

A sikeres EU-tagság nemzetközi tényezői

***Az EU nemzetközi kereskedelmi konfliktusai
(USA, Kína, WTO)***

Vitaanyag

2007. január

Helyzetelemzés

Az Európai Unió a nemzetközi kereskedelempolitika évtizedek óta – lényegében az Európai Gazdasági Közösség létrejöttétől kezdve – egyik meghatározó alakítója és aktív szereplője.

Az Európa Közösség és az Európai Unió nemzetközi kereskedelempolitikai fellépésének egyik tradicionális terepe a multilaterális tárgyalások nyújtotta közvetlen fórum, hosszú évtizedeken keresztül a GATT, 1996 óta pedig a világkereskedelmi Szervezet (WTO). E sokoldalú kereskedelmi rendszerben az EU hagyományosan az általános liberalizációs normák egyik legfontosabb támogatójaként és kölcsönös fegyelmet kialakító és megerősítő szereplőként lépett fel, csatázva-együttműködve elsősorban az Egyesült Államokkal és néhány más, markáns véleményt képviselő országgal. Nem lehet nem észrevenni ugyanakkor, hogy az EU liberalizációs és fegyelemerősítő fellépése sokszor meglehetősen szelektív. Bizonyos kereskedelmi területek liberalizációjával ellentétben – belső érdekeitől vezérelve – más területeken jóval óvatosabb, illetve a liberalizáció árát sok partnere számára irreálisan és vállalhatatlanul magasán szabta, szabja meg a viszontlépések és más kérdésekben elvárt liberalizációs elkötelezettség formájában.

Az Európai Unió és jogelődje kereskedelempolitikájának másik, máig jellemző terepe és ebből következő alapvonása, hogy a Közösség alakította ki a világgazdaság legkiterjedtebb bilaterális alapon működtetett preferenciális kereskedelmi rendszerét, amely az általános multilaterális alapoktól eltérő kétoldalúan szabályozott, másokra ki nem terjesztendő kereskedelmi könnyítéseket, speciális piacra jutási szabályokat rögzít. Hosszú évtizedeken keresztül ez a gyakorlat a Közösség „privilegiumának” számított, ma már azonban a világgazdaság többi szereplője is aktív figyelemmel fordul a multilaterális szabályok alóli kivételt jelentő sajátos regionális kereskedelmi rendszerek felé, megtörve és megkérdőjelezve a világkereskedelem regionalizálásában az EK/EU által betöltött hegemoniát, szinte kizárólagos szerepet.

Az Európai Unió nemzetközi kereskedelmi konfliktusainak múltbéli és jövőbeni forrásai egyaránt kapcsolódnak az EU nemzetközi fellépésének mindkét terepéhez, habár ezek sokszor összefonódva, egymásra épülve jelentkeznek.

Az EU tagállamainak árukereskedelme adja jelenleg a világkereskedelem közel 40 százalékát. A szolgáltatások egyre növekvő nemzetközi kereskedelmében ez a részarány jóval nagyobb. Az európai integráció óhatatlan sajátossága, hogy a tagállamok áru- és szolgáltatáskereskedelmének döntő része a vámunión belül és az egységes belső piacon bonyolódik. Az áruforgalomban a belső kereskedelem aránya – tagállamonként ugyan eltérően, de – eléri a kétharmados átlagot. Ha ehhez hozzávesszük az EU európai partnereivel bonyolított áruforgalmat, amely nagyrészt a bilaterális kereskedelmi megállapodások, vagyis kétoldalúan rögzített szabályok alapján áll, ez az arány meghaladja a háromnegyedet. Vagyis az EU árukereskedelmét több mint háromnegyed részben az EU-n belüli, illetve az alapvető szabadkereskedelmi partnereivel folytatott kereskedelem kétoldalú szabályozásán alapuló regionális csoportosulások belső szabályai befolyásolják.

Az intern és a szabadkereskedelmi övezeten belüli szolgáltatás- és áruforgalom térnyerése az elmúlt évtizedek tapasztalatai szerint nem csökkentette az EU érdeklődését a multilaterális szabályozás és multilaterális konfliktusmegoldás iránt, sőt az Unió bővülései növelték nemzetközi alkuerejét, a tagállamok számának jelentős növekedése,

az érdekek sokszínűvé válása pedig erősítette érzékenységét a nemzetközi kereskedelmi fejlemények iránt. Az EU szerepvállalása a kereskedelmi konfliktusokban, azok rendezésében ezért a jövőben nem fog csökkenni.

A konfliktusok potenciális felmerülésének relációi elsősorban nem az említett európai és szabadkereskedelmi partnereivel folytatott kapcsolatok. Mivel az EU-nak az említetteken kívüli fő világkereskedelmi partnerei hagyományosan Észak-Amerika, azon belül elsősorban az USA, illetve az újabb világkereskedelmi fejlemények okán Ázsia, azon belül pedig mindenek előtt Kína, ezért a jövőbeni konfliktusok elemzésének középpontjába ezt a két viszonylatot állítjuk, továbbá a WTO-val, illetve annak jövőjével kapcsolatos konfliktusforrásokat. Ezt a tagozódást követi az elemzés további része.

Az EU-USA gazdasági kapcsolatok jelenlegi és potenciális kereskedelmi konfliktusai

Az Európai Unió és az USA a világkereskedelem két olyan óriási partnere, amelyek egymásra utaltsága egyedülállóan nagy, a többi világ gazdasági szereplőhöz képest kiemelkedő az alkuerejük, a köztük zajló áruforgalom, szolgáltatás és tőkeáramlás nagysága okán együttműködésükkel képesek alapvetően befolyásolni a világ gazdasági mozgásokat. Kapcsolatrendszerükre a stabil gazdasági összefonódás és az időről időre hullámzó, de valójában stratégiai politikai együttműködés jellemző. Ezek a körülmények azonban sem a múltban, és vélhetően a jövőben sem fogják megakadályozni a kisebb-nagyobb kereskedelmi konfliktusok kialakulását a felek között.

Az Európai Közösség megalakulását követő korai időszakban az Egyesült Államok volt az a gazdasági hatalom, amely a legnagyobb erővel lépett fel az integráció külső országokra nézve hátrányos kereskedelmi hatásaival szemben. Az integrációból származó kereskedelemeltérítő hatás kompenzálásának igénye jelentős mértékben motiválta, egyik mozgatója volt a multilaterális kereskedelmi tárgyalások liberalizációs szellemének és lépéseinek az 1960-1970-es évtizedben.

Az ezt követő időszakban az EU-USA kereskedelmi viták intézményi keretétől egyre inkább a GATT, majd az 1990-es évek közepétől a WTO szolgált. A felek számos esetben vették igénybe a Szerződés és a WTO vitarendezési rendszere által kínált csatornákat. Az 1990-es évtized közepétől a vitarendezés megerősített eszközeként megjelent WTO-n kívül a felek politikai és gazdasági együttműködésében masszív és szerteágazó kétoldali intézményi struktúra is létrejött, amely ma már a multilaterális keretek hatékony, habár azokat nem helyettesítő kiegészítőjévé vált. Ennek alapja az 1990-ben elfogadott Transzatlanti Nyilatkozat (Transatlantic Declaration), majd az 1995-ben kidolgozott ún. Új Transzatlanti Napirend (New Transatlantic Agenda). A párbeszéd intézményesülése ezt követően a politika és a gazdasági együttműködés több területére is kiterjedt, amelyek középpontjában a Transzatlanti Gazdasági Partnerség (Transatlantic Economic Partnership) és az üzleti dialógus keretétől szolgáló Transatlantic Business Dialogue, valamint a gazdaság több határterületére kiterjesztett párbeszéd intézményesített csatornái és fórumai állnak.

A WTO és a kétoldali együttműködési konzultációs keretek tehát masszív és stabil intézményi háttérrel nyújtanak az EU és az USA kereskedelmi konfliktusok megoldására, tompítására, esetenként megelőzésére. Mindez azonban, mint jeleztük, csak mederben tartja, de nem képes kiküszöbölni a felek közötti potenciális kereskedelmi konfliktusokat. A dologhoz ugyanakkor az is hozzátartozik, hogy ezek a konfliktusok,

még ha időnként nagyon látványos és hangos összecsapással járnak is, néha amolyan kereskedelmi mini háborúk formáját is ölthetik, a masszív kereskedelmi forgalomnak csak töredékét, időszakonként 0,2-2 százalékát érintik. Mégsem hanyagolhatóak el, egyrészt, mert a kimagasló árucere néhány százaléka vagy tizedszázaléka is jelentős forgalmat takar, másrészt mert szektorokra, árucsoportokra koncentrálódva azok kereskedelmi feltételeit nagymértékben meghatározhatják.

Az Európai Unió és az USA közötti kereskedelmi konfliktusok az elmúlt évek tapasztalatai és fejleményei alapján négy nagyobb csoportba sorolhatóak be.

Az első csoportba a hagyományos mezőgazdasági termékek kereskedelme körül kialakult, időről időre látványos szembenállást eredményező konfliktusok tartoznak. Szinte „örökzöld” konfliktusforrást jelent az Unió közös mezőgazdasági politikájának több elemére vonatkozó amerikai kritika és támadás. E kérdés rányomta a bélyegét a GATT keretében folytatott mezőgazdasági vitákra, az Uruguay-i Fordulóval bezárólag. A WTO-időszakban a közös mezőgazdasági politika lassú, de fokozatosan tovább elmozduló reformjának köszönhetően az agrárviták középpontjába a mezőgazdasági kereskedelem további liberalizációs ütemével és mértékével kapcsolatos kérdések kerültek. Meg kell jegyezni, hogy ebben a tekintetben az EU egyre kevésbé az egyedüli kritizált fél, az amerikai agrárkereskedelmi rendszerrel és gyakorlattal szemben az EU is aktívabb bírálói szerepet vállal (a WTO-tagok egy részének támogatásával). E viták fő terepe a WTO Dohai Fordulója, és mint látható volt, e kérdésnek döntő szerepe volt a körtárgyalások időről időre történő megtorpanásában. Az agrárkereskedelmi liberalizáció mikéntje és esetleges kompromisszuma várhatóan a Forduló jövőjét is alapvetően befolyásoló tényező marad a következő néhány évben, de a kimenetelét ma még lehetetlen megjósolni a tárgyalási kérdések és viták WTO-n belüli óhatatlanul bonyolult összefonódása miatt. A hagyományos mezőgazdasági kereskedelmi viták körébe tartozott, illetve részben még ma is tartozik a sokat emlegetett banánimport-rendszer kérdése. Ez a klasszikus kereskedelmi konfliktus, amelynek lényege, hogy az EU a banánpiaci szervezetén keresztül előnyben részesíti bizonyos országok (főleg a volt gyarmatok) termékeit és kontingens állapított meg más hagyományos szállítókra, amit az USA kereskedelemtorzító lépésként értékelt, a szokásos módon amerikai ellenlépéseket eredményezett, döntően az európai luxuscikkkel szemben, megemelt vámok formájában.

A konfliktusok második csoportjába a technológia és az informatika fejlődéséből következő viszonylag új vitaterületek tartoznak. Ezek egy része a mezőgazdasági kereskedelmet érinti. A biotechnológia fejlődésével összefüggésben az amerikai exportpalettán nagy számban jelentek meg hormonkezeléses technológiával előállított termékek (marhahús, tejtermékek stb.), valamint genetikailag módosított szervezetek (elsősorban növények). Az EU közösségi, de sokkal inkább tagállami szinten gátat szeretne szabni ezek terjedésének és kereskedelmének, amit az USA a WTO vitarendezési fórumán erősen kifogásol arra hivatkozva, hogy nincs megalapozottan bizonyítva az új technológiájú mezőgazdasági termékek káros volta, ezért a kereskedelem korlátozása illegitim. Várhatóan ez a kérdés is napirenden marad, egyfajta próbája lehet annak, miként lesz képes kezelni a WTO a nem hagyományos és a jövőben minden bizonnyal növekvő súlyú agrárkereskedelmi problémákat.

A technológia, azon belül az informatika fejlődésével és terjedésével függ össze egy másik kibontakozó vitaterület, ami egyfajta kereskedelmi korlátként is értékelhető. A vita lényege az informatika és az információ eltérő kezelése és szabályozási megközelítése az USA-ban, illetve az EU-ban, hatása pedig nem csak a kereskedelemre, hanem

a személyekhez kötődő gazdasági és más jellegű információ áramlására is kiterjed. Az USA liberális és önszabályozó megközelítést alkalmaz az informatikai úton terjedő adatokkal és azok kereskedelmével kapcsolatban. Az EU viszont szigorúbb, az információáramlás biztonságára és szabályozására összpontosító nézetet vall, ami az adat-szolgáltatás megtagadásáig is elmehet. Az internetes kereskedelem korszakában, a jövőben ez a konfliktus várhatóan felerősödik.

A konfliktusok harmadik csoportjába a versenytorzító lépésekkel szembeni fellépések tartoznak. E típusú vitákra is találunk példákat az elmúlt években. Elég említeni többek között a bizonyos amerikai kereskedelmi vállalatokra érvényesített adómentességet az USA-ban (Foreign Sales Corporation legislation), amit az EU exporttámogatásként értékelt, bepanaszolta a WTO-ban és ellenlépéseket tett pótlólagos vámok kivetésével. Itt említhető ugyancsak az amerikai és európai repülőgépgyártóknak nyújtott támogatások kölcsönös kritikája és megtámadása. E kategóriába tartozik az amerikai acélgyártók megsegítésére felállított védzáradék típusú importkorlátozást, vámemelést bevezető USA-beli importrendszer, amelyre válaszul az EU is korlátozó védővámokat állapított meg bizonyos acéltermékek importjára. Az ezekhez hasonló konfliktusok szinte óhatatlanul bekövetkeznek, különösen olyan partnerek között, amelyek kölcsönös áruforgalma akkora, mint az EU-USA kereskedelem. Azt azonban nem lehet előre látni, hogy a jövőben mely területeket és árucsoportokat fognak érinteni.

Az EU és az USA potenciális, de részben jelenlegi konfliktusainak negyedik csoportja a politikai és biztonsági kérdések kereskedelmi kihatásaihoz kapcsolódik. Az USA kül- és biztonságpolitikai megfontolásokból időről időre egyoldalú kereskedelmi szankciókat léptet életbe bizonyos országokkal szemben, amelyek keretében amerikai eredetű márkák, termékek, valamilyen mértékben szellemi tulajdont megtestesítő áruk kivitelét korlátozza ezekbe az országokba. E szankciók érinthetik az EU székhelyű vállalatok forgalmát, tevékenységét, ezért ez a cégek és a tagállamok számára kereskedelmekorlátozó lépésként jelentkezik, ráadásul oly módon, hogy az amerikai intézkedéseknek területen kívüli, az EU-ra is érvényes hatályt próbálnak adni. E konfliktusok kezelése azért is bonyolult, mert az eredetük nem szűken vett kereskedelmi vita, ezért a vitarendezés is sokszor túlmutat a kereskedelmi fórumok kompetenciáján.

Az EU és Kína közötti kereskedelmi konfliktusok lehetséges területei

Az EU külső kereskedelmének arányaiból következően a jövőbeni kereskedelempolitikai problémákat áttekintve a transzatlanti reláción kívül az ázsiai országok, ott is elsősorban a Kínával folytatott viszony érdemel kiemelt figyelmet. Az EU és Kína közötti kereskedelmi konfliktusok azonban a potenciális terepük és jellegük több elemében is eltérnek a transzatlanti kapcsolatokétól.

A leginkább szembetűnő eltérés, aminek nyilvánvalóan kereskedelempolitikai vetületei is vannak és lesznek a jövőben is a kereskedelem dinamikájából fakad. Az elmúlt évtizedben Kína kiemelkedő gazdasági növekedést produkált, ami egy gyorsan modernizálódó gazdasági alapon nyugszik. Ezzel összefüggésben drasztikusan nőtt Kína külkereskedelme. Nemcsak új piacokra tört be, hanem a korábbi exportpiacokon bizonyos ágazatokban nagyságrendekkel bővítette jelenlétét. A rövid idő alatt dinamikus változó kereskedelem óhatatlanul potenciális konfliktusokat rejt magában. Ez a bővülési folyamat – amely a gazdaság több szereplőjét mintha felkészületlenül érte volna – kézzelfogható átrendeződést, nagyságrendi emelkedést jelentett az EU-

kínai áruforgalomban is, ahol az EU importjában Kína rövid időn belül a legnagyobb szállítónak válhat. Ráadásul annak ellenére, hogy az EU a 2000-es évtized első felében megduplázta a Kínába irányuló kivitelét, és ez a piac a legdinamikusabban bővülő értékesítési lehetőséget kínálja az EU számára, a kereskedelem hiánya az EU szempontjából jelenleg 100 milliárd euró nagyságrendet tesz ki. Ennek is lehetnek kereskedelempolitikai következményei.

Az EU-kínai kereskedelem másik sajátossága a transzatlantihoz képest, hogy nincsenek hosszú évek alatt kialakult szerkezeti sajátosságok, nincs megszokottság és relatív állandóság a kereskedelem alakulásában. Ez mindkét oldalon rövid távú reakciókat, konfliktusokat eredményező fellépéseket vonhat maga után.

A harmadik nagy eltérés az EU transzatlanti viszonyával összehasonlítva, hogy a kínai gazdaság, társadalom és szabályozási környezet is mozgásban van. Sok esetben a WTO-tagsággal vállalt kínai kötelezettségek részben vagy csak torz módon teljesülnek. A vállalatok egy része emellett csak kezdeti lépésnek tekinthető a minél nagyobb jövőbeni WTO-konformitás szempontjából. A kínai hagyományokban és a jelenlegi gazdasági helyzetben gyökerező szabályozási kultúra és gyakorlat eltér az EU legnagyobb partnereivel fenntartott viszony szabályozási hátterétől, sokszor „idegen” az EU számára, ami megint csak konfliktusok veszélyét rejt magában, és alapvetően meghatározza az EU kereskedelempolitikai célrendszerét Kínával kapcsolatban.

Végül, nem elhanyagolható, hogy az EU-USA együttműködés megszilárdult pilléreivel szemben az EU-kínai viszony intézményi hátterét tekintve kialakulatlan. Ez egyaránt igaz a multi- és bilaterális kapcsolatokra. A WTO-ban a hagyományosnak tekintett EU-USA szereposztással ellentétben Kína fellépése jóval kiszámíthatatlanabb és más, új érdekösszefüggésbe ágyazva jelenik meg. A kétoldalú EU-kínai intézményi keretek pedig nagyrészt szintén kialakulatlanok, fejletlenek a gazdasági együttműködés intenzitásához képest, nem befejezettek, a felépítésük lényegében a kezdeteknél tart. Ez az intézményi bizonytalanság szintén könnyen vezethet a kereskedelmi konfliktusok számbeli növekedéséhez.

Most vegyük sorra a konfliktusok potenciális területeit.

Az elmúlt egy-két év fejleményei azt mutatják, hogy az EU közvetlen kereskedelempolitikai reagálását a Kínához fűződő viszonyban elsősorban a kínai termékek nagyarányú beáramlása váltotta ki. Ez a konfliktus az EU részéről dömpingellenes intézkedések formájában csapódott ki, elsősorban a textil- és ruházati piacon, valamint a lábbelik esetében, ahol a kínai import nagysága és bővülése az uniós termelőket felkészületlenül érte – pedig előre látható volt – és szinte sokszerűen hatott. Az említettek kívül más ágazatokban (vegyipar, elektronikai cikkek) is hasonló lépések figyelhetők meg. A konfliktuskezelés ilyen formája természetesen indokolt, amennyiben megáll a dömpingvád, ugyanakkor a kérdés árnyalásra szorul. Az import drasztikus növekedése mögött jelentős mértékben európai cégek kihelyezett termelésének beáramlása húzódik meg, ami a globalizált világ gazdaságban magától értetődik. E dömpingellenes intézkedések valójában sokszor nem a kínai termelőkkel szemben születnek, hanem európai cégek közötti kereskedelmi konfliktusokra vezethetőek vissza. A hagyományos kereskedelempolitikának ez a piacvédelmi eszköze, amit az EU igen gyakran képes és szokott alkalmazni, nem tagadva létjogosultságát és fontosságát, a globalizált világban új megközelítést és körültekintőbb bevetést kíván meg. Az anti-dömping alkalmazásában a globalizációt is figyelembe véve azt is meg kell gondolni,

hogy az óhatatlanul koncentráltabb érdekérvényesítő erővel bíró termelőket védi a szétszórtabb és differenciáltabb fogyasztói érdekekkel szemben. Valószínű a közös kereskedelempolitika jövőjével kapcsolatos gondolkodásban ennek a – sokszor kizárólagos – eszköznek a szerepét és mechanizmusát célszerű felülvizsgálni.

Az EU-termelők kínai piacra jutásával kapcsolatban is említhetők potenciális konfliktusforrások. Annak ellenére, hogy Kína WTO-csatlakozásával az átlagos vámok csökkentek, Kína számos esetben nem vámjellegű akadályokat tart fenn, ráadásul közel sem transzparens módon. Ez komoly piacra jutási akadályt jelent az európai cégek számára. A közös kereskedelempolitika vállalható konfliktusa az ilyen akadályok csökkentése, ez a magyar cégek és a Magyarországon működő multinacionális vállalatok részlegeinek is érdeke. Ugyanígy konfliktusforrás lehet a jövőben a diszkriminatív kínai állami beszerzési politika és a külföldi gazdasági szereplők megkülönböztetésének, a hazai termelőket favorizáló támogatási rendszernek WTO-konform átalakítása. Ez elkerülhetetlen célja az uniós közös kereskedelempolitikának, még ha konfliktusok árán is.

A Kínával folytatott kereskedelem szabályozásának különleges területe a szellemi tulajdonjogok védelmének kikényszerítése, valamint a környezetvédelmi, szociális és a munkakörülményekkel kapcsolatos, ugyancsak a WTO-ban vállalt kötelezettségek betartása. A dolog lényegéből fakadóan ezeken a területeken alapvető konfliktusok kialakulása sem zárható ki, ezek az EU kereskedelempolitikájában figyelmet érdemlő területek maradnak a belátható jövőben is. A felsorolt kérdésekben a konfliktuskezelés legfontosabb fóruma a WTO, de a kínai sajátosságokból fakadóan a kiépítendő bilaterális keretek is segíthetnek. Ebben Magyarországnak komoly érdekeltsége van.

Az EU-kínai potenciális kereskedelmi konfliktusokról szólva van néhány, a kereskedelempolitikán túlmutató tényező is. Ezek közül két csoportot mindenképpen ki kell emelni.

Az egyik az EU-kínai kapcsolatok politikailag meghatározott háttere. Itt három elemet kell megemlíteni. Az egyik, hogy a kínai külkapcsolatok problémáinak, konfliktusainak kezelésében a kínai társadalmi, politikai sajátosságok és hagyományok folytán nagyobb biztonságot jelent, ha e kapcsolatoknak van szilárd politikai háttere. Ebből a szempontból rendkívül fontos, hogy megteremtődjenek és megszilárduljanak az EU-kínai partnerség intézményes keretei. Ennek szükséges lépései folyamatban vannak. A másik elem azzal függ össze, hogy az EU-kínai kapcsolatok alakulásában a két érintett partneren kívül egy harmadiknak is van szerepe, az USA-nak, amelynek árnyéka rávetül e viszonyra. A kétoldalú EU-kínai kapcsolatoknak tehát nem elhanyagolható eleme az Egyesült Államokkal való – mivel versenytársakról van szó, nem könnyű – koordináció, ennek a kontextusnak a figyelembe vétele. Ez meglehetősen erősen befolyásolja például a fegyverembargó feloldását, ennek kereskedelmi következményeivel együtt. A harmadik, hogy az EU-kínai együttműködésnek a bilaterális kapcsolatokon kívül globális vetületei is vannak. Az EU-kínai partnerségnek ki kell terjednie arra, miként működnek együtt a felek a bilaterális viszonyon kívül Kína világgazdasági szerepvállalásával és befolyásával kapcsolatos kérdésekben. Másként kifejezve, arról van szó, miként vonható be Kína együttműködő partnerként a világgazdasági problémák kezelésébe. E terület sem mentes a konfliktusoktól.

A másik említendő tényezője az EU-kínai viszonnak, ami kapcsolatos a közös kereskedelempolitikával, de azon túlmutatva az EU mint közösség és a tagállamok érdekviszonyát érinti. Valószínűleg a közösségi szintű EU-kínai kapcsolatok intézményi gyengeségének tudható be, hogy e relációban nagyon gyenge a közösségi fellépés, a

tagállamok sokszor egymással szemben képviselik egyéni érdekeiket. A Kínával szembeni (de más országokkal, például Oroszországgal kapcsolatos) uniós kereskedelmi diplomácia túlságosan a tagállami kereskedelmi érdekek szerint alakul, óhatatlanul kusza és kontraproduktív módon. Hosszú távon ez egyetlen tagállamnak, Magyarországnak sem hozhat kedvezményt vagy előnyöket, nem csökkenti a kereskedelmi konfliktusok valószínűségét, nem javítja ezek kezelhetőségét.

Az EU és a WTO

Az EU jövőbeni kereskedelempolitikájához és potenciális kereskedelmi konfliktusaihoz szorosan kapcsolódik a WTO jelenleg tartó tárgyalási fordulójának kimenetele. Az EU sokszor kifejtette szándékát a forduló mielőbbi lezárására, de a gyakorlatban fő partnereivel egyetemben a megszokott, rövid távú és egyoldalú érdekek által motivált alkufolyamatba keveredett, ami távol vitte a fordulót az eredeti fejlesztési ambícióktól. A forduló gyors lezárására szinte nincs esély, de ez nem feltétlen tragédia, főleg, ha a tárgyalások a WTO tekintélyének és szavahihetőségének megtartásával egy távolabbi időpontban a WTO-tagállamok többsége számára kielégítő eredménnyel zárulhat. Ennek az esélyei talán még nem tűntek el.

A WTO millenniumi, később a Dohai Forduló nevet kapott körtárgyalása a korábbiakhoz képest meglehetősen ambiciózus tervvel indult. Olyan nemzetközi kereskedelmi rendszer kialakítását célozták, amely a GATT/WTO alapvető liberalizációs céljait összhangba képes hozni az ezeknek sokszor ellenmondó, a fejlődő országok gazdaságikilátását erősítő fejlesztési célokkal.

A Dohai Forduló eddigi története napvilágra hozta a WTO és meghatározó tagállamainak korlátjait, továbbá az átalakuló erőviszonyokból fakadó problémákat.

A WTO korlátjai abban érhetőek tetten, hogy a korábbiakhoz képest megnövekedett létszámú, sokféle érdekellentét által szabdalt, új érdekcsoportok kialakulását eredményező tagság egyrészt megkérdőjelezi a meglévő döntési szisztémát, másrészt megkérdőjelezi a korábbi gyakorlatot, amikor a domináns világ gazdasági szereplők (elsősorban az USA és az EU) rákényszerítették akarataikat a többi államra, „kifizetve” néhány más nagy súlyú államot. Ez ma már nem megy, ami idő- és energiaigényes egyeztetéseket tesz szükségessé. Ezzel a forduló gyors lezárásban bízók valószínűleg nem számoltak.

A másik nagy változás, ami óhatatlanul a forduló elhúzódásához és válságához vezetett, hogy a globalizáció körülményei között a nemzetközi kereskedelmi szabályok alakításába egyre nagyobb betekintést és főleg beleszólást kívánó civil szervezetek és mozgalmak nem várt erősséggel léptek fel. Kiderült szerintük, hogy a WTO valójában nem transzparens, titkolózó „globális” intézmény, aminek nincs megfelelő érdekegyeztető mechanizmusa. E túlzó állítás elosztatására és a helyzet orvoslására az EU is aktív, az áttekinthetőséget javító és a párbeszédet erősítő javaslatokkal állt elő. Ez a törekvés várhatóan erősödni fog.

Az alapvető probléma a WTO jelenlegi fordulójával, hogy a liberalizációt nem volt képes meggyőzően összhangba hozni a fejlődő országok munkahelyteremtő és növekedési ambíciójával, sőt az agrárkereskedelmi liberalizáció és az ipar termékek piacra jutási sémája ennek ellentmond. Ráadásul a fejlődő országoktól megkívánt kereskede-

lempolitikai fegyelemnek (versenyszabályozás, közbeszerzések, kereskedelmi eljárások, szellemi tulajdonjogok védelme stb.) láthatólag nincs kellő ellentétele.

Az EU-nak, amelynek volt szerepe a Dohai Forduló félresiklásában, a jelenlegi helyzetben a tárgyalások lezárásának hangsúlyozott igénye mellett célszerűen az eredeti célok és nem a rövid távú esetleges instabil kompromisszumok mellett kellene elköteleződnie. Nem lenne hatékony – nem is megy – a hagyományos liberalizációs sémák áterőltetése. Ha mégis sikerülne, minden bizonnyal csak súlyos konfliktusok árán. Ebben az összefüggésben nem tekinthető tragédiának a forduló elhúzódása, ennek időtartama eddig még nem precedens nélküli. Célszerű időt hagyni, hogy az eredeti célokkal összhangban álló, a kereskedelmi konfliktusokat megelőző kompromisszumok alakuljanak ki, irreális határidők kitűzése nélkül. Ez megmenthetné a forduló szavahihetőségét. A végső kudarc ára ugyanis nyilvánvalóan nagyon nagy lenne.