

• Nagy Csongor István •

NEOPROTEKCIONIZMUS ÉS VILÁGKERESKEDELEM – JOGI ÉS GAZDASÁGI KERETEK

A világkereskedelem legutóbbi éveiben – elsősorban a Trump-kormányzat kereskedelempolitikája és a Brexit miatt – sokan a globalizáció ellen lázadó neoprotekcionizmus megjelenését látják. Ugyanakkor a gazdasági kapcsolatok intézményi és jogi keretei, valamint a nemzeti gazdaságok nemzetköziesedése miatt ez a neoprotekcionizmus nagyon jelentős korlátokkal találkozhat. A WTO joga jelentős mértékben korlátozza a tagállamok piacvédelmi lehetőségeit (például maximált vámok, mennyiségi korlátozások tilalma), míg a nemzetközi gazdaság folyamatai (például a globális üzem és a kereskedelemeltérítés jelenségei) gazdasági szempontból megnehezítik, sőt, kontraproduktívvá teszik a protekcionista külkereskedelempolitikát. A tanulmány azt mutatja be, hogy milyen jogi, intézményi és gazdasági korlátok között bontakozhat ki a megjelenő neoprotekcionizmus, és hogy e korlátok miatt ez a kereskedelempolitika miért nem képes hosszú távon a belföldi gazdasági érdekek előmozdítására.

BEVEZETÉS

Nem túlzás azt állítani, hogy a szabadkereskedelem a 21. század egyik legfontosabb globális jelentőségű kérdésévé vált. A közelmúlt eseményei egy új fejezetet nyitottak a nemzetközi gazdasági kapcsolatokban, amelyet azonban egy sajátos kettősség jellemez. A világkereskedelemben egy valódi szabadkereskedelmi „bumm” zajlik, amely azonban életre hívott egy neoprotekcionista mozgalmat.¹ A tanulmány azt mutatja be, hogy milyen jogi, intézményi és gazdasági korlátok között bontakozhat ki a megjelenő neoprotekcionizmus, és hogy ezen korlátok miatt, ez a kereskedelempolitika miért nem képes hosszú távon a belföldi gazdasági érdekek előmozdítására.

¹ Mindez a szabadkereskedelmi egyezmények egy új generációját hívta életre: a tárgyalás alatt lévő Transzatlanti Kereskedelmi és Beruházási Partnerség (*Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP*), a Transz-Csendes-óceáni Partnerség (*Trans-Pacific Partnership, TPP*), amelyet az Egyesült Államok kilépése miatt Átfogó és Progresszív Transz-Csendes-óceáni Partnerség (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP*) néven kötöttek újra a felek 2018 márciusában, az Európai Unió és Kanada között létrejött Átfogó Gazdasági és Kereskedelmi Megállapodás (*EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA*) (*EU Tanács* [2017], *EB* [2017]), a 2017 decemberében véglegesített EU–Japán Gazdasági Partnerségi Megállapodás (*EU-Japan Economic Partnership Agreement, JEFTA*). A JEFTA jelenleg az Európai Parlament és a tagállamok jóváhagyására vár (*EC* [2017]), valamint a Szolgáltatáskereskedelmi Megállapodás (*Trade in Services Agreement, TiSA*), amely egy területileg korlátozott többoldalú egyezmény.

Ennek megfelelően, a tanulmány bemutatja, hogy a világkereskedelmi rendszer globális szabályozási rezsimje milyen jelentős korlátok közé szorítja az államok piacvédelmi lehetőségeit, amelyek kevés teret engednek az átfogó és frontális kereskedelemkorlátozásnak. Másrészt, bemutatja, hogy a protekcionizmus hathatós megvalósítását a nemzetközi gazdasági kapcsolatok működés módja sem teszi megvalósíthatóvá, illetve kifizetődővé.

A VILÁGKERESKEDELEM ÁTFOGÓ LIBERALIZÁLÁSA ÉS A NEOPROTEKCIONIZMUS NEMZETKÖZI JOGI KORLÁTAI

A világkereskedelem jelenkori története az 1947-es Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény (GATT 1947) kezdődött, és a Kereskedelmi Világszervezet 1994-es megalakításával teljessé vált ki. Ebben az időszakban a világkereskedelem robbanásszerű változásokon ment át. A GATT 1947 eredetileg a piacgazdasági rendszert követő államok számára jelentett együttműködési platformot, és azt a szocialista tömb országai elutasították.² A kommunizmus összeomlását követően a WTO tagsága azonban jelentős mértékben kibővült, és napjainkra a WTO szabályai lényegében univerzális hatályúvá váltak. Kína és Oroszország csatlakozásával a WTO lett az egyetlen globális kereskedelmi rendszer. Szemben a GATT 1947-tel, amelyet 23 ország alapított, a WTO jelenleg több mint 160 taggal rendelkezik. Kína 2001-es és Oroszország 2012-csatlakozásával a WTO a világkereskedelem univerzális szervezetévé vált: tagállamai jelenleg lefedik a világ GDP-jének 96,4 százalékát.

A WTO-jog jelentős mértékben korlátozza a tagállamokat a hagyományos kereskedelemkorlátozó eszközök használatában. A mennyiségi korlátozásokat (kvótákat) szinte teljes mértékben tiltja, míg a vámokat jelentős mértékben korlátok közé szorította. A GATT 1947 általánosságban megtiltotta a mennyiségi korlátozások alkalmazását (XI. cikk), és a tagállamokat arra kényszerítette, hogy mennyiségi korlátozásaikat vámokra alakítsák (*tarification*). Emellett létrehozott egy rendszert, amelynek keretében a tagállamok kötött vámtételek (*bound tariffs*) formájában a saját vámtarifáikkal kapcsolatban kötelező érvényű vállalásokat tettek (*tariff-bindings*). Ezek kötelező jelleggel maximalizálták az adott tagállam által alkalmazható vámokat.

A GATT 1947-tel fémjelzett éra látványos vámtarifa-csökkenést eredményezett. Az 1947 előtti 20-30 százalékos átlagos vámtarifa jelentős mértékben csökkent (WTO [2007] 207. o.).³ A WTO [2007] világkereskedelmi jelentése szerint a fejlett országokban az ipari termékek átlagos vámtarifája 4 százalék alá csökkent

² Csehszlovákia és Kuba kivételével, amelyek alapító államok voltak, és maradtak a kommunista hatalomátvételt követően is. Kína szintén alapító állam volt, azonban később kilépett a kommunista párt hatalomátvételét követően. Érdekes módon a visszavonó nyilatkozatot nem a Kínai Népköztársaság tette, hanem a Tajvanra menekült Kuomintang által irányított Kínai Köztársaság (Hsiao [1994] 433–434. o., Hsieh [2005]).

³ Bown–Irwin [2015] számítása szerint 1947-ben az átlagos vámtarifa 22 százalék volt.

(XXXI. o.).⁴ Az *UNCTAD* [2013] kimutatása szerint 2012-ben az átlagos ténylegesen alkalmazott vám a fejlett országokban 1 százalék volt, míg a fejlődő országokban 4–10 százalék között mozgott (*UNCTAD* [2013] 5. o.). Ami a vámterhek eloszlását illeti: a termékek mintegy 40 százaléka vámmentes, míg 10 százalékuk vonatkozásában érvényesül 10 százalékot meghaladó vámtétel (uo. 7. o.). Az EU–Egyesült Államok relációban, a termékek több mint fele vámmentes, míg a másik felét 1–3 százaléktól 30 százalékig terjedő vámtarifa terheli (mint például ruházati termékek és cipők esetében). A gépkocsikra vonatkozó EU-s vámtarifa 10 százalék, az Egyesült Államokban a vasúti kocsikat 14 százalékos vám terheli. Rendkívül ritka esetekben a vám meghaladja magának a terméknek az értékét: az Egyesült Államok nyersdohánnyal szemben 350 százalékos, a földimogyoróval szemben 130 százalékos vámot vet ki.⁵ Mindez azt jelenti, hogy a fejlett országokban a vámok csak néhány termék kategóriában jelentenek lényeges kereskedelmi korlátot.

Az általános vámcsökkentéssel párhuzamosan a jogilag kötött vámmaximumok: kötött vámtételek (*bound tariffs, tariff-bindings*) is hasonló csökkenésen mentek keresztül. Ezek a csökkentések az úgynevezett világkereskedelmi tárgyalási fordulókön (*rounds*) születtek, amelyek számára a GATT 1947 alapot jelentett. A GATT 1947 II. cikke ezeket a vállalásokat nemzetközi jogilag kötelezővé teszi. A tagállamok képviselői két listával érkeztek ezekre a tárgyalási fordulókra: egy igénylistával (*request list*) és egy ajánlati listával (*offer list*), és megpróbálták az exportpiacaikat képviselő államokat meggyőzni, hogy vállaljanak alacsonyabb vámot az igénylistán szereplő termékekkel kapcsolatban, cserébe az ajánlati listán szereplő felajánlásokért. Mivel a kétoldalú megoldásokat és engedményeket a GATT I. cikkében található legnagyobb kedvezményes elbánás elve (*most favored nation treatment, MFN*) kizárta, a tagállamok nem diszkriminálhattak egymás között. Ha egy tagállam csökkenti az egyik állam termékének vámtételét, ez a csökkentés azonnal és feltétlenül alkalmazandó az összes tagállamból származó termékekre.

Bár a vámtétel csökkentésére vonatkozó ígérek jogi értelemben nem kétoldalú megállapodásokon alapultak, azok mögött *quid pro quo* logika alapján működő kölcsönös gazdasági előnyök és érdekek húzódtak meg. Egy tagállam jellemzően azért csökkentette az egyik termék vámtételét, mert más tagállamok egy olyan termék vámtételének csökkentését vállalták, amelyet az előző tagállam exportált. Ezt a visszterhességet tükrözi vissza a GATT II. cikke, amely úgy rendelkezik, hogy a vámtételek csökkentésével (maximálásával) kapcsolatos vállalások kötelezők, egyoldalúan nem vonhatók vissza, kivéve, ha az érintett tagállamokat megfelelően kompenzálják.

⁴ Az Uruguay-forduló után az akkori Európai Unió, Japán és az Egyesült Államok kötött vámtételeinek súlyozott átlaga 3,1 százalék volt; az Európai Unió esetében ez 3,6 százalék, Japán esetén 1,7 százalék és az Egyesült Államok esetében 3,5 százalék volt (*WTO* [2007] 209. o.)

⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_152998.1%20Trade%20in%20goods%20and%20customs%20tariffs.pdf.

A WTO-tagok vámtarifával kapcsolatos vállalásait a WTO megalapításakor megalkotott GATT 1994 egyik melléklete tartalmazza (a GATT 1994 inkorporálta a GATT 1947-et, tehát tulajdonképpen ugyanarról a szabályanyagról van szó). Az 1986 és 1994 között zajló Uruguay-forduló (*Uruguay Round*) rendkívül sikeres volt a vállalások körének kiterjesztésében, tehát azon termékek körének növelésében, amelyekre vámtétel-maximummal kapcsolatos vállalások vonatkoznak (*binding coverage*). A fejlett országok termékeinek 99 százaléka ilyen kööttség alá esik. Az átalakuló gazdaságokban (*transition economies*) ez a lefedettség 73 százalékról 98 százalékra nőtt. Hasonló tendencia figyelhető meg a fejlődő országok esetében, ahol a kötött vámtételekkel való lefedettség 21 százalékról 73 százalékra nőtt (WTO [2007] 221. o.). A kötött vámtételek is jelentős mértékben csökkentek, noha a fejlődő országokban továbbra is magasak maradtak.

A világ tíz legnagyobb gazdasága (amelyek a világ GDP-jének 80 százalékát teszik ki) – India kivételével – szinte teljes lefedettséggel rendelkezik a vámtarifa-vállalások tekintetében, és kötött vámtételeik kifejezetten alacsonyak. A világ első három legnagyobb gazdaságában (Európai Unió, Japán és Egyesült Államok, amelyek a világ GDP-jének 52 százalékát képviselik) az egyszerű átlagos vámtarifa kevesebb mint 5 százalék (1. táblázat).

Hozzá kell tenni, hogy a ténylegesen alkalmazott vámok általánosan lényegesen a kötött vámtétel alatt maradnak, ami időnként nagyon jelentős különbségeket eredményezhet olyan államok esetén, amelyek kötött vámtételei magasak. Például India kötött vámtételei különösen magasak (átlagban 48,47 százalék), azonban ténylegesen alkalmazott vámtételeinek átlaga (13,39 százalék) alacsonyabb, mint Brazília (13,53 százalék) és Dél-Korea (13,9 százalék) átlagos ténylegesen alkalmazott vámtétele, noha ebben a két országban az átlagos kötött vámtétel egyébként alacsonyabb

1. TÁBLÁZAT • A világ tíz legnagyobb gazdaságának vámtarifa-jellemzői, 2016 (százalék)

	Kötött vámtételek lefedettsége	Kötött vámtarifamérték egyszerű átlaga	Egyszerű átlagos, MFN alapján, ténylegesen alkalmazott vámtarifamérték	Kötött vámtarifamérték egyszerű átlaga*	Egyszerű átlagos, MFN alapján ténylegesen alkalmazott vámtarifamérték*
Ausztrália	97,05	9,95	2,52	10,96	2,75
Brazília	100,00	31,36	13,53	30,75	14,12
Kanada	99,70	6,52	4,08	5,17	2,16
Kína	100,00	10,00	9,92	9,13	8,98
EU	100,00	4,97	5,16	3,94	4,19
India	74,42	48,47	13,39	34,52	10,17
Japán	99,66	4,49	4,03	2,51	2,51
Oroszország	100,00	7,58	7,15	7,06	6,51
Dél-Korea	94,89	16,47	13,90	9,83	6,76
Egyesült Államok	99,94	3,43	3,48	3,22	3,20

* Nem mezőgazdasági termékek esetében.

Forrás: 2016-os WTO-adatok.

(31,36 százalék és 16,47 százalék). Érdekes módon, Kína és Oroszország, noha feltörekvő országok, alacsony kötött vámtételekkel rendelkeznek (átlagban: 10 százalék és 7,58 százalék), és a ténylegesen alkalmazott vámtételeik nagyon közel állnak a jogi vállalásaik által lehetővé tett maximumhoz (9,92 százalék és 7,15 százalék).

A fenti számok jól mutatják, hogy a nemzetközi kereskedelemben a tradicionális kereskedelemkorlátozó intézkedések relevanciája jelentős mértékben visszaszorult, sőt azt mondhatjuk, hogy ezek már nem meghatározó tényezők. A mennyiségi korlátozásokat már a GATT 1947 is tiltotta, míg a vámtarifákat a tagállamok fokozatosan csökkentették, azok maximumát rögzítve. A fejlett országok kötött vámtételei – különösen a nem mezőgazdasági termékeké – nagyon alacsonyak (Ausztrália kivételével, amelynek mezőgazdasági termékeinek átlagos kötött vámtétele 3,44 százalék, míg a nem mezőgazdasági termékeiké 10,96 százalék). Ennek az a következménye, hogy a fejlett országokban a vámok általában vett súlya nagyon jelentősen csökkent (noha azok továbbra is relevánsak a mezőgazdaságban és bizonyos gazdasági szektorokban), és így a termékek szűk körére korlátozódott a fejlett országok azon lehetősége, hogy a vámokat diszkrecionális módon használják az import visszavetésére. Ugyanakkor a fejlődő országok, ott ahol a ténylegesen alkalmazott és a kötött vámtételek közötti különbség jelentős, továbbra is érdemben élhetnek ezzel a kereskedelempolitikai lehetőséggel. Ezen országok világgazdasági súlya azonban igencsak kicsi.

Érdeemes megjegyezni, hogy a legnagyobb kedvezményes elbánás elvére tekintettel, amely tiltja a WTO-tagállamok közötti diszkriminációt, a vámok nem célozhatnak meghatározott tagállamból származó termékeket. Egy fejlett ország nem emelheti meg a vámtételét kizárólag a fejlődő országokból beáramló termékekkel szemben, csak általában emelheti az adott termék vámtételét (a nem WTO-tagok természetesen nem élvezik a legnagyobb kedvezményes elbánás elvének előnyeit). Tegyük fel, hogy az Egyesült Államok kormánya szeretné megvédeni az amerikai gépkocsigyártókat a német importgépkocsik által támasztott versenytől. Ebben a helyzetben nem vethet ki magasabb vámot csak az Európai Unióból származó gépkocsikra, még kevésbé a német gépkocsikra, hanem a gépkocsikra vonatkozó amerikai vámot kell általánosságban növelnie, ami hátrányosan fogja érinteni például a japán gépkocsigyártókat is.

A fentihez hasonló megoldás érvényesül a szolgáltatás-kereskedelem esetében. A szolgáltatások kereskedelméről szóló általános egyezmény (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) alkalmazásában két kötelezettség egy tagállamra csak külön vállalás esetében alkalmazandó: a piacra jutás (GATS XVI. cikk) és a nemzeti elbánás (GATS XVII. cikk). Ezeket a vállalásokat a tagállamok egyes szektorokra vonatkozóan tették meg, szektorális vállalásaik összegzését az úgynevezett kötelezettségvállalási táblázat (*Schedule of Commitments*) tartalmazza. Egy adott tagállam kötelezettségvállalási táblázata gazdasági szektoronként rögzíti, hogy az adott tagállam az adott iparágra vonatkozóan vállalta-e a piacra jutás, illetve a nemzeti elbánás elvének érvényre juttatását, illetve azt a négy szolgáltatási mód közül me-

lyikre vonatkozóan vállalta, valamint tartalmazza az adott tagállam által a vállalás megtételekor megállapított korlátozásokat, megkötéseket.

A GATS négy szolgáltatási formát különböztet meg. Az *első eset* a határon átnyúló szolgáltatás (*cross-border supply*), amikor az egyik tagállam területéről valamely másik tagállam területére nyújtanak szolgáltatást. A *második esetet* a külföldön történő fogyasztás (*consumption abroad*) jelenti, amikor az egyik tagállam területén egy másik tagállam fogyasztója részére nyújtanak szolgáltatást. A *harmadik eset* a kereskedelmi jelenlét (*commercial presence*): egy adott tagállam szolgáltatója valamely másik tagállam területén lévő üzleti jelenlétén keresztül nyújt szolgáltatást. A *negyedik esetet* a fizikai jelenlét vagy a természetes személyek jelenléte (*presence of a natural person*): egy adott tagállam szolgáltatója valamely másik tagállam területén természetes személyek jelenlétén keresztül nyújt szolgáltatást. A kötött vámtételekhez hasonlóan, a szolgáltatáskereskedelemmel kapcsolatos vállalások sem vonhatók vissza egyoldalúan, kivéve, ha az érintett tagállamokat kártalanítják.⁶

A NEMZETKÖZI KERESKEDELEM REALITÁSAI – GAZDASÁGI KERETEK ÉS A NEOPROTEKCIONISTA GAZDASÁGPOLITIKA ÖNKÁROSÍTÁSA

A nemzetközi gazdasági kapcsolatok és a kereskedelmi deficit téveszméje

A kereskedelmi hiány hibásan méri a kereskedelem előnyeit és hátrányait, mivel a nemzetközi kereskedelemnek számos olyan előnye van, amelyeket a kereskedelmi mérleg nem fejez ki megfelelően (például ilyen a fogyasztói többlet, az olcsó importtermékekhez való hozzáférés által eredményezett versenyképesség), arról nem is beszélve, hogy a protekcionizmusnak ára van, ami a többi állam válaszintézkedéseinek formájában jelenik meg. A nemzetközi kereskedelem liberalizálása nemcsak arról szól, hogy mit nyerhet egy állam, hanem arról is, hogy mit veszíthet akkor, ha kimarad egy szabadkereskedelmi együttműködésből (a kereskedelem eltérítése, *trade diversion*). Ezt a tételt csak tovább erősítik a megjelenő szabadkereskedelmi egyezmények és regionális gazdasági integrációk. Annak oka, hogy ez a bölcsesség miért nem tükröződik vissza a társadalmi diskurzusban, abban keresendő, hogy míg a kereskedelem kollektív előnyöket hoz létre, addig a hatásai heterogének és rövidtávon sok egyéni vesztese van.

A nemzetközi kereskedelemmel foglalkozó közgazdaság-tudományi szakirodalomban közhelynek számít, hogy a nemzetközi kereskedelem összességében alkalmas arra, hogy a világ országait jobb helyzetbe hozza ahhoz képest, mint ami a kereskedelem hiányában lenne. Ezt még a szabadkereskedelem ellenzői is elismerik, a kritikai hangok alapvetően csak meghatározott mechanizmusokat vagy kereskedelmi kapcsolatokat érintenek, amelyek egyik vagy másik fél részére kereskedelmi hiányt

⁶ GATS XXI. cikk. Erre került sor például a *US Gambling*-ügyben (Wohl [2009] 133–134. o.).

eredményeznek. A kereskedelmi hiány azonban nem alkalmas a kereskedelem liberalizáció sikerességének mérésére. Ez ugyanis figyelmen kívül hagy számos fontos tényezőt, és azt a hibás feltételezést erősíti, hogy a kereskedelem egy nullaösszegű játszma. A merkantilista gondolkodásban a kereskedelem valóban magában hordozza, hogy az egyik fél szükségszerűen a másik fél hátrányára nyer. Ebben a gondolkodásmódban az export az előny, az import pedig engedmény.

Ez a tétel azonban szembemegy azzal az alapvető intuícióval, hogy az önkéntes részvételen alapuló nullaösszegű játszmák ritkán tarthatók fenn. Ha egyik félnek sem lehet kereskedelmi többlete, akkor a gazdasági kapcsolat eredményeként egyik fél sem kerül jobb helyzetbe. Amennyiben az egyik félnek kereskedelmi többlete van, ez szükségszerűen azt jelenti, hogy a másik félnek kereskedelmi hiánya lesz: a győztes által elért előny megegyezik a vesztes által elszenvedett hátránnyal.

A kereskedelem legfontosabb erénye azonban pontosan az, hogy nem nulla-, hanem pozitív összegű játszma. Az egyik fél előnye nem szükségszerűen jelent a másik fél számára költséget vagy veszteséget. A nemzetközi kereskedelem tele van *win-win* helyzetekkel, ami azt bizonyítja, hogy az nem a javak újraelosztásának eszköze, hanem egy, az outputot és a gazdasági teljesítményt növelő dinamikus struktúra. A nemzetközi kereskedelem növeli a többletet, amely, ha tisztességesen osztják fel, minden országot jobb helyzetbe hoz (Krugman–Obstfeld [2002] 3–5. o.).

Ilyen *win-win* helyzetet eredményez a nemzetközi specializáció. Olyan esetben, amikor az országok egymással szemben abszolút előnyökkel rendelkeznek, a specializáció iránya világos.⁷ Ugyanakkor a specializáció akkor is ésszerű lehet, amikor egy országnak nincs abszolút előnye egy másik országgal szemben: az összehasonlító előnyök elmélete értelmében, tekintettel arra, hogy az erőforrások korlátozottak, és egyik ország sem tudja megtermelni az összes terméket, a fejlettebb ország azon termékek előállítására fog szakosodni, ahol komparatív előnye nagyobb (ahol az előnye a legnagyobb). Ugyanígy, felhagy azon termékek előállításával, ahol komparatív előnye kisebb. Ezzel együtt a kevésbé fejlett országok olyan termékek előállítására fognak koncentrálni, ahol komparatív hátrányuk kisebb (Ricardo [1817/2018]). Egy másik elmélet szerint az országok elsősorban olyan termékeket exportálnak, amelyek olyan termelési tényezőket használnak, ahol fölöslegük mutatkozik, és így olcsó forrásaik vannak, és olyan terméket importálnak, amelyek előállítása olyan termelési tényezőket használ, ahol forrásaik korlátosak (Ohlin [1933]).

Kereskedelmi mérleget és kereskedelmi hiányt gyakran csak a gazdasági kapcsolatok egyik szeletére számítanak, ezért ezt általában kivetíteni a kereskedelemre ésszerűtlen. Például a Mexikó és az Egyesült Államok közötti kereskedelmi hiány

⁷ „Már pedig nem a legelőnyösebben használjuk fel, ha ezt a tevékenységet olyan tárgyra irányítjuk, melyet olcsóbban lehet vásárolni, mint elkészíteni. A tevékenység évi termelésének értékét bizonyára többé-kevésbé csökkenti az, ha így olyan javak termelésétől térítik el, melyeknek értéke nyilvánvalóan nagyobb, mint azé a jószágé, melynek elkészítésére rá akarjuk szorítani.” (Smith [1776/1940] IV. könyv II. fejezet 451. o.)

figyelman kívül hagy számos tényezőt – például azt, hogy sok mexikói termelőnek valójában amerikai befektető a tulajdonosa, aki a gazdasági tevékenység eredményeként megszerzett profitot repatriálja, a mexikói leányvállalat adott esetben amerikai tulajdonban lévő ügyvédi irodák vagy könyvvizsgáló cégek szolgáltatásait is igénybe veszi, aminek eredményeként az elért többletnövekmény egy része Mexikón kívülre kerülhet.

Emellett, ha valaki a nemzetközi kereskedelem teljesítményét kizárólag a kereskedelmi mérleg alapján értékeli, akkor figyelman kívül hagyja a közgazdaságtan néhány alaptételét: a kereskedelem növeli a fogyasztói többletet, és az olcsó külföldi inputtermékek felhasználásának lehetősége a belföldi termelőket versenyképesebbé teszi a világgpiacon.

Sokkal jobban mérhető a kereskedelem előnye az inkrementális társadalmi többlettel. Ebben az esetben azt vizsgáljuk, hogy a kereskedelem liberalizálása milyen mértékben növeli a belföldi gazdasági jólétet. Emellett a nemzetközi kereskedelem liberalizálásának dinamikus hatásai is vannak. Általános tapasztalat, hogy az exporttevékenységet végző vagy export által vezérelt iparágakban tevékenykedő vállalkozások termelékenysége gyakran magasabb szintű (*Egger–Kreickemeier* [2012]). Azt nehéz megállapítani, hogy vajon a nemzetközi kereskedelem az, amely ezeket a cégeket termelékenyebbé teszi, vagy éppen a magasabb termelékenységük miatt vesznek részt jelentősebb mértékben a nemzetközi kereskedelemben (*Wagner* [2012]). Az azonban bizonyos, hogy a nemzetközi kereskedelem a legjobbakat részesíti előnyben, és elősegíti a verseny szelektációs folyamatát. Míg a hatékonyabb cégek több lehetőséget kapnak a külföldi piacokon, a külföldi versenytársak megjelenése a belföldi piacon intenzívebbé teszi a belföldi versenyt, a kevésbé hatékony cégeket ez kiszoríthatja a piacról, ami végső soron növeli a termelékenységet.

Amikor a fogyasztók alacsonyabb áron vásárolnak, valójában pénzt keresnek. Amikor a közgazdászok egy piaci megoldás vagy szerkezet előnyeit mérik, akkor a többlet fogalmát használják, amely a rezervációs ár és a tényleges üzleti ár közötti különbség. A kínálati oldalon a rezervációs ár az a legalacsonyabb ár, amennyiért az eladó hajlandó eladni a terméket, míg a keresleti oldalon a rezervációs ár az a legmagasabb ár, amennyit a fogyasztó a termékért fizetni hajlandó. Ha egy termelő a termékét a határkölségnél magasabb áron tudja eladni (a határkölség a jelen esetben a rezervációs ár szerepét tölti be), többletet realizál (termelői többlet). Amikor egy fogyasztó egy terméket vagy szolgáltatást a rezervációs áránál alacsonyabb áron vásárol meg, vagyis alacsonyabb áron kapja meg, mint az a maximális ár, amennyit a termékért hajlandó lenne fizetni, többletet realizál (fogyasztói többlet). A két kategória, a termelői és a fogyasztói többlet együtt adja a társadalmi többletet, amit a közgazdászok arra használnak, hogy egy piaci szerkezet hatékonyságát megmérjék. Gazdasági szempontból azok a piaci szerkezetek a leghatékonyabbak, amelyek a legnagyobb társadalmi többletet eredményezik. Ebből a szempontból a termelői és a fogyasztói többletnek azonos súlya van. Közgazdasági közhely, hogy amennyiben a fogyasztói többletet a termelői többlet kárára növeljük, akkor az végső soron

káros lehet a társadalomra nézve, amennyiben a fogyasztói többlet növekedése kisebb mint a termelői többlet csökkenése. Ilyen esetekben a közgazdászok azt javasolják, hogy ahelyett, hogy beavatkozna a verseny folyamatába, a társadalom inkább hagyja működni a piacot és egy redisztribúciós mechanizmuson keresztül ossza újra a javakat: a piac érje el a lehető legnagyobb többlet,⁸ ezt követően pedig az így elért maximális társadalmi többletet az állam ossza föl az érdekeltek között a társadalmi igazságosság jegyében.

Ugyanakkor a fenti közhely ellenére a nemzetközi kereskedelemmel kapcsolatos politikai diskurzus gyakran elfeledkezik a fogyasztói többletről mint a nemzetközi kereskedelem által generált előnyről, és figyelem kívül hagyja azokat az óriási társadalmi károkat, amelyeket a kereskedelemkorlátozások okoznak.⁹ Az amerikai fogyasztók számára nyilvánvalóan előnyös, ha kevesebbet kell fizetniük a textilipari termékekért, mivel azokat Kínából importálják, és így azok ára alacsonyabb, vagy nagyobb termék választékkal találkoznak a boltokban (*Broda–Weinstein* [2006]).¹⁰ A megnövekedett fogyasztói többlet egy olyan gazdasági előny, amelyet a kereskedelem hoz létre (*Buongiorno és szerzőtársai* [2017]).¹¹

A termelői többlet láthatósága a politika tompalátásának köszönhető. Amikor a gyártók a termékeiket drágábban árulják, a többlet egyértelmű, mivel a pénzbeli nyereség egyértelműen kimutatható. Ezzel szemben, amikor a fogyasztók pénzt spórolnak meg, a többlet kevésbé látványos. Míg a termelők többlete megjelenik a pénzügyi beszámolóban, a fogyasztók többlete nem kézzel fogható, azt a kedvezményezett gyakran nem is azonosítja.

A történelem azonban megmutatta, hogy bizonyos esetekben a fogyasztói többlet igenis egyértelműen érzékelhető lehet, és kereskedelembarát társadalmi törekvések alapjául szolgálhat. Például az Egyesült Államokban a polgárháborút megelőzően az amerikai protekcionista kereskedelempolitika nagyon súlyos feszültséget okozott Észak és Dél között. Az amerikai szövetségi kormányzat az északi államok unszólására ugyanis protekcionista vámokat vetett ki annak érdekében, hogy az amerikai termékeket megvédje az olcsó külföldi importtermékektől. Mivel az ipari termelés északon koncentrálódott, a protekcionista vámok nem szolgálták a déliek érdekeit: miközben a déliek nem érzékelték a védővámok előnyeit, kénytelenek voltak az olcsó importtermékek helyett a drágább északi terméket megvásárolni. A déliek sérelmeztek és kifogásolták, hogy a drágább belföldi terméket kénytelenek vásárolni az olcsóbb import termékek helyett (*Mountjoy–McNeese* [2009] 45–52. o.).

⁸ Lásd Kaldor–Hicks-hatékonyság (*Adler–Posner* [2006]), *Coleman* [1980]).

⁹ *Klau* [2017] bemutatja, hogy számos fejlődő ország szűnyoghálókkal kapcsolatos vámpolitikája hogyan járul hozzá olyan betegségek terjedéséhez, mint a malária.

¹⁰ 1972 és 2001 között több mint háromszorosára nőtt az importtermékek választéka az Egyesült Államokban, ami nagyságrendileg a GDP 2,6 százalékának megfelelő fogyasztóitöbblet-növekedést eredményezett az árhatások figyelembevétele nélkül.

¹¹ *Kersten* [1995] bemutatja, hogy az EU banánnal kapcsolatos kereskedelempolitikája az európai fogyasztóknak 1,14 milliárd dollár kárt okozott.

A globális üzem

A kereskedelmi deficit alapján történő értékelés figyelmen kívül hagy egy fontos, sőt domináns tényezőt. Napjainkban a monoklációs termelési modellt felváltották az ellátási láncokból építkező globális üzemek. A monoklációs termelési modell azon az elgondoláson alapul, hogy az értéklánc minden eleme egészen a végtermék létrehozásáig egy és ugyanazon országban található (*Cho* [2014]). A folyamat végén a végterméket elszállítják az exportpiacra, ahol azt elfogyasztják. Ez a modell figyelmen kívül hagyja azokat az eseteket, amikor egy ország nyersanyagot vagy közbelső terméket szállít egy másik országba, és ezt követően ezeket a termékeket a végtermék létrehozásához felhasználják (globális üzem). Napjainkban a cégek termelési tevékenységük különböző elemeit különböző országokba telepítik annak figyelembevételével, hogy hol kapják a legjobb ár–érték arányt. A nagy multinacionális vállalatok egyre nagyobb mértékben használják a kiszervezés nyújtotta előnyöket (*Celo és szerzőtársai* [2018]). Ez a termelési modell hatékonyabbá teszi őket, és egyúttal kereskedelmi lehetőségeket jelent a közbelső termékek felhasználói számára. Ha egy vállalkozás nem képes kihasználni ezeket a lehetőségeket, versenyképessége csökken. A globális üzem napjainkra meghatározó modell lett a nemzetközi gazdaságban. A végtermékek kereskedelme ugyanis a világelexportnak csupán egyharmadát teszi ki, a többit közbelső termékek jelentik.¹²

A globális ellátási láncok esetében a vevő megtakarítása – szemben a hipotetikusnak tűnő fogyasztói többlettel – látható, nyilvánvaló és komoly hatással van a termelő világszerkezeti sikerességére. Az olcsó inputtermékekhez való hozzáférés meghatározhatja a vállalkozás versenyképességét. Tehát még ha – egyébként tévesen – kizárólag csak a termelői többlet alapján ítéljük is meg a kereskedelmet, azt mondhatjuk, hogy a vámok és egyéb protekcionista intézkedések ezt a többletet is csökkentik olyan esetekben, amikor a vevő a vásárolt terméket más termékek előállításához felhasználja.

Ennek megfelelően, a termelők nemcsak azért versenyeznek egymással, hogy az outputtermékeiket eladják, hanem azért is, hogy hozzájussanak az olcsó inputtermékekhez. A globális üzemben az olcsó inputtermékekhez való hozzáférés meghatározza az outputtermékek versenyképességét. Például, amennyiben az Egyesült Államok kormányzata arra kényszeríti az amerikai termelőket, hogy a kínai vagy indiai alkatrészek helyett drágább helyi terméket vásároljanak és használjanak, akkor ez valóban növelheti a helyi foglalkoztatottságot, ugyanakkor az amerikai termelők költségeit is növelni fogja, ezáltal pedig az amerikai termékek kevésbé lesznek versenyképesek más, olyan országok termékeihez képest, amelyekben a termelők hozzáférnek ezekhez az olcsó inputokhoz.

Természetesen nagyon fájdalmas lehet azt látni, hogy egy fejlett, magas élet-színvonalú ország vállalkozásai a termelési folyamat egy elemét kiszervezik egy

¹² 2009-ben a végtermékek a világ export 34 százalékát tették ki (*Baldwin–Lopez-Gonzalez* [2015]).

alacsonyabb bérköltségű országba, ezáltal munkahelyeket telepítve külföldre. Ennek megakadályozása azonban magasabb termelési költségeket eredményez egy olyan világpiacon, ahol a versenytársak igenis igénybe veszik és használják az alacsony bérköltségű országokban rejlő lehetőséget (Nagy [2017]). Hasonlóan: a piacvédő vámtételek rákényszeríthetik az amerikai alumíniumot és acélt az amerikai termelőkre, de vajon ez versenyképebbé teszi-e az amerikai halkonzervet és laptopokat a világpiacon?

Szabadkereskedelmi egyezmények – kereskedelemteremtés és kereskedelemeltérítés

A mind az input-, mind az outputoldalt érintő kereskedelmi lehetőségekért folyó globális verseny a szabadkereskedelmi egyezmények elterjedését is áthatja.¹³ Az elmúlt időszakban több megaregionális szabadkereskedelmi megállapodás létrejöttének lehettünk tanúi, amelyek jelentős gazdasági övezetek hoztak létre. Ezek kereskedelmi klubokként működnek, és jelentős előnyöket nyújtanak tagjaik számára, illetve nagyon sok hátrányt jelentenek azoknak, akik ebből az együttműködésből kimaradnak. Egy államnak, amikor arról dönt, hogy belépjen, vagy sem egy szabadkereskedelmi blokkba, nemcsak azokat az előnyöket kell figyelembe vennie, amelyek a belépésből fakadnak, hanem azokat a súlyos hátrányokat is, amelyeket a szabadkereskedelmi övezetből való kimaradás jelent. Napjainkban a kereskedelem liberalizáció nemcsak arról szól, hogy mit nyerhetünk, hanem arról is, hogy mit veszíthetünk. A hátrányok pedig jelentős mértékben a rivális gazdaságok hozzáállásától függenek. Komoly versenyhátrányt jelent ugyanis, hogy ha valaki nem tagja egy szabadkereskedelmi megállapodásnak, miközben tagsággal rendelkező országokkal verseng a kereskedelmi lehetőségekért. Ebben az értelemben az államok kölcsönös függésben vannak egymástól: nemcsak azért csatlakoznak egy szabadkereskedelmi övezetbe, hogy előnyökre tegyenek szert, hanem azért is, hogy elkerüljék a kimaradással járó veszteségeket vagy hátrányokat.¹⁴ Nem meglepő tehát, hogy az államok általában komoly erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy ezeknek a kereskedelmi kluboknak a tagjai legyenek (Nagy [2017]), mivel úgy érzik, hogy aki kimarad, lemarad.

A szabadkereskedelmi egyezmények jelentős kereskedelmet teremtenek, de egyúttal el is térítik a kereskedelmet, mivel az övezeten belüli országok számára jelentősen kedvezőbb keretfeltételeket hoznak létre (Lásd Viner [1950], Lipsey [1957], O'Brien [1976]). Tegyük fel, hogy egy terméket Japánba mind Ausztráliából, mind az Egyesült Államokból szállítanak, és az alkalmazandó (japán) vámtétel 15 százalék. Azt is tegyük fel, hogy az amerikai termék ára 100 dollár, míg az ausztrál termék 110 dollárba kerül. Ebben a helyzetben – feltéve, hogy a minőség azonos – a japán

¹³ A regionális kereskedelmi egyezmények terjedésével kapcsolatban lásd Martonyi [2017].

¹⁴ *Pursuing protectionism is just like locking oneself in a dark room* – Hszi Csin-ping, a Kínai Népköztársaság elnöke (Tharoor [2018]).

társaságok és fogyasztók egyértelműen az amerikai terméket részesítenék előnyben, mivel az ausztrál termék 10 százalékkal drágább. Ha azonban Ausztrália és Japán ugyanannak a szabadkereskedelmi övezetnek lesz a része, míg az Egyesült Államok ebből kimarad, ahogy ez az Átfogó és Progresszív Transz-Csendes-óceáni Partnerség (CPTPP) esetén történt, az amerikai termékek hirtelen jelentősen drágábbakká válnak, és komoly versenyhátrányba kerülnek. Az amerikai termékek továbbra is 100 dollárba fognak kerülni, és ehhez hozzá kell adni a 15 százalékos, tehát 15 dollár vámot, így a teljes ár összesen 115 dollár lesz. Az ausztrál termékek ugyanakkor vámmentessé válnak, ami egy hozzávetőleg 5 százalékos megtakarítást jelent majd: ezeknek a termékeknek a teljes ára 110 dollár lesz. Ez egy 5 dolláros árkülönbség az ausztrál termékek javára, ami azt vetíti előre, hogy az amerikai cégeknek beszűkülnek a lehetőségei Japánban. Ráadásul a vámok eltörlése nem az egyetlen olyan tényező, amely az övezeten belüli tagok javára billenti a mérleget. A regionális gazdasági integráció keretében történő együttműködés ugyanis egységes vagy harmonizált szabványokat, egyszerűsített határellenőrzést és kevesebb adminisztrációt eredményezhet, ami az övezeten belüli országok vállalkozásaival való együttműködést sokkal vonzóbbá teheti.

A kereskedelem eltérítése néha nagyon különös módon jelentkezik. A szabadkereskedelmi övezetek vonzzák a beruházásokat. Azok az országok, amelyek egy szabadkereskedelmi övezet tagjai, „belépő kapuként” funkcionálnak az egész szabadkereskedelmi övezet számára. Jelenleg egy japán autógyár Egyesült Királyságban található üzemében előállított gépkocsi vámmentesen eladható az európai belső piacon. Ha ez a vámmentes hozzáférés elveszik a Brexit következtében, az európai vevőknek az Egyesült Királyságból történő ellátása jelentősen költségesebbé válik, és az indokot szolgáltatathat arra, hogy a japán beruházó a termelési tevékenységét az Egyesült Királyságból átköltöztesse a kontinentális Európába.

A „belépőkapu-hatást” jól bemutatja a Harley-Davidson esete, amely termelési kapacitásokat költöztetett át az Egyesült Államokból Európába az Egyesült Államok által kivetett magasabb vámok miatt. Az átköltöztetés közvetlen oka az volt, hogy az Európai Unió büntető vámokat vetett ki az Egyesült Államokkal szemben a megemelt amerikai alumínium- és acélvámok miatt. A válaszintézkedésként bevezetett 25 százalékos európai vámtétel motorkerékpáronként 2200 dollár extraköltséget jelentett az Európába exportált termékek számára (Stearns [2018]). Ehhez hozzá kell tenni, hogy Európa a Harley-Davidson második legnagyobb piaca. Annak érdekében, hogy ezt az extraköltséget elkerülje, a híres amerikai gyártó úgy döntött, hogy az európai fogyasztóknak szánt motorkerékpárok gyártását átköltözteti a tengerentúlra (Coppola [2018]). Így a motorkerékpárok esetében az Egyesült Államok elvesztette a „belépőkapu-státusát” az Európai Unióval szemben, és ez arra ösztönözte az amerikai gyártót, hogy a „várfalakon belülré” költöztesse a termelési kapacitásait. Noha itt nincs szó szabadkereskedelmi övezetről, nagyon jól mutatja, hogy miként próbálják meg a társaságok elkerülni a vámkorlátozásokat olyan módon, hogy termelési tevékenységeket költöztetnek át.

Protekciónizmus mint akció és reakció

A protekciónizmus nagyon költséges módon próbál meg „pénzt spórolni”. A vámok egy meghatározott belföldi iparágat védenek azon fogyasztók számlájára, akik nem tudják megvenni az olcsó külföldi terméket, valamint azon más belföldi termelők számlájára, amelyek a külföldi terméket inputként használták. Emellett azonban a protekciónizmusnak egy harmadik belföldi társadalmi csoport is kárvallottja: a protekcionista intézkedésekre válaszul ugyanis a kereskedelmi partnerek válaszintézkedéseket fogadnak el. Másképp fogalmazva: a vámtétel növelése nemcsak közvetlenül károsítja a belföldi érdekeket, hanem azáltal is, hogy megtorló intézkedések elfogadására sarkallja a kereskedelmi partnereket. Ennek érdekében felhasználhatják a WTO-jog által biztosított felhatalmazásokat, illetve kivételeket, valamint a kötött vámtételek és a ténylegesen alkalmazott vámtételek közötti különbséget. Hozzá kell tenni, hogy a fejlődő országok kötött vámtételei sokkal magasabbak, mint a fejlett országok kötött vámtételei. Ezek a megtorló intézkedések megduplázzák a protekciónizmus költségeit. A megtorló intézkedések célpontjai pedig gyakran nem azok a szektorok, amelyeket a protekcionista intézkedés megvédeni hivatott.

A nemzetközi ügyetek a „valamit valamiért” logikán alapulnak: mindegyik államnak megvannak a nemzeti bajnokai, nemzeti termékei, kiskorú iparágai (*infant industry*), amelyeket védeni akar. Noha az ennek eredményeként létrejövő kivételek lényeges eltéréseket okoznak, a nemzetközi kereskedelem egészséges működése egy bizonyos pontig tolerálja azokat.

Az Uruguay-fordulón elfogadott egyezmények két gazdasági szektor számára állapítottak meg speciális szabályokat: a textilipar és a mezőgazdaság. Ez egyértelműen a fejlett országok érdekeit szolgálja. Ezeknek a szektoroknak nagyon nagy a munkaigénye, és a fejlődő országoknak itt versenylőnyük van. Míg a textiltermékekről szóló megállapodás tíz év után 2005. január 1-jén hatályát veszítette (*Malaga–Mohanty* [2003]), a mezőgazdasági termékekkel kapcsolatos megállapodás még mindig hatályos, és komoly vitapontot jelent a fejlett és fejlődő országok között. Továbbá a WTO-tagállamokat köti a szellemi tulajdonjogok kereskedelmi vonatkozásairól szóló megállapodás (*The Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*), azonban ez a szabályozás alapvetően a fejlett országok érdekeit szolgálja, mivel ezek azok az országok, amelyek a szellemi alkotásokat termelik és exportálják (*Nguyen* [2010], *Cho* [2014]). Ugyanakkor a fejlődő országok kötött vámtételei összehasonlíthatatlanul alacsonyabbak. Ez azt jelenti, hogy míg a fejlődő országok diszkrecionális jelleggel használhatják a vámokat az import megnehezítése érdekében vagy bármilyen más okból, a fejlett országok számára ez csak sokkal szűkebb körben lehetséges. Emellett a fejlődő országok között is vannak komoly különbségek: például Kínának sokkal alacsonyabb az átlagos kötött vámtétele, és jelentősen több terméket fednek le a kötöttségei, mint a hasonló gazdasági fejlettségű országok esetén. Érdekes összehasonlítás: Kína és

Brazília egy főre jutó GDP-je nagyjából azonos (*IMF* [2018]), ugyanakkor Brazília átlagos kötött vámtétele több mint háromszor nagyobb, mint a kínai ráta (31,36 százalék és 10 százalék).¹⁵

MIÉRT VÁLHAT A KERESKEDELEMLIBERALIZÁCIÓ POPULISTA ELLENÁLLÁS TÁRGYÁVÁ? A NEMZETKÖZI SPECIALIZÁCIÓ KOLLEKTÍV GYŐZTESEI ÉS EGYÉNI VESZTESEI

Fontos hangsúlyozni, hogy a közgazdászok és a szabadkereskedelem pártfogói soha nem ígérték azt, hogy a kereskedelem liberalizációja minden egyes polgárt jobb helyzetbe fog hozni. Az a megállapítás, hogy a kereskedelem a társadalmat összességében jobb helyzetbe hozza, nem jelenti azt, hogy a társadalom minden egyes tagja jobb helyzetbe kerül. A valóság az, hogy a kereskedelem egyesek számára kifejezetten veszteséget jelent, még akkor is, ha a vesztesek által elszenvedett hátrányt a győztesek által elért nyereség lényegesen meghaladja, és akkor is, ha ezek a hátrányok és veszteségek rövid és középtávon merülnek fel. A nemzetközi kereskedelem előmozdítja a specializációt, amelyeknek eredményeként egyes belső tevékenységek visszaszorulnak, viszont mások több gazdasági lehetőséghez jutnak, és az ennek eredményeként létrejövő többlet jelentősen nagyobb lesz (*Cadot és szerzőtársai* [2011]).

A nemzetközi specializáció azt jelenti, hogy az ország erőforrásait egy adott tevékenységre fogja koncentrálni, míg más tevékenységektől elvon erőforrásokat. Az, hogy ez a heterogén hatás miként jelenik meg a politikai diskurzusban, sokkal jobban függ a társadalmi érzékeléstől, mint a gazdasági fundamentumoktól. A hátrányos helyzetbe kerülő érdekcsoportok jó eséllyel fogják ellenezni a szabadkereskedelem kiterjesztését, míg azok az érdekcsoportok, amelyek számára a kereskedelem előnyt jelent, támogatni fogják. Ugyanakkor az az általános tapasztalat, hogy különböző okokból az előnyök kevésbé szembetűnők, mint a hátrányok.

Hozzá kell tenni, hogy a nemzetközi kereskedelem nem az egyetlen olyan jelenség, amely fundamentálisan megváltoztatja a piac működését. A technológiai és társadalmi fejlődés nagyon hasonló hatásokkal jár. A szövőgép feltalálása egy egész szakmát tett haszontalanná, és munkanélküliséghez és társadalmi frusztrációhoz vezetett, aminek eredményeként elindult a géprombolók mozgalma. A szövőgép jelentős mértékben növelte a társadalmi többletet, miközben családok tömegeit tette koldussá. Érdekes módon a gépromboló mozgalom ellen nem szerveződött hasonló jelentőségű vagy súlyú, a szövőgépek elterjedését üdvözlő mozgalom. Ennek valószínűleg az az oka, hogy a negatív hatások egy viszonylag kis társadalmi

¹⁵ https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState={%22impl%22:%22client%22,%22params%22:{%22lang%22:%22en%22}}

csoportot sújtottak, de nagyon jelentős mértékben, miközben a szövegép előnyei szétterjedtek a társadalomban.

Általános tapasztalat, hogy a szabadkereskedelem előnyei és hátrányai nem jelennek meg megfelelően a politikai diskurzusban. A szabadkereskedelem vesztesei gyakran sikeresebbek hangjuk hallatásában és erőteljesebben lobbiznak. Ennek valószínűleg az az oka, hogy a kereskedelem hátrányai egy kis csoportban koncentrálnak, míg előnyei szétterjednek a társadalomban (*Rosen–Campbell* [2004]). Az, hogy vajon a szabadkereskedelem-barát vagy a szabadkereskedelem-ellenes lobbizás érvényesül, sokban múlik az adott ország jellemzőin és gazdaságának szerkezetén.¹⁶ A nagyobb kiterjedésű országokban sok olyan óriásvállalat lehet, amelyek mind input-, mind outputoldalon alapvetően a belföldi piacra koncentrálnak. Ezeket a vállalatokat hátrányosan érintheti a nemzetközi kereskedelem, és ezért a protekcionista kereskedelempolitika támogatóivá válhatnak. A kis országok gazdasága azonban jobban függ a külkereskedelemtől, és itt több olyan vállalat működik, amelyek érdekeltek az export- vagy importtevékenységben, ezért ezekben az országokban megéri a szabadkereskedelem érdekében lobbizni (*Rönnbäck* [2015]).

A társadalmi diskurzust és politikai vitát gyakran áthatja a „baptisták–szeszcsempészek” szövetkezése (*Bruce* [1983]), amelyben a protekcionizmusra vágyó önző gazdasági érdekek (szeszcsempész) egyesülnek a társadalmi értékek előmozdítását zászlajukra tűző érdekcsoportokkal. Az is elképzelhető, hogy ez a szövetkezés nem tudatos: a „szeszcsempészek” intenzív gazdasági lobbitevékenységet folytatnak, míg a „baptisták” morális címet szolgáltatnak ehhez.¹⁷ Példának okáért, ha egy ország blokkolja a rákok behozatalát, mivel az azok halászatának technikája veszélyes a tengeri teknősök számára, ezt mind az állatvédők, mind a halászati vállalkozások támogathatják. Az utóbbiak érthető módon kevésbé aggódnak a tengeri élőlények életéért, és inkább saját nyereségük és helyi piacuk érdeklí őket.¹⁸ Hasonlóan, helyi mezőgazdasági termelők együttműködhetnek a közegészség ügyét képviselő civil szervezetekkel annak érdekében, hogy a más technológiával fertőtlenített termékeket (például a klórral fertőtlenített csirkehúst) kizárják a helyi piacról.

¹⁶ A politikusok választási ígéretei leképezik az adott választókerület szabadkereskedelemmel kapcsolatos gazdasági érdekeit (*Kagitani–Harimaya* [2017]). Azon amerikai képviselők és szenátorok, amelyek állama jelentősebb exporttal rendelkezik az érintett külföldi országban, nagyobb eséllyel támogatják az ezen országgal kötendő szabadkereskedelmi megállapodásokat (*Malcolm* [2017]). A kereskedelem-liberalizáció hatásáról a választási eredményekre vonatkozóan lásd *Che és szerzőtársai* [2016]).

¹⁷ Természetesen az ilyen koalíciók bármilyen szabályozói döntés esetében felmerülhetnek (lásd *Adler és szerzőtársai* [2016]).

¹⁸ Lásd például United States – Import Prohibition of Certain Shrimp and Shrimp Products, WTO Doc WT/DB58/AB/R; Dispute Settlement Panel Report On United States Restrictions On Imports of Tuna, 30 I.L.M. 1594, 1599 (1991).

ZÁRSZÓ

A neoprotekcionista gazdaságpolitika alapvetően két megkerülhetetlen akadállyal találkozik.

Egyrészt, a WTO-jog nagyon jelentős korlátokat állít a tagállamok kereskedelem-korlátozásával szemben, ami jelentős mértékben csökkenti a protekcionista törekvések mozgásterét. A világkereskedelem jelenlegi intézményi és jogi keretei jelentős mértékben korlátozzák a protekcionista gazdaságpolitika lehetőségeit. A mennyiségi korlátozásokat lényegében megszüntetették, a vámokat pedig jelentősen korlátozták. Ugyan a WTO-jog számos kivételt tartalmaz, amelyekkel élni és azokkal visszaélni is lehet, ezek azonban előfeltételekhez kötöttek, válaszreakcióra adnak lehetőséget, és – ami a legfontosabb – nem tesznek lehetővé egy átfogó közvetlen és frontális protekcionista gazdaságpolitikát.

Másrészt, a neoprotekcionizmus alapvetően a nemzetközi kereskedelem tényeivel szemben lép fel, amelyek azt erősítik meg, hogy a protekcionizmus nagyon drága és nagyon komoly károkat okoz még azoknak is, akiket elvileg védeni lenne hivatott. A nemzetközi gazdasági kapcsolatok működés módja a frontális protekcionizmust nehezen kivitelezhetővé teszi. Emellett a protekcionista intézkedések hasonló gravitációjú ellenintézkedéseket szülnék, amelyek tovább növelik a protekcionista gazdaságpolitika belföldi költségeit. A szabadkereskedelmi övezetek idején a kereskedelem liberalizáció nemcsak arról szól, hogy egy állam nyerhet a részvétellel, hanem arról is, hogy veszíthet, ha kimarad belőle.

IRODALOM

- ADLER, M. D.–POSNER, E. A. [2006]: *New Foundations of Cost-Benefit Analysis*. Harvard University Press.
- ADLER, J. H.–MEINERS, R. E.–MORRIS, A. P.–BRUCE, Y. [2016]: Baptists, Bootleggers and Electronic Cigarettes. *Yale Journal on Regulation*, Vol. 33. No. 2. 313–361. o. <https://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1487&context=yjreg>
- BALDWIN, R.–LOPEZ-GONZALEZ, J. [2015]: Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*, Vol. 38 No. 11. 1682–1721 <https://doi.org/10.1111/twec.12189>.
- BOWN, C. P.–IRWIN, D. A. [2015]: The GATT's Starting Point: Tariff Levels Circa 1947. NBER Working Paper, 21782. <https://www.dartmouth.edu/~dirwin/docs/w21782.pdf>
- BRODA, C.–WEINSTEIN, D. E. [2008]: Globalization and the Gains From Variety. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 121. No. 2. 541–585. o. <https://doi.org/10.1162/qjec.2006.121.2.541>
- BRUCE Y. [1983]: Bootleggers And Baptists – The Education of a Regulatory Economist. *AEI Journal on Government and Society*, Vol. 7. No. 3. 12–16. o. <http://pirate.shu.edu/~rotthoku/Liberty/On%20Bootleggers%20&%20Baptists.pdf>.

- BUONGIORNO, J.–JOHNSTON, C.–ZHU, S. [2017]: An assessment of gains and losses from international trade in the forest sector. *Forest Policy and Economics*, Vol. 80. 209–217. o. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2017.04.004>.
- CADOT, O.–CARRÈRE, C.–STRAUSS-KAHN, W. [2011]: Export Diversification: What's behind the Hump? *Review of Economics and Statistics*, Vol. 93. No. 2. 590–605. o.
- CELO, S.–NEBUS, J.–WANG, I. K. [2018]: The Role of Internal and External Complexity in Global Factory Performance: An NKC Application. *Journal of International Management*, Vol. 24 No. 1. 65– 83. o. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2017.12.005>.
- CHE, YI–LU, Y.–PIERCE, J. R.–SCHOTT, P. K.–TAO, Z. [2016]: Does Trade Liberalization with China Influence U.S. Elections? Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington. Finance and Economics Discussion Series, No. 39. 1–40. o. <https://doi.org/10.17016/feds.2016.039>.
- CHO, S. [2014]: *The Social Foundations of World Trade. Norms, Community, and Constitution*. Cambridge University Press.
- COLEMAN, J. L. [1980]: Efficiency, Utility, and Wealth Maximization. *Hofstra Law Review*, Vol. 8. No. 3. Article 3.
- COPPOLA, G. [2018]: Once a Trump Favorite, Harley Now Feels the Pinch From Trade War. Bloomberg, június 25. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-25/harley-davidson-to-shift-motorbike-production-to-counter-tariffs>.
- EB [2017]: Hatályba lép az EU és Kanada közötti kereskedelmi megállapodás. Sajtóközlemény, Európai Bizottság, Brüsszel, szeptember 20. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-3121_hu.htm.
- EC [2017]: EU and Japan finalise Economic Partnership Agreement. European Commission, Brüsszel, december 8. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1767>
- EGGER, H.–KREICKEMEIER, U. [2012]: Fairness, trade, and inequality. *Journal of International Economics*, Vol. 86. No. 2. 184–196. o. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.00>.
- EU TANÁCS [2017]: A Tanács (EU) 2017/38 határozata (2016. október 28.) az egyrészről Kanada, másrészről az Európai Unió és tagállamai közötti átfogó gazdasági és kereskedelmi megállapodás (CETA) ideiglenes alkalmazásáról. HL L 11/1980, január 14. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:32017D0038&from=HU>.
- HSHAO, M. [1994]: China and the GATT. Two Theories of Political Economy Explaining China's Desire for Membership in the GATT. *Pacific Basin Law Journal*, Vol. 12. No. 2. 431
- HSHIEH, P. L. [2005]: Facing China: Taiwan's Status as a Separate Customs Territory in the World Trade Organization. *Journal of World Trade*, Vol. 39. No. 6. 1195–1221. o.
- IMF [2018]: *World Economic Outlook April 2018*. International Monetary Fund, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>.
- KAGITANI, K.–HARIMAYA, K. [2017]: Electoral motives, constituency systems, ideologies, and a free trade agreement: The case of Japan joining the Trans-Pacific Partnership negotiations. *Journal of The Japanese and International Economies*, Vol. 45. 51–66. o. <https://doi.org/10.1016/j.jjie.2017.07.003>.
- RÖNNBÄCK, K. [2015]: Interest-group lobbying for free trade. An empirical case study of international trade policy formation. *The Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 24. No. 2. 281–293. o. <https://doi.org/10.1080/09638199.2014.884154>.
- KLAU, A. [2017]: When bad trade policy costs human lives: tariffs on mosquito nets. World Trade Organization Economic Research and Statistics Division. Staff Working Paper ERSD-2017-14. 26 https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201714_e.pdf.

- KRUGMAN, P. R.–OBSTFELD, M. [2002]: *International Economics. Theory and Policy*. 6. kiadás, Addison Wesley.
- LIPSEY, R. G. [1957]: *The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*. *Economica*, Vol. 24. 93–40. o. <https://doi.org/10.2307/2551626>.
- MALAGA, J.–MOHANTY, S. [2003]: *The Agreement on Textiles and Clothing: Is It a WTO Failure? The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, Vol. 4. No. 1. 75–85. o.
- MALCOLM, M. [2017]: *Do local exports impact congressional voting on free trade agreements?* *Economics Letters*, Vol. 154. 31–34. o. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.02.018>.
- MARTONYI JÁNOS [2017]: *Multilateralism and regionalism in international trade law*. *Hungarian Journal of Legal Studies*, Vol. 58. No. 4. 384–391. o. <https://doi.org/10.1556/2052.2017.58.4.2>.
- MOUNTJOY, S.–MCNEESE, T. [2009]: *Causes of the Civil War: The Differences Between the North and South* Infobase Publishing.
- NAGY CSONGOR ISTVÁN [2017]: *Missed and new opportunities in world trade*. *Hungarian Journal of Legal Studies*, Vol. 58. No. 4. 379–383. o. <https://doi.org/10.1556/2052.2017.58.4.1>.
- NGUYEN, T. T. [2010]: *Competition Law, Technology Transfer and the TRIPS Agreement: Implications for Developing Countries*, Edward Elgar Publishing.
- O'BRIEN, D. [1976]: *Customs Unions: Trade Creation and Trade Diversion in Historical Perspective*. *History of Political Economy*, Vol. 8. No. 4. 540–563. <https://doi.org/10.1215/00182702-8-4-540>.
- OHLIN, B. G. [1933]: *Interregional and international trade*. Harvard University Press, Cambridge.
- RICARDO, D. [1817/2018]: *A politikai gazdaságtan és az adózás alapelvei. Válogatás egyéb írásokból és parlamenti beszédekből*. Fordította: *Atkári János*, Budapest, Napvilág Kiadó, 7–63. o.
- ROSEN, N.–CAMPBELL, H. [2004]: *International trade*, in *Covering Globalization*. Megjelent: *Schiffrin, A.–Bisat, A.* (szerk.): *A Handbook for Reporters* Columbia University Press, 241–48. o.
- SMITH, A. [1776/1940]: *Vizsgálódás a nemzetek jólétének természetéről és okairól*. Fordította: Éber Ernő, Magyar Közgazdasági Társaság, Budapest.
- STEARNS, J. [2018]: *EU Retaliation Against U.S. Over Metal Tariffs to Start June 22*. Bloomberg, június 20. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-20/eu-retaliation-against-u-s-over-metal-tariffs-to-start-june-22>.
- THAROOR, I. [2018:] *China casts a long shadow over Trump and Davos*. *The Washington Post*, január 26.
- UNCTAD [2013]: *Key Statistics and Trends in Trade Policy*. New York–Genf, https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20132_en.pdf.
- VINER, J. [1950]: *The Customs Union Issue*. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 35. No. 4. 491–515. o.
- WAGNER, J. [2012]: *International trade and firm performance: A survey of empirical studies since 2006*. *Review of World Economics*, Vol. 148. No. 2. 235–267. <https://doi.org/10.1007/s10290-011-0116-8>
- WOHL, I. [2009]: *The Antigua-United States Online Gambling Dispute*, *Journal of International Commerce and Economics*, Vol. 2. 133–134. o. https://www.usitc.gov/publications/332/journals/online_gambling_dispute.pdf.
- WTO [2007]: *World Trade Report. Six Decades of Multilateral Cooperation: What Have we Learnt?* WTO, Genf, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf.