

CHYTIL MARIO*

AZ EURÓPAI UNIÓ ÉS A MEXIKÓI EGYESÜLT ÁLLAMOK KAPCSOLATRENDSZERE

A XX. SZÁZAD MEXIKÓBAN:

A POLITIKAI, GAZDASÁGI ESEMÉNYEK RÖVID ÁTTEKINTÉSE

A gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok vizsgálatának megkezdése előtt érdemes először azokat az elsősorban XX. századi eseményeket kiemelni, amelyek hatással voltak Mexikó kül- és külgazdaság-politikájára, illetve befolyásolták nemcsak az európai integrációval, hanem más országokkal, gazdasági társulásokkal kialakított szerződések, egyezmények létrejöttét is.

Mexikó XX. századi gazdaság-történetének közvetlen előzménye a korábbi század utolsó évtizedeiben tapasztalt fellendülés, melyet nagy részben az angol és észak-amerikai tőke szabad beáramlása magyaráz.¹ Az ország bizonyos gazdasági szektorainak további idegen kézbe kerülését igyekezett korlátozni az 1917-ben elfogadott, erősen szocialista színezetű alkotmány: a vonatkozó paragrafusok értelmében elko-bozták a nagybirtokokat, államosították a természeti kincseket és állami felügyelet alá helyezték az ország fejlődése szempontjából stratégiai fontosságúnak minősített tevékenységeket is.² Ezek a kikötések a tulajdonviszonyok tekintetében egészen a mai napig meghatározó jelleggel bírnak.

LÁZARO CARDENAS elnök 1938-ban a vasutakat és a kőolaj-feldolgozó ipart is államosította. Ez a hatvanas években hozta meg a gyümölcsét, amikor hatalmas kő-

* A cikk a szerző szakdolgozatának rövidített változata. A szakdolgozat és a cikk elkészítéséhez nyújtott segítségéért köszönet illeti Francisco Pellicer Ramirezt, Buzás Sándort és Majoros Pált.

¹ [Új Magyar...] 619. oldal.

² [Rác] 251-252. oldal és [Alizal] 15. oldal.

olajmezőket fedeztek fel, és Mexikó a világ egyik legnagyobb olajkitermelő országa lett.¹ 1960-ban államosították a bányászatot és az energiaszektort is, ennek következtében az évtized végére a külföldi tőke részesedésének szerkezete alapvetően átalakult: korábban a kőolaj-kitermelésben, bányászatban, villamosenergia-szektorban és a vasúti társaságokban jelenlévő külföldi tőke áttevődött a feldolgozóipar területére.

A II. világháború során a fasiszta európai hatalmakkal (elsősorban Spanyolország és Németország) szemben táplált ellenérzés egyre inkább az USA oldalára sodorta Mexikót. A kereslet növekedésének, a mexikói tőkének és a gazdag nyersanyagkészletnek köszönhetően a II. világháború nagy lökést adott Mexikó iparának.² A fejlődésnek indult gépipar megóvása érdekében a kormány bevezette az ún. ötvenegy százalékos törvényt, így a külföldi befektetők ebben a szektorban sem szerezhettek ellenőrzést biztosító tulajdonrészt. A gazdaságirányítás részben kapitalista, részben szocialista elvek alapján történt. Bizonyos területeken jellemző volt az állami beavatkozás, és a nemzetgazdaság érdekei szerint történő árszabályozás (kőolaj, földgáz). A kereskedelempolitikában a protekcionista, importhelyettesítő gyakorlat érvényesült³, főként az új ágazatok megóvására védővámokat vezettek be. Ezáltal biztosíthatták a mexikói ipar zavartalan fejlődését, és a bruttó hazai termék folyamatos, egyenletes növekedését.

A 60-as, 70-es években Mexikó legfontosabb kereskedelmi partnere az USA, (a teljes kereskedelem kétharmada, míg a határ menti kereskedelem teljes egésze az USA-val zajlott⁴) az európai országokkal folytatott árucseré elenyésző mértékű. Az első komolyabb gazdasági válság 1971-72-ben jelentkezett, amikor az éves GDP növekedés 4% alá csökkent.⁵ Az akkori elnök, LUIS ECHEVERRÍA, a gazdaság újjáélesztését célzó reformokat vezetett be. Felvásároltak bizonyos szektorokban kisebb vállalatokat a meghatározó mexikói jelenlét biztosítására, hiszen az országot mind inkább függetleníteni akarták az USA exporttól és tőkéktől. Kölcsönök segítségével megduplázták az olaj-, a villany-, és az acéltermelést, illetve a munkanélküliség csökkentése és a kereslet növelése érdekében közmunkákat eszközöltek. A szociális és népjóléti kiadásokat is emelték, ám nagy részüket külföldi bankoktól kapott kölcsönökből fedezték.⁶ A külkereskedelmi hiány csökkentése érdekében korlátozták az importot, és hogy a mexikói árut eladhatóbbá tegyék külföldön kétszer is leértékelték a pesót. (1976 szeptemberében és decemberében.)⁷ E reformok következtében az éves gazdasági növekedés elérte az 5,5%-ot, viszont jelentősen növekedett a költségvetési hiány és az infláció is. Az 1970 és 1982 közötti két elnöki ciklus gazdaságirányítási hibájaként a már említett költségvetési hiány magas szinten tartását, és a túl laza monetáris politikát szokták említeni. Azonban az igazán nagy problémát inkább a protekcionista kereskedelmi gyakorlat fenntartása, és az export nem megfelelő szintű diverzifikációja jelentette.

ECHEVERRÍA utódjának, JOSÉ LÓPEZ PORTILLONAK (1976-1982) is súlyos gazdasági problémákkal kellett szembenéznie: az infláció elérte az évi 60%-ot, a külkereske-

¹ [Ezerarcú...] 338. oldal.

² [Balassa] 139. oldal.

³ [Buzás] 123. oldal.

⁴ [Balassa] 139. oldal.

⁵ [Foster] 175-187. oldal.

⁶ [Balassa] 139. oldal.

⁷ [Balassa] 138. oldal.

delmi mérleg hiánya pedig az évi 3,5 Mrd USD-t.¹ A külföldi tőke a bankokba menekült, megrendült a befektetői bizalom. Az országot a gazdasági csódtól csak a 70-es évek végén, 80-as évek elején feltárt olajmezők mentették meg. A gazdaságirányítás akkori koncepciója szerint az importot hazai termékekkel kell helyettesíteni, és az olajexportnak a gazdaság fő ösztönzőjévé kell válnia. (1982-ben az export 78%-át az olajkivitel adta.) Csakhogy 1982-től az olaj világpiaci ára lezuhant, és ez a teljesen olajfüggő mexikói gazdaságot súlyos eladósodásba sodorta. Korábban ugyanis hatalmas pénzeket vettek fel a vidékfejlesztésre és szociális kiadásokra, mivel a legtöbb mezőgazdasági termék esetében ismét önellátóvá akartak válni. 1982-ben az adósság már elérte a 80 milliárd USD-t, és az év februárjában már nem tudták kifizetni az esedékes törlesztéseket.² Így 1982 augusztusában Mexikó bejelentette, hogy átmenetileg felfüggeszti az adósság visszafizetését.³ A válság kezelése érdekében még PORTILLO elnöksége végén leértékelte a pesót, illetve a bankokat állami felügyelet alá helyezte (a külföldiek kivételével) a tőke kivonásának megfékezésére.

A korábbi elnök által megkezdett reformokat az 1982-ben megválasztott új elnök, MIGUEL DE LA MADRID HURTADO folytatta az IMF által diktált feltételek és a gazdasági stabilizáció szükségessége alapján: újból leértékelte a pesót, felemelte a kötött áru élelmiszerek árát és a vidékfejlesztésre elkülönített forrásokat az export támogatására fordította. Sikerült csökkentenie az inflációt, (az 1987-es 157%-ról, 20%-ra 1989-ben⁴) tárgyalásokat kezdeményezett a hitelt nyújtó bankokkal a kedvezőbb törlesztési feltételekről, és a külgazdaság-politikában megfogalmazta a gazdasági nyitás koncepcióját az importhelyettesítéssel szemben. Ennek jegyében szüntették meg a védővámokat, az ország 1986-ban csatlakozott a GATT-hoz, kivonult a kormány a magánszférából és privatizálták az állami vállalatokat. Így Mexikó modernizált, nyersanyagokra és iparcikkekre épülő gazdasági rendszerrel rendelkező ország lett.⁵ Az ismertetett lépésekkel véget vetettek a korábbi protekcionista gazdaságpolitikának.

A gazdasági nyitás politikáját DE LA MADRID utódja, CARLOS SALINAS (1988-1994) is folytatta: Mexikó 1992. augusztus 12-én lezárta a szabad kereskedelemről szóló tárgyalásokat az USA-val és Kanadával.⁶ A megvalósuló közös piactól a hazai termékek minőségének emelkedését és az eladások növekedését várták. Az új elnöknek sikerült továbbá mérsékelnie a fizetési kötelezettségeket, csökkentenie az inflációt, növelnie a külföldi befektetéseket, és az exportot.⁷ (Az ötvenegy százalékos törvény megszüntetésével és a nyersanyag-kitermelés - kivétel olajipar - mexikói monopóliumának feloldásával is ösztönözte a külföldi tőke beáramlását. Így 1990 és 1996 között évente 3,12 Mrd USD működő tőke áramlott az országba, az EU-ból érkező tőke is a háromszorosára nőtt.⁸ Elnöksége idején a gazdasági növekedés ismét elérte a 4%-ot és emelkedett az egy főre jutó reálkereset is. Bár SALINAS nevéhez fűződik a gazdasági modernizáció és az exportvezérelt növekedés elindítása,⁹ elnöki megbízatásának

¹ [Balassa] 140. oldal.

² [Foster] 188-195. oldal, és [Alizal] 9. oldal.

³ [Buzás] 123. oldal.

⁴ [Buzás] 124. oldal.

⁵ [Foster] 196. oldal.

⁶ [Dezséri] 45. oldal.

⁷ [Foster] 201-204. oldal.

⁸ [Buzás] 124. oldal.

⁹ [Buzás] 124. oldal.

utolsó évében az országot komoly belpolitikai válság jellemezte: 1994 januárjában robbant ki a zapatista indián lázadás (amit részben a NAFTA tagság és annak életbe lépése váltott ki) és politikai gyilkosságok is fokozták az ország belpolitikai stabilitásának gyengülését.¹

1. táblázat
Mexikó főbb gazdasági mutatói²

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
GDP növekedése (%)	4,5	-6,2	5,2	7	4,8	3	6,6	-0,2	0,7
Export (Mrd USD)	60,9	79,5	96	110,4	117,4	124,4	166,4	158,4	160,8
Import (Mrd USD)	79,3	72,5	89,2	109,8	125,3	128,8	174,5	168,4	168,7
Külkereskedelmi egyenleg (Mrd USD)	-18,5	7,1	6,5	0,6	-7,9	-4,4	-8,1	-10,0	-7,9
Infláció (%)	8,0	39	31	18,5	17,8	14	9,5	6,4	5,0
Munkanélküliség (%) [*]	9,7	11,2	10,5	10,0	8,0	8,0	2,22	2,46	2,7
Külföldi működőtőke-befektetések	10,96	9,53	9,18	12,83	10,24	5,46	14,9	24,7	4,7 ^{**}

* 1999-ig a becslést, 2000-től csak a regisztrált.

** Január és június között.

Ilyen körülmények között jutott hatalomra az új elnök, ERNESTO ZEDILLO. Tisztsege lépése után 20 nappal világosság vált, hogy Mexikó gazdasága ismét aggasztó helyzetbe került: a pénzügyi rendszer gyengesége, a spekulatív tőke kivonása, a megnövekedett kintlevőségek, és az egyre több hitelfelvétel miatt a nemzeti valuta újabb leértékelése vált szükségessé.³ Az árfolyam azonban a vártnál tovább zuhant, így közben tartása érdekében sürgősségi kölcsönt (50 Mrd USD-t) kellett felvenni az USA-tól. A válság következtében több mint két millió munkahely szűnt meg, több ezer kisvállalkozás ment tönkre, növekedett az élelmiszerek, a gázolaj és származékainak az ára, és emelkedett a forgalmi adó.

A lakosság teljesen kiábrándult a már 70 éve hatalmon lévő, és elnököket adó PRI pártból, így a 2000-es elnökválasztásokat az ellenzék jelöltje VICENTE FOX nyerte meg.⁴ Az ország gazdasági helyzete még ma sem nevezhető teljesen stabilnak: bár a NAFTA-tagság következtében az export 1994 és 2000 között 60,9 milliárd USD-ről 166,4 milliárd USD-ra emelkedett, az Egyesült Államok gazdaságának 2001-től tapasztalható gyengesége miatt a mexikói kivitelt ismét csökkenő tendenciát mutat. A külföldi tőkebefektetések az alkotmány vonatkozó paragrafusai következtében még mindig nem érik el a kívánatos szintet.⁵

¹ [Alizal] 10-11. oldal.

² Források: OECD, Banco de México, [Buzás] 126. oldal, [Country...], [Delmex_G], [Inegi].

³ [Buzás] 124. oldal.

⁴ [Foster] 210-211. oldal és [Alizal] 11. oldal.

⁵ [Buzás] 125. oldal.

2. táblázat
Főbb gazdasági mutatók 2003-ban¹

GDP növekedése	1,3%
Infláció	4,5%
Munkanélküliség	3,25%
Export (Mrd USD)	164,9
Import (Mrd USD)	170,5
Külkereskedelmi egyenleg (Mrd USD)	-5,6
Külkereskedelmi tartalék (Mrd USD)	58,9

Fox kormányával szemben az egyik legnagyobb elvárás az volt, hogy módosítsa a mexikói alkotmányt, lehetővé téve a külföldi tőkebefektetést az olaj-, gáz- és villamos energia szektorban. Ehhez azonban szüksége lenne a szavazatok többségére a szenátusban, ami egyben az ellenzék beleegyezését is jelentené. Az elnöknek ugyanis sem a szenátusban, sem a képviselők házában nincs meg a szükséges többségi támogatása, így bármely törvényjavaslat elfogadásához az ellenzéki képviselők bizonyos százalékának jóváhagyása is kell. Ez a helyzet csak tovább súlyosbodott a 2003. július elején lezajlott választások következtében: a kormánypárti képviselők eddig minimális hátránya tovább nőtt újabb mandátumok elvesztésével.² Ráadásul az elnök USA-val kapcsolatos külpolitikai törekvései sem hoztak sikert, mivel a 2001-es terrorista merénylet után az USA mind inkább befelé fordult, és saját gazdasági, politikai problémáira koncentrált. Így VICENTE FOX kormányának nem maradt más lehetősége, mint az egyre aktívabb politikai és gazdasági szerep vállalása a multilaterális fórumokon és nemzetközi szervezetekben. Ennek következtében igyekszik szorosabbra fűzni kapcsolatát az Európai Unióval is, elsősorban a politikai dialógus megerősítése révén, melynek szerződéses és intézményi keretet biztosít az 1997-ben elfogadott és 2000-ben életbe lépett „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről”, más néven Globális Egyezményként ismert szerződés.³

MEXIKÓ ÉS A KÖZÖSSÉG GAZDASÁGI ÉS KERESKEDELMI KAPCSOLATAI

A Mexikói Egyesült Államok kül-, illetve külgazdaság-politikájában az Európai Közösség, később pedig az Európai Unió, mint az USA-val kialakított nagy jelentőséggel bíró kapcsolatok ellensúlyozásának lehetséges alternatívája jelent meg. Érdeemes ezért e kapcsolatrendszer fejlődését szakaszonként áttekinteni, figyelmet szentelve minden egyes periódusban az Európai Közösség, illetve az Európai Unió és Mexikó általános külkereskedelm-politikájának.

¹ Források: [Country...], [Inegi].

² [La abstención...].

³ [Alizal] 11-13. oldal.

I. szakasz (1956-1971)

Ezt a periódust a teljes gazdasági elzárkózás, a protekcionizmus jellemezte. A nemzeti valuta, a peso felértékelődésének következtében szükségesnek ítélték az importot korlátozó intézkedések szigorítását, vagyis növelték a vámokat és mennyiségi korlátozásokat vezettek be a behozatalra. Az export a peso erősödése miatt szintén visszaszorult. Az ipari termékeknek a 60-as évek végén csak 20%-a kapott exporthitel támogatást, és az adóvisszatérítés is jelentéktelen volt. A mezőgazdasági termékek valamint a színes- és nemesfémek kivitele is visszaesett. Némi növekedés csak az élőállat és a cukor esetében volt tapasztalható, az intenzívebbé váló USA keresletnek köszönhetően. Még tehát a világpiacon az export egyre növekedett, Mexikó exportpiaci részesedése ebben az időszakban csökkenő tendenciát mutatott.¹

3. táblázat
Az EK/EU részesedése Mexikó külkereskedelmében²

	Az EK/EU-ba irányuló mexikói export az összes %-ban	Az EK/EU-ból származó import az összes %-ban
1958	5,3	10,2
1965	5,4	15,8
1970	6,4	19,8
1975	9,2	16,6
1980	6,6	13,1
1991	8,2	11,4
2001	3,4	9,6

Természetes, hogy ezek a körülmények nem kedveztek sem a kereskedelemnek, sem a kétoldalú kapcsolatok kialakításának. Ennek ellenére Mexikó nagy érdeklődéssel kísérte figyelemmel az európai integráció létrejöttét, és a Római Szerződést aláíró hat állam gazdasági, kereskedelmi kapcsolatainak fejlődését. Az országnak az iparosítási folyamat fenntartása érdekében nagy mennyiségű devizára volt szüksége, amiből a gépek és berendezések vásárlását fedezhette. Bár Mexikóra ebben az időszakban jellemző volt a protekcionizmus és bizonyos fokig a gazdasági elzárkózás is, nem tehetette meg, hogy ne tartson fenn gazdasági és diplomáciai kapcsolatokat azokkal az európai országokkal ahová exportjának 8%-a irányult. Sőt a hivatalos kapcsolatok erősítése mellett az ország 1960-ban állandó képviselőt is delegált az akkori Európai Gazdasági Közösséghez. (Ez az akkori kormány által folytatott aktív mexikói külpolitikának volt köszönhető.³) Az 1960-as évek elején az éves mexikói export értéke nem érte el az egy milliárd USD-t. Ennek körülbelül 5%-a a hat EKG

¹ [Balassa] 139-142. oldal.

² [Alizal] 35. oldal.

³ [Sanahuja] 7. oldal.

országba irányult. Ebben az időszakban az Európából származó import értékben háromszorosa volt a mexikói exportnak, így a térséggel folytatott kereskedelemben Mexikónak súlyos kereskedelmi mérleg-hiánnyal kellett szembenéznie.

A kereskedelmi kapcsolatok elemzése mellett azonban nem szabad elfeledkeznünk a tőkebefektetések kérdéséről sem. Mexikónak ugyanis a gazdasági és ipari modernizációhoz külső forrásokra volt szüksége, ezért a kapcsolatok erősítése révén igyekezett minél több európai befektetőt az országba csábítani. A 60-as években az Európai Gazdasági Közösség is egyre nagyobb érdeklődést mutatott a latin-amerikai térség iránt. Ezt tükrözi a Miniszterek Tanácsa által elfogadott „Nyilatkozat Latin-Amerika és az Európai Gazdasági Közösség együttműködéséről” is. Azonban az együttműködésről szóló határozat ellenére még több évtizednek kellett eltelnie ahhoz, hogy a kereskedelmi kapcsolatokat, a tőkebefektetéseket és az együttműködést valóban előmozdító szerződések jöjjenek létre az európai integráció és a latin-amerikai térség országai között.¹

II. szakasz (1972-1976)

1972-76 között a peso árfolyama tovább erősödött a dollárhoz képest, ami ismét kikényszerítette a protekcionista, elsősorban a belső ipar megóvását szolgáló intézkedések szigorítását. A legkomolyabb makrogazdasági problémákat azonban a költségvetési-, és a külkereskedelmi-mérleg hiánya, illetve a növekvő infláció jelentette. A külkereskedelmi-mérleg hiány csökkentése érdekében exportösztönző intézkedéseket vezettek be: az exportra is termelő vállalatok adóvisszatérítésben részesülhettek, a termeléshez szükséges gépeket, nyersanyagokat és félkész termékeket importadó mentesen hozhatták be az országba, illetve rövid távú exporthitelben is részesülhettek. A kivitelt ösztönző eszközöknek köszönhetően a mexikói kézműipari és ipari termékek exportja 1970 és 1974 között mennyiségben 60%-kal nőtt. A csúcspont 1974 volt, ettől kezdve a kivitel csökkent részben a gazdasági visszaesésnek, részben pedig a peso felértékelődésének köszönhetően. A nemzeti valuta dollárhoz viszonyított árfolyamának erősödése 1976. szeptember első hetéig tartott. Utána az év végéig kétszer is le kellett értékelni, ami szintén kedvezett a mexikói kivitelenek. Az export erősödése mind nagyobb mértékben járult hozzá az ipari termelés, és a bruttó hazai termék növekedéséhez. A kivitellel egyidőben a behozatal is nőtt, bár kisebb mértékben, így az ország kereskedelmi-mérleg egyensúlya némileg javuló tendenciát mutatott a periódus során.²

Ebben az időszakban tehát külkereskedelmi szempontból prioritást élvezett az export növelése. Ahhoz azonban, hogy a kivitel növelésének stratégiája sikeres legyen, nem elegendő a hazai vállalatokat hitelek, kölcsönök révén nagyobb exportteljesítményre sarkallni. Szükséges az is, hogy az állam diplomáciai eszközök segítségével közeledjen az egyes országokhoz, gazdasági integrációkhoz és kereskedelmi megállapodások kötésével bővítse külföldi felvevőpiacait. Mexikó, a térség országaiból harmadikként (Uruguay és Brazília után) az első bilaterális megállapodást 1975-ben írta alá az akkori Európai Gazdasági Közösséggel. Ezek az egyezmények európai részről Németország és Olaszország nyomására jöttek létre. A két ország tartott ugyanis attól, hogy Nagy-Britanniának sikerül kedvezőbb feltételeket kiharcolnia a volt Brit Nemzetközösség, elsősorban ázsiai országai

¹ [Alizal] 13-14. oldal.

² [Balassa] 143-144. oldal.

colnia a volt Brit Nemzetközösség, elsősorban ázsiai országai számára, mint amely feltételekkel a többi Európán kívüli ország szállítja termékeit. A német és olasz elképzelés szerint a kapcsolatok kiegyensúlyozottsága érdekében mindkét térség exportőreit preferenciális elbánásban kell részesíteni.

4. táblázat
Mexikó kereskedelme az EK/EU-val (millió ecu/euró)¹

Év	Export	Import	Év	Export	Import
1958	142	174	1989	2756	3515
1960	172	213	1990	2947	3881
1965	213	309	1991	3052	4829
1970	163	516	1992	2932	5720
1975	374	1019	1993	2400	6200
1979	757	1732	1994	2719	7126
1980	2000	2491	1995	3208	4511
1981	3803	3682	1996	3169	5128
1982	4420	2982	1997	3740	7388
1983	5053	2061	1998	4043	9340
1984	5144	2232	1999	4695	10422
1985	5129	2809	2000	7042	14042
1986	2234	2043	2001	7382	15034
1987	2924	1847	2002	6215	14957
1988	2456	2296			

Bár az Európai Közösség nem az ismertett elképzelést érvényesítette a megállapodás megkötésekor, a német és olasz aktivitás ráirányította a figyelmet a latin-amerikai országokra és elősegítette a kapcsolatok szorosabbra fűzését.² A szerződés megfogalmazása szerint mindkét fél érdekelt a „kölcsonös kereskedelem kiegyensúlyozásában és fejlesztésében, továbbá a gazdasági és kereskedelmi együttműködés kiterjesztésében”. A megállapodás szigorúan a gazdaságra és a kereskedelemre szorítkozik, bár a mexikói fél ennél többet szeretett volna elérni: kívánatosnak tartották az együttműködést az ipar, a technológiai fejlesztés, a pénzügy, a szállítás és a turizmus területén is. A törekvések ellenére, amelyek az USA-val történő kereskedelem és az onnan beáramló külföldi tőke dominanciájának a kiegyensúlyozására szolgáltak, az európai fél már a tárgyalások elején figyelmeztette a mexikóiakat, hogy nem áll módjában olyan szerződést kötni, ami a fent említett területeket is magában foglalja. Így a mexikói kormánynak be kellett érnie az ún. első generációs

¹ Források: Eurostat, [Rozo] 575. oldal és [Statistical...].

² [Munguía] 125. oldal.

megállapodással. A szerződés nagy részben megegyezik azokkal, amit a többi latin-amerikai országgal kötöttek, egy nagy különbséggel: még a többi ország beleegyezett a külföldről beáramló tőke diszkrimináció-mentességébe a hazaival szemben, a mexikói kormány követelte az erre vonatkozó paragrafusok kihagyását. A Mexikói Egyesült Államok ugyanis továbbra is fenntartotta magának a jogot, hogy meghatározza országa területén a transznacionális vállalatok működési feltételeit, továbbá, hogy bizonyos gazdasági tevékenységek üzése kizárólag az állam hatáskörébe tartozzon. (Főleg az olajkitermelés, energiaszektor, bányászat stb.) Itt kell megemlíteni, hogy ezek a korlátozási lehetőségek bekerültek az ENSZ által is elfogadott „Az államok gazdasággal kapcsolatos feladatairól és jogairól szóló Chartába”, melyet éppen Mexikó terjesztett az ENSZ Közgyűlése elé.

Ennek ismeretében megállapíthatjuk, hogy az 1975-ös Szerződés egyik fél várakozásainak sem tett eleget. Még a kereskedelem területén sem tettek speciális engedményeket, mindössze arra kötelezték magukat, hogy egymással szemben a legnagyobb kedvezmény elvét érvényesítik, és közös akciók révén előmozdítják a kétoldalú kereskedelmet.¹ A kapcsolatok intézményesítése érdekében létrehozták a Vegyes Bizottságot is. A mexikói termékek a szigorú előírásoknak, kvótáknak és lefoglalásoknak köszönhetően gyakorlatilag csak nagyon nehezen jutottak be az európai piacra. Emellett a Vegyes Bizottság tevékenysége is szinte csak a kétoldalú találkozók és szakmai továbbképzések szervezésére korlátozódott.² Így nem meglepő, hogy a két terület közötti forgalom a szerződés életbe lépését követően alig változott: 1975 és 1979 között a Közösségbe irányuló mexikói export a teljes kivitel 6-9%-át, az onnan származó import a teljes behozatal 13-15%-át tette ki éves szinten. Növekedés a kivitelben majd csak a 80-as évek elejétől lesz tapasztalható, az európai régióba történő nagyobb mennyiségű olajeladásoknak köszönhetően.³

III. szakasz (1976-1982)

A periódus kezdetén lényegesen javult Mexikó kereskedelmi-mérleg hiánya, ami két dolognak volt köszönhető: a 70-es évek második felében újabb kőolajmezőket tártak fel és megháromszorozták a kivitelt, illetve kétszer is leértékelték a pesót, ami szintén exportnövekedést vont maga után. Így az 1975-ben a GDP 4,6%-át kitevő kereskedelmi-mérleg hiány 1977-re 1,6%-ra csökkent. Elérkezettnek látták az időt, hogy az importvámokat is csökkentsék, amittől több pozitív hatást is vártak. Úgy vélték, a vámok csökkentésével több külföldi termék fog bejutni az országba, így a külföldi országok is kedvezőbb elbánásban fogják részesíteni a Mexikóból származó termékeket, illetve a hazai ipar fejlődésnek fog indulni az eddig a piacra be nem jutott külföldi termékek által támasztott versenyhelyzetben. Az 1977-ben megkezdett liberalizáció folytatását azonban a peso erősödése ismét elhalasztotta. Sőt 1980 márciusában LÓPEZ PORTILLO elnök nem hagyta jóvá a GATT-hoz (Általános Vámtarifa Egyezmény) történő csatlakozást sem. Ez egyben egy új korszak kezdetét jelentette, amikor is korlátozták a bevitelt a vámok többszöri emelésével, illetve csökkentették az exporttámogatások mértékét.⁴

¹ [Alizal] 14-15. oldal.

² [Sanahuja] 8-9. oldal.

³ [Alizal] 14-15. oldal.

⁴ [Balassa] 145-146. oldal.

Az ismertetett előzmények tükrében tehát megállapítható, hogy LÓPEZ PORTILLO elnök nem a mexikói ipar által előállított termékek külföldön történő eladását tartotta a külgazdaság-politika első prioritásának. A gazdaság fő húzóerejévé a kőolaj-exportot kívánta tenni, a 70-es évek végén feltárt gazdag lelőhelyekre támaszkodva. Ennek a koncepciónak az akkori világpiaci helyzet is kedvezett, hiszen a nyers kőolaj ára emelkedőben volt, így hát az eladások a mexikói gazdaság fő deviza forrásává válhattak. Az Európai Gazdasági Közösségből a legfőbb vásárló Franciaország, így 1981 és 84 között Mexikó ezzel az országgal történő kereskedelmében pozitív mérleggel zárhatott. A többi európai ország is vásárolt kőolajat, igaz kisebb mennyiségben. A mexikói export növekedése azonban csak a kőolaj eladásoknak köszönhető. Az ipari és mezőgazdasági termékek továbbra sem jutottak be az európai piacra. Az időszak során Mexikó kereskedelmi mérlege az Európai Közösséggel mindvégig negatív volt, amit a nem vámjellegű korlátozásokkal magyaráztak.¹

Az 1975-ös szerződésről összefoglalóan elmondható, hogy sem az EGK, sem Mexikó számára nem hozta meg a kívánt várakozásokat. Mexikónak nem sikerült növelnie az EGK-ba irányuló ipari termékek exportját, így a kivitele jelentős részét továbbra is a kőolaj és származékai tették ki. Az Európai Közösség befektetőinek pedig nem sikerült nagyobb tőkebefektetéseket eszközölni a Mexikói Egyesült Államokban, a továbbra is változatlanul fennmaradó alkotmányos rendelkezések miatt.² Ezeket a problémákat és a fennálló akadályokat, a létrehozott Vegyes Bizottság 1979-es III. találkozáján mindkét fél elismerte. Akkor azonban sem az európai, sem a mexikói fél nem mutatkozott túlzottan érdekeltnek a megoldás keresésében, így az elkövetkező négy évben a bizottság sem ült össze.³

IV. szakasz (1983-1988)

Még MIGUEL DE LA MADRID elnöki székbe jutása előtt komoly válságba került az ország: a kőolaj világpiaci ára lezuhant, az exportbevételek csökkentek, míg az infrastruktúra fejlesztése és a szociális kiadások továbbra is jelentős pénzeket emésztett fel. 1982-ben az ország már nem tudta kifizetni adósságai esedékes törlesztését, és így komoly válságba került. A krízis következtében az új elnöknek, MIGUEL DE LA MADRIDnak nem maradt más választása, mint teljesíteni az IMF diktálta feltételeket. Az ország piacát megnyitották a külföldi termékek előtt, csökkentették a védővámokat, eltörölték az importkvóták nagy részét, illetve jelentős pénzeket fordítottak az export támogatására. Mexikó 1985-ban aláírta az Általános Vámtarifai Egyezményt is.

Az EGK-val bonyolított kereskedelem továbbra is az 1975-ös Szerződés által lefektetett jogi keretek között folyt. A GATT-hoz való csatlakozás nem növelte lényegesen az EGK Mexikóba irányuló exportját.⁴ Ezzel szemben Mexikó az exportösztönzésnek és a gazdasági nyitásnak köszönhetően emelni tudta az EGK-ba irányuló kivitelét.⁵ A folyamatot erősítette, hogy Spanyolország 1986-ban csatlakozott az európai integrációhoz, tovább növelve ezzel az Európába irányuló eladásokat, hi-

¹ [Sanahuja] 8-9. oldal.

² [Alizal] 14-15. oldal.

³ [Sanahuja] 9. oldal.

⁴ [Alizal] 16. oldal.

⁵ [Sanahuja] 10. oldal.

szen Spanyolország világviszonylatban a második legnagyobb mexikói olajimportáló ország volt. Ennek következtében 1986-ban az EGK-ba irányuló mexikói exportnak értékben 66%-át a kőolaj és származékai tették ki.¹ Az export diverzifikációjának sikerességét mutatja, hogy a kőolaj részesedése folyamatosan csökkent, az 1984-es 85%-ról 49%-ra 1989-ben. 1983-tól ismét évente összeült a kétoldalú bizottság, technológiai és tudományos együttműködési programokat valósítottak meg, (ilyen célokra 1985 és 89 között évente 33 millió ecut fordítottak szemben a 1979 és 84 közötti 2,2 millió ecuvel) és 1987-ben Mexikó csatlakozott a BC-Net vállalkozói együttműködési hálózathoz is.²

V. szakasz (1988-1994)

Ebben az időszakban, CARLOS SALINAS elnöksége idején, megteremtették a törvényi hátterét annak, hogy bizonyos gazdasági területeken a külföldi tőke többségi tulajdont szerezhessen, illetve szabad kezet adtak a vállalatoknak a megfelelő technológia kiválasztására és megvásárlására.

Nem kétséges, hogy bár bizonyos területek továbbra is elzárva maradtak a külföldi befektetők elől, az új törvények kedvezőbb feltételeket teremtettek, és jogi garanciát is nyújtottak a külföldi tőke beáramlásának. Így már 1990 első hat hónapjában 2795 millió USD érkezett Mexikóba, és a teljes tőkeexport 1990 és 93 között meghaladta a 9,1 milliárd USD-t.

Az 1990-es évek azonban jelentős változásokat hoztak az Európai Közösség és a Mexikói Egyesült Államok kapcsolatrendszerében is. Ezeknek a változásoknak az oka a már fent említett gazdasági nyitás stratégiájában és az újradefiniált mexikói külpolitikai prioritásokban keresendő:

- Először is Mexikó a 90-es évek elején tárgyalásokat kezd az USA-val és Kanadával a szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról, továbbá tárgyalások folynak a többi latin-amerikai állammal is kereskedelmi megállapodások megkötéséről. A mexikói kül- és gazdaságpolitika azonban nem tartja kívánatosnak, az egyértelmű elkötelezettséget az amerikai kontinens államai mellett. Félnek attól, hogy a kereskedelmi forgalom és a tőkeáramlás a jövőben szinte kizárólag más amerikai országokkal fog realizálódni, így Mexikó gazdasága teljesen ki lesz téve az amerikai kontinensen történő változásoknak. E felfogás szerint az Európai Közösségnek (aki akkoriban a második legfontosabb kereskedelmi partner volt) egyfajta ellensúlyozó szerepet kell betöltenie.
- Másodsor a SALINAS-féle politika nagy hangsúlyt helyezett a gazdasági elszigetelődés elkerülésére, ezért igyekeztek más országokkal, integrációkkal kapcsolatokat kialakítani és ápolni, biztosítva ezzel országuk minél teljesebb integráltságát a világgazdaságba. Példaként említhető, hogy a GATT-hoz történő csatlakozás, majd a NAFTA szerződés aláírása után Mexikót 1994-ben, leginkább az USA nyomására, az OECD-be is felvették.³ Ugyancsak CARLOS SALINAS elnöki ciklusának kezdetén írta alá a Mexikói Egyesült Államok és az Európai Közösség a Bizottság mexikói külképviseletének létrehozásáról szóló megegyezést. Az európai delegáció az alábbi feladatokat kapta:

¹ [Alizal] 16. oldal.

² [Sanahuja] 10. oldal.

³ [Vass] 30. oldal.

- ⇒ A mexikói kormány tájékoztatása az Európai Unió politikáiról
- ⇒ A kormányzati szintű politikai párbeszéd kezdeményezése olyan témákban, melyben mindkét fél érdekelt, illetve az együttes álláspont kialakítására és képviselésére való törekvés a nemzetközi fórumokon
- ⇒ Megfelelő keret biztosítása a liberalizáció elősegítésére és a tőkebefektetés ösztönzésére
- ⇒ A gazdasági/vállalati, környezetvédelmi, ipari és technológiai együttműködések ösztönzése
- ⇒ A közvélemény tájékoztatása az Európai Unióról
- ⇒ Az Európai Bizottság tájékoztatása a Mexikóban zajló politikai és gazdasági eseményekről
- ⇒ Az együttműködési projekteket folytatása és fejlesztése az Unió és Mexikó között
- ⇒ A mexikói tagállamok tájékoztatása a közösségi akciókról
- ⇒ A mexikói civil lakosság informálása az Európai Unió Mexikóban folytatott tevékenységeiről.¹

A kapcsolatok további fejlődését mutatja, hogy a már említett prioritásoknak és a végbement szemléletváltásnak köszönhetően, 1990-ben Mexikó ismét tárgyalásokat kezdeményezett az Európai Közösséggel, egy új, ún. harmadik generációs szerződés aláírásának a reményében. Ezt részben az egyre több közös együttműködési program is kikényszerítette, hiszen ezek már túlmutattak az 1975-ös szerződés által meghatározott kereteken.² A új megállapodás (melyet „Keretszerződésnek” neveznek) 1991 áprilisában aláírásra került a felek között, bár az előzetes tárgyalások nem bizonyultak könnyűnek, hiszen mindkét fél komoly követelésekkel állt elő. Az Európai Közösség kifogásolta a hús importjára kivetett rendkívüli 25%-os vámot, a bizonyos gazdasági szektoroknak jutatott közvetlen segélyeket, az egészségügyi előírások nem megfelelő betartását bizonyos termékek esetében, és a megfelelő normák és standardok hiányát egyes termékcsoportoknál. Összefoglalóan elmondható, hogy az EK rendkívül igényesnek és követelőzőnek bizonyult a minőségi és egészségügyi előírások, normák és szabályok betartása terén. Ezt a mexikói kormány küldöttei elfogadták, hiszen tudták, hogy csak az előírások betartásával juthatnak be termékeik a közösség piacára, és csak így növelhetik a kivitel mennyiségét. Európai vállalkozókat hívtak az országba, hogy létesítsenek vállalkozásokat a minőségbiztosítás, a megfelelő egészségügyi előírások bevezetésére és betartására. A felek kétoldalú projektek megvalósítására kötelezték magukat az egységes mérték-, és normarendszer megvalósítása érdekében, illetve a még meglévő eltérések protekcionista szándékkal történő kihasználásának elkerülésére. Mexikó tehát elfogadta az EK által diktált feltételeket, ugyanakkor jól védték termelőik érdekeit azzal a céllal, hogy minél kedvezőbb versenyhelyzetben legyenek az európai belső piacon. Továbbra sem sikerült azonban áttörést elérni a tőkeáramlás terén: a stratégiai szektorok zárva maradtak az európai befektetők előtt. Ez a kérdés később többször is előkerült a tisztségviselők megbeszélésein, így a Mexikó-Európai Közösség Kétoldalú Bizottság ülésén is 1992 novemberében, ahol ismét áttekintették a szabad áru, és tőkeáramlást korlátozó tényezőket. A tőkeáramlás korlátozása mellett a szerző-

¹ [Delmex_A].

² [Sanahuja] 11. oldal.

dés másik sajátossága, hogy nem tartalmaz a demokrácia elveire való hivatkozást, mert Mexikó ezt „megalázónak” tekintette és elérte, hogy ezeket a kitételeket vegyék ki a szerződés szövegéből.¹ Előrelépést jelentett azonban, hogy a szerződés tartalmazott egy ún. evolúciós klauzult, melynek értelmében lehetséges az egyezmény érvényességének kiterjesztése új szektorokra amennyiben az szükségessé válik.² A gyakorlatban azonban nem a szerződést terjesztették ki új területekre (amik az egész Európai Közösséget és Mexikót is érintették volna) hanem a szorosabb együttműködést szorgalmazó európai országok bilaterális megállapodásokat írtak alá Mexikóval. Az ilyen kétoldalú egyezmények jogi garanciát nyújtottak az országok kereskedőinek, befektetőinek, vagy pedig olyan területeken vezettek be kiegészítő szabályozást mint a légi közlekedés, állategészségügy, pénzügyi együttműködés, közös projektek lebonyolítása. Az első ilyen egyezményt, még a Keretszerződés megkötése előtt, 1990-ben írta alá Mexikó Spanyolországgal, majd két évvel később Franciaországgal, 1994-ben Olaszországgal és 1996-ban Németországgal.³

Az 1991-es Keretszerződés nyomán intézmények felállítására és közös projektek megvalósítására is kötelezték magukat a felek. Így alakult meg 1991-ben a Kétoldalú Bizottság, amely kétévenkénti ülésein a kereskedelem alakulását és az esetleges problémákat vitatta meg.⁴ A legfontosabb közös projektek az alábbiak voltak:

- „Program az agráripari szektor segélyezésére Mexikóban”. Ez a projekt elsősorban technikai segítséget nyújtott az 1993-as és 1994-es Agráripari Fórum előkészítésére és megrendezésére. Előmozdította a szektor üzletembereinek találkozását, és egymás termékeinek megismertetését.
- „European Community Investment Partners – ECIP”. A kölcsönös tőkebefektetések előmozdítását segítette elő fejlődő országokban, így Latin-Amerikában is. A partnerek, projektek azonosításához, a tevékenység beindításához szükséges előzetes tanulmányok, kísérleti projektek elkészítéséhez, az emberi erőforrás fejlesztéséhez és a befektetések megvalósításához nyújtott segítséget elsősorban a kis és közepes vállalkozásoknak mintegy 14 millió ecu értékben 1989 és 1995 júniusa között.⁵
- „Al-Invest/Eurocentros”. Ez a program az egyes szektorokban tevékenykedő vállalatoknak és üzletembereknek nyújtott segítséget találkozó rendezésére, illetve a latin-amerikai országok közötti tevékenységek megvalósítását mozdította elő.
- Projektek a normák és minőségi tanúsítványok, igazolások egységesítésére: A normák, előírások és igazolások egységesítéséről szóló program, melynek első szakasza 1992 és 1994 között valósult meg az alábbi célkitűzéssel: „A mexikói magán és állami intézmények figyelmének felhívása az egységes szabályrendszer szükségességére.” A program 1995-ben újabb szakaszába lépett, és segítségével minőségellenőrző laboratóriumokat állítottak fel.⁶

¹ [Sanahuja] 13. oldal.

² [Sberro] 230. oldal.

³ [Munguía] 131. oldal.

⁴ [Sberro] 230. oldal.

⁵ [Munguía] 132. oldal.

⁶ [Munguía] 132. oldal.

További kezdeményezések:

- „Az Európai Unióba irányuló mexikói exportot támogató projekt”. A program 1997-ben indult, és ahogy neve is mutatja az export elősegítésére irányult. A program megkezdése előtt előtanulmányt végeztek a mexikói kivitel útjában álló tényezőkről és ezek megszüntetésének módjáról.

Az 1991-es szerződés keretében létrejött intézmények az alábbiak:

- „Eurocam” Az Európai Unió kereskedelmi kamaráinak egyesülete Mexikóban, ami hivatalosan 1993. november 11-én jött létre. Feladata a két térség közötti többbefektetések és kereskedelem előmozdítása.
- „EU-Mexikó Vállalkozói Tanács” A szervezetet 1989-ben állították fel Brüsszelben. Feladata támogatni a vállalatok közötti együttműködéseket és elősegíteni a technológiai transzferek nyújtását és a tőkebefektetéseket.¹

Ebben a periódusban erősödtek meg a mexikói-német kapcsolatok is. 1990. január végén SALINAS elnök Németországban járt, ahol tárgyalásokat folytatott HELMUT KOHL kancellárral. A tárgyalások legfontosabb tanulsága SALINAS számára a következő volt.

1990-ben három nagy gazdasági tömb van kialakulóban: az első a Csendes-óceán térségében Japán és Korea vezetésével, a második az észak-amerikai térség, ahol a legfontosabb szereplő az USA, illetve a harmadik az Európai Unió. Ha Mexikónak sikerül csatlakoznia az egyik tömbhöz, akkor biztosíthatja gazdasági fejlődését és vonzerejét a XXI. században. A NAFTA-hoz való csatlakozás tehát garantálja az ország gazdasági és politikai stabilitását, életképességét a globalizálódó világban, mely stabilitás egyúttal vonzóbbá is teszi az országot a régió kívüli kereskedelmi partnerek és befektetők számára. Mindez változást hozott SALINAS külpolitikai koncepciójában: ő a NAFTA-ba való belépés előtt igyekezett még szorosabbra fűzni kapcsolatát az európai integrációval, ellensúlyozva ezzel a NAFTA hatását. Most viszont egyértelművé vált, hogy először be kell lépnie, és csak utána számolhat azzal, hogy Európa érdeklődése növekszik Mexikó iránt. A szerződések ismeretében mindenképpen igazat kell adnunk a második elképzelésnek. Bár az 1991-es „Keretszerződésbe” már bekerült a technikai és tudományos együttműködés is, (az ipari, gazdasági és kereskedelmi kooperáción kívül) igazi áttörést majd csak az 1997-os Globális Egyezmény, és a későbbi, szabadkereskedelmi övezet létrehozásáról szóló szerződés fog jelenteni.

Némileg visszatérve a német-mexikói együttműködésre ki kell emelni, hogy létrehozták a Mexikó-Németország 2000 Közös Bizottságot, amely lehetőséget biztosított mindkét fél szakemberei, tisztségviselői, és kereskedői számára, hogy egymással találkozzanak, és fontos kérdéseket vitassanak meg. E tevékenység eredménye az 1994-ben kiadott „Mexikó és Németország, perspektívák 2000-re” című jelentés lett. E dokumentum elsősorban ajánlásokat tartalmaz arra nézve, hogyan lehetne a politikai, gazdasági, technológiai és kulturális együttműködést a két ország és az általuk képviselt térség között továbbfejleszteni. Jelentősége abban rejlik, hogy az ajánlások között szerepel a törvényi háttér módosításának szükségessége a befektetések ösztönzése érdekében, ami azt jelenti, hogy a mexikóiak első ízben ismerték el, hogy az alkotmány egyes paragrafusai megakadályozzák a további liberalizációt és gazdasági fejlődést.²

¹ [Zubiaga] 304-313. oldal.

² [Alizal] 19. oldal.

VI. szakasz (1995-2000)

A periódus kezdetén a legfontosabb törekvés az 1994 decemberében kirobbant peso-válságnak a kezelése volt. 1995-ben már nem gyengítették tovább a pesót, még akkor sem, ha ez exportösztönző hatással bírt volna. A krízis következtében a korábbi egy számjegyű infláció helyett mintegy 50%-os általános árszintemelkedéssel számoltak. A mexikói gazdasági szakemberek szerint az export teljesítménye megfelelő volt, és növekedését nem csak a peso leértékelésének, hanem új piacok feltárásának és a termelékenység emelkedésének is köszönheték.¹ A válságból való kilábalás jeleként 1997-ben már gazdasági növekedéssel, az infláció és a kamatláb csökkenésével számoltak. A befektetői bizalom visszaszerzése érdekében 1997 januárjában visszafizették az USA gyorssegély utolsó részletét is. (3,5 milliárd USD-t) A megnövekedett befektetői bizalom egyértelmű jele, hogy 1997 elején az Amerikai Egyesült Államokból már 500 millió USD működő tőke áramlott az országba.² Világ gazdasági szempontból kiemelendő, hogy ebben az időszakban már érvényben volt a NAFTA Szerződés, így az ország egy stabilitást biztosító gazdasági integráció tagjaként fejleszthette tovább kapcsolatait az Európai Unióval a Kohl kancellár által javasolt úton.

Az Európai Unió az első lépéseket 1994 közepén tette meg: a korfui csúcson az Európai Tanács felkérte a Bizottságot, hogy dolgozzon ki új együttműködési stratégiát a latin-amerikai térségre. Az Európai Unió országai közül ezt elsősorban Franciaország szorgalmazta a német érdekek ellensúlyozása miatt. A 90-es évek közepén ugyanis Németország egyre jobban hangoztatta a kelet-közép-európai országok integrálódásának szükségességét. Ezen országok történelmi, kulturális illetve gazdasági szempontból is szoros kapcsolatot mutatnak a német ajkú területekkel, így várható, hogy csatlakozásuk után a német diplomácia érdekeinek érvényre juttatását fogják segíteni. Mivel Franciaország ilyen korábbi „befolyási övezettel” nem rendelkezett Európában (kivéve a hagyományos francia–román barátságot), figyelmé egyre inkább az öreg földrészen túli területekre irányult. Egyes régiókkal, köztük Mexikóval, igyekeztek szorosabb kapcsolatot kialakítani, nemcsak nemzeti, hanem összeurópai szinten is, ez utóbbit természetesen a francia diplomácia sikerként beállítva. Így kívántak új szövetségeseket találni a nemzetközi szinten, ami egyben Franciaország európai pozícióit is erősíthette volna.³ Az új együttműködési stratégiát 1994 októberében fogadták el Luxemburgban, majd ez év decemberében az esseni csúcstalálkozón felszólították a Bizottságot, hogy kezdeményezzen tárgyalásokat Chilével, Mexikóval és a Mercosurral.⁴ Mexikó főként két uniós tagország támogatására számíthatott: Spanyolországra és Portugáliára, akiknek képviselőivel évente találkozott az 1991-es szerződés által intézményesített Ibér-amerikai csúcsertekezleten, mely biztosította az együttműködésről szóló politikai dialógus keretét. (A két ország belépésekor csatoltak a szerződéshez egy kiegészítést, melyben a Közösség elismerte Spanyolország és Portugália Latin-Amerikához fűződő speciális viszonyát, és két ország érdekeltségét a régióval való kapcsolatok erősítésében.) A már említett két országon kívül Nagy-Britannia is támogatta a kapcsolatok kiszéle-

¹ [Világ gazdaság_1995b].

² [WirtschaftsBlatt_A].

³ [Munguía] 138. oldal.

⁴ [Sanahuja] 31-32. oldal.

sítésére és a korábbinál jóval ambiciózusabb szerződés elfogadására tett javaslatot. Ezt a szándékot 1995. május 2-án Párizsban az Európai Tanács, a Bizottság és a mexikói kormány által is elfogadott Közös Nyilatkozatban is kinyilvánították.¹ E dokumentum az alábbi általános irányelveket fektette le:²

- Alapvető célkitűzések: az ENSZ Chartájában megfogalmazott elvek, valamint az emberi jogok tisztelete és a demokrácia illetve a béke fenntartása.
- Politikai célkitűzés: a politikai dialógus fejlesztése bizonyos időközönként megvalósuló magas szintű hivatalos találkozók segítségével. (elnöki, miniszteri, államtitkári valamint egyéb magas rangú tisztségviselői).
- Gazdasági célkitűzés: a kereskedelemnek, a szolgáltatások áramlásának valamint a tőkebefektetéseknek az előmozdítása.
- Együttműködés: törekedni kell olyan projektek/programok elindítására, melyek lehetővé teszik a kapcsolatfelvételt és az üzletkötést mexikói és európai vállalatok között, valamint elősegítik az együttműködés fejlesztését olyan speciális szektorokban, amiben mindkét fél érdekelt.

Az új szerződés aláírásáról szóló szándék később ismét előtérbe került a mexikói elnök, ERNESTO ZEDILLO 1996. januári európai körútján. Az elnök a különböző fórumokon elhangzott beszédeiben a mexikói gazdasági helyzetet stabilnak nevezte, és ígéretet tett olyan reformokra, melyek segítségével a külföldi befektetők bejuthatnak a vasúti és telekommunikációs szektorba is, vagyis igyekezett minél több üzletembert országába csalogatni.³ Bár a befektetők egy részét megnyerte, a szorosabb együttműködésről szóló elképzelésekkel nem értett egyet mind a tizenöt tagállam, így némi vita után a tárgyalások csak 1996 októberében kezdődtek meg. ERNESTO ZEDILLO a szabadkereskedelmi övezet létrehozását is felvetette, de ezt a lehetőséget más európai politikusokkal együtt a Bizottság korábbi elnöke, JACQUES DELORS is mereven elutasította. Az uniós tagállamok közül a „diszkrimináció mentességen alapuló térség” legnagyobb ellenzője éppen Franciaország lett. A franciák szerint ugyanis a túlzott gazdasági nyitás több ágazatot is kedvezőtlenül érinthet (itt elsősorban a mezőgazdaságra kell gondolnunk) és sérti az ACP országok érdekeit is. Ezeket az érveket hangoztatva Franciaország többször is elutasította a szerződéstervezeteket, így a korábbi kezdeményező vált a megegyezés hátráltatójává. Az elutasítás azonban nem csak az Európai Unió politikusaira, tisztségviselőire volt jellemző. Bizonyos körök Mexikóban is ellenezték a szorosabb együttműködésről szóló szerződés létrejöttét, annak várható politikai aspektusai miatt. Sokan szerettek volna megmaradni a csupán kereskedelmi, gazdasági jellegű szerződés mellett. Nem kívánták az emberi jogok tiszteletben tartásáról és a demokrácia teljes körű megvalósulásának támogatásáról szóló szakaszokat a szerződésbe beemelni, mert tartottak az idegen országok befolyásától Mexikó belügyeibe. (Bár a vita inkább ideológiai jellegű volt, hiszen nem sérültek az országban az alapvető emberi jogok és elvben a demokrácia is működött.) A mexikói ellenérzéseket kiváltó másik ok az Unió által szabott szigorú normák, egészségügyi és minőségi előírások, valamint egyéb követelmények, standardok voltak. Bár az európaiak elvárásait jogosnak tartották, úgy vélték a mexikói termékek az ilyen szigorú szabályozásnak nem tudnak megfelelni,

¹ [Sanahuja] 5. oldal.

² [Chacón] 188. oldal.

³ [Világgazdaság_1996b].

így azok kiszorulnak az egységes piacról. A megállapodás aláírásával szembeni ellenérveket az alábbiakban foglalhatjuk össze:

- Nagy földrajzi távolság
- A közös határok hiánya
- Információhiány az európai piacról és a minőségi követelményekről
- Az eddig történt kis mennyiségű árucserre (bár az Európai Unió Mexikó második legfontosabb kereskedelmi partnere, Mexikó az Európai Unió kereskedelmi partnereinek listájában csak a harmincadik helyen állt¹) és a növekedés tendenciájának hiánya
- Kis mértékű európai tőkebefektetés az ipari ágazatokban
- Jelentéktelen mexikói tőkebefektetés az Európai Unióban
- A kereskedelmi nyitás negatív hatásai
- A mexikói gazdaság gyenge helyzete
- Csak bizonyos termékek lesznek versenyképesek Európában.
- A mexikói termékek bejutása nehéz lesz az európai piacra a szigorú normák és előírások révén támasztott követelmények miatt. (A követelmények teljesítése pedig modern gyártóberendezésének beszerzésének szükségességét vonja maga után, elsősorban az európai piacról.)

Az ismertetett ellenérvek által közvetített aggodalmakat az is fokozta, hogy a különböző gazdasági szektorok a közös programok révén nem azonos arányban részesültek a közösségi forrásokból, illetve az európai tőkebefektetések jellemzően csak bizonyos területekre irányultak, nem mozdítva így elő a gazdaság minden ágának a fejlődését. Természetes tehát, hogy az ily módon háttérbe szorult gazdasági szektorok – egyes mezőgazdasági ágazatok, műtrágyagyártás, közlekedési infrastruktúra fejlesztésével kapcsolatos ágazatok – képviselői nem láttak nagy lehetőséget a kétoldalú kapcsolatok továbbfejlesztésében.²

Az ellenérvekkel szemben más politikusok, szakemberek az alábbi érveket sorakoztatták fel a kapcsolatok szorosabbra fűzése mellett:

- Az egyre inkább kialakuló egypólusú világrendszerben Mexikó az Uniót támogatva ellensúlyozhatja bizonyos kérdésekben az USA elképzelés dominanciáját.
- Szükséges, hogy Mexikó diverzifikálja gazdasági és politikai kapcsolatait, függetlenítve magát az egyértelmű USA hatástól.³
- Az Unió korábban Mexikó második legnagyobb kereskedelmi partnere volt, (a mexikói export 4,5%-a irányult az Unióba és az import 11,5%-a érkezett onnan 1994-ben, még a tőkebefektetések 29%-ában részesedett akkor az Európai Unió) 1995-ban azonban a latin-amerikai országok nagyobb arányban részesedtek a mexikói exportból (5,1%), mint az európaiak (4,2%). Ezért szükséges az új szerződés, ami segíti a mexikói termékek európai piacra jutását.⁴
- Az Európai Unió egységes belső piaca nagy felvevőpiaca lehet a mexikói termékeknek.

¹ [Sberro] 223. oldal.

² [Munguía] 132. oldal.

³ [Ardila] 283-295. oldal.

⁴ [Sanahuja] 15. oldal.

- Az európai integráció a XXI. században meghatározó nemzetközi szereplő lesz, mind politikai, mind gazdasági szempontból.¹

Ezekkel az érvekkel értettek egyet azoknak a gazdasági ágazatoknak a képviselői is, melyek már eddig is részt vettek a közös programokban, vagy ahová az európai tőkebefektetések áramoltak. Itt elsősorban a mezőgazdasági gépgyártást, a bútorgyártást, a közlekedési eszközgyártást (főleg az autók és autó-alkatrészek gyártását), a halászatot, a gyógyszergyártást, a vegyipar egyes területeit (műanyag előállítás), az elektronikai ipart, illetve a kommunikációs és szolgáltatási szektort kell kiemelni.²

A megállapodás aláírása mellett szóló érvek végül is nyomósabbnak bizonyultak és a tárgyalások végül sikerrel jártak, így 1997. december 8-án aláírták (a tárgyalások lezárásának időpontja 1997. június 11.³) az ún. „Globális Egyezmény”-t, amely 2000. október 1-jén lépett életbe. (Teljes nevén: „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről az Európai Unió és a Mexikói Egyesült Államok között”.) E megállapodás aláírásában az EU is érdekelt volt, hiszen így akarták korrigálni a „NAFTA-hatást”, vagyis azt, hogy az USA az EU rovására növelte hányadát Mexikó összereskedelmében.⁴

A kérdés már csak az, mennyivel volt több ez a szerződés ez eddig aláírtakhoz képest? Az újdonságok az alábbiakban foglalhatók össze:

- A szerződés aláírásával Mexikó lett az első latin-amerikai ország, amellyel az Unió intézményesítette a magas szintű politikai dialógust, ezáltal lehetővé vált a közös álláspont kialakítása és az együttes fellépés nemzetközi kérdésekben.
- A szerződés megteremtí a jogi kereteket a bilaterális kereskedelem széles körű liberalizálására az áruk, a szolgáltatások és a tőkeáramlás esetében is.⁵ A tőkebefektetések előmozdításának érdekében megvalósították a kölcsönös információcserét (a törvényes keretokről és a felmerülő lehetőségekről) és kötelezték magukat a kettős adóztatás elkerülésére és az adminisztratív eljárások egyszerűsítésére.⁶ Az EU által a kereskedelem területén tett előrelépések pedig azt feltételezték, hogy a közösségi piac végre valójában megnyílik a mexikói termékek előtt.⁷
- Megállapodtak a pénzügyi szolgáltatások nyújtásának kérdéséről is. Ennek értelmében mind Mexikó, mind az Európai Unió törekedni fog a másik fél ezt a területet szabályozó kereskedelmi/pénzügyi környezetének elfogadására, az előírások megismertetése és a folyamatos pénzügyi ellenőrzés és felügyelet biztosítása révén. Külön fejezetben tértek ki arra, hogy megkönnyítik a pénzügyi szolgáltatások igénybevételét a kis és közepes vállalkozások számára.⁸
- A szerződés szövegébe bekerült, hogy mindkét fél tiszteletben tartja az alapvető demokratikus és emberi jogokat, ezeknek megfelelően alakítják az egymás közötti és nemzetközi politikájukat, és a jelenlegi szerződés is ezen jogok figyelembevételén alapszik. Tehát mindkét fél kötelezte magát az alapvető demokratikus és emberi jogok tiszteletben tartására, és ezt a szerződés szövegében is lefektették. Ez

¹ [Ardila] 283-295. oldal.

² [Munguía] 136. oldal.

³ [Mateo_B] 569. oldal.

⁴ [Palotás] 101. oldal.

⁵ [Sanahuja] 53. oldal.

⁶ [Rozo] 573. oldal.

⁷ [Sanahuja] 6. oldal.

⁸ [Rozo] 573. oldal.

azért különleges, mert Mexikó addig semmilyen kötelezettséget nem vállalt fel, ami befolyásolhatja a belpolitikáját.

- A szerződés a legtágabb együttműködési lehetőséget teremti meg. Magában foglalja a technológiai, a tudományos, az oktatási, a kulturális, a gazdasági, a kereskedelmi, a szociális és a politikai kooperációt. A gazdaságon belül kiterjed a mezőgazdaságra, a halászatra, a bányászatra, az energiaszektorra, a turizmusra és a szállításra is. Elismeri, hogy szükséges a még meglévő akadályok lebontása, a tőkebefektetések lehetővé tétele minden területen.
- Célként tűzi ki a statisztikai rendszerek és számítási módszerek összehangolását, illetve az adminisztráció és a humán erőforrás fejlesztését Mexikóban.
- Megfogalmazza a közös programok és projektek szükségességét globális szintű problémák kezelésére, mint például a drogfogyasztás, pénzmosás, környezetszennyezés és a szegénység leküzdése. (A szegénység és a társadalmi egyenlőtlenségek leküzdése érdekében az Európai Unió 2002-2006 között 56 millió euró forrást biztosít.)
- Elő kívánja mozdítani a regionális együttműködést a közép-amerikai és karibi térségben.
- Forrásokat teremt a Mexikóban élő menekültek segítésére, állást foglalva alapvető emberi jogaik tiszteletben tartása és védelmezése mellett.
- A szerződés értelmében Mexikónak törekednie kell arra, hogy a gazdasági fejlődés az életkörülmények javulása, és a munkahelyek számának növekedése révén a lakosság számára is érezhetővé váljon.
- A Globális Egyezmény a civil szervezeteket is be kívánja vonni a két aláíró fél segítségével megvalósuló programokba, annak érdekében, hogy a támogatások a megfelelő helyre kerüljenek.
- A szerződésben nem állapítottak meg lejáratí határidőt, csak akkor veszíti el érvényességét, ha valamelyik fél felmondja.
- Nyílt szerződés, tehát lehetővé teszi, hogy külön megállapodásokkal újabb területeket emeljenek a hatáskörébe.

A legfontosabb jellemzők ismertetéséből kitűnik, hogy ez a megállapodás nem korlátozódik kizárólag a gazdaság és a kereskedelem területére. Lehetővé teszi az együttes fellépést nemzetközi ügyekben, vagyis megteremti a felek között a politikai dialógus alapjait, elsősorban emberi jogi és demokráciával kapcsolatos kérdésekben.

A Globális Egyezmény három szinten is intézményesítette a Mexikó-EU bilaterális találkozókat:

- Elnöki csúcstalálkozók [eddig két alkalommal került rá sor, 2002. május 18-án Madridban és 2004. május 28-án Guadalajarában (Mexikó).]
- Miniszteri szintű Közös Tanács (az elsőt 2001. február 27-én, a másodikat 2002. május 13-án, a harmadikat 2003. március 23-án tartották)
- Egyéb Közös Bizottsági Tanácskozások, melyek a Globális Egyezmény megvalósulásával, a politikai dialógus elmélyítésével és a kereskedelmi együttműködéssel foglalkoznak.

A szerződés aláírásakor még több európai állam nem ismerte el Mexikót olyan országgént, ahol a politikát demokratikus folyamatok irányítják. 2001-ben azonban (a választás 2000 júliusában történt) az ellenzéki jelölt, VICENTE FOX, elnöki székbe kerülésével ezek az aggályok, kételyek szertefoszlottak. FOX elnök ugyanis több be-

szédében kifejtette, hogy az ország belpolitikájában prioritást élvez a demokrácia és az emberi jogok biztosítása, mely célok elérését részben más országokkal kötött egyezményeknek, részben a nemzetközi szervezetekhez való közeledésnek kell szavatolnia. Nem véletlen tehát, hogy Mexikó külpolitikai képében ismét felértékelődött az Európai Unió szerepe, nemcsak mint gazdasági, hanem mint politikai partner is. Ennek hatására az elnök részt vett az Európai Unió – Latin-Amerika és karibi térség csúcstalálkozón, az Európai Tanács egy gyűlésén, és beszédet mondott Strasbourgban az Európai Parlament előtt. Ezekon a találkozókon a gazdasági kérdések mellett politikai, igazságügyi kérdéseket is érintettek, mint például a halálbüntetés eltörlésének szükségessége minél több országban, (felröva ezt az USA-nak is) és olyan kétoldalú programok beindítása, amik segítenek a szegénység, a társadalmi egyenlőtlenségek leküzdésében.¹ Ez a terület különösen Mexikó számára érdekes, ahol a 80-as, 90-es években minden tíz újszülöttből kilenc a hivatalos szegénységi küszöb alatti körülmények közé született.² Látható tehát, hogy a kapcsolatrendszerben egyre nagyobb hangsúlyt kapnak a politikai kérdések is. Ennek magyarázata, hogy az együttes álláspont kialakításával mindkét fél szeretné elérni, hogy az USA unilaterális külpolitikai törekvéseket ellensúlyozhassák a nemzetközi szervezetekben és a világpolitika alakulásában.

MEXIKÓ ÉS AZ EURÓPAI UNIÓ KAPCSOLATAI AZ EZREDFORDULÓN: ÚJ KILÁTÁSOK, JÖVŐBELI TENDENCIÁK

Bár az új szerződések egyre szélesebb körű együttműködést tesznek lehetővé, mind politikai, mind gazdasági területeken, a két térség közti kereskedelem a 80-as évektől kezdve folyamatosan csökkenő tendenciát mutat. Az Európába irányuló mexikói kivitel a teljes export 21%-át tette ki 1982-ben, ez 1988-ban már csak 13%, és 1998-ban alig érte el a 3,2%-ot. Az Európából származó import szintén csökkent. (1982-ben 19%, 1988-ban 16% és 1998-ban 9%) Az export mennyiségét tekintve a 80-as évek közepétől csak nagyon lassú növekedés figyelhető meg, ezzel szemben az import némileg dinamikusabb volt.³ A tőkebefektetések ennél jelentősebbek voltak: az 1994 és 2002 között, a Mexikóban befektetett tőke 19,2%-a európai vállalatoktól érkezett. (Az országonkénti megoszlást lásd az 1. ábrán!) Az 1994 és 1997 között alapított, főleg ipari termeléssel, kereskedelemmel, szállítással és telekommunikációs szolgáltatással foglalkozó 3000 vállalat több mint százezer mexikóinak biztosított munkát.⁴ Elsősorban a kereskedelem ily mértékű visszaesése miatt szükségessé vált a kereskedelmet szabályozó jogi keretek átgondolása, és egy új, szabad kereskedelmet megvalósító szerződés kidolgozása. Ezt már 1996-ban javasolta ERNESTO ZEDILLO európai körútján, az elképzelés azonban több európai ország ellenállása miatt megbukott. (Leginkább Ausztria és Franciaország ellenezte, míg Spanyolország, Nagy-Britannia, Svédország és Luxemburg támogatta a javaslatot.⁵) Végül is azonban nem teljesen a szabadkereskedelem elutasításáról vagy elfogadásáról van szó. Azt még az ellenzők is belátták, hogy az ilyen megállapodás előbb-utóbb elke-

¹ [Alizal] 25. oldal.

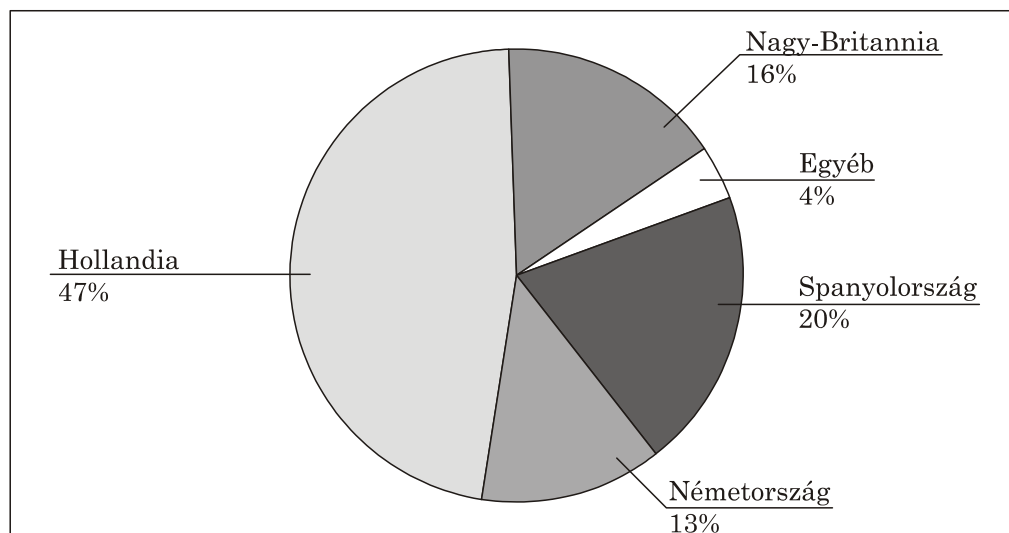
² [Buzás] 123. oldal.

³ [Mateo_B] 567. oldal.

⁴ [Mateo_B] 568. oldal.

⁵ [Sanahuja] 43. oldal.

rülhetetlen lesz Mexikóval. A fő kérdés az volt, hogy már 1996-ban megkezdjék-e az erről szóló tárgyalásokat, vagy előbb írjanak alá egy szorosabb gazdasági, kereskedelmi és politikai együttműködésről szóló szerződést, lefektetve benne egyúttal a későbbi tárgyalások kereteit, és csak e szerződés elfogadása, hatályba lépése, és működése után kezdjék meg a szabadkereskedelemtől szóló megbeszéléseket.



1. ábra

A tőkebefektetések országokénti megoszlása (1994-2002)

Látható, hogy az Unió az utóbbi elképzelés mellett döntött, időt nyerve a szabadkereskedelem várható hatásainak megvizsgálására. Az 1997-ben aláírt szerződés ugyanis valójában három dokumentumból áll. A már ismertetett „Egyezmény a gazdasági társulásról, politikai megegyezésről és együttműködésről” szerződés megfogalmazza azt az alapvető célt is, hogy a jövőben mindkét fél szabadkereskedelmi zóna kialakítására törekszik a GATT Megállapodás XXIV., V. cikkelyében foglalt, a szabadkereskedelmi zóna létrehozására vonatkozó, előírásoknak megfelelően. Csakhogy a „Globális Egyezmény” nem tekinthető kizárólag kereskedelmi kapcsolatokról szóló szerződésnek, így azt nemcsak az Európai Unió Parlamentjének, és a Mexikói Egyesült Államok Szenátusának, hanem mind a 15 európai államnak is jóvá kellett hagynia.¹ Mivel a ratifikáció időtartama várhatóan 2 év volt, ezért főleg mexikói nyomásra lehetőséget kellett biztosítani a szabad kereskedelemről szóló tárgyalások mielőbbi megkezdésére. Ezért aláírásra került az „Ideiglenes egyezmény a kereskedelemről és a kereskedelemmel kapcsolatos kérdésekről” is, melynek életbe lépéséhez nem szükséges a tagállamok parlamenti ratifikációja, hiszen ez a terület kizárólag közösségi kompetenciába tartozik. E dokumentum megismétli a „Globális Egyezmény” kereskedelemre vonatkozó paragrafusait, és rendelkezik a miniszteri szintű Együttes Tanács felállításáról a további tárgyalások megkezdése érdekében. A képet tovább színesíti, hogy egyes ke-

¹ [Delmex_F].

reskedelmet is érintő kérdések szintén a tagállamok kompetenciájába tartoznak, ezért az Együttes Tanácsot egy újabb dokumentumban külön fel kellett hatalmazni, hogy ezekről tárgyaljon. (A szerződés neve: „Együttes nyilatkozat az Európai Közösség és tagállamai, illetve a Mexikói Egyesült Államok között”) E két utóbbi egyezményt a Mexikói Szenátus 1998. április 23-án, míg az Európai Parlament 1998. május 13-án fogadta el, és azok 1998. július 1-jén léptek életbe.¹ A Tanács első ülését 1998. július 14-én tartották. 2000. március 23-án Lisszabonban az Ideiglenes szerződés Együttes Tanácsa elfogadta a 2000/2-es döntést, mely az áruk szabad kereskedelmére, a közbeszerzési piacok megnyitására, a felmerülő viták közös rendezésére és a szellemi tulajdonnal kapcsolatos kérdésekről történő konzultációs kötelezettségről szólt.

Miután a szerződéstervezetet mindkét fél, majd a tagállamok is jóváhagyták, azt a Globális Egyezmény által létrehozott Együttes Tanács is elfogadta. Ezzel egy időben az Ideiglenes szerződés Együttes Tanácsa megszűnt.² A szerződés 2000. július 1-jén lépett életbe a III. cikkely kivételével, ami a közbeszerzésekre vonatkozott. Ezzel kapcsolatban ugyanis a felek még Lisszabonban megegyeztek, hogy az csak akkor lép életbe, ha a kormányzati vásárlásokról szóló statisztikákat mindkét fél partnere rendelkezésére bocsátja, és ezt a tényt a Globális Egyezmény Együttes Tanácsa is elismeri. Erre 2001. január 27-én került sor, amikor az Együttes Tanács összeült Brüsszelben. Megállapították, hogy a szükséges statisztikák átadása megtörtént, továbbá döntöttek a szolgáltatások szabad áramlásáról, a szellemi tulajdon védelmét biztosító szabályokról, és a tőkebefektetéssel kapcsolatos kérdésekről. Ezek a rendelkezések csak 2001. március 1-jén léptek életbe. Jelenleg mind a Globális Egyezménynek, mind a Szabadkereskedelmi Egyezménynek az összes cikkelye érvényben van.³ Mivel azonban a két fél gazdasági fejlettsége eltérő, itt is érvényesül az aszimmetrikus jelleg. A szerződés tartalma termékek szerint csoportosítva az alábbiakban foglalható össze:

- Ipari termékek

A liberalizáció az ipari termékek teljes körére vonatkozik. Ezek teszik ki a kétoldalú kereskedelem 90%-át. A teljes körű liberalizáció 7 év alatt valósul meg. Első lépésben az Európai Unió már 2000. július 1-től biztosítja a mexikói termékek 82%-ára a vámmentességet, a vámok teljes lebontására pedig 2003. január 1-ig kerül sor. Ezzel szemben Mexikó 2000. július 1-jétől csak az európai ipari termékek 48%-nak biztosítja a vámmentes piacra jutást. 2003. január 1-ig a vámmentesség az európai termékek 52%-ára fog kiterjedni. A maradék 48%-ra alkalmazott vámtételek 2003. január 1-től nem haladhatják meg az 5%-ot. A teljes körű liberalizációra 2005-ig vagy 2007-ig kerül sor. Ennek ellenére már 2003-ban az európai termékek azonos feltételekkel jutnak a mexikói piacra, mint az USA-ból vagy Kanadából származók. Ezekkel az eredeti elképzelésekkel szemben került egy módosításra is: a mexikóiak a Mexikó-EU Együttes Tanács ülésén (2002. május 13-14.) elfogadták, hogy az autóalkatrészek és vegyi termékek már attól az évtől kezdve vámmentesen kerüljenek Mexikóba.

- Mezőgazdasági és halászati termékek

Ezek a termékek a kétoldalú kereskedelem 7%-át teszik ki. A liberalizáció 10 év alatt valósul meg fokozatosan, azonban csak a termékek 62%-ra fog kiterjedni. Az

¹ [Delmex_F].

² [Mateo_B] 569-571. oldal.

³ [Delmex_F].

Európai Unió a 10 éves átmeneti időszak lejárta után vámmentesen exportálhatja Mexikóba a borokat, az alkoholtartalmú italokat és az olajbogyót. Ellentételezőként a mexikói trópusi gyümölcsök és zöldségfélék szintén vámmentesen juthatnak az európai piacokra. Az egészségügyi és minőségi előírások betartatása érdekében speciális bizottságot is felállítottak. Az átmeneti időszak után a halászati termékek 99%-ra terjed majd ki a vámmentesség.

- Szolgáltatások

A szolgáltatások részesedése a két fél közötti kereskedelemben dinamikusan növekedett az elmúlt években. A szerződésben a két fél kötelezte magát, hogy megnyitja a telekommunikációs, a pénzügyi, a terjesztéssel, és az energiaszolgáltatással kapcsolatos, valamint a turisztikai piacát. E szerződés erre maximum tíz éves átmeneti időszakot engedélyez. A liberalizáció nem vonatkozik az audiovizuális és légi közlekedési szolgáltatásokra, valamint a tengeri hajózási kabotázsra.

- Tőkebefektetések

A tőkebefektetések kapcsán a szerződés megerősíti az eddigi egyezmények vonatkozó rendelkezéseit. Kimondja azonban, hogy a szerződés életbe lépése után legkésőbb három éven belül el kell kezdeni a jogi keretek felülvizsgálatát a befektetések ösztönzése érdekében. A befektetésekkel kapcsolatos pénzügyi műveletek korlátozásmentes végrehajtása a szerződés életbe lépésével valósul meg.

- Közbeszerzések

Amennyiben a közbeszerzések értéke meghalad egy bizonyos küszöböt, a szerződés biztosítja a másik fél vállalkozói számára a pályázási lehetőséget. Így az európai vállalatok azonos feltételekkel juthatnak a mexikói közbeszerzési piacra, mint a többi NAFTA-tagország vállalatai.

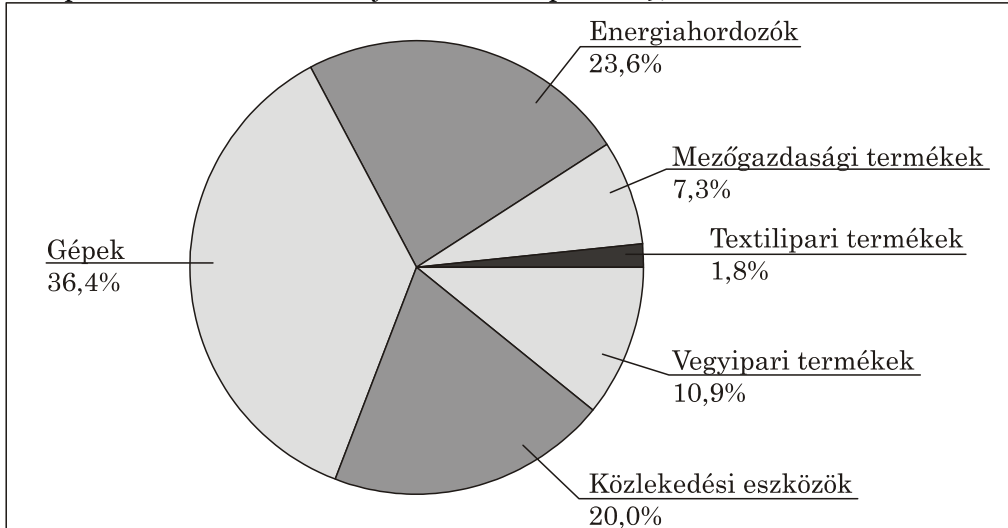
- A szellemi tulajdon védelme

A szellemi tulajdonjog, a márkák és a szabadalmak védelme terén mindkét fél a legszigorúbb nemzetközi normákat alkalmazza.¹

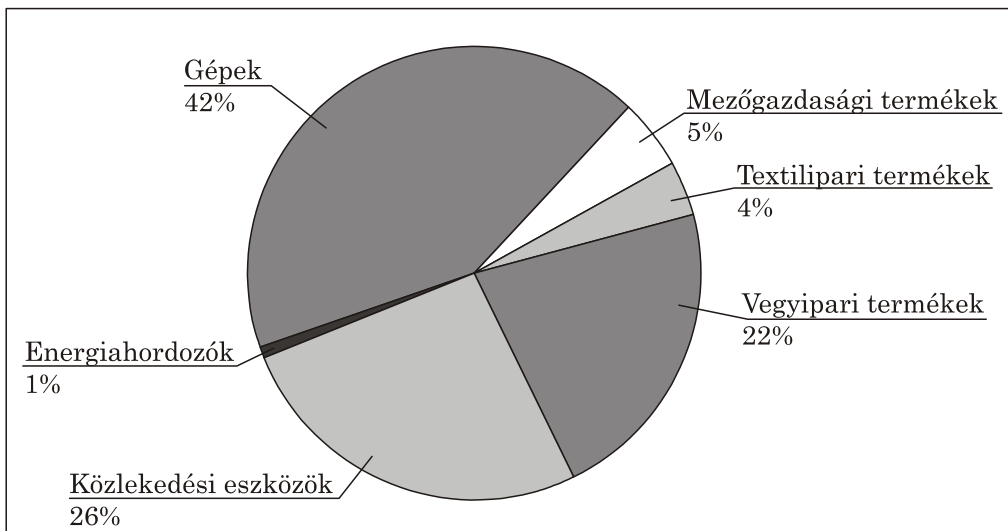
A két régió között létrejövő szabadkereskedelmi térség eredményeiről általánosságban megállapítható, hogy az egyezmény életbe lépése élénkítette a kereskedelmi kapcsolatokat. 2003-ban az együttes export, import érték majdnem elérte a 21 Mrd eurót. Ebből az EU Mexikóba irányuló exportja némileg több mint 14 Mrd eurót tett ki, a Mexikóból származó import azonban csak kevesebb, mint 6,5 Mrd euróra rúgott. Ez némi visszaesést mutat 2002-höz képest, de általánosságban megállapítható, hogy a szabad kereskedelem óta a gazdasági kapcsolatok élénkültek. (Ezek a számítások az EUROSTAT adatai alapján készültek. A mexikói kormány szerint a növekedés üteme nem ennyire látványos. Az eltéréseket részben a statisztikai számítási módszerek harmonizálásának hiánya magyarázhatja, vagyis az erőfeszítések ellenére a módszereket még mindig nem sikerült összehangolni.) Bár az EU-ba irányuló mexikói kivitel értékben és volumenében növekedést mutat, az európai piac részesedése a teljes mexikói exportban az utóbbi években csökkent. Ez elsősorban a még dinamikusabban növekvő USA-ba irányuló kivittel magyarázható. 2001-ben a mexikói kivitel 3,4%-a került az Európai Unióba. A szakértők a későbbiek során ennek az arálynak a javulását remélik a szerződésektől. Mexikó EU-ból származó

¹ [Delmex_C].

importja is jelentősen növekedett 2001-ben. (6,9%-kal az előző évhez képest) Így az Európai Unió részesedése a teljes mexikói importból 9,6%.



2. ábra
 Mexikó exportja az EU-ba a főbb árucikkek megoszlásában 2003-ban¹



¹ [Trade-info].

3. ábra

Az EU-ból származó Mexikói import a főbb árucikkek megoszlásában 2003-ban¹

A Mexikóba exportált európai termékek jelentős részét a gépek és berendezések adják. A tőkebefektetések terén Mexikó második legfontosabb partnere az USA után az Európai Unió.

Az 1994 és 2002 közötti időszakban befektetett európai tőke értéke majdnem elérte a 20 milliárd dollárt. Így az Európai Unió az adott időszak során Mexikóban befektetett külföldi tőke 19,2%-át mondhatja magáénak. Nem szabad megfeledkezünk arról sem, hogy az európai tőkebefektetések ennél nagyobbak, hiszen több európai vállalat tőkéje az Egyesült Államokban működő leányvállalatán keresztül jut Mexikóba, így azok USA befektetésként jelennek meg. A Mexikói Egyesült Államok 22 000 külföldi tulajdonban lévő vállalata közül 5066 jött létre Európából származó tőkével. Ebből 4137 vállalatnál van az európai befektetőknek többségi részesedésük.¹ A tőkebefektetéseket mindkét fél ösztönözni szeretné, azonban igazán nagy áttörést csak a stratégiai fontosságúnak minősített szektorok megnyitása jelenthetne.

A szakértők a jövőt illetően bizakodóak, megítélésük szerint a Mexikó-EU kereskedelem dinamikusan fog növekedni a következő években. A statisztikai hivatalok számítása szerint a mexikói export és import a következő években az 5. és a 6. táblázatban foglaltak szerint fog alakulni.

5. táblázat

A mexikói export várható alakulása 2001-2005-ben (millió USD)²

Év	EU	USA	Kanada	Japán	Brazília	Chile	Argentína	Kína
2001	21,749	134,984	1,975	1,357	1,089	820	477	181
2002	23,648	147,436	2,143	1,464	1,202	926	519	209
2003	25,483	160,324	2,336	1,562	1,338	1,042	565	237
2004	27,618	174,258	2,516	1,657	1,472	1,173	622	269
2005	30,002	189,231	2,768	1,763	1,641	1,321	678	321

6. táblázat

A mexikói import várható alakulása 2001-2005-ben (millió USD)

Év	EU	USA	Kanada	Japán	Brazília	Chile	Argentína	Kína
2001	15,651	114,407	2,747	5,044	1,362	766	307	2,340
2002	17,201	123,445	2,937	5,226	1,481	860	328	2,687
2003	18,474	131,962	3,131	5,450	1,639	956	352	2,987
2004	20,135	140,539	3,325	5,647	1,770	1,065	382	3,286

¹ [Delmex_E].

² [Delmex_D].

2005	21,927	150,518	3,558	5,868	1,954	1,1195	411	3,680
------	--------	---------	-------	-------	-------	--------	-----	-------

FELHASZNÁLT IRODALOM

- [Alizal]: LAURA DE ALIZAL: Una nueva etapa en las relaciones México-Unión Europea (Új szakasz a Mexikó és az Európai Unió közötti kapcsolatokban), Rio de Janeiro, Centro de Estudios – Fundacao Konrad Adenauer, 2002. 34 oldal.
- [Ardila]: HUMBERTO SIMONEEN ARDILA: Libre comercio entre México y la Unión Europea y las normas técnicas aplicables a los productos (Szabad kereskedelem Mexikó és az Európai Unió között, illetve a termékekre vonatkozó műszaki normák) in: Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, 283-295. oldal. Asociación Mexicana de Estudios Internacionales – Universidad Nacional Autónoma de México 1997.
- [Balassa]: BALASSA BÉLA: La política de comercio exterior de México (Mexikó külkereskedelempolitikája) in: Comercio Exterior vol. 50. septiembre de 2000, special aniversario II., 138-150. oldal.
- [Buzás]: BUZÁS SÁNDOR: Válság után, kilábalás előtt in: Cégvezetés 2000. május, 123-127. oldal.
- [Chacón]: MARIO CHACÓN: Relaciones Económicas entre México y la Unión Europea: evolución reciente (Mexikó és az Európai Unió közötti gazdasági kapcsolatok: új fejlődési irány) in Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 159-193. oldal.
- [Country...]: Country Briefings: Mexico in: www.economist.com, letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [Delmex_A]: Acerca de Nosotros – Presentación General de la Delegación de la Comisión Europea en México – Misión de la Delegación de la CE en México. (Az Európai Bizottság mexikói delegációjának általános bemutatása és feladatai) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_B]: La Unión Europea y México – Relaciones Bilaterales (Kétoldalú kapcsolatok) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_C]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales>Situación Actual – El Contenido del Acuerdo Comercial entre México y la Unión Europea (Az Európai Unió és Mexikó közötti kereskedelmi egyezmény tartalma) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_D]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual – El Comercio Potencial entre México y la UE (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelem) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_E]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual – Las Relaciones Comerciales y de Inversión entre México y la UE (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi kapcsolatok és tőkebefektetések) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_F]: La Unión Europea y México – Acuerdos Bilaterales – Situación Actual (Las etapas de la entrada en vigor del Acuerdo Comercial ente México y la Unión Europea) Jelenlegi helyzet (A Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi szerződés életbe lépésének szakaszai) in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2003. április 29.
- [Delmex_G]: Las Relaciones de Comercio y de Inversión entre México y la Unión Europea in: www.delmex.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2004. október 16.

- [Dezséri]: DEZSÉRI KÁLMÁN: Új gazdasági tömb Észak-Amerikában: NAFTA, in: Kül-gazdaság, 1994/1., 45-59. oldal.
- [Ezerarcú...]: Mexikó, in: Ezerarcú világunk: Amerika – Alaszkától a Tűzföldre, Dunakönyv Kiadó Kft., Belgium 1992, 453 oldal.
- [Foster]: LYNN V. FOSTER: Mexikó története. Budapest, Pannonica Kiadó, 1999. 223 o.
- [Inegi]: Resumen del comercio exterior de México in: www.inegi.gob.mx, letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [La abstención...]: 8 de julio de 2003: La abstención vence en México (A tartózkodás győz Mexikóban) in: www.americaeconomica.com/numeros4/220/noticias/blmexicoeleccioneslu.htm, letöltés dátuma: 2003. december 23.
- [Mateo_A]: FERNANDO DE MATEO: Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea (Kereskedelmi kapcsolatok Mexikó és az Európai Unió között) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 194-219. oldal.
- [Mateo_B]: FERNANDO DE MATEO: México y la búsqueda de espacios: hacia un TLC con la Unión Europea (Mexikó és új terek keresése: szabadkereskedelmi egyezmény felé az Európai Unióval) in: Comercio Exterior 1999/6., 560-571. o.
- [Munguía]: JUDITH ARRIETA MUNGUÍA: La política exterior de México hacia la Unión Europea, 1990-1995 (Mexikó külpolitikája az Európai Unióval szemben, 1990-1995) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 123-148. oldal.
- [Palotás]: PALOTÁS LÁSZLÓ: Az összamerikai szabadkereskedelmi kezdeményezés Budapest, BKE Nemzetközi Kapcsolatok PhD. Program, 2001.
- [Rácz]: RÁ CZ LAJOS (szerk.): Egyetemes állam- és jogtörténet, Budapest HVG-ORAC Kiadó, 2002, 515 oldal.
- [Rozo]: CARLOS A. ROZO: Las relaciones México-UE: condicionantes y retos, (EU-Mexikó kapcsolatai: tényezők és kihívások) in: Comercio Exterior, 1999/6., 572-584. oldal.
- [Sanahuja]: JOSÉ ANTONIO SANAHUJA: México y la Unión Europea, hacia un nuevo modelo de relación? (Mexikó és az Európai Unió egy új típusú kapcsolat felé?) Madrid, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, 1997. 73 oldal.
- [Sberro]: STÉPHAN SBERRO: La Unión Europea como opción diversificadora: un recorrido crítico (Az Európai Unió mint egy másik lehetőség: sikamlós pálya) in: Revista Mexicana de Política Exterior, vol. 49., 220-243. oldal.
- [Statistical...]: Statistical yearbook - External and intra-European Union trade. European Commission, 2003 Edition (Data 1958-2002).
- [Trade-info]: Mexico – Trade Statistics (Commission 07/06/2004) in: http://trade-info.cec.eu.int, letöltés dátuma: 2004. október 16.
- [Új Magyar...]: Új Magyar Lexikon Budapest, Akadémiai Kiadó, 1962. 627 oldal.
- [Vass]: VASS PÉTER: Reménykedő várakozás in: HVG 1996. november 30., 24-30. old.
- [Vidal]: GREGORIO VIDAL: Comercio Exterior, inversión extranjera y grandes empresas en México (Külkereskedelem, külföldi befektetés és nagy vállalatok Mexikóban) in: Comercio Exterior 2000/7., 587-595. oldal.
- [Világgazdaság_1995a]: Túl kicsi a nemzetközi tőkeáramlás in: Világgazdaság, 1995. június 28.
- [Világgazdaság_1995b]: Mexikó inkább az infláció ellen küzd, in: Világgazdaság, 1995. szeptember 21. 10. oldal

- [Világgazdaság_1996a]: Szabadkereskedelmi zóna az EU-val in: Világgazdaság, 1996. január 25., 11. oldal.
- [Világgazdaság_1996b]: Mexikó az idén kilábal a válságból, in: Világgazdaság 1996. február 13., 11. oldal
- [Világgazdaság_1996c]: Növekvő bizalom a mexikói gazdaság iránt in: Világgazdaság, 1996. május 16., 10. oldal.
- [Világgazdaság_1996d]: Mexikó újra a nemzetközi tőkepiacon in: Világgazdaság, 1996. június 25., 10. oldal.
- [WirtschaftsBlatt_A]: Investoren kehren nach Mexiko zurück (A befektetők visszatérnek Mexikóba) in: WirtschaftsBlatt 1997. január 22., B5. oldal.
- [WirtschaftsBlatt_B]: Lateinamerika auf Erfolgskurs (Latin-Amerika sikersorozata) in: WirtschaftsBlatt, 1997. június 5., A/3. oldal.
- [Zubiaga]: CLAUDIA BERLANGA ZUBIAGA: Las relaciones comerciales y de cooperación entre México y la Unión Europea (Mexikó és az Európai Unió közötti kereskedelmi és együttműködési kapcsolatok), in: Relaciones de México: América Latina, América del Norte y la Unión Europea, Asociación Mexicana de Estudios Internacionales – Universidad Nacional Autónoma de México 1997, 297-313. oldal