

Kevin P. Gallagher

A FEJLŐDŐ ORSZÁGOK DOHAI FORDULÓVAL SZEMBENI ELLENÁLLÁSÁNAK OKAI¹

1 Gallagher, Kevin P. (2008): Understanding developing country resistance to the Doha Round. *Review of Political Economy*, Vol. 15., No. 1: 62-85.



A Kereskedelmi Világszervezet (World Trade Organization – WTO) égisze alatt rendezett Dohai Forduló² tárgyalásai megakadtak. A Dohai Forduló (legalábbis átmeneti jellegű) elhúzódsával kapcsolatos elemzések többsége arra fókuszál, hogy a forduló során napirendre tűzött mezőgazdasági célok eléréséről az USA és az Európai Unió között nem alakult ki konszenzus. Viszonylag kis figyelmet fordítottak eddig azonban annak magyarázatára, hogy mi az oka annak, hogy a fejlődő világ nagy része szintén nem ért egyet a felmerült javaslatokkal. Sok fejlődő országbeli tárgyaló panaszkodik arról, hogy a Dohai Fordulón elérhető hasznok viszonylag alacsonyok, míg a felmerülő potenciális költségek jelentősek lehetnek, mert a hatékony fejlesztési politika kialakításához szükséges szuverenitás terén jelentős veszteségeket kénytelenek elszenvedni. Ez a tanulmány amellet érvel, hogy a fejlődő országok azért halogtadják a tárgyalásokat, mert a piacra jutásból származó lehetséges nyereség számukra nem elég nagy ahhoz, hogy cserébe a fejlesztési politikával kapcsolatos hazai gazdaságpolitikai mozgásterüket feladják.³

HÁTTÉR: MIRE SZOLGÁL A GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTÉR?

Az Uruguayi Forduló tárgyalásai 1994-ben fejeződtek be, és a forduló legfontosabb eredménye a Kereskedelmi Világszervezet 1995-ös megalapítása volt. Amikor a fejlett világ a katarai Dohában 2001-ben a globális kereskedelmi tárgyalások következő fordulójának elindítását javasolta, a fejlődő országok ebbe kizárólag azzal a feltétellel egyeztek bele, hogy annak központi kérdése a fejlesztés lesz. Így a fordulóra rendszerint „Dohai Fejlesztési Fordulóként” (Doha Development Round – DDR) hivatkoznak.

A Dohai Forduló során sok fejlődő ország számos javaslatot utasított el azon az alapon, hogy azok tovább szűkítik a megfelelő fejlesztési politika kialakításának gazdaságpolitikai mozgásterét (South Centre 2005).

A gazdaságpolitikai mozgáster divatos kifejezéssé vált genfi körökben, ennek ellenére ritkán definiálják. Összhangban e tanulmány céljaival, a gazdaságpolitikai

2 A hazai szakirodalom a GATT- és a WTO-fordulók megnevezésére többféle alakot is használ. A fordítás során az 1998. évi IX. törvényben (Az Általános Vám- és Kereskedelmi Egyezmény [GATT] keretében kialakított, a Kereskedelmi Világszervezetet létrehozó Marrakeshi Egyezmény és mellékletének kihirdetéséről) alkalmazott fordítást (Uruguayi Forduló) tekintetem mintának, és a további fordulóneveknél szintén ezt az alakot használtam. – *A ford.*

3 A tanulmány a „Háttér: Mire szolgál a gazdaságpolitikai mozgáster?” című részben részletesen kifejti, hogy mit ért a ‘policy space’ kifejezés alatt. A szó szerinti fordítás helyett a kifejezés tartalmát jobban megragadó ‘gazdaságpolitikai mozgáster’ kifejezést használok. – *A ford.*

mozgásteret a kereskedelmi szabályok olyan rugalmasságaként határozzuk meg, amely a nemzetállamok számára megfelelő teret biztosít arra, hogy hatékony gazdaságpolitikai eszközöket alkalmazzanak a gazdasági fejlődés ösztönzése érdekében. Gyakrabban alkalmazták egy olyan mozgástér kifejezésére, amely a fejlesztési politika terén a fejlődő országoknak a fejlett országok által engedélyezetttnél nagyobb szerepet szán. Ez a mozgásteret azonban a fejlett országok számára a fejlődés korábbi szakaszaiban rendelkezésre állt. Valójában néhány fejlődő ország aggódik amiatt, hogy elveszti bizonyos gazdaságpolitikai eszközök önálló alkalmazásának képességét. Így a gazdaságpolitikai mozgásteret ebben a tanulmányban a fejlesztési szuverenitás fogalmával cserélhető fel.

A gazdaságpolitikai mozgásteret gyakran vizsgálják elméleti és empirikus alapon is. A világgazdaságban megjelenő – és a fejlődő országokban különösen gyakori – piaci kudarcok gyakran szolgálnak elméleti igazolásként a kormányzat számára, ha az a fejlődési folyamat során támogató szerepet kíván betölteni. Empirikus szinten pedig sok kelet-ázsiai ország – úgymint Tajvan, Dél-Korea és a mai Kína – példája szolgál bizonyítékkal arra, hogy egy az állam által támogatott fejlesztési politika sikeres is lehet. Azonban egyik magyarázat sem marad kritika nélkül.

Amikor a piacok eltérnek a tökéletes állapottól, piaci kudarcok keletkeznek, amelyek torzítják a gazdaság működését, lehetetlenné téve így az optimális eredmény elérését, valamint világgazdasági egyenlőtlenségeket, a természeti környezet károsítását és technológiai stagnálást, illetve visszaesést idézhetnek elő. Bár eddig jelentős előnyökkel járt a globalizáció, jelenlegi hulláma gyökeresen különböző gazdaságokat integrál, amelyek a fejlettség teljesen különböző szintjén állnak. A fejlett és a fejlődő országokban hasonlóképpen általánosak a piaci kudarcok. Az integráció sok esetben a piaci kudarcok – más néven: gazdasági torzulások – globalizálódásához vezethet (I. Gallagher 2005).

A közgazdasági elmélet szerint, ha a piac kudarcot vall, gazdaságpolitikai eszközök alkalmazása szükséges ahhoz, hogy a nem szabályozott piacok által okozott torzulásokat helyrehozzák (Lipsey és Lancaster 1956). Erre a „második legjobb megoldás” elméletének hivatkoznak, amely azt állítja, hogy a kormányzati gazdaságpolitika képes ellensúlyozni a piaci kudarcokat.

A piaci kudarcoknak négy olyan kategóriája van, amely a gazdasági integráció folyamata során leginkább hajlamos a globalizálódásra: a tökéletlen versennyel, az externáliákkal és a technológiai dinamikával összefüggő piaci kudarcok. Közgazdaságilag igazolt, hogy a kereskedelem liberalizálása abban az országban, ahol a piaci kudarcok ellensúlyozására a második legjobb megoldás politikáját alkalmazzák, felerősítheti a torzulásokat, szemben azzal az országgal, ahol nem élnek ezzel a gazdaságpolitikai eszközzel a piaci kudarcok kezelésének érdekében (Kowalcyk 2002). A mai globális gazdaságban fellépő gyakori piaci kudarcok, amelyekkel a fejlődő országok szembesülnek, a következők:

- *információs externáliák*: a magánszektor híján van a jövedelmező beruházási lehetőségekkel kapcsolatos információknak;
- *koordinációs externáliák*: a profitábilis új iparágak nem fejlődnek, hacsak az *upstream*, azaz a beszállító, illetve a *downstream*, vagyis a termékeket felhasználó ágazatok nem fejlődnek velük egy időben;
- *tökéletlen verseny*: az iparág erősen koncentrálttá válik, és a technológiai váltás rendkívül nehéz;
- *környezeti externáliák*: a termelés és a fogyasztás környezeti költségei nem jelennek meg az árakban, ami bizonyos termékek, szolgáltatások túltermeléséhez vagy alacsony termelési szintjéhez vezet.

Például, ha egy ország liberalizálta a kereskedelmet egy olyan szektorban, ahol a saját vállalatai ezáltal globális monopóliumok, ill. oligopóliumok elleni versenyre vannak kényszerítve, a tökéletlen versenyhelyzetben bizonyos vállalatok kiszoríthatják a helyi cégeket, és aztán saját termékeiket magasabb áron adhatják el, mint amilyen áron egy kompetitív környezetben tennék. Vagy az externáliák esetében, ha a kereskedelem két olyan ország között liberalizált, amelyek közül csupán az egyik használja a második legjobb megoldás politikáját a környezetvédelem érdekében, a termelés a környezet védelmét elhanyagoló országban növekedhet. Közgazdaságilag az is bizonyított, hogy a WTO inkább a vámok, nem pedig a gazdasági torzulások mértékének csökkentésére koncentrálnak – a vámok mérséklése pedig éppenséggel fenntartja a létező torzulásokat, sőt még súlyosbíthatja is azokat. A fentebb kifejtett gazdaságpolitikák így igazolhatóak a második legjobb megoldás elméleti megközelítése alapján, amely a piaci kudarcok globalizálódásából adódó torzulások helyreállítására irányul.

Néhány ország a gazdasági fejlődés érdekében sikerrel alkalmazott állami gazdaságpolitikai eszközöket, ilyen volt Tajvan, Dél-Korea és az utóbbi időben Kína. A mai fejlődő országok ezekre a sikertörténetekre úgy tekintenek, mint a XXI. századi gazdaságpolitika lehetséges modelljeire.

Az 1. táblázat az átlagos, éves, egy főre jutó GDP növekedési rátákat szemlélteti bizonyos régiókban, 1970-től 2004-ig.

1. táblázat: Az egy főre jutó GDP-növekedés (1971–2004)

	1971–1980	1981–1989	1990–2004
Kelet-Ázsia	5,2	4,4	3,9
Latin-Amerika	3,3	-0,8	0,7
USA	2,2	2,4	1,6
Világ	1,8	1,4	1,1

Forrás: Világbank (2005)

Kelet-Ázsiában 1971-től máig az egy főre jutó jövedelem éves átlagban 4,5%-kal növekedett – ez egyike az eddig feljegyzett leglenyűgözőbb növekedési pályáknak. Mi több, ez a növekedés együtt járt az egyenlőtlenségek csökkenésével és számos más szociális mutató javulásával. Ennek a tanulmánynak nem célja, hogy ezen nemzetek fejlődéstörténetének irodalmát részletekbe menően magyarázza. Ugyanakkor a szakértők a kelet-ázsiai növekedést a gazdaságpolitika négy általános részterületének tulajdonítják (a fent említett régióknak a fejlődéséről és az állami gazdaságpolitikai eszközök alkalmazásáról szóló irodalmát I. Amsden 2001, Kim és Nelson, 2000, Wade 2004, Világbank 1994):

- *célzott iparpolitika* kölcsönös kontrollmechanizmussal: az országok szelektíven elkülönítettek bizonyos iparágakat, ahol dinamikus komparatív előnyökre kívántak szert tenni;
- *szellemi tulajdonra vonatkozó szabályok enyhítése*: a gazdaságpolitika a többi országtól való tanulásra a K+F-re irányuló kormányzati befektetéseken, és időnként külföldi termékek technológiai visszafejtésének⁴ támogatásán keresztül ösztönzött;
- *személyek határokat átlépő mozgása* a magasabb szintű oktatás érdekében és az átmeneti munkalehetőségek eléréseért. A legjobb hallgatókat az Egyesült Államokba és Európába küldték, hogy tudományos, matematikai és technológiai diplomát szerezzenek, és hazatérve a megcélzott iparágban vagy a kormányzatnál dolgozzanak;
- *befektetés emberi tőkébe és az infrastruktúrába*: a kormányok komoly beruházásokat valósítottak meg az oktatás területén, és biztosították az infrastruktúrát (például utakat, kikötőket építettek).

4 „Reverse engineering”: amikor egy késztermék előállítására vonatkozó alaptchnológiára kizárólag a termék működésének vizsgálatából következtetnek. – A ford.

Figyelemre méltó vita folyik annak meghatározásáról, hogy ezekben az országokban a fenti gazdaságpolitikák melyike volt a növekedés fő mozgatórugója. Mindazonáltal a tekintetben széles körű az egyetértés, hogy mindezen gazdaságpolitikának volt *valamilyen szintű* pozitív hatása a gazdasági teljesítményre. A vita tárgya most főként az, hogy milyen mértékű volt ez a hatás (Világbank 2004). Ennek a tanulmánynak azonban nem célja ebbe a diskurzusba bekapcsolódni. De még csak az sem, hogy megítélje ezen gazdaságpolitikák hatásfokát a fejlődés szempontjából. Inkább azon a feltevésen alapszik, hogy ezek a gazdaságpolitikák pozitív hatásúak voltak, és főként azt vizsgálja, hogy a fejlődő országok számára továbbra is rendelkezésre áll-e az ezen gazdaságpolitikák alkalmazására vonatkozó választási lehetőség a meglévő és az előírányzott WTO-szabályok betartása mellett.

A 2. táblázat e tanulmány következő részében ismerteti azokat a legfontosabb gazdaságpolitikai eszközöket, amelyeket ezek az országok alkalmaztak, hogy a fent említett négy területen eredményt érjenek el.

Míg a kelet-ázsiai országok – mint Dél-Korea és Tajvan – a világgazdaságba történő integrációjukat fokozatos liberalizáción és bizonyos fokú kormányzati beavatkozásokon keresztül valósították meg, addig a latin-amerikai és karibi országok rövid időintervallum alatt, gyorsan liberalizálták gazdaságukat – éppen a Dohai Fordulón jelenleg javasolt fejlődési utat követve. Ahogy az 1. táblázatban látjuk, az 1980-ban kezdődött liberalizáció óta a térségben a jövedelem növekedése alig érte el az évi 1%-ot.

Sok közgazdász arra figyelmeztet, hogy más fejlődő országok számára nem feltétlenül a kelet-ázsiai fejlődési pálya követése a tanácsos. Először is a kormányok érzelmi alapon (vagyis nem teljesen racionálisan) dönthetnek a „győztes” szektorok kiválasztásáról. Sok kormány próbált meg alkalmazni proaktív gazdaságpolitikát, és csúnyán belebukott abba – vagyis ha a piaci kudarcok kormányzati beavatkozással párosulnak, gyakran vezetnek kormányzati kudarcokhoz. A kormányzatokat ez alapján kritizálják amiatt, hogy nem képesek kiválasztani azokat a győztes szektorokat, amelyekre külön összpontosítanak majd. Való igaz, sok olyan példát találhatunk, ahol a kormányok „veszteseket” emeltek ki. Dél-Koreára és Tajvanra gyakran sikertörténetként hivatkoznak, de Indonézia, Nigéria és Brazília kudarcot vallott, amire tudományos körökben viszonylag kis figyelmet fordítanak (Burton 1983, Evans 1995). Ezenfelül a szubvencionálás és a kormányzati beavatkozás felerősíti a járadékavadász magatartást, amely ráadásul a fejlődő országok kormányai számára megnehezíti az olyan projektek felfüggesztését, amelyek nem működnek jól, vagy már elérték az érettség szakaszát (Krueger 1996).

A kritikák többnyire jogosak. Természetesen megfelelő gazdaságpolitika nélkül a kormányzati intervenciók több problémát generálhatnak, mint amennyit helyrehoznak. A legsikeresebb esetek azonban (amelyeket ennek a tanulmánynak a következő részében vitatunk meg) nagyrészt kikerülték ezeket a problémákat, mivel a kormányok olyan

gazdaságpolitikát folytattak, amelynek keretében a kiigazító eszközök valóban közvetlenül a piaci kudarckokat orvosolták, az állami szereplők be voltak ágyazva a magánszektorba, és az állam a szabályok betartására kényszerítette a magánszektor.

A járadékavadászát elkerüléséről politológusok megjegyzik, hogy azok az államok folytattak sikeres iparosítást, amelyek be voltak ágyazva a magánszektorba, miközben megőrizték autonómiájukat az elitszoportok járadékszerzésre irányuló érdekeivel szemben. Azoknak az állami ügynökségeknek, amelyek a piaci kudarckok korrigálásáért felelősek, folyamatos kommunikációt kell fenntartaniuk a magánszektorral, és információkra is szükségük van (Evans 1995). Talán ami a legfontosabb, hogy a győztesek kiválasztásának problémája azáltal kerülhető ki, hogy a magánszektor pontos szabályrendszer köti. Alice Amsden (2001) utal a kölcsönös kontrollmechanizmus szükségességére. Az ellenőrzési mechanizmus „olyan intézményi szerkezet, amely az észlelt és feldolgozott információkból származó visszajelzések alapján formálja a gazdasági viselkedést” (Amsden 2005). A kelet-ázsiai sikertörténetek esetében az ellenőrzési mechanizmus alkalmazásának legfontosabb elve a reciprocitás (azaz a kölcsönösség) volt:

„A reciprocitás fegyelmelte az állami támogatásban részesülőket, és emellett minimalizálta a kormányzati kudarckokat. A szubvenciókat azért osztották szét, hogy a termelést profitábilissá tegyék – hogy a kölcsönt felvevők finanszírozzák, az importőrök termelővé váljanak –, de az nem vált könnyen megszerezhető és megtartható forrássá. A támogatottak ellenőrizhető teljesítményi sztenderdekhez voltak kötve, amelyek folyamatosan kiigazíthatóak és eredményorientáltak voltak. A kölcsönös kontrollmechanizmus így a hatékonyság hiányát és a kormányzati intervenciókkal együtt járó megvesztegethetőséget kollektív áruvá változtatta” (Amsden 2005: 222).

Vagyis a vállalatokkal szemben teljesítményre vonatkozó követelményeket állítanak, amelyeknek ha nem felelnek meg, nem részesülnek további támogatásban. A legsikeresebb iparosítók képesek voltak arra, hogy felhagyjanak a nem megfelelő teljesítményt nyújtó projektekkel, míg a többiek folytatták azokat, mivel a bürokratákat megszarolták az államtól függővé vált gazdasági érdekcsoportok. A következő rész azt tárgyalja, hogy ezek a teljesítménykövetelmények és egyéb intézkedések mennyire voltak eredményesek a fejlett és a fejlődő országokban.

Összességében hangsúlyoznunk kell, hogy a gazdaságpolitikai mozgástér önmagában nem fejleszti a gazdaságot. Szükség van a hazai politikai akaratra, a kölcsönös kontrollmechanizmusra és talán sok szerencsére is.

FEJLESZTÉSI SZUVERENITÁS ÉS AZ URUGUAYI FORDULÓ: KRITIKAI ÉRTÉKELES

A tanulmánynak ez a része a WTO-n belüli gazdaságpolitikai mozgástér elvesztéséről szóló irodalom kritikai áttekintését adja, azon belül is főként az Uruguayi Forduló (Uruguay Round) eredményeinek fényében. Az ebben a tárgyban készült irodalom legnagyobb része a forduló politikai gazdaságtani kontextusban felmerülő költségeit némiképp hiányosan elemzi. Ha ugyanis kizárólag a forduló eredményeképpen elszenvedett veszteségre fókuszálunk, két dolog figyelmen kívül marad. Először is, az Uruguayi Forduló haszonnal is járt, másodsor pedig, a veszteségek egy nagyszabású alku részét képezték, amelynek értelmében a fejlődő országok a fejlett országok piacaihoz való hozzáférést kapták cserébe. Ennek a szakasznak az első része azt az irodalmat tekinti át, amely ismerteti, hogyan mondtak le a fejlődő országok szuverenitásuk jelentős részéről az Uruguayi Forduló alatt, míg a második rész azt mutatja be, hogy ezeket a veszteségeket jelentős (legalábbis sok fejlődő országot érintő) előnyökért cserébe szenvedték el.

A GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTÉR ELVESZTÉSE AZ URUGUAYI FORDULÓN

Meglehetősen széles körű, ugyanakkor kizárólag erre koncentrált irodalom taglalja azt, hogy az Uruguayi Forduló során a fejlődő országok hogyan mondtak le fejlesztési szuverenitásukról. A 2. táblázat azoknak a legfontosabb gazdaságpolitikai eszközöknek a többségét ismerteti, amelyeket a későbbi iparosodottak sikeresen használtak, illetve megmutatja, hogy ezek az intézkedések továbbra is engedélyezettek-e a WTO égisze alatt, és hogy melyik egyezmény vonatkozik rájuk. A táblázatban „X” jelöli az Uruguayi Forduló megállapodásai értelmében alkalmazható eszközöket (itt az idevonatkozó szakirodalomra támaszkodtam), a „*” pedig azt, ha egy intézkedés megengedhető a Dohai Forduló javaslatának értelmében (ez a szerző önálló elemzésén alapul). Ez utóbbi kérdés vizsgálatára a tanulmány következő részében kerül sor.

A táblázat rávilágít arra, hogy az árukereskedelem, a szellemi jogokra vonatkozó szabályok, a szubvenciók, a befektetési szabályok és a szolgáltatások esetében szűkült a gazdaságpolitikai mozgástér. Ugyanakkor átfogóan vizsgálva a kérdést (amire a szakirodalomban nem került sor), arra a következtetésre jutottam, hogy továbbra is jelentős gazdaságpolitikai mozgástér maradt a fejlődő országok számára, persze abban az esetben, ha ezzel élni szeretnének. Ezek mindegyikét részletesen megvizsgáljuk a következőkben.

Árukereskedelem. Az ipari országok és azt követően a kelet-ázsiai sikertörténetek országai is viszonylag magas vámtarifákat alkalmaztak annak érdekében, hogy előse- gítsék a kiválasztott iparágak [hosszabb távú, a protekcionista szakasz utáni – *a ford.*]

világ gazdasági integrációját (Amsden 2001, Chang 2005). Az Uruguayi Forduló és a WTO azt követő megalapítása valamelyest korlátozta ezen eszközök alkalmazásának a lehetőségét, de így is jelentős mozgástér maradt arra, hogy a vámtarifákat az ipari fejlesztés elősegítésére irányuló eszközként használják.

2. táblázat: Gazdaságpolitikai mozgástér a fejlesztés szempontjából és a WTO⁵

Gazdaságpolitikai eszközök	Engedélyezett	Egyezmény
Árukereskedelem		
A ténylegesen alkalmazottnál magasabb vámok szerződésbeli rögzítése ⁶	*	GATT
Adó-visszatérítés		
Szellemi tulajdon		
Szabadalmak szelektív engedélyezése	X	TRIPS
Rövid időre szóló szabadalom kivételekkel	X	TRIPS
Kötelező licenc		
Támogatások		
Export	X	SCM
K+F	*	SCM
Elosztás	*	SCM
Környezetvédelem	*	SCM
Tőkeköltség		
FDI		
Helyi tartalom	X	GATT, TRIMS
Kereskedelmi mérleg kiegyensúlyozása	X	TRIMS
Vegyes vállalat		
Technológiatranszfer		

5 A hazai szakirodalom az egyes WTO-egyezményeket többféle néven is említi. A fordítás során a már említett, 1998. évi IX. törvényben alkalmazott fordítást tekintetem mintának. Ezek alapján: TRIPS: Megállapodás a Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonatkozásairól; SCM: Megállapodás a Támogatásokról és Kiegyenlítő Intézkedésekről; TRIMS: Megállapodás a Kereskedelmi Vonatú Beruházási Intézkedésekről; GATS: Általános Egyezmény a Szolgáltatások Kereskedelméről. – *A ford.*

6 „Tariff sequencing”: a WTO-tagok többsége a WTO-megállapodások során a ténylegesen alkalmazottnál magasabban állapítja meg a rögzített vámtarifa mértékét. Ez játékkeret ad a vámok növelésére és csökkentésére, azaz mozgására, hiszen a vállalt kötelezettség azt jelenti, hogy a rögzített mértéknél magasabbat nem alkalmaznak, s nem azt, hogy a vámokat nem változtatják. – *A ford.*

K+F		
Helyi munkaerő alkalmazása		
Adókedvezmények		
Egyéb		
Humán tőke		
Adminisztratív tanácsadás		
Személyek szabad mozgása		GATS
Infrastruktúra-fejlesztés		

Forrás: Gallagher (2005), Shadlen (2005a)

A WTO-tagoknak nem vámjellegű eszközeiket tarifálniuk kellett, vagyis a licenceket és kvótákat vámegyenértékesekben⁷ kellett kifejezniük, valamint sok vámkategóriát rögzíteniük kellett (azokat maximális határértékhez kellett kötniük). Sok fejlődő ország meglehetősen magas, és a fejlett országokét meghaladó átlagos ipari vámszinttel lépett be a WTO-ba: ez 12,5% volt a fejlett országok csupán 4%-os átlagos szintjével szemben. Ráadásul a fejlődő országoknak nem kellett az összes vámszintet rögzíteniük, azok átlagosan csak tarifáik 61%-át kötötték maximális határértékhez, míg néhány államnak, mint Mauritius, Zimbabwe és mások, csupán tarifáik 10%-át (Martin és Ivanic 2005).

A WTO XVIII. cikkelye engedélyezi az államoknak, hogy továbbra is alkalmazzanak import-ellenőrzési rendszert olyan védelmi intézkedésként, amellyel megóvják magukat az olyan külföldi exportversennyel szemben, amely tisztességtelen, vagy amely nagy volumenű importbeáramlás következtében alakul ki, illetve amely fizetésimérleg-egyensúlyukat megbontja. Míg a GATT nem korlátozta a védintézkedések alkalmazásának időtartamát, a WTO ezt nyolc évben állapította meg. A fejlődő országok, azon munkálkodva, hogy megvédjék magukat a tisztességtelen versenytől a fejlettekkel szemben, antidömping-eljárásokat kezdeményeztek a WTO-nál. Míg az 1980-as években a fejlett országok kezdeményezték a legtöbb antidömping-eljárást, addig az 1990-es években a fejlődő országok nyújtották be az összes kereset kétharmadát (Amsden 2005).

Megállapodás a Szellemi Tulajdonjogok Kereskedelmi Vonatkozásairól (Trade Related Intellectual Property Rights - TRIPS). A fejlett országok birtokában van a világ összes szabadalmának 86%-a, és ők jutnak hozzá az összes szabadalmi díj 97%-ához. Ez nagyon megnehezíti a fejlődő országok számára, hogy az innovációs folyamatba bekapcsolódjanak, vagy legalábbis nagyon költséges számukra a szabadalmak megvásárlása (UNDP et al. 2003).

⁷ A különböző kereskedelempolitikai eszközök vámszínvonalban kifejezett védelmi hatását az ún. vámegyenértékesek mutatják. Például egy bizonyos kvóta által biztosított védelmet megfelelő nagyságú vám is nyújthat – *A ford.*

Ezen aszimmetriák kiigazítása érdekében a fejlődő országok – különösen a kelet-ázsiaiak – a szellemi termékekre vonatkozó szabályok jelentős mértékű enyhítésére támaszkodtak.

Azért, hogy megkönnyítsék a hazai vállalatok számára a külföldi innovációk adaptálásának és fejlesztésének lehetőségét, sok későn iparosodó állam egyszerűen visszautasította a legfontosabb termékekre vonatkozó szabadalmak kiadását, és korlátozta az engedélyezett szabadalom tulajdonosainak azon lehetőségét, hogy hosszú ideig a szabadalom kizárólagos birtokosai legyenek (Correa 2005, Shadlen 2005a). Ezen stratégiák alkalmazása a TRIPS hatálya alatt jóval nehezebbé vált. Az egyezmény kimondja ugyanis, hogy az államoknak a szabadalmakat minden területen biztosítaniuk kell, és a szabadalom birtokosai 20 éven keresztül kizárólagos jogokkal bírhatnak.

A TRIPS költségei az Uruguayi Forduló eredményeinek fényében jelentősek. Először is, a szabadalmaztatható termékek használata költségekkel jár. Másodsor, jóléti költségeket okoz a fogyasztók számára, akiknek végső soron magasabb árat kell fizetniük a szabadalmaztatott termékért. Ahogy a 3. táblázat is mutatja, a Világbank a Dél felől Északra irányuló, WTO okozta profittranszferek összegét évi 41 milliárd dollárra becsüli, ami néhány becslés alapján nagyobb, mint az a haszon, amely a forduló sikeres lezárásából adódna (Weisbrot és Baker 2004). Mivel a TRIPS értelmében gyakorlatilag a technológiák minden változatát szabadalmaztatni kell, az egyezmény megnöveli a szabadalmaztatható tudás árát, így fokozva a díjak Dél-Észak irányú áramlásának mértékét (Correa 2005).

3. táblázat: A szabadalmi díjak Dél-Észak irányú transzfere a TRIPS következtében

Ország	Millió US dollár (2000-es értéken)
Egyesült Államok	19093
Németország	6768
Japán	5673
Franciaország	3326
Egyesült Királyság	2968
Svájc	2000
Ausztrália	1097
Hollandia	241
Írország	18
Összesen	41184

Forrás: Világbank (2002)

Más kutatók a TRIPS-egyezmény jóléti hatásait becsülték meg. Egy meghatározó tanulmány ezt a gyógyszerkészítmények esetében vizsgálta – ennek eredményei alapján a jóléti költségek a szabadalom transzferköltségeinél akár hatszor nagyobbak is lehetnek.

Egy, a quinolone nevű antibiotikum-csoporttal kapcsolatos, Indiában végzett kutatás szerint az indiai gazdaság által realizált éves jóléti veszteség 450 millió dollárra rúg. Ezen veszteség 11%-a a hazai gyártókra hárul, a maradék pedig az indiai fogyasztókra. Ezzel szemben a külföldi gyártók profitja csupán évi 53 millió dollár (Chaudhuri et al. 2004). Egy másik, szintén gyógyszerkészítményekről szóló tanulmány is hasonló nagyságú költségekről számol be Argentína esetében. A külföldi gyógyszergyárak szabadalmi jogokkal és azok nélkül meghatározott piaci árai közötti különbséget alapul véve a becslések szerint az argentin fogyasztóktól a külföldi gyógyszergyáraknak jutó transzfer éves szinten 425 millió dollárra rúg (Nogues 1993).

Ennek ellenére a TRIPS még mindig engedélyez az államok számára néhány kivételt a kizárólagos szabadalom birtoklással kapcsolatban, mint ahogyan az a kényszerengedélyekre is jellemző. Kényszerengedélyről akkor beszélünk, ha az állam beavatkozik, és engedélyezi egy hazai vállalatnak (vagy állami ügynökségnek) a szabadalmaztatást a szabadalom birtokosának hozzájárulása nélkül. Bár a TRIPS korlátozza azokat a körülményeket, amelyek fennállása esetén az államok kényszerengedélyeket alkalmazhatnak, még mindig sok a használatukkal kapcsolatos kiskapu (Correa 2005). A kényszerengedélyek alkalmazásának időtartama megszabott keretek közé van szorítva; ezenkívül túlnyomórészt a hazai piac esetében kell alkalmazni őket, és a szabadalom birtokosának pénzügyi kompenzációt kell fizetnie. Fontos megjegyezni, hogy ennek ellenére a TRIPS-egyezmény nem határozta meg részletesen a kényszerengedélyek használatára vonatkozó feltételeket – így az országok bármilyen általuk szükségesnek vélt okból kifolyólag alkalmazhatják őket (Shadlen 2005a). Ugyanakkor regionális és bilaterális kereskedelmi egyezmények keretében a fejlett országok megtagadják a fejlődő országok számára a szabadalmakkal kapcsolatos gazdaságpolitikai mozgástér biztosítását (Shadlen 2005a és 2005b).

Megállapodás a Támogatásokról és a Kiegyenlítő Intézkedésekről (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, - SCM). Az SCM-egyezmény a WTO keretein belül korlátozza a szubvencióval való támogatás lehetőségeit. Az állami támogatások használata közgazdaságilag egyértelműen indokolt, de allokációjukat racionális módon kell végezni. A szubvenció a piaci kudarcok korrekciójának egyik eszköze. Valójában azonban megfelelő gazdaságpolitika nélkül az állami támogatások több problémát idézhetnek elő, mint amennyit helyrehoznak. A megfelelően alkalmazott szubvenciók keretétől a cikk elején már kifejtett) kölcsönös kontrollmechanizmus szolgál, amelyet a legsikeresebb kelet-ázsiai gazdaságok alkalmaztak (Amsden 2001 és 2005).

Az egyezmény világosan meghatározta a szubvenció fogalmát, és létrehozta az egyedi szubvenció koncepcióját. Az egyedi szubvenció olyan támogatás, amelyben kizárólag egy adott vállalkozás, iparág vagy vállalkozások egy csoportja részesülhet.

Az egyezmény azonban csakis olyan egyedi szubvenciókra vonatkozik, amelyek a hazai vagy az exporttámogatások formáját öltik. Az SCM a szubvenciók három kategóriáját különbözteti meg: a tiltottat, a peresíthetőt és a nem peresíthetőt. Az SCM ugyanúgy vonatkozik a mezőgazdasági termékekre, mint az ipari termékekre, kivéve, ha a támogatások mentességet élveznek a Mezőgazdasági Megállapodás békezáradékának értelmében. Az SCM tiltja a közvetlenül exporthoz kötődő támogatásokat (exportszubvenciókat), amelyek sok fejlődő ország számára kulcsfontosságú kontrollmechanizmusként szolgáltak.

Az SCM értelmében az exporttámogatások minden formája tiltott, így az államok korlátozottan tudják saját vállalataikat segíteni abban, hogy a globális piacra jussanak. Ennek ellenére van néhány lehetőség arra, hogy az államok támogassák a vállalatokat addig a pontig, amíg azok elég erőssé nem válnak ahhoz, hogy az exportpiacokon helytálljanak. Kanada beperelte Brazíliát a repülőgépgyártó óriásnak, az Embraernek utalt állami támogatások miatt. Brazíliának van ugyanis egy támogatási programja, amelynek keretében segíti a vállalatokat a tőkéhez való hozzáférésben az egyébként tőkehiánnyal küszködő Brazíliában. Kanada megnyerte a pert, és Brazília módosította az Embraernek folyósított szubvenciót, de a kisvállalatokat támogató programot változatlanul hagyta. Feltételezhetően ezek az állami támogatások (legalábbis folyamatos kontroll mellett) fennmaradhatnak, amíg a belőlük részesülő vállalatok elég erősek nem lesznek ahhoz, hogy kárt okozzanak a külföldi vállalatoknak, és ezáltal egy WTO-per áldozatává nem válnak.

Az SCM 8. cikkelye alapján három típust soroltak az engedélyezett szubvenciókat tartalmazó zöld dobozba: ezek a K+F-nek és a hátrányos régióknak nyújtott pénzügyi támogatások, illetve azok a szubvenciók, amelyek segítik a már létező, az új környezetvédelmi szabályozás kritériumainak megfelelő berendezések adaptálását. Ezek a szubvenciók nem peresíthetők maradtak 2000-ig, jelentős gazdaságpolitikai mozgásteret biztosítva ezáltal az országoknak. Ezen állami támogatások újbóli életbe léptetéséről tárgyalások folynak a Dohai Fordulón, és a tanulmány következő részében térünk ki rájuk.

Megállapodás a Kereskedelmi Vonzatú Beruházási Intézkedésekről (Agreement on Trade Related Investment Measures - TRIMS). Létrehozására szintén az Uruguayi Forduló alatt került sor. A kelet-ázsiai országok célzott iparpolitikájuk részeként külföldi befektetésekre támaszkodtak, stratégiájukban a magas hozzáadott értékű gazdasági tevékenységek terén dinamikus komparatív előny megszerzésére törekedtek. A TRIMS-egyezmény jelentős gazdaságpolitikai mozgásteret hagy a fejlődő országok számára. Ráadásul a fejlődő országok sikeresnek bizonyultak abban, hogy a beruházást érintő kulcsfontosságú intézkedések szabályozása ne kerüljön a Dohai Forduló javaslatai közé.

Olyan országok, mint Dél-Korea vagy Tajvan, és most már Kína is, bizonyos szektorok esetében ösztönözték a külföldi befektetéseket, de megkövetelték, hogy a vállalatok

többsége hazai tulajdonú legyen, megszabtak egy bizonyos hazai beszállítói hányadot, előírták, hogy a külföldi cégek technológiát és K+F-et transzferáljanak a befogadó országba, valamint meghatározták, hogy a vállalatoknak milyen arányban kell hazai munkaerőt alkalmazniuk. Mivel az oligopolisztikus külföldi cégek kiszoríthatják a hazai versenyzőket, ezek a gazdaságpolitikai lépések közgazdasági értelemben igazoltak, és sok országban jól is működtek abban az esetben, ha megfelelő kontrollmechanizmus volt érvényben, és ha a kormányzat beágyazódott autonómiát élvezett (Kumar 2005).⁸

A TRIMS-egyezmény megnehezíti a befogadó ország számára a külföldi befektetések szelektálását, és korlátozza az államok azon képességét, amely a helyi tartalomra vonatkozó követelmények meghatározására irányul. A TRIMS gátolja továbbá a kereskedelmi mérleg egyensúlyát elősegítő követelmények alkalmazását is (amely a külföldi cégeket a külföldi import helyett inkább a hazai inputok használatára sarkallja) (Kumar 2005, Shadlen 2005a). Ezek a szabályok világszinten hozzájárultak a hazai beruházások kiszorításához. Latin- Amerikában, abban a régióban, ahol az 1990-es években nagy mennyiségű külföldi tőkét fektettek be, a beruházások teljes volumene már leszállóágban van. Sőt, az 1990-es években a bruttó állótöke képződése alig érte el a GDP 19%-át. Ezzel szemben a kelet-ázsiai gazdaságokra a GDP 40%-át kitevő beruházási szint volt jellemző (Agosin és Mayer 2000). Bár sok gazdaságpolitikai intézkedés nem megengedett, még így is jelentős mozgástér marad: a K+F-fel, a vegyes vállalatokkal és a technológiatranszferrel kapcsolatos előírások továbbra is alkalmazhatóak (Kumar és Correa 2004).

Általános Egyezmény a Szolgáltatások Kereskedelméről (General Agreement on Trade in Services - GATS); egyszerre a legrugalmasabb és a leginkább korlátozó WTO-egyezmények egyike. Egyrészt a GATS-nak létezik egy „pozitív lista” szerinti megközelítése, miszerint a tagországoknak csupán azokat a szolgáltatási ágakat kell liberalizálniuk, amelyeket szeretnének, ahelyett, hogy a legérzékenyebb szektorok kivételével mindegyiket liberalizálniuk kellene. Rádásul, ha egy ország kiválaszt egy liberalizálandó szektort, korlátozásokat állapíthat meg annak liberalizálására vonatkozóan. Például Chile néhány ágazatának liberalizálása során kikötötte, hogy a külföldi vállalatok tulajdonhányada a vállalat tőkéjének maximum 49%-át teheti ki, és hogy a külföldi vállalatok kötelesek meghatározott számú hazai munkavállalót foglalkoztatni.

A GATS azonban néhány fejlődő ország számára jelentős költségekkel járt. A kulcsfontosságú szolgáltatási szektorok liberalizálásakor ugyanis a külföldi magánvállalatok gyakran nincsenek arra ösztönözve, hogy biztosítsák a szolgáltatásokhoz való méltányos hozzáférést, illetve azok alacsony árát, sőt néhány állampolgár ki van rekesztve bizonyos

8 A beágyazott autonómiáról l. Vígvári Gábor írását a *Fordulat* ezen számában. – A szerk.

szolgáltatások igénybevételeiből (Bifani 2004). Egy tanulmány a pénzügyi szolgáltatások liberalizálásának a vidéki szegénységre gyakorolt hatásait vizsgálta négy afrikai országban: Kenyában, Malawiban, Lesothóban és Ugandában. A négy ország közül háromban a hitelek vidéki hozzáférhetőségének csökkenése volt az eredmény. A kivételt Uganda jelentette, ahol a liberalizáció olyan szabályozással párosult, amely a szolgáltatások elérhetőségére és a szegénység csökkentésére fektette a hangsúlyt (Mosley 1999).

Ez rávilágít arra a tényre, miszerint a GATS-ban, ellentétben a GATT-tal, nincsenek védintézkedésre vonatkozó rendelkezések. A GATT rendszerében egy ország nagy mennyiségű import beáramlása, illetve a hazai iparnak okozott károk esetén ideiglenesen felfüggeszthette liberalizációs kötelezettségeit. A GATS-nak nincsenek ilyen jellegű rendelkezései. A GATT esetében az országok felfüggeszthetnék a liberalizációt olyan külföldi beruházások esetében, amelyek a hazaiakat kiszorítják, mint ahogyan az a fent leírt afrikai esetekben is történt.

Összességében az Uruguayi Forduló valóban nagymértékben megnyirbálta néhány fejlődő ország fejlesztéspolitikai mozgásterét. Ugyanakkor gyakran elkerüli a figyelmet az, hogy a WTO égisze alatt is számos opcióval élhet még a gazdaságpolitika. A humán tőkébe való befektetés, a vállalatok marketingjének támogatása és az infrastruktúra biztosítása mind kulcsfontosságú elemei a kései iparosításnak, és ezek továbbra is a WTO-szabályzás hatályán kívül maradtak. Vagyis e tanulmány megírásakor a WTO szabályainak nem mond ellent a humán tőke és az infrastruktúra finanszírozása, adókedvezmények felajánlása külföldi cégek számára, és a hazai vállalatok marketing-szolgáltatásokkal való segítése.

AZ ÉREM MÁSIK OLDALA: GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTERET PIACRA JUTÁSÉRT EGY „NAGYSZABÁSÚ ALKU” KERETÉBEN

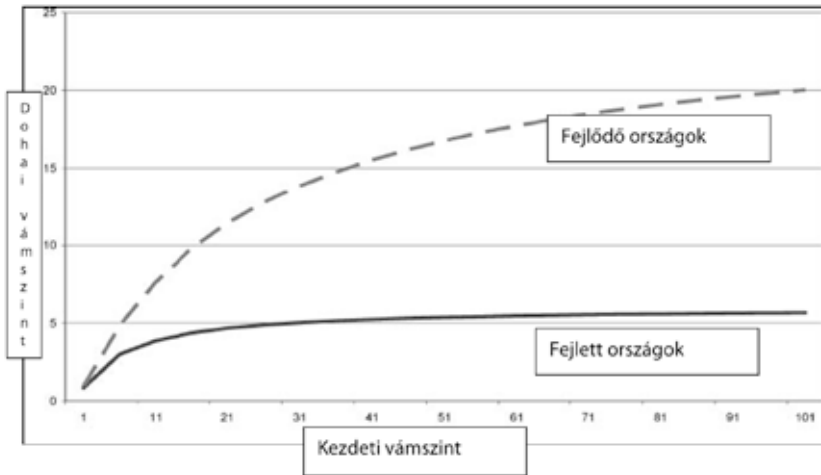
Miközben a fent megtárgyalt gazdaságpolitikai mozgásteret érintő veszteségek jelentősek, nem szabad kizárólag azokat vizsgálni. A fejlődő országok ugyanis az ilyen gazdaságpolitikai lehetőségekről valami másért cserében mondtak le. Az Uruguayi Forduló tárgyalásainak végeredményét sokan úgy emlegetik, mint egy nagyszabású alku végső kimenetelét:

Lényegében ez egy ki nem mondott egyezség volt: az OECD-piacok megnyitása a mezőgazdasági és munkaintenzív iparcikkek előtt, elsősorban a textíliákra és ruhaneműkre vonatkozóan, cserébe a kereskedelem és a szolgáltatások (GATS), a szellemi tulajdonjogok (TRIPS) és (bár az eredetileg kívánatosnak tartottnál

$$t_1 = \frac{a \times t_0}{a + t_0}$$

szűkebb hatállyal) a beruházások (TRIMS) bevonásáért a nemzetközi kereskedelem globális szabályozási rendszerébe (Ostry 2000: 4).

A fejlett világ (bár csak korlátozott mértékben) bevonta a nemzetközi kereskedelem szabályozási rendszerébe a mezőgazdaságot, illetve beleegyezett a Textil- és Ruházati Megállapodás megkötésébe, amely az északiak textil- és ruházati iparának feláldozásával járt. Jóllehet a fejlődő országok eredetileg nagyon elleneztek az árukereskedelmen kívüli új területek bevonását, végül mégis beleegyeztek abba, hogy a TRIPS, TRIMS és GATS



értelmében lemondjanak gazdaságpolitikai mozgásterükről, cserébe a fejlettek által felajánlott engedményekért (Odell 2006).

Tíz évvel az Uruguayi Forduló befejezése és a WTO működésének kezdete után azonban néhány fejlődő ország úgy érezte, hogy a forduló eredményeiből a fejlett országok aránytalanul nagy mértékben részesedtek. A becslések többsége szerint ugyanakkor a fejlődő országoknak az Uruguayi Fordulóból származó nettó haszna meglehetősen jelentős volt: többségük szerint az 50 és 100 milliárd dollár között mozog (I. Stiglitz és Charlton 2004, Weisbrot és Baker 2004). Az igazság az, hogy a fordulónak voltak nyertesei és vesztesei is. Bár a fejlődő országok nettó haszna pozitív volt, néhány régió előnytelegebb helyzetbe került. A 48 legkevésbé fejlett ország 600 millió dollárt, míg a Szaharán túli Afrika 1,2 milliárd dollárt veszített (UNDP 1997). Ezenfelül a textil- és ruházati termékek kereskedelmének liberalizációját követelő országok közül sokan nem számítottak Kína

belépésére a WTO-ba – aminek eredményeképpen Kína tett szert a fejlődők nem mezőgazdasági, a fordulóból származó hasznai nagy részére. Végül pedig, amit a fentiekben már leírtunk, sok ország nem volt tisztában a gazdaságpolitikai mozgáster szűkülése miatt elszenvedett költségekkel. Emiatt, illetve egyéb okokból kifolyólag, sok fejlődő ország követelte egy olyan újabb kereskedelmi forduló elindítását, amely a legszegényebb országok igényeinek kielégítését szolgálja.

ELEMZÉS: FEJLESZTÉSI SZUVERENITÁS ÉS A DOHAI FORDULÓ

A tanulmány ezen része olyan önálló elemzés, amely az irodalom fenti, kritikai áttekintésének szerkezetét tükrözi. Politikai gazdaságtani perspektívából vizsgáljuk, hogy a Dohai Forduló során javasolt lépések melyike járna további korlátozó hatással a fejlődő országok fejlesztési szuverenitására; illetve ezen költségek mellé helyezzük a megállapodás potenciális hasznainak becsült értékét. Ez a megállapodás a fejlett világ részéről az mezőgazdasági vámtarifák és szubvenciók csökkentését, míg a fejlődők részéről az ipari vámtarifák és a szolgáltatásokra vonatkozó szabályozás enyhítését jelentené. Ez lehetőséget ad annak a kérdésnek a megvitatására, hogy az Uruguayi Forduló analógiájára itt is beszélhetünk-e egy „nagyszabású alkuról”, melynek során a fejlődő országok további gazdaságpolitikai mozgásterről mondanak le, cserébe a fejlettek piacaihoz való további hozzáférésért.

GAZDASÁGPOLITIKAI MOZGÁSTER A DOHAI FORDULÓ CÉLKITŰZÉSEINEK TÜKRÉBEN

Az Uruguayi Fordulóhoz viszonyítva a Dohai Forduló célkitűzései nem tartalmaznak újabb korlátozásokat a szegényebb országok fejlesztési szuverenitására vonatkozóan – főként, ha a Dohai Forduló 2001 és 2005 közötti szakaszát vizsgáljuk. 2001 és 2003 között a tárgyalások a beruházásokra és a szellemi jogokra vonatkozó szabályok kiterjesztéséről szóltak, valamint új tárgyalások kezdődtek a versenypolitikával kapcsolatos kérdésekről. A legutóbbi megállapodás-tervezet szerint a fejlettek csökkentik a mezőgazdasági vámtarifákat és a szubvenciókat, cserébe a fejlődő világ ipari vámtarifáinak csökkentéséért és a szolgáltatásokra vonatkozó szabályaik enyhítéséért. A fejlett világ fenti javaslatait a fejlődő világ visszaautasította. Milyen mértékben korlátozná az ipari vámok csökkentése és a szolgáltatások szabályozásának enyhítése a fejlődő országok gazdaságpolitikai mozgásterét? Ezt a fentebb található 2. táblázat mutatja, kifejtésükre pedig az alábbiakban kerül sor.

Árukereskedelem. A Dohai Forduló célkitűzései – Hongkongtól egészen a kereskedelmi párbeszéd 2006 nyarán történő újabb elakadásáig – néhány ország számára a kormányzati bevételek terén jelentős veszteségek elszenvedését, míg a szelektíven

támogatott iparágak védelme érdekében kivetett vámok használatának megnehezítését okozták volna. Például a nem mezőgazdasági termékek piacra jutásával (Non-Agricultural Market Access, NAMA) kapcsolatos tárgyalások során a fejlett országok az összes vámszint rögzítését és az átlagos vámtarifák legalább 30%-kal történő, svájci formula szerinti csökkentését indítványozták. A legvalószínűbb forgatókönyv alapján ez az átlagos fejlődő országok vámtarifáit a jelenlegi 12,5%-ról 5,9%-ra csökkentené, vagy 12,5%-ról 9,2%-ra történő csökkenést okozna akkor, ha minden vámszintet rögzítenének (Cordoba et al. 2005).

A svájci formula szerint lehetővé válna, hogy a magasabb vámokat nagyobb mértékben csökkentsék, mint az alacsonyabbakat. A képlet a következő:

ahol t_0 az eredeti, t_1 az új vámtarifa, a a vámkoefficiens, amely úgy alakítja át az eredeti vám értékét, hogy az megfeleljen a tervezetnek. A tárgyalások jelenleg a koefficiens fejlett és fejlődő országok számára megállapítandó értékéről folynak (Martin és Ivanic 2005). Az 1. ábra azt illusztrálja, hogy egy 6-os és 25-ös értékeket felvevő koefficiens a fejlett és a fejlődő országok esetében külön-külön hogyan hatna a vámszintekre (a koefficiens ezen értékei a „valószínű” szcenárió alapján a felek részéről elfogadhatónak tűnnek).

Az 1. ábrán a vízszintes tengely az eredeti vámtarifa (t_0), míg a függőleges tengely a végleges vagy dohai vámtarifa. A svájci formulát alkalmazva a fejlett országok esetében 6-os, a fejlődő országok esetében 25-ös értéket felvevő koefficiens használata esetén az ábra megmutatja, hogy a magasabb vámok nagyobb mértékben csökkennek, mint az alacsonyabbak. A fejlődő országok számára a vámok, amelyek eddig 101%-osak voltak, 20%-ra csökkennek $(25 \cdot 101) / (25 + 101)$, míg a fejlett országok esetében, ahol a koefficiens 6, az eddig 101%-os vámok alig több mint 5%-ra.

1. ábra: A svájci formula alkalmazása a nem mezőgazdasági termékek piacra jutásáról szóló tárgyalásokon (%)

Ahogy a 4. táblázatban látható, a vámtarifa csökkentéséből adódó költségvetési bevételekiesés jelentős lesz. A 2006 nyarán tartott tárgyaláson úgy határoztak, hogy a koefficiens értéke: 22. Az Egyesült Nemzetek Kereskedelmi és Fejlesztési Konferenciájának (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD) előrejelzése szerint a fejlődő országok vesztesége a vámbevételek kiesése miatt megközelítőleg 63,4 milliárd dollár lenne. Ha a teljes liberalizáció keretében minden vámot megszüntetnék, a veszteség 135,5 milliárd dollárra rúgna.

4. táblázat: A nem mezőgazdasági termékek kereskedelmének liberalizációjából adódó becsült vámbevétel-kiesés országcsoportonként

	Milliárd US dollár (2001-es értéken)
Fejlettek	38,0
Fejlődők	63,4
<i>Néhány fejlődő régió:</i>	
Közép-Kelet és Észak-Afrika	7,0
Szaharán túli Afrika	1,7
Latin-Amerika és a karibi térség	10,7
<i>Néhány ország:</i>	
Brazília	3,1
India	7,9
Mexikó	0,4
Banglades	0,04

Forrás: A szerző kalkulációja Cordoba et al. (2005) alapján

Ha ezt a scenáriót elfogadnák, a svájci képlet bonyolultabbá tenné azt a gyakorlatot, melyben a ténylegesen alkalmazottnál magasabb vámokat rögzítenek a szerződésekben, mivel a magasabb vámok erőteljesebben csökkennének, mint az alacsonyabbak. Egy mostani tanulmányban Yilmaz Akyüz (2005) leírja, hány nemzet alkalmazza ezt a módszert a technológiai fejlesztés érdekében.

„Vámokat akkor alkalmaznak, ha az iparág egy bizonyos fejlődési szakaszba lépett. A vámokat egy bizonyos ideig az eredeti (maximális) szinten tartják, majd mikor az iparág éretté válik, egy állandó értékre csökkentik. Az előbb említett okból kifo-lyólag a technológiaintenzív iparágakat kezdetben magasabb vámszinttel védik, mint az erőforrás- és munkaintenzív iparágakat. Amikor ugyanis a technológiai kapacitások már sikeresen kiépültek, a fejlettebb iparágak felé történő elmozdulás viszonylag egyszerűbbé válik, mint abban az esetben, amikor már korábban megkezdődik az eltolódás a munkaintenzív tevékenységektől a technológiaintenzívek felé” (Akyüz 2005: 26).

A vámtarifák vámszinttől vámszintig történő rögzítése és a svájci képlet alapján történő csökkentése sokkal bonyolultabbá tenné azok ilyen jellegű alkalmazását, mivel a nemzetek nem lennének képesek egy viszonylag alacsony átlagos vám fenntartására, miközben bizonyos területeken magas vámokat, míg máshol vámentességet határoznának meg. Néhány fejlődő ország, mint Brazília, India, Pakisztán és mások, a nem

mezőgazdasági termékek vámjának csökkentést a svájci formula alapján olyan koefficiens alkalmazásával javasolták, amely megegyezik az államok átlagos vámtarifájával. Brazília jelenleg 30%-os átlagos vámtarifával rendelkezik, India 19%-ossal, míg Pakisztán 11%-ossal (Cordoba et al. 2005). Ez számos formula alkalmazását tenné lehetővé, és az országok is szabadabban alakíthatnák vámjaikat – de a képlet természetéből adódóan a nagyon magas vámtarifákat így is nehéz lenne fenntartani. Végül pedig, a kieső vámbevételekből származó gazdasági költségek, ahogyan a tanulmányban korábban bemutatottuk, igen jelentősek lennének. A jelenlegi forduló alatt egyébként egyelőre nem nyújtottak be javaslatot a védintézkedések megváltoztatásáról.

A fejlődő országok költségvetése a fejletteknél jóval nagyobb mértékben támaszkodik a vámbevételekre. A csökkenő vámok nem csak a fejlődő országok azon képességét korlátoznák, hogy támogassák az új iparágakat (aminek hatására később integrálódhatnak a világgazdaságba), hanem lehetetlenné válna számukra, hogy olyan pénzügyi forrásokhoz jussanak, amelyekből iparukat támogatni tudják, illetve amelyekből a szegények számára létrehozott szociális programokat fenn tudják tartani. A legkevésbé fejlett országok adóbevételei több mint negyedrészen támaszkodnak a vámbevételekre. A kevésbé diverzifikált gazdaságú kisebb országok számára pedig a vámbevételek biztosítják a kormányzati költségvetés magját. A Dominikai Köztársaságban, Guineában, Madagaszkáron, Sierra Leonében, Szváziföldön és Ugandában a vámbevételek a teljes adóbevétel több mint 40%-át teszik ki (South Centre 2004).

Szolgáltatások. A szolgáltatásokra vonatkozó, 2006-ban előterjesztett javaslatok a fejlődő országok szolgáltatási szektorainak jelentősebb mértékű liberalizálására irányultak, különösen a pénzügyi szolgáltatások területén, elsősorban olyan országokban, mint Brazília és India. A fejlődő országok nem feltétlenül elleneztek ezt, valójában Brazília és India ugyanannyira tartotta szükségesnek, mint a Hongkongi Miniszteri Konferencián. Ugyanakkor a fejlődő országok a Kényszer-védintézkedési Mechanizmus (Emergency Safeguard Mechanism - ESM) engedélyezését kérték, amit viszont a fejlett országok visszautasítottak.

A fejlődő országok ugyanis azt indítványozták, hogy Kényszer-védintézkedési Mechanizmust illesszenek be a GATS-ba, de a fejlett országok erre a javaslatra közömbösen reagáltak. A fejlett országok továbbá vonakodtak a szolgáltatás-kereskedelem 4. módzatának (természetes személyek mozgásán keresztül megvalósuló szolgáltatás-kereskedelem) liberalizációjától. A munkaerőpiacok megnyitása, ahogyan azt a következő részben látni fogjuk, a becslések alapján ugyanis nagy előnyökhöz juttatná a fejlődő országokat. Ehelyett a fejlett országok az Európai Unióval az élen azt javasolták, hogy a fejlődő országok számszerűsítsék szolgáltatási szektoraik számát, és kötelezzék el magukat a szektorok egy minimális százalékának a liberalizálása mellett – ez az összes szektor 50%-át (a fejlett

országok esetében 80%-át) érintené. A szolgáltatáskereskedelem 3. módozatával (amely során a szolgáltatáskereskedelem külföldi befektetéseken keresztül valósul meg) kapcsolatos tárgyalásokon az EU 51%-ra akarja növelni az engedélyezett külföldi tőkehányadot a hazai szolgáltatási szektorokban.

Támogatások és kiegyenlítő intézkedések (SCM). Jóllehet az SCM nem képezte a tárgyalások kiemelt részét, mégis korlátozza a gazdaságpolitikai mozgásteret. Ahogyan már korábban említettük, az SCM bizonyos állami támogatásokat engedélyez a piaci kudarcok korrigálása érdekében. Ezeknek a nem peresíthető szubvencióknak a létjogosultsága közgazdaságilag szilárd alapokon áll, mivel alkalmasak a második legjobb megoldás elméletének értelmében a hazai és a nemzetközi piac torzulásának korrigálására (Hoeckman és Kostecki 2001). Azonban a jelenlegi tárgyalások eredményeképpen valószínűleg megszűnik a szubvenciók alkalmazásának lehetősége.

Számos olyan országot találhatunk példaként, amelyek éltek ezzel a gazdaságpolitikai mozgástér adta lehetőséggel, ugyanakkor eddig a 8. cikkelyben rejtett lehetőségeket még nem használták ki teljesen – jóllehet az ilyen állami támogatások használatának lehetőségei egyre szűkebbek lettek, és 2000-re meg is kellett szüntetni őket. Az újbóli alkalmazás lehetőségéről szóló tárgyalások a Dohai Forduló részét képezik, de eddig csak kis előrelépés történt ebben az ügyben (Aguayo és Gallagher 2005).

A DOHAI FORDULÓ POLITIKAI GAZDASÁGTANA

A tanulmány első része megmutatta, hogy a fejlődő országok a Dohai Forduló során nem kívánnak gazdaságpolitikai mozgásterük további részéről lemondani, noha hangsúlyozni kell, hogy a forduló kezdete előtti gazdaságpolitikai mozgásterük már eleve viszonylag kicsi volt, így kizárólag annak további szűkítéséről lett volna szó. Az első rész ugyancsak rávilágított arra, hogy a nem mezőgazdasági termékekkel és a szolgáltatásokkal kapcsolatos javaslatok hogyan korlátoznák még nagyobb mértékben a fejlesztési szuverenitást. Figyelembe véve azonban azoknak az eszközöknek a számát és jelentőségét, amelyekről a fejlődő országok már az Uruguayi Forduló során lemondtak, valamint azt a tényt, miszerint a fejlődő országok képesek voltak fellépni a beruházással és a szellemi tulajdonjoggal kapcsolatos szabályok szigorításával, illetve a versenypolitikáról szóló új tárgyalásokkal szemben, tulajdonképpen csak a nem mezőgazdasági termékek és szolgáltatások szabályozásának kiterjesztése okozna újabb veszteséget a gazdaságpolitikai mozgástérben. Mindazonáltal a fejlődő országok néha úgy tekintenek erre, mint az „utolsó szögre a koporsóban”, és így nagyon nagy jelentőséget tulajdonítanak neki.

Az elemzésnek ez a része azt a kérdést feszegeti, hogy ha a fejlődő országok korábban nem álltak ki amellett, hogy ne veszítsenek túl sokat gazdaságpolitikai mozgásterükből, akkor most miért nem szeretnének lemondani gazdaságpolitikai mozgásterük további részéről cserébe azért, hogy a fejlett országok csökkentsék mezőgazdasági vámjaikat és szubvencióikat? Itt rávilágítok arra, hogy az ok – legalábbis részben – abban a tényben keresendő, hogy a fejlett országok által csökkentett mezőgazdasági vámokból és szubvenciókból fakadó gazdasági haszon a fejlődők számára szembeszökően alacsony lenne – körülbelül akkora, mint az Uruguayi Forduló során realizált hasznok nagysága. Ez a csekély haszon szolgált korábban a fejlett és a fejlődő világ között lezajló alku alapjával. Másodszor pedig, a Dohai Forduló célkitűzései alapján a gazdaságpolitikai mozgástérben elszenvedhető, egyébként kismértékű veszteségek a fejlődő világ szemében halmozottan nagyoknak tűnnek.

A Dohai Forduló gazdasági haszna az előrejelzések szerint nem jelentős. A Világbank a potenciális jóléti hasznot 2015-ig csak 287 milliárd dollárra becsülte. Mindamellett ezek a becslések egy teljes és globális kereskedelmi liberalizáció szcenáriójára vonatkoznak. Más szavakkal: a modell azt feltételezi, hogy a világgazdaságban az összes vámot és nem vámjellegű kereskedelmi akadályt teljes mértékben eltörlik. Ez a forgatókönyv a Dohai Fordulón már a kezdetektől fogva roppant valószínűtlen volt. A Világbank egy előrejelzést készített egy részleges liberalizációval számoló, ún. „legvalószínűbb Doha-forgatókönyvről” azért, hogy az a Dohai Forduló tárgyalásainak lehetőségeit pontosabban tükrözze. Az ebből a modellből következő legvalószínűbb szcenárió szerint a mezőgazdasági vámtarifák mértékének csökkentése a fejlett világban a jelenlegi vámok három kategóriáján belül 45, 70, illetve 75%-os, míg a fejlődő országokban négy vámkategóriában 35, 40, 50 és 60%-os; a legkevésbé fejlett országok azonban egyáltalán nincsenek a mezőgazdasági vámok bárminemű csökkentésére kötelezve. A nem mezőgazdasági termékek vámszintjének rögzítése során a forgatókönyv szerint 50%-os csökkentésre kerül sor a fejlett országokban, míg 33%-osra a fejlődő országokban, és a legkevésbé fejlett országokban a vámszint változatlan marad. Ez a szcenárió megközelítőleg azt tartalmazza, mint a Hongkongban tárgyaltak, de a 2006 nyarán felajánlottakhoz képest ambiciózusabb értékekkel kalkulál (Anderson et al. 2005a).

5. táblázat: Hasznok a Dohai Forduló legvalószínűbb scenáriója alapján, haszonélvező régióinkét

	Magas jövedelmű országok	A fejlődő világ haszonélvező régiói	A teljes világ-gazdaság
Teljes összeg (milliárd dollár)	80	16	96
Egy főre jutó érték (dollár)	79,04	3,13	15,67
A GDP százalékában	0,24	0,16	0,23

Forrás: Ackerman (2005), Anderson et al. (2005a)

A Dohai Forduló legvalószínűbb forgatókönyve esetén várható hasznokat az 5. táblázat szemlélteti. E szerint a forgatókönyv szerint – amely a hasznokat 2015-ig összegzi – a globális haszon csupán 96 milliárd dollár, amelyből csak 16 milliárd dollár kerül a teljes fejlődő világhoz. A fejlődő országok haszna a GDP-jük 0,16%-a. A fejlődő országok lakói számára az összeg fejenként 3,13 dollár, vagyis kevesebb, mint naponta egy penny. Jóllehet a tárgyalások során a figyelem nagy része a mezőgazdaságra irányult, a várható mezőgazdasági reformokból a fejlődő országok haszna GDP-jük kevesebb, mint 0,1%-át tenné ki, ami csupán 9 milliárd dollárt jelentene. Az északiak szubvenciócsökkentése révén a becslések szerint alig 1 milliárd dollárt nyernének (Anderson et al. 2005a).

Abból a haszonból, amelyből a fejlődő országok részesednek, csupán néhány ország jut majd bevételekhez. A fejlődő országok összes hasznának nagy része (ami egyébként is csupán 22 milliárd dollár) várhatóan csak nyolc országba áramlik: Argentínába, Brazíliába (egyedül az utóbbi 23%-kal részesedik a teljes haszonból), Kínába, Indiába, Mexikóba, Thaiföldre, Törökországba és Vietnamba.

A Dohai Fordulón a tárgyalások másik kiemelt területét a szolgáltatások jelentették. A szolgáltatáskereskedelem az 1980-as évek óta gyorsabban növekszik az árukereskedelemlnél. A fejlett országok a fejlődőket a szolgáltatásipiacok – különösen a pénzügyi és telekommunikációs szektorok – megnyitása felé terelték, cserébe a mezőgazdasági piacra jutásért. A Világbank a szolgáltatáskereskedelem hasznainak megállapítására is készített modelleket, de végül „túlságosan spekulatívnak” vélte őket ahhoz, hogy a Dohai Fordulóról szóló elemzései között helyet kapjanak. Magát a szolgáltatáskereskedelmet nagyon nehéz számszerűsíteni, és mivel a szektorban nem léteznek vámok, azokat modellek segítségével kell becsülniük (Hertel és Keeney 2005: 17-18).

Mint ahogyan az árukereskedelemben a vonatkozó becslések is mutatták, úgy a szolgáltatáskereskedelem liberalizálása is várhatóan viszonylag kis haszonnal jár majd, s a haszon nagy részéből a fejlett országok részesednek. Egy teljes liberalizációt feltételező scenárió szerint a teljes világgazdaság által elérhető összes haszon 53 milliárd dollár lenne. Ennek

csupán a 34%-a kerülne a fejlődő világhoz, amely a GDP egyszeri 0,13%-os növekedését vagy az egy főre eső napi jövedelem 1 pennyvel történő emelkedését eredményezné. A szerzők részleges liberalizációra vonatkozó legvalószínűbbnek tűnő forgatókönyv alapján (amely a szolgáltatás-kereskedelem akadályainak 50%-os csökkentését feltételezi) a teljes haszonnak csak 29%-a, 6,9 milliárd dollár jutna a fejlődő világnak; ez jóval kevesebb, mint egy éven keresztül napi egy penny fejenként. Mindkét forgatókönyv alapján látható, hogy a fejlődő országok teljes hasznának több mint a felét India, Dél-Afrika és Kína kapná (Francois et al. 2003).

Az áru- és szolgáltatás-kereskedelem liberalizálásának hasznait összegezve megállapítható, hogy a fejlődő országok haszna teljes liberalizáció esetén 123,5 milliárd dollárt (a GDP 1,1%-át) tenne ki, míg a legvalószínűbbnek tartott forgatókönyv alapján létrejövő megegyezést figyelembe véve ez 28,7 milliárd dollár lehet. Ez utóbbi 2015-ben a globális GDP szintjében egyszeri, 0,28%-os növekedését okozna.

A Világbank kiterjesztette a modellt, és megbecsülte, hogy a jelenlegi forduló a világ szegényei közül hányat fog a globális szegénységi küszöb felé emelni. Ahogyan a jóléti hasznok, úgy a szegénységre vonatkozó előrejelzések is szerény értékeket mutatnak. A Világbank becslése alapján a teljes liberalizációt figyelembe vevő scenárió esetén 66 millió ember emelkedne ki a szegénységből. A legvalószínűbb dohai scenárió szerint 6,2 millió ember érné el a két dollár/nap értékben meghatározott szegénységi küszöböt, míg 2,5 millió ember a napi egydolláros, extrém szegénységi küszöböt (a megközelítőleg 3 milliárd szegényből és az 1,2 milliárd abszolút szegényből) (Anderson et al. 2005b).

Most már jobban érthető, miért nem hajlottak a fejlődő országok a tervezett egyezmény elfogadására – politikai szempontból odahaza nehéz lett volna azt elfogadtatni. A hasznok szerények (és néhány ország esetében negatívak), a nem mezőgazdasági termékek liberalizációja miatt a vámveszteségek viszont magasak lettek volna, ezenkívül a fejlődő országoknak nem állna módjában a szolgáltatások terén kényszer-védintézkedést alkalmazni, és nem valósulna meg a munkaerő szabad áramlásának liberalizálása sem (amely intézkedés pedig a legnagyobb hasznot eredményezte volna számukra).

A 6. táblázat a Dohai Forduló legvalószínűbb forgatókönyvének hasznait veti össze a nem mezőgazdasági termékek liberalizációja miatti vámbevétel-kieséssel.

Bár még nem említettem, a Világbank becslései alapján a közel-keleti és az észak-afrikai régió helyzete, ill. az olyan országoké, mint Mexikó és Banglades, romlott volna (ez minden jelentős Dohai Fordulóra vonatkozó becslés alapján megerősítést nyert (I. Bouet 2006). Ugyanakkor a fejlődő országok összessége megközelítőleg 16 milliárd dollárt nyert volna a megegyezéssel.

A nem mezőgazdasági termékek kereskedelmének liberalizációja miatt keletkezett vámveszteségek a hasznok négyszeresét tennék ki. Természetesen közgazdaságilag

éppúgy nehéz összehasonlítani a jövedelmet és a jólétet, mint az almát és a narancsot. A kormányokat képviselő tárgyalók számára mind az alma, mind pedig a narancs gyümölcs. Egy kormányzat által megbízott tárgyalót az érdekel, hogy az általa képviselt ország helyzete javul-e, és hogy ez a javulás milyen mértékű. Ugyanakkor az is fontos számára, hogyan csökkennek a bevételek (ha más oka nincs is erre, azt mindenképpen át kell látnia, hogy új bevételekre, így új adópolitikára van szükség). Nem kell, hogy meglepetésként érjen minket az, hogy azok az országok, amelyek nagyon kicsit nyerhetnek (vagy éppenséggel veszítenek) a várható megegyezéssel, illetve veszteséget könyvelhetnek el a vámbevételek terén, az alku során szkeptikussá válnak. Ezt még adjuk hozzá ahhoz a tényhez, hogy a hazai gyártók, akiknek így az újonnan megjelenő importtal kellene versenyezniük, nyomást gyakorolnának rájuk, és így a tárgyalóknak sokkal több haszonnal kellene előrukkolniuk ahhoz, hogy mindenki elégedett lehessen.

6. táblázat: A Dohai Forduló várható hasznai vs. a nem mezőgazdasági termékek liberalizálása miatt elszenvedhető vámtarifa-veszteségek (milliárd dollár 2001-es értéken)

	A Világbank által készített, legvalószínűbb szcenárió szerinti nyereségek	Vámtarifa-veszteségek
Fejlettek	79,9	38,0
Fejlődők	16,1	63,4
<i>Néhány fejlődő régió:</i>		
Közel-Kelet és Észak-Afrika	-0,6	7,0
Szaharán túli Afrika	0,4	1,7
Latin-Amerika és a karibi térség	7,9	10,7
<i>Néhány fejlődő ország:</i>		
Brazília	3,6	3,1
India	2,2	7,9
Mexikó	-0,9	0,4
Banglades	-0,1	0,04

Forrás: Anderson et al. (2005a), Cordoba et al. (2005)

A fejlődő országok valójában rendelkeztek egy olyan javaslattal, amely sokkal nagyobb haszonnal járt volna mind a fejlett, mind pedig a fejlődő országok számára. A fejlődő országok a GATS esetében a szolgáltatás-kereskedelemben kötődő munkaerő-piaci liberalizálást javasolták. Ez több vízum kiadását jelentené a hivatásos, szakképzett munkaerő (pl. indiai szoftvermérnökök) részére, és több átmeneti vízumát az alacsonyan képzett munkavállalóknak (mint például a mexikói almaszedőknek). Tanulmányok kimutatták,

hogy egy ilyen liberalizálás potenciális éves haszna 150 és 300 milliárd dollár között lenne, attól függően, hogy a fejlődő országokból származó, átmenetileg a fejlettek munkaerő-piacán megjelenő munkaerő 3 vagy 5%-át jelentené-e az ipari országok munkaerejének (Winters et al. 2004). Egy másik tanulmány szerint, amely egy 3%-os kvóta lehetőségével számol, az éves haszon 200 milliárd dollár lehetne (Rodrik 2005). Ugyanez a tanulmány hangsúlyozza azt a tényt is, hogy ez a haszon – amely mellett eltörpül mind a legvalószínűbbnek tartott, mind pedig a teljes liberalizációt figyelembe vevő scenárió általi haszon – közvetlenül azokhoz a fejlődő országbeli egyénekhez kerülne, akiknek a pénzre leginkább szükségük van, mivel a bevételek nagy részét átutalás révén ők kapnák kézhez.

KONKLÚZIÓ

Összefoglalva, ez a tanulmány két fontos megállapítást tartalmaz. Először is azt, hogy a Dohai Fordulón kialakuló megegyezés, amelynek (figyelembe véve a szingapúri témák cancúni visszautasítását) számos variációja volt már a Hongkongi Miniszteri Konferencia óta, az Uruguayi Fordulóhoz képest nem korlátozta volna tovább jelentős mértékben a szegényebb országok fejlesztési szuverenitását.

Ugyanakkor arra is magyarázattal szolgáltunk, hogy a Dohai Fordulón (az Uruguayi Fordulóval ellentétben) a fejlődő országoknak nem állt szándékukban a piacra jutásért feladni gazdaságpolitikai mozgásterüket, mivel a tárgyalások során a nekik felajánlott, kedvezőbb piacra jutásból származó potenciális hasznok viszonylag alacsonyak voltak, míg a gazdaságpolitikai mozgáster elvesztése okozta kumulatív költség az Uruguayi Forduló és a Dohai Forduló során viszonylag nagy volt.

A 2. táblázat azt mutatja, hogy még a WTO hatálya alatt is számos lehetőség létezik a gazdaságpolitikai mozgáster kihasználására. A humán tőkébe való befektetés, a vállalatok marketingjének támogatása és az infrastruktúra biztosítása mind kulcselemei a kései iparosításnak, és ezek az eszközök nem tartoznak a WTO-szabályok hatálya alá. Vagyis a tanulmány írásakor a WTO szabályaival összhangban áll a humán tőke és az infrastruktúra pénzügyi támogatása, adókedvezmények nyújtása a külföldi cégek számára, és marketingszolgáltatás biztosítása a hazai vállalatok részére. Az emberi tőkébe való befektetés valójában a növekedési pályának egy nélkülözhetetlen eleme, és az infrastruktúráról való gondoskodás éppúgy az egyik legfontosabb eszköze a hazai és külföldi piacok élénkítésének. A marketingszolgáltatások is fontosak. Valójában a piac kormányzati beavatkozás nélkül képtelen biztosítani a megfelelő nagyságú emberi tőkét, infrastruktúrát és információt. Így a fenti lehetőségek közül mindhárom közgazdaságilag igazolt területét jelenti a kormányzati intervencióknak, és ezek egyben a fejlődési folyamatot szolgáló gazdaságpolitikai mozgáster fontos elemei. Ezeken az intézkedéseken kívül, mielőtt még a tárgyalások

jelenlegi fordulója folytatódna, a WTO a következő területeken, az alábbiak engedélyezésével biztosít az országoknak gazdaságpolitikai mozgásteret:

- az átlagos vámtarifák használatát annak érdekében, hogy bizonyos iparágakat védjenek, elősegítve későbbi világgiacra való jutásukat;
- bizonyos szolgáltatási ágak és más iparágak liberalizálásának a korlátozását annak érdekében, hogy a liberalizációt a fejlődés szolgálatába állíthassák;
- kényszerengedélyek kibocsátását a TRIPS értelmében; és
- a külföldi vállalatokkal szembeni azon elvárásokat, amelyek a technológiatranszferre, a vegyes vállalatok alapítására és a K+F központok befogadó országba történő áthelyezésére vonatkoznak.

MEGJEGYZÉS

A szerző szeretne köszönetet nyilvánítani Robert Wade-nek, Kenneth Shadlennek, Yilmaz Akyuznak és a névtelen kritikusoknak a tanulmányhoz való hasznos hozzászólásukért.

Fordította: Takács Vera

HIVATKOZOTT IRODALOM

- Ackerman, Frank (2005): The Shrinking Gains from Trade: A Critical Assessment of the Doha Projections. In: *Global Development and Environment Institute Working Paper*, 05–06. Tufts University.
- Agosin, Manuel – Mayer, Richard (2000): *Does Foreign Investment Crowd in Domestic Investment?* United Nations Conference on Trade and Development.
- Aguayo, Francisco – Gallagher, Kevin P. (2005): Maintaining Policy Space for Development in the WTO Subsidies Agreement, submitted in *European Journal of Development Research*.
- Akyüz, Yilmaz (2005): *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries?* Third World Network.
- Amsden, Alice (2001): *The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late Industrializing Countries*. Oxford University Press
- Amsden, Alice (2005): Promoting Industry under WTO Law'. In: *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Szerk.: Gallagher, K. P. Zed Books.
- Anderson, K. – Martin, W. J. – Mensbrugghe, D. van der (2005b): Global Impacts of the Doha Scenarios on Poverty. In: *Putting Development Back into the Doha Agenda: Poverty Impacts of a WTO Agreement*. Szerk.: Hertel, T. W. – Winters, L. A. World Bank.
- Anderson, Kym et al. (szerk.) (2005a): *Agriculture Trade Reform and the Doha Development Agenda*. World Bank.
- Bifani, P. (2004): *The Characteristics of Services and Their Relevance in the GATS Negotiation*. ICTSD.
- Bouet, Antoine (2006): *How Much Will Trade Liberalization Help the Poor? Comparing Global Trade Models*. International Food Policy Research Institute.
- Burton, J. (1983): *Picking Losers... ? The Political Economy of Industrial Policy*. Institute for Economic Affairs
- Chang, Ha-Joon (2005): Kicking Away the Ladder: "Good" Policies and "Good" Institutions in Historical Perspective. In: *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Szerk.: Gallagher, K. P. Zed Books.
- Chaudhuri, S. – Goldberg, P. – Jia, P. (2004): *Estimating the Effects of Global Patent Protection in Pharmaceuticals: A Case Study of Quinolones in India*. Yale University.
- Correa, Carlos (2005): The TRIPS Agreement and the Transfer of Technology. In: *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Szerk.: Gallagher, K. P. Zed Books.

- Cordoba, S. F. de – Fernandez S. – Vanzetti, D. (2005): Now What? Searching for a Solution in WTO Industrial Tariff Negotiations. In: *Coping with Trade Reforms*. UNCTAD.
- Evans, Peter (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press.
- Francois, J. – Meijl, H. van – Tongeren, F. van (2003): Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, 2003-060/2. Tinbergen Institute.
- Gallagher, Kevin P. (szerk.) (2005): *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Zed Books.
- Hertel, Thomas W. – Keeney, Roman (2005): What's at Stake: The Relative Importance of Import Barriers, Export Subsidies and Domestic Support. In: *Agricultural Trade Reform and the Doha Development Agenda*. Szerk.: Anderson, K. – Martin W. OUP, World Bank.
- Hoekman, Bernard – Kostecki, Michel (2001): *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*. Oxford University Press.
- Kim, Linsu – Nelson, Richard (2000): *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge University Press.
- Kowalczyk, Carsten (2002): Reforming Tariffs and Subsidies in International Trade. *Pacific Economic Review*, 7.: 2.
- Krueger, Ann (1996): *The Political Economy of Trade Protection*. National Bureau of Economic Research.
- Kumar, Nagesh (2005): Performance Requirements as Tools of Development Policy: Lessons from Developed and Developing Countries. In: *Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs*. Szerk.: Gallagher, K. P. Zed Books.
- Kumar, Nagesh – Correa, Carlos (2004): *Protecting Foreign Investment*. Zed Books.
- Lipsey, Richard G. – Kelvin, Lancaster (1956): The General Theory of Second Best. In: *Review of Economic Studies*, 24.: 11–32.
- Martin, Williamand – Ivanic, Maros (2005): Market Access for Non-agricultural Products: In Search of a Formula. In: *Trade, Doha, and Development*. Szerk.: Newfarmer, R. World Bank.
- Mosely, Paul (1999): Micro-Macro Linkages in Financial Markets: The Impact of Financial Liberalization on Access to Rural Credit in Four African Countries. In: *Journal of International Development*, 11.: 367–384.
- Nogues, Julio J. (1993): Social Costs and Benefits of Introducing Patent Protection for Pharmaceutical Drugs in Developing Countries. *The Developing Economies*, 31(1): 24–53.

- Odell, John S. (2006): *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*. Cambridge University Press.
- Ostry, Silvia (2000): The Uruguay Round North–South Grand Bargain: Implications for Future Negotiations. In: *Paper for the Political Economy of International Law*, September. University of Minnesota.
- Rodrik, Dani (2005): *Industrial Policy for the 21st Century*. United Nations Industrial Development Organization.
- Schrank, Andrew – Kurtz, Marcus J. (2005): Credit Where Credit is Due: Open Economy Industrial Policy and Product Diversification in Latin America and the Caribbean. In: *Politics and Society*, 33.: 671–702.
- Shadlen, Kenneth C. (2005a): Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-Bilateral Trade Agreements. In: *Review of International Political Economy*, 12(5): 750–775.
- Shadlen, Kenneth C. (2005b): *Policy Space for Development in the WTO and Beyond: The Case of Intellectual Property Rights*. Global Development and Environment Institute Working Paper.
- South Centre (2004): *Revenue Implications of WTO NAMA Tariff Reduction*. South Centre.
- South Centre (2005): *Negotiators Handbook, Hong Kong Ministerial*. South Centre.
- Stiglitz, Joseph E. – Charlton, Andrew (2004): *The Development Round of Trade Negotiations in the Aftermath of Cancun*, Report prepared for the Commonwealth Secretariat. Interneten: <http://www.thecommonwealth.org/Templates/Internal.asp?NodeID=38180> (Letöltve: 2004. 07. 04).
- Stiglitz, Joseph E. – Charlton, Andrew (2006): *Fair Trade for All*. Oxford University Press.
- UNDP (1997): *Human Development Report*. United Nations Development Program.
- United Nations Development Program (UNDP) et al. (2003): *Making Global Trade Work for People*. Earthscan.
- Világbank (1994): *Trade Liberalization: Global Economic Implications*. World Bank.
- Világbank (2002): *Global Economic Prospects*. World Bank.
- Világbank (2005): *World Development Indicators*. World Bank.
- Wade, Robert (2004): *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, 2nd edition. Princeton University Press.
- Weisbrot, Mark – Baker, Dean (2004): *Poor Numbers: The Impact of Trade Liberalization on World Poverty*. Center for Economic Policy Research.
- Winters, A. – Walmsley, T. – Wang, Z. – Grynberg, R. (2004): Liberalizing Temporary Movement of Natural Persons: An Agenda for the Development Round. In: *The World Economy*, 26(8): 1137–1161.