

Kereskedelempolitika – nyitott határok mellett

Adam Smith 1776-ban megjelent nagy műve kimondja: a nemzet gazdagsága, jóléte a társadalmi *munkamegosztás* rendjétől függ. A munkamegosztásból fakad a szakosodás, abból a termelékenység növekedése, valamint az áruk (tevékenységek) cseréje, a kereskedés. A piacgazdaság cseregazdaság, és mint ilyen, érzékeny a szerződéses fegyelemre és a pénzbeli elszámolások rendjére. Ennek jelentősége akkor válik nyilvánvalóvá, ha más gazdasági rendszerek vagy korábbi történelmi korszakok gazdaságával vetjük össze a mai kifejlett piacgazdaságot.

Pénzbeli és szerződéses ügyletek léteztek ugyan a *feudális* társadalomban is, a gazdasági tevékenység zöme azonban tradicionális keretek között zajlott. A kereskedés jórészt helyi jelenség volt, amit némi távolsági kereskedelem egészített ki. Az ilyen gazdaság nem írható le az árupiacok rendszereként. Ugorjunk időben: a *hadigazdálkodás* vagy a *centralizált tervgazdálkodás* is ismeri és használja a pénz és az áru fogalmát, mégsem tekinthetjük ezeket a rendszereket piacgazdaságnak. Az ugyanis olyan rend, amelynek alapértékei közé számít *a vállalkozás és a kereskedés szabadsága* – ilyen a mai piacgazdaság.

A piaci alapértékek igen változatos módon és mindig társadalmi korlátok közé szorítva valósulnak meg. A korai kapitalizmustól a nemzeti keretek között kifejlődő piacgazdaságokon át a mai erősen nyitott, sokféle áru- és pénzmozgással globális méretekben összekapcsolt üzleti életig rengeteget változott a piaci gyakorlat – csakúgy, mint az állam piacszabályozó tevékenysége. A továbbiakban a kereskedés rendjének fenntartására és formálására irányuló *nemzeti* és *nemzetek feletti* kereskedelempolitika legfontosabb elemeit vesszük sorra.

A piacgazdaság szerződéses renden nyugszik

Az államnak a kereskedéssel kapcsolatos hagyományos teendői közé tartozik a piacok működési rendjének felügyelete, a szerződési és fizetési fegyelem betartatása, a mértékek és a szabványok meghatározása. A piacgazdaság csak akkor képes tartósan jól működni, ha egyértelmű válaszok adhatók alapvető kérdésekre: kié a termelési eszköz és a megtermelt termék, kinek van joga belépni a piacra, miként lehet kilépni a piacról (idetartozik a csőd, a felszámolás szabályozása), mi a kötelezettségek kielégítésének rendje, melyek a szankciók, miként dőlnek el az adásvétel körüli viták.

A mai állam a szabályozási feladatokat gyakran az érdekképviseltekkel, a kereskedelmi és iparkamarákkal együtt látja el. A piaci tevékenységek kereteinek fenntartása

olyan részletes szabályozásban is tetet ölthet, mint amilyen a *nyitvatartási idő* hivatalos megállapítása, az *iparűzés hatósági engedélyezése*. A hatósági, jogi jellegű tevékenységek túl azonban az állam folytathat aktív *kereskedempolitikát*, amely a *termékek és a szolgáltatások piaci cseréjének rendjét, szabályait, állami befolyásoló eszközeit* fogja át.

Szokás volt megkülönböztetni *belkereskedelmi* és *külkereskedelmi* politikát: ez a hagyományos felosztás abból a korból származik, amikor az országhatáron belüli üzleti élettől élesen elkülönült a külvilággal folytatott kereskedelem. Mai világunkban ritkán válik el egymástól teljesen a belső piac és a külvilág: a vevők nagy részének közömbös, hogy az áru belföldi vagy külföldi forrásból származik-e. A nagyobb cégek mind a hazai, mind a határokon túli piacokra termelnek, gyakran csupán minimális csomagolási eltéréssel.

Létezik azonban egy másféle megkülönböztetés is a közgazdasági elméletben: a *nemzetközi versenynek kitett* („kereskedelmképes”) és a *külföldi piacoktól nem függő* („nem kereskedelmképes”) javak és szektorok ügye.⁷⁶ A szétválasztás elvi alapja az, hogy egy termék piacán a keresleti és kínálati viszonyokra és így a piaci árra érezhető hatással van-e más országok piacának állapota. Az elméleti különbségtétel gazdaságpolitikai jelentőségét az adja, hogy a (kül)kereskedelmképes cikkek piaca sok szempontból másként működik, mint a határon belül maradóké. A rendszeresen külkereskedelmi forgalomba kerülő cikkek adásvételét egyre inkább *nemzetközi megállapodások és konvenciók* szabályozzák, míg a helyi (nemzeti, kistérségi) keretek között megmaradó ügyletek esetében inkább érvényesülnek a *helyi szabályok és normák*, és rendszerint nagyobb az állami vagy helyhatósági ráhatás. A külkereskedelemben ritkán vagy sosem kerülő javaknál, szolgáltatásoknál egy adott piac *árait* csak a helyi keresleti és kínálati tényezők alakítják. Például a budapesti lakásbérleti díjakra lényegében semmilyen hatással nincs a londoni vagy a párizsi lakbér szint; tartósan nagy árkülönbségek létezhetnek az egymástól elszigetelt helyi lakáspiacokon. Ezzel szemben – mondjuk – a szórakoztató elektronikai cikkek árában aligha maradhatnak fenn tartósan nagy eltérések, mivel az egyik piac magasabb árszintje odavonzaná a kereskedőket; a megnövekvő kínálat következtében az árak lefelé mozdulnának.

A külkereskedelemnek kitett termék esetében azt lehet elvárni és gyakran ténylegesen megtapasztalni, hogy *azonos valutára átszámolva az adott termék ára a világ számos országában csaknem azonos, vagy ha van is különbség a piaci árban, azt jórészt a helyi adók és/vagy a szállítási költségek eltérései magyarázzák*. Ez valóban így van a nagy mennyiségben piacon forgó *tőzsdei* cikkek esetében, mint amilyen a kőolaj, gyapot, gabona, kávé. Ezzel szemben a helyhez kötött szolgáltatások, nehezen exportálható iparcikkek ára országonként tartósan és jelentősen eltérhet; nem érvényesül az *egy ár elve*, mivel nem hat a kereskedéstől várható árkiegyenlítő hatás.

⁷⁶ A kereskedelmképes és nem kereskedelmképes (angolul: tradable vagy traded, illetve non-tradable vagy non-traded) elnevezés mellett a magyar gazdaságpolitikai zsargonban korábban használatos volt a „kompetitív” és „nem kompetitív” kifejezés, illetve a „versenyszektor” és „nem versenyszektor” megkülönböztetés. A külkereskedelemben kerülő – rendszeresen exportált vagy importált – cikkek elsősorban nem abban különböznek a belkereskedelemben forgalmazott javaktól, hogy csak az előbbiek lennének kitéve piaci versenynek, noha a tényleges szocializmus viszonyai között gyakran valóban így volt. A piacgazdaság belpiaci versenye is lehet nagyon kiélezett; a piaci verseny foka sokkal inkább az adott iparág (termékcsoport) piacának szerkezetétől függ, semmint attól, hogy az illető iparágban szokásos-e a behozatal és a kivitel.

A tényleges árkülönbségek tartós fennállásából következtetni lehet az illető piac nyitottságának és a kereskedés tényleges szabadságának a fokára. Egy ország egészére is értelmezhető a külkereskedelmi *nyitottság* mértéke, vagyis az, hogy a gazdaság mekkora hányadára terjed ki a külföldi kereslet-kínálati viszonyok befolyásoló hatása. Léteznek nagy belső piaccal rendelkező, így a külkereskedésnek kevésbé kitett országok, és vannak igen nyitott kisebb gazdaságok is. Mindez komoly gazdaságpolitikai következményekkel jár: nyitott országok esetében a külső ármozgások hamar megjelennek a hazai árszintben, míg a nagy belső piacú országok (például az Egyesült Államok, Kína, Oroszország) hazai konjunktúrája, makrogazdasági állapota sokkal kevésbé függ a külpiazi folyamatoktól, ezért a hazai gazdaságpolitikai döntéshozók mozgástere is tágabb.

Kereskedelempolitikai irányzatok

A gazdaságpolitikai irányzatok között régóta ismeretes a *merkantilizmus*, amely a hazai termelők védelmében, a külföldi áruk bejutásának korlátozásában nyilvánul meg. Valójában ez tekinthető az első szervezett állami gazdaságpolitikának, amely kiviteli többletre, szufficites fizetési mérlegre törekszik. Érvényesülése nem korlátozódik a kora kapitalizmusra. Agresszív piacvédő kormányzati fellépésekre került sor például a két világháború között Európában, és számos példát találunk a jelenben is. A 2008-as pénzügyi zavarokat követően annak ellenére megszorodtak a piacvédelmi intézkedések, hogy a gazdaságtörténelem bőséges ismereteket halmozott fel a merkantilizmus hosszabb távon káros (jólétet csökkentő és versenyképességet rontó) hatásáról.

Mégis, az államilag támogatott importhelyettesítésnek, exportösztönzésnek ma is vannak hívei és elkötelezett támogatói. Az *importhelyettesítő* politikát követő kormány *vámok* kivetésével, *behozatali kvóták* meghatározásával, *minőségi korlátozásokkal*, az importálást megnehezítő *szabványok* és egyéb hatósági eszközök révén törekszik a behozatal visszafogására, a hazai termelők megvédésére. A leggyakoribb eszköz a *behozatali vám*, amely megdrágítja a külföldről származó áruk hazai értékesítését, ezzel nehezíti, gátolja az egyébként versenyképes külföldi áruk eljutását a hazai fogyasztókhoz. A fogyasztói szempontok ilyenkor háttérbe szorulnak; a hatóságok figyelme a hazai termelők védelmére, megerősítésére, a kevésbé versenyképes hazai gyártók életben tartására irányul.

A hazai vállalkozások védelme („protekciónizmus”) mellett első ránézésre jól lehet érvelni a munkahelyek megtartásának, a hazai ipari kultúra megőrzésének fontosságára hivatkozva. Másfelől a tartós vámvédelem megfosztja a fogyasztót a választás szabadságától; a vevő importverseny híján esetleg gyengébb vagy drágább komponensekkel, alkatrészekkel és végtermékekkel kénytelen beérni. A nemzetközi versenytől megkímélt hazai termelők pedig elkényelmesedhetnek, lelassulhat a műszaki fejlődés, a hatékonyabb eljárások keresése. Amikor azután valamilyen okból megszűnik a vámok vagy adminisztratív korlátok nyújtotta védelem, egész iparágak kerülhetnek végveszélybe. A tervgazdaság szétesését hozó rendszerváltoztató folyamat hazánkban és más, hasonló helyzetű országokban pontosan így vezetett súlyos piacvesztéshez, vállalati csődökhöz: a világpiacon versenytől korábban elzárt állami vállalatok hirtelen műszakilag fejlettebb vagy olcsóbban termelő versenytársakkal találták magukat szemben, és gyakran alulmaradtak a versenyben.

Az *exportösztönzés* célja hasonló, de hatásai részben mások. Az ilyen politika keretében az állam a hazai termelők pozícióján a kivitel jövedelmezőségének javításával, az exportértékesítés támogatásával kíván segíteni. Eszköze lehet az exportcélú termelés esetében a behozatali *vámok visszatérítése*, a kivittelt szolgáltató beruházásoknál *kedvezményes kamatozású hitelek* folyósítása, az áru külföldi értékesítésével járó kockázatok átvállalása állami *exportgarancia* nyújtásának formájában. Ilyen és hasonló intézkedések következtében az exportcélú értékesítés üzleti nyeresége javul, a termelők a kivitel felé fordulnak.

Hatékony exportösztönzés mellett az érintett ágazatokban nő a foglalkoztatás, a kivitel, a vállalkozások profitja – mindez elégséges érvnek tűnhet az ilyen politika folytatásához. Ugyanakkor ez az állami beavatkozás is nemzetgazdasági költségekkel jár, sőt potenciális veszteségek forrása. A kivitelben érintett vállalatoknak nyújtott kedvezményekkel a gazdaság többi szektorára kivetett többletterhek állíthatók szembe. Erőteljes támogatás esetén egyébként versenyképtelen, fejlődésre képtelen tevékenységek válhatnak mesterséges úton nyereségesekké. A támogatás megszűnése esetén pedig könnyen válságba kerülhet az addig kedvezményes helyzetű vállalat, ágazat.

Miért szűnne meg a támogatás? Hasonló okokból, mint amiért a protekcionista piacvédelem feladására kényszerülhet a kormány: a kereskedelmi partnerek ellenlépései következtében. Mindkét tárgyalat kereskedelempolitikai irányzat sérti más államok érdekeit, amelyek ezért élhetnek az ellencsapás lehetőségével: az egyik ország exporttámogatási gyakorlatával a másik is hasonlókat állíthat szembe, vagy behozatali korlátokat és védővámokat léptethet életbe. Az ellenlépések könnyen semmissé tehetik az elsőként lépő országban remélt előnyt. Rosszabb esetben a nemzetek *vámháborúba* bonyolódnak, amelyek következtében a kiinduló helyzethez képest sokkal ésszerűtlenebb viszonyok állnak elő – amint azt Európa népei megismerhették a két világháború között.

Hasonló logikát követ a *versengő leértékelések* gyakorlata. Az árfolyam piacvédő célzatú kiigazítása (a hazai valuta egyensúlyi okokkal nem indokolt leértékelése) ahhoz hasonló hatással jár, mint a behozatali vámok általános emelése: nehezíti a külföldi áruk beáramlását, ezáltal – átmenetileg – javítja a kereskedelmi mérleget. Ám a piacot veszítő fél is reagálhat hasonló módon. Ekkor a leértékelések kiolthatják egymás hatását a két ország viszonylatában: visszaáll a kiinduló ár-versenyképességi helyzet, csak éppen indokolatlan értékvesztésen esik át mindkét valuta.

A külkereskedelmet terelő nemzetközi szabályok

A második világháborút követően éppen a korábbi tragikus fejleményekből tanulva hoztak létre államközi megállapodásokat és nemzetközi szervezeteket. A kereskedelem terén a *GATT* (General Agreement on Tariffs and Trade – Általános Egyezmény a Vámokról és a Kereskedelemről) nyújtott keretet a nemzetközi szabályrendszer kifejlesztésére, a pénzügyek és az árfolyamok ügyében pedig a Nemzetközi Valutaalap. Ezek a szervezetek határozottan fellépnek a versengő leértékelések és a piacvaró kereskedelempolitikai intézkedések gyakorlata ellen. A GATT helyébe 1995-ben a *Világkereskedelmi Szervezet* (World Trade Organization, WTO) lépett, amely nemcsak szabályokat dolgoz ki és tartat be, de országok közötti kereskedelmi vita esetén döntési

fórumként is működik.⁷⁷ A nemzetközi kereskedelmi megállapodások nem zárják ki az államoknak azt a jogát, hogy indokolt esetben védekezzenek a hirtelen piaci zavarokból fakadó megrázkódtatásokkal szemben, de a kormányoknak fel kell adniuk a másokkal szembeni jogtalan előnyszerzést célzó praktikákat.

Önkéntes társulási viszony alapján nemzetközi megállapodások az olyan áttételes eszközökre is kiterjedhetnek, mint amilyen a kivitel segítő hitelek kedvezményes kamatozása: a később még tárgyalandó OECD-n, vagyis a fejlett ipari országokat tömörítő fejlesztési és együttműködési szervezeten belül a tagállamok egyeztetik a vállalataiknak nyújtható *állami exportösztönző kamattámogatás* maximumát.

A korábbi kereskedelemkorlátozó szabályok átgondolt lazítása vagy felszámolása (a *kereskedelmi liberalizálás politikája*) az 1980-as évektől vált normává a fejlett világban. Előnyeit gazdaságelméleti alapon nem nehéz kimutatni, a kormányok mégis gyakran csak külső nyomásra, a nemzetközi konvenciókhoz való csatlakozás következményeként alkalmazzák. A kereskedelem útjába emelt fölösleges akadályok lebontásával *hosszú távon* komoly hatékonyságjavulás valószínűsíthető, politikai szempontból azonban bonyolultabb az ügy, mint gazdaságelméleti alapon. Elsőként a veszteségek jutnak felszínre: a piaci versenytől addig elzárt termelők sokaságáról derülhet ki a versenyképtelenség, ami vállalati csődökkel, munkahelyek elvesztésével járhat együtt. A hatékonyságnövekedés csak később jelentkezik, miközben a kormánynak véges időre szól a mandátuma. Ezért külső kényszer nélkül a kereskedelempolitikai liberalizáció elég vontatottan halad.

Lobbierdekek is hathatnak. A behozattalól megóvott iparágak védett helyzetükből *járadékszerű jövedelmet* húznak, hiszen az állami támogatás az egyébként elérhető meghaladó jövedelemhez juttatja őket. Liberalizálás esetén ettől a jövedelemtől eselenének, érthető tehát, hogy a védelem fenntartásáért küzdenek. A piacvédelem költségeit a társadalom többi része viseli, ám az egyes fogyasztóra vagy adófizetőre jutó költség nem túl nagy. A gazdaságpolitikus helyzete nehéz, mert bár tudhatja, hogy a nemzetgazdaság egészére nézve előnyös lenne a túlzott piacvédelem felszámolása, az érdeksérelmet elszenvedő vállalati kör tiltakozni fog, míg a társadalom nagyobbik fele közvetve ugyan jól járna a hatékonyság javulásával és a kínálat bővülésével, a javulás mértéke azonban nem éri el a választók érzékelési küszöbét. A liberalizálási döntés meghozatalához ezért bátorság kell – vagy pedig kényszer. A kormányok gyakran hosszú átmeneti időt adnak az érintetteknek (és maguknak) a liberalizáló nemzetközi szerződések életbe léptetésére.

Jóllehet a protekcionista szándékú importhelyettesítő és/vagy exportösztönző kereskedelempolitikai gyakorlat folytatását megnehezítik a nemzetközi szerződések és szervezetek, mégsem áll távol minden mai államtól az a törekvés, hogy a partnerek rovására támogassa saját vállalkozásait. Számos példát ismerünk arra, hogy miközben a legtöbb ágazatban érvényesül az áruk versenyének szabadsága, az állam aktív politikát folytat néhány kiválasztott szektorban, illetve területen. Van azonban jogos motívum

⁷⁷ Az 1947-ben létrehozott GATT fokozatosan a világ nagyobb felét átfogó szervezetté vált, amelyben a harmadik világnak, valamint a tervgazdaságoknak is érdemes volt tagságot szerezni; idővel – 1973-tól – a Magyar Népköztársaság is tagja lett. A WTO valóban globális szervezet: 2013-as adatok szerint 159 tagországa van. Központja a svájci Genf.

is: ilyen az átmenetinek ítélt versenyhátrány kiegyensúlyozása *újonnan létesülő iparág* („infantindustry”) esetében. Egy új hazai vállalkozás az első években – például a kisebb üzemméret következtében – drágán tud csak termelni, szemben a nemzetközi piacon régóta jelen lévő, jól bevezetett nagy cégekkel. Átmeneti védelem nélkül az új vállalat nem lenne képes eljutni a nyereséges működés szakaszába; ezzel pedig tartóssá válna a piacra korábban belépő nagyvállalatok uralkodó pozíciója. A kifejlődési szakaszban lévő hazai vállalatok átmeneti támogatása mellett tehát felhozhatók megalapozott gazdaságelméleti érvek. A kritikus kérdés az, hogy mennyire legyen intenzív az új iparágak védelme (a túlzott támogatás ugyanis a verseny tisztasága ellen hat, és elkényelmesítheti a támogatott termelőt), illetve mikor szűnjön meg a támogatás.

További gyakori intervenciók terület a *mezőgazdaság*, amelyet a legtöbb fejlett ország állama támogat valamilyen formában. Mivel a mezőgazdasági termékek világpiaci árviszonyait nem a kereslet és kínálat klasszikus törvényszerűségei mozgatják, az az ország sem maradhat ki a támogatási versenyből, amely egyébként nem kezelné más ágazatoktól megkülönböztetve az agrártermékeket. Szintén eléggé erősen szabályozzák a *hadiipari cikkek*, *stratégiai jelentőségű nyersanyagok* kereskedelmét.

Ez idáig a fejlett nyugati országok által hirdetett – bár nem mindig gyakorolt – szabad kereskedelmi irányzat volt a viszonyítási keretünk. Ugyanakkor a világgazdaságban jelentős átrendeződés zajlik egy ideje, amelynek részeként megnő a *nem nyugati* típusú államok világkereskedelmi súlya. Ez a folyamat intézményesült a *G20 csoport* létrejöttével. A csoportot 1999-ben alapították: tizenkilenc nagy országból és az Európai Unióból áll, és a világ gazdasági teljesítményének 85 százalékát, a világkereskedelmi forgalom 80 százalékát fedi le. A csoportban nem csak demokratikus, nyugati típusú államok találhatók, ami fontos különbség a korábbi G6, G7 formációkhoz képest. A kommunista politikai rendszerű Kínai Népköztársaság vagy Oroszország, Dél-Afrika, Szaúd-Arábia nyilvánvalóan egymástól is eltérő értékeket képviselnek, és különböznek a nyugati demokráciák államfelfogásától, kereskedelmi kultúrájától. Ezeket a különbségeket érvényesítik saját gazdaságpolitikai gyakorlatukban, valamint a nemzetközi szervezetekben kifejtett tevékenységeikben. A G20-on belüli BRICS-országok (Brazília, Oroszország, India, Kína, Dél-Afrika) nagyvállalatai gyakran eleve állami tulajdonúak, vagy pedig olyan félig magántőkés cégek, amelyek vezetése szoros kapcsolatban áll országuk politikai vezetőivel, kormányzatával.

Következésképpen átalakulóban van az a nemzetközi kereskedelmi gyakorlat, amelyet a második világháborút követő évtizedektől a legutóbbi időkig a nagy multinacionális (transznacionális) vállalatbirodalmak, valamint a nyugati országok piacvezető nagyvállalatai határoztak meg anyagi erejük, piaci súlyuk és áttételes befolyásuk révén. A világkereskedelem folyamatai változékonyabbá, sokszínűbbé és egyben konfliktusosabbá válhatnak. A nyílt vagy rejtett állami támogatás komoly versenypolitikai kérdéseket vet fel; ezekre a továbbiakban még kitérünk.

A korábbinál aktívabb kereskedelempolitikai felfogás megvalósításához az államoknak strukturapolitikai, tervező intézményekre is szükségük lehet, amelyek révén a szabad kereskedelem rendjébe való beavatkozást megvalósítják. A nemzetek feletti szervezetek és az államok által létrehozott szabad kereskedelmi társulások (például az észak-amerikai NAFTA – North American Free Trade Agreement) korlátot állíthatnak kiemelt iparágak, vállalatok előnyben részesítése elé, a nemzeti piacok védelmének és a hazai termelők támogatásának gondolata azonban minden elméleti kritika ellenére él és hat.



Összefoglalás

A teljesen szabad kereskedelem elméleti fogalom; a tényleges termelési és kereskedelmi folyamatok irányítottabbak, mint amit a makrogazdasági elmélet javasolna. Ugyanakkor a fejlett piacgazdaságok már maguk mögött hagyták az üzleti tevékenységek részletes állami szabályozásának, a belkereskedelem és a külkereskedelem éles megkülönböztetésének korábbi szakaszait, sőt a nem nyugati típusú országok is alapvetően a zavartalan világgazdasági áramlásokban érdekeltek. A nemzetközi szervezetek keretein belül erőfeszítések történnék a vámtételek mérséklésére és a kereskedelem egyéb korlátainak lebontására, és ez a folyamat az utóbbi idők pénzügyi zavarainak hatására legfeljebb lelassult, de nem fordult vissza. Azonban kétségtelenül átalakulnak a nemzetközi szervezeteken belüli hatalmi arányok, mint ahogyan a világgazdasági részarányok is – mindez érintheti a tényleges kereskedelmi gyakorlatot.

A szabadabb árumozgásokból általában haszna van a fogyasztónak és – közvetve – a gazdasági szereplők többségének, ám a külkereskedelem liberalizálásának politikáját nem könnyű megvalósítani, ha az új szabályok egy koncentrált üzleti kört hátrányosan érintenek, az előnyök pedig lassan és a társadalomban szétszórtan jelentkeznek. A szabad verseny nem jelent előnyt automatikusan minden szereplőnek, sőt a későn indulók gyakran esélyt sem kapnának a megerősödére állami támogatás nélkül. Ezért elfogadható bizonyos szubvenció, mint ahogyan a külfiacra való kilépés többletgondjaira tekintettel is nyújtható exporttámogatás (főként a kisvállalatoknak). Az elfogadott mértéket meghaladó állami fejlesztési erőfeszítések azonban átalakulhatnak olyan exportösztönző vagy importhelyettesítő gazdaságpolitikai irányzattá, amely már aktív állami struktúrapolitikai intézményrendszer feltételez. Ilyen esetekben mindig kérdéses, hogy a nemzetközi versenytársak nem lépnek-e fel ellenintézkedésekkel, illetve a nemzetközi szervezeteken belüli tagsági viszony egyáltalán megengedi-e ehhez hasonló gazdaságpolitika folytatását. A gyakorlatban azonban nem ritka az érzékenynek vagy stratégiai szempontból fontosnak tartott termékcsoportok megkülönböztetett állami elbírálása.



Kulcsszavak

Importhelyettesítés

Exportösztönzés

Egy ár elve

Vám, vámvédelem, vámháború

Külkereskedelmi liberalizálás

OECD

GATT – WTO

Újonnan létesített iparág („infant industry”)

(Kül)kereskedelmképes és nem (kül)kereskedelmképes áruk

Belkereskedelem, külkereskedelem



Ellenőrző kérdések

- Melyek az exportösztönző gazdaságpolitika főbb eszközei?
- Milyen formában hathat az árfolyam-politika külkereskedelmi eszközként?
- Melyek a veszélyei a hazai termelők nagyvonalú és nyílt állami támogatásának?
- Tagja-e hazánk a Világkereskedelmi Szervezetnek (WTO), az OECD-nek és a Valutaalapnak?
- Milyen következményekkel jár az állami gazdaságpolitika döntési lehetőségeire nézve a nemzetközi kereskedelmi és pénzügyi szervezetekben való tagság?
- Melyek az új iparágak kifejlődéséhez nyújtott állami támogatás mellett és az ellene szóló érvek?
- Érzékeli-e az „egy ár elv” érvényesülését a számítógépek területén és a motorüzemanyagok piacán?