

Amerikai–kínai kereskedelmi háború: az alkalmazkodás módjai

Nagy Angelina & Salát Gergely

AMERIKAI-KÍNAI KERESKEDELMI HÁBORÚ: AZ ALKALMAZKODÁS MÓDJAI

Nagy Angelina, kutató, MKI
Salát Gergely, vezető kutató, MKI

Az Amerikai Egyesült Államok és Kína vámokat illető játéka gyakorlatilag kölcsönös kereskedelmi embargóig eszkalálódott. A kérdés immáron az, hogyan alkalmazkodik a kialakult helyzethez a két ország és a világ. Míg Kína saját gazdaságának és külkapcsolatainak átrendezése mellett Washington számára is rendkívül költségessé tudja tenni a vámháborút, az Ázsia-Pacifikum országai erős kettős kitettségük miatt intenzívebb egyensúlyozással, gazdasági diverzifikációval és sokasodó szabadkereskedelmi egyezményekkel igyekeznek alkalmazkodni az új körülményekhez, felerősítve az önsegély elvének érvényesülését, a pragmatikust manőverezést és a multipolaritás felé való elmozdulást.

A már 2018 óta tartó amerikai-kínai kereskedelmi háború az elmúlt hetekben új fokozatba kapcsolott. Amikor februárban, illetve márciusban Donald Trump 10-10%-kal megemelte a kínai termékekre kivetett vámokat, a kínaiak gyorsan, de visszafogottan válaszoltak, így a helyzet kezelhetőnek tűnt. Áprilisban azonban olyan adok-kapok indult meg a felek között, amely alapján mára az amerikai vámok 145%-ra (bizonyos esetekben 245%-ra) emelkedtek, a kínaiak pedig 125%-ra. Ez gyakorlatilag kölcsönös kereskedelmi embargót jelent a világ két legnagyobb gazdasága között, hiszen ekkora vámtarifák mellett a kereskedelem szinte teljesen ellehetetlenül. A kínaiak be is jelentették, hogy ha ezután Washington tovább emeli a vámokat, ők erre már nem fognak reagálni, mert a jelenlegi 125%-nál magasabb tarifák már a vicc kategóriájába tartoznának. A feszültséget az sem enyhítette, amikor Trump bejelentette, hogy a mobiltelefonokra és bizonyos más elektronikai eszközökre mégsem vonatkoznak a viszonyossági vámok, mert nemsokára azt is közölte, hogy ez a mentesség csak átmeneti.

Összességében a helyzet úgy írható le, hogy a felek gyávanyúl-játékot (chicken game) játszottak, de most – az első Trump-adminisztráció időszakával ellentétben, amikor az „első szakaszú” (Phase One) megállapodás elejét vette a további eszkalációnak – a felek egyike sem rántotta félre a kormányt, így megtörtént a frontális összeütközés. Már nem az a kérdés, hogy miként lehetne normalizálni az amerikai-kínai kereskedelmet, hanem hogy miként tud alkalmazkodni a két ország és a világ az új helyzethez.

A kínaiak áprilisig egyértelműen azt kommunikálták, hogy a konfliktusok tárgyalásos rendezésére törekednek, és alighanem azt gondolták, hogy erre lenne is esély – hiszen az első Trump-adminisztráció alatt folyamatosan egyeztettek egymással a felek, és a kölcsönös vámok meg is maradtak egy olyan szinten, amit az import-export cégek még valahogy ki tudtak mozogni. Idén áprilisra érhetett meg a felismerés Pekingben, hogy ez a Trump már nem az a Trump. Washington immár nem vala-

miféle konkrét intézkedéseket akar kicsikarni a kínaiaktól a vámok csökkentéséért cserébe (pl. fentanilexport szigorúbb ellenőrzése, szellemi tulajdonjogok hatékonyabb védelme, állami szubvenciók leépítése stb.), amelyekről lehetne alkudozni; most már a cél nyíltan a szétválasztás (decoupling) végigvitele és minden, ami ezzel jár (lényegében Amerika újraiparosítása, de legalább a stratégiai iparágak hazatelepítése). Ezt jelzi, hogy az amerikaiak nem is kezdeményeztek semmiféle tárgyalást a kínaiakkal, a felek csak egyoldalú – s egyre keményebb hangvétellű – nyilatkozatokban kommunikáltak egymással. Azt pedig, hogy Kína nem csupán egy a sok problémás kereskedelmi partner közül, hanem a fő célpont, egyértelműen mutatja, hogy a többi ország vonatkozásában bejelentett 90 napos haladék – ami időt ad a tárgyalásokra – Kínára nem vonatkozik.

Mi lett volna, ha Kína nem vezet be azonnal viszontvámokat, és tárgyalási lehetőséget kér Trump-tól (amerikai szóhasználatban: „megadja a tiszteletet”)? Ez csupán elméleti kérdés, mert – és ezt az amerikaiak is nyilván tudják – a magát globális nagyhatalomként definiáló, globális nagyhatalmi öntudattal rendelkező Kína vezetői számára elképzelhetetlen lett volna, hogy gyengének mutassák magukat, és ne egyenlő félként, hanem alávetett helyzetből tárgyaljanak Washingtonnal. Azzal, hogy Amerika kész helyzet elé állította, a Hszi Csin-ping-féle vezetésnek az arcvesztés elkerülése érdekében nem volt más választása, mint felvenni a kesztyűt, miközben persze folyamatosan jelezték, hogy megfelelő körülmények (értsd: egyenrangúságuk elismerése) esetén hajlandóak lennének tárgyalni. Erre azonban Washington nem mutatott hajlandóságot, ami megerősítette azt a kínai felismerést, hogy Trump ezúttal nem akar alkut. (Az más kérdés, hogy erre a vámháború gazdasági következményeivel való szembesülés és belpolitikai okok még rákényszeríthetik a jövőben.)

A kínaiak alapvetően egy háromirányú stratégiával alkalmazkodnak az új helyzethez. Az első irány a hazai gazdaság átalakítása, bizonyos rég esedékes reformok felgyorsítása. A lényeg ezen a területen a belső fogyasztás szerepének növelése lenne. A kínai gazdaságban egészségtelenül nagy súlya van a beruházásoknak és az exportnak, és túl alacsony a fogyasztásnak. Az amerikai piac kiesésével az export szerepe csökkenni fog. A kínai exportnak mintegy 15%-a ment eddig az USA-ba, s mivel ezt más piacok nem fogják teljes egészében kiváltani, immár nem csupán egy opció a belső kereslet növelése, hanem kényszer. Ezért hónapok óta zajlanak különféle keresletélénkítő programok, s ezek várhatóan a jövőben is folytatódni fognak. Stratégiai cél a szolgáltatási szektor bővítése – ez ugyanis kevésbé van kitéve az exportkorlátozásoknak, és nagyobb hozzáadott értékű munkahelyeket teremt. Mindezt kiterjedt propagandakampány kíséri. Újra előkerültek az „önellátás”, „önerőre támaszkodás” maói időszakban hangoztatott jelszavai, és a jelenkor problémáit igyekeznek abba a történeti narratívába beleilleszteni, amely szerint az ellenséges külföldi erők mindig is Kína vesztére törtek, s ami most történik, az csupán ennek a régi törekvésnek egy új megnyilvánulási formája. Ezért fokozni kell a nemzeti ellenálló képességet és adott esetben áldozatokat kell vállalni. Hszi Csin-pingnek abból a szempontból még jól is jön Trump Kína-ellenes fellépése, hogy jó bűnbakként szolgál egy sor problémára, és az „ostromlott erőd” érzés fokozásával erősítheti a nemzeti egységet.

A kínai alkalmazkodási stratégia másik iránya az USA-ra koncentrál, s igyekszik a lehető legköltségesebbé tenni az amerikaiaknak az általuk indított vámháborút. A kínaiak nemcsak viszontvámokkal válaszoltak Washington lépéseire, hanem korlátozták bizonyos ritkaföldfémek exportját, vizsgálatokat indítottak Kínában tevékenykedő amerikai cégekkel szemben, teljesen betiltották egyes amerikai termékek importját, és további lépésekkel is fenyegetőznek (pl. hollywoodi filmek kínai vetítésének tilalma). Felgyorsították a renminbi nemzetköziesítésének folyamatát is. További eszközök is rendelkez-

kezésükre állnak még, pl. a jüan leértékelése vagy a kínai kézben lévő amerikai államkötvényállomány további leépítése.

A harmadik irány Kína nemzetközi átpozicionálása, külkapcsolatainak átrendezése. Peking igyekszik magát stabil pontnak, megbízható partnernek beállítani a teljesen kiszámíthatatlan amerikaiakkal szemben. Az üzenet egyértelmű: az amerikaiakban nem bízhattok, de velünk stabil, kölcsönös előnyökön alapuló, hosszú távú kereskedelmi és befektetési kapcsolataitok lehetnek, amelyeket nem fogunk egyik napról a másikra felborítani. Az első vámok bejelentésének pillanatában megindultak a tapogatózások Japán, Dél-Korea és az EU felé, s a kínaiak nyilván ügyesen érzékeltették azt az abszurd helyzetet, hogy Amerika szövetségesei lényegében azt kapták jutalmul, amit ellenségei büntetésül. A másik célpont a globális Dél, amely eleve jobban hajlik a jó kínai kapcsolatokra. E törekvéseknek persze vannak korlátai, hiszen Kína elsősorban piacot szeretne a termékeinek, sok ország viszont védené gyártóit a kínai konkurenciától. Mivel azonban most a kínaiak is nehéz helyzetben vannak, pragmatikus alapon van esély kölcsönösen előnyös megállapodások megkötésére, akár az EU-val is.

A régió alkalmazkodási módjai

A két „gyávanyúl” frontális összeütközése természetesen globális jelentőségű, de az Ázsia-Pacifikum számára különösen fontos fejlemény. A térség országai a legmagasabb amerikai vámtarifákkal sújtott államok között vannak, és erősen kitettek mind Kínának (elsősorban gazdaságilag), mind az Egyesült Államoknak (elsősorban biztonságukat illetően). Kínával ellentétben nincsenek olyan helyzetben, hogy viszontvámok kivetésével válaszoljanak az amerikai tarifákra, így mindenképpen az szolgálná érdeküket, ha Trump tranzakcionalizmusát kihasználva valamilyen Washington számára is elfogadható módon, például LNG-vásárlással csökkenthetnék a fájlalt kereskedelmi deficitet és lealkudhatnak a vámokat. A régió országainak az amerikai-kínai versengés fokozódása közepette kettős kitettségük miatt eddig is pragmatikus manőverezésre volt szüksége, a vámháború jelenlegi eskalációja azonban még komplexebbé teszi a stratégiai környezetüket. A régió ráadásul a versengés egyik fontos színtere, ahol Peking megerősítené, Washington pedig visszaszorítaná a kínai befolyást, az Ázsia-Pacifikum országai ezért az eddigieknél is nagyobb ügyeskedésre, pragmatikus alkalmazkodásra kényszerülnek.

A trumpi kereskedelempolitikához való alkalmazkodás stratégiájában jól azonosítható tendencia egyfajta versenyfutás a szabadkereskedelemért. Az első Trump-adminisztráció alatti tapasztalatokból kiindulva a régiós országok már jóval a büntetővámok kivetése előtt, de bevezetésük után még nagyobb lendülettel kezdték el „Trump-biztosabbá” tenni gazdaságaikat. Az új piacok elérése új kereskedelmi megállapodásokon keresztül kulcsfontosságú az ellátási láncok megerősítése, a trumpi vámok hatásainak tompítása szempontjából, így az utóbbi időben régiós és nem régiós szereplők számára is kifejezetten sürgetővé vált a folyamatban lévő tárgyalások felgyorsítása és új szerződések megkötése. A sokasodó bilaterális alapú szabadkereskedelmi megállapodások mellett a nagy, kiterjedt szabadkereskedelmi blokkok, mint a Regionális Átfogó Gazdasági Partnerség, illetve a Transz-csendes-óceáni Partnerség iránt is érezhetően megnövekedett az érdeklődés. A tágabb régió belüli multilaterális szabadkereskedelmet elősegítő eszközök ezért felértékelt elemei az erősödő

amerikai protekcionizmushoz és a kereskedelmi háborúhoz való alkalmazkodásnak.

A délkelet-ázsiai országok kereskedelmi, beruházási, technológiai kitettsége eleve jelentős Kína felé, a USAID felfüggesztése és a büntetővámok okozta légüres terekbe pedig örömmel nyomulna be Peking, amelyet Hszi Csin-ping április első hetében tett mosolydiplomáciai körútja is jól szemléltet. A hagyományosan Kína-barátabb Laosztól, Mianmartól és Kambodzsától eltekintve azonban a térség országai mindenképpen el akarják kerülni, hogy túlzottan aszimmetrikus függésbe kerüljenek Kínától. Bár külpolitikájuknak egyébként is hangsúlyos része, hogy minél több partnerrel építsenek kapcsolatot, a vámháborúhoz alkalmazkodva még intenzívebbé vált a harmadik szereplőkkel való kapcsolatkeresés, ahogy azt a mostanában elindított szabadkereskedelmi tárgyalások is példázzák. Gazdasági diverzifikáció terén jellemzően elsősorban Japán, Dél-Korea, Ausztrália, az Öböl-menti országok, az Európai Unió és India felé tekintenek, akik szerepe, jelentősége ezért felértékelődhet a régióban. Emellett az ASEAN-on belüli kereskedelem fontossága is megnőtt, ennek erősítésére is megindultak a kezdeményezések a büntetővámok hatására. A kereskedelmi háború hatására tehát az ún. „Globális Dél” országai közötti kereskedelemre is élenkítően fog hatni.

Ahogy arra számítani lehetett, az amerikai vámok Dél-Koreát és Japánt, az Egyesült Államok két legfontosabb régióbeli szövetségesét is arra késztették, hogy megerősítsék, de legalábbis kiegyensúlyozottabbá tegyék kapcsolataikat Kínával. A 2012 óta tárgyalt trilaterális szabadkereskedelmi megállapodásban 2019 óta nem volt előrelépés, tavaly azonban újakezdődtek a tárgyalások, amelyeket nemrégiben tett nyilatkozatok alapján a lehető leghamarabb szeretnének sikeresen lezárni. A háromoldalú szabadkereskedelmi egyezmény nem csupán a vámok okozta gazdasági sokkok enyhítésére lenne alkalmas, de Tokió és Szöul alkupozícióját is javíthatja az USA-val való vámtárgyalások során. Mindazonáltal a két ország csak óvatosan közeledhet Kínához, egyrészt a Washingtonnal való szövetség, másrészt saját közvéleményük miatt. Kevésbé kockázatos a délkelet-ázsiai jelenlétük erősítése, amely várhatóan mindkét ország számára prioritás lesz, tompítva a vámok negatív hatásait és kihasználva, hogy a délkelet-ázsiai országok még intenzívebben diverzifikálnák partnerségeiket.

Az amerikai-kínai kereskedelmi háború elmérgesedése és Trump vámpolitikája még látványosabbá teszi az önsegély (self-help) elvének fokozott érvényesülését a nemzetközi politikában. A térség közepes országait kettős kitettségük miatt hátrányosan érintené a hidegháborús blokkosodás, részükről ezért mozgásterük maximalizálása és a nagyhatalmi versengés káros hatásainak csökkentése, sőt, előnyükre fordítása érdekében erőteljesebb egyensúlyozás és még aktívabb partnerkeresés várható. A pragmatikus külpolitikai irányvonalak és a multipolaritás felé mutató tendenciák erősödése Magyarország számára is releváns fejlemények, mint ahogy az is, hogy bár a régió országainak diverzifikációs stratégiájában a hangsúly elsődlegesen az ázsiai partnereken van, az Európai Unió aktívabb jelenlétére is komolyabb lehetőség nyílt a térségben.