodások – Közte Japán, USA	15,2	19,2
5. Az EU nem tervez megállapodást közte Kína, Oroszország	38,0	31,3

Forrás: Európai Bizottság: External sources of growth. Commission Staff Working Document, 2012

A WTO, a nemzetközi kereskedelem és az ehhez kapcsolódó eszközök és szervezetek azért játszanak olyan kiemelkedő szerepet az Unió politikájában, mert az EU nyitott gazdaságú országokból áll, és az exportra épülő vállalatok jelentős foglalkoztatók. Ezen kívül nagyon sok munkavállaló dolgozik külföldi tulajdonú cégnél, amihez szükségesek az adott országgal meglévő jó gazdasági kapcsolatok. Az Unióban egyes adatok szerint 36 millió ember dolgozik olyan cégnél, amely függ a nemzetközi kereskedelemről. Ha nem jön létre a dohai megállapodás, vagy az Unió nem igyekszik ezt pótolni ideiglenesen vagy tartósan, akkor ők könnyen elveszíthetik az állásukat, egzisztenciájukat. Az egyszerű fogyasztókat is jótékonyan érintik a különböző szabadkereskedelmi megállapodások, hiszen a verseny hatására csökkennek a fogyasztói árak. Az Unió szerepét nem lehet egyszerűen figyelmen kívül hagyni, mivel ez a világ legnagyobb gazdasága, ez már önmagában jelentős erővel, potenciállal ruházza fel a nemzetközi tárgyalásokon. Jelenleg is több szabadkereskedelmi megállapodás van érvényben, tárgyalás alatt pedig olyan fontos országokkal, ország-csoportosulásokkal van valamilyen fázisban a megállapodás,

mint a Brazíliát is tagjai közt tudó Mercosur, vagy India, sőt a jövőben akár még az USA-val vagy esetleg Japánnal is lehetséges valamiféle megállapodás.

2. AZ EU KERESKEDELME A SZÁMOK TÜKRÉBEN

Az Európai Unió a világ legnagyobb gazdasága, legnagyobb mértékben részesedik mind a világ exportjából, mind a világ importjából. A kereskedelmet több részre bonthatjuk, azonban világméreteken célszerű kevés halmazt megadni a kereskedelem összetettsége miatt. Globális méreteken beszélhetünk áru és szolgáltatás-kereskedelemtől, illetve meg kell említenünk a tőke „kereskedelmét”, áramlását is. A világ áru és szolgáltatásimportja 2010-ben 11173,1 milliárd euró volt, amelynek 17,5% - át a 27 uniós tagállam adja, a világ áru és szolgáltatás-exportja pedig ugyanebben az évben 11059,3 milliárd eurót tett ki, amelyből az EU 17%-os mértékben részesül. A különbséget a két számérték között alapvetően a számbavétel módja adja. Elmondható, hogy az Unió nagyobb mértékben részesedik a világ szolgáltatás-kereskedelméből, mint amennyire a világ áruinak kereskedelméből.

Az EU évek óta a legnagyobb tőkekihelyező szerepét is betölti. 2011-ben tőkeexportja 562 milliárd USD és a beáramló tőke nagysága 421 milliárd USD volt.

2.1 Az Unió legjelentősebb partnerei

Az Unió, mint fontos világgazdasági szereplő, nagyon sok országgal áll gazdasági kapcsolatban. Mint a mellékelt táblázatból is látszik, legnagyobb importőre Kína, míg legnagyobb felvevőpiaca az Egyesült Államok. Oroszország mint stratégiai partner pedig 213 milliárd eurónyi árut importál az Unióba, ennek javarésze nyersanyag (kőolaj, földgáz). Svájc szintén fontos kereskedelmi partner, már csak földrajzi helyzetéből adódóan is.

3. számú táblázat: Az EU főbb export és importpartnerei 2012-ben áruforgalom alapján

Az EU exportja (2012)				Az EU importja (2012)			
Helyezés	Partnerek	Export (milliárd euró)	Részesedés a teljes exportból (%)	Helyezés	Partnerek	Import (milliárd euró)	Részesedés a teljes importból (%)
	EU össz.	1,686	100,0%		EU össz.	1,792	100,0%
1.	USA	292	17,3%	1.	Kína	290	16,2%
2.	Kína	144	8,5%	2.	Oroszország	213	11,9%
3.	Svájc	133	7,9%	3.	USA	206	11,5%
...	...	...	...	...	...	...	...
8.	Dél-Korea	38	2,2%	8.	Dél-Korea	38	2,1%

Forrás: EUROSTAT (South-Korea- EU bilateral trade and trade with the world, tradoc 113448)

Mivel már az elmúlt év folyamán is lehetőségem nyílt egy hasonló jellegű kutatást folytatni, rendelkezéseimre állnak a 2010-es év adatai is ezen a téren. Érdekes összevetni az arányokat, illetve magát az értékek is a 2012-es számokkal, hiszen így izgalmas információkat kapunk az Unió kereskedelmében zajló tendenciákról, változásokról.

Az Unió importja 2010-ről 2012-re 1509 milliárd euróról például 1792 milliárd euróra bővült (ez 19%-os gyarapodást jelent). Ami ezen a területen leginkább figyelemfelkeltő az a helycsere a második és a harmadik helyen, ugyanis 2010-ben még az Egyesült Államok volt az EU második legfontosabb importforrása, mára pedig átvette ezt a helyet Oroszország. Két év alatt nem egészen 33%-al sikerült növelniük az Unióba irányuló exportjukat, míg ez az USA-nak csupán 21%-al sikerült. Kína ehhez képest nem sok eredményt tudott felmutatni azon kívül, hogy megőrizte az első helyét, az ázsiai nagyhatalom ugyanis mintegy 2%-os növekedést tudott felmutatni az Európai Unió területére érkező importált áruk esetében.

Ha az EU-ból kiáramló exportot figyeljük, akkor is azt kaphatjuk, hogy az export teljes értéke határozott mértékben növekedett (mintegy 25%-al, 1350 milliárd euróról 1868 milliárd euróra). A legfőbb partnerek sorrendjében és a részarányában azonban nem

találhatunk nagyobb különbséget, változást, még mindig dominál az Egyesült Államok illetve Kína az exportpiacunkon.

Arra az örömteli adatra is következtetni lehet ezekből a számokból, hogy az EU-nak csökkent a külkereskedelmi-mérleg hiánya az elmúlt néhány évben (ld.:Mellékletek, 1.számú ábra). Ez többek között betudható annak is, hogy Európa kezd lassan magához térni a válság évei után, de utalhat akár a helyes uniós kereskedelempolitikára is.

2.2 Az EU kereskedelempolitikája

Az Európai Unió igyekszik a kereskedelmi akadályokat lebontani, növelni a nemzetközi áruforgalmat, amelynek kedvező hatásairól a dolgozatomban már szó esett.

Az Uniónak többféle eszköze is van ezen kedvező hatások elérésére.

Ilyen intézkedés lehet a szabadkereskedelmi megállapodás (FTA- Free Trade Agreement), vagy a preferenciális megállapodások egyes országokkal, ország-csoportokkal a vámok kölcsönös leépítéséről. Ezen kívül léteznek még társulási megállapodások, illetve vannak olyan ország-csoportok, amelyekkel az EU-nak külön szomszédságpolitikái vannak (Oroszország, Ukrajna), vagy példaként említhetjük a Nyugat-Balkán országait és Moldovát, akikkel a Stabilizációs és Társulási Folyamatban vesznek részt, így dolgozva a gazdasági és politikai stabilitás létrehozásáért, illetve ennek a megőrzéséért. Van néhány olyan ország is, amelyek ennél többre jutottak, mint például Törökország, amely San Marinóval és Andorrával közösen ugyan nem tagjai az EU-nak, azonban a Vámunióba ők is beletartoznak. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy az áruk és szolgáltatások kereskedelmére nincsenek vámok, harmadik országokkal szemben pedig közös külső vámokat használnak, és elvileg a kereskedelempolitika is közös ebből fakadóan. Jelenleg összesen 121 ország áll bi vagy multilaterális szerződés keretében kereskedelmet könnyítő szerződésben az EU-val.

2.3 A Vámunióban résztvevő, nem EU-tag országokkal folytatott kereskedelem

Habár a köznyelv Európát és az Európai Uniót könnyen összemosza, nem szabad megfeledkeznünk azokról az országokról se, amelyek nem tagjai ennek a közösségnek. Alapvetően három csoportot különböztethetünk meg így Európában, de az Unión kívül: vannak egyrészt azok az országok, amelyeket már említettem (Törökország, Andorra, San Marino), akik a vámunió tagjai. Ezek közül nyilván a legjelentősebb Törökország, aki az

EU hetedik legnagyobb kereskedelmi partnere⁵, és már nagyon régóta próbál belépni az Unióba, azonban ezt gazdasági hátránya, és kulturális különbsége Európa legtöbb részétől egyelőre nem tette lehetővé, habár már évtizedek óta van tagjelölt státuszban. A vámunió azonban még nem jelenti a két fél közötti minden akadály lebontását, hiszen Törökország sajnálatos módon a hazai vállalatokat előnyben részesíti a közbeszerzéseknél, illetve nem-vámjellegű technikai akadályok (NTB) is hátráltatják az uniós vállalatok török piacon való megjelenését. A török fél azonban azt vetheti az Unió szemére, hogy hátráltatja a török üzletemberek Unió területén történő tevékenységét, hiszen vízumkényszer van érvényben a török állampolgároknak, ha az EU területére akarnak belépni⁶.

2.4 Az EU szerződésai más európai államokkal

A másik csoportot azok az európai országok képezik, amelyek tagjai az EGT -nek, azaz az Európai Gazdasági Térségnek. Ennek a szervezetnek a történeti háttere az EFTA (European Free Trade Association – Európai Szabadkereskedelmi Társulás), amely mára már nem túl jelentős, így ezek az egységes piac szintjén társultak az akkori Európai Közösségekhez. Jelenleg ezek az országok a következők: Norvégia, Izland, Lichtenstein. Meg kell említenünk, hogy azon kívül, hogy tagjai a schengeni övezetnek, teljesen EU-n kívüli országok, például nincsenek benn a Vámunióban sem. Ehhez a csoporthoz sorolhatjuk Svájcot is, amely különböző bilaterális szerződésekkel kötődik az Unióhoz, ezen felül pedig 2008-tól már a schengeni övezetnek is a tagja⁷. Hozzá kell tenni azonban, hogy például Norvégiában és Svájcban is volt olyan törekvés, hogy az Unió tagjai legyenek, azonban ezek a kezdeményezések mindezidáig elbuktak a népszavazásokon. Az elmúlt pár évben felmerült Izland csatlakozása is az Unióhoz a gazdasági válság miatt, azonban egyelőre ebből semmi konkrétum nem valósult meg.

A harmadik ország-csoportot azok az államok képezik, amelyek nem tagjai sem az schengeni övezetnek, sem a vámunióknak. Ezek az országok vagy a szomszédságpolitika területén vannak kapcsolatban az EU-val, vagy ha például a Nyugat-Balkán országait

⁵ South Korea – EU bilateral trade and trade with the world (tradoc 113448)

⁶ Budapest.com - Vízum információk:

http://www.budapest.com/utazas/turista_informaciok/vizum_informaciok.hu.html

⁷ EUvonal – Svájc is csatlakozik a schengeni övezethez:

<http://www.euvonal.hu/index.php?op=hirek&id=5503>

nézzük, a Stabilizációs és Társulási Folyamat szintjén vannak vele kapcsolatban. A tagjelölt státuszt eddig Horvátországnak és Macedóniának sikerült elérnie, ezek közül Horvátország 2013 nyarán csatlakozott is az EU-hoz. Habár földrajzilag ez a régió közel található az Unióhoz, mégis az uniós importnak csupán 1%-a, az exportnak pedig csupán a 2%-a származtatható innen, amely minden bizonnyal a gazdasági elmaradottság és a politikai instabilitás miatt van így.

Horvátország 2013. júliusi csatlakozása kérdéseket vetett fel egyébként a jelen dolgozatban tárgyalt EU-Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezmény esetében is, ugyanis az ázsiai fél nehezményezte⁸, hogy Horvátország irányába is biztosítania kell a kedvezményeket a csatlakozás után, ellenszolgáltatást azonban nem kap érte cserébe. Az Európai Bizottság részéről azt a nyilatkozatot tették, hogy jó lecke volt nekik is a szabadkereskedelmi megállapodások jövőbeni megkötése miatt ez az eset, ugyanis az egyezmény szövege nem tért ki arra az esetre, ha az EU bővülne a szerződés aláírása után – a jövőben tehát nyilvánvalóan erre is fognak már gondolni a brüsszeli tisztviselők. A témában egyébként még nem született megállapodás, valószínűleg az Uniónak valamilyen kedvezményt kell életbe léptetnie a dél-koreaiak megnyugtatója miatt.

Az Európai Uniónak külön megállapodása van a Független Államok Közösségével, amely gyakorlatilag a volt Szovjetunió területét jelenti, a Balti államok kivételével. Azonban az olyan gazdaságilag fontos országokkal, mint Oroszország, a stratégiai partnerségi megállapodása van az Uniónak.

2.5 Oroszország és az Unió kapcsolata

Oroszország említése esetén meg kell jegyeznünk, hogy dinamikusan növekvő, feltörekvő gazdaságról van szó, amelyet ma már BRICS-országoknak nevezünk (a névadó Goldman Sachs). A BRICS (régebben csak BRIC) egy angol mozaikszó, amely a következő országokat jelöli: Brazília, Oroszország, India, Kína, és újabban Dél-afrikai Köztársaság. Ezek azok a feltörekvő gazdaságok, amelyek nagy gazdasági hatalommal rendelkeznek, vagy egy-két évtizeden belül azzal fognak rendelkezni, ha folytatják a nagy ütemű gazdasági növekedést. Ezen a nagyméretű gazdasági potenciálon kívül azért is lényeges Oroszország, mert az EU második legnagyobb importőre, az EU export-listáján pedig a negyedik helyet foglalja el. Importból elsősorban olyan stratégiai jelentőségű

⁸ <http://www.bruxinfo.hu/cikk/20130918.html>

nyersanyagokat ad el az Uniónak, mint a kőolaj vagy a földgáz, amire jelentős exportvámot is kivetnek. Oroszország 2012 nyarán, a jelentős gazdaságok közül utolsóként csatlakozott a WTO – hoz⁹, amely nagyobb gazdasági stabilitást nyújthat az ország számára, így kedvezőbbé teheti az ottani feltételeket az uniós exportőrök számára. Magyarországon gyakran hallhatunk a „keleti nyitás” politikájáról, amellyel Oroszországnál volumenproblémák adódnak, egyszerűen például a magyar mezőgazdasági termékek képtelenek ellátni a hatalmas orosz piacot. Azonban az olyan iparágakban, mint például gyógyszergyártás, vagy a nanotechnológia, nagy jövője lehet a magyar és ez EU-s gyártóknak is, feltéve, ha Oroszország, a világ hatodik legnagyobb gazdasága betartja a WTO rendelkezéseit. A gyakorlat azonban sajnos a szerződés megkötése óta eltelt rövid időben nem ezt mutatja, már ez alatt a néhány hónap alatt is problémák adódtak az orosz fél hozzáállásával¹⁰. Az oroszok nem kívánták a protekcionista gazdaságpolitikájukat korlátozni, amit a WTO ellenzett. Sok területen még tárgyalások folynak, azonban például a húsiparban már történtek gyakorlati lépések is, több területen is csökkentették a vámokat (az ország húsból jelentősnek mondható importra szorul).

2.6 Ázsiai országokkal kötött szerződések

Ázsia egy új kihívással állítja szembe nem csak Európát, de az egész világot is. Ahogy azt Catherine Ashton kül-és biztonságpolitikai főképviselő is nyilatkozta Ázsia kapcsán „is no longer 'our' world – and we have to adapt”¹¹ (nincsen már a 'mi' világunk – alkalmazkodnunk kell). Ezt azért volt fontos megemlítenie neki, mert ameddig Európa a válsággal van elfoglalva, addig Ázsia gazdasága dinamikusan növekszik, nekünk pedig ha nem akarunk lemaradni, lépést kell tartani. Az Unió legfontosabb gazdasági partnere ebben a térségben Kína, amely az EU legnagyobb importőre, és az EU ide exportál a második legnagyobb mértékben. Fontos partner ezek mellett természetesen a már régóta fejlődési pályára állt, modern Japán, illetve az ebben a dolgozatban nagy szerephez jutó Koreai Köztársaság is, amely az EU importjából 2,1%-al, míg exportjából 2,2%-al veszi ki a részét. Fordítva természetesen más a helyzet, hiszen az EU az egyik gazdasági nagyhatalom, így összességében Dél-Korea kereskedelméből 8,2 %-al részesül. Mivel az

⁹ HVG online : http://hvg.hu/gazdasag/20120724_orosz_WTO_tagsag_lehetosegek

¹⁰ Portfólió.hu: http://www.portfolio.hu/gazdasag/feszultsegek_az_oroszok_wto-tagsaga_korul.173918.html

¹¹ Defining Europe's Strategic Interests in Asia: <https://aussepolitik-net.dgap.org/de/aussepolitiknet/themen/defining-europes-strategic-interests-asia> --

EU és a Koreai Köztársaság között kötött szabadkereskedelmi megállapodás a dolgozat fő témája, ezért a két 'ország' kapcsolatáról majd bővebben, ám a dolgozat más részein tennék említést.

Az Uniónak Ázsia két legnagyobb gazdasági hatalmával, Japánnal és Kínával jelenleg semmilyen kereskedelmi megállapodása nincs, ezzel kapcsolatban azonban új fejleményként említhetjük meg, hogy 2012 nyarán a Bizottság kezdeményezte a Tanácsnál, hogy előkészítse a szabadkereskedelmi tárgyalásokat Japánnal. Ezzel együtt jelentős marad a Koreai Köztársasággal folytatott gazdasági együttműködés is, hiszen oda öt éven belül az áruk java része vámmentesen szállítható lesz, illetve a technikai jellegű akadályok leküzdésére is vannak próbálkozások. Ezek az országok azonban jóval többet importálnak az Unióba, mint amennyit mi exportálunk (2012-ben: Kína import: 290 milliárd euró, Japán: 64, Kína export: 144 milliárd euró, Japán: 55), ezért egy szabadkereskedelmi megállapodást az európaiak részéről is meg kell fontolni. Az azonban minden bizonnyal elmondható, hogy ha kellő körültekintéssel kötik meg a jövőben valamikor más ázsiai partnerekkel is szabadkereskedelmi megállapodás, abból mindkét fél nagyon sokat profitálhat. Éppen ez a fő indok, amely miatt az Európai Unió igyekszik minél több külső partnerrel ilyen irányú szerződéseket kötni.

Ha a 2010 óta eltelt időszakot nézzük, akkor meg kell jegyezzük, hogy a Kínával mind az export, mind az import mértéke növekedett 2012-ig, Japánnal azonban ugyanebben az időszakban csak az oda irányuló exporttevékenység értéke emelkedett (44milliárd euróról 55-re). A Japánból az EU-ba áramló import azonban 66 milliárd euróról 64 milliárdra csökkent – ez az uniós export-bővülés fényében különösen rossz fényt vet a szigetország gazdaságára.

Ázsiában Kínán kívül található egy másik feltörekvő BRICS ország is, India. India azonban gazdaságilag még nincsen Kína szintjén, azonban az óriási ország a maga 1,1 milliárdos lakosságával nagy gazdasági potenciált jelent. Hamarosan akár érvénybe is léphet az a szabadkereskedelmi megállapodás, amelyről idén is folytatták a tárgyalásokat a két fél képviselői. Jelenleg még nem akkora volumenű az Indiával folytatott kereskedelem, mint Kínával, de a Japánhoz hasonló volumentől már nem áll túl messze (2012-ben az export 38 milliárd euró, az import 37 milliárd euró volt¹²). 2009-ről 2010-re

¹² Európai Bizottság – India és az EU jó úton halad a szabadkereskedelmi megállapodás megkötése felé
http://ec.europa.eu/news/external_relations/120213_hu.htm

egyébként mintegy 20%-al bővült a két fél közötti kereskedelem volumene, azóta valamelyest ez a mértékű bővülés alábbhagyott, de még mindig nem áll meg – különösen ami az indiai importot illeti. A 2010-es indiai import az EU-ba ugyanis csupán 33 milliárd euró volt, míg a 2010-es uniós export értéke elérte a 35 milliárd eurót. Tehát 2010-ről 2012-re az indiai import 5 milliárd euróval gyarapodott, míg az Indiába irányuló uniós export 3 milliárd euróval.

Ázsiában is található egyfajta országok közötti, regionális szintű együttműködés, az ASEAN (Délkelet-Ázsiai Nemzetek Szövetsége), noha az közel se jutott el olyan szintre, mint azt Európai Unió. Ezzel a szervezettel kerül sor bizonyos időnként gazdasági jellegű találkozóra, amelyet ASEM-nek neveznek (Asia- Europe Meeting, Ázsia-Európa találkozó). Az EU innen 2010-ben 86 milliárdnyi eurónyi terméket, nyersanyagot importált, és 61 milliárdnyit exportált, ami jelentősnek mondható. A szervezetnek olyan országok a tagjai, mint például a Fülöp-szigetek vagy Vietnám, Dél-Korea azonban nincs a tagok között.

2.7 ACP (African, Caribbean, Pacific – Afrikai, Karib-szigeteki, Óceániai országok) országokkal kötött szerződések

Ezen országokkal az EU-nak már régóta van kereskedelmi megállapodása, hiszen miután a legtöbb alapító, és még jóval a Kelet-közép Európai rendszerváltás előtt belépő országoknak voltak gyarmataik, amik függetlenné váltak, azonban továbbra is szorosan kapcsolódtak az anyaország gazdaságához (vendégmunkások, nyersanyagok). Kezdetben 46 volt gyarmati országgal kötöttek kereskedelmi megállapodásokat (lomé-i egyezmények), majd később ezeket kiterjesztették (cotonou-i egyezmény) a többi térségbeli országra is. A cél az, hogy középtávon egy szabadkereskedelmi övezet jöjjön létre az ACP országok és az EU között. Ezekkel az LCD országokkal az Unió különböző egyoldalú preferenciákat biztosít a GSP rendszeren keresztül, amelyben alkalmazzák az EBA (Everything But Arms – minden szabadon áramolhat a fegyvereken kívül) politikáját. Nagy hangsúlyt kap emellett a térség helyzete miatt létfontosságú humanitárius segélyezés is, hiszen az EU költségvetésének 5%-át fordítja segélyekre, illetve az AIDS elleni küzdelem, ami szintén kiemelt kérdés lett az elmúlt években.

2.8 Euro-mediterrán Partnerség

Az Euro-mediterrán Partnerségi program keretein belül az Unió az Észak-afrikai, illetve a Földközi-tenger keleti medencéjében elterülő országokkal áll gazdasági kapcsolatban (Izrael, Szíria, Algéria, Egyiptom, stb.). A kereskedelem volumene nagyjából akkorára tehető, mint az ACP országok esetén (export : 6% a teljesen EU-s exportnak, import : 4%). Kiemelt kérdést jelent az ebből a térségből származó vendégmunkások helyzete, ami főleg az Unió nyugati területeit érinti. Ezen kívül meg kell említenünk, hogy az EU pénzügyi és technológiai eszközökkel próbál ennek a térségnek a segítségére sietni, hiszen a földrajzi közelség miatt létfontosságú ennek a térségnek a legalább viszonylagos békéje, stabilitása.

2.9 Amerikai országokkal kötött kereskedelmi szerződések

Az USA a legjelentősebb exportpartnere az Uniónak, eddig azonban nem hoztak létre szabadkereskedelmi megállapodást, habár a tárgyalások 2013-ban már kezdetüket vették. A második tárgyalási forduló 2013 novemberében késéssel tudott csupán elindulni¹³ - elsősorban a kiobbant lehallgatási botránynak, és az Egyesült Államok kormányzatának részeleges, pénzügyi okokból bekövetkezett leállása miatt. Az Európai Bizottság által alapított hírcsatorna, a Euronews szerint a megállapodás hatására hosszútávon mindkét fél a GDP fél százalékos növekedését, és 2 millió új munkahely megteremtődését várhatja.

Amerikában azonban vannak olyan országok, amelyekkel az EU nem kis mértékben kereskedik, és ezt a tevékenységet különféle szerződésekkel, megállapodásokkal teszik könnyebbé, hatékonyabbá.

Ki kell emelni, hogy Dél-Amerika esetén két nemzetek felett álló szervezettel is van az Uniónak megállapodása: az Andesi Paktum országai, és a Mercosur is létesített az EU-val megállapodásokat a kereskedelem könnyítésére. A két integráció közül messze a Mercosurral folytattunk nagyobb volumenű kereskedelmet, nem kis mértékben a szervezet egyik legjelentősebb tagja, a BRICS-ország Brazília miatt. Az Unióból 2009-ben 174 milliárd euró tőke áramlott ebbe az ország-csoportba, ami roppant jelentős, hiszen az EU teljes tőkeexportja abban az évben 274 milliárd eurót tett ki. Az amerikai földrészen eddig két országgal jutott el Európa szabadkereskedelmi megállapodásig: a jelentős népességgel

¹³ <http://hu.euronews.com/2013/11/11/eu-usa-folytatodnak-a-szabadkereskedelmi-targyalasok/>

és gazdasági potenciállal rendelkező Mexikóval, illetve a nyersanyagokban gazdag Chilével van jelenleg az Uniónak ilyen jellegű megállapodása a térségben.

3. A KOREAI KÖZTÁRSASÁG GAZDASÁGA ÉS KERESKEDELME

Úgy vélem, hogy fontos a dolgozat témája miatt, hogy feltárjuk a Koreai Köztársaság kereskedelmének és gazdaságának főbb irányvonalait, eszközrendszerét, ezzel segítve a szabadkereskedelmi megállapodás szükségességének, kölcsönös mivoltának a megértését.

3.1 A Koreai Köztársaság néhány alapvető adata

A Koreai Köztársaság, vagy ismertebb nevén Dél-Korea Kelet-Ázsiában, a Koreai félszigeten található. Szárazföldi határa csupán Észak-Koreával van, azonban tengeren nagyon közel fekszik hozzá Japán. Geopolitikailag fontos megjegyezni, hogy Kína és Oroszország is elérhető közelségben van. A Köztársaság fővárosa Szöul, ahol csaknem 10 millió ember él. Az ország területe 99646 négyzetkilométer, tehát területe szinte megegyezik Magyarországéval, lakossága azonban 49 millió fő. A 2011-es GDP növekedés 3,6% volt, ami egy olyan országban, ahol az egy főre jutó GDP 32100 USD (tehát fejlett ország), jelentősnek mondható.

A hivatalos nyelv a koreai, amely különbözik a világ szinte összes más nyelvétől, eredetén máig vitatkoznak, azonban az is elképzelhető, hogy az urál-altáji nyelvcsaládhoz tartozik, azaz a magyar nyelvvel közös gyökerei vannak. A koreai nyelvnek egyébként külön íráskészlete is van, amit hangulnak neveznek. A lakosság jelentős része keresztény vagy buddhista, azonban sokan vannak olyanok is, akik egyetlen vallást sem gyakorolnak.

Dél-Koreáról tudni kell, hogy Ázsia negyedik legnagyobb gazdaságáról beszélünk, ami nem elhanyagolható, tekintve hogy a Koreai Köztársaságban majdnem 50 millió ember lakik, míg Ázsiában 3,8 milliárd fő. Emellett érdemes megjegyezni, hogy ez a modernség nem jellemezte mindig Koreát, ez csak a nem túl távoli múlt terméke, azt az is jelzi, hogy 1962-ben a lakosság kétharmada a mezőgazdaságban dolgozott¹⁴, és viszonylag rövid idő alatt gazdasági hatalom, modern ország lett belőle. Ez többek között az emberek

¹⁴ A 'kis tigrisek' : <http://termtud.akg.hu/okt/9/azsia/tigris.htm>

szorgalmának, a gazdasági vezetés sikerének és a szaktudás meglétének (amit megkövetel például az elektronikai ipar) tudható be.

3.2 Az ország gazdasági fejlődése a XX. század második felétől napjainkig

A gazdaság bemutatásához szükséges véleményem szerint egy kis történelmi visszatekintés. A Koreai félsziget hosszú ideig egységes volt és független, mígnem a Japán Császárság megszállta Koreát, ami 1910-től a második világháború végéig tartott. Ennek a megszállásnak a nyomait mind a mai napig magán viseli a társadalom, a koreai nacionalizmus is erősen japán-ellenes, de a japán annexió eredményeképpen az idősebb emberek között nagy arányban találhatunk olyanokat, akik jól tudnak japánul.

2. számú ábra: A Koreai félsziget és a környező országok térképe



Forrás: www.ng.hu/Fold/2004/05/Dul_a_terkep_es_teruleti_viszaly_Japan_es_Korea_kozott

A világháború után a félszigetet megszállták a szovjet, illetve az amerikai erők, amelyek felosztották maguk között az országot. Északon létrejött a Koreai Népi Demokratikus Köztársaság (KNDK), míg Délen a Koreai Köztársaság, amelyre ebben a dolgozatban különösen nagy hangsúlyt fektetek. Hozzá kell tenni, hogy Észak történelmileg jóval fejlettebb volt, a japánok ugyanis főleg ott építettek, ott voltak ipari központok, míg Dél inkább egyfajta 'éléskamra' szerephez jutott, ezért főként a mezőgazdaság dominált, és eléggé elmaradott térségnek számított.

Az újonnan létrejött ország vezetője Li Szin Man lett, aki erős antikommunista nézeteket vallott, azonban élvezte az amerikaiak bizalmát. Az új elnök nevéhez nagyon sok vér tapadt, sokakat kivégeztek a hatalom által, akit hírbe lehetett hozni a kommunistákkal. Az 1950-53 között zajló koreai háború is nagy vérveszteségekkel járt, békét azóta se kötöttek, csupán fegyverszüneti megállapodás van érvényben. Ebben a háborúban Észak és Dél-Korea harcolt egymással, mindkettő jelentős külső segítséggel (kínai és szovjet, illetve amerikai és egyéb vele szövetséges erők). A háború után szembe kellett nézni az országot sújtó éhínséggel, amelyet az amerikai élelmiszersegélyek tudtak csak valamelyest enyhíteni. Észak-Korea ekkor már megkezdte a szocialista fejlődést, főleg kedvezményes szovjet hitelek segítségével. Az amerikai segélyek elosztását Délen a hatalom tartotta kezében, ennek kapcsán gyakran felmerülő probléma volt a korrupció, ami hatalmas méreteket öltött. Mindemellett erőltették az importhelyettesítő gazdaságpolitikát, hogy ne legyenek függésben, főleg ne a környékbeli országoktól (Szovjetunió, Kína, Japán közül egyiket se tekinthették partnernek). A lakosság ezek hatására tüntetésekbe kezdett, ami azzal végződött, hogy egy tábornok, Pak Csong Hi 1961 májusában átvette az ország irányítását.

Pak erősen az exportorientált gazdaságpolitika híve volt, és habár kezdetben diktatórikus módszerekkel irányította az országot, mégis sikeresen elvégezte Dél-Korea gazdaságának a modernizálását. Habár az ország geopolitikai helyzete nem volt épp az adott politikai helyzetben a legkedvezőbb, mégis talált támogatókat. Az USA elég nagy összegű segélyeket nyújtott az országnak, ami kiegészült GSP preferenciákkal, illetve technológia és katonai segítségnyújtással is.

A koreai gazdaság alapjai a családi tulajdonú nagyvállalatok, a csebolok (chaebolok), amelyek valamelyest hasonlítanak a japán zaibacukra, azonban van pár különbség is a két családi nagyvállalatforma között. A csebolok az államtól anyagi segítséget kaptak, amit általában meg is háláltak. Az egyik leghíresebb ilyen vállalat, a Samsung például kezdetben támogatta Pakot, ezért később komoly pozíciókhoz juthatott. Ma pedig ez a vállalat-csoport adja a Koreai Köztársaság GDP-jének a 20%-át¹⁵. Egyes kutatások szerint a csebolok teszik ki az ország GDP-jének 65%-át, tehát a szerepük mindenképpen kulcsfontosságú. Meg kell azt is említeni, hogy nem csak olyan iparágakban tevékenykednek, amely köztudomású, hanem általában nagyon sokrétű tevékenységet

¹⁵ Csoma Mózes (2008): Korea – Egy nemzet, két ország,

végeznek, a Samsung csoport érdekelt például nem csak az elektrotechnikában, hanem az építő vagy a hajóiparban is. Pak tábornok kötelezte a kereskedelmi bankokat, hogy stratégiai alapon finanszírozást nyújtsanak ezeknek a vállalkozásoknak, általában nagyon kedvezményes hitelek formájában¹⁶. A stratégiai alap általában a nehéz és a vegyipart jelentette katonai célok miatt, vagy az elektrotechnikát az exporttámogató, növekedésorientált gazdaságpolitika miatt. Ezeknek a vállalkozásoknak köszönhetően lett Dél-Korea ázsiai kis tigrise, amihez hozzájárult az erős állami szerepvállalás, koordináció is. Ezt a gazdaságpolitikát szokás a fejlesztő állam kifejezéssel illetni, vagy akár az államkapitalizmus is megengedhető, kiváltképpen a korai időszakokra.

Pak Csong Hi reformjai nem csak a csebolokra terjedtek ki, hanem például lecserélte az addig használatos valutát, a hvont a wonra, amivel az inflációt próbálta megállítani. Emellett nagy energiákat fektettek a mezőgazdaság modernizálására is, hiszen a 60-as években Dél-Korea lakosságának 80%-a még a primer szektorban dolgozott. Ezt is sikeresen végrehajtották, ugyanis a 70-es években a parasztgazdaságok jövedelme a hatszorosára növekedett¹⁷, ami a gépesítésnek, a modernizációnak köszönhető. Ezen kívül meg kell említenünk a hadiipart is, ami főleg a vietnámi háborúnak köszönhetően indult fejlődésnek, amiben Dél-Korea természetesen az USA oldalán állt, és mint a térségbeli fontos szövetségese, tevékenyen részt is vett benne.

Habár Pak keménykezű diktátor volt, mégsem csak erről lett híres, hanem a gazdaság megreformálásáról, Dél-Korea hosszú távú növekedési pályára állításáról is. 1979-es halála után is virágoztak, és ma is jelentősek azok az iparágak, amiket az ő parancsára kezdtek fejleszteni, mint például a gépipar vagy a vegyipar. Az 1980-as években megindult folyamat hatására egyre több japán tulajdonú cég telepedett meg Koreában, noha a gyarmati múlt miatt sokan ellenségesen tekintettek rájuk. 1985-ben például, míg a japán befektetések összege Dél-Koreában 1,4 milliárd dollár volt, addig az amerikai csupán 771 millió¹⁸.

¹⁶ Rurik Sarolta (2009): Gazdasági növekedés és pénzügyi liberalizáció. (diplomamunka) Budapesti Corvinus Egyetem,

¹⁷ Faludi Péter:(2005): Pak Csong Hi gazdasági programja – A modernizáció gazdaságpolitikája Dél-Koreában.

¹⁸Faludi Péter(2005): Pak Csong Hi gazdasági programja – A modernizáció gazdaságpolitikája Dél-Koreában.

Az ország gazdasági fejlődése a Pak-érától kezdődően szinte töretlennek mondható, egészen 1997-98-as, főként Ázsiát sújtó pénzügyi válságig. A válság fő oka a vállalatok magas adósságállománya, és a pénzügyi rendszer bizonytalanságai voltak, amik kiegészültek a nem megfelelő kormányzati reagálással. A válság megoldására IMF hitelt vettek segítségül, illetve keynesiánus gazdaságpolitikát folytattak, ami meghozta az eredményét. Ennek alapját egy 50 milliárd dolláros állami tőkeinjekció adta, amelyet a pénzügyi intézeteknek folyósítottak, rekapitalizációs célból¹⁹. Továbbá drasztikusan sikerült csökkenteni a koreai gazdaság gerincét adó csebolok adósságállományát is, és struktúrájuk módosítására is sor került.

Pak Csong Hi mai megítélését úgy vélem jól szemlélteti, hogy 2013-tól Pak lánya, a konzervatív Pak Kunhje lett Dél-Korea első női miniszterelnöke.

Az ország gazdagságát és fejlettségét bemutatta több alkalommal is a világ előtt, többek között az 1988-as szöuli olimpián, amelynek megrendezéséhez egyébként még japán kölcsönt is felvettek, összesen 4 milliárd USD értékben. Hasonlóan kiemelkedő esemény volt a 2002-es, Japánnal közösen rendezett labdarúgó világbajnokság is. A koreai gazdaság fejlődése azóta se torpant meg, olyannyira, hogy a 2012-es egy főre jutó GDP 22590 USD volt²⁰, ami elég tekintélyesnek mondható

3.3 A Koreai Köztársaság kereskedelme

Koreát nem érintette olyan jelentősen a 2007-ben kezdődött gazdasági válság, mint Európát, ezzel magyarázható, hogy még az elmúlt években is jelentősen bővült az exportja. Az import is próbálja tartani ezzel a lépést, azonban nem sikerül mindig az exporttal megfelelő ütemben, ezért sokszor egészségtelenül nagy lesz az ország külkereskedelmi többlete, amit igyekeznek az import élénkítésével csökkenteni.

Az ország legfőbb húzóágazatai ('flagships') az autógyártás, a hajógyártás, és az elektrotechnika. A kormányzat azonban megpróbál olyan új területeken is fejleszteni, amelyek a jövőben meghatározhatják a világgazdaság nagy részét, mint például a zöld technológia, vagy a magas hozzáadott-értékű szolgáltatások (globális egészségbiztosítás,

¹⁹ Kovács Atilla : A Korea Köztársaság komplex gazdasági elemzése. (szakdolgozat) Budapesti Gazdasági Főiskola, Külkereskedelmi Főiskolai Kar, 2005

²⁰ Világbank: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

oktatás). Dél-Koreával kapcsolatban azt is meg kell említeni, hogy még az elmúlt néhány évben is növekedik a GDP-je, 2011-ben például 3,62%-al²¹.

A Koreai Köztársaság kereskedelmi kapcsolataiban nagy szerep jut a szabadkereskedelmi megállapodásoknak, hiszen ezek segítették már a modernizáció kezdetekor az ország fejlődését (a hidegháború idején az USA vámok nélkül engedte a gyengélkedő koreai termékeket a piacára), ma pedig fejlett hálózata van az országnak a világ legkülönbözőbb államaival, amik nyilván kölcsönös alapon működnek.

Jelenleg Korea a következő országokkal, ország-csoportosulásokkal áll ilyen jellegű kapcsolatban: Chile, Szingapúr, India, Peru, EFTA, ASEAN, USA, EU. Ezen kívül nagyon sok országgal tervez hasonló jellegű megállapodást az ország, több partnerrel pedig már tárgyalási fázisban van a folyamat (pl.: Kanada, Ausztrália, Törökország). Az Unió szempontjából tehát nem csupán az motiválta a megállapodás megkötését, hogy növekedjen a két fél közötti kereskedelem, hanem az is, hogy nem engedhette volna meg magának Európa, hogy elszalassza ezt a lehetőséget. Ha a versenytársak megelőzik, és lemarad erről a nagy üzleti lehetőségről, akár még el is veszítheti az eddig Koreában megszerzett piacait.

Korea persze nem csak azokban az országokban van jelen, amellyel szabadkereskedelmi megállapodása van érvényben, hiszen legnagyobb exportpiaca és legnagyobb importőr partnere is Kína, ami nem meglepő az ország földrajzi elhelyezkedéséből, illetve Kína világgazdasági helyzetéből adódóan. Ezen kívül még mindig jelentős szerepet játszik a Koreai Köztársaság kereskedelmében a két hagyományos partner, az USA és Japán. Az Unió ebben a tekintetben pedig a harmadik helyet foglalja el export-oldalon, az Unióból Dél-Korea területéről érkező import pedig a negyedik helyen szerepel a statisztikában

3.4 Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezménye az Egyesült Államokkal

Úgy vélem, érdekes megvizsgálni a Koreai Köztársaságnak az Egyesült Államokkal kötött szabadkereskedelmi egyezményét, hiszen az ázsiai országnak ez a szerződése több szempontból is hasonlítható az EU-val kötött megállapodásához. Ugyan a szerződésről előbb kezdtek tárgyalni az USA-val, mint ez EU-val a dél-koreaiak (USA-Dél-Korea tárgyalások kezdete: 2006. február, EU-Dél-Korea: 2007 májusa), azonban míg az

²¹ <http://www.tradingeconomics.com/south-korea/gdp-growth-annual-percent-wb-data.html>

Unióval már 2011. július 1-jén hatályba lépett az egyezmény, addig az Egyesült Államokkal erre egészen 2012 márciusáig kellett várni.

Ennek oka többek között a dél-koreaiak kemény tiltakozása a szerződés megkötése ellen. Ugyan az EU-val kötött egyezmény ellen is szerveztek tüntetéseket a Koreai Köztársaságban, mégis, sokkal nagyobb volt az ellenállás, amikor a világ vezető hatalmával, az Egyesült Államokkal készültek ilyen jellegű, a kereskedelmet könnyítő intézkedés meghozatalára.

A résztvevő felekről KORUS-nak is nevezett egyezmény ellen milliók tüntettek Dél-Korea szerte. 2007-ben sikerült megállapodnia a két félnek az egyezmény megkötéséről - ezután néhány órával egy dél-koreai taxisofőr például felgyújtotta magát²², a tüntetések pedig folytatódtak. Időközben a kergemarha-kór miatt is kialakult egyfajta félelemérzet az egyesült-államokbeli marhahús ellen, különösen miután az egyezmény szövegébe be akarták iktatni, hogy az USA-ból szabadon importálhassanak marhahúst Dél-Koreába. A tüntetések erejét ez is nagymértékben fokozta, olyannyira, hogy Dél-Koreában miniszterek voltak kénytelenek lemondani, és új fordulókat kellett tartani a témában, ezért is húzódott el egészen 2012-ig az egyezmény hatálybalépése.

Hozzátenném, hogy a Dél-Korea és az EU közötti szabadkereskedelmi egyezmény megkötése nem okozott különösebb belpolitikai válságot – a KORUS egyezménnyel ellentétben – az ázsiai ország életében, noha ez ellen is voltak tüntetések (elsősorban a mezőgazdaságban dolgozók részéről).

4. AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A KOREAI KÖZTÁRSASÁG GAZDASÁGI KAPCSOLATAI

A Koreai Köztársaság és az EU szabadkereskedelmi egyezményének megértéséhez úgy érzem, fontos, hogy megismerjük a két fél kereskedelmi kapcsolatait is. Dolgozatom ezen részében így elemezni fogom a két fél kapcsolatait a gazdaság területén, amely el fog minket vezetni egészen a szabadkereskedelmi egyezményig

²² <http://bilaterals.org/spip.php?rubrique140&lang=en>

4.1.Az EU és Dél-Korea kereskedelme

A Koreai Köztársaság az Unió fontos kereskedelmi partnere, hiszen a 8. legnagyobb importáló és exportáló partnere Európának a Koreai Köztársaság. Dél-Koreából 2011-ben 36,1 milliárd eurónyi árut importált az Unió (ez 8%-os csökkenés az előző évhez képest), az export pedig 32,4 milliárd eurót tett ki (ez ellenben 16%-os növekedésnek felel meg). Az Uniónak a Koreai Köztársaságba irányuló exportja a válság előtti, 2007-es szinthez képest is 7%-al tudott bővülni 2011-re, ami mindenképpen sikernek mondható. Ennek ellenére az Uniónak negatív a külkereskedelmi árumérlege Korea irányába, ami azonban az ázsiai ország számára nem különös, hiszen más országokkal is hatalmas export-többlete van. Azonban mint láthatjuk, ez a tendencia valamelyest visszaszorulóban van, 2011-ről 2010-re jelentősen csökkent az Unió külkereskedelmi-mérleg hiánya az ázsiai országgal szemben.

Ennek ellenére még mindig a koreaiak exportálnak többet az EU-ba, mint az európai vállalkozások Dél-Koreába. Ez egyébként nem jelenti azt, hogy Európa függne Koreától, ez könnyen lehet fordítva is, különösen hogy az EU az egyik legnagyobb exportpartnere a dél-koreaiaknak. A Koreai Köztársaságban a külkereskedelem fontosságát kiválóan jelzi az, hogy 2011-ben a teljes külkereskedelmi forgalmuk értéke elérte az az ezer milliárd dollárt²³, ami körülbelül a helyi GDP 100%-ának felel meg. Az Unió jelenlétét a koreai piacon összehasonlíthatjuk a teljes koreai importtal is, ami 304,7 milliárd eurót tett ki 2010-ben.

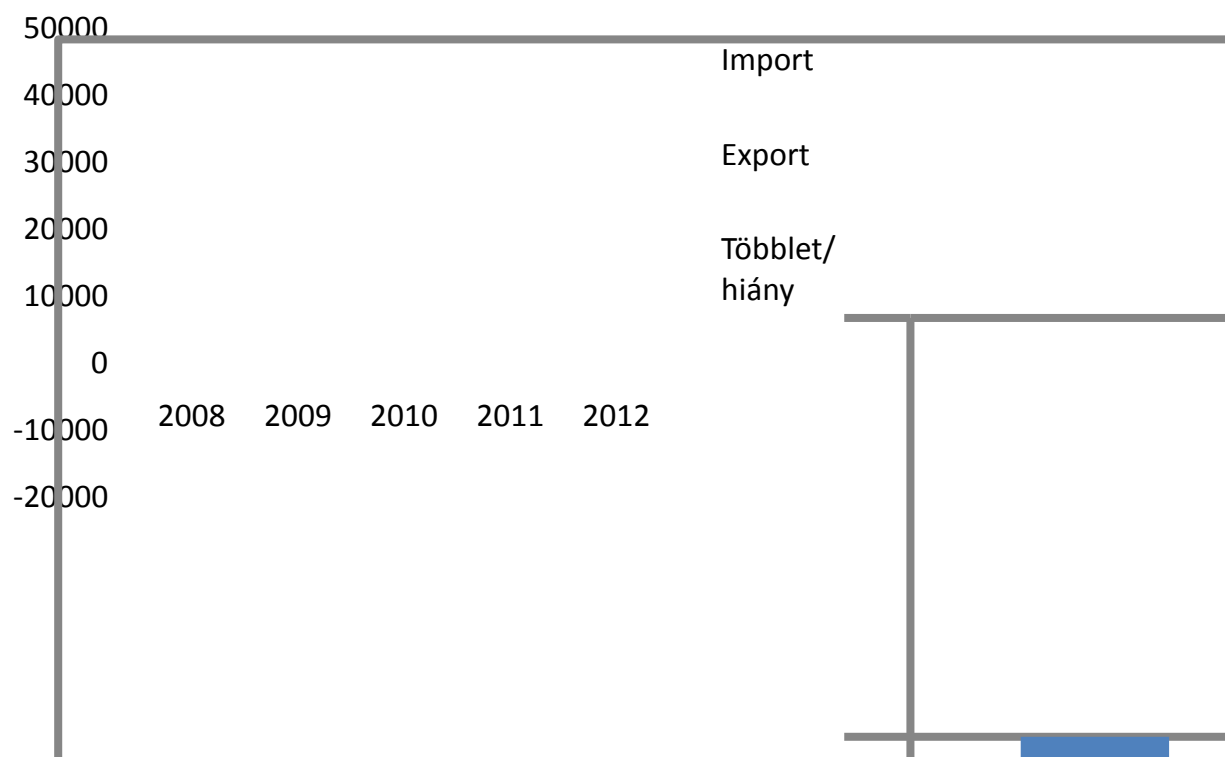
A Koreai Köztársaságnak az Unió a 3. legnagyobb partnere mind az import, mind az export területén. Importban az Egyesült Államokat is megelőzi, csupán Kínába és Japánba szállítanak több terméket a dél-koreai vállalatok. 2010-ben a dél-koreaiak importszükségletének 8,9%-át biztosították az Európai Unióból származó vállalatok, 2012-ben ez az érték lecsökkent 7,9%-ra, az előkelő 3. helyet azonban sikerült megtartani.

A Dél-Koreából exportált termékek esetén az Uniónak sikerült előrelépni a negyedikről a harmadik helyre, ezen a téren csupán az USA és Kína előzi meg Európát. 2010-ben a dél-koreai exportpiacnak 10,5%-át tudták lefedni EU-s vállalatok, 2012-ben azonban csupán 8,6%-át.

²³ <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>

Ha reális képet akarunk kapni a két fél kereskedelmi-gazdasági viszonyáról, akkor érdemes összevetni azt a két adatot, hogy Dél-Koreának az Unió a 3. legjelentősebb exportpartnere, míg az EU-nak a Koreai Köztársaság –mint már azt említettem – a 10. legfontosabb kiviteli célországa 2,2%-os részesedéssel. Ezekben a szám adatokban is megnyilvánul az – az Európai integritás egyik fő előnyeként hangoztatott – érv, hogy együtt jóval erősebbek és jelentékenyebbek az egyes európai országok, mint külön-külön (nyilvánvaló, hogy ebben a relációban az EU az erősebb gazdasági hatalom).

3. számú ábra: Az EU – Dél-Korea közötti árukereskedelem millió euróban



Forrás: Evaluation of the EC Market Access Partnership

Ha azt vizsgáljuk, hogy vajon mitől kezdtek csökkenni a Dél-Koreából érkező importált áruk aránya, akkor figyelembe kell vennünk többet között annak a hatását is, hogy amely termékeket esetlegesen a dél-koreai vállalatok nem a Koreai Köztársaság területén, hanem másutt állítanak elő, az nem számít az országból érkező export-tevékenységnek. Az ilyen jellegű kiszervezésekre jó példa a törökországi Hyundai gyár, amely 2013-ra tervezi

megduplázni eddigi termelését²⁴, a legyártott termékeket pedig 30 európai országban kívánja értékesíteni.

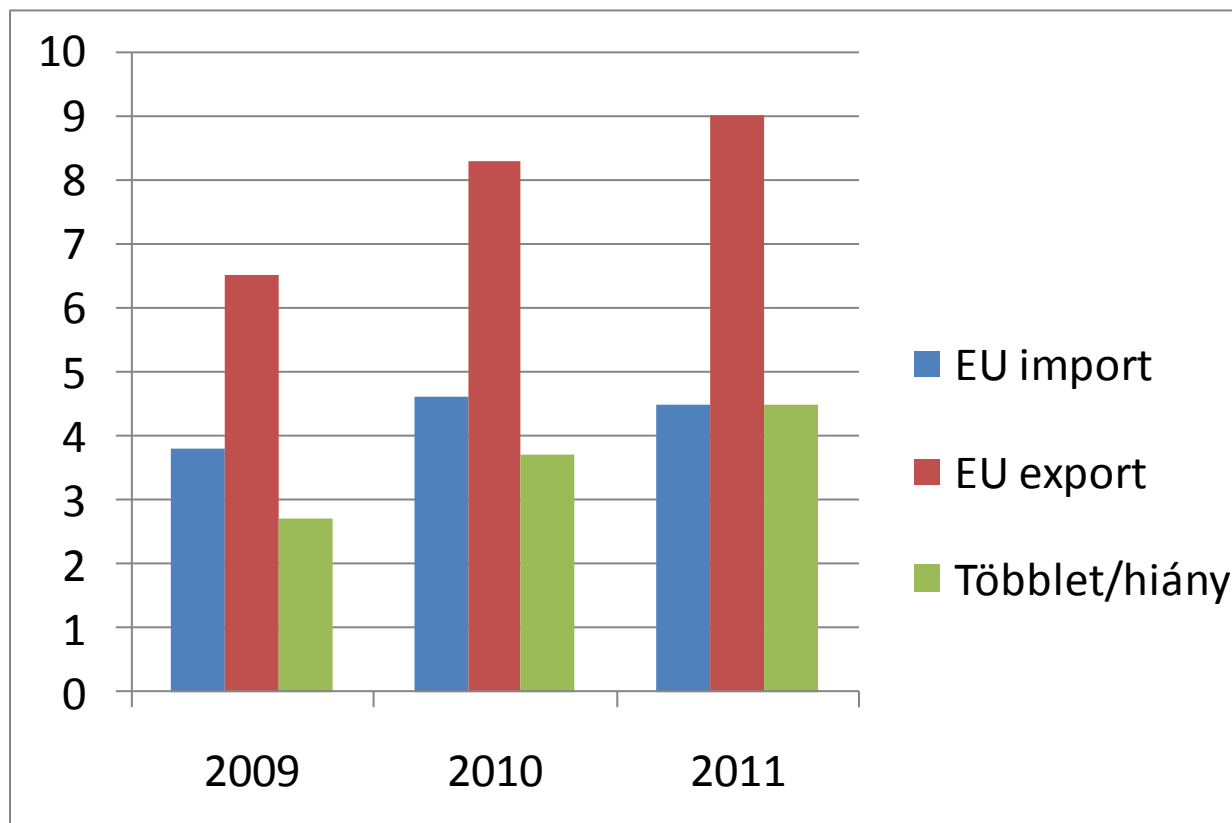
A dél-koreai vállalatoknak ezt a fajta politikáját, és az EU-ba történő exportjukat is nagyban befolyásolja az euró és a dél-koreai valuta közötti árfolyam változása. Az utóbbi időben a dél-koreai valuta, a won erőteljesen elkezdett felértékelődni, aminek negatív hatása van az ázsiai országból érkező exportra nézve, továbbá ez a hatás nyilvánvalóan befolyással van a statisztikákra is. Ennek a hatásnak a vizsgálatára a dolgozatomban későbbi részében kiemelt figyelmet fordítok.

4.2. Szolgáltatások kereskedelme

A szolgáltatások kereskedelme is viszonylag jelentősnek mondható a két fél között, az Unió 6 milliárd eurónyi szolgáltatást teljesített 2010-ben Dél-Koreában, míg az onnan érkező import szolgáltatás összértéke 3,9 milliárd euró volt. Ez összhangban áll azzal a korábban már ismertetett ténnyel, hogy az EU nagyobb arányban részesedik a szolgáltatások exportjából, mint az áruk exportjából, így a szolgáltatásoknál az Uniónak van kereskedelmi többlete. Az Unió szolgáltatásexportjának 1,3%-át Korea adja, míg az import 1%-át adja ez az ország.

²⁴ <http://news.cision.com/hyundai-motor-company/r/hyundai-motor-manufacturing-plant-in-turkey-prepares-to-boost-economy-with-new-investment,c9419308>

4. számú ábra: Az EU –Dél-Korea közötti szolgáltatás-kereskedelem (milliárd euróban)



Forrás: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>

Az export-import tevékenység jellegéből adódóan nyilván az ipari termékek kereskedelme van túlsúlyban. Szolgáltatásoknál a jellemző tevékenység ebből a szempontból a biztosítás, oktatás, vagy a pénzügyi szolgáltatások. A szolgáltatások súlyát a két fél közötti kereskedelemben jól szemlélteti, ha összehasonlítjuk a szolgáltatások forgalmát az árukéval. Míg az áruk esetében ez a szám 68 milliárd euró, addig a szolgáltatásoknál csupán 10 milliárd eurós forgalomról beszélhetünk, ami ugyan jelentős, de még így is eltörpül a másik számadat mellett. Ez a terület azért lehet kiemelten fontos nem csak az EU, de Magyarország számára is, mert itt nem feltétlenül kell Ázsiáig mennünk, ha élni akarunk a Koreai Köztársaság által nyújtott lehetőségekkel, így akár egy kisebb tőkével rendelkező magyar közép vállalatnak is lehetnek esélyei a dél-koreai piacon.

4.3. Dél-Koreai export az EU-ba

Mint az adatokból is látszik, az áruk kereskedelme jóval nagyobb volument képvisel a szolgáltatásokénál, ezért úgy vélem, fontos, hogy feltárjuk a két fél ezen irányú kereskedelmében mely termékek a dominánsak. Az ipari termékek kereskedelmében az

importot olyan ágazatok adják, mint a gépek és szállítóeszközök (a 2012-es import 64,2%-a), de meg kell említeni a feldolgozott ipari termékek és a különféle feldolgozott termékek csoportját is, amelyek főleg az elektrotechnikát takarják. Fontos azt is látni persze, hogy amíg a Koreai Köztársaság az EU teljes importjának a 2,1%-át biztosította 2010-ben, addig a gépek és szállítóeszközök területén ez a szám 5,4%, tehát itt képvisel igazán jelentős erőt az ázsiai ország gazdasága az uniós piacokon.

4. számú táblázat A Koreai Köztársaság importja az EU területére 2012-ben

SITC Kódok	Megnevezések	Érték (millió euró)	Részesedés a teljes importból (%)	Részesedés az EU teljes importjából (%)	Az értékek változása 2010-ről 2012-re (%)
	Teljes összeg	37861	100,0%	2,1%	-2,5%
SITC7	Gépek és szállítóeszközök	24296	64,2%	5,4%	-14,2%
SITC6	Feldolgozott ipari termékek (anyag szerint csoportosítva)	4523	11,9%	1,7%	+26,4%
SITC8	Különféle feldolgozott termékek	3779	10,0%	1,7%	+24,5%
SITC5	Vegyí áru és hasonló termékek	1831	6,6%	1,6%	+36,9%
SITC3	Ásványi fűtőanyag, kenőanyag és hasonló anyag	1748	4,6%	0,3%	+55,8%

Forrás: Eurostat, 2013 (2012-es adatok, változások: saját számolás)

A Koreai Köztársaság uniós exportjának a vizsgálatkor abban a szerencsés helyzetben voltam, hogy rendelkezésemre álltak a tavalyi dolgozatom által olyan, az Európai Bizottság honlapján már nem fellelhető adatok, amelyek lehetővé teszik az egyes árucsoportonkénti export változásainak vizsgálatát. A kutatásom ezen részében végig erre a kiadványra²⁵ (South Korea – EU bilateral trade and trade with the World) támaszkodtam, hiszen a tavalyi tapasztalataim is abba az irányba mutattak, hogy

²⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf

megbízható, pontos és részletes képet sikerült festenie a Bizottságnak a két fél kereskedelméről – úgy vélem ez az idén is sikerült nekik.

A teljes koreai export 2010-ről 2012-re (tehát az egyezmény megkötése előtti utolsó évről, illetve a hatályba lépése utáni első évre) 2,5%-al csökkent. Ez 791 millió eurós különbözetet jelent, ami még érdekesebb lesz, ha megvizsgáljuk az egyes árucsoportok szerinti változás mértéket is. A főleg elektrotechnikát takaró árucsoportok 25% körüli növekedése kiugró, ezt persze minden bizonnyal befolyásolta a Samsung sikere az okostelefonok piacán (illetve magának az okostelefonoknak az elterjedése az elmúlt néhány évben). A vegyi áruk növekedése is szembetűnő (36,9%-os), azt azonban látnunk kell, hogy a teljes EU-ba irányuló importnak így is csupán az 1,6%-át fedezi. Ezt a számot össze kell vetnünk azzal, hogy 2012-ben az uniós gépjárműimport 5,4%-a még mindig Dél-Koreából érkezett (2010-ben a 6,4%-a érkezett onnan). Ez még mindig jelentős, a csökkenés oka pedig az – véleményem szerint - hogy az európai piacra szánt autókat sok esetben Európához közel, vagy esetleg Uniós országokban gyártják. Ezt a feltevést alá fogja támasztani a dolgozatom későbbi részében a két fő koreai autógyártó (a Hyundai és a Kia) európai autó-eladási adatai, amelyek a közelmúltban jelentősen növekedtek.

Dél-Koreából az Unióba érkező export tekintetében a következő országok játszanak az jelentősebb szerepet a statisztikákban: Németország, Olaszország, illetve Szlovákia.

4.4. Uniós export a Koreai Köztársaságba

Az uniós export Dél-Koreába az EU teljes exportjának 2,2-át tette ki (2010-ben ez az adat 2,1% volt). Itt is abszolút többségben vannak a gépek és szállítóeszközök, azonban az EU exportjában fontos helyen vannak a különféle vegyipari termékek is. Hozzá kell azonban azt is tenni, hogy mivel a két fél gazdasági potenciálja eltérő, már csak abból adódóan is, hogy az Uniónak 500, míg Dél-Koreának körülbelül 50 millió lakosa van, ami bizony a két fél közötti külkereskedelemben is meglátszik.

5. számú táblázat: Az EU exportja Dél-Koreába 2012-ben

SITC Kódok	Megnevezések	Érték (millió euró)	Részesedés a teljes exportból (%)	Részesedés az EU teljes exportjából (%)
	Teljes összeg	37763	100,0%	2,2%
SITC 7	Gépek és szállítóeszközök	17418	46,1%	2,5%
SITC 5	Vegyí áru és hasonló termékek	5781	15,3%	2,1%
SITC 6	Feldolgozott ipari termékek (anyag szerint csoportosítva)	3857	10,2%	1,9%
SITC 8	Különféle feldolgozott termékek	3834	10,2%	2,2%
SITC 3	Ásványi fűtőanyag, kenőanyag és hasonló anyag	3176	8,4%	2,6%

Forrás: Eurostat 2013

Ha vetünk egy pillantást a fenti táblázatra, rögtön feltűnik, hogy itt nincs meg az abszolút többségük részesedés szempontjából a gépek és szállítóeszközök elnevezésű csoportnak (46,1% az arányuk) – habár nagyon jelentős erőt képviselnek. Az EU teljes exportjából egyik árucsoport kereskedelmének értéke sem éri el a 3%-ot, nem úgy, mint a dél-koreai gépjárműimport esetében. A vegyi áruk jó helyezése többek között a világszinten is kiváló minőséget képviselő gyógyszeriparunknak köszönhető, 1,5 milliárd euró értékben exportáltak uniós vállalatok Dél-Koreába gyógyszeripari termékeket²⁶, ami 2012-ben teljes iparági kivitel 1,4%-át tette ki. Meg kell azt is említenem, hogy a gyógyszerek területén az EU 1,4 milliárd eurónyi kereskedelmi többletet ért el, ami igen jelentős, különösen, ha a többi iparági adatot is figyelembe vesszük. A gépek és szállítóeszközök esetében például 7,1 milliárd eurós többlete volt az ázsiai országnak az Unióval szemben.

Ha az egyes országokat nézzük az Unión belül, akkor azt látjuk, hogy Németország a legfőbb beszállítója Dél-Koreának (a teljes uniós export 36%-a származik onnan, ami 11,6milliárd eurónak felel meg²⁷). A második legnagyobb export-partner Franciaország (a teljes uniós export 13%-ával), ezt követi Hollandia(11%). Ezen országokon kívül

²⁶ Eurostat; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

²⁷ Evaluation of the EC Market Access Partnership

Olaszország (9%), illetve Nagy-Britannia (szintén 9%) számít jelentős beszállítónak Dél-Koreában.

4.5. Mezőgazdaság

A harmadik, eddig nem tárgyalt szektor a mezőgazdaság. Ezen a téren az EU Koreába viszonylag nagy értékben exportál (körülbelül egymilliárd euró volt ez az érték 2010-ben, 2012-ben már 1,81 milliárd), főleg sertéshúst, tejtermékeket, és alkoholos italokat (whisky, bor)²⁸. A 2008 és 2012 között az uniós mezőgazdasági export Dél-Koreába közel 63%-al növekedett, többek között a szabadkereskedelmi egyezmény hatására is, noha ezek közül sok érzékeny terméknek számít, így gyakori, hogy egy adott termékre még átmenetileg viszonylag magas vámtarifa van érvényben. Az Európai Unióból a Koreai Köztársaságba exportált termékeknek 2012-ben a 4,8%-a származott a primer szektorból, ami különösen nagy szám, ha összehasonlítjuk a másik fél által exportált termékek adataival.

Az Uniós mezőgazdasági importban legjelentősebb mértékben a különböző halfélék jelennek meg, azonban ezek a termékek is csak az európai piac 0,5%-át fedik le, tehát nem képviselnek igazán jelentős gazdasági erőt. A Dél-Koreából az Unióba importált mezőgazdasági cikkek tekintetében nem mehetünk el amellett, hogy 2008-ról 2012-re 64%-al növekedtek a koreai gazdák által termelt javak értékesítési mutatói. Ez a teljes, a Koreai Köztársaság és az EU közötti kereskedelemnek a 0,3%-a.

Az EU összességében 1,81 milliárd eurónyi mezőgazdasági jellegű terméket exportált 2012-ben Dél-Koreába, míg a Koreai Köztársaságból importált ilyen jellegű termékek értéke összesen 95 millió euró volt, tehát ebben a szektorban az Unió kereskedelmi többlete 1,7 milliárd euró körüli összeget tesz ki. A dél-koreai gazdák többek között ezért is tiltakoztak az egyezmény megkötése ellen elég hevesen, hiszen ezen a területen valóban roppant egyoldalú kereskedelmi kapcsolatról beszélhetünk. A koreai Nemzeti Kereskedelmi Bizottság már meg is állapította egy konkrét esetben, hogy a szerződés miatt volt kénytelen gazdasági károkat elszenvedni az egyik koreai sertéstelep²⁹. A dél-koreai disznóhús-piacon ugyanis megjelentek az európai tenyészetek áruai is, és a 2010-ben meglévő 5,65%-os részesedésüket sikeresen feltornázták 12,22%-ra, míg a helyi gazdák részesedése 81,76%-ról 70,98%-ra esett vissza.

²⁸ Európai Bizottság: Az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás a gyakorlatban

²⁹ <http://bilaterals.org/spip.php?article23387&lang=en>

4.6. Tőkeáramlás

6.számú táblázat: EU – Dél-Korea közötti FDI áramlás és állománya (milliárd euróban)

Év	Beáramló FDI	Kiáramló FDI	Dél-Korea tőkeállománya az EU-ban	Az EU tőkeállománya Dél-Koreában
2008	-0,6	1,5	9,1	29,7
2009	1,6	0,9	11,3	31,4
2010	3,8	2,8	13,8	39,0

Forrás: DG Trade (Evaluation of the EC Market Access Partnership)

Az FDI (Foreign Direct Investments - külföldi tőkebefektetések) is kiemelt terület a két fél gazdasági kapcsolataiban, az Unió 2010-ben 2,8 milliárd eurót fektetett be az ázsiai országban, míg fordítva ez az összeg 3,8 milliárd euró. Az EU az elmúlt néhány évben és jelenleg is válsággal küzd, ezért több tőkét fektetnek be a koreaiak Európában, mint fordítva, azt azonban látni kell, hogy az uniós érdekeltségű, a Koreai Köztársaság területén befektetett tőkeállománya még mindig jelentős volumenű, 2010-ben például 39 milliárd eurónyi volt. Ezzel szemben a koreai érdekeltségű, Európában levő tőke összege 13,8 milliárd eurót tett ki, tehát az Uniónak jóval nagyobb a Koreában levő tőkeállománya, mint a Koreai Köztársaságnak Európában. Ez azonban mint láthatjuk, változóban van, hiszen 2009-ben és 2010-ben is több koreai tőkét fektettek be az Unió területén, mint fordítva.

A koreai, EU-ban megvalósult befektetések a társadalomra is pozitívan hathatnak, hiszen jelentős számú munkahelyet hoznak általában létre, elég ha csak pár magyarországi példára gondolunk (Hankook gyár Rácalmáson, Dunaújváros mellett, Samsung Jászfényszarun). A gépjárműgyártás területén pedig megemlíthetjük a Kia zsolnai (szlovákiai), vagy a Hyundai Csehországi gyárát is. Ezek a beruházások mind hozzájárulnak a foglalkoztatottság növeléséhez.

4.7. Az árfolyam-ingadozásból adódó gazdasági hatások

A két fél kereskedelmét vizsgálva nem szabad elfelejtenünk a gazdaságtannak azt az alapvető tézisé, hogy az adott országok valutáinak fel- illetve leértékelődése erőteljesen

befolyásolja az országok közötti kereskedelmet. Ez egy természetes folyamat, amit vizsgálunk kell, ha tisztán akarjuk látni a szabadkereskedelmi szerződés hatásait.

A Business Korea cikke alapján³⁰ elmondható, hogy a dél-koreai valuta, a won napjainkban erőteljesen felértékelődik. Ez persze negatívan hat az ország exportőrei számára, amelyekre Dél-Korea hosszú időn át alapozta a teljes gazdasági fellendülését és jólétét. Ezzel szemben áll azonban az, hogy a Koreai Köztársaság egyéb gazdasági fundamentumai rendkívül kedvező képet mutatnak a cikk szerint. Természetesen a won felértékelődése nem tarthat el túl sokáig egy olyan országban, amelynek a gazdasága ilyen mértékben export-orientált. Ha azonban megvizsgáljuk az elmúlt néhány év adatait a won és más valuták közötti árfolyamokat tekintetében, akkor azt a képet kaphatjuk, hogy a won a válság csúcsán (2008 elejétől 2009 közepéig-végéig) egy erőteljes leértékelődésen ment keresztül (az USA dollárral, a brit fonttal és a forinttal szemben is), amely nyilvánvalóan kedvező volt a koreai cseboloknak az export miatt.

5. számú ábra: Won-USA dollár árfolyam 2006 novemberétől 2013 novemberéig



Forrás: <http://www.xe.com/currencycharts/?from=USD&to=KRW&view=10Y>

³⁰ : <http://www.businesskorea.co.kr/article/2014/won-dollar-rate-rapid-won-appreciation-possibly-affect-export-profitability>

Az USA dollárral –mint a világ legjelentősebb valutájával – összehasonlított árfolyam-ingadozása a wonnak egyébként a többi valutához képest is igen szeszélyesnek mondható, a válság elején például alig 2-3 hónap alatt 50%-ot veszített az értékéből a won a dollárhoz képest (2008. július: 1000 KRW/USD, 2008. október-november: 1500 KRW/USD). 2009 vége óta tart –apróbb megszakításokkal - a won folyamatos felértékelődése az USA dollárral szemben, 2013 novemberében például 1070 KRW/USD körül mozgott az árfolyam, tehát ismét a válság előtti szint közelébe tért vissza a két valuta közötti átváltási arányszám.

6. számú ábra: Won-Euró árfolyam 2006 novemberétől 2013 novemberéig



Forrás: <http://www.xe.com/currencycharts/?from=EUR&to=KRW&view=10Y>

Meg kell vizsgálnunk azonban az euró és a won közötti árfolyamot is, hiszen alapvetően ez befolyásolja az Unió és a Koreai Köztársaság közötti kereskedelmet.

Már az Európai Bizottság 2013. februári, az egyezmény hatásait tárgyaló közleményében is többször tárgyalt témakör volt a Won – Euró árfolyam alakulása, mint a kereskedelmet jelentősen meghatározó tényező.

Ha ránézünk az elmúlt néhány év adataira, akkor világosan láthatjuk, hogy a won (egyébként nem csak az euróhoz képest) felértékelődik, az euró ellenben leértékelődik. Ezek a tendenciák 2009 óta tartanak nagyjából, akkor volt a legmagasabb a ráta (2009. március 2. : 1 euró = 1993 won), azóta azonban egyértelműen az uniós exportőröknek

kedvez az árfolyam (2012. november 14: 1 euró = 1380 won). Hozzá kell azonban azt is tenni, hogy a válság előtti időszakban nem volt ritka az 1200 KRW/EUR árfolyam sem. 2013 novemberében pedig 1450 KRW/EUR volt az árfolyam nagyjából, ez a leértékelődés azonban közel sem olyan nagymértékű 2012 óta, mint a válság utáni felértékelődése az ázsiai valutának.

Ha összehasonlítjuk a won - USA dollár és a won - euró közötti árfolyamokat, akkor nagyon hasonló képet kapunk, amiből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az árfolyam-ingadozásokat elsősorban a dél-koreai gazdaság mindenkor helyzete befolyásolja mind a két relációban.

Ezekből az adatoknak a vizsgálatkor azonban azt is szem előtt kell tartanunk, hogy az export-import adatokat az egyes árfolyamokon kívül alapvetően befolyásolják a kereskedelmi akadályok megléte vagy éppen megszüntetése, illetve az egyes nagyvállalatok sikeressége, vagy a felek általános gazdasági állapota is (amely nyilvánvalóan tükröződik többek között az átváltási arányokban).

4.8. Az európai termékek megjelenése a dél-koreai piacon

Dél-Koreába az európai fogyasztási termékek – már csak a nagy távolság miatt is – csupán akkor tudnak eljutni, ha ezt az ázsiai ország vevői meg tudják fizetni. Ezért jellemzően a piac középső, de inkább felső szegmensét célozzák meg az európai uniós székhelyű vállalatok. Egyébként hasonló marketing-politikával rendelkezik az egyetlen koreai székhelyű, de európai tulajdonú autógyártó is, a Renault-Samsung.

Jól szemlélteti ezt az Európai Tanács honlapján fellelhető videó-összeállítás, amelyet a Tanács audióvizuális szolgáltató szervezete (Audiovisual Services of the European Union) készített, mégpedig a 2013. november 8-án összehívott EU –Korea csúcsra. Ebben a kommentár nélküli videóban³¹ próbálja az Unió bemutatni, hogy elsősorban milyen termékeket illetve szolgáltatásokat kínál a koreai fél számára. Láthatunk számtalan luxusterméket a ruházkodás, gasztronómia, vagy az autóipar részéről, de nagy hangsúlyt fektettek a gyógyszeriparra, vagy a pénzügyi szolgáltatások területére is. Ezen felül megjelennek még az orvosi műszerek is, illetve a gépgyártás területéről például a metró és villamoskocsik is. Láthatunk még a videóban több képkockát a megújuló energiával

³¹ <http://ec.europa.eu/avservices/video/player.cfm?ref=I080439>

kapcsolatos európai termékekről is (napelemek, szélturbinák), de Magyarország is helyett kapott ebben az európai imázs-filmben, egy budapesti bor és szeszesital-bolt képében.

Az Európai Tanács ebben a videóban roppant pontos képet fest arról, hogy melyek is azok a szolgáltatások illetve árucikkek, amelyek területén az Uniós versenyképes lehet Dél-Koreában – vagy akár a világ bármely más részén is. Elmondható tehát, hogy a Koreai Köztársaságban egyfajta presztízszük van az EU-ból érkező termékeknek, hiszen az ott népszerű európai márkák (pl.: gépjárműveknél BMW, Audi, textil- és élelmiszeripar területén is a drágább, jobb minőségű termékek) kölcsönöznek az uniós áruknak egy ilyen imázst.

5. AZ EU – KOREAI KÖZTÁRSASÁG SZABADKERESKEDELMI MEGÁLLAPODÁS

5.1. A szabadkereskedelmi megállapodás jelentősége

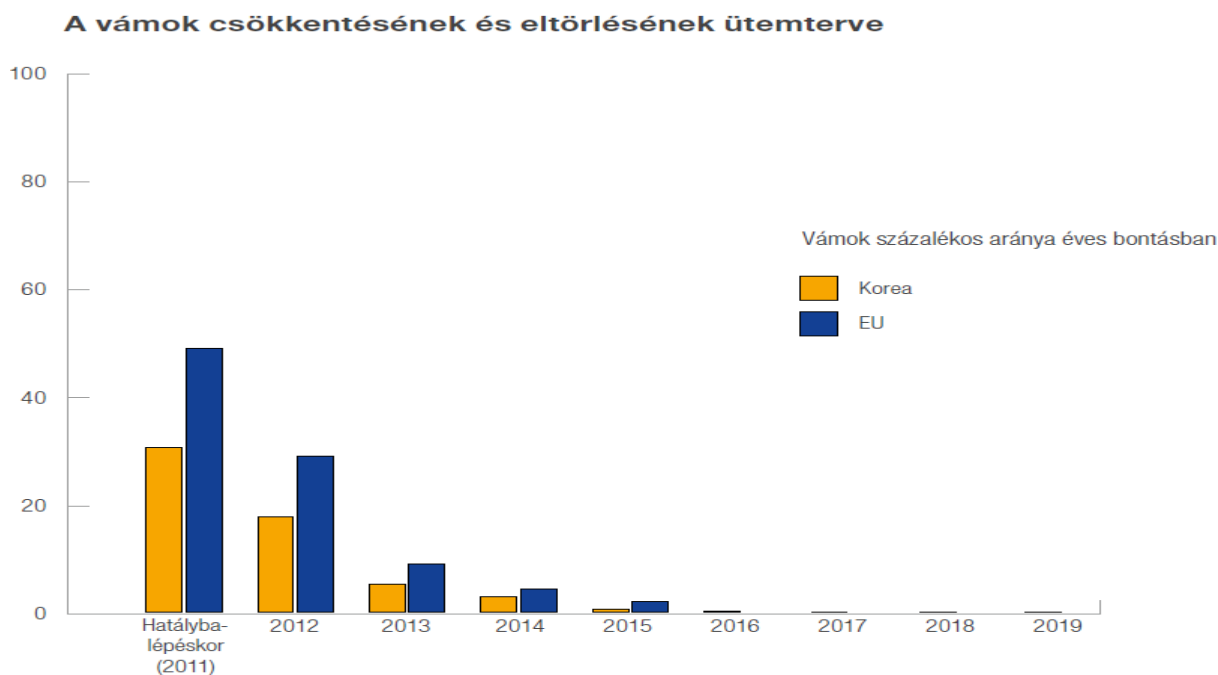
A két fél szabadkereskedelmi megállapodása (Free Trade Agreement – FTA) több éves folyamat eredménye, amely 2007 májusában vette kezdetét, Szöulban. A KOREU-nak is nevezett egyezmény 2010. október 6-án került aláírásra, amelyet 2011. július 1-jétől alkalmaznak, azonnali hatállyal, illetve 3 és 5 éves átmeneti idővel. A felek közötti forgalom alapján egyébként ez a világ második legnagyobb szabadkereskedelmi egyezménye³², csupán a NAFTA, az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodás előzi meg ilyen téren. Meg kell azt is jegyeznünk, hogy az EU-ban ez csupán egy ideiglenes szerződésnek számít mindaddig, amíg az Unió összes tagállama nem ratifikálja az egyezményt. Ez 2013 novemberéig még nem történt meg.

Azt is érdemes hozzátenni, hogy az Európai Uniónak ez az első ilyen jellegű megállapodása ázsiai országgal, továbbá ez az első úgynevezett újgenerációs szabadkereskedelmi megállapodás, amit az Uniónak sikerült megkötnie. Ez elsősorban azt jelöli, hogy a vámokon kívül a kereskedelmet akadályozó egyéb, nem-tarifális akadályokat is igyekeznek lebontani a felek a szerződésben vállaltak alapján.

³² <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a.5iQvR.TQVv>

5.2. A vámok lebontásának menete

7. számú ábra:



Az Uniónak ez a szerződés az első ilyen megállapodása ázsiai országgal, amely számára stratégiai is jelentős országgá teszi Dél- Koreát. Az átmeneti idő után éves szinten az uniós exportőrök 1,6 milliárd eurót fognak megspórolni, de már az aláírás után 850 millió euró megtakarítással lehet számolni, a kereskedelem akadályainak lebontását követően. A megállapodás fontosságát jól mutatja, hogy 20 éven belül kétszer akkora lesz a két fél közötti kereskedelmi forgalom³³, mint a megállapodás nélkül.

Habár az Uniónak a külkereskedelmi mérlege az áruforgalomban a Koreai Köztársasággal negatív, elmondható, hogy a koreai piac jelentős növekedési potenciállal bír, így elképzelhető, hogy a jövőben a mérleg meg fog változni. Európa exportforgalma Koreába 18 milliárd euróval, Korea exportja az Unióba pedig középtávon 12-13 milliárd euróval növekedhet a megállapodás hatására. Az olyan gazdasági szempontból jelentős ágazatok, mint a gépipar vagy a vegyipar, már a megállapodás érvénybe lépésekor vámmentessé váltak. Azonban vannak olyan érzékeny ágazatok, mint pl. a mezőgazdaság több ágazata, amelyekre érvényben van az 5 éves átmeneti idő a vámok lebontásához. Ez azonban nem túl meglepő, tekintve hogy eddig Korea 35%-os vámot alkalmazott a legtöbb ilyen jellegű

³³ Európai Bizottság – Sajtóközlemény:
http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-811_hu.htm

termékre. Ha azonban érvénybe lép a vámmentesség, akkor évi 360-380 millió eurós megtakarítással számolhatnak az európai gazdák.

Mint már említettem, a két fél kereskedelméből legnagyobb részben az ipari termékek részesednek. Az Unió gépgyártása 450 millió, a vegyipar 150 millió, míg a textilipar 60 millió euró pluszköltségtől szabadul meg évente, csupán a szabadkereskedelmi megállapodás hatására³⁴, és ez még nem az összes jelentős ágazat, amely képviselteti magát a koreai piacon. Nagyon fontos hozzátenni, hogy nem a vámok az egyedüli akadályozói a két fél közötti kereskedelemnek, hanem az úgynevezett nem vámjellegű akadályok (Non-tariff barriers). Ezek elsősorban technikai jellegűek, és sokszor a vámoknál jóval nagyobb problémákat okoznak az egyes exportáló vállalatoknak. Ezen hatás csökkentésére több ágazatban is kölcsönösen elismerik ezentúl a nemzetközi szabványokat, ezzel könnyítve a vállalkozások terhein, megkímélve őket jelentős költségektől. Ezek a technikai jellegű problémák teljesen elhárulnak például az autóipar területén, ahol az uniós szabályozások többségét Koreában is elfogadják ezentúl, tehát nem kell különbséget tenni az Unióbba, vagy Koreában értékesíteni kívánt gépjárművek között (vagyis nem kell ezért euró milliókat kockára tenni, egyből megpróbálkozhat egy vállalat a koreai piacra jutással).

5.3.Származási kérdések

A szerződésben szabályozott kérdés az is, hogy mikor tekinthető egy adott termék az Unióból, vagy Dél-Koreából származónak. Nyilván nagyon lényeges kérdés, és fontos is, hogy elejét vegyék a felek az ezzel kapcsolatos esetleges visszaéléseknek.

Az adott termékhez minden esetben kell a származási nyilatkozat ennek meghatározására. Két esetben lehet egy terméket az Unióból, vagy a Koreai Köztársaságból származónak nyilvánítani: ha az EU vagy Dél-Korea területén termelt, vagy ott állították elő, illetve ha az egyik fél területén lett „kielégítően feldolgozva”³⁵. Ez persze nagyon általános megfogalmazás, ezért kidolgoztak különböző ágazat-specifikus szabályozásokat a kérdések tisztázására.

Mindezek mellett fontos kérdéseket vet fel az is, hogy mi akadályozza meg az esetleges hamisításokat, és azt, hogy visszaéljenek egyes márkák, vagy úgynevezett ’földrajzi

³⁴ EU-South Korea Free Trade Agreement – 10 Key Benefits for The European Union : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146695.pdf

³⁵ Európai Bizottság: Az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás a gyakorlatban

árjelzések' jó hírnevével. Ezért a megállapodásban külön rögzítik a szellemi tulajdon védelmét, amivel kapcsolatban egyébként is különféle nemzetközi szerződések foglalkoznak, továbbá a földrajzi árjelzéseket, mint például a tokaji borét, vagy a szegedi szalámiét.

5.4.Közbeszerzések

A közbeszerzések témakörére is kitér a megállapodás, ami nem is csoda, mivel az OECD országokban ez teszi ki a GDP 12-15%-át, ami nagyon jelentősnek mondható. Természetesen a WTO is szabályozza ezt a területet, mindkét fél komoly kötelezettségeket vállalt már ezért a közbeszerzések szabályozására, azonban a két fél ennél tovább ment: Korea vállalja, hogy uniós cégek is részt vehessenek bizonyos területeken a közbeszerzésekben, ami hatalmas üzleti lehetőséget jelent elsősorban az építőipari cégek számára. Továbbá a Koreai Köztársaság azt is vállalta, hogy nem tesz különbséget a jövőben a koreai és az európai kis- és középvállalkozások (kkv-k) között a kormányzat által kiírt tendereken.

5.5.Szolgáltatások és befektetések

Nem mehetünk el amellett a tény mellett sem, hogy Koreában egyre nagyobb igény mutatkozik a külföldi befektetések iránt (ez persze fordítva is igaz, gondoljunk csak hazánkra). Így hát nem volt annak akadálya, hogy kölcsönösen engedélyezzék a két fél közötti befektetéseknél a 100%-os eu-s vagy koreai tulajdont. Továbbá szabályozottá tették azt is, hogy ne lehessen különbséget tenni befektetések (illetve szolgáltatások) esetén a koreai és az európai cégek között.

A szolgáltatások területén belül a megállapodás hatálya alá tartoznak azok is, amelyek határokon átnyúlva, távolságok leküzdése nélkül vehetők igénybe. A Koreai Köztársaság több mint 100 ágazatban vállalta, hogy az Unió vállalati liberalizáltan szolgáltatathatnak. Ezek közé az ágazatok közé tartozik például mérnöki, számviteli és jogi szolgáltatások, vagy a környezetvédelem, illetve a pénzügyi szolgáltatások területe is. Ebben a szektorban akár uniós kkv-knak is lehetősége van betörni a koreai piacokra. Azt pedig, hogy a megállapodásban foglaltakat végrehajtsák, illetve a végrehajtást koordinálják, különböző szakbizottságokra és munkacsoportokra bízta a két fél, így is biztosítva Európa és Dél-Korea kereskedelmének a fejlődését.

Mint azt már dolgozatomban említettem, az EU-nak jelentősnek mondható kereskedelmi többlete van a szolgáltatások területén Dél-Koreával szemben. Ezért is kiemelt jelentőségű, hogy az Uniónak sikerült elérni az uniós cégek szabad megjelenését a dél-koreai piacon, hiszen itt mi vagyunk előnyben az ázsiai partnerrel szemben.

5.6. Az egyezmény érzékelhető hatásai

Az Európai Bizottságnak a szabadkereskedelmi szerződés védzáradékanak végrehajtásáról szóló tanácsi és parlamenti rendelet értelmében jelentést kell készíteni az egyezmény hatásairól. Ezt évente meg kell ismételni az EB-nek, és elérhetővé kell tennie az Unió minden hivatalos nyelvén, így magyarul is. A Bizottság 2013-as jelentése³⁶ ezáltal kiváló forrásként szolgált dolgozatom ezen részének elkészítésénél.

5.6.1 Az egyezmény hatásai az Unió dél-koreai exportjára

Alapvetően 3 részre bonthatjuk az Unióból Dél-Koreába exportált termékeket: teljesen liberalizált kereskedelmű termékek (a teljes Dél-Koreába irányuló kivitel 39%-a), a részben liberalizált kereskedelmű termékek (43%-os részaránnyal), illetve a semmilyen preferenciális elbánásban nem részesülő árucikkek (18%-a a teljes exportnak).

A teljesen liberalizált árucsoportban a bővülés 54%-os volt, ami 4,4 milliárd euró többletforgalmat jelentett a 2011 júliusa és 2012 júniusa, illetve az ezt megelőző 4 év (2007 júliusától 2011 júniusáig) átlagához képest. Ugyanezen termékek világszintű exportja az EU területéről 27%-os növekedésen ment keresztül, itt látható tehát, hogy valóban jelentős hatása volt a szabadkereskedelmi egyezménynek. Ide tartoznak például a gépek, berendezések árucsoport termékeinek többsége (a gépjárműipar kivételt képez), illetve például a vegyipari termékek többsége. Ezen termékcsoportokban a világ többi részébe irányuló export növekedési üteméhez képest is 2 milliárd euróval erőteljesebben bővült a Koreai Köztársaságba irányuló kivitel – amit akár a szabadkereskedelmi egyezmény kereskedelmi egyfajta hasznaként is felfoghatunk. Ez azonban még nem minden.

A részben liberalizált termékek körében ugyanebben az időszakban az export bővülése 35%-os volt, ez nagyjából 3,9 milliárd eurót jelent. Ebbe a csoportba tartoznak például a gépjárműipar termékei is, hiszen a személygépjárművek Dél-Koreába történő exportja

³⁶ Éves jelentés az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás végrehajtásáról (COM(2013) 100 final, Brüsszel, 2013.02.25)

esetén még mindig kell (igaz, csökkentett mértékű) vámot fizetnie az exportőrnek. A semmilyen preferenciális elbánásban nem részesülő termékek exportja is nőtt 20%-al az úgynevezett referencia-időszakhoz képest (az egyezmény hatályba lépése előtti négy év átlaga).

Vizsgálhatjuk azonban azt is, hogy milyen változások mentek vége a 2011 júliusa és 2012 júniusa közötti időszakban az előző év azonos időszakához képest. Ekkor azt kapjuk, hogy, hogy az érvénybe lépés utáni időszakban (2011 júliusa és 2012 júniusa között) növekedett a Dél-Koreába irányuló uniós export az előző év azonos időszakához viszonyítva³⁷. Az azonnal vámmentes termékek esetén, itt 32%-os volt az export bővülése, ami 3 milliárd eurónyi értéket jelentett. Összehasonlításképpen, a Koreába immár vámmentesen bevihető termékek csoportjának exportbővülése az Unióból a világ egészére nézve 10 %-os volt. A részlegesen liberalizált termékek csoportja ilyen összehasonlításban 10%-os export-növekedésen ment keresztül³⁸.

Ha az egyes árucsoportokat figyeljük, akkor azt vehetjük észre, hogy némely területeken nagyon komoly növekedést értek el a 2011 júliusa és 2012 júniusa közötti időszakban az előző négy év azonos időszakaihoz képest. Ezek mind részben vagy teljesen vámmentesen exportálható termékek. Például a közlekedési berendezések kivitele 51%-al növekedett, a vegyipari termékeké pedig 23%-al, ami mindenképpen jelentős növekedésnek mondható.

5.6.2 Az egyezmény hatása Dél-Korea európai uniós exportjára

A Dél-Koreából az Európai Unió területére exportált áruk esetén nem érzékelhető az európai exporthoz hasonló fellendülés, a négy éves referencia-időszak átlagával összehasonlítva 2011 júliusa és 2012 júniusa között csupán 1%-nyi exportnövekedést regisztráltak az EU területére. Ennek alapvetően két oka van: egyrészt, mint azt a dolgozat egyéb részein már említettem, több gyár is a közelmúltban (így akár a referencia-időszak alatt) költöztette a termelését uniós országba (vagy akár EU-n kívülre is, a lényeg hogy Dél-Koreából kiszervezték több helyen a termelést). Ezt az elgondolást tökéletesen igazolja például a csehországi Hyundai-gyár is, amely 2008 novemberében kezdte el működését, és először nyilván nem teljes kapacitással –ezek minden bizonnyal befolyással

³⁷ European Commission – Trade- South Korea :

<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/korea/>

³⁸ (European Commission – Trade- South Korea: Impact of the Free Trade Agreement).

voltak az adatokra. Ezen túlmenően az EU-ba irányuló exportot negatívan befolyásolta az, hogy a válság hatásai Európában erőteljesebben jelentkeztek, mint a világ más részein.

5.6.3 Be nem fizetett vámok

Az EU részéről az első 12 hónapban a vámmegtakarítások értéke egyes becslések szerint körülbelül 600 millió eurót tett ki (ennyit kellett volna befizetni az uniós vállalatoknak az egyezmény megkötése nélkül). Az egyes preferenciák kihasználtságának arányát vizsgálva azonban azt láthatjuk, hogy a dél-koreaiak ebben jobbak az európai vállalatoknál. Ez többek között annak a ténynek köszönhető, hogy míg Dél-Koreából főleg nagyvállalatok, csebolok exportálnak az EU-ba, addig az európai, a Koreai Köztársaság területére exportáló cégek gyakran a kkv-szektorba tartoznak, így nem rendelkeznek akkora érdekérvényesítő képességgel, vagy akár különféle csomópontokon keresztül szállítják az árukat (pl.: Hong Kong, Szingapúr), és az ilyen esetekben nem feltétlenül részesül az adott termék kedvezményes elbánásban.

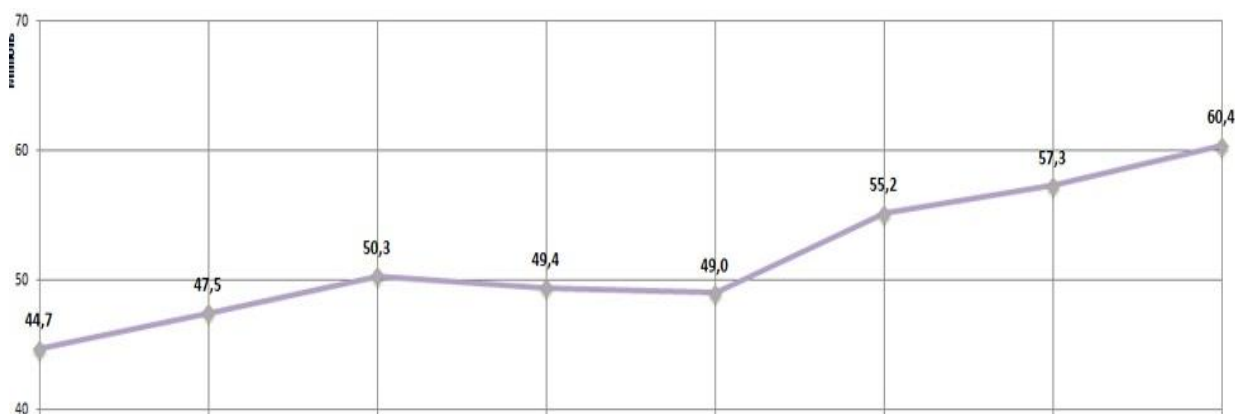
6. A GÉPJÁRMŰGYÁRTÁS HELYZETE

6.1. Aktuális trendek a világpiacon

Ahhoz, hogy megvizsgálhassuk azt, hogy milyen tényezők befolyásolják az Unió és a Dél-Korea közötti kereskedelmet a gépjárművek területén, szükséges hogy lássuk a világpiaci folyamatokat, hogy éppen hol tartanak az autóeladások.

Mint a mellékelt ábrából is láthatjuk, világszerte nagyjából 60 millió személygépjárművet értékesítettek a 2012-es évben, ez a válság előtti szinthez képest is fejlődésnek mondható. Úgy látszik a válság nem igazán érintette ezt a területet – legalábbis globális méretekben biztosan nem, csupán egy csekély csökkenést, szinte stagnálást láthatunk az eladott autók számában 2008-2009 tájékán, azóta azonban minden évben viszonylag jelentősen növekedtek az eladások.

8. számú ábra: Személyautó-eladások változása 2005-től napjainkig (millió darabban)



Forrás: <http://bestsellingcarsblog.com/2013/10/07/south-korea-september-2013-hyundai-avante-at-highest-in-2-years/>

Ha országokra vetítve nézzük az adatokat (az autógyártás területén), akkor a legjelentősebb autógyártó ország egyértelműen Kína (15,5 millió gyártott autó), ezután következik jócskán lemaradva Japán (8,5millió), Németország (5,4millió), majd a Koreai Köztársaság (4millió)³⁹.

Még érdekesebb képet kaphatunk, ha azt vizsgáljuk, hogy mely gyártók dominánsak a gyártott autók számát tekintve a világban. Az autógyártás területén olyan nagy konszernekről beszélhetünk, mint a General Motors vagy a Volkswagen, amelyek több márkát is birtokolnak. Arra is van példa, hogy két márka – akár azonos, akár külön országból- összefog, mint például a Kia és a Hyundai esetében. Ennél a két márkánál gyakran előfordul, hogy az egyik márka termékét a másik márka gyárában is gyártják (pl.: a zsolnai Kia gyárban gyártottak már Hyundai ix30-okat is). A Hyundai és a Kia összesen 6,53 millió autót gyártott 2011-ben, amivel az előkelő ötödik helyet szerezték meg a rangsorban.

³⁹ Forrás: OICA (*Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles*)

7. számú táblázat: Legnagyobb autógyártók 2011-ben

Autómárkák	Eladások száma (millió db)
GM	9,03
Volkswagen	8,156
Nissan-Renault	8,03
Toyota	7,91
Hyundai-Kia	6,53
Ford	5,3
Fiat-Chrysler	3,88

Forrás: <http://visual.ly/>

Ha figyelembe vesszük azt, hogy az első 10 legnagyobb autógyártó konszern között több részben vagy teljesen európai, illetve koreai kötődésű is van, akkor biztosan állíthatjuk, hogy nagy jelentőséggel bír az EU és a Koreai Köztársaság között kötött kereskedelmi szerződés. Ez ugyanis előírja többek között a gépjárműipar területén is nemcsak a vámok, de a többi kereskedelmi korlátozás fokozatos, de teljes körű megszüntetését.

8. számú táblázat: Legtöbb eladott gépjármű ország szerint 2011-ben

Ország	Eladások száma (millió db)
Kína	18,35
USA	12,78
Brazília	3,4
Németország	3,17
Japán	2,6

Forrás: <http://visual.ly/>

6.2. Az európai autópiac helyzete

Az Európai Unió területén jelentős autógyárak működnek, továbbá sok uniós kötődésű, globális méretekben termelő cég illetve konszern is jelen van a világpiacon, amelyek fontos szerepet töltenek be az európai gazdaságban. Továbbá hozzá kell azt is tennünk,

hogy az unió is fontos piac, nemcsak az európai, de az amerikai, vagy akár a koreai autómárkák számára is. Ha megnézzük az újonnan regisztrált személygépjárművek számát a szeptemberi hónapokban évekre visszamenőleg (ld.: 9.számú ábra), akkor látható, hogy még mindig nem sikerült visszatérnie a piacnak a válság előtti (2007-es) szintre. A 2013. szeptemberi adatok ugyan 5,4%-os bővülésről tanúskodnak az előző év azonos időszakához képest, de a 2012-es év ilyen szempontból azonban sokéves távlatban is a mélypontnak tekinthető. Ha kicsit nagyobb időtávra tekintünk vissza, akkor a 2013. szeptemberi adatok 17%-os csökkenést jelentenek a 2007-es szinthez képest.

9. számú ábra: Újonnan regisztrált személygépjárművek az EU-ban szeptember hónapokban (2003 -2012)



Forrás: ACEA (Európai Autógyártók Szövetsége)

Ha vetünk egy pillantást a következő táblázatra, akkor láthatjuk azt, hogy mely márkák a legnépszerűbbek az Európai Unió területén élő fogyasztók számára. Láthatjuk, hogy nagyon népszerűek az európai tulajdonú, vagy európai kötődésű konszernek márkái (pl.: Volkswagen, Opel, Renault, BMW). Az Európán kívüli gyártók közül nyilván az amerikai (Ford, GM), japán (pl.: Toyota), illetve a koreai márkák bizonyulnak versenyképesnek. Az Európán kívülről származó márkák aránya nagyjából 35 %. Azonban ahogy az élet más területein, úgy itt is nagy különbségek vannak az egyes tagországok között. Példaként felhozhatjuk a Suzukit, amelynek a részesedése a teljes európai piacból mindössze 1,4%, Magyarországon ugyanez a mutató azonban 6% körül mozog.

Az EU területén a koreai gyártók (a Kia és a Hyundai) 6,5% körüli részesedést értek el. Ahhoz azonban, hogy tisztán lássunk meg kell említeni azt is, hogy az egyes gyártók milyen arányban részesülnek a világtermelésből. Ha összevetjük ezeket a számokat az egyes országok értékesítési számaival, akkor tiszta képet kaphatunk arra vonatkozóan, hogy melyik fél élvez több előnyt az autóipar területén.

9. számú táblázat: Az EU-ban újonnan értékesített személygépjárművek

Konszern	Piaci részesedés '13 szeptember	%-os változás 2012 szeptemberéről	Változás '12-ről '13-ra (januártól szeptemberig)
Volkswagen Group	23,6%	+5,4%	-3,4%
PSA	10%	-2,9%	-11,3%
Renault	8,1%	+22,2%	+0,4%
GM	8,5%	+5,3%	-6,7%
Hyundai	3,6%	+6,5%	-1,0%
Kia	3%	+0,9%	+0,5%

Forrás: ACEA (Európai Autógyártók Szövetsége)

6.3. A dél-koreai autópiac helyzete

A Koreai Köztársaságban az autóipar termelése nem feltétlenül áll arányban a hazai igényekkel, a koreai vállalatok főleg ugyanis exportra termelnek. Ez azonban nem jelenti azt, hogy az autóipar jelenlévő két meghatározó koreai márka, jelesül a Hyundai és a Kia ne játszana meghatározó szerepet az ottani autóeladásokban.

Hozzá kell tennünk azt is, hogy a koreai piacon a többi fejlett országgal összehasonlítva viszonylag alacsony az importált gépjárművek részaránya, azonban ez a tendencia megfordulhat a közeljövőben, hiszen Koreának nem csak az EU-val, de az Egyesült Államokkal is van hatályban lévő szabadkereskedelmi egyezménye.

Az alábbi táblázatból is jól látható, hogy a nem koreai vállalatoknak nem sok esélyük van önmaguktól érvényesülni ezen a viszonylag zártnak mondható piacon.

10. számú táblázat: Új autóeladások Dél-Koreában

Helyezés	Márka	2013 Június (db)	2012 Június- '13 Június (db)	Június 2013(%)	Piaci részesedés (2012 Június- '13 Június) (%)
1	Hyundai	55548	325611	44,0%	43,5%
2	Kia	37700	227654	29,9%	30,4%
3	Chevrolet	10161	65203	8,0%	8,7%
4	SsangYong	5608	29286	4,4%	3,9%
5	Renault Samsung	4423	26309	3,5%	3,5%
6	BMW	2589	16744	2,1%	2,2%
7	Mercedes	1874	11658	1,5%	1,6%
8	Volkswagen	1657	10865	1,3%	1,5%
9	Audi	1643	9399	1,3%	1,3%

Forrás: <http://www.focus2move.com/item/786-south-korea-car-market-fell-5-in-june-hyundai-porter-was-new-market-leader>

Két külföldi konszernnek sikerült ez a bravúr, de mindkét vállalat egy koreai cég segítségével tudta csak ezt elérni. A Chevrolet azért lehet sikeres a koreai piacon (9-10%-os részesedés), mert a márka tulajdonosa (a General Motors) a 90-es évek végén kitört ázsiai pénzügyi válság idején felvásárolta a Daewoot. A Chevroletet gyártó cég neve kezdetben GM Daewoo, majd GM Korea lett. A névváltoztatás hátterében az állt, hogy a GM megszüntette a Daewoo márkát, és beépítette saját portfóliójába (a Chevrolet kezdte gyártani az addig Daewooként ismert típusokat). Nem számíthatjuk azonban külföldi vállalatnak, a cég gyárainak java része Koreában található, csakúgy ahogy a vezetés is.

A másik ilyen konszern a Renault volt, amely mostanra szoros kapcsolatot épített ki a Nissannal. A Renault úgy tudott betörni a koreai piacra, hogy megvásárolta a legnagyobb koreai csebol (chaebol), a Samsung autógyártási részlegét szintén a 90-es évek végén tomboló ázsiai pénzügyi válság idején. Az első 5 legtöbbet értékesített márka közül ennek van egyedül kötődése Európához (a Renault 80%-os tulajdonos a Renault-Samsungban).

Ezért is különösen fájó, hogy a 2010-es 12-13%-os piaci részesedésük rohamos méreteken apad, 2013-ben ez a mutató már csupán 3-4 % körül van⁴⁰. A Renault-Samsung vezérigazatója, Jean-Marie Hurtiger egy interjúban azt nyilatkozta⁴¹ (2010-ben), hogy a vállalat célja néhány éven belül elérni a 15%-os piaci részesedést. A vállalat

⁴⁰http://news.xinhuanet.com/english/business/2013-01/02/c_132076720.htm

⁴¹<http://www.youtube.com/watch?v=iwZYJcRy6vw>

egyébként Dél-Koreán kívül csupán egy országban, Chilében van jelen, de ott sem jelentős piaci szereplő. A cél a dél-koreai terjeszkedéssel nem csak a helyi piac meghódítása volt. A francia autókonszern így próbált megtelepedni Ázsiában – ezt ugyanis sokkal könnyebbnek látták, ha az egyik ország autókínálatában markánsan meg tud jelenni. A vállalatnak a Koreai Köztársaságban vannak K+F létesítményei, több gyára, termelőegysége is –összesen 5-6ezer ember dolgozik nekik – de úgy látszik ezzel sem tudják tartani a lépést a koreai cégekkel, illetve a növekvő importtal szemben.

Az importált autók ugyanis az elmúlt néhány évben nagy üzleti eredményeket tudtak elérni a koreai piacon. Ez többek között annak is tudható be, hogy egy európai vagy amerikai gyártású autónak nagy presztízse van a koreai vásárlók körében. Ezt egyébként az Renault-Samsung is igyekszik felhasználni, úgy látszik, nem eléggé sikeresen. Hozzá kell tenni még azt is, hogy nem csupán kedveltek az európai modellek, de már meg is tudják fizetni azt a koreaiak – legalábbis egy bizonyos réteg. 2009-ről 2013-ra például 178 %- al nőttek az importált autók eladási adatai, a piaci részesedésük pedig 5,6-ról 11,8%-ra növekedett⁴². Hozzátenném, hogy ez összehasonlítva az európai adatokkal (ahol nagyjából 35% az importált autók aránya) még mindig alacsony számadat.

Ennek a nagyarányú növekedésnek két fő háttere van: egyrészt Koreát nem rázta meg annyira a válság, mint Európát, gazdasági növekedést figyelhetünk meg náluk. Másrészt mind az Egyesült Államokkal, mind az EU-val kötöttek szabadkereskedelmi megállapodást, így a vámok már egész biztosan nem drágítják – az egyébként nem túl olcsó- nyugati személygépjárműveket.

Egy harmadik ok pedig a felnövekvő fiatalságban, szüleiktől eltérő magatartásukban keresendő. A Financial Times cikke⁴³ szerint a koreai tehetősebb fiatalok szüleikkel ellentétben már nem gyűjtenek ingatlanra, családi házra, olyan mértékben, mint azt a szüleik tették. Sokkal inkább hajlamosak nyugati –főleg felsőkategóriás- autókat vásárolni a pénzükből. Ez jól látszik is az eladási adatokon (a BMW, Mercedes, Volkswagen és az

⁴²<http://www.ft.com/cms/s/0/98e97708-d4c7-11e2-b4d7-00144feab7de.html#axzz2i9auEkLX>

⁴³<http://www.ft.com/cms/s/0/98e97708-d4c7-11e2-b4d7-00144feab7de.html#axzz2i9auEkLX>

Audi is benn van az első 10-ben). 2013 első félévében havonta átlagosan 12-13 ezer importált autót értékesítettek a Koreai Köztársaság területén – habár ez jelentős előrelépés, még így is eltörpül például a Hyundai egy havi eladási adatai mellett (pl.: 2013 június: 55ezer eladott autó).

Ami a szabadkereskedelmi megállapodásokat illeti, az egyezmények aláírása előtti 8%-os vámtarifák mostanra nagyjából a felükre csökkentek. A Financial Times cikkében azonban a Mercedes részéről megszólított vezető szerint a legfőbb gondot a koreai hatóságok hozzáállása okozza. Szerinte ugyanis megpróbálnak akadályokat görgetni az egyes külföldi vállalatok elé. Főleg nem-tarifális akadályokra kell itt gondolni, például különféle biztonsági és más egyéb előírásokra. Ez annak fényében különösen kellemetlen a koreai fél számára, hogy az Unióval aláírt szerződésükben már 2011 nyarán vállaltak az ilyen irányú akadályok lebontását is.

A dél-koreai gépjárművek gyártásával kapcsolatos helyzetnél azt is érdemes megemlíteni, hogy 2013 első felében egy hónapban átlagosan 350-400ezer autót gyártottak (ennek túlnyomó többsége személygépjármű volt). Ezekből az autókból (főleg Hyundai, Kia, Chevrolet, SsangYong illetve Renault-Samsung) havonta nagyjából 220-270ezret exportáltak. Ezekben az adatokban nincsenek benne azok – a főképp a Kínánál és a Hyundainál jelentős – külföldi gyárak termelései. Összehasonlításképpen megemlíthetjük, hogy Magyarországon egy év alatt se gyártanak le annyi gépjárművet, mint amennyit Dél-Koreában egy hónap alatt.

6.4. A magyarországi autópiacon helyzete a koreai vállalatok szemszögéből

A magyarországi új autóeladásokat döntően átalakította a válság. Habár Magyarországon a 2013 szeptemberében eladott autók száma 32%-al növekedett az előző év ugyanezen időszakához képest, még mindig eltörpül az egy hónap alatt eladott autók száma más, Magyarországgal közel azonos lakosságszámú országokhoz viszonyítva (pl.: Csehország: egy hónap alatt 13ezer eladott autó, Magyarország: 4500). A 2012-es évben összesen eladott új gépjármű száma (53ezer) is eltörpül a válság előtti adatokhoz képest (2007: 117ezer újonnan értékesített gépjármű⁴⁴). Emiatt a relatívan alacsony szám miatt is meglepő, hogy amíg 2004-ben az újonnan eladott autók döntő többségét (80%-át)

⁴⁴http://www.pwc.com/hu/en/publications/assets/PwC_Car_Dealer_Survey_2010.pdf

magánszemélyek vásárolták meg, addig ebben az évben ez az arány csupán 30% volt, a többi vásárlásnál a cégek voltak a vevők.

A céges vásárlások esetén jellemző a flottavásárlás. Ilyen esetekben egyes tenderek megnyerése sokat jelenthet, mint például a 2012-es év végén, amikor a rendőrség által kiírt tendert az Opel nyerte meg⁴⁵. A cég flottakezelője a hvg.hu-nak tett nyilatkozatában kifejtette, hogy manapság a céges beszerzések esetén a legfontosabb szempont az ésszerűsítés és a költségtakarékosság, emiatt lett tehát népszerű a piac ezen szegmensében is az úgynevezett alsó-középkategóriás típusok (mint pl. a Kia Cee'd).

Ha a különféle autómárkákat nézzük, megfigyelhetjük itt is, csakúgy mint Európa többi részén azt, hogy a koreai márkák egyre népszerűbbek lesznek. Itthon, ellentétben több Nyugat-Európai országgal (pl.: Belgium) a Kia tört előre, és nem a Hyundai. Ennek oka lehet, hogy a Kia modelljei valamivel olcsóbbak tudnak lenni a Hyundai-énál, ami nagyon lényeges szempont. Továbbá a Kia igyekszik megbízhatónak látszani, ezt támogatja többek között a reklámokban is hangsúlyozott 7 éves garancia. Erre többek között azért van szükség, mert a koreai márkák iránt még nem alakult ki bizalom a vásárlók körében, hiszen nincsenek elég régóta jelen az európai piacon. Az európai piacra szánt Kia autók nagy részét egyébként Zsolnán, Szlovákiában gyártják. 2012 januárjában érte el az ottani Kia gyár az egymilliomodik legyártott gépjárművet⁴⁶.

Ezek az érvek úgy látszik hatnak a magyar fogyasztókra (megbízhatóság és olcsóság), a Kia ugyanis 2013 augusztusára előretört a 8. helyre az egyes autómárkák közötti versenyben a magyar személyautó-piacon, megelőzve olyan márkákat, mint például a Toyota vagy a Peugeot.

A magyarországi gépjárműpiac volumenét jól jellemezi, hogy amíg nálunk egy hónap alatt 4-5ezer autót adnak el, addig az egész EU területén nagyjából 1,1 milliót.

Ha összevetjük a Magyarországon eladott és gyártott autók számát, akkor azt láthatjuk, hogy jóval több autót termel az ország, mint amennyit (akár importból) vásárol. 2012-ben a gyártott gépjárművek száma 217ezer volt (ebből csupán 2ezer volt haszongépjármű), míg az újonnan eladott gépjárműveké 53ezer⁴⁷.

⁴⁵http://hvg.hu/cegauto/20130530_Atrendezo_do_cegautopiac

⁴⁶http://www.autonavigator.hu/autosvilag_hirei/egymillional_jar_a_zsolnai_kia-gyar-6903

⁴⁷http://hvg.hu/cegauto/20130102_Nott_a_forgalomba_helyezett_uj_autok_szam

11. számú táblázat: Magyarországi új autóeladások

Helyezés 2013. augusztus	Helyezés 2013. július	Helyezés 2013	Márka	2013. augusztus (db)	Éves adatok 2013 (db)	Piaci részesedés 2013 (%)
1.	1.	2.	Opel	449	4.174	11,5%
2.	4.	3.	Volkswagen	426	4.099	11,3%
3.	3.	4.	Skoda	367	4.050	11,1%
...						
8.	12.	11.	Kia	191	910	2,5%
...						
15.	14.	16.	Hyundai	135	582	1,6%

Forrás: <http://www.focus2move.com/item/893-hungary-car-market-surged-17-in-august-opel-jumped-on-top-of-the-race>

7. AZ EGYEZMÉNY HATÁSAI A GÉPJÁRMŰIPARBAN

7.1. Az Európai Autógyártók Szövetségének véleménye az egyezmény hatásairól

Az európai autógyártók érdekeit az ACEA, az Európai Autógyártók Szövetsége képviseli. Tagjai nem csupán az európai kötődésű autógyártók (pl.: BMW, Volkswagen, Fiat), hanem a japán, koreai, vagy amerikai konszernek európai leányvállalatai is. A tagok az Unió területén közvetlenül 2 millió, közvetve 10 millió embernek adnak munkát.

Ők voltak a szabadkereskedelmi szerződés megkötésekor az egyik legnagyobb olyan szervezet, amely nyíltan kiállt a szerződés megkötése ellen. Véleményük később sem változott, a hatályba lépés után egy évvel is negatívan nyilatkoztak az egyezményről⁴⁸. Ha megnézzük a számadatokat, akkor teljesen jogosan – a dél-koreai autók európai uniós eladási adatai 40%-al emelkedtek a 2011-es évről 2012-re, és ezzel elérték a 400.000 eladott személygépjárműt. Ezzel szemben a koreai autóimport az Unió területéről csupán 13%-al növekedett, és ez egy év alatt 73ezer személygépjárműt jelentett. Az ACEA főtitkára, Ivan Hodac nyilatkozata alapján azt mondhatjuk, hogy a dél-koreai autópiacra való betörés legnagyobb akadálya nem is a vámok, hanem a nem-tarifális akadályok. A vámok mértéke csökkent ugyan (a Dél-Koreába irányuló export esetén 8%-ról 6%-ra, az EU-ba irányuló exportnál 10%-ról 8%-ra), de a főtitkár úr nyilatkozatában mégis az áll,

⁴⁸http://www.acea.be/index.php/news/news_detail/european_car_manufacturers_voice_concerns_on_1st_anniversary_of_eu_sk_fta

hogy nem lát konkrét kapcsolatot a szabadkereskedelmi szerződés hatályba lépése, és a két fél közötti kereskedelem növekedése között.

Ezért is sürgeti az ACEA hogy igyekezzon az Unió kiharcolni, hogy minél kevesebb akadály gördüljön az uniós vállalatok elé a koreai autópiacon, illetve hogy ne vezessen be a koreai fél új, nem tarifális jellegű (pl.: adminisztrációs vagy technikai, technológiai jellegű) akadályokat. A szövetség szerint ugyanis ez az elsődleges ok, amiért nem tudnak az európai autógyárak tömegével megjelenni az ottani autópiacon.

7.2.Francia panaszok az egyezmény ellen

A Financial Times egy cikke szerint azonban az igazi ok nem az egyes kereskedelmi szerződésekben keresendő⁴⁹. Egész egyszerűen hatalmas méretekben gyárt mind a Hyundai, mind a Kia Európában autókat, persze egyiket sem a nagy bérigényű nyugat-európai országokban, hanem főleg Kelet-Európában. A Hyundai évente 500 ezer személygépjárművet állít elő csehországi és törökországi gyárában, míg a Kia 300 ezret Szlovákiában. A másik ok pedig a cikk szerint az, hogy hosszú távon biztosítanak a vásárlás után garanciát a koreai autókra, amellyel versenyelőnybe kerülhetnek, különösen úgy, hogy még egyébként is olcsóbbak a koreai személygépjárművek európai társaiknál. Ez a két tényező együtt pedig azt eredményezte, hogy a válság dacára a Kia és a Hyundai megkészszerzte a piaci részesedését Európában 2008 óta. Ez persze felkeltette a figyelmét több más autógyártó-konzernnek is, többek között a PSA-nak (a Citroen és a Peugeot tulajdonosa), amely hazafiatlansággal vádolja azokat a franciákat, akik koreai autókat vesznek. Egyébként a PSA tiltakozott a Koreai Köztársaság és az EU szabadkereskedelmi szerződése ellen is.

Franciaország 2012 nyarán, a szerződés ideiglenes életbelépése utáni első évforduló hónapjában keresetet nyújtott be az EU-hoz, ugyanis felül akarta vizsgálni a szerződés autóiiparra vonatkozó részét⁵⁰, azonban ezt az Unió nem fogadta el. Meglátásuk szerint ezt csupán az indokolta, hogy a PSA eladásai drasztikusan visszaestek, míg a Hyundai hatalmas üzleti sikereket tudott elérni Európán belül. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy a Hyundai az EU-ba irányuló autóexportjának 70%-át az európai régió területén gyártott autók tették ki –így ez statisztikailag nem is számít exportnak, mi több, európai

⁴⁹ <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4d47924e-414b-11e3-9073-00144feabdc0.html?siteedition=intl#axzz2jZMUBSA5>

⁵⁰ <http://www.bilaterals.org/spip.php?article22193&lang=en>

polgároknak biztosítanak munkalehetőséget, illetve hozzájárul az Unió gazdasági növekedéséhez is.

A franciák támadását a szabadkereskedelmi szerződés irányába minden bizonnyal az idézte elő, hogy a közelmúltban zárta be a PSA Párizs melletti gyárát, 8 ezer embert téve ezáltal munkanélkülivé, illetve hogy a francia autóipar ezen kívül is recesszióba került az elmúlt években.

Franciaország egyébként az 511/2011/EU rendelet alapján próbálta elérni, hogy vizsgálják felül a szabadkereskedelmi egyezményt⁵¹. Ez a rendelet szabályozza többek között azt a helyzetet, amikor egy uniós és koreai vállalat versenyhelyzetbe kerül egymással az európai piacon (a termékük hasonló ügyfélkörre céloz, illetve hasonló igényt elégít ki). Ilyen esetekben, ha a koreai fél az egyezmény miatti könnyítések révén akkora versenyelőnyre tesz szert, amellyel olyan nagymértékben megnöveli a piaci részesedését, hogy azzal már súlyos kárt okoz az uniós vállalatnak, akkor lehetőség nyílik a vámkönnyítések leállítására, illetve a régi vámtételek visszaállítására.

A rendelet 6. cikkelyének második bekezdése tartalmazza azt a kitételt, amelyre Franciaország konkrétan hivatkozott. Ebben az áll, hogy abban az esetben is indítható előzetes felügyeleti intézkedés az egyezményre vonatkozóan, ha valamely érzékeny ágazatban **egy vagy több országra koncentrálódva** tapasztalható csupán a behozatal növekedése.

Pontosan ez volt az a kitétel, amelyet nem sikerült Párizsnak bizonyítania, hiszen – mint azt már bemutattam - a koreai autómárkák a közelmúltban az EU egész területén népszerűbbek lettek. Azt persze sikerült igazolni, hogy növekedett a koreai behozatal a gépjárművek esetében, de ez nem volt elégséges a Bizottságnak az előzetes felügyeleti intézkedés elindítására.

Ami azonban valójában a célja volt a franciáknak az az, hogy védjék a saját gépjárműgyártásukat a koreai konkurenciával szemben. A Hyundai és a Kia sikere ugyanis még Franciaországban is kiemelkedő (41%-al növekedtek a koreai autóeladások az Unió területén 2012-re, ez a szám Franciaországban 24% volt), azonban ezt nem a néhány százalékos vámkönnyítés, hanem a termékeik alacsonyabb ára okozta elsősorban,

⁵¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:145:0019:0027:HU:PDF>

amely kiemelkedő jelentőséggel bírt (bír) válság idején. A másik ok pedig, amiért ez Unió nem akarta a szerződés felülvizsgálatát az, hogy ez az egyezmény egyfajta sikertörténet az Unió szemszögéből, Karel de Gucht, az EU kereskedelmi biztosa szerint például 2011-ben a válság előtti időszaknál is mintegy 10 milliárd euróval nagyobb értékű árut exportáltunk az ázsiai országba, ami 13%-os növekedést jelentett az előző év azonos időszakához képest.

7.3. Az egyezmény egyéb rendelkezései a gépjárműipar területén

A szerződés teljes szövege az Európai Unió hivatalos lapjában jelent meg (Official Journal of the European Union)⁵². Az egyes vámtételekről a szerződés részletesen rendelkezik. Ezek mértéke csökkent ugyan a szerződés életbe lépése előtti időszakhoz képest, jelenleg mégis 6-8 % körüli vámot kell megfizetni, ha az EU-ból Koreába, vagy fordítva exportálnánk személygépjárművet.

A már említett legnagyobb probléma az iparági szereplők szerint azonban nem is a vámok, illetve azok bonyolultsága, hanem az egyéb korlátozó tényezők.

Ennek az akadálnak a leküzdésére hozta létre az ENSZ Európai Gazdasági Bizottsága (ENSZ-EGB) a különféle rendelkezéseit a gépjárműiparral kapcsolatban. Az ENSZ-EGB egy olyan ENSZ szervezet, amely az európai gazdaság jobb összhangját hivatott kooperálni – ma már tagjai között van például Oroszország, az USA és Kanada is⁵³.

Ennek a szervezetnek az egyik munkacsoportja a Világforum a Járművekre Vonatkozó Szabályok Harmonizációjáért (World Forum for Harmonization of Vehicle Regulations), amely kidolgozta azt - az egyébként egyezményben is hivatkozott szabályozást – amelyet Globális Technikai Szabályozásnak neveznek (Global Technical Regulations - GTR). A Világforum egyébként már közel ötven éve küzd azért, hogy a technikai-technológia szabályozásokat a gépjárműipar területén egységesítsék, és minél inkább takarékosabb, a környezetre kevésbé ártalmas gépjárműveket gyártsanak világszerte⁵⁴.

A GTR-t, illetve az egyéb, az ENSZ-EGB által létrehozott, a gépjárműiparra vonatkozó szabályozásokat elfogadta mind ez Európai Unió összes országa, mind a Koreai Köztársaság –igaz a koreaiak ezt csak 2004-ben tették meg, később, mint az Unió

⁵² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:127:FULL:EN:PDF>

⁵³ http://www.unece.org/oes/member_countries/member_countries.html

⁵⁴ <http://www.unece.org/trans/main/welcwp29.html>

akármelyik tagállama. A GTR-en kívül a munkacsoport több más rendelkezést is kibocsátott, mindegyik azt hívatott elősegíteni, hogy a világban egységesebb legyen a gépjárművek gyártási folyamata. Ez a fajta sztenderdizálás hosszú távon ugyanis az árak csökkenését eredményezheti.

Az autóiparban vonatkozó sztenderdekről, szabályozásokról egyébként a szerződés szövegében érdekes információkat találhatunk, megemlítik többek között hogy ENSZ-EGB által kidolgozott szabályozásoknak (pl.: GTR (Global Technical Regulations)) 5 éven belül minden tekintetben meg kell egyezniük az egyes nemzeti regulációkkal. Abban az esetben ha ez megghiúsulna valamilyen okból, a feleknek ismét tárgyalóasztalhoz kell ülniük, és egy kölcsönösen kielégítő megoldást találniuk a problémára.

Ha valamely szabályozása az egyik félnek eltérne az ENSZ-EGB irányadó szabályozásától a későbbiekben, akkor a másik fél összehívhatja a munkacsoportot, és változtatásért folyamodhat.

Ez a szervezet felelős azért, hogy az olyan esetekben, amikor valamely fél nem tartja be a szerződésben foglaltakat, közbeavatkozzon, és tárgyalásos úton valamiféle megoldást igyekezzenek találni a problémára.

Az EU-Dél-Korea viszonylatban ez a munkacsoportot felelős a járművek szabályozásában keletkező viták rendezésére is. Ennek a munkacsoportnak az első ülésére 2012. április 26-27-én került sor, amikor is megvitatták a gépjárművekre, illetve a gépjármű-alkatrészekre vonatkozó intézkedéseket, elsősorban a termékmegfelelőség területén. Ez lenne nyilvánvalóan az egyezmény ezen részének is a leglényegesebb pontja – azaz hogy egy adott terméket (jelen esetben egy gépkocsit) lényegi változtatások nélkül lehessen árusítani, ha adott esetben nem az Európai Unió, hanem Dél-Korea területén kívánjuk az autót piacra dobni. Az iparági visszajelzések alapján ez a kezdeményezés jelenleg még nem érte el a célját.

A járművek szabályozása területén tehát azt láthatjuk, hogy mindkét fél elfogadott az egyezményben egy olyan sztenderdet, amit már egyébként is beépítettek –ha nem is teljes mértékben - az iparági szabályozásba. Ezen kívül pedig nem történt meg a vámok teljes eltörlése sem, tehát a teljes szabadkereskedelem irányába – legalábbis ezen a területen – lehet még mit tenni.

7.4. Az USA és Dél-Korea közötti szabadkereskedelmi egyezmény autóiparra vonatkozó része

Habár dolgozatom fő témáját az Unió és Dél-Koreai közötti kereskedelmi kapcsolatok adják, úgy gondolom, ezen a területen érdemes arra is figyelmet fordítani, hogy a partner fél milyen módon állapodott meg a világ egyik legjelentősebb országával, az Egyesült Államokkal.

Az USA és a Koreai Köztársaság szabadkereskedelmi szerződésében a GTR (mint globális technikai szabályozás) nem, az ENSZ-EGB által létrehozott egyéb szabályozások azonban szerepelnek annak munkacsoportjával egyetemben.

A szerződés szövege úgy rendelkezik⁵⁵ - csakúgy mint az Unió és a Koreai Köztársaság között kötött szerződésben- hogy a járművekre vonatkozó vámok és más egyéb szabályozások különleges elbánás alá eszenek, ezek ugyanis egy nemzetgazdaság szempontjából különösen érzékeny termékeknek minősülnek. A Világforum a Járművekre Vonatkozó Szabályok Harmonizációjáért nevű munkacsoport itt is szerepet kapott, mint a járművekre vonatkozó egyes szabályozások fő egyeztető terepe. A felek ebben a szerződésben is megállapodtak, hogy amennyiben ez szükséges, ismét tárgyalóasztalhoz ülnek – nyilván az olyan esetekben, amelyekben egyes korlátozó intézkedéseket vélnek felfedezni a technikai szabályozások mögött.

Ez az egyezmény nagyon sok embert megmozgatott, eléggé negatív értelemben. Dél-Koreában ugyanis féltek az emberek az ipar esetleges leépülése miatt, milliók tüntettek az utcán azért, hogy ne jöhessen létre az egyezmény⁵⁶.

Ez is szerepet játszott a tárgyalások elhúzódásában. Egy évvel a hatályba lépés után azonban pozitívnak mondhatóak a hatások mindkét fél részéről. A Hyundai és a Kia sikere eljutott az Egyesült Államokba is, az amerikai autók Dél-Koreában realizálódott autóeladásai pedig egyes források szerint⁵⁷ - a szerződés megkötése, azaz 2012 márciusa és 2013 júliusa között- 50%-al emelkedtek.

⁵⁵ <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/korus-fta/final-text>

⁵⁶ <http://www.bilaterals.org/spip.php?rubrique140&lang=en>

⁵⁷ <http://www.bilaterals.org/spip.php?article23565&lang=en>

7.5. Az EU-Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezmény gazdasági hatásai a gépjárműiparban

A szabadkereskedelmi egyezmény gépjárműiparra gyakorolt hatásait rendkívül részletesen elemzik a Bizottság által kiadott, az egyezmény hatásainak vizsgálatakor már említett kiadványban⁵⁸. Véleményem szerint erre azért kerülhetett sor, mert Párizs kifogásolta az egyezmény gépjárműiparra gyakorolt hatásait. Akárhogy is történt, a Bizottság által közölt számítások nagy segítséget jelentettek dolgozatom megírásánál.

12. számú táblázat: 2011. július - 2012. június közötti időszak személygépkocsi-kereskedelme az Unió és Dél-Korea között, összehasonlítva a megelőző négy év átlagával

	2011 júl. - 2012.jún.(millió EUR)	Változás (%)	Darab (1000)	Mennyiség- változás (%)
Behozatal	663	19,9	45	11,7%
Kivitel	840	68,6	33	69,5%

Forrás: COMEXT (A Bizottság éves jelentése az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás végrehajtásáról)

7.5.1. Dél-Koreából az Unióba irányuló gépkocsi-behozatal

A Dél-Koreából az Európai Unióba érkező gépjárművek száma 2011 júliusa és 2012 júniusa között az ezt az időszakot megelőző négy év (2007 júniusa-2011 júniusa) átlagához képest értékében 20%-ot növekedett, ami a mennyiséget tekintve 11,7%-os növekedést jelent. Ha azonban összevetjük a 2011-2012-es adatokat a 2007 júliusa és 2008 júniusa közötti időszak adataival, akkor 37%-os csökkenést tapasztalhatunk a Dél-Koreából érkező gépkocsik behozatalánál. Ennek okai többek között az a már említett tény, hogy az Európában értékesített Kia és a Hyundai gépjárművek nagy részét már nem a Koreai Köztársaság területén gyártják, ezen felül pedig megjelenik a válság hatása is a dél-koreai kivitelben.

⁵⁸ Éves jelentés az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás végrehajtásáról (COM(2013) 100 final, Brüsszel, 2013.02.25)

Hozzá kell még azt is tennünk, a vizsgált időszakban a 2011 júliusa előtti négy év átlagához képest a teljes EU-ba irányuló gépkocsi-export mennyiségét tekintve 15%-al csökkent, ami 1,5 milliárd eurós értéket jelent. Azt, hogy a dél-koreai exportnak ugyanezen mutatója 11,7%-os bővülésről tanúskodik annak az eredménye, hogy egyrészt valóban növekedtek az autóeladásai, másrészt nyilvánvalóan a szabadkereskedelmi egyezménynek voltak pozitív hatásai is az EU-ba irányuló dél-koreai behozatalra. Azonban azt is látnunk kell, hogy sok helyen a máshonnan érkező import csökkenése által keletkezett lehetőséget használták ki a dél-koreai autógyártók.

A hatásokhoz még hozzá kell tennünk a vámcsökkentést, ami a gépkocsik esetében 3% és 1,7% között mozgott, továbbá azt, hogy az euró 2011 júliusa és 2012 júniusa között mintegy 7,2%-al értékelődött le az wonhoz képest (ez jelentős mértékben kompenzálta a vámcsökkentés hatását).

7.5.2. Az Unióból Dél-Koreába irányuló gépkocsi-export

Az Unióból 2011 júliusa és 2012 júniusa között a 2007 júliusa és 2011 júniusa közötti időszak átlagához viszonyítva mintegy 70%-al több gépkocsit exportáltak a Koreai Köztársaság területére. Ez a nagyarányú növekedés nem magyarázható meg egyedül azzal, hogy a válság nem érintette olyan jelentősen az ázsiai országot.

Az EU-ból a Dél-Koreába irányuló exportot ugyanis több tényező is segítette a 2011 júliusa és 2012 júniusa közötti időszakban ahhoz, hogy jobb eredményeket érjen el, mint a megelőző négy év átlagában. A 2007 júliusa és a 2011 júniusa közötti négy évben ugyanis, mint láthattuk, a dél-koreai valuta, a won erőteljes leértékelődésen ment keresztül, azonban később az euró értékelődött le a wonnal szemben – ezzel fejtve ki pozitív hatást az EU gépjármű-exportőreinek. Nem szabad elfelejtenünk azt sem, hogy a dél-koreai GDP növekedés és gazdasági fellendülés következtében –elsősorban a fiatalok között- népszerűek és főleg megfizethetőek lettek az importált autók is. Ehhez hozzájött még a dél-koreai vámcsökkentés is, tehát elmondható, hogy több tényező játszott közre abban, hogy az EU növelni tudja dél-koreai gépkocsi-exportját.

BEJEZÉS

Kutatásom eredményeként azt emelhetem ki, hogy a nemzetközi kereskedelmet a nemzetközi válság ellenére is a liberalizáció jellemzi, de érdekes jelensége a

világgazdaságnak a WTO tagországok közötti szabadkereskedelmi megállapodások számának növekedése. Ezen jelenséget az EU is erősíti, melynek egyik konkrét példája az EU-Dél-Korea közötti szabadkereskedelmi megállapodás. Ennek létrehozását a kereskedelem új jelenségei, a WTO által még nem szabályozott kérdések indokolták. Az új jelenségek kezelése nélkül azonban a kereskedők nagyon sok új akadállyal kellene, hogy megküzdjenek. Megállapíthattam azt is, hogy bár a szabadkereskedelmi megállapodásnak sok pozitív hatása van, de nem minden szektor örült ennek az EU-ban. Különösen azon vállalatcsoportok nem, amelyeknek a versenyképességét a megállapodás érzékenyen érintette.

Ezen felül pedig az tette szükségessé az egyezmény megkötését, hogy a két fél közötti kereskedelem csupán a Kereskedelmi Világszervezet liberalizációs intézkedéseinek hatására nem tudott a megfelelő ütemben növekedni. Az Európai Unió létrejötte óta azon van, hogy a tagállamok érdekét hatékonyabban képviselhesse világszerte, illetve hogy növelje a tagállamokban tapasztalható jólétet. Ennek elérése érdekében kötött és köt különböző szabadkereskedelmi megállapodásokat, illetve egyéb, a kereskedelmet könnyítő egyezményeket.

Dél-Korea jelentős partnere az Uniónak, szerepét pedig fokozza az a tény, hogy nagy gazdasági potenciállal rendelkezik a jövőre nézve. Az elmúlt években nagymértékű GDP-növekedés is tapasztalható volt Dél-Koreában, amely több jelentős uniós nemzetgazdaságról például nem mondható el. A Dél-Koreába irányuló export fellendülése akár ezeken az EU-s tagállamokon is segíthet.

Az EU exportja 2012-ben 38 milliárd Euró volt Dél-Koreába, ami az EU teljes kivitelének 2,2 %-a. Dél-Korea az Európai Unió nyolcadik legnagyobb exportpartnere. Az ázsiai ország számára az EU is fontos piac. 2012-ben kivitele az Unióba 38 milliárd Euró volt, ami az EU teljes importjának a 2,1%-a. Ezek a számadatok is mutatják, hogy a két fél gazdasága között intenzív kapcsolat áll fenn, amelynek tükrében a szabadkereskedelmi egyezmény fontossága kiemeltnek tekinthető.

Dolgozatomban különös figyelmet szenteltem a gépjárműgyártásnak. Az EU-Dél-Korea kereskedelmi kapcsolatok esetében mind az uniós export, mind az import oldalon a gépek és szállítóeszközök árucsoport érte el a legnagyobb részesedést (Dél-Korea exportjának 64,2%-a realizálódott ebben az árucsoportban, míg az EU Dél-Koreába irányuló exportjának 46,1%-a). Mivel mindkét fél számára érzékeny pontot jelent a gépjárműipar

helyzete, ezért az egyezményben csupán kismértékű engedményeket adtak a másik fél számára. Így is több dél-koreai autót adtak el az EU-ban az egyezmény hatályba lépése óta, bár az európai autók eladási adatai is meredeken emelkedtek Dél-Koreában (elsősorban a felsőkategóriás gépjárművek esetében). Meg kell azt is jegyeznem, hogy a dél-koreai kötődésű autógyárak sok esetben az Unión belül találhatók – ilyen módon ezen gyárak eladásinak növekedése akár még kívánatos is lehet az Unió szemszögéből.

Amennyiben ismét feltesszük a címben megfogalmazott kérdést – Kia vagy Peugeot? – akkor a válasz egyértelműen: Kia. A fő különbség ugyanis abban áll az európai és a dél-koreai autópiac között, hogy míg Európában a kis fogyasztású, takarékos, jó ár-érték arányú autókat keresik a fogyasztók nagy csoportja, addig Dél-Koreában nőtt az igény a drágább, európai gyártású személygépjárművek iránt is. Akinek erre nincsen meg az anyagi háttere, az előszeretettel választja a dél-koreai gépjárműgyártás hazai termékeit. Ezek Európában is egyre népszerűbbek lesznek, kizorítva ugyan némely uniós székhelyű vállalatot (például a Peugeot-ot), de sokszor munkát biztosítva az európai polgároknak is. Ez azonban a verseny következménye, a Peugeot jelen esetben versenyhátrányban van a Kiával összehasonlítva.

A termelési és piaci folyamatokra jelentős hatással van az EU-Dél-Korea szabadkereskedelmi egyezmény is. Véleményem szerint azonban – amennyiben például nem gördíténének akadályokat a teljes szabadkereskedelem elé a gépjárműiparban – még nagyobb mértékű export-növekedést tudnának az uniós vállalatok elérni Ázsiának ebben a fejlett, de folyamatosan gyarapodó szegletében.

Összességében arra a következtetésre jutottam, hogy mind a globalizáció, mind a szabadkereskedelmi megállapodások liberalizációs hatása megállíthatatlan. Ezzel szemben a vállalatoknak van „védekezési eszköze”, méghozzá az innováció, a versenyképesség minél nagyobb mértékű fokozása.

IRODALOMJEGYZÉK

Szakkönyvek, szakcikkek:

Csoma Mózes (2008): Korea – Egy ország, két nemzet. Napvilág Kiadó, Budapest

Csoma Mózes (2009): Magyarok Koreában, ELTE Eötvös Kiadó, Budapest

Európai Bizottság: Az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás a gyakorlatban

Európai Bizottság:

South Korea- EU bilateral trade and trade with the world (tradoc)

<http://eur->

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:145:0019:0027:HU:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:145:0019:0027:HU:PDF)

Letöltés ideje: 2012.10.15.

Európai Bizottság: Az EU Dél-Koreával folytatott kereskedelme

<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>

Letöltés

ideje: 2013.11.12.

Éves jelentés az EU-Korea szabadkereskedelmi megállapodás végrehajtásáról (COM(2013) 100 final, Brüsszel, 2013.02.25) Letöltés ideje: 2013.10.22.

Ecorys: Evaluation of the EC Market Access Partnership

Káldyné dr. Esze Magdolna – dr. Kruppa Éva – Ferkelt Balázs – Takács Gábor (2010) : Integrálódó Európa II. Perfekt Kiadó

Káldyné dr. Esze Magdolna – Vida Krisztina – dr. Kruppa Éva (2009): Integrálódó Európa I. Perfekt Kiadó

KOIMA – How to access the Korean market (brosúra)

Federico Santopinto: Szervezett zavar – Ki akar itt egyáltalán európai külpolitikát? – Lisszabon után. 2010

Egyéb források, dokumentumok:

A 'kis tigrisek' : <http://termtud.akg.hu/okt/9/azsia/tigris.htm> Letöltés ideje: 2012.09.26.

Az Európai Unió honlapja:

http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-13-899_en.htm Letöltés ideje: 2013.10.02.

Australia – Republic of Korea Free Trade Agreement Negotiations :
<http://www.dfat.gov.au/fta/akfta/index.html> Letöltés ideje: 2012.10.03.

Bloomberg Online:

<http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=a.5iQvR.TQVk> Letöltés ideje: 2013.10.11.

Bilaterals.org – an open-publishing website:

<http://bilaterals.org/spip.php?article23387&lang=en> Letöltés ideje: 2013.10.02.

<http://bilaterals.org/spip.php?rubrique140&lang=en> Letöltés ideje: 2013.10.02.

Budapest.com – Vízum információk:
http://www.budapest.com/utazas/turista_informaciok/vizum_informaciok.hu.html Letöltés ideje: 2012.10.03.

Business Korea Online:

<http://www.businesskorea.co.kr/article/2014/won-dollar-rate-rapid-won-appreciation-possibly-affect-export-profitability> Letöltés ideje: 2013.10.11

European Commission – Trade- South Korea :
<http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/korea/>
Letöltés ideje: 2013.10.20.

Eurostat; <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> Letöltés ideje: 2013.10.10..

Európa – Az uniós jogszabályok összefoglalói:
http://europa.eu/legislation_summaries/food_safety/international_dimension_enlargement/r11011_hu.htm Letöltés ideje: 2013.10.08.

Európai Bizottság – India és az EU jó úton halad a szabadkereskedelmi megállapodás megkötése felé http://ec.europa.eu/news/external_relations/120213_hu.htm Letöltés ideje: 2012.10.22.

Európai Parlament – Hírek:
<http://www.europarl.europa.eu/news/hu/headlines/content/20100910FCS81938/011/html/EU%E2%80%93T%C3%B6r%C3%B6kors%C3%A1g-fel%C3%A1m%C3%A1m%C3%A9g-meg%C3%A9v%C5%91-kereskedelmi-akad%C3%A1lyokat> Letöltés ideje: 2012.11.03.

EU-South Korea Free Trade Agreement – 10 Key Benefits for The European Union :

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/october/tradoc_146695.pdf
2013.11.05.

Letöltés ideje:

EUvonal – Svájc is csatlakozik a schengeni övezethez :
<http://www.euvonal.hu/index.php?op=hirek&id=5503> Letöltés ideje: 2012.11.10.

Euronews Online:

<http://hu.euronews.com/2013/11/11/eu-usa-folytatodnak-a-szabadkereskedelmi-targyalasok/>
Letöltés ideje: 2013.11.13.

HVG online : http://hvg.hu/gazdasag/20120724_orszo_WTO_tagsag_lehetosegek Letöltés ideje: 2012.11.14.

Portfólió.hu: http://www.portfolio.hu/gazdasag/feszultsegek_az_orszo_k WTO_tagsaga_korul.173918.html Letöltés ideje: 2012.11.02.

EU relations with the Republic of Korea:
http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/129241.pdf
Letöltés ideje: 2013.11.10.

Defining Europe's Strategic Interests in Asia :
<https://aussepolitik-net.dgap.org/de/aussepolitiknet/themen/defining-europes-strategic-interests-asia> Letöltés ideje: 2012.10.11.

Financial Times Online:
<http://www.ft.com/cms/s/0/98e97708-d4c7-11e2-b4d7-00144feab7de.html#axzz2i9auEkLX> Letöltés ideje: 2013.11.12.

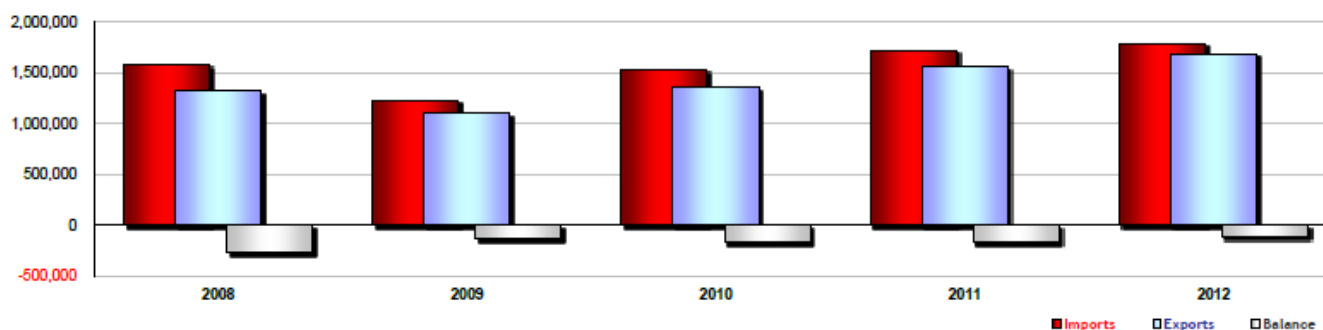
<http://www.ft.com/cms/s/0/98e97708-d4c7-11e2-b4d7-00144feab7de.html#axzz2i9auEkLX> Letöltés ideje: 2013.11.12.

Osváth Gábor: A dél-koreaiak magyarságképe. Terebess Ázsia E-tár:

<http://terebess.hu/keletkultinfo/delkor.html> Letöltés ideje: 2012.10.06.

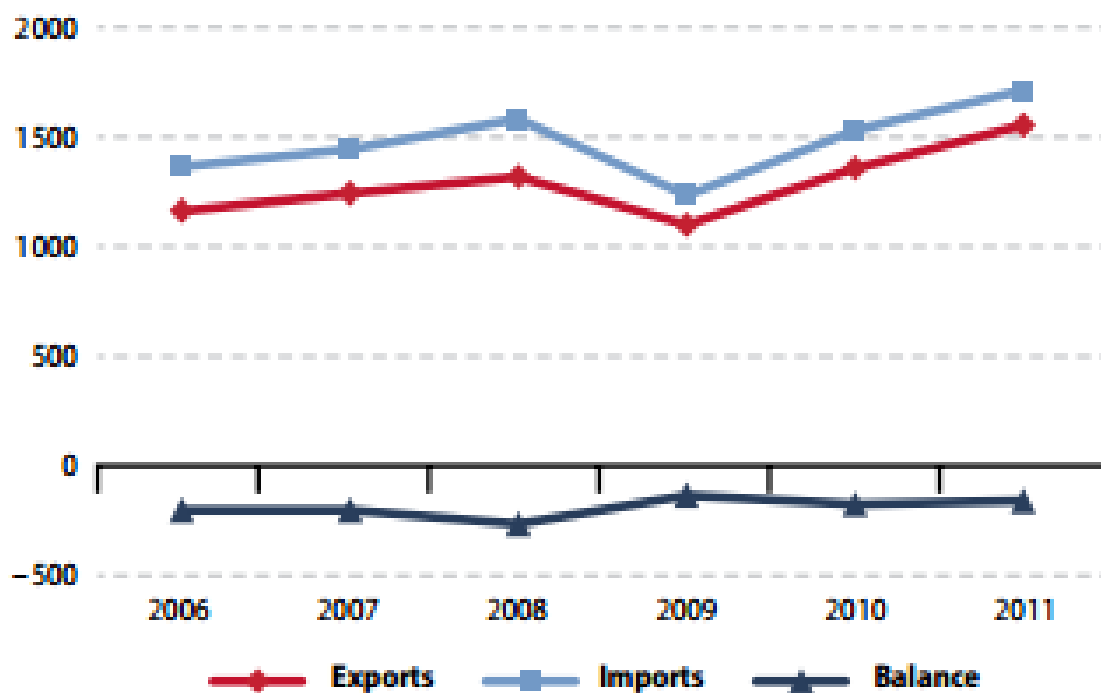
MELLÉKLETEK

1.számú ábra: Az Európai Unió kereskedelme a világgal (millió euró, 2008-2012)



Forrás: EUROSTAT (South-Korea- EU bilateral trade and trade with the world, tradoc 113448)

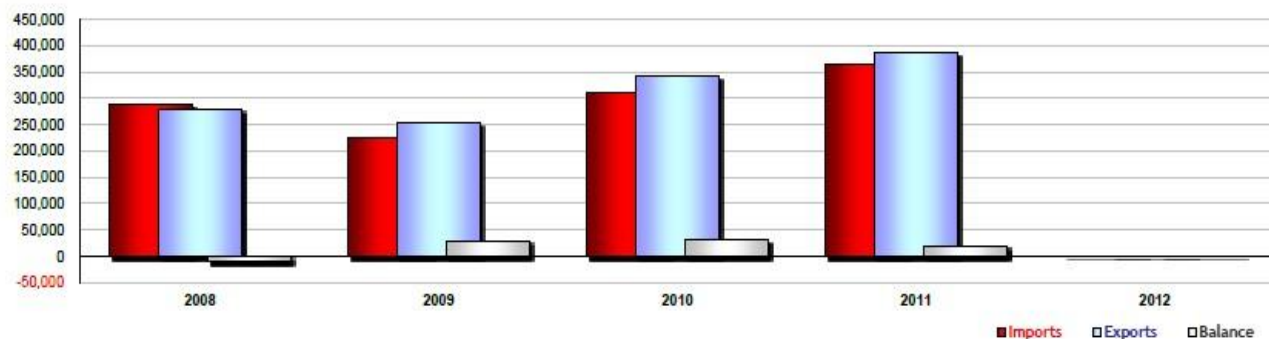
2.számú ábra: Az Európai Unió árukereskedelme (milliárd euró, 2006-2011)



Source: Eurostat (online data code: [tet00018](#))

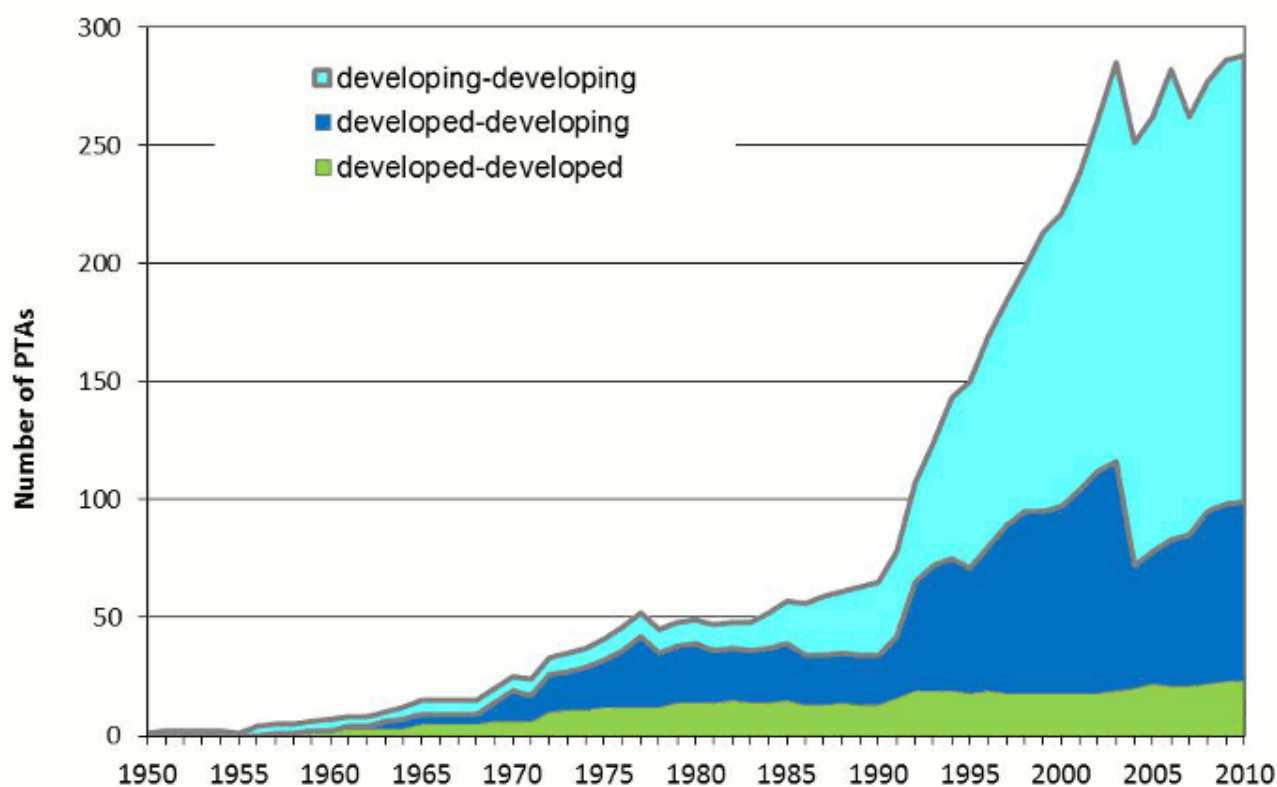
Forrás: Eurostat pocket: International trade and foreign direct investment (2013 edition)

3.számú ábra: Dél-Korea nemzetközi áruforgalma (millió Euró)



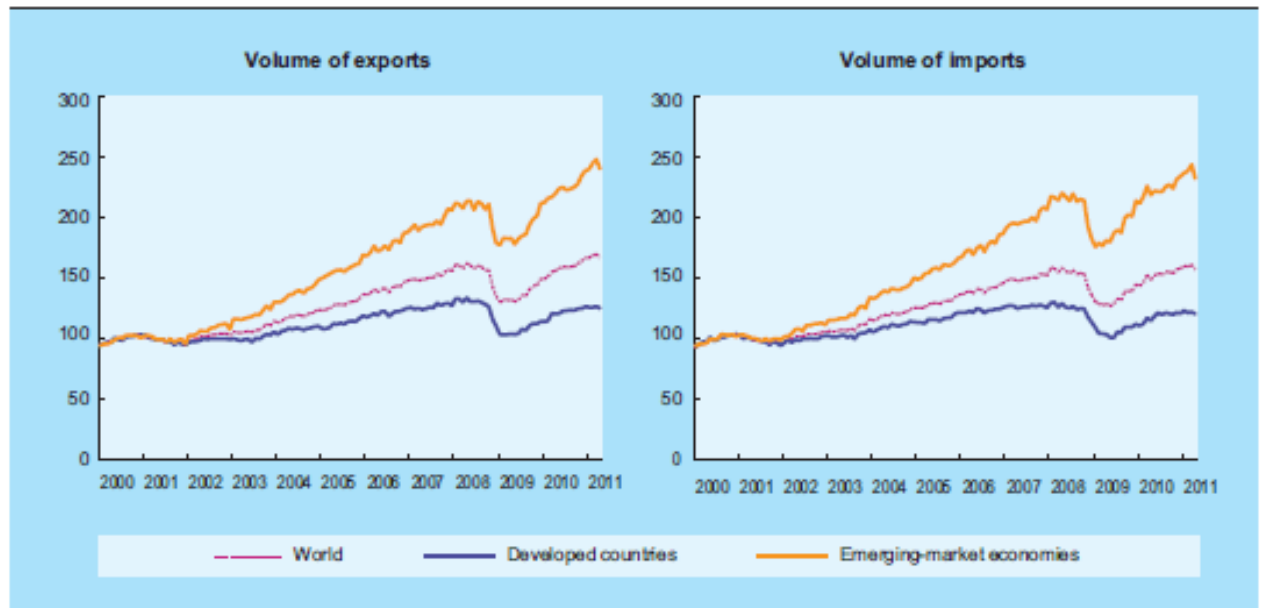
Forrás: EU Trade G2 tradoc_113448 (2013 május)

4. számú ábra: Szabadkereskedelmi megállapodások alakulása a világban 1950-től napjainkig



Forrás: <http://www.voxeu.org/article/preferential-trade-agreements-and-wto>

5. számú ábra: Nemzetközi kereskedelem növekedésének üteme (2001-től 2011-ig)



Source: UNCTAD secretariat calculations, based on the CPB Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis, *World Trade database*.

Forrás: UNCTAD