

Csontos Tamás Tibor,¹  Éltető Andrea,²  Sass Magdolna³ 

Az Európai Unió versenyképességi dilemmái

Külföldi közvetlentőke-befektetés és külkereskedelem

The Dilemmas of EU Competitiveness Foreign Direct Investment and Foreign Trade

Bár a versenyképesség széles körben tárgyalt fogalom, az európai egységes piacról és a versenyképességről szóló legújabb jelentések gyakran nem hangsúlyozzák eléggé a külföldi közvetlentőke-befektetés (FDI) és a külkereskedelem meghatározó szerepét. Ez a tanulmány ezt a hiányosságot igyekszik pótolni az EU 2005 és 2023 közötti FDI- és külkereskedelmi trendjeinek elemzésével, az Egyesült Államokkal és Kínával való összehasonlításával, valamint az EU belső gazdasági dinamikájának vizsgálatával. A statisztikai elemzés rávilágít az FDI, a külkereskedelem és az EU versenyképessége közötti összetett kapcsolatra. Jelentős különbségeket tár fel az EU FDI-struktúrájában: a befelé és kifelé irányuló befektetések eltérő mértékben alakulnak, egyes tagállamok pedig közvetítő szerepet töltenek be, ami problémákhoz vezethet. A külkereskedelem terén az EU-nak szembe kell néznie a Kína által támasztott egyre erősebb versennyel, a belső kereskedelmi egyensúlytalanságokkal és a tartósan magas külföldi hozzáadott értéktől való függőséggel. Noha az EU jól teljesít a szolgáltatás- és a közepes technológiai színvonalú export terén, a csúcstechnológiai és elsődleges termékek exportjának tekintetében lemaradásban van. A tanulmány szerint elengedhetetlen egy átfogó versenyképességi stratégia kialakítása e kihívások kezelésére és a gazdasági ellenálló képesség növelésére.

Kulcsszavak: Európai Unió, versenyképesség, külföldi közvetlentőke-befektetés, külkereskedelem, belső egyensúlytalanságok

Despite the prevalence of discourse surrounding the concept of competitiveness, recent reports on the European Single Market and competitiveness frequently

¹ HUN-REN, KRTK, Világgazdaságtani Intézet, e-mail: csontos.tamas@krtk.hu

² HUN-REN, KRTK, Világgazdaságtani Intézet, e-mail: elteto.andrea@krtk.hun-ren.hu

³ HUN-REN, KRTK, Világgazdaságtani Intézet, e-mail: sass.magdolna@krtk.hun-ren.hu

neglect to underscore the pivotal role of foreign direct investment (FDI) and foreign trade. The present study aspires to address this gap by undertaking a comprehensive analysis of FDI and foreign trade trends within the European Union (EU) from 2005 to 2023. This analysis will be conducted by comparing these trends with those observed in the United States and China, in addition to examining the EU's internal economic dynamics. The statistical analysis reveals a multifaceted relationship between FDI, foreign trade, and the EU's competitiveness. Significant variations in the EU's FDI structure are identified: inward and outward investments exhibit different growth rates, and certain member states function as intermediaries, which can result in resource allocation challenges. In the context of foreign trade, the EU confronts mounting competition from China, persistent internal trade imbalances, and a continued reliance on substantial foreign value-added content. While the EU performs well in service exports and medium-tech manufacturing, it lags behind in high-tech and primary product exports. The study concludes that the development of a comprehensive competitiveness strategy is essential to address these challenges and enhance economic resilience.

Keywords: European Union, competitiveness, FDI, foreign trade, internal imbalances

Bevezetés

Mi jellemzi, hogyan alakul és hogyan mérhető egy ország „versenyképessége”? Ezek széles körben vitatott kérdések, amelyeket a közgazdászok szerint mikro-, mezo- és makroszinten kell vizsgálni, mivel ezek az összefüggő rétegek kölcsönhatásban állnak egymással, és hozzájárulnak egy ország termelékenységének szintjének növekedéséhez.⁴ Michael Porter többféle versenyképességi megközelítést és sikertényezőt – például makrogazdasági folyamatokat, olcsó munkaerőt, természeti erőforrásokat, kormányzati politikákat és vállalatirányítást – sorol fel, de egyiket sem tartja önmagában kielégítő megközelítésnek.⁵ Ehelyett az egyes iparágak termelékenységét emeli ki a versenyképesség kulcsfontosságú mérőszámaként. Paul Krugman ezzel szemben azt állítja, hogy a versenyképesség nemzeti szinten értelmezhetetlen fogalom, mivel a nemzetközi kereskedelem nem zéróösszegű játék, és egy ország életszínvonala elsősorban a hazai gazdasági teljesítményétől függ.⁶

A tartalmi viták ellenére a fogalom kulcseleme a kortárs közgazdaságtani diskurzusnak. A versenyképesség értelmezése mára a fenntartható és zöld versenyképesség felé mozdult el, amely magában foglalja a környezeti és társadalmi tényezőket is.⁷ Ehhez kapcsolódóan Karl Aiginger például az innovációra összpontosító „high-road” versenyképességi stratégiákat hangsúlyozza a „low-road” költségalapú megközelítésekkel

⁴ DELGADO et al. 2012; CHIKÁN 2008; SCHWAB–SALA-I-MARTIN 2013.

⁵ PORTER 1990.

⁶ KRUGMAN 1994.

⁷ BRUNECKIENÉ–ZYKIENÉ–MICIULIENÉE 2023.



szemben.⁸ Az olyan mutatók, mint a Globális Versenyképességi Index (GCI), a versenyképességet a gazdasági növekedéssel és a GDP-n túli célokkal kapcsolják össze.⁹ Más kutatók a versenyképesség és a gazdasági komplexitás kapcsolatára is rámutatnak, olyan globális elmozdulásokat említve, mint Kína felemelkedése, valamint az Egyesült Államok és az Európai Unió stagnálása.¹⁰

A fő versenytársakhoz képest a közelmúltban mutatott gyenge teljesítménye miatt a versenyképesség az EU-ban is a figyelem középpontjába került, ezt tükrözi a Letta-jelentés és Mario Draghi versenyképességi tanulmányának megírása és fogadtatása is. Ezek a jelentések strukturális reformokat, a K+F beruházások növelését és az egységes piac mélyebb integrációját szorgalmazzák az európai versenyképesség növelése érdekében. Az innovációt, a termelékenységet és a kedvező üzleti környezetet előtérbe helyező Budapesti Nyilatkozat¹¹ elfogadása az EU elkötelezettségét tükrözi a versenyképesség mint gazdasági jövőkép mellett.

Két kulcsfontosságú terület azonban alulreprezentált az uniós versenyképességi vitákban. Az első a külföldi közvetlentőke-befektetések szerepe (*foreign direct investment*, FDI). A posztoszocialista gazdaságokban, amelyek közül sok ma az EU tagja, az 1990-es években a külföldi közvetlentőke-befektetéseket a versenyképesség mutatójának tekintették.¹² Az FDI és a versenyképesség közötti ok-okozati összefüggésre vonatkozó kutatások vegyes eredményeket hoznak. Míg egyes tanulmányok szerint az FDI hozzájárul a versenyképesség növeléséhez,¹³ mások azt állítják, hogy éppen a versenyképesség vonzza a külföldi befektetéseket.¹⁴ A kapcsolat iparáganként és gazdaságanként eltérő, és olyan tényezők befolyásolják, mint a finanszírozási források, a beruházások összetétele, az abszorpció kapacitás, a kereskedelem liberalizációja és a helyi üzleti környezet.

A második terület a külkereskedelem. A kereskedelmi integráció két fő csatornán keresztül növeli a versenyképességet: egyrészt azáltal, hogy bővíti a hazai vállalatok piacra jutási lehetőségeit az export oldalán, másrészt pedig a nemzetközi versenynek, szakértelemnek és technológiának való kitettség révén fokozza a termelékenységet és ösztönzi az innovációt.¹⁵ A külkereskedelmi versenyképesség értékelésére, valamint azon területek azonosítására, ahol az országok kiemelkednek a nemzetközi piacokon, különböző komparatív előny-mutatókat alkalmaznak. Ezek a mutatók azt vizsgálják, hogy egy ország milyen termékekre specializálódott másokhoz képest. A globális értékláncok és a széttöredezett termelés térnyerésével azonban a bruttó kereskedelmi adatok gyakran nem tükrözik pontosan a termelés komparatív előnyeit, ehelyett a külföldi multinacionális vállalatok tevékenységét jelenítik meg. Az európai országok, különösen Közép- és Kelet-Európában, mélyen integrálódtak a globális értéklánc-kereskedelembé, amit a hozzáadottérték-kereskedelmi adatbázisok is igazolnak.

⁸ AIGINGER 2018.

⁹ AIGINGER–VOGEL 2015.

¹⁰ ARNAL–FEÁS 2024.

¹¹ A Budapesti Nyilatkozat szövege elérhető: <https://www.consilium.europa.eu/hu/press/press-releases/2024/11/08/the-budapest-declaration/>

¹² KALOTAY 2010.

¹³ SKARE–CVEK 2020.

¹⁴ APOSTU et al. 2023.

¹⁵ WEF 2016.



Annak, hogy ez a két terület a versenyképességi vizsgálatokban alapvetően alul-reprezentált, három fő oka van. Először is, a jelentések és megközelítések egyre inkább úgy tekintenek a versenyképességre, mint amely elsősorban a hazai ösztönzőktől – termelékenység, innováció, oktatás, készségek, szabályozás, digitális átalakulás, zöld átmenet – függ, nem pedig a nyitottságtól vagy a globális piacokkal való integrációtól. Ez részben az új geopolitikai környezettel indokolható, amely valóban meglehetősen ellenséges a világ „barátságtalan” részeivel való nemzetközi kapcsolatokkal szemben. Sőt, geopolitikai instabilitás idején a nagy fokú kereskedelmi nyitottságot nem erősségnek, hanem kockázatnak tekintik (például energiafüggőség, ritkaföldfémek), míg egyes forrásországokból (főleg a Kínából) érkező FDI szintén a sebezhetőséget növeli, mivel stratégiai eszközök, munkahelyek, hazai kapacitások vagy technológia-know-how potenciális elvesztésével járhatnak – különösen az érzékeny ágazatokban (technológia, energia, infrastruktúra). Másodszor, az EU-kompetenciák és szabályozási szempontok is indokolják ezt, hiszen a közvetlen külföldi befektetések nem tartoznak az EU kizárólagos hatáskörébe. Bár a lisszaboni szerződés az FDI-t a közös kereskedelempolitika részévé tette, a tagállamok továbbra is jelentős kompetenciákkal rendelkeznek, különösen a befelé irányuló FDI átvilágítása, a támogatások és az adózás tekintetében. Az EU kereskedelempolitikája pedig intézményileg nincs koordinálva a versenyképességgel, például a kereskedelemmel és a versenyképességgel különböző főigazgatóságok foglalkoznak. Ezért a külkereskedelmet és az FDI-t külső politikaként kezelik, nem pedig a belső versenyképesség központi mozgatórugójaként. Az EU szempontjából ezenfelül fontos annak hangsúlyozása a jelenlegi feszült világkereskedelmi helyzetben, hogy az európai integráció jelen pillanatban a WTO legfontosabb támogatója, a WTO-szabályok betartója. Így az EU saját maga számára is behatárolja a külkereskedelem-politika mozgásterét. Harmadszor, az FDI vagy a liberális kereskedelempolitika előmozdítása egyes tagállamokban ellentmondásos lehet (például az [akár EU-n belüli] áthelyezéstől, a munkahelyek megszűnésétől, a dezindusztrializációtól való félelem), különösen ott, ahol erősek a populista vagy protekcionista érzelmek. Ezért az uniós intézmények az egység megőrzése és a negatív hatások elkerülése érdekében kerülhetik az FDI és a kereskedelem előtérbe helyezését a versenyképességi vitákban. A fenti tényezőknek is eredménye, hogy az EU versenyképességi értékelései gyakran a nemzeti termelékenységi, innovációs és foglalkoztatási mutatókra támaszkodnak. A kereskedelemmel vagy közvetlen külföldi befektetésekkel kapcsolatos mutatókat (például az export minőségi mutatói, a külföldi leányvállalatok termelékenysége, a GVC-integráció és -fejlesztés) csak korlátozottan veszik figyelembe, részben az adatok korlátozottsága, részben pedig a módszertani problémák miatt. Czakó (2024) elemzése is alátámasztja ezt, aki kiemeli, hogy az EU értelmezésében a fenntartható versenyképesség a következő négy pilléren alapul: termelékenység, jólét/méltányosság, környezetvédelmi fenntarthatóság és reziliencia és stabilitás – ezek nehezen „összeférhetők” és „összefésülhetők” az általunk vizsgált mutatókkal.¹⁶

Tanulmányunk ezért a külkereskedelemre és a külföldi közvetlentőke-befektetések elemzésére összpontosít, amelynek tendenciái jelentősen eltérnek az EU-n belül és azon

¹⁶ CZAKÓ 2024.

kívül,¹⁷ sőt még az egyes tagállamok között is.¹⁸ Célunk az EU versenyképességének értékelése e két területet vizsgálva. Az Eurostat, az OECD és a UNCTAD megbízható adatforrásaira támaszkodva statisztikai elemzést végeztünk a 2005–2023 közötti időszakra vonatkozó FDI- és külkereskedelmi adatok alapján. Emellett az EU helyzetét más nagy globális hatalmakhoz, az Egyesült Államokhoz és Kínához viszonyítva is megvizsgáljuk, miközben elemezzük az EU belső folyamatait. Az EU versenyképességéről szóló viták gyakran figyelmen kívül hagyják a belső egyenlőtlenségeket, meggyőződésünk szerint viszont ennek vizsgálata a folyamatok megértéséhez elengedhetetlen.

A tanulmány a következőképpen épül fel: először bemutatjuk az EU versenyképességéről a közelmúltban készült kiemelt elemzések legfontosabb megállapításait. Ezt követően a külföldi közvetlentőke-befektetések és a külkereskedelem alakulását mutatjuk be a versenyképességgel összefüggésben. Végezetül megállapításaink és következtetéseink összefoglalásával zárjuk a tanulmányt.

Közelmúltbeli fejlemények az Európai Unióban

A közelmúltban készült tanulmányok rámutatnak az EU világszintű versenyképességét érintő jelentős kihívásokra. Míg az USA kulcsfontosságú területeken felülmúlta az EU-t, Kína egyre erősödő versenytársként jelent meg, és azzal fenyeget, hogy számos ágazatban, többek között a csúcstechnológiai iparágakban is megelőzi az Uniót. Bár a 2000-es évek elején az EU erős pozíciót foglalt el a csúcstechnológiai és prémium termékek terén,¹⁹ versenyképessége ezekben a szegmensekben a globális pénzügyi válság óta csökkent.²⁰ A 2004-es bővítés átmenetileg erősítette a versenyképességet bizonyos iparágakban azáltal, hogy fokozta az EU-n belüli munkamegosztást, így az alacsonyabb bérű közép- és kelet-európai tagállamok munkaerő-igényes tevékenységeket vállaltak át.²¹ Emellett a globális pénzügyi válság után több ponton is megkezdődött a Gazdasági és Monetáris Unió reformja, amelynek egyik fontos eleme például a bankunió létrejötte volt.²² Az utóbbi években bekövetkezett gazdasági sokkok, mint például a Covid-19-világjárvány és Oroszország ukrajnai inváziója azonban felhívták a figyelmet, hogy az EU továbbra is versenyképességi kihívásokkal küzd, így a további reformok elengedhetetlenek.

A növekedés helyreállítását és a termelékenység növelését a kormányzatok célzott állami beavatkozásokkal és szabályozási változásokkal próbálják elősegíteni, azonban ennek eredményei egyelőre korlátozottak.²³ A világjárvány idején az EU enyhítette az állami támogatási szabályokat, és 2021-ben és 2023-ban módosította az általános csoportmentességi rendeletet (GBER). Ezek a módosítások megemelték a jelentéstételi küszöbértékeket, egyszerűsítették a jóváhagyási eljárásokat, és 2026-ig

¹⁷ DORAKH 2022.

¹⁸ CASAGRANDE–DALLAGO 2024.

¹⁹ CURRAN–ZIGNAGO 2009.

²⁰ CHEPTEA–FONTAGNÉ–ZIGNAGO 2014.

²¹ CURRAN–ZIGNAGO 2009.

²² Lásd BENCZES 2019.

²³ Az állami beavatkozások növekedésének tendenciája egy globális trendbe illeszkedik bele, lásd RÍCZ–SALLAI–SASS 2024.



meghosszabbították a GBER hatályát. 2023-ban az Európai Bizottság a 2022-es ideiglenes válság keretszabály helyébe lépő ideiglenes válság- és átmeneti keretszabály révén tovább enyhítette az állami támogatási szabályokat egyes területeken.²⁴ A világjárvány és a háború feltárta a szállítási útvonalak és a globális termelési láncok sebezhetőségét, a hangsúlyt pedig az ellenálló képességre helyezte át. A külső nyomás, többek között Kína felemelkedése és a liberális nemzetközi rend gyengülése arra készítette Európát, hogy szelektív megerősítő intézkedéseket és új iparpolitikákat fogadjon el. Míg korábban az egységes piac korlátozta a protekcionista intézkedéseket, az EU olyan eszközöket vezetett be, amelyek a biztonsági és gazdasági aggodalmakra irányulnak. A 2020 októbere óta működő FDI-átvívítási mechanizmus az ellenséges külföldi felvásárlások ellen lép fel, míg a 2023-as külföldi támogatásokról szóló rendelet az államilag támogatott cégeket veszi célba olyan stratégiai ágazatokban, mint a kritikus nyersanyagok és a félvezetők.²⁵

Az európai reziliencia központi koncepciója a stratégiai autonómia, amelyet először 2013-ban vezettek be a biztonsággal összefüggésben, majd később kiterjesztették a külkereskedelemre, a digitális technológiára, az egészségügyre és az energiára. Az Európai Bizottság 2021-ben újkereskedelmidoktrínaként bevezette a „nyílt stratégiai autonómiát” (Open Strategic Autonomy, OSA).²⁶ Az OSA a „minősített nyitottságot” jelenti – a lehető legnyitottabbnak maradni, ugyanakkor az európai érdekek jobb védelméhez szükséges mértékben autonómmá válni.²⁷ Számos kezdeményezés indult a stratégiai függőségek csökkentésére.²⁸ Az eredetileg a biztonságra és védelemre törekedő koncepció belső vitákat váltott ki, de ma már egyre inkább beépül a kereskedelembe és a külgazdasági kapcsolatokba.²⁹ Ez az evolúció ingadozást tükröz a „vonakodó geopolitizálás” – a geoökonómiai eszközök csak végső esetben való alkalmazása – és a „mély geopolitizálás” között, amelyet a kínai elektromos járművekkel kapcsolatos uniós szubvencióellenes vizsgálat illusztrál.³⁰ Trump visszatérése az Egyesült Államok elnöki tisztségébe tovább fokozza a stratégiai autonómiáról szóló uniós biztonsági vitákat. Egy ehhez kapcsolódó koncepció a kockázatmentesítés (*derisking*). Ez 2022-ben jelent meg az EU versenyképességének megerősítésére védelmi intézkedéseken és globális szövetségesekkel való partnerségeken keresztül.³¹ A rugalmasság fokozására és a kockázatok csökkentésére helyezi a hangsúlyt, magában foglalja a kereskedelmi kapcsolatok diverzifikálását, a káros függőségek csökkentését és a helyi termelés fellendítését.³²

Az OSA vitája négy kulcsfontosságú területre összpontosított: a védelemre, az energetikai átmenetre, a mikrochipgyártásra és a kritikus nyersanyagokra (CRM). A zöld technológiák, a védelem és a robotika számára létfontosságú CRM-ek közé tartoznak a ritkaföldfémek, illetve a napelemek és az akkumulátorok. A „kritikus” import meghatározása továbbra is kihívást jelent, mivel a globális értéklánc dinamikája és a re-export

²⁴ European Commission [é. n.].

²⁵ LAVERY 2024.

²⁶ European Commission 2021.

²⁷ SCHMITZ–SEIDL 2023.

²⁸ FREUDLSPERGER–MEUNIER 2024.

²⁹ JUNCOS–VANHOONACKER 2024.

³⁰ HERRANZ–SURRELLÉS–DAMRO–ECKERT 2024.

³¹ JERZYŃIAK 2024.

³² European Commission 2023.



bonyolítja a képet.³³ A CRM-ek sebezhetőségére élesen rávilágított Oroszország ukrainai inváziója és Kína fegyverkezése az olyan ásványi anyagok, mint a gallium, a kobalt és a magnézium esetében, amelyekre az EU nagymértékben támaszkodik. E kihívások kezelése érdekében az EU számos intézkedést vezetett be, köztük a 2023-ban elfogadott kritikus nyersanyagokról szóló törvényt (CRMA), amely 2030-ra hazai kapacitáscélokat határoz meg: az éves fogyasztás legalább 10%-át a kitermelésre, 40%-át pedig a feldolgozásra kell fordítani. Hasonlóképpen, a szintén 2023-ban elfogadott, a nettó nullszaldós iparról szóló törvény nyolc stratégiai fontosságú tiszta energiát hasznosító technológiát (például nap- és szél-energia, akkumulátorgyártás) határoz meg, és célja, hogy az EU 2030-ra ezen iparágak szükségleteinek 40%-át belföldön fedezze.

Az OSA és a liberális egységes piac elveinek egyensúlyba hozása továbbra is kényes kérdés marad. Bár az EU harmonizáció iránti történelmi elkötelezettsége erős, olyan ágazatok, mint a szolgáltatások, egyre inkább széttagozott szabályozással néznek szembe, ami akadályozza az áruk és szolgáltatások zökkenőmentes mozgását. A különböző nemzeti szabályozások, amelyek az egységes piacot érintik, további költségeket vonhatnak maguk után, ami elriaszthatja az európai és külföldi befektetőket. Az OECD adatai szerint a szolgáltatások kereskedelmének korlátozása jelentősen nőtt: a 2014–2018 közötti 31%-ról 80%-ra emelkedett a 2018–2022 közötti időszakban a korlátozó jellegű észrevételek aránya.³⁴ Emellett a dömpingellenes és kiegyenlítő vámvizsgálatok is megugrottak, ami tovább bonyolítja az EU kereskedelmi helyzetét. Ez a dinamika hangsúlyozza, hogy miközben meg kell őrizni az unió nyitottságát, egyre összetettebb globális környezetben szükséges az ellenálló képesség és a versenyképesség megőrzése is.

A Letta-jelentés és a Draghi-jelentés is rávilágítanak az EU versenyképességi és integrációs kihívásaira, amelyek középpontjában az egységes piac megerősítésének szükségessége áll.³⁵ A Letta-jelentés különösen a határokkal kapcsolatos kérdésekre, a nemzeti szabályozásokra és a széttagolt szabályozásra fókuszál, amelyek akadályozzák a hatékony piacépítést. A jelentés javaslatokat fogalmaz meg az egységes piac erősítésére, kiemelve, hogy ehhez gyorsan elérhető és megfelelő pénzügyi erőforrásokra van szükség. A Draghi-jelentés az EU versenyképességére összpontosít, és arra figyelmeztet, hogy az egységes piacban és a beruházások terén meglévő hiányosságok súlyosan akadályozzák a versenyképesség növelését. A jelentés a legfontosabb kihívások között említi az innovációt, a szén-dioxid-mentesítést, a védelmi ipar integrációját, a stratégiai autonómiát és a gazdasági biztonságot. A Draghi-jelentés becslése szerint az EU éves beruházási többletszükséglete körülbelül az EU GDP-jének 5%-át teszi ki, ami hatalmas kihívást jelent a szükséges források biztosításában és a végrehajtásban.

A Draghi- és Letta-jelentések ugyanakkor nem szentelnek kellő figyelmet a külföldi közvetlentőke-befektetéseknek (FDI) és a külkereskedelemnek, pedig ezek kulcsszerepet játszanak az EU versenyképességének megítélésében. Ezzel szemben a Business Europe 2025-ös versenyképességi stratégiája³⁶ egyértelműen hangsúlyozza a nemzetközi kereskedelmi és beruházási diverzifikáció fontosságát. A dokumentumban

³³ MEJEAN-ROUSSEAU 2024; PISANI-FERRY-WEDER-ZETTELMEYER 2024.

³⁴ BAUER-PANDAYA 2024.

³⁵ LETTA 2024; DRAGHI 2024.

³⁶ A Business Europe versenyképességi stratégiája elérhető: <https://rebooteurope.eu/>



szerepel a nemzetközi kereskedelmi és beruházási diverzifikációs stratégia kialakításának szükségessége, valamint a kereskedelmi viták kezelésére tett javaslatok az USA-val és Kínával. Ezenkívül a jelentés szerint fontos, hogy az EU ratifikálja a Mexikóval, a Mercosur-országokkal és Ausztráliával kötött megállapodásokat, és dolgozzon a WTO megőrzésén és modernizálásán. A Business Europe 2024-es különjelentése még részletesebben foglalkozik ezekkel a javaslatokkal, és konkrét lépéseket sürget az EU külkereskedelmi és beruházási stratégiájának fejlesztésére.³⁷

E jelentésekre építve az Európai Bizottság nemrégiben elindította a versenyképességi iránytűt, amely három fő területre terjed ki: innováció, szén-dioxid-mentesítés és biztonság.³⁸ Az innováció területén a legfontosabb kezdeményezés az AI alkalmazásának felgyorsítására tett lépések, továbbá a dokumentumban erős szabályozási könnyítés szerepel egy 28. jogi rendszerre vonatkozó javaslattal, amely a vállalati, adó-, munka- és fizetéseptelenségi jogszabályok egyszerűsítését célozza a vállalkozások növekedésének támogatása érdekében. Az Iránytű tartalmaz egy megfizethető energiára vonatkozó cselekvési tervet és egy tiszta kereskedelmi és beruházási partnerségi programot, a Bizottság pedig egy versenyképességi alap létrehozását is tervezi a versenyképességet fokozó politikák finanszírozására.³⁹ Az Európai Iránytű tehát egyértelmű intézményi reformkezdeményezést fogalmaz meg, amelynek középpontjában a versenyképesség áll. E folyamat támogatásához szükséges világosan látni a legfontosabb jellemzőket és változásokat az Európai Unió külföldi közvetlentőke-befektetései és külkereskedelme területén.

Az Európai Unió szerepe a külföldi közvetlentőke-áramlásban

A kiáramló külföldi közvetlentőke-befektetések (outward FDI) alakulása és állománya fontos mutatója lehet egy ország vagy országcsoport nemzetközi versenyképességének. A beáramló külföldi közvetlentőke-befektetések (inward FDI) fellendíthetik a gazdasági növekedést, a termelékenységet, a technológiát és a munkahelyeket az érintett ágazatokban, valamint pozitívan befolyásolhatják a hazai vállalatok működését. Az integráció jelentős szerepet játszik az FDI-áramlások alakításában. Az Európai Unióban integrációs tagság miatt a beáramló külföldi közvetlentőke-befektetések mintegy 60%-kal nőttek az EU-n kívüli forrásokból és 50%-kal az EU-n belülről.⁴⁰ Az EU-tagságnak az FDI-re gyakorolt hatása így meghaladta az egyéb regionális megállapodások hatását. Fontossága ellenére az FDI elemzését akadályozzák az adatok korlátai, például a végső tulajdonosok országára vonatkozó információk hiánya és más adatproblémák.⁴¹ Ezek a problémák

³⁷ Business Europe 2024.

³⁸ European Commission 2025.

³⁹ A versenyképességi programok forrását a jövőbeni kohéziós politikák átalakítása is biztosíthatja. A kohéziós politika fókuszja ugyanis az utóbbi időszakban jelentősen elmosódott, így indokolt lehet annak átalakítása, lásd KOLLER–KONDOR 2023.

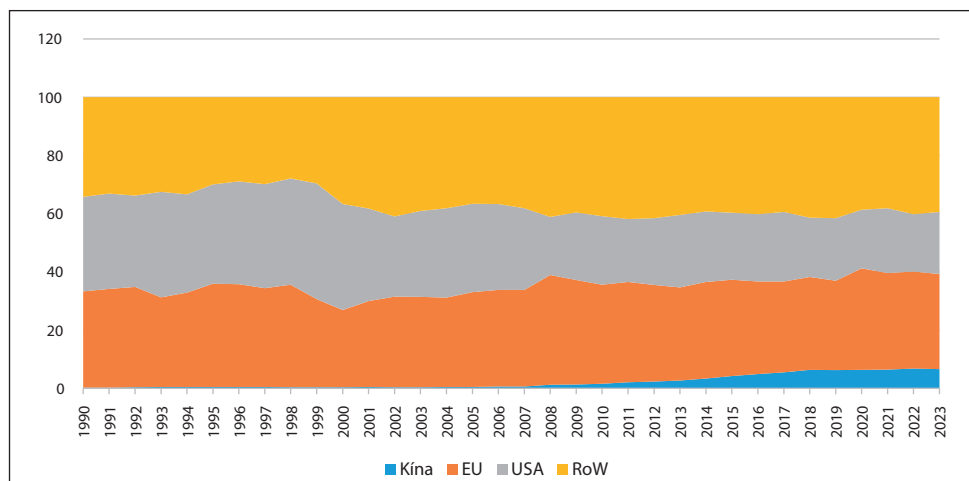
⁴⁰ BRUNO–CAMPOS–ESTRIN 2021.

⁴¹ Lásd például FERTŐ–SASS 2020.



kihívást jelentenek a gravitációs modellek és más, országszintű adatokra támaszkodó ökonometriai megközelítések hatékony alkalmazása szempontjából.

Az Európai Unió a globális FDI-áramlás egyik főszereplője, 1990 és 2023 között a világ FDI-állományának mintegy 30%-a kötődik hozzá (1. ábra). Az EU pozícióját azonban megkérdőjelezték az utóbbi évtizedek globális gazdasági változásai és az FDI-áramlások lassulása.⁴² Kína és más feltörekvő gazdaságok felemelkedése hozzájárult az EU részesedésének csökkenéséhez, az USA részesedésének még jelentősebb csökkenése mellett. A gazdasági és nem gazdasági sokkok tovább lassították a globális FDI-áramlásokat, különösen a 2008–2009-es pénzügyi válság, az euróövezeti válság és a Covid-pandémia okozott zavarokat az FDI-áramlásban. Ennek eredményeképpen a rendelkezésre álló külföldi közvetlentőke-befektetések teljes nagysága csökkent, ami egyre fontosabbá teszi a tőkét hatékonyan mobilizáló politikákat.



1. ábra: A külföldi közvetlentőke-befektetések (FDI) állományának megoszlása, 1990–2023 (%)

Forrás: a szerzők szerkesztése az UNCTADstat adatai alapján

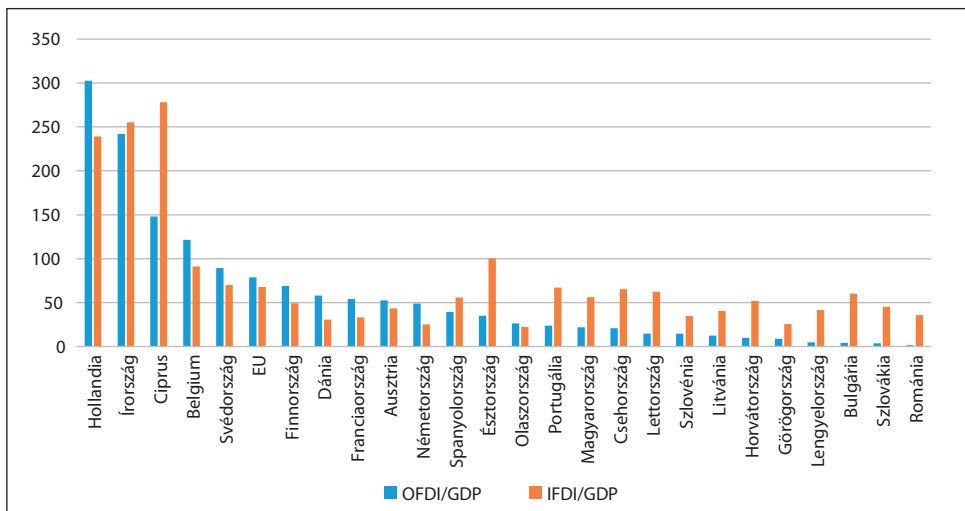
Az Eurostat adatai szerint az Európai Unió külföldi közvetlentőke-befektetéseinek mintegy harmadát az EU-n belüli befektetések teszik ki. Az EU-n belüli FDI-állományt levonva, a világ külföldi közvetlentőke-befektetési állományának 2020 és 2022 (az adatok elérhetősége miatt) közötti időszakra vonatkozó újraszámítása hasonló képet mutat, a világ többi része egyre nagyobb arányban részesedik a teljes FDI-állományból. Az évek során az EU részesedése 15% körüli, az Egyesült Államoké meghaladja az egynegyedet, Kínáé pedig a 8%-ot.

Ami az EU-n belüli külföldi közvetlentőke-befektetéseket illeti, ezek a bejelentettnél kisebbek lehetnek, mivel az elérhető statisztikák a közvetlen tulajdonos, nem pedig a végső tulajdonos országán alapulnak. A közvetlen és a végső tulajdonos közötti különbséget figyelembe vevő, korlátozottan rendelkezésre álló adatok azt mutatják, hogy átlagosan egy-egy tagországban az FDI mintegy 80%-a származik az EU-n belülről,

⁴² WITKOWSKA 2021.



míg 20%-a az EU-n kívülről érkezik, de ennek egy része is átmegy európai közvetítő országon. Ez a gyakorlat gyakori az EU-n kívüli befektetők körében különböző okokból, többek között adóoptimalizálás, szervezeti vagy irányítási hatékonyság, és egyes esetekben a befektetés valódi eredetének elrejtése miatt.⁴³



2. ábra: Az inward FDI állomány/GDP és az outward FDI állomány/GDP mutatók az EU-tagállamokban (% , 2023)

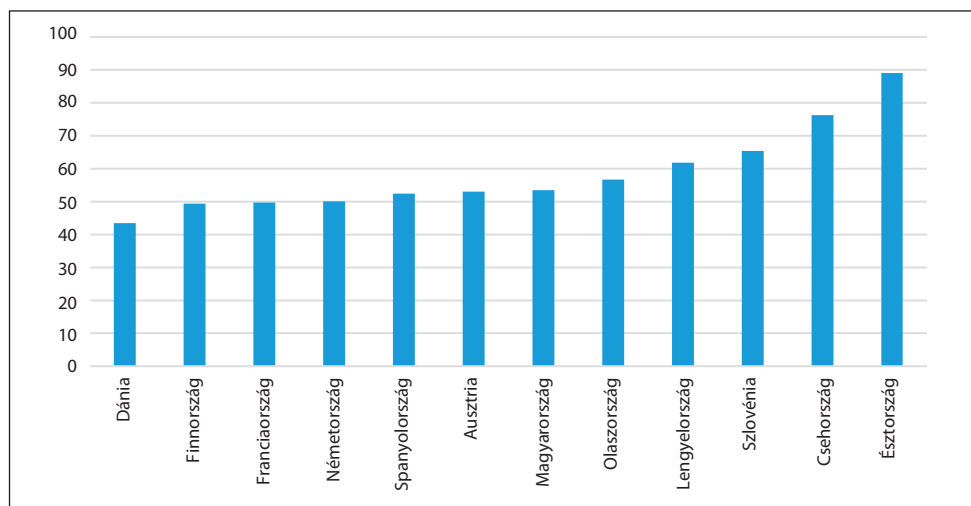
Forrás: a szerzők szerkesztése az UNCTADstat adatai alapján

A tagállamok különböző mértékben vannak kiteve a beáramló (*inward*) és kiáramló (*outward*) külföldi közvetlentőke-befektetéseknak (2. ábra). Egyes országok a külföldi befektetőket vonzó kedvező szabályozás és adókönyezet miatt kulcsfontosságú közvetítőként működnek. Málta és Luxemburg nem szerepel a 2. ábrán, mivel az IFDI (inward FDI)/GDP és az OFDI (outward FDI)/GDP arányuk meghaladja az 1000%-ot, ami jelentős közvetítő szerepüket tükrözi. Más országok, például Hollandia, Írország, Ciprus és Belgium szintén fontos közvetítőként működnek, míg Ausztria a Közép- és Kelet-Európába irányuló külföldi közvetlentőke-befektetéseket segíti, Észtország a balti térségen belüli befektetéseket csatornázza. Kevés becslés elérhető az ilyen típusú FDI nagyságrendjéről, amely e közvetítő országokon keresztül duplán vagy akár többszörösen is szerepelhet az európai statisztikákban. Az UNCTAD 2024-re vonatkozó elemzése azonban ijesztő eredményre jutott: az Európába irányuló beáramlások 45%-kal csökkennek, ha nem vesszük figyelembe a közvetítő országokon keresztül a végső célországba érkező közvetlen külföldi befektetéseket.⁴⁴

⁴³ GUBIK-SASS-SZUNOMÁR 2020.

⁴⁴ UNCTAD 2025.

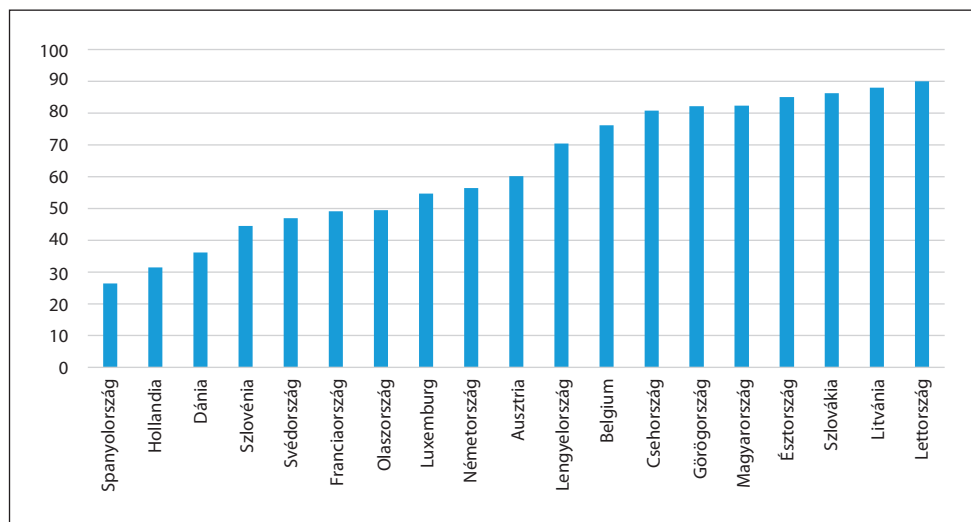




3. ábra: Az EU-beli végső tulajdonoshoz köthető FDI részesedése a teljes beáramló (inward) FDI állományából (%), 2022

Megjegyzés: Németország és Magyarország: 2021-es adatok

Forrás: OECD Data Explorer

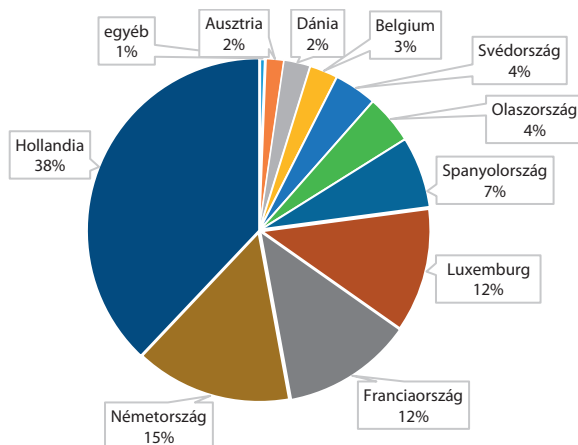


4. ábra: Az EU-n belülre irányuló kiáramló (outward) FDI részesedése a tagállamok teljes kiáramló (outward) FDI állományából (%), 2022

Megjegyzés: bizalmas adatok Finnország, Írország és Portugália esetében; 2020-as adatok Litvánia esetében, 2021-es adatok Svédország esetében

Forrás: OECD Data Explorer





5. ábra: Az egyes EU-tagállamok részesedése az EU-n kívülre irányuló kiáramló (outward) FDI állományából, 2022 (%)

Megjegyzés: Finnország, Írország, Litvánia és Portugália esetében nincs adat; Svédország: 2021

Forrás: OECD Data Explorer

Jelentős különbségek vannak a tagállamok között az EU-n belüli és az EU-n kívüli IFDI és OFDI arányában is (3. és 4. ábra). A befelé irányuló FDI esetében csak azon országok adatai szerepelnek, amelyek a végső tulajdonos országa szerinti bontást adnak meg. Az eltérések ellenére a legtöbb tagállamban általában az EU-n belüli tőkebeáramlás dominál. A kiáramló (outward) külföldi közvetlentőke-befektetések esetében (4. ábra) a végső célországra vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre, de a tagállamok között nagy különbségek vannak a más uniós országokba irányuló FDI részesedését tekintve. A legtöbb esetben más uniós országok az elsődleges célországok, bár vannak kivételek: Spanyolország jelentős FDI-t küld Amerikába, Hollandia közvetítő országgént szolgál több kontinens befektetői számára, Dánia az Egyesült Államokra és az Egyesült Királyságra összpontosít, Szlovénia a volt jugoszláv országokat célozza, Svédország pedig nagymértékben fektet be az Egyesült Államokba, Norvégiába és az Egyesült Királyságba.

Összességében az EU továbbra is jelentős külföldi befektető, bár az egyes tagállamok hozzájárulása a kiáramló (outward) FDI állományához eltérő. Hollandia és Luxemburg elsősorban közvetítő szerepüknek köszönhetik magas részesedésüket. Ezzel szemben az EU-n kívüli fő külföldi befektetők Németország, Franciaország, Spanyolország, Olaszország és Svédország (5. ábra). Az EU-n kívülről érkező, illetve kifelé irányuló közvetlen külföldi befektetések ágazati összetételére vonatkozó adatok korlátozottak, de a rendelkezésre álló információk szintén jelentős különbségeket mutatnak az egyes országok között.

Az FDI-adatok – korlátaik ellenére – jelentős és tartós különbségeket mutatnak az EU tagállamai között a beáramló (inward) és kiáramló (outward) FDI fontossága tekintetében. Továbbá a tagállamok különböznek az EU-n kívülről származó beáramló FDI-ból való részesedésben. Ezen túlmenően az országok abban is különböznek, hogy milyen mértékben szolgálnak közvetítőként mind az EU-n belüli IFDI, mind az OFDI



számára, ami fontos kérdéseket vet fel az adóoptimalizálással és a forráselosztással kapcsolatban. Az FDI ágazati mintái is jelentős eltéréseket mutatnak a tagállamok között, ami különböző gazdasági struktúrákat és beruházási prioritásokat tükröz.

Összességében az Európai Unió továbbra is jelentős globális szereplője a külföldi közvetlentőke-befektetéseknek. Pozícióját azonban megkérdőjelezzik a globális gazdasági változások, a feltörekvő gazdaságok, például Kína felemelkedése, valamint a válságok és a Covid-19-világjárvány okozta zavarok. Továbbra is dominálnak az EU-n belüli külföldi közvetlentőke-befektetések. A tagállamok között az eltérő FDI- és OFDI-függőség és az ágazati minták tekintetében tartósan fennálló sokféleség rávilágít az EU tagállamainak heterogenitására.

Az EU és a külkereskedelem: erősségek és kihívások

A második terület, amely korlátozott figyelmet kapott a Draghi- és Letta-jelentésben, a külkereskedelem, amely létfontosságú szerepet játszik a mikroszintű versenyképességben, mivel az exportáló vállalatok általában termelékenyebbek és innovatívabbak, mint a kizárólag a hazai piacokra összpontosító társaik. A külkereskedelem az innovációt és a növekedést ösztönző technológiai inputokhoz való hozzáférés szempontjából is alapvető fontosságú. Az integrációs folyamat jelentősen növelte a tagországok közötti kereskedelmet.⁴⁵ A külkereskedelemben érvényesülő strukturális tendenciák megértése kulcsfontosságú az EU versenyképességének felmérésében.

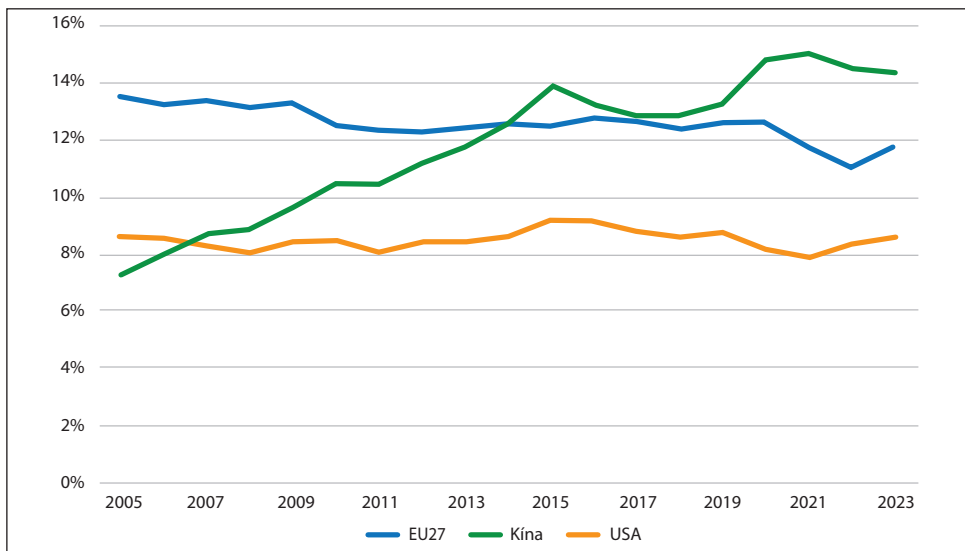
Az utóbbi évtizedekben az EU részesedése a globális áruexportból viszonylag stabil maradt, 2005 óta 12% és 14% között mozog, bár az időszak vége felé enyhe csökkenő tendencia figyelhető meg. Ezzel szemben Kína exportrészesedése drámai mértékben emelkedett, a 2005-ös 7%-ról 2015-re 14%-ra nőtt, és ezzel megelőzte az EU-t. Az USA exportrészesedése eközben stabil maradt, 2005 óta 8% és 9% között ingadozott, ami tartósan alacsonyabb, mint az EU és Kína részesedése. Ez rávilágít Kína figyelemre méltó növekedésére a globális áruexportban, amely megelőzte az EU-t, míg az USA stabilan, de viszonylag kisebb részesedéssel rendelkezik. Bár az EU továbbra is kulcsfontosságú szereplője a globális kereskedelemnek, az utóbbi években tapasztalt enyhe visszaesése versenyképességi kihívásokat jelez (6. ábra).

Az EU teljes kereskedelmének vizsgálata mellett elengedhetetlen az egyes tagállamok unión kívüli és belüli kereskedelméhez való hozzájárulásának elemzése is, mivel ezek jelentősen eltérnek egymástól. Ezek a különbségek tükrözik a belső gazdasági egyenlőtlenségeket és az EU munkamegosztásában betöltött eltérő szerepeket. E tényezők kezelése kulcsfontosságú, mivel hatással lehetnek a versenyképesség növelésére irányuló erőfeszítésekre. Németország az EU külső exportjának meghatározó szereplője. 2023-ban a teljes külső export több mint 27%-át adta – több mint kétszer akkora részesedéssel, mint a második legnagyobb exportőr, Olaszország (1. táblázat). Az EU külkereskedelme erősen koncentrált: mindössze négy ország – Németország, Olaszország, Franciaország és Hollandia – adja az EU-n kívülre irányuló export több mint 60%-át. Hollandia jelentős szerepe részben a rotterdami kikötő nemzetközi kereskedelemben

⁴⁵ EGGER–PFAFFERMAYR 2013; VÁSÁRY 2013.



betöltött stratégiai jelentőségének köszönhető. A koncentráció másik jele, hogy a 10 legnagyobb exportőr többnyire olyan magország, mint Ausztria, Svédország, Belgium és Írország. Az EU keleti periferiájáról csak Lengyelország került be a top 10-be.



6. ábra: Részesedés a világ áruexportjában

Forrás: a szerzők számításai az UNCTADstat adatai alapján

1. táblázat: A 10 legnagyobb exportőr részesedése az EU külső exportjából 2023-ban (%)

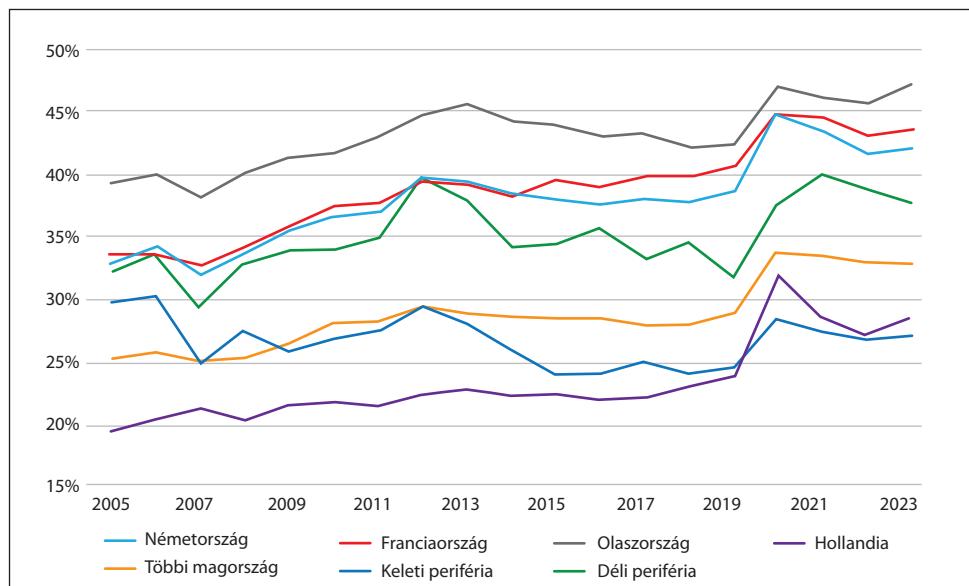
1.	Németország	27,2
2.	Olaszország	12,3
3.	Franciaország	11,0
4.	Hollandia	10,3
5.	Belgium	6,5
6.	Spanyolország	5,7
7.	Írország	4,8
8.	Lengyelország	3,6
9.	Svédország	3,1
10.	Ausztria	2,4
	Egyéb	13,1

Forrás: a szerzők számításai az Eurostat Comext alapján

Az eredmények jól áttekinthető bemutatása érdekében a négy legnagyobb exportőrt (Németország, Olaszország, Franciaország és Hollandia) külön-külön elemezzük a következő ábrákon. A többi országot csoportosítva elemezzük: a többi magország (Belgium, Luxemburg, Ausztria, Írország, Svédország, Dánia, Finnország), a déli periféria (Spanyolország, Portugália, Málta, Görögország, Ciprus) és a keleti periféria (posztoszocialista tagállamok) bontásban. Ez a csoportosítás megkönnyíti az EU kereskedelmében a regionális dinamikák megértését.



Az EU-n kívüli exportrészesedések időbeli elemzése rávilágít arra, hogy Németország 2005 óta következetesen dominál a külső exportban (melléklet, A1. ábra). A 2010-es évek közepén a német export az EU-n kívüli teljes export több mint 30%-át tette ki, bár ez az arány a Covid-19-világjárványt követően csökkent. Az elmúlt években a külső export megoszlása némileg eltolódott. Franciaország és Olaszország részesedése fokozatosan csökkent, míg Hollandia és a keleti periféria részesedése nőtt. Ezzel szemben a déli periféria részesedése viszonylag stabil maradt 2005 és 2023 között.



7. ábra: Az EU-n kívüli export részaránya a teljes exportban (országcsoportok átlaga)

Forrás: a szerzők számításai az Eurostat Comext adatbázisa alapján

Az EU-n kívüli exportrészesedés változásában megfigyelt tendenciák jelentősen eltérnek az EU-n belüli export alakulásától (melléklet, A2. ábra). Bár Németország az EU-n belüli exportban is meghatározó szereplő, részesedése lényegesen kisebb. Németország 2023-ban az EU-n belüli export 21%-át adta. Németország részesedését szorosan követi a magországok csoportjának részesedése. Hollandia a fent említett „Rotterdam-hatásnak” köszönhetően jelentősebb szerepet játszik az EU-n belüli exportban, mint Franciaország és Olaszország. Az EU belső exportján belül is jelentős átrendeződés figyelhető meg. A magországok (Németország, Olaszország, Franciaország és a többi magország csoportja) belső exportrészesedése 2005–2023 között fokozatosan csökkent, míg a keleti periféria jelentős mértékű konvergenciát ért el. A keleti periféria részesedése 2023-ra elérte a 20,8%-ot, ami szinte megegyezik Németországéval. Kivételt képez Hollandia, ahol az arány stagnált, és a déli periféria, ahol hasonló stagnálás volt megfigyelhető, csak alacsonyabb szinten.

Érdekes azt is megvizsgálni, hogy mely országok és régiók mutatják a legnagyobb külső export hányadot (7. ábra). Ennek kiszámításához a külső (EU-n kívülre irányuló) export értékét elosztottuk a kivitel összértékével. Az eredmények azt mutatják, hogy



az EU négy fő exportáló tagállama közül nem Németország, hanem Olaszország támaszkodik nagyobb mértékben a külső exportra. Mindazonáltal az EU-n kívüli piacokra irányuló export aránya nem haladja meg az olaszországi összkivitel 50%-át. Ezt követi Franciaország és Németország, ahol hasonló arányokat láthatunk. Figyelemre méltó, hogy a déli periféria viszonylag magas, átlagosan 30% feletti külső exportarányt mutat, főként Ciprus és Görögország magas szintje miatt. Ezt követően a magországi alacsonyabb átlagos külső exportarányt mutatnak, bár a skandináv országok és Írország magasabb értékekkel rendelkeznek. A Benelux államok és Ausztria azonban, úgy tűnik, a belső exportot helyezik előtérbe. A négy fő külső exportőr állam közül Hollandiában a legalacsonyabb a külső export aránya a teljes exporton belül. Hasonlóképpen, a keleti periféria is nyilvánvalóan a belső exportot részesíti előnyben, ami az európai értékláncon belüli beszállítói és termelői szerepüknek tulajdonítható.⁴⁶

Ha összehasonlítjuk az EU-n kívüli behozatalnak az összes importból való részesedését (melléklet, A3. ábra) a korábban bemutatott külső exportrészesedésekkel, érdekes következtetésekre jutunk. A két mutató aránya jelzi a tagállamok eltérő szerepét az európai munkamegosztásban. A négy fő külső exportőr ország közül Hollandiában a legmagasabb a külső import aránya, behozatalának több mint 50%-a az EU-n kívülről származik. Ezenkívül Hollandia mutatja az egyik legalacsonyabb külső exportrátát, ami arra utal, hogy az ország az EU kereskedelmi kapujaként szolgál (a már említett Rotterdam-hatás miatt). Olaszország a második legnagyobb külső importőr, ez azonban jelentős külső exportaránnal párosul, ami arra utal, hogy az olasz gazdaság kevésbé függ az uniós kereskedelemtől. A keleti periféria az ellenkező végetet képviseli, ahol az EU-n kívüli import aránya a teljes importon belül az időszak nagy részében 30% alatt maradt. Emellett a külső export aránya is viszonylag alacsony. Ez azt jelzi, hogy a keleti periféria mélyen integrálódott az EU kereskedelmébe, és ez az európai értékláncok összeszerelő és gyártó pozícióiban betöltött szerepének tulajdonítható.

Azok az országok, ahol a külső export tartósan meghaladja a külső importot, az EU-n kívüli partnerekkel szemben kereskedelmi többlettel rendelkeznek. Ezzel szemben azok az országok, ahol a külső import meghaladja a külső exportot, az EU-kívüli partnerekkel szemben kereskedelmi deficitet jellemezhetők. A kereskedelmi többlet tekintetében Németország kétségtelenül vezető szerepet tölt be az EU-n belül, mivel a külső exportban jelentős többletet mutat. Hasonlóképpen, Franciaország és a magországi csoportja is pozitív kereskedelmi mérleget mutat. A 2008-as globális gazdasági válságot követően Olaszország képes volt korábbi hiányát többletté alakítani. A négy fő külső exportőr közül Hollandia az egyetlen olyan ország, amely 2005 óta folyamatosan kereskedelmi deficitet mutat az EU-n kívüli partnerekkel szemben. Ezenkívül a két periférikus régió is negatív kereskedelmi mérleget mutat.

Ez a sokféleség rávilágít az EU-n belüli belső egyensúlytalanságokra, amelyeket figyelembe kell venni a versenyképességi stratégia kialakításakor. Az EU külső exportteljesítményének javítása érdekében feltétlenül foglalkozni kell a perifériás régiók és Hollandia sajátos körülményeivel, ahol jelenleg az EU-n kívüli partnerekkel szemben kereskedelmi deficit jellemző.

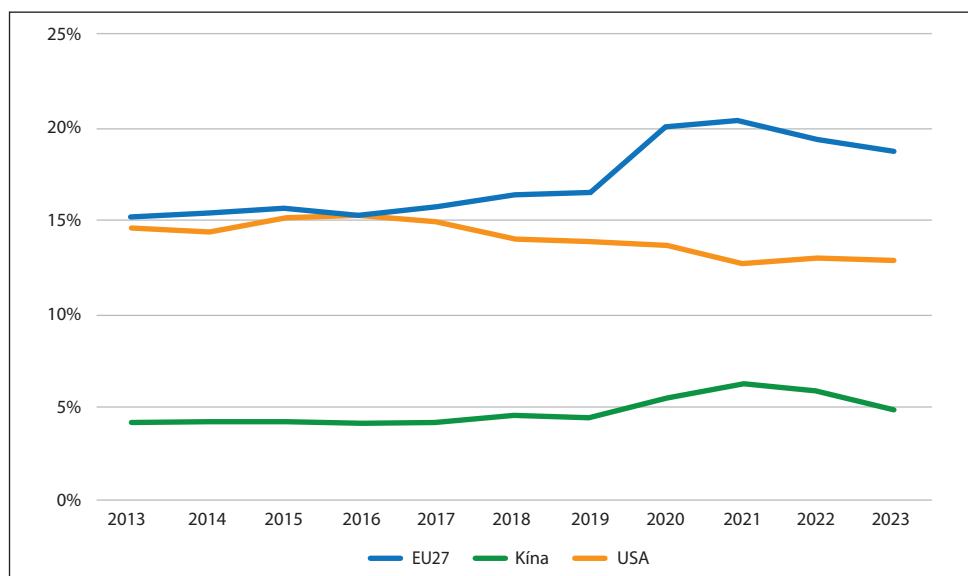
46

KORDALSKA–OLCZYK 2023.



Szolgáltatások és technológiai szint

Míg az Európai Unió globális részesedése mind a GDP-ben, mind az áruexportban csökkent, addig a szolgáltatásexportban ez a tendencia nem érvényesül. Ezen a területen az EU27 továbbra is domináns pozíciót foglal el Kínával és az Egyesült Államokkal szemben, Kína pedig jóval alacsonyabb részesedéssel rendelkezik, mint akár a másik két versenytárs (8. ábra). Ez rávilágít a szolgáltatások jelentőségére az EU versenyképességi stratégiájában, mivel ezek fontos erősséget képviselnek a globális szinten.



8. ábra: A világ részesedése a szolgáltatásexportban (%)

Forrás: a szerzők számításai az UNCTADstat adatai alapján

2019 óta az EU részesedése a globális szolgáltatásexportból még nőtt is. A világjárvány idején az EU a világ teljes szolgáltatásexportjának több mint 20%-át adta, ami aláhúzza az ágazat ellenálló képességét. Ezzel szemben az Egyesült Államok részesedése ugyanebben az időszakban fokozatosan csökkent. Az EU erős pozíciójának kihasználása a szolgáltatások terén alapvető fontosságú az EU globális versenyképességének fokozása szempontjából.

Az EU külső szolgáltatásexportjában Írország kiemelkedő szerepet játszik, 2023-ban az EU külső szolgáltatásexportjának 18%-át adja. Ez Írország digitális szolgáltatási ágazatban elfoglalt megkülönböztetett helyzetének tulajdonítható, amelyet az amerikai vállalatok jelenléte erősen befolyásol. Emellett a skandináv országok és a Benelux államok is jelentős részesedéssel rendelkeznek. Németország a külső szolgáltatásexport mintegy 20%-át adja, bár ez az arány az elmúlt években csökkent (melléklet, A4. ábra). Franciaország követi Németországot a szolgáltatási exportrészesedés tekintetében, megelőzve a déli periféria és Hollandia részesedését. Olaszország lemaradásban van



a szolgáltatásexport terén, és részesedése a 2020-as években 5% alá csökkent. A keleti periféria szintén alacsonyabb részesedést mutat a külső szolgáltatásexport tekintetében.

A kereskedett termékek technológiai összetételének változásai további információval szolgálnak az EU versenyképességének alakulása szempontjából. Az EU külső áruexportjának technológiai szintek szerinti elemzése (Lall-osztályozás) azt mutatja, hogy a legnagyobb részarányt a közepes technológiájú termékek teszik ki (A1. táblázat). Ez a kategória 2005 óta a teljes EU-n kívülre irányuló export mintegy 40%-át teszi ki, bár az utóbbi években csökkenés figyelhető meg. A csúcstechnológiájú és az erőforrás-alapú termékek szintén jelentős arányt képviselnek, míg az elsődleges termékek továbbra is minimális részesedést képviselnek az exportban. Az EU kereskedelmi többletet mutat a közepes technológiájú és erőforrás-alapú termékek területén, de az alacsony technológiájú gyártmányok esetén egyre nagyobb a kereskedelmi deficit. A legnagyobb kereskedelmi hiány azonban a feldolgozatlan nyersanyagokat és mezőgazdasági termékeket is magában foglaló elsődleges termékek esetében mutatkozik. További aggodalomra ad okot a csúcstechnológiai termékek tartósan negatív kereskedelmi egyenlege, amely terület kulcsfontosságú az innováció és a gazdasági növekedés szempontjából. Ezek az egyensúlytalanságok veszélyeztetik az EU stratégiai autonómiáját. E kihívások kezelésének az EU versenyképességi stratégiájában prioritást kell élveznie, hogy megőrizze a gazdaság rezilienciáját és hosszú távú globális pozícióját.

A hozzáadottérték-kereskedelem

Az elmúlt évtizedekben a termelés földrajzilag egyre széttagoltabbá vált. A globális értékláncon (*global value chains*, GVC) belül az országok egész iparágak vagy ágazatok fejlesztése helyett inkább bizonyos iparágak vagy szolgáltatások egyes tevékenységeire specializálódnak. Ez a specializáció lehetővé teszi számukra, hogy alkatrészek, összetevők vagy végtermékek gyártásával és exportjával részt vegyenek a nemzetközi kereskedelemben. Ennek eredményeképpen a köztes áruk és a végtermékek kereskedelme közötti különbségtétel a GVC-k terjedésével egyre kritikusabbá vált. A hozzáadott érték kereskedelmére vonatkozó mutatók, adatbázisok (TiVA, WIOD, Eora) és a globális input-output táblázatok értékes forrásokat biztosítanak a globális gazdaságon belüli összetett áramlások tanulmányozásához.

Az EU-ban különösen a közép- és kelet-európai (KKE) régió erősen integrálódott a GVC-kbe,⁴⁷ és többen elemezték az e láncokon belüli feljebb lépést és specializációt.⁴⁸ Németország elsődleges kereskedelmi csomóponttá vált, létrehozva Közép-Európa gyártási magját.⁴⁹ Hasonlóképpen, az európai mag-periféria paradigma elemzése során többen kimutatták, hogy a közép-európai országok erősebb helyzetben vannak, mint a dél-európaiak a GVC-kben való részvétel tekintetében.⁵⁰ A harmadik országokba irányuló német export számos, más (keleti vagy déli) tagállamokban vagy harmadik

⁴⁷ KERSAN-ŠKABIĆ 2017; ČERNÁ et al. 2022.

⁴⁸ KORDALSKA–OLCZYK 2023.

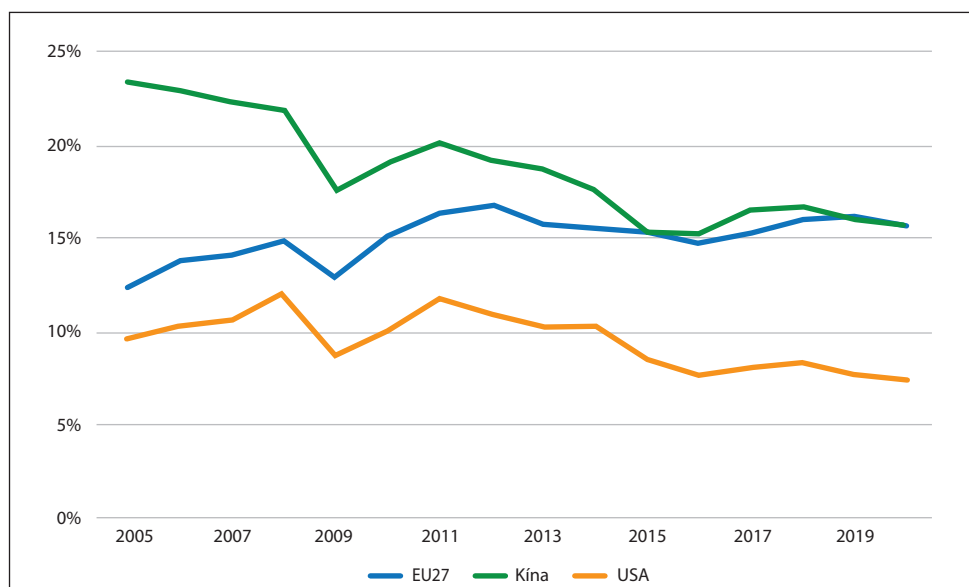
⁴⁹ STEHRER–STÖLLINGER 2015.

⁵⁰ Lásd például GRODZICKI–GEODECKI 2016; KERSAN-ŠKABIĆ 2017.



országokban gyártott alkatrészt tartalmaz. Egy adott ország exportja tehát „külföldi hozzáadott értéket” (importált inputokat) is tartalmaz. A közép- és kelet-európai országokat „gyárgazdaságoknak” (*factory economies*) is nevezik,⁵¹ mivel az exportban magas a külföldi hozzáadott érték aránya („backward” vagy hátramutató GVC-részvétel).

Az adatok azt mutatják, hogy az EU-ban a bruttó exportban nagyobb a külföldi hozzáadott érték aránya, mint az USA-ban (9. ábra). Az USA-ban a külföldi hozzáadott érték aránya a bruttó exportban 7,5%, míg az Európai Unióban ez az arány 2020-ban ennek több mint kétszerese volt (15,8%). 2005 és 2020 között a külföldi hozzáadott érték aránya az USA-ban fokozatosan csökkent, míg az EU-ban 15% felett maradt. Kína exportjában a külföldi hozzáadott érték aránya a 2000-es évek végén igen magas volt, közel 25%-ot ért el. A 2010-es évtized során azonban ez az arány fokozatosan csökkent, és 2015-re elérte az EU szintjét. Ez a kínai belföldi gazdaság megerősödését és a külföldi vállalatoktól való fokozatos függetlenedését mutatja. Ez potenciális kihívást jelent az EU számára, mivel az USA és Kína is csökkenő tendenciát mutat a bruttó export külföldi hozzáadott értékének tekintetében, míg az EU-ban ez viszonylag stabil marad.



9. ábra: A külföldi hozzáadott érték aránya a bruttó exportban (%)

Forrás: a szerzők számításai az OECD TiVA adatbázisa alapján

A külföldi hozzáadott értéknek a 2020-as teljes bruttó exportban való részesedésének elemzése (beleértve az EU-n belüli és az EU-n kívüli exportot is, lásd a melléklet A5. ábráját) jelentős különbségeket mutat a tagállamok között. A kisebb államok, például Luxemburg, Málta és Ciprus különösen magas részesedést mutatnak, ami nagyrészt az offshore tevékenységek kiemelkedő szerepének köszönhető. Hasonlóképpen, több közép- és kelet-európai ország, köztük Szlovákia, Magyarország, Csehország és Észtország

⁵¹ BALDWIN-LOPEZ-GONZÁLEZ 2015.



is magas részesedést mutat a külföldi hozzáadott értékből, ami a globális értékláncokba való mély integrációjukat és az európai munkamegosztáson belüli „gyárgazdaságként” betöltött szerepüket tükrözi. Írországból is magas ez az arány, ami az amerikai technológiai vállalatok jelenlétének tulajdonítható. Ezzel szemben a külföldi hozzáadott érték aránya alacsonyabb a nagyobb gazdaságokban, például Németországban, Olaszországban, Franciaországban és Spanyolországban. Azt is fontos megjegyezni, hogy a keleti periféria nem egységes; vannak olyan országok, ahol a külföldi hozzáadott érték alacsonyabb szintű, mint például Románia, Horvátország és Lengyelország. Ezeket a különbségeket fontos figyelembe venni a versenyképességi stratégia megtervezésekor, különösen mivel a stratégiai autonómia fogalmának eltérő jelentése van a különböző mértékű külföldi függőséggel jellemezhető országokban.

A kereskedelmi adatok azt mutatják, hogy a külföldi hozzáadott érték aránya az EU-ban nem csökkent, ellentétben az Egyesült Államok és Kína tendenciáival. Ez arra utal, hogy az utóbbi két ország intenzívebben használja a hazai erőforrásokat. Az EU-n belüli heterogenitás azonban továbbra is nyilvánvaló, a külföldi hozzáadott érték a közép- és kelet-európai gyárgazdaságokban a legmagasabb.

Következtetés

A versenyképesség fogalma az elmúlt években az Európai Unió gazdasági diskurzusának központi témájává vált. Számos javaslat és elemzés született az EU versenyképességének és az egységes piac működésének vizsgálatára és javítására. Fontos azonban hangsúlyozni, hogy a versenyképesség jelentése annak meghatározásától függ. A versenyképesség megőrzésének célkitűzése vagy tisztán mennyiségi alapon – az alacsony költségek fenntartásával –, vagy minőségi alapon érhető el, ami az innováció ösztönzését és a tudásalapú gazdaság fejlesztését teszi szükségessé. Ezért a versenyképesség fogalmának többértékűségét figyelembe kell venni, amikor arról gondolkodunk, azt elemezzük.

Tanulmányunk két, az európai versenyképesség elemzésében gyakran figyelmen kívül hagyott területre összpontosított: a külföldi közvetlentőke-befektetésekre és a külkereskedelemre. A fő kutatási kérdés e területek tendenciáira és kihívásaira, valamint az EU versenyképességére gyakorolt hatásukra irányult. A tőkebefektetéseket illetően kiemeltük az EU-n belüli FDI kritikus szerepét, különösen a kevésbé fejlett tagállamok esetében, és bemutattuk a tagállamok közötti jelentős eltéréseket az FDI-intenzitásban. Fontos az is, hogy néhány ország képviseli az uniós OFDI többségét. Ezen túlmenően egyes tagállamok közvetítőként működnek az FDI-áramlásokban. Ez a közvetítői szerep torzulásokat okoz, beleértve a költségvetési és erőforrás-elosztási problémákat is. E problémák kezelése érdekében az EU versenyképességi stratégiáinak figyelembe kell venniük a tagállamok közötti különbségeket.

A külkereskedelem tekintetében tíz, az EU versenyképességét befolyásoló fő tendenciát és kihívást azonosítottunk. Először is, Kína megelőzte az EU-t a világ áru-exportjából való részesedése tekintetében, az EU részesedése pedig az elmúlt években kissé csökkent. Az EU azonban e tekintetben még mindig jobban teljesít, mint az USA. Másodszor, az EU külső exportja erősen koncentrált. Németország, Olaszország, Franciaország és Hollandia a külső export több mint 60%-át adja. Ez a mag- és perifériarégiók



közötti belső egyenlőtlenségeket mutatja. Harmadszor, a közelmúltban a külső export átalakulása zajlott le, Franciaország és Olaszország szerepe csökkent, a keleti periféria és Hollandia szerepe pedig nőtt. Negyedszer, hasonló belső átrendeződés figyelhető meg a belső kereskedelemben, ahol a keleti periféria erős növekedést mutat. Ötödször, számos ország, különösen a keleti periferián, nagymértékben az EU-n belüli exportra összpontosít, ami hangsúlyozza az európai munkamegosztáson belüli „gyárgazdaságként” betöltött szerepüket.

Hatodszor, bizonyos országok, például Németország, hosszú távú kereskedelmi többletet tartanak fenn az EU-n kívüli országokkal, míg mások, különösen a periférikus régiókban, tartósan deficittel küzdenek, amit egy sikeres versenyképességi stratégiában figyelembe kell venni. Hetedszer, az EU viszonylag jól teljesít a szolgáltatásexportban, megelőzve az Egyesült Államokat és Kínát. Nyolcadszor, az EU erős a közepes technológiájú exportban, de kihívásokkal néz szembe az elsődleges termék és a csúcstechnológiai exportban, amelyeket a stratégiai autonómia érdekében kezelni kell. Kilencedszer, a külföldi hozzáadott érték magasabb az EU-ban, mint az USA-ban és Kínában. Ez a külföldi inputokra való támaszkodás rávilágít az európai cégek megerősítésének szükségességére. Tizedszer, a belső egyensúlytalanságok abban is megmutatkoznak, hogy a tagországok eltérő mértékben támaszkodnak exportjukban a külföldi cégekre.

Az új amerikai adminisztráció gyakran kiszámíthatatlan intézkedései a korábbi évekhez képest kockázatosabb környezetet teremtenek az EU számára. A versenyképesség egyértelmű csökkenésével együtt ez az új környezet is arra készítheti az EU-t, hogy megerősítse önmagát. Ez azonban csak egységesebb és együttműködőbb tagállamokkal valósítható meg, miközben a növekvő populizmus az individualista nemzeti politikáknak kedvez. Kutatásunk rávilágít az EU-n belüli eltérő külföldi közvetlentőke-befektetési és külkereskedelmi struktúrákra, ami különböző nemzeti érdekekhez és a versenyképesség eltérő megközelítéseihez vezet. Ezt az eredendő feszültséget – a különböző struktúrák és az egységes fellépés szükségessége között – csak olyan testreszabott versenyképességi stratégiával lehet feloldani, amely kezeli különböző strukturális pozíciók következményeit. A jelenlegi megközelítések nem veszik megfelelően számba ezeket a különbségeket az FDI és a külkereskedelem terén. A siker érdekében az európai versenyképességi stratégiának figyelembe kell vennie a tagállamok heterogenitását és eltérő strukturális helyzetét. Alapvető fontosságúak a testreszabott megközelítések, amelyek konkrét nemzeti és regionális kihívásokkal foglalkoznak, miközben összhangban vannak az EU tágabb céljaival. A versenyképességi stratégia megtervezésekor kulcsfontosságú, hogy figyelembe vegyük az európai munkamegosztás mintáit, és valamennyi tagállam számára fejlődési perspektívát biztosítsunk. Ezen egyensúlytalanságok kezelése és az olyan erősségek kihasználása, mint a szolgáltatásexport és a közepes technológiájú feldolgozóipari export, létfontosságúak egy inkluzívabb és stratégiailag autonómabb uniós kereskedelempolitika kialakításában. A versenyképességi erőfeszítéseknek a külföldi hozzáadott értéktől való függőség csökkentésére és a csúcstechnológiai iparágak teljesítményének javítására is szükséges fókuszálniuk. Kutatásunk egyértelműen rámutat arra, hogy jelentős különbségek tapasztalhatók az Európai Unión belüli centrum és periféria között. Ennek kezelése érdekében szükséges lenne a munkát szakpolitikai javaslatok kidolgozásával folytatni, ami azonban már túlmutat a jelen tanulmány keretein, és egy későbbi kutatás tárgyát képezheti.



Felhasznált irodalom

- AIGINGER, Karl – VOGEL, Johanna (2015): Competitiveness: From a Misleading Concept to a Strategy Supporting Beyond GDP Goals. *Competitiveness Review*, 25(5), 497–523. Online: <https://doi.org/10.1108/CR-06-2015-0052>
- AIGINGER, Karl (2018): Harnessing Competitiveness for Social and Ecological Goals: High-Road Competitiveness is Necessary and Feasible. In CHIOCCOLETTI, Paolo – ALLEMAND, Frédéric (szerk.): *Competitiveness and Solidarity in the European Union*. New York: Routledge, 99–125. Online: <https://doi.org/10.4324/9781351001809-6>
- APOSTU, Simona Andreea – PANAIT, Mirela – GIGAURI, Iza – VASILE, Valentina (2023): Foreign Direct Investment and Competitiveness. Evidences from Romanian Economy. *LUMEN Proceedings*, 19, 36–47. Online: <https://doi.org/10.18662/lumproc/gekos2022/04>
- ARNAL, Judith – FEÁS, Enrique (2024): *Competitiveness: The Widening Gap between the EU and the US*. Real Instituto Elcano. Online: <https://www.realinstitutoelcano.org/en/analyses/competitiveness-the-widening-gap-between-the-eu-and-the-us/>
- BALDWIN, Richard – LOPEZ-GONZALEZ, Javier (2015): Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, 38(11), 1682–1721. Online: <https://doi.org/10.1111/twec.12189>
- BAUER, Matthias – PANDYA, Dyuti (2024): *EU Autonomy, the Brussels Effect, and the Rise of Global Economic Protectionism*. ECIPE Occasional Paper, No. 01/2024. European Centre for International Political Economy (ECIPE), Brussels. Online: <https://ecipe.org/publications/eu-autonomy-brussels-effect-rise-global-economic-protectionism/>
- BENCZES István (2019): Az európai bankunió politikai gazdaságtana. *Köz-gazdaság*, 14(4), 48–62. Online: <https://doi.org/10.14267/retp2019.04.05>
- BRUNECKIENÉ, Jurgita – ZYKIENÉ, Ineta – MICIULIENĖ, Ieva (2023): Rethinking National Competitiveness for Europe 2050: The Case of EU Countries. *Sustainability*, 15(13). Online: <https://doi.org/10.3390/su151310697>
- BRUNO, Randolph Luca – CAMPOS, Nauro Ferreira – ESTRIN, Saul (2021): The Effect on Foreign Direct Investment of Membership in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 59(4), 802–821. Online: <https://doi.org/10.1111/jcms.13131>
- Business Europe (2024): *A Proactive Trade Agenda for EU Competitiveness. Priorities for the Next Political Cycle*. September. Online: <https://www.buinesseurope.eu/publications/proactive-trade-agenda-eu-competitiveness-priorities-next-political-cycle>
- Business Europe (2025): *Reboot Europe. Europe's Economic Success Everyone's Business*. January. Online: <https://www.buinesseurope.eu/publications/reboot-europe-europes-economic-success-everyones-business/>
- CASAGRANDE, Sara – DALLAGO, Bruno (2024): Assessing the Benefits of European Integration: A Comparative and Algorithmic Approach. *Eastern Journal of European Studies*, 15(1), 5–40. Online: <https://doi.org/10.47743/ejes-2024-0101>
- ČERNÁ, Iveta – ÉLTETŐ, Andrea – FOLFAS, Paweł – KUŽNAR, Andželika – KŘENKOVÁ, Eva – MINÁRIK, Marek – PRZEŹDZIECKA, Eliza – SZALAVETZ, Andrea – TÚRY, Gábor – ZÁBOJNÍK, Stanislav (2022): *GVCs in Central Europe: A Perspective of the Automotive Sector after COVID-19*. Bratislava: Vydavateľstvo Ekonóm. Online: <https://gvcsv4.euba.sk/images/PDF/monograph.pdf>



- CHEPTEA, Angela – FONTAGNÉ, Lionel – ZIGNAGO, Soledad (2014): European Export Performance. *Review of World Economy*, 150, 25–58. Online: <https://doi.org/10.1007/s10290-013-0176-z>
- CHIKÁN, Attila (2008): National and Firm Competitiveness: A General Research Model. *Competitiveness Review*, 18(1), 20–28. Online: <https://doi.org/10.1108/10595420810874583>
- CURRAN, Louise – ZIGNAGO, Soledad (2009): *Evolution of EU and Its Member States' Competitiveness in International Trade*. CEPII Working Paper 2009-11. Online: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1532718>
- CZAKÓ Erzsébet (2024): Az EU gazdasági versenyképességre vonatkozó koncepciójának és gyakorlatának alakulása 2004–2024 között – néhány tanulság. In SZEGEDI Krisztina (szerk.): *Pénzügypolitikai kihívások*. Budapest: Budapesti Gazdasági Egyetem, 45–54. Online: https://doi.org/10.29180/978-615-6886-01-9_4
- DELGADO, Mercedes – KETELS, Christian – PORTER, Michael – STERN, Scott (2012): *The Determinants of National Competitiveness*. NBER Working Paper, 18249. Online: <https://doi.org/10.3386/w18249>
- DORAKH, Alena (2022): Trade and FDI Connectivity in Europe: The European Union, Western Balkans and New EU Candidate Countries. *Eastern Journal of European Studies*, 13(2), 24–53. Online: <https://doi.org/10.47743/ejes-2022-0202>
- DRAGHI, Mario (2024): *The Future of European Competitiveness: A Competitiveness Strategy for Europe*. Online: https://commission.europa.eu/topics/eu-competitiveness/draghi-report_en
- EGGER, Peter – PFAFFERMAYR, Michael (2013): The Pure Effects of European Integration on Intra-EU Core and Periphery Trade. *The World Economy*, 36(6), 701–712. Online: <https://doi.org/10.1111/twec.12065>
- European Commission (2021): *Communication From the European Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Trade Policy Review – An Open, Sustainable and Assertive Trade Policy*. COM (2021) 66 final. Online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:52021DC0066>
- European Commission (2023): *Joint Communication to the European Parliament, the European Council and the Council on “European Economic Security Strategy”*. JOIN(2023) 20 final. Online: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023JC0020>
- European Commission (2025): *An EU Compass to Regain Competitiveness and Secure Sustainable Prosperity*. Press Release. 2025. január 29. Online: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_25_339
- European Commission [é. n.]: *Temporary Crisis and Transition Framework*. Online: https://competition-policy.ec.europa.eu/state-aid/temporary-crisis-and-transition-framework_en
- European Council (2013): *Council Conclusions*. 19–20 December 2013.
- FERTŐ, Imre – SASS, Magdolna (2020): FDI According to Ultimate Versus Immediate Investor Countries: Which Dataset Performs Better? *Applied Economics Letters*, 27(13), 1067–1070. Online: <https://doi.org/10.1080/13504851.2019.1659925>



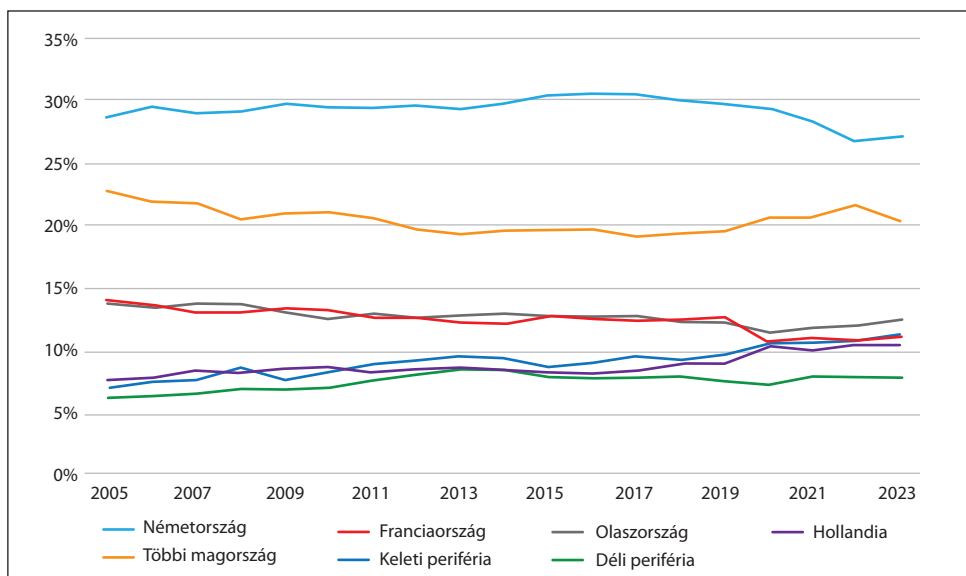
- FREUDLSPERGER, Christian – MEUNIER, Sophie (2024): When Foreign Policy Becomes Trade Policy: The EU's Anti-Coercion Instrument. *Journal of Common Market Studies*, 62(4), 1063–1079. Online: <https://doi.org/10.1111/jcms.13593>
- GRODZICKI, Maciej J. – GEODECKI, Tomasz (2016): New Dimensions of Core-Periphery Relations in an Economically Integrated Europe: The Role of Global Value Chains. *Eastern European Economics*, 54(5), 377–404. Online: <https://doi.org/10.1080/00128775.2016.1201426>
- GUBIK, Andrea – SASS, Magdolna – SZUNOMÁR, Ágnes (2020): Asian Foreign Direct Investments in the Visegrad Countries: What Are Their Motivations for Coming Indirectly? *Danube: Law and Economic Review*, 11(3), 239–252. Online: <https://doi.org/10.2478/danb-2020-0014>
- HERRANZ-SURRALLÉS, Anna – DAMRO, Chad – ECKERT, Sandra (2024): The Geoeconomic Turn of the Single European Market? Conceptual Challenges and Empirical Trends. *Journal of Common Market Studies*, 62(4), 919–937. Online: <https://doi.org/10.1111/jcms.13591>
- JERZYNIAK, Tomasz (2024): The EU De-Risking of Energy Dependencies: Towards a New Clean Energy Geopolitical Order? *Politics and Governance*, 12. Online: <https://doi.org/10.17645/pag.8285>
- JUNCOS, Ana – VANHOONACKER, Sophie (2024): The Ideational Power of Strategic Autonomy in EU Security and External Economic Policies. *Journal of Common Market Studies*, 62(4), 955–972. Online: <https://doi.org/10.1111/jcms.13597>
- KALOTAY Kálmán (2010): Patterns of Inward FDI in Economies in Transition. *Eastern Journal of European Studies*, 1(2), 55–76.
- KERSAN-SKABIC, Ines (2017): Assessment of EU Member States' Positions in Global Value Chains. *Eastern Journal of European Studies*, 8(2), 5–24.
- KOLLER, Boglárka – KONDOR, Zsuzsa (2023): The Essence of Unity? The Historical Evolution and Future Perspectives of Cohesion Policy in the EU. *Európai Tükör*, 26(4), 27–43. Online: <https://doi.org/10.32559/et.2023.4.3>
- KORDALSKA, Aleksandra – OLCZYK, Magdalena (2023): Upgrading Low Value-Added Activities in Global Value Chains: A Functional Specialisation Approach. *Economic Systems Research*, 35(2), 265–291. Online: <https://doi.org/10.1080/09535314.2022.2047011>
- KRUGMAN, Paul (1994): Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28–45. Online: <https://doi.org/10.2307/20045917>
- LAVERY, Scott (2024): Rebuilding the Fortress? Europe in a Changing World Economy. *Review of International Political Economy*, 31(1), 330–353. Online: <https://doi.org/10.1080/09692290.2023.2211281>
- LETTA, Enrico (2024): *Much More Than a Market. Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to Deliver a Sustainable Future and Prosperity for All Eu Citizens*. European Union. Online: <https://www.consilium.europa.eu/media/ny3j24sm/much-more-than-a-market-report-by-enrico-letta.pdf>
- MEJEAN, Isabelle – ROUSSEAU, Pierre (2024): Identifying European Trade Dependencies. Europe's Economic Security. In *Europe's Economic Security*. In Collaboration with Bruegel. London: CEPR Press, 49–99.



- PISANI-FERRY, Jean – WEDER, Beatrice – ZETTELMEYER, Jeromin (2024). *How to De-Risk: European Economic Security in a World of Interdependence*. Bruegel Policy Brief. No. 07/2024.
- PORTER, Michael (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- RICZ, Judit – SALLAI, Dorottya – SASS, Magdolna (2024): The Role of the State in Shaping the Internationalization of Firms in the Twenty-First Century. *Competition & Change*, 0(0). Online: <https://doi.org/10.1177/10245294241229359>
- SCHMITZ, Luuk – SEIDL, Timo (2023): As Open as Possible, as Autonomous as Necessary: Understanding the Rise of Open Strategic Autonomy in EU Trade Policy. *Journal of Common Market Studies*, 61(3), 834–852. Online: <https://doi.org/10.1111/jcms.13428>
- SCHWAB, Klaus – SALA-I-MARTIN, Xavier (2013): *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. Geneva: World Economic Forum.
- SKARE, Marinko – CVEK, Dajana (2020): A Vector Autoregression Analysis of Foreign Direct Investment and Its Link to Competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(4), 127–142. Online: <https://doi.org/10.7441/joc.2020.04.08>
- STEHRE, Robert – STÖLLINGER, Roman (2015): *The Central European Manufacturing Core: What is Driving Regional Production Sharing?* FIW Research Reports, 2014/15. Online: https://www.fiw.ac.at/wp-content/uploads/2023/02/02_Stoellinger_FIW-Research-Report_The_Central_European_Manufacturing_Core_What_is_Driving_Regional_Production_Sharing.pdf
- UNCTAD (2025): *Global Investment Trend Monitor*, No. 48. Geneva: UNCTAD. Online: <https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-48>
- VÁSÁRY, Miklós (2013): Foreign Trade Trends in the Hungarian-Romanian Turnover of Agricultural Products. *Eastern Journal of European Studies*, 4(1), 81–103.
- WEF (2016): *Beyond the Equity-Efficiency Trade-Off: Practical Ideas for Inclusive Growth and Competitiveness in Europe*. Online: https://www3.weforum.org/docs/WEF_EUROPE-LAB.pdf
- WITOKWSKA, Janina (2021): The European Union's Position in Global Foreign Direct Investment Flows and Stocks: Institutional Attempts to Improve It. *Comparative Economic Research. Central and Eastern Europe*, 24(1), 27–43. Online: <https://doi.org/10.18778/1508-2008.24.02>

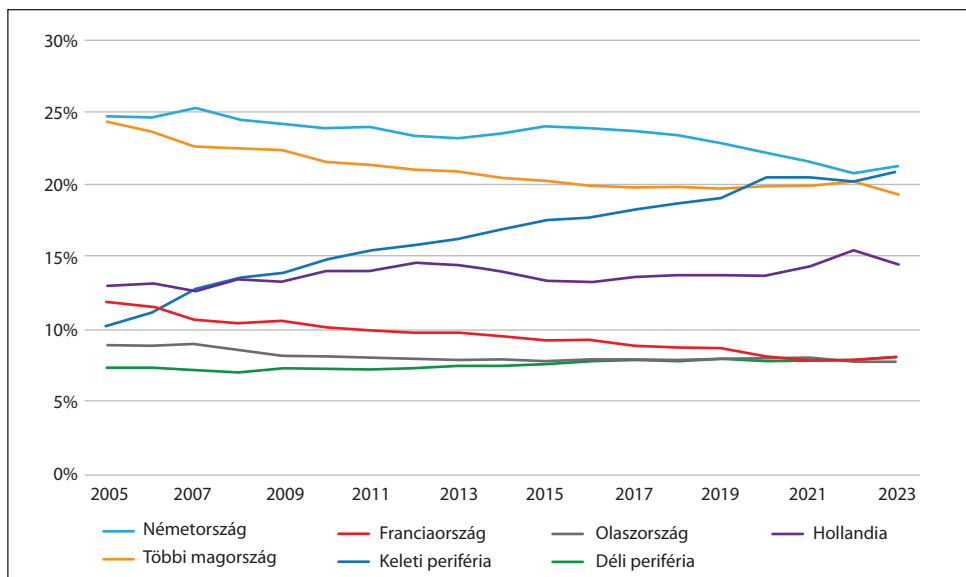


Melléklet



A1. ábra: Részesedés az EU-n kívüli exportban (%)

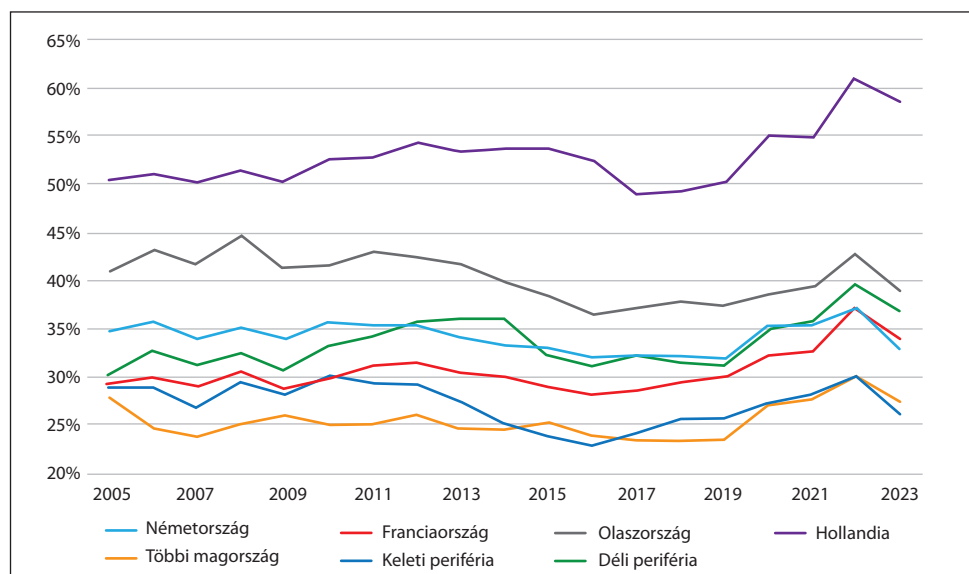
Forrás: a szerzők számításai az Eurostat Comext adatbázisa alapján



A2. ábra: Részesedés az EU-n belüli exportban (%)

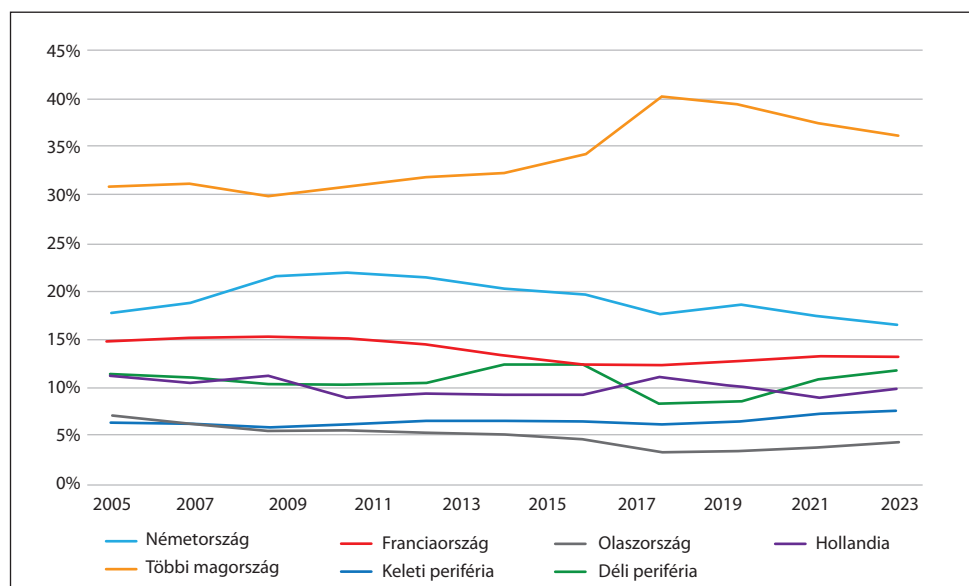
Forrás: a szerzők számításai az Eurostat ComExt adatbázisa alapján





A3. ábra: Az EU-n kívüli import részaránya a teljes importban (az országcsoportok átlagai)

Forrás: a szerzők számításai az Eurostat ComExt adatbázisa alapján



A4. ábra: Az EU-n kívüli szolgáltatásexport aránya (%)

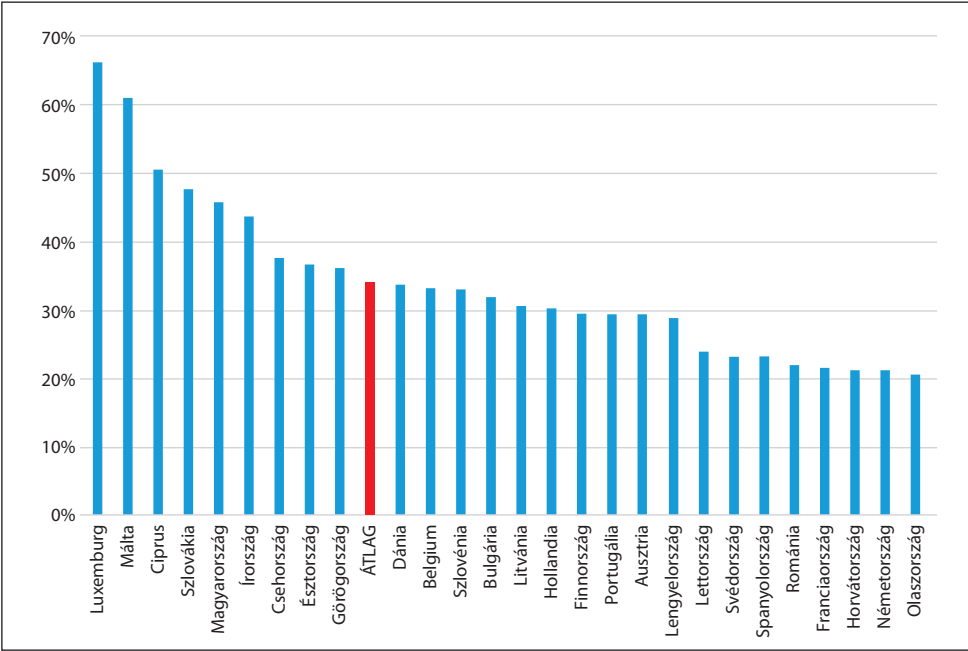
Forrás: a szerzők számításai az UNCTADstat adatai alapján



A1. táblázat: Külső export, import és külkereskedelmi mérleg technológiai szintek szerint, 2023 (%)

Technológiai szintek	Külső export	Külső import	Kereskedelmi mérleg (a teljes külső kereskedelem arányában)
Elsődleges termékek	5	24	-10
Erőforrás-alapú termékek	19	13	2
Alacsony technológiai színvonalú termékek	11	14	-2
Közepes technológiai színvonalú termékek	38	23	6
Magas technológiai színvonalú termékek	22	22	-1
Nem besorolt termékek	5	4	0

Forrás: a szerzők számításai az UNCTADstat adatai alapján



A5. ábra: A külföldi hozzáadott érték aránya a bruttó exportban 2020-ban (%)

Forrás: a szerzők számításai a TiVA adatbázis alapján

