

Deák András György:¹ Kevés egyezmény, kívánt eredmény? – Trump kínai „vámháborújának” mérlege

Vezetői összefoglaló

- Donald Trump Kína-politikája illeszkedett a húsz éve meglévő amerikai politikai irányvonalhoz, de annál unilaterálisabb, hangosabb és helyenként konfrontatívabb hangnemet ütött meg. Washingtonban és az amerikai társadalomban így is növekszik a Kína-szkeptikus konszenzus.
- A nagyjából kétéves „vámháború” maradandó nyomot hagyott a gazdasági kapcsolatrendszeren, a politikai bizonytalanság beépült a vállalati stratégiákba és fordulatot hozhat az eddigi trendekben.
- Washington lehetőségei így is korlátozottak, a vámháborús politika sérülékeny. Donald Trump nem akart egy elfajult konfliktust, mert annak kimenetele bizonytalan. A választási kampányra így lezárták az ügyet az érdemi kérdések megoldása nélkül.
- A WTO jövője, a kínai modellel kapcsolatos amerikai, japán, európai fenntartásoknak a szervezet átalakításán keresztüli kezelése egyre valószínűbb. Mindez hosszabb távon veszélyezteti a WTO-nak a nemzetközi kereskedelempolitikában betöltött domináns szerepét.

A 2018-2019-es kínai–amerikai „vámháború” a két fél közötti konfliktus egyik epizódjának tűnik csupán. Donald Trump magatartását egyszerre motiválta a belpolitikai haszonszerzés és egy unilaterálisabb kereskedelempolitika meghonosítása. A két fél között 2020 januárjában aláírt részleges megállapodás a kiinduláskor megfogalmazott problémák közül semmilyen lényegi kérdést nem oldott meg. Ugyanakkor mind az érintett vállalatok körében, mind a nemzetközi kereskedelempolitikai partnerek szintjén a konfliktus elérte a szereplők ingerküszöbét. A jövőben egy merkantilistább, unilaterálisabb és konfliktusokat felvállaló magatartású Egyesült Államok beépülhet az üzleti és kereskedelempolitikai várakozásokba. Kérdéses, miként hat ez a világkereskedelemre, annak meghatározó intézményére, a Kereskedelmi Világszervezetre, a WTO-ra, s miképpen lehet ilyen körülmények között abba integrálni a „kínai modellt”.

A kínai–amerikai kereskedelmi konfliktus 2016 utáni eszkalációja nem volt váratlan fejlemény. Az amerikai kereskedelempolitika számára Kína, illetve a vele való áruforgalomban jelentkező deficit a 2000-es évek eleje óta meghatározta a kétoldalú napirendet. Ugyanakkor Washington számára a kereskedelmi problémák már a kezdetektől fogva biztonságpolitikai kérdésekkel szorosan összefonódva jelentkeztek. A 2000-ben létrehozott *Amerikai-Kínai Gazdasági és Biztonsági Vizsgáló Bizottság*

(*US-China Economic and Security Review Commission*) mandátuma is a tágran értelmezett biztonság vizsgálatára vonatkozik, amennyiben „nyomon követi, vizsgálja és jelenti a Kongresszusnak az Egyesült Államok és a Kínai Népköztársaság közötti kétoldalú kereskedelem és gazdasági kapcsolatok nemzetbiztonsági következményeit”², beleértve olyan kérdéseket is, mint pl. a gazdaság általános állapota vagy az industrializáció³.

Az ezredforduló korai amerikai vitái nyilvánvalóan Kína WTO-tagságának a kérdésével voltak összefüggésben. Már ekkor is a relációs kereskedelmi deficit megközelítette a 84 milliárd USD-ét, a teljes amerikai hiány 19,2%-át (2018-ban a vonatkozó értékek 419,5 milliárd USD és 48% volt)⁴. Azt kellett mérlegelni, hogy Kína és az általa képviselt modell beengedése a WTO falai mögé, a kereskedelempolitikai eszköztár legjaváról való

¹ Deák András György (deak.andras.gyorgy@uni-nke.hu) az NKE EJKK SVKI tudományos főmunkatársa.

² Leong H. LEW: *US trade deficits and Sino-US relations*, *Journal of Contemporary Asia* 40. (2010), 656–673, 658. o.

³ [Report 2004 Report to Congress of the U.S.-China Economic And Security Review Commission](#), [online]. Forrás: uscc.gov [2020. 03. 01.], 1. o.

⁴ United States Census Bureau: [Foreign Trade](#), [online]. Forrás: census.gov [2020. 03. 01.].

lemondás milyen következményekkel járhat az Egyesült Államok gazdasága számára. Ekkor még élénken éltek az 1980-as években Japánnal folytatott kereskedelmi háborús emlékek (relációs kereskedelmi deficit a teljes hiány 35-40%-át adta az évtized közepén), a japán gazdasági modell és a *keiretsu*-rendszer összeegyeztethetősége a liberális piacgazdasággal. Ennek a vitának egy külső körülmény, a japán gazdasági csodának az 1980-as évek végén való gyors és némileg váratlan kifulladását vetett véget.

Japán a gazdasági viták ellenére mindvégig az amerikai szövetségi rendszerben maradt, sosem jelentett védelempolitikai kihívást és az ország mérete, erőforrásai is mérsékeltek voltak az Egyesült Államokéhoz képest. Ehhez képest a kínai gazdaság vásárlóerőparitáson mért globális részesedése 1999-ben lehagyta a japánt (7,1% vs 7,0%), 2014-ben pedig az Egyesült Államokat is (16,5% vs 15,8%)⁵. Egy évvel korábban vált Kína a világ legnagyobb kereskedő nemzetévé. Kül- és biztonságpolitikáját tekintve mindvégig független maradt, még ha Kína felemelkedését maga a pekingi hivatalos nyelvezet és az elemzői közeg egy része is hagyományosan „csendesnek” és konfliktusmentesnek is tartja⁶. Mindebből következik, hogy az Egyesült Államok politikai közössége számára a kínai–amerikai vita semmiképpen sem csak egy kereskedelmi, de még csak nem is egyszerűen gazdasági konfliktus. Washingtonban már a kezdetektől is sokan sokkal inkább egyfajta, a világgazdasági és -politikai szupremáciáért folytatott neorealista küzdelemként értelmezték azt, és ez az értelmezés egyre inkább teret nyert az idő múlásával. Nem véletlenül a 2017-es Nemzetbiztonsági Stratégia Oroszország mellett Kínát jelölte meg a legfőbb kihívásként: „Ezen versengés miatt az Egyesült Államoknak újra kell gondolnia két évtizede folytatott szakpolitikáit. Azok azon a feltételezésen alapultak, hogy a kihívók beengedése a nemzetközi szervezetekbe és a globális kereskedelembe jóhiszemű és szavahihető partnerekké teszi őket. Ez a feltételezés többnyire tévesnek bizonyult.”⁷

Ez a rövid írás a Trump-korszak kétéves „vámháborújának” vonja meg a mérlegét. Három szempontot vizsgál: a közvetlen kereskedelmi-gazdasági hatásokat, az amerikai belpolitikai kontextust, illetve a WTO-ra vonatkozó következményeket. Ezen három kérdéskör kapcsán igyekszik elhelyezni a mostani konfliktust az amerikai–kínai gazdasági kapcsolatok bő három évtizedes történetébe.

Miért pont Trump alatt? – strukturális és spontán hatások

Bár Donald Trump elnöksége alatt az „amerikai–kínai vámháború” megnevezéssel illették a két fél közötti gazdasági konfliktust, a kereskedelmi deficit kérdése korántsem fedti le a felek közötti feszültségek és kapcsolatok teljes körét. Maga a „vámháború” csak 2018 elejétől 2020 elejéig tartott, csak egy epizódja volt a gazdasági szembenállásnak, s régóta halmozódott feszültségek feszínre kerüléseként értelmezhető. A jelenlegi adminisztráció egy sor egyéb gazdasági sérelmet is felsorolt a vámintézkedéseinek meghozatalakor. Ezek közé tartozik a kínai júan körüli árfolyammanipuláció, annak mesterséges gyengítése, a szellemi tulajdonjogok megsértése, rosszabb esetben az ipari kémkedés és a szabványok eltulajdonítása, a befektetések informális – jellemzően technológiai transzferhez kapcsolódó – feltételekhez kötése, az állami szubvenciók rejtett módjai, továbbá az informális protekcionista és versenytorzító gyakorlat fenntartása. Újabban ezek közé felzárkóztak a kínai vállalatokon keresztül történő kémkedés és nemzetbiztonsági kockázatok (Huawei), illetve a tisztességtelen eszközökkel folytatott nemzetközi üzleti terjeszkedés és gyakorlat. Ezt a sokrétű gyakorlatot nevezik összefoglalóan az amerikai hivatali nyelvezetben „tisztességtelen kereskedelemnek” (*unfair trade*).

A „vámháború” szűken értelmezve ezen kérdéskör egyetlen eleméről, a kereskedelmi hiány nagyságáról szólt. Valójában az Egyesült Államok teljes kereskedelmi hiányának mértéke egy évtizede nem változott érdemben, 2007-ben 808,7 milliárd USD volt (3105 milliárd USD forgalom mellett), 2019-ban 852,8 milliárd

⁵ Kína árfolyamparitáson csak a második legnagyobb gazdaság, IMF WEO.

⁶ Barry BUZAN: [China in International Society: Is 'Peaceful Rise' Possible?](#), *The Chinese Journal of International Politics*, Vol. 3. Issue 1. (2010), 5–36.

⁷ [National Security Strategy](#), [online], 2017. Forrás: hsdlr.org [2020. 02. 28.], 3. o.

(4207 mrd USD).⁸ A folyó fizetési mérleg hiánya még csökkent is a 2008-as válság előtti időszakhoz képest, s a GDP 2-2,5%-os tartományában maradt. A kereskedelmi, folyó fizetési és növekvő költségvetési deficitek természetesen érdemben megkülönböztetik a mostani állapotot az 1990-es évtized időszakától, s akár aggodalomra is okot adhatnak, de önmagában inkább az amerikai „túlfogyasztás”, semmint a kínai kereskedelmi verseny következményei.⁹ Kína aránya nő a deficiten belül, de önmagában vitatható, milyen mértékben tulajdonítható a deficit az amerikai gazdaság mint jelenség az unfair kínai versenynek, avagy az ország belső adottságainak. Például az Európai Unió 2007-ben bő 200 milliárdos euró kereskedelmi deficitje mára eltűnt, miközben a kínai reláció hiánya még nőtt is, 2018-ra 184 milliárd euróra.

Három – politikai, kereskedelem-politikai és praktikus – tényező játszott szerepet abban, hogy a kereskedelem mentén robbantak ki a feszültségek. Egyrészt ez volt az a kérdés, amelyet az amerikai politika is tematizált. A kereskedelmi deficit kérdése biztonsági ügyként tekintettek Washingtonban, a munkavállalók széles körének megítélése szerint ez volt az állásvesztéshez (*job loss*) vezető legfőbb kockázat, illetve már a 2000-es évek elejétől, a kínai jüan mesterséges gyengítésének amerikai vádjá óta, ez volt a bejáratott téma. Másrészt 2016-ban jártak le a Kína WTO-csatlakozásakor kért mentességek. 2011-ig Peking kereskedelmi partnerei minden további nélkül védőintézkedéseket hozhattak, amennyiben a kínai verseny hátrányt okozott termelőiknek. 2016-ig pedig a dömpingellenes eljárások során egyoldalúan megvonhatták Kína piactudományi minőségét és alkalmazhattak védelmi tarifákat. Ezekben az esetekben a távol-keleti exportőrre hárult a bizonyítási teher.¹⁰ 2017-től kezdődően azonban elvileg már csak a hagyományos eszköztár állt az Egyesült Államok rendelkezésére.¹¹

Harmadrészt a kereskedelem volt az a terület, ahol Washington aszimmetrikusan léphetett fel: úgy fokozhatta a nyomást Kínára, hogy az nem volt képes hasonló eszközökkel érdemben visszavágni. 2016-ban 462,4 milliárd USD kínai export állt szemben 115,6 milliárd USD amerikai kivittel. Arányosan az Egyesült Államokba irányuló kínai export Kína GDP-jének 4,1%-át adta 2016-ban, míg fordítva csak 0,6%-ot.¹² Peking legfeljebb taktikai jelleggel tudott kellemetlenséget okozni a kétoldalú kereskedelem szintjén, mint pl. a szójaimport korlátozása, amely áru termelői hagyományosan a republikánusokat támogató államokból kerülnek ki.

Ezen alacsony százalékos arányok ellenére nincs konszenzus a valós és lehetséges hatásokat illetően. Eleve a „vámháború” ezen szakasza kevesebb, mint két évig tartott, viszont voltak olyan időszakok, amikor naponta jelentettek be a felek új vámtarifákat. Donald Trump 2018 januárjában vetette ki az első büntető jellegű vámoikat a kínai mosógépekre és napelemekre, viszont 2020 januárjában elvileg a felek lezárták a konfliktust. Bár az amerikai elnök a vérmérsékletének megfelelően harciasan és hangosan kommunikálta az újabb tarifák bevezetését, valójában azok egy részét rendre elhalasztották, vagy az új intézkedések átfedték a régieket. A csúcsponton, 2019 szeptemberében az amerikai import mintegy háromnegyedét érintették valamilyen szintű vámtarifák, jellemzően 10-25%-os mértékben. A legnagyobb horderejű intézkedést 2019 májusában vezették be, 200 milliárd USD értékű importot sújtott Washington a korábbi 10%-os helyett 25%-os vámmal. Ez a new york-i jegybank számításai szerint egy átlagos amerikai háztartásnak évente 831 USD többletkiadást okozott volna (ebből 211 USD költségvetési vámbevétel),¹³ míg három éven keresztül való fennmaradásuk Kínának 0,6%-os, az Egyesült Államoknak 0,4%-os GDP csökkenést jelentene.¹⁴ Mindez arra utal, hogy a washingtoni döntéshozók sem lehettek biztosak abban, hogy a konfliktus nem jár-e komolyabb áldozatokkal amerikai részről.

⁸ United States Census Bureau: *i. m.*

⁹ LIEW: *i. m.*, 665.

¹⁰ Mark WU: *The “China, Inc.” Challenge to Global Trade Governance*, *Harvard International Law Journal*, Vol. 57. Num. 2. (2016), 261–324, 296.

¹¹ WU: *i. m.*, 268.

¹² IMF WEO és United States Census Bureau adatok.

¹³ Mary AMITI, Stephen J. REDDING, David E. WEINSTEIN: *New China Tariffs Increase Costs to U.S. Households*, [online], 2019. 05. 23. Forrás: libertystreeteconomics.newyorkfed.org [2020. 01. 17.].

¹⁴ Satoru KUMAGAI, Toshitaka GOKAN, Kenmei TSUBOTA: *Economic Impacts of the US–China Trade War on the Asian Economy: An Applied Analysis of IDE-GSM*, IDE Discussion Paper 760, [online], 2019. április. Forrás: ir.ide.go.jp [2020. 01. 03.].

Valójában Trump elnökségének amerikai–kínai „vámháborúját” érdemes egy hosszabb konfliktus epizódjának tekinteni. Némi jóhiszeműséggel kijelenthető, hogy ez volt az első alkalom, amikor Washington nemcsak nehezményezte, de érdemben megpróbálta átírni a kétoldalú kapcsolatokban kialakuló viszonyrendszert. A konfliktusnak három fontos tanulságát érdemes kiemelni:

1. A kereskedelmi konfliktus mögötti befektetési kapcsolatok, az értékláncok mentén kialakult interdependencia fékezőerővel hat, megnehezíti az Egyesült Államok számára az alacsony költségű gazdasági hadviselést. Főleg hosszabb távon ennek magas ára lehet.
2. A gazdasági konfliktus kapcsán kialakult amerikai politikai diskurzusok meghatározzák annak kezelését és kezelhetőségét. A döntéshozók keze sok tekintetben kötött, adott esetben egyszerűbb a meglévő narratívák mentén politizálni, mintsem azokat átértelmezni. Trump nem lépte át ezeket a kereteket, de határozottságot kellett mutatnia és kihasználta ezt a helyzetet.
3. Az amerikai–kínai konfliktus mögött eltérő gazdasági modellek vannak, amelyek közti feszültségek enyhítése csak hosszabb távon elképzelhető. A világgazdaság számára a legfőbb kockázat, amennyiben a modellek versenye szabályozatlan marad és elfajul.

Menekülés az interdependenciából?

Kína egy külföldi befektető szemével két jelentős előnnyel bír: olcsó és fegyelmezett munkaerővel, illetve hatalmas felvevőpiaccal. A 2000-es évek elején a feldolgozóiparban a kínai munkaerőköltség csak 3%-a volt az amerikainak.¹⁵ 2018-ban átlagosan még mindig csak 5,51 USD-be került egy órányi feldolgozóipari munka, míg az EU28-ban 32,3 USD-be (a magyar adat 11,7), az Egyesült Államokban 43,3 USD-be¹⁶. Egyes, munka-intenzív ágazatokban ez eleve olyan versenyelőnyt jelenthet, amit nem lehet sem hatékonysági tényezőkkel, sem vámtarifákkal ellensúlyozni. Másfelől bizonyos amerikai iparágak – jellemzően a számítástechnika, gépgyártás területén – eladásaik jelentős részét már Kínában (Hongkongot is beleértve) realizálják: 2016-ban az Apple bevételeinek 22,5%-a, Intel eladásainak 23,5%-a, a Boeing forgalmának 10,9%-a, a Starbucks kávézóinak 10%-a származott innen.¹⁷

Éppen ezért az amerikai feldolgozóipari álláshelyek elvesztése csak az érem egyik oldala. Másfelől ugyanis az amerikai cégek jelentős haszonnal terjeszkedtek Kínában és ennek sok pozitív, többek között más munkaerőpiaci szegmensekben érvényesülő hatása is volt. Ezek egymáshoz való viszonyáról, a költség-haszon arányoknak akárcsak a munkaerőpiacon való érvényesüléséről intenzív számháború zajlik az elemzők között. Egy kritikusabb számítás szerint 2001 és 2017 között az Egyesült Államok nettó 3,4 millió állást veszített és pont a fejlett technológiai iparágakban nagyobb a negatív hatás.¹⁸ Ehhez képest az ellenérvek szerint a feldolgozóipari veszteséget ellensúlyozza a fehérgalléros és szellemi tevékenységek szintjén történő munkaerőpiaci nyereség.¹⁹ Összességében azonban érdemes megjegyezni, hogy az amerikai foglalkoztatottság az elmúlt évtizedben mintegy 4,5 millió fővel növekedett, mára 61%-ra bővült, ami történetileg viszonylag magas érték.²⁰ A jelenlegi 3,5%-os munkanélküliségi ráta nem utal foglalkoztatottsági problémákra, és kevés tere van már a további munkahelyteremtésnek.

¹⁵ LIEW: i. m., 662.

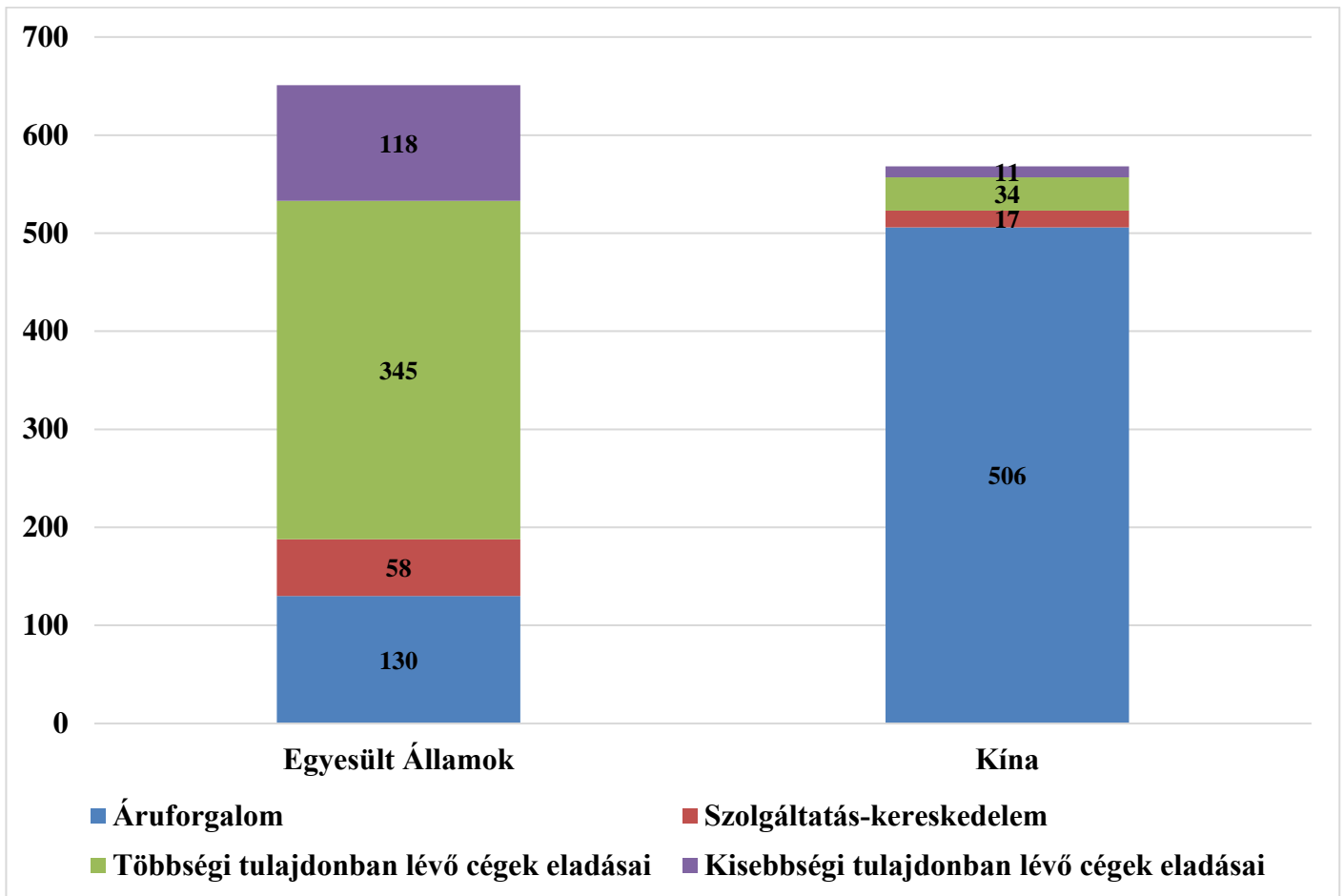
¹⁶ Statista, Eurostat, US Bureau of Labor Statistics adatai alapján. A különböző adatbázisok feltehetően nem teljesen ugyanazt a definíciót alkalmazzák, ennek megfelelően a számok csak nagyságrendileg jellemzőek.

¹⁷ Vállalati jelentések alapján.

¹⁸ Robert E. SCOTT, Zane MOKHIBER: [The China toll deepens](#), [online], 2018. 10. 23. Forrás: epi.org [2019. 12. 03.].

¹⁹ Joshua P. MELTZER, Neena SHENAI: [The US-China economic relationship. A comprehensive approach](#), [online], 2019. február. Forrás: brookings.edu [2019. 12. 03.].

²⁰ A foglalkoztatottságot a munkaképes (jellemzően 15–64 év közötti lakosság) bázisán számítják, így az 1948 és 2019 közötti átlag csak 59,3%, míg a legmagasabb érték 64,7% volt. (Trading Economics adatok)



1. ábra: A kétoldalú kereskedelem és a beruházók forgalmi adatai 2017-ben, mrd USD²¹

Ugyanakkor a gazdasági együttműködésnek széles palettája alakult ki, amelyben főleg az amerikai oldalról nem az áruexport a legnagyobb tétel. Mint az 1. ábrán is látható, az Egyesült Államok kivitelét négyszeresen meghaladja a szolgáltatások kereskedelme, illetve a különböző amerikai tulajdonrészekkel bíró cégek és vegyesvállalatok kínai eladásai. Hasonlóképp, Kína nagyon gyakran csak a közbülső elem a távol-keleti, japán, dél-koreai gyártók és azok amerikai eladásai között: ott végzik az összeszerelést, esetleg kisebb munkafolyamatokat, de a fontosabb alkatrészek és a hozzáadott érték legjava nem feltétlenül Kínában kerül a termékbe. Nem véletlenül, az amerikai nagyvállalati kör kisebb-nagyobb vehemenciával ellenezte a „vámháborút”. Az ott beruházókat és forgalmazókat komolyan érinthette annak kimenetele a kínai vámtarifák emelésétől kezdve,²² a beruházási feltételek romlásáig vagy akár a helyi nacionalista attitűd miatti forgalomcsökkenésig. Főleg az amerikai kereskedelmi láncokat és háztartásokat érintette a kínai import drágulása, amely egyes számítások szerint egészen szélsőséges mértékben hatott a fogyasztói árszintre.²³ Az Egyesült Államok számára a sérülékenységet

²¹ Forrás: MELTZER, SHENAI: i. m., 11. o.

²² A helyzet bonyolultságára jellemző, hogy pl. a Kínában összeszerelt iPhone-okat formálisan az írországi Apple veszi meg a gyártó Foxconn-tól, majd ugyanott eladja a megfelelő Apple leánycégeknek és innen szállítják el világszerte. Ezért a Kínában eladott iPhone, bár az összeszerelés után nem hagyja el az országot, mégis 17%-os vámot kell utána fizetni. Viszont egy Kínában összeszerelt termék sem feltétlenül kínai export, amennyiben a származtatási szabályok szerint máshol jegyzik azt be. David BARBOZA: *An iPhone's Journey, From the Factory Floor to the Retail Store*, [online], 2016. 12. 29. Forrás: nytimes.com [2019. 12. 15.].

²³ Ezek szerint 1%-os kínai importpenetráció-növekedés 1,91%-os fogyasztói árszintcsökkenést okozna. Xavier JARAVEL, Erick SAGER: *What are the Price Effects of Trade? Evidence from the U.S. and Implications for Quantitative Trade Models*, CEPR Discussion Paper, No. DP13902, 2019.

nem is annyira a kereskedelmi deficit, mintsem nagyvállalatainak a kínai piacra való túlzott ráutaltsága jelentette.

Amerikai oldalról tehát a „vámháború” fő kérdése az volt, hogy miképpen érinti az a Kínában működő amerikai leányvállalatok jövedelmezőségét. Önmagában a két fél által eszközölt vámemelések is ronthatták a bevételi kilátásokat, de Peking sok adminisztratív intézkedéssel is megnehezíthette a helyi működést, mintegy aszimmetrikus választ adva az amerikai magatartására. A több, mint 900 tagot számláló, Amerikai Kereskedelmi Kamara (*AmCham*) kínai tagozata által 2019 májusában – a legkomolyabb vámemelés és a Huawei elleni kampány idején – készített, önkéntes bevalláson alapuló felmérés szerint a vállalkozások mintegy háromnegyedét negatívan érintette a „vámháború”, egyharmaduk megváltoztatta stratégiáját, átmenetileg termelést vont ki Kínából²⁴ vagy elhalasztott befektetéseket. A válaszadó cégek több mint 40%-a már elkezdte vagy gondolkodott termelésének relokalizációján, Kínából való részleges kivonásán.²⁵ Bár kritizálták a Trump-kormányzat harciasságát, de a nagyobb cégek sorra jelezték relokalizációs törekvéseiket: az Apple termelésének 15–30%-os áthelyezését mérlegelte Kínából,²⁶ míg 170 cipőgyártó jelezte, hogy már korábban megkezdték a kockázatok diverzifikálását.²⁷

Nyilvánvalóan nehéz ezeket a vállalati bejelentéseket elvonatkoztatni a Trump által hangoztatott amerikai elvárástól, az Egyesült Államokba való visszatelepüléstől. Ezt ugyanis maga Donald Trump elnök jelölte meg kereskedelempolitikai tevékenységének végső céljaként.²⁸ A relokalizáció azonban már korábban elkezdődött, a feldolgozóiparban kínált kínai kondíciók ugyanis, ideértve a munkaerőköltséget is, sokszor nem versenyképesek már Délkelet-Ázsia vagy akár Latin-Amerika más országaival. 2019-ben már csak 6,8 milliárd USD közvetlen befektetés érkezett az Egyesült Államokból Kínába, utoljára 2003-ban volt ilyen alacsony ez az érték (2010 és 2018 között jellemzően 12-15 milliárd USD befektetés érkezett évente).²⁹ Ugyanakkor a relokalizációt tervező cégeknek csak a 15%-a kíván visszatérni Észak-Amerikába,³⁰ így ennek haszonélvezője nem az Egyesült Államok, hanem a Kínához hasonló karakterisztikával rendelkező országok (pl. Vietnam, Mexikó) lesznek.

Összességében a kereskedelempolitikai és politikai kockázatok feltűnése az üzleti horizonton szándékoltan vagy mellékhatásként, de csökkenti az interdependenciát a két fél között. Korábban az amerikai cégek aligha vették komolyan a washingtoni fenntartásokat, azok kimerültek a retorikai szövegekben, illetve a WTO keretében indított néhány eljárásban. Ehhez képest a 2018-19-es „vámháború” nem tűnik sem véglegesen lezártnak, sem megismételhetetlennek. Szemmel láthatóan változik a kínai befogadó környezet is, nőnek a költségek és több iparágban a helyi versenytársak megjelenésével nehezebbé vált az érvényesülés. Ilyen környezetben több amerikai cég dönthet az országkockázati diverzifikációról, a korábbi „csak Kína” stratégiák újragondolásáról. Ez a kétéves „vámháború” legmaradandóbb hatása. Az interdependencia ilyen enyhülése azonban aligha fogja érdemben csökkenteni a kínai–amerikai gazdasági feszültségeket, sokkal inkább az eszkaláció lehetőségét növeli.

²⁴ Jellemzően az „in China, for China” logika mentén, miszerint csak a Kínába irányuló termelésüket hagyták meg Kínában.

²⁵ Hozzá kell tenni, hogy a 900 vállalkozásból csak mintegy 250 töltötte ki a kérdőívet. AmCham China: [Joint Press Release](#), [online], 2019. 05. 22. Forrás: amcham-shanghai.org [2019. 12. 15.].

²⁶ Lauly LI, Cheng TING-FANG: [Apple weighs 15%-30% capacity shift out of China amid trade war](#), [online], 2019. 06. 19. Forrás: asia.nikkei.com [2019. 12. 15.].

²⁷ Sinéad BAKER: [Nike, Adidas, and more than 170 other shoe companies warned of the trade war's 'catastrophic' impact on Americans in a scathing letter to Trump](#), [online], 2019. 05. 21. Forrás: businessinsider.com [2019. 12. 15.].

²⁸ BDI: [“America First” – U.S. Trade Policy under President Donald Trump](#), [online], 2020. 02. 12. Forrás: english.bdi.eu [2019. 12. 15.].

²⁹ [The US-China Investment Hub](#) adatok.

³⁰ AmCham China: i. m.

Trump új konszenzust teremt?

A „vámháború” másik meghatározó értelmezési kerete a belpolitika. Trump szempontjából a kínai gazdasági fenyegetés kérdése két fontos vonással bírt: valamilyen minimális konszenzus volt az ügyben, illetve a republikánus párt tematizálta ezt a problémát. A kínai gazdasági modell szkeptikus megítélése körüli vélemények közötti konvergencia úgy a törvényhozásban, mint a végrehajtó hatalomban már a 2000-es évek elejétől megfigyelhető volt. 2012-ben, az újraválasztási kampányában, még az amúgy békülékenyebb Barack Obama is azzal érvelt, hogy az ő elnöksége alatt több WTO-eljárást indítottak Kína ellen, mint Bush két ciklusa alatt összesen.³¹ Jellemző, hogy az egyik utolsó kételkedő, a kínai kihívást még 2017-ben is lekicsinylő Joe Biden is a kampányra megváltoztatta az álláspontját.³² Éppen ezért a Kína-politika – talán még a migráció ügyénél is fokozottabban – olyan kérdés volt, ahol egy markánsabb álláspontot nem lehetett teljes mértékben elutasítani. Ez kedvezett Trump „vámháborús” retorikájának, amennyiben ezen a fronton a demokratáknak is részlegesen egyet kellett vele érteniük, legalábbis ami Kína megítélését illeti. Senki nem mondta és mondhatta, hogy Trump eljárása minden vonatkozásában elhibázott és indokolatlan.

Ugyanakkor a konfliktus hangszerelése és tematikája egyértelműen imponált Trump és a republikánusok törzsközönségének. A 2000-es évek során a Kínával kapcsolatos fenntartások némileg különváltak a két szavazótábor között: a demokrata narratíva az emberi jogok betartása és a kínai külpolitika kapcsán koncentráltak, míg a republikánus közönség főleg a közvetlenül az Egyesült Államokat érintő kereskedelmi kérdések, esetleg a kínai szuperhatalmi ambíciókra összpontosultak.³³ Ez kétségtelenül kedvezett a republikánus oldalnak, hiszen a Kínával kapcsolatos fő aggodalmak a lakosság szintjén gazdasági jellegűek voltak. Már 2005-ben is az amerikai állampolgárok kétharmada tekintette Kínát gazdasági fenyegetésnek és csak alig fele tartott a katonai potenciáljától.³⁴ Ehhez képest a kínai gazdaság, akárcsak maga a Kína-fenyegetés kérdése inkább számított republikánus tematikának, ahol a demokraták defenzívában voltak. Egyes szervezettebb társadalmi rétegek, mint például a nagyobb szakszervezetekhez köthető gyáripari dolgozók, illetve az általuk dominált államok számára Kína kérdése meghatározó volt. Végezetül a kínai gazdasági fenyegetés ügye némileg egybecsengett a migráció kérdésével, az itt mutatott határozottság Trump törzsszavazóinak biztonságérzetét volt hivatott erősíteni.

Még inkább növelte a konfliktus új szintre emelésének valószínűségét, hogy a demokrata térfélen is megosztottság uralkodott a kereskedelempolitikai status quo kapcsán. Bernie Sanders demokrata elnökjelölt intenzíven támadta balról az általános mainstream amerikai magatartást.³⁵ Kritikája részben egybecsengett Trumpéval és elérte, hogy Hillary Clinton is korigálja a kampányát. Így abba is bekerült a meglévő kereskedelempolitikai egyezmények felülvizsgálata (pl. NAFTA), illetve az újak megkötésekor az amerikai munkások és a környezetvédelem szempontjainak fokozottabb figyelembevétele.³⁶ A demokrata térfélen támadt újkeletű zavar csökkentette annak valószínűségét, hogy onnan érdemi ellenállás érkezik majd kereskedelempolitikai kérdésekben. Ez annál is fontosabb volt, minthogy a külkereskedelem az amerikai alkotmány első cikkelyének értelmében a Kongresszus hatásköre volt, így a felelősség tulajdonképpen a törvényhozásé (is).

Összességében Trump egy stratégiai szinten kialakulóban lévő Kína-konszenzus és egy változóban, részben felbomlóban lévő kereskedelempolitikai egyetértés mellett alakíthatta ki politikáját. Ebből fakadóan nem az volt a kérdés, hogy Trump fajsúlyosabbá teszi-e a kínai kereskedelmi témát az amerikai belpolitikában – tulajdonképpen minden elődje így cselekedett, kiváltképp, ha republikánus volt –, hanem az, hogy meddig megy el. A

³¹ WU: i. m., 262.

³² Craig KAFURA: *The US Democrats' China Debate*, [online], 2019. 09. 02. Forrás: thediplomat.com [2020. 02. 11.].

³³ Mindez kiváltképp szembeutó a republikánus elnökjelöltek beszédeiben: *China In Republican Party Platforms, 1996-2016*, [online], 2016. 11. 14. Forrás: china.usc.edu [2020. 01. 11.].

³⁴ „Az Egyesült Államokra vonatkozó gazdasági/katonai fenyegetésként tekint-e Kínára?” *Gazdasági: 64–33% (Igen–Nem), katonai 50–48%*. Forrás: *Gallup Historical Trends*, [online], 2019. Forrás: news.gallup.com [2020. 11. 05.].

³⁵ *Bernie Sanders on US Trade and Jobs*, [online], 2020. Forrás: feelthebern.org [2020. 01. 12.].

³⁶ Jason MARGOLIS: *Hillary Clinton's stand on NAFTA and the TPP: It's complicated, and evolving*, [online], 2016. 07. 28. Forrás: pri.org [2020. 01. 12.].

politikai térfélen nem igazán talált ellenállásra, így legfőképp a „vámháború” lakossági megítélése számított, s szabadon használhatta a témát az újráválasztási kampányára való felkészülésben. A fő kockázatot továbbra is az jelentette, hogy a „vámháború” valós negatív hatásai nehezen voltak kiszámíthatóak és hosszabb távon bizonyosan tetten érhetőek lettek volna a mindennapi életben.³⁷ Másrészt a konfliktus kimenetelének lakossági megítélése sem volt egyöntetű. 2019 májusában a lakosság kicsivel több mint harmada (36%) gondolta, hogy az Egyesült Államok összességében inkább veszteni fog a kereskedelmi tárgyalások során, mint nyerni (33%, 31% szerint pedig az egész nem igazán számít).³⁸ Egyedül a pártállás alapján volt éles polarizáció ennek megítélésében, de a legnagyobb, a minta több mint 43%-át adó „elkötelezetlenek” közt is mintegy másfélszer annyian kétkedtek a sikerben. Ezek alapján úgy tűnik, hogy a „vámháborús” retorika fenntartotta Trump hitelességét törzsszavazók között, de kockázatos, esetleg kontraproduktív lett volna ennél tovább menni. Már csak ezért sem tűnik véletlennek, hogy az elnökválasztási év elején Donald Trump fegyverszünetet kötött Pekinggel.

Nemzetközi szabályrendszer és a WTO jövője

A „vámháború” a nemzetközi kereskedelempolitikához való amerikai attitűd vonatkozásában mutatott igazán új és irreverzibilisnek tűnő vonásokat. Az Egyesült Államok a vámintézkedések legtöbbszörét nemzetbiztonsági érdekeire hivatkozva hozta meg és – akárcsak Kína a saját válaszlépései kapcsán – megkerülte a WTO vitarendezési mechanizmusát. Ennyiben teljes mértékben semmibe vette a legfontosabb nemzetközi kereskedelempolitikai intézményrendszert, egyoldalúan és a rá vonatkozó nemzetközi szabályrendszert felrúgva járt el. Korábban a kétoldalú kereskedelmi konfliktus a WTO kereteiben belül zajlott és az Egyesült Államok több más országgal együtt léphetett fel. Így viszont nemcsak az együttes fellépés került veszélybe, de a WTO-nak a kínai modellhez való adaptálása, és így a szervezet hosszabb távú fennmaradása is.³⁹

Nem ez volt az egyetlen terület, ahol Donald Trump csökkentette az Egyesült Államok nemzetközi szerződéses kötelezettségeit. Washington kilépett a Párizsi Klímaegyezményből, visszavonta aláírását a Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodásból, újratárgyalta és néhány ponton Washington javára korrigálta az Észak-amerikai Szabadkereskedelmi Megállapodást (NAFTA) Mexikóval és Kanadával, illetve a Dél-Koreával meglévő szabadkereskedelmi megállapodást is. Az „Amerika az első” (*America first*) elvének ilyen markáns érvényesítése, a szabadkereskedelemtől a merkantilizmus felé való ilyen határozott elmozdulás egyértelműen az 1970-es évek óta fennálló kétpárti konszenzus végét jelenti. Bár a szabadkereskedelem elvét és hasznát a mostani kurzus sem veti el, de a gyakorlatban is érvényt szerez annak a republikánusok körében régebb óta kialakult véleménynek, miszerint a partnerek kijátsszák a meglévő szabályokat, illetve a szabályok olyanok, amelyeket ki lehet játszani. Az ilyen rosszhiszemű magatartást, a „csalást” az Egyesült Államoknak kell visszaszorítani, adott esetben a létező intézményrendszeren kívüli eszközökkel is.

Kína esete annyiban különbözött más kereskedelmi partnerektől, Mexikóétól, az Európai Unióétól vagy akár Dél-Koreáétól, hogy a gazdasági rendszerének WTO-kompatibilitását illetően komoly kételyek voltak, illetve vannak jelenleg is. 2001-es WTO-csatlakozásakor ezért a partnerek fokozott biztosítékokat kértek Pekingtől, messze meghaladva a fejlődő országoktól általában megkövetelt alkalmazkodást („WTO Plus”). Ezek a garanciák jellemzően a szolgáltató szektor liberalizációját, a szellemi tulajdonjogok fokozott tiszteletben tartását és a tervgazdasággal összefüggő egyes kérdéseket érintették. A bizonytalanságot jól mutatta, hogy Kína csatlakozásakor hosszú, 10-15 éves átmeneti időszakot írtak elő, amikor a partnerek egyoldalú védelmi intézkedéseket hozhattak.

³⁷ Ebben az értelemben hiába Kína szenvedte volna el a nagyobb gazdasági károkat, a politikai rendszere le tudta volna folytatni annak következményeit. Az Egyesült Államokban pont fordítva, a kisebb gazdasági károk is felnagyítva jutottak volna a politikai körforgásba. Joel CHALLENGER: *The Future Direction of the Trade War and the Role of the WTO*, [online], 2018. szeptember-október. Forrás: jef.or.jp [2020. 01. 12.].

³⁸ Matthew SHEFFIELD: *Poll: Most Americans say Trump's trade talks with China won't improve US economy*, [online], May 2019, [2019. 10. 29.].

³⁹ CHALLENGER: i. m., 26.

A „kínai államkapitalista modell” vonatkozásában érdemi vita zajlik. Jellemzően nem egyedülálló vonásokról van szó, azok legtöbbször más WTO-tagországokban is fellelhető. A kérdés inkább az, hogy olyan töménységben és akkora méretben, amelyben Kína ezeket képviseli, nem korrumpálja-e a WTO-szervezetét végérvényesen. Így például a kínai állami tulajdon nem egyszerűen szerteágazó és meghatározó az ország gazdaságában (a Fortune 500, a világ legnagyobb vállalatának listáján a kínai cégek fele, több mint 100 volt állami tulajdonban 2016-ban⁴⁰), de egyazon szervezet, a SASAC (State-owned Assets Supervision and Administration Commission) ellenőrzi azokat. Ellentétben más országokkal, ahol az állami tulajdon szétaprózott, az egyes cégek jellemzően különféle állami intézmények alá vannak besorolva, Kínában épp ellenkezőleg, erősen koncentrált a tulajdonosi kontroll. Ugyancsak igaz ez a bankrendszerre, ahol mind a négy országos nagybank és feltehetően tőzsből kilenc regionális pénzügyi intézmény is állami irányítás alatt van a Central Huijin Investment Ltd.-én keresztül.⁴¹ Ez utóbbi eredetileg egy, a csődbe ment cégek reorganizációját és a rossz hitelek felvásárlását végző intézmény volt. Nem világos tehát, hogy a hitelek megtérülési vagy épphogy „meg-nem-térülési” logika mentén, amolyan rejtett állami szubvencióként osztják-e. A probléma méretére jellemző, hogy az adósságállomány még 6% feletti GDP-növekedés mellett is meghaladja annak 300%-át, a globális adósság 15%-át,⁴² és ezen adósság fele a vállalati szférában van. További „szabadpiaci” fenntartások a kínai modellel szemben a tervgazdasági rendszer, az azzal kapcsolatos informális erőforrás-allokáció, a vertikális monopolizáció, a torzított árrendszer, a párt uralma és annak gazdasági aspektusai.⁴³

Viszonylag széles körű egyetértés van, hogy mindezen, Kínához köthető kérdések egészét a WTO mai formájában már képtelen kezelni. Az EU, az Egyesült Államok és Japán fenntartásai nagyon hasonlóak Kínával kapcsolatban. 2020 januárjában eme három ország kereskedelmi képviselői meg is határozták azokat a – kimerítetlenül is Kínával kapcsolatos – kérdéseket, amelyeket a WTO-reform mentén kezelni szeretnének.⁴⁴ Ezt a listát dominálják a különböző konstrukciókba rejtett állami szubvenciók ügyei, kezdve a korlátlan hitelgaranciáktól az elengedett adósságokig. Ezekben a területeken nagyobb transzparenciát, bejelentési kötelezettség bevezetését, a bizonyítási teher megfordítását, illetve a közérdekből eszközölt szubvenciók háttérbe szorítását irányozzák elő. Ezen túlmenően a Kínán belül, a privilegizált cégeknek az alapanyagok piacánál alacsonyabb áron való értékesítése, az informális kartellgyakorlat és a kikényszerített technológiatranszfer (amikor egy Kínába történő beruháznál megkövetelik valamilyen technológia behozatalát) kerül megemlézésre mint kezelendő kérdés.

Két okból is kétséges, hogy a globális kereskedelempolitika ezeket az új normákat milyen mértékben lesz képes befogadni. Egyrészt 1994, az uruguayi tárgyalási forduló óta nem sikerült a WTO rendszerét átfogó módon adaptálni. Most ezt Kínával együtt, sok tekintetben vele szemben kellene megtenni, ami tovább csökkenti egy ilyen kimenetel valószínűségét. Másfelől nem világos, hogy milyen koalícióban lehetne ezt megtenni. A WTO rendszerén belül továbbra is az Európai Unió és az Egyesült Államok vesz részt a legtöbb vitarendezési eljárásban (190-ben és 279-ben), szemben Kínával (75). Mindez azt jelenti, hogy bár a nagyok közötti frontvonalakat illetően Kína ügye jelentős, a legtöbb fejlődő országnak a nyugati féltekével vannak konfliktusos ügyei. Ez utóbbiak megnyerése és csatasorba állítása Kína ellenében egyre kevésbé valószínű.

Nem világos továbbá, hogy a Trump-adminisztráció milyen hitelességgel tudná ezt a reformot sikerre vinni. Maga Donald Trump is többször kinyilvánította, hogy a WTO-tagság káros az amerikai érdekekre, még ha a kilépést nem is merte elővezetni. Ugyanakkor jellemző az Egyesült Államok hozzáállására, hogy attól a Transz-csendes-óceáni Partnerségi Megállapodástól is visszalépett, amelybe a fent említett, a kínai sajátosságok elleni

⁴⁰ WU: i. m., 269.

⁴¹ WU: i. m., 274.

⁴² Önmagában a 300%-os adósságállomány inkább az érett, fejlett gazdaságokra jellemző. Egy fejlődő ország esetén szokatlanul magas és magas szintű sérülékenységet jelez egy gazdasági lassulás esetén. [China's debt tops 300% of GDP, now 15% of global total: IIF](#), [online], 2019. 07. 18. Forrás: reuters.com [2019. 12. 12.].

⁴³ WU: i. m., 287–288.

⁴⁴ [Joint Statement of the Trilateral Meeting of the Trade Ministers of Japan, the United States and the European Union](#), [online], 2020. 01. 14. Forrás: ustr.gov [2020. 01. 19.].

védelmi mechanizmusokat már részben beépítették. Az Egyesült Államok a „vámháború” során épphogy elszigetelődött a WTO-n belül, komolyabb hitelességvesztés állapotában van. 2019 folyamán még az is elképzelhetőnek tűnt, hogy Kína bizonyos engedmények mellett megállapodik az Európai Unióval és Japánnal, átvéve így a globális kereskedelempolitikai kezdeményezést.⁴⁵

Ugyanakkor a reform hiánya szinte bizonyosan a WTO jelentőségvesztéséhez fog vezetni. Minthogy mindhárom jelentősebb fejlett állam és államszövetség (Japán, az Egyesült Államok és az Európai Unió) is elégedetlen a kínai modell kereskedelempolitikai szabályozásával, kénytelenek lesznek annak szabályrendszerét – ha nem is lerombolni vagy nyíltan megkerülni, de – átértelmezni és sajátos, nemzeti szintű védelmi stratégiákat alkotni. Ezekre a WTO-ban is viszonylag tág tér nyílik: az egyik legnagyobb a nemzetbiztonsági érdekekre való hivatkozás.⁴⁶ Erre ugyan eddig meglehetősen ritkán hivatkoztak a tagállamok, de épp az amerikai példa az, amely e tekintetben irányadó lehet a jövőben.

Kitekintés

Értelemszerűen a „vámháború” kapcsán az egyik fő kérdés, hogy az mennyire tükröz stratégiai elszántságot és feltételez hosszabb kitartást amerikai részről. Az amerikai stratégiai emlékeztetben elevenen él az 1980-as évek végének két meghatározó tapasztalata, amikor külső szemlélő számára meglehetősen váratlanul összeomlott mind a régi versenytárs Szovjetunió, mind a gazdasági rivális Japán. Ezen szereplőkre komoly amerikai nyomás hárult már korábban, ezért Washington valamilyen szintű – bár vitatott mértékű – hozzájárulása az eseményekhez evidens. Továbbá ezt a nyomást ebben a két esetben az Egyesült Államok jórészt egymaga, unilaterális módon fejtette ki, nemzetközi partnerek nélkül. Az amerikai tapasztalat tehát az, hogy a gazdasági, akár egyoldalú nyomásgyakorlás az esetek jelentős részében kifizetődik, amennyiben az Egyesült Államok kitartó és az ellenfélnek vannak gyengeségei. Márpedig a kínai gazdasági csoda nem ellentmondásoktól mentes, egyszerre jellemzi azt a magas növekedés, de ezzel párhuzamosan a fejlődés ezen fokán még nem tapasztalt adósságszintek, a maguk a kínai politikai vezetők által is rettegett gazdasági lassulás, esetleges „gyors fékezés” és egy, az eddigi eredményeket némileg relativizáló extenzív szubvenziós eszköztár.

Ezzel a stratégiai tapasztalattal némileg szemben áll a Trump-jelenség. Eleve Donald Trump győzelme 2016-ban sokak számára egyszeri kisiklásnak tűnt, aki épp epizód-szerepe miatt aligha lesz képes stratégiát képviselni. Ehhez képest a 2020-as elnökválasztás eddigi folyamata, a korábbi mainstream megkérdőjelezése a demokrata elektorátuson belül is, trendszerű változásokat sejtet az amerikai politikán, és azon keresztül az amerikai hegemonia rendszerén belül is. Ma már aligha állítható teljes magabiztossággal, hogy az amerikai magatartás változásai csupán személyes tényezőkre visszavezethető, elszigetelt és szezonális események lennének. A másik tényező, hogy Trump maga is szakítani kívánt egy sor stratégiai hagyománnyal elnöksége során. A programja nehezen tűnt átültethetőnek a meglévő döntési környezetbe, ezért indokolt volt a kételkedés, hogy mennyire lesz maradandó a tevékenysége. Nem véletlen, hogy a Pekinggel való tárgyalási folyamatot végigkísérték az amerikai tárgyalókördöntések belső feszültségei, jellemzően a bürokrata és politikai háttérű döntéshozók egymás közötti nézeteltérései.⁴⁷ Ehhez képest Trump a maga módján egyszerre képviseli és alakítja is az amerikai külpolitikai és külgazdasági magatartást, az ő kézjegye bizonyosan ott fog maradni azon távozása után is. Trump újszerűsége persze nem feltétlenül a Kína- vagy a kereskedelempolitika esetében volt a legátütőbb.

Mindezek akár arra is utalhatnának, hogy Washington komolyan gondolhatja Kína illetően visszaszorítását. Ehhez képest a kétéves „vámháború” amerikai mérlege meglehetősen szerény. A 2020 januárjában aláírt egyezmény kétes érvényű kínai ígéreteket fogalmaz meg a belső piaci folyamatokra vonatkozólag, illetve bizonyos

⁴⁵ Challenger: i. m., 26.

⁴⁶ Ennek jogalapját elvileg a WTO vizsgálhatja, azonban ezek a mechanizmusok könnyedén lebéníthatóak akár egy nagyobb szereplő által is.

⁴⁷ Bob BRYAN: [Infighting among Trump's top advisers led to a negotiating disaster on the China trade deal](#), [online], 2018. 05. 22. Forrás: [businessinsider.com](#) [2020. 01. 19.].

import-célszámokat tartalmaz, amely árumennyiséget Pekingnek az Egyesült Államokból kellene megvásárolnia.⁴⁸ Maguk a felek is csak részegyezménynek tekintik azt és elvileg tovább tárgyalnak a fennmaradó kérdésekről. A Huawei kínai távközlési szolgáltatóval kapcsolatos amerikai kibebiztonsági fenntartások sem hoztak sok sikert az Egyesült Államoknak. Bár a nemzetközi szinten aktívan kampányolt, hogy az ötödik generációs rendszereket ne a Huaweitól rendeljék meg a kormányok, még saját szövetségesi körében is alig tudott felmutatni egyöntetű támogatókat.

Mindez inkább az amerikai politika korlátosságáról és sérülékenységéről tanúskodik. A Fehér Ház eleve nem kívánt az elnökválasztási kampány alatt egy ilyen súlyú „vámháborús” kérdést, belpolitikai támadási felületet nyitva hagyni. Ugyancsak relativizálja Kína-ügyét, hogy Washington hasonló vámháborúkat nyitott vagy azzal fenyegetett a NAFTA-partnerekkel és az EU-val kapcsolatban. Kína így csak egyike, még ha a legnagyobbja is a feszültségeknek. Amennyiben az Egyesült Államok fenn kívánta volna tartani ezeket a konfliktusokat, könnyen elszigetelődhetett volna a nemzetközi fórumokon, csakúgy mint a WTO-n belül. Nem véletlenül volt jelentős nemzetközi visszhangja, amikor Hszi Csin-ping a 2017-es davosi fórumon Kínát a globalizáció és a szabadkereskedelem pártolójának állította be az Egyesült Államokkal szemben.⁴⁹ Ebből a szempontból a „vámháborús” lezárását követően Washington gyors visszatérése a WTO-s amerikai–japán–EU együttműködéshez Kína integrálását illetően egyfajta kármentésként is értelmezhető.

Mindez indokoltan elbizonytalanító a kilátásokat vonatkozásában. A trumpi külpolitika nem egyszerűen unilaterális volt. A 2003-as iraki invázió idején Washington ugyan egyoldalúan hozta meg a döntést, de igyekezett utána nemzetközi partnereket találni és nem egyedül felvállalni a megszállás ódiúját és terheit. Ehhez képest a kínai „vámháborús” nem tűnt prioritásnak, Washington nem kötött fegyverszünetet más kérdésekben másokkal, csak azért, hogy Kínára fókuszálhasson. Szintén hiányzott a reagani időszak mini-hidegháborújával vagy akár csak a mostani iráni szankciókkal kapcsolatos kitartás. Mindez nyitva hagyja az értelmezési lehetőségeket. Indokolt feltételezni, hogy stratégiai szempontok talaján, annak hívószavait felhasználva, de a belpolitikai és rövidebb távú haszonszerzést nagyobb súllyal képviselő magatartásról van szó. Ugyanakkor igaza lehet Evan Osnosnak is, aki a Trump-adminisztráció Kína politikájának a lényegét a korábbi több évtizedes „közeledés” (*engagement*) felhagyásával és a „szétválás” (*uncoupling*) megkezdésével magyarázza.⁵⁰ Ez utóbbihoz, a meglévő kapcsolatrendszer szétzilálásához pedig nem feltétlenül van szükség stratégiára. Elegendő a bizonytalanság és a kiszámíthatatlanság növelése, az egyértelmű kilátások hiánya és adott esetben a rövid távú haszonszerzés kizárólagos érvényesítése.

⁴⁸ [Economic and Trade Agreement between the Government of the United States of America and the Government of the People's Republic of China](#), [online], 2020. 01. 15. Forrás: [ustr.gov](#) [2020. 02. 29.].

⁴⁹ Larry ELLIOTT, Graeme WEARDEN: [Xi Jinping signals China will champion free trade if Trump builds barriers](#), [online], 2017. 01. 18. Forrás: [theguardian.com](#) [2020. 02. 29.].

⁵⁰ Evan OSNOS: [The Future of America's Contest with China](#), [online], 2020. 01. 06. Forrás: [newyorker.com](#) [2020. 02. 29.].



Az „SVKK Elemzések” 2003 óta a kutatóintézet munkatársainak tematikus szakpolitikai elemzéseit megjelentető időszakos kiadvány, melyben a szerzők független kutatói álláspontjukat közlik.

Az NKE Eötvös József Kutatóközpontjának Stratégiai Védelmi Kutatóintézete független szakpolitikai kutatóintézet, a kiadványaiban megjelenő elemzések, álláspontok, vélemények nem feltétlenül tükrözik a szerkesztőség vagy a kiadó véleményét. Az elemzésben foglalt információk, adatok, megállapítások tájékoztatás céljából készültek.

Kiadó: NKE Eötvös József Kutatóközpont Stratégiai Védelmi Kutatóintézet

Szerkesztés és tördelés:
Csiki Varga Tamás, Tálás Péter

A kiadó elérhetősége:

1581 Budapest, Pf. 15.

Tel: 00 36 1 432-90-92

E-mail: svkk@uni-nke.hu

2019 – : NKE Stratégiai Védelmi Kutatóintézet Elemzések (ISSN 2063-4862)

2012–2019: NKE Stratégiai Védelmi Kutatóközpont Elemzések (ISSN 2063-4862)
2011–2012: ZMNE Stratégiai Védelmi Kutatóközpont Elemzések (ISSN 2063-4854)
2007–2011: ZMNE Stratégiai Védelmi Kutatóintézet Elemzések (ISSN 2063-4854)
2003–2007: ZMNE Stratégiai Védelmi Kutatóközpont Elemzések (ISSN 2063-4854)

© Deák András György, 2020

© NKE Eötvös József Kutatóközpont Stratégiai Védelmi Kutatóintézet, 2020