

TÖRÖK ÁDÁM–DELI ZSUZSA

## A magyar export nem vám jellegű versenyképességi akadályai

Tanulságok egy vállalati felmérésből

---

A piacvédelem nem vám jellegű eszközei – a vámok mind erőteljesebb háttérbe szorulásával – a nemzetközi piacok felé terjeszkedő vállalatok számára bizonytalan és kiszámíthatatlan értékesítési feltételeket eredményeznek. Az eszközök alkalmazása az esetek többségében önkényes. Így a szituáció, az exportőr, a termék jellege határozza meg, hogy az adott helyzetben mely eszközökkel szembesülnek a piacra lépő vállalatok, az eszközök hatásának elemzése, illetve következményeinek stratégiai számításba vétele pedig nehézkes, sokszor lehetetlen. A tanulmány célja az, hogy a magyar vállalatok által a külföldi piacokon tapasztalt nem vám jellegű eszközöket összefoglalja, és ezzel segítségére legyen a külföldi piacok magyar szereplőinek abban, hogy az eszközök körét, illetve hatásait jobban megismerjék.\*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: F13, F14, P45.

---

A nemzetközi kereskedelem hagyományos protekcionista eszközei, a vámok különböző formái a liberalizációs törekvéseknek köszönhetően lassan elvesztik jelentőségüket.<sup>1</sup> A vámokat azonban egyre több iparágban és országban felváltják a piacvédelem nem vám jellegű eszközei.

A rejtett, nem vám jellegű (*rnvj*) – vagy más néven paratarifális vagy paravalutáris (*Huszár* [1973], [1978]); stratégiai, piacra lépést korlátozó (*Kühn–Seabright–Smith* [1992], *Török* [1999]) és angol kifejezéssel: *Red Tape Barrier* (RTB) – eszközök köre tág. A WTO szabályai elvileg és általában korlátozzák a rejtett, nem vám jellegű korlátozások alkalmazását. Csak a fogyasztók, a közbiztonság, a természeti környezet védelme érdekében és a születő iparágak támogatására, az ilyen megfontolások által megalapozott mértékben engedik meg őket, a nemzetközi kereskedelmet súlyosabban nem zavaró valósági jellegű korlátozásokat pedig általában hallgatólagosan eltűrik.<sup>2</sup>

---

\* A cikk a Nemzeti Fejlesztési Terv Versenyképességi Munkacsoportja megrendelésére, az MTA–BDF Regionális Fejlesztési és Mikrointegrációs Kutatócsoportban 2003-ban készített tanulmány átdolgozott változata. A legfrissebb kereskedelempolitikai szakirodalom feldolgozását *Bedő Zsolt*, a PTE Gazdálkodástudományi PhD-programjának hallgatója végezte el. A szerzők köszönettel tartoznak *Csernenszky László*, *Orbán István* és *Viszt Erzsébet* segítségéért, valamint egy névtelenségben maradt lektor hasznos megjegyzéséért is, de a megmaradt tévedésekért vagy hibákért a szerzőké a felelősség.

<sup>1</sup> A GATT és a GATT–WTO körtárgyalások során számottevő vámcsökkentéseket sikerült elérni. Az EU például 1994 és 2000 között 37 százalékkal, 3,6 százalékra csökkentette az iparcikkimport átlagos külső vámterhelését (*Lőrincné és szerzőtársai* [2004] 99. o.).

<sup>2</sup> A WTO említett szabályozási elvét a lektori vélemény alapján külön hangsúlyozzuk.

A rejtett, nem vám jellegű korlátozások<sup>3</sup> közös jellemzője, hogy a piacról való előzetes tájékozódás általában nem elegendő a hatókörük és a veszélyeik pontos felmérésére. Gyakran csak már az exportügylet során derül ki, hogy a szállító előzetesen nem látható kereskedelmi akadállyal szembesül. Ekkor viszont sok esetben már túlságosan költséges lenne a piacról való visszavonulás. A rejtett korlátozások így többletköltségeket okoznak az exportőröknek, nem ritkán súlyos versenyképesség-rontó hatással.

A magyar vállalatoknak is szembe kell nézniük a nem vám jellegű piacvédő eszközök piacra lépést korlátozó hatásával. Az Európai Unión belül is, hiszen az ilyen eszközök egyik fő sajátossága, hogy könnyen függetlenek maradhatnak az integrációkra jellemző egységes belső piaci szabályozástól. Magyarországon nem készült olyan alapos és rendszerezett vállalati vagy iparági felmérés, amely a nem vám jellegű eszközöknek a külpiaci tevékenységet korlátozó hatásait elemezné, illetve piacok és iparágak szerint összehasonlítaná őket. Így az exportőrök főleg csak saját tapasztalataikat vehették figyelembe ahhoz, hogy kialakítsák külpiaci stratégiájukat az egyes országokkal szemben.

Kutatásunkban ezért arra a kérdésre kerestük a választ, hogy a magyar cégek milyen paratarifális eszközökkel találkoznak a nemzetközi piacokon, és hogyan értékelik az ilyen eszközök szerepét, jelentőségét, hatását vállalatuk külpiaci lehetőségeire.<sup>4</sup> Célunk volt továbbá az is, hogy megállapítsuk, vannak-e regionális jellegzetességei a magyar termékekkel szemben alkalmazott rejtett korlátozásoknak. A cikk első részében összefoglaljuk a piacvédelem fontosabb nem vám jellegű eszközeit, a második rész pedig a magyar vállalatok körében végzett kutatás eredményeinek elemzését tartalmazza. Ezt követik a cikk gazdaságpolitikai ajánlásai.

### A nemzetközi kereskedelem nem vám jellegű eszközei

A piacvédelem vámjellegű eszközeit térbeli modellben ábrázolhatjuk. Ez az úgynevezett védővonalas modell (Török [1996]), amely az importáru mozgásának különböző állomásai szerint (ilyen például a vámhatár) csoportosítja a védelmi eszközöket. A modell alkalmazható a piacvédelem nem vám jellegű eszközeinek klasszifikálására is.<sup>5</sup>

#### *Vámhatár előtt – külföldön – ható eszközök*

A vámhatár előtt ható eszközök csoportjába a következő fontosabb eszközök tartoznak.<sup>6</sup>

**Az eredetmegjelölési rendszer** (OECD [2002]) a termék származási helye szerint differenciál. Az eredet meghatározásakor két változat képzelhető el: „a termék előállítása teljes mértékben egy országban történt” (*goods wholly obtained or produced in one country*); vagy „a termék előállítása több országot is érint” (*goods whose production involve more than one country*). Regionális kereskedelmi megállapodások (RTA) vagy

<sup>3</sup> A továbbiakban a rejtett, nem vám jellegű korlátozásokat röviden rejtett korlátozásoknak nevezzük.

<sup>4</sup> Lehet, hogy most csak egyedi eseteket látunk, de a kereskedelempolitikai szakirodalomban gyakori tapasztalat, hogy különösen az „innovatív”, illetve csak nehezen felfedezhető rejtett korlátozások terjednek gyorsan a nemzetközi gyakorlatban. Az „imitációs késés” mértéke ugyanis itt – a technológiák lemásolásával ellentétben – szinte csak a jogi környezet alkalmazkodóképességétől és az államigazgatási procedúrák gyorsaságától függ.

<sup>5</sup> Természetesen lehet találkozni olyan nem vám jellegű piacvédő eszközzel, amely mind a vámhatár előtt, mind pedig utána fejt ki hatást. Minden eszközt azonban be lehet sorolni valamely kategóriába annak alapján, hogy a piacra lépés mely fázisában fejt ki erőteljesebb hatást.

<sup>6</sup> Részletes ismertetésüket lásd Török [1996].

szabadkereskedelmi társulások esetén ez a két kategória lényegesen leegyszerűsödik, hiszen az adott regionális kereskedelmi megállapodás szempontjából közömbös, hogy a termelés egy vagy több országban ment-e végbe. Az olyan termékek esetén, amelyeket nem egy országban állítottak elő, az „utolsó jelentős feldolgozás”<sup>7</sup> elve alapján állapítják meg, hogy a termék mely országból származik.

**A szabványok és minőségi tanúsítványok (CTA [2002])** kérdéskörét a GATT Tokió-fordulóján (1974–1979) vették napirendre, s akkor fogadták el az úgynevezett TBT-megállapodást (*Agreement on Technical Barriers to Trade*) keretében (Török [1996] 106. o.). Ez az egyezmény olyan alapvető állami előírásokat definiál a lehetséges visszaélések megelőzése érdekében, amelyek korlátozzák a tagállamok törekvését más országok versenypozícióinak „rejtett” szabályozási elemeken keresztül gyöngítésére. Alkalmazási területeire példa a csomagolás formája, a cigaretták címkézése, gyógyszeripari szabályozások, a mezőgazdasági munkaerő védelme műtrágya használata esetén vagy az élelmiszer-minőségi előírások. A szabványok betartása viszont jogilag nem kötelező, de a belső szabványoknak nem megfelelő termék importját egyszerűen lehetetlenné teheti, hogy nem felel meg a felhasználók vagy a fogyasztók technikai igényeinek.

**Egészségügyi és növény-egészségügyi előírások (OECD [2002a]).** Az SPS (*Sanitary and Phytosanitary Measures*) megállapodásban foglalt rendszer fő célja egy egészségügyi és biztonsági szabályozási keret megállapítása.<sup>8</sup> Az SPS eszközökre példa a rovarirtók vagy állatorvosi készítmények meg/visszamaradási szintje késztermékekben, a karantén-előírások, vagy az élelmiszerek címkézése (egészség, felhasználás, dózisinformációk).

**Az információs technológiákhoz és a hírközléshez kapcsolódó kereskedelempolitikai szabályozás (OECD [2002b], [2002c]).**<sup>9</sup> Az ICT (információs és kommunikációs technológiai) termékek számos technikai szabályozás hatálya alá eshetnek. A kizárólag távközlési eszközökre vonatkozó két szabályozási módszer: a köz-telefonhálózat védelme, valamint a rádió-interferencia kiküszöbölése és a spektrum hatékony használata. Az elektromágneses kompatibilitás (EMC) szabályrendszer biztosítja, hogy az információs és kommunikációs technológiai termékek rendeltetésszerűen működjenek, mégpedig meghibásodás nélkül és a felhasználói piacra jellemző elektromágneses környezetben.

Ebben a szabályozásban két fő megközelítési módot használnak. Az első az információs és kommunikációs technológiai termék szennyezésemissziójának mértékét határozza meg. A küszöbérték az a szint, ahol még nem lépnek fel elektromágneses zavarok. A másik megközelítés szerint az információs és kommunikációs technológiai terméknek

<sup>7</sup> *Last substantial transformation.* A „jelentős feldolgozás” fokát három kategória alapján állapítják meg: 1. a vámkategóriában történt változás (*change in tariff heading – CTH*); 2. a feldolgozással létrehozott hozzáadott érték százalékos változása (*value added – AD*) és 3. a feldolgozás szűken specifikált termelési folyamatot jelent (*specified manufacturing process – SP*).

<sup>8</sup> A megállapodásnak nem az a célja, hogy korlátozza a tagállamok szabályozási mozgásterét, hanem éppen az, hogy segítséget nyújtson az egészségügyi és biztonságossági előírások megalkotásánál. Az SPS rendszer a tagországok számára szabad mozgást biztosít a humán-, növényi, valamint állat-egészségügyi és biztonsági előírások megalkotásában (II. cikkely) mindaddig, míg a szabályozás eleget tesz három alapvető kritériumnak. A három kritérium a következő: 1. az SPS eszköz hatásának csak, és kizárólag a megfogalmazott cél eléréséig szabad terjednie, 2. az eszköznek stabil tudományos alapon kell nyugodnia, 3. az eszköz nem jelenthet rejtett korlátozást a nemzetközi kereskedelemre.

<sup>9</sup> A főbb szabályozási szegmensek a következők.

- elektromágneses kompatibilitás (*Electromagnetic Compatibility – EMC*);
- kibocsátás (*Electromagnetic Interference – EMI*);
- immunitás (*Electromagnetic Susceptibility – EMS*);
- elektromos biztonság (érintésvédelem);
- a nyílt telefonhálózat védelme;
- a rádió-interferencia kiküszöbölése és a spektrum hatékony használata (frekvenciagazdálkodás).

védettnek kell lennie a jelenlevő elektromágneses zavaroktól, és a felhasználói piacra jellemző környezetben kell rendeltetésszerűen működni. Az utolsó szabályozási elem a frekvenciaspektrum védelmében született, amely az idők során egyre értékesebbé válik. Olyan hírközlési eszközök kerültek a szabályozás alá, amelyek e szűkös „nyersanyagot” használják.<sup>10</sup>

**A belföldi versenyjog önkényes kiterjesztése külföldre** (Török [1996], EC [2002]). A belföldi versenyjog „exportjáról” akkor beszélhetünk, ha az alkalmazó ország egyoldalúan szankciókat vezet be egy más országban történő gazdasági tevékenységre hivatkozva, amely az alkalmazó ország versenyjogát sérti. A belföldi versenyjog önkényes kiterjesztése külföldre kereskedelempolitikai célok érdekében is történhet. Ezt az eszközt több oldalról is gyakran vitatják, de az egyik oldal fogalmi, a másik használati szempontból. A versenyjogukat külföldön is alkalmazni próbáló országok azzal, hogy a „hatáselvre” hivatkozva nem ismerik el a kiterjesztés tényét, amire fejlett és kifinomult versenyjogi rendszerük sokszor lehetőséget is ad. A másik oldal viszont kifogásolja az elvben nemzeti keretek közötti verseny- és a nemzetközi hatókörű kereskedelempolitika eszközeinek összekeverését.

**A külkereskedelmet érintő szellemi tulajdon-szabályozás** (TRIPs) (Török [1999]). A nemzetközi kereskedelemben számos vitát okoznak a nemzeti szabadalmi szabályozások közötti különbségek. Jelentős eltérés figyelhető meg az amerikai szabályozás és más országok rendszerei között. Az angolszász rendszerben az a szereplő a kedvezményezett, amelyik bizonyítani tudja, hogy a szellemi terméket ő hozta létre (*first to invent principle*). Más országok gyakorlatában viszont azok a szereplők élveznek elsőbbséget, amelyek elsőként folyamodnak szabadalmi oltalomért (*first to file principle*). A terméket és annak gyártási eljárását védő szabadalmi rendszerek között is van különbség. Az Egyesült Államokban a termék és annak gyártási folyamata szoros kapcsolatban van. Így a törvényi megfogalmazás szerint a termék esetleges másolása automatikusan a gyártási folyamat másolását is jelenti. Az európai gyakorlat viszont sokáig az volt, hogy ha egy gazdasági szereplő egy szabadalmilag védett termék előállítására olyan gyártási eljárást tud tervezni, amely képes a már meglévő termék reprodukciójára, akkor nem követ el szabálytalanságot.

**Az egyéb egyoldalúan alkalmazott eszközök** (Török [1999]) megalkotását és alkalmazását olyan jogrendszerek teszik lehetővé, amelyekben az ilyen eszközök jól felépített logikai lánc elemei. Ekkor a nemzeti jog „megfelelő” értelmezése a GATT-szabályozás irrelevanciájának látszatát kelti, és az ipar- vagy piacvédelem legalitásának kérdése fel sem merül. Ezek az eszközök nem férnek össze a GATT–WTO konfliktuskezelési rendszerével, de kiküszöbölésük gyakorlatilag lehetetlen rafinált jogi megfogalmazásuk és a gyakran mögöttük álló erős diplomáciai alkuerő miatt.

### *A vámhatáron ható eszközök*

A szakértők korábban általában először az importvámokra gondoltak a vámhatáron ható kereskedelempolitikai eszközök említésekor. Ez azonban a folyamatos WTO egyeztetések és a szabályozás korszerűsítése, különösen pedig az általános és radikális vámcsökkentés eredményeképpen megváltozott. Így a WTO tagországai már nem annyira a vámjellegű, hanem sokkal inkább a nem vám jellegű eszközökre irányítják figyelmüket.

<sup>10</sup> A négy szabályozási terület közül csupán az első kettő esetében létezik nemzetközileg harmonizált standard. Az utolsó kettő esetében nem, vagy csak általánosságban, egyes alapparaméterekre vonatkozóan van ilyen.

**Dömpingellenes eszközök** (Huszár [1973], [1978], Trebilcock–Howse [1995], Török [1996]). A dömping esetén nemzetközi árdiszkrimináció történik. Ilyenkor az importtermék ára a célsországban alacsonyabb, mint az exportáló ország piacán. Ezt általában kereskedelempolitikai esetként kezelik, de igen sok szempontból analóg a versenypolitikából ismert felfaló vagy ragadozó árképzés gyakorlatával. A dömpingügyeket azonban nem egy nemzeti (vagy EU-beli, azaz közösségi) versenyhatóság bírálja el, mint a dominanciával való visszaélés körébe tartozó felfaló árképzési ügyeket, hanem – a GATT–WTO egyeztetési rendszerének létezése ellenére – országok között kell megállapodni róluk. Emiatt pedig a gyakorlatban a dominanciaügyeknél általában sokkal nehezebb a reális ár, illetve az attól való eltérés megállapítása.

Az **egyéb egyoldalúan alkalmazott eszközök** használata esetében olyan önkényes jogalkalmazásról van szó, amelynek során a tagállam egyoldalúan kiterjeszti egy bilaterális megállapodás elemeit más, a megállapodásban részt nem vevő országokra is. Ez általában antidömping-eljárások speciális eseteiben történt, például az Egyesült Államok és Japán között.

#### *Vámhatáron belül ható eszközök<sup>11</sup>*

**A külkereskedelmet érintő beruházási szabályozók** (TRIM) (OECD [2002e]) a világerkedelem liberalizálása és a gazdasági globalizáció nyomán terjedtek el szélesebb körben. Ezek az eszközök párosítják a gazdaságfejlődést szolgáló beruházások támogatását a beruházások üzembe lépése után kialakuló verseny korlátozásával. A hetvenes évek végétől számos példája volt a külkereskedelmet érintő beruházási szabályozók kereskedelmet korlátozó hatásának, s a WTO ezért kezdett foglalkozni a kérdés részletesebb tárgyalásával. E szabályozókat nem lehet egységesen kezelni, mert fellelhetők közöttük a gazdaságot és a kereskedelmet nem diszkriminatív módon ösztönző eszközök is. Az Uruguay-forduló során a külkereskedelmet érintő beruházási szabályozók részletes tárgyalásakor négy szankciót érdemlő csoportot határozták meg.

Az első csoportot a belföldi beszállítás minimumára vonatkozó előírások (*local content requirements*) alkotják, amelyek a működési engedélyt a hazai beszállítások előre megszabott hányadához kötik. A második csoportba a beruházás kereskedelmi mérlegre való hatását rögzítő előírások (*trade balancing requirements*) tartoznak. Ezek előírják, hogy a külföldi befektetés nyomán létrejött vállalat kivitelének csak egy meghatározott arányában használhat fel behozatalból származó nyersanyagokat. A tilalmi lista harmadik eleme a valutabeváltási vagy -felhasználási korlátozás (*foreign exchange limitations*), amely a külföldi valutához való hozzájutást korlátozza a külföldi befektető számára. A lista negyedik, utolsó eleme pedig a belföldi értékesítésre vonatkozó előírások (*domestic sales requirements*) csoportja. Ez az exportvámhoz hasonló korlátozás nem gyakori, hiszen éppen az export növelésének szab korlátot, és inkább csak a nyersanyag-kitermelő beruházásoknál fordul elő.

**A fogyasztóvédelemre** vonatkozó törvényi rendelkezések nem feltétlenül jelentenek bújtatott kereskedelempolitikai eszközöket, hiszen ha származási helytől függetlenül fejtik ki hatásukat, akkor nem vádolhatók diszkriminatív tulajdonságokkal. Témánkhoz tehát csak azok a fogyasztóvédelmi eszközök tartoznak, amelyek kereskedelemkorlátozó hatásokat fejthetnek ki, mégpedig kizárólag bizonyos beszerzési irányokból érkező árukkal vagy szolgáltatásokkal szemben.

<sup>11</sup> Részletesen lásd Török [1996].

A közbeszerzési szabályozás nem csupán beruházás-előkészítési és „közpénzkímélési” technika, hanem kereskedelempolitikai eszköz is lehet akkor, ha a belföldi szállítók támogatására használják. Az állami beruházásokkal foglalkozó megállapodás az Uruguay-forduló során nyerte el végleges formáját, s a diszkriminációellenességi elven alapul. A WTO-egyezmény harmadik cikkelyének első bekezdése szövezi le, hogy a megállapodást aláíró felek ne kezeljék kevésbé előnyösen a más országokból származó termékeket, szolgáltatásokat vagy beszállítókat.

Egyik lehetséges kibúvó az intézmény megfelelő megválasztása. Ha ugyanis a közbeszerzést olyan állami szervezet írja ki, amely nem szerepel a WTO-megállapodás listáján, akkor arra a közbeszerzésre nem vonatkozik a megállapodásban aláírt kötelezettség. Kevésbé áttekinthető költségvetési rendszerű országokban az állami vállalatok beszerzéseit szokták ilyen módon – tehát a WTO-konformitást látszólag nem sértve – diszkriminatív megrendelések érdekében felhasználni.

A nemzeti közbeszerzési szabályozási rendszerek alkalmazása gyakori kereskedelempolitikai vitatéma, mert a pályázati kiírások megfogalmazása jogilag támadhatatlan módon is tartalmazhatja a feltételek bizonyos pályázók számára kedvező súlyozását.

Egyéb egyoldalúan alkalmazott eszközök közös jellegzetessége, hogy általában megtorlási céllal vezetik be őket. Az alkalmazó tagállam többnyire a sérelmezett cselekményre való érzékenységet s a belőle eredő kárát hangsúlyozza, amely álláspontja szerint abból adódik, hogy a GATT nem teremt számára lehetséges jogorvoslati fórumot.<sup>12</sup>

### Külföldi rejtett korlátozások a magyar vállalkozások szemszögéből

Az iparvédelem nem vám jellegű eszközeit az egyes országok és vállalatok nem egyformán alkalmazzák. Egyes eszközök bizonyos régiókra vagy iparágakra jellemzők, míg mások szinte minden térségben és működési területen fellelhetők. Ennek a sokszínűségnek a jobb megértése s az eszközök magyar vállalati hatásainak feltárása céljából végeztünk felmérést.

#### *A felmérés technikai kérdései*

Mélyinterjúkat készítettünk, amelyek során a megkeresett vállalatok exporttevékenységéért felelős személyekkel előre elkészített kérdőív javasolt kérdései alapján beszélgettünk. A kérdőív a következő kérdéscsoportok köré épült.

1. A vállalatok exporttevékenysége kapcsán érzékelt nem vám jellegű iparvédő eszközök jellege.

2. Az interjúalany lát-e hasonlóságot vagy különbséget az egyes országok vagy régiók által alkalmazott nem vám jellegű piacvédő eszközök típusában és alkalmazásuk körülményeiben? A hasonlóságok érzékelésekor vajon ki tud-e jelölni térségeket, illetve ország- és/vagy régiócsoportokat?

3. A megkérdezett, exportért felelős személyek azonosítani tudnak-e tendenciákat a paratarifális és paravalutáris eszközök alkalmazásának alakulásában? Változtak-e az évek során az eszközök típusai, más lett-e a típusok alkalmazásának gyakorisága?

<sup>12</sup> Egyik ilyen eszköz az önkéntes exportkorlátozás (*voluntary export restraint* – VER). Ekkor a külföldről érkező piaci szereplő olyan hátrányos megegyezést kénytelen kötni, amelynek az elutasítása esetén a kormányzat más kereskedelempolitikai hatású eszközöket fog alkalmazni vele szemben. A kormányzati fellépés jelentheti hosszadalmas és költséges adminisztratív eljárások megindítását vagy olyan jogi eljárásba való bevonást, aminek ismét csak komoly anyagi terhe lehet.



4. A megkeresett vállalat iparágára vonatkozó speciális jellemzők értelmezése. Alkalmaznak-e tehát az adott iparágon belül a többi iparághoz hasonló vagy azoktól eltérő nem vám jellegű iparvédelmi korlátozásokat?

5. A válaszadó személyes, szakmai tapasztalatain alapuló várakozásai. Például: az egyes térségekben alkalmazott nem vám jellegű piacvédő eszközök jellegének alakulása, egyes eszközök várható előtérbe kerülése vagy háttérbe szorulása, azok alkalmazásának lehetséges koncentrációja.

A fenti kérdéskörökhöz a felmérés elején konkrét kérdéseket rendeltünk, amelyek segítségével a témaköröket részletesen vizsgálni lehetett az egyes vállalatokban.<sup>13</sup> A mélyinterjúk felmérést 28 vállalatnál végeztük el úgy, hogy lehetőség szerint a lehető legtöbb iparág<sup>14</sup> szerepeltesse magát a mintában. Az interjúalanyok előzetes, telefonon történt felkérés alapján vállalkoztak az irányított beszélgetésre. A mélyinterjúk a vállalatok székhelyén, kizárólag az interjúalany és a kérdezőbiztos jelenlétében készültek.

### Általános megállapítások

Iparágtól függetlenül a legtöbb vállalat esetében a következőket tapasztaltuk.

– Az interjúalanyok többsége úgy érzékelte, hogy a Magyarországon alkalmazott adminisztratív procedúrák, illetve a magyar piacon érvényben levő egyes kereskedelmi szabályok néha korlátozzák a magyar vállalatokat abban, hogy sikeresen versenyezzenek a nemzetközi piacokon.

– A legtöbb esetben érezhető volt, hogy az interjúalanyok nem szívesen osztják meg tapasztalataikat másokkal. Félnék ugyanis attól, hogy a versenytársak kezébe kerülhetnek az évek során felhalmozott, egyes országok piacvédelmi gyakorlatával kapcsolatos ismereteik, amelyek versenyelőnyt jelentenek számukra az adott piacon. Így nem vennék szívesen, ha az egyes országok nem vám jellegű iparvédelmi eszközeiről összeállítás készülne, és ez széles körben elérhető lenne.

– Az interjúk során visszatérő megállapítás volt, hogy országos szinten gyakran nem is tapasztalható nem vám jellegű iparvédelem. Ezzel szemben sokszor a magyar cégek partnervállalatai kérnek olyan bizonyítványokat, eljárásokat, dokumentumokat, amelyek nélkül a külföldi piacra való belépés szinte lehetetlenné válik.

### Vegyipar

A vegyiparban működő vállalatok a nem vám jellegű iparvédelmi eszközök közül

- mennyiségi és minőségi szabályozással,
- kvótákkal (mennyiségi korlátozásokkal),
- az áru csomagolásával, címkézésével, megjelölésével kapcsolatos előírásokkal,

<sup>13</sup> Az interjúk megvalósításáért, illetve a kérdőívek kitöltéséért felelős, a felmérésben részt vevő személyek előzetes tréningen vettek részt, amelynek során elsajátították a kérdezőtechnika módszereit, illetve a kérdőív-kitöltési szabályokat.

<sup>14</sup> Vegyipar, élelmiszeripar, könnyűipar, gyógyszeripar, agráripár, szeszipar, gépipar, kereskedelem, fémfeldolgozó ipar, építőipar, textilipar, papíripár, autógyártás, üveg-, kerámia- és építőanyag-ipar. Ez az iparági felosztás a megkérdezés szempontjai szerint történt, és nincs egységes iparstatisztikai háttere. A kérdőíves felmérés eredményeinek összegzésekor már az iparstatisztikával konform ágazati felosztást alkalmazunk, ami kevesebb iparágat jelent. Ez a fenti listához képest négy különbséggel jár: 1. a gyógyszeripar a *vegyipar* része; 2. az élelmiszeripar, az agráripár és a szeszipar együtt az *élelmiszeriparhoz* tartozik; 3. a gépipar és az autógyártás együtt is a *gépipar* jelenti; 4. a textilipar és a papíripár is a *könnyűiparhoz* tartozik.

- a kulturális különbségekből eredő vagy azokkal magyarázott piacvédelemmel,
- környezetvédelmi előírásokkal és
- vámügyintézési eljárásokkal

találkoznak.

A vegyiparon belül külön eset a *gyógyszeripar*, ahol a verseny különösen kiélezett, és az iparágnak több kormány is stratégiai jelleget tulajdonít. A gyógyszeripari vállalatok a következő, a vegyiparban máshol nem általános, rejtett iparvédő eszközökkel találkoztak külföldön:

- importengedélyek,
- eljárási akadályok,
- egészségügyi engedélyek,
- speciális minőségügyi eljárások,
- származási bizonyítványok.

A gyógyszeriparra egyébként sajátos piaci szerkezet jellemző, mert ott a gyártókkal szemben sokszor egyetlen nagy finanszírozó, illetve vásárló, a társadalombiztosítás áll. Ebben a költségvetési alrendszerben pedig tág tér nyílik a finanszírozási-takarékossági mezbe burkolt iparvédelemre, amelynél rejtve marad a kereskedelempolitikai jelleg.

Az iparvédelem tipikus *vegyipari példái* a következő esetek voltak.

*Törökországban* minden egyes termékre egyedi azonosítót kell kérni, amelynek alapján a török állam megvizsgálhatja a terméket, és meghatározza az országba vihető mennyiséget. Bonyolult és költséges a termékek török piacokra vitele, mivel a török állam minőségügyi, egészségügyi, csomagolással és címkézéssel kapcsolatos külön eljárásokat ír elő. Ezekért külön illetéket kell fizetni, és igen hosszú időt vesznek igénybe. *Az Egyesült Arab Emírátságokban és Száúd-Arábiában* állami döntés szükséges arról, hogy milyen színű lehet egy termék csomagolóanyaga. A diszkriminatív szándék mellett vallási előírások is állhatnak a háttérben, például a zöld szín használatának tilalma eldobható anyagokon.

*Romániába* magyar eredettel nem mindig lehet termékeket bevinni, mivel azokat bizonyos román intézmények nem hajlandók importálni (természetesen minőséginek vagy másnak álcázott kifogásokra hivatkozva). Adminisztratív értelemben ez azt jelenti a magyar vállalatok számára, hogy Lengyelországból vagy más országból kell számlázni a termékeket, és így bevinni azokat az országba.

*Izrael* szigorított előírásokat alkalmaz az országokba érkező termékek egészség-, állat- és növényvédelmével kapcsolatban. Ezek mellett csak az áru csomagolására, címkézésére és megjelölésére vonatkozó okmányokkal engedik be a termékeket az országba. Itt a diszkriminatív szándékra vonatkozó feltevésekkel csínjában kell bánni, mert ez a szubtrópusi éghajlatú ország a mérsékelt égövi fejlett országokkal azonos higiéniai biztonságot nyújt az élelmiszerek fogyasztóinak. *Az Egyesült Királyságban* a hatóságokkal kell bevizsgáltatni a terméket, s ez után központilag döntenek a bevihető áruk mennyiségéről. Itt az EU-normáknál is szigorúbb környezetvédelmi szabályokról van szó. Létezésük jó példa arra, hogy az Európai Unión belül, az uniós kereskedelempolitikával jól megférő módon is lehet rejtett korlátozásokat alkalmazni.

A *gyógyszeripari példák* általában más térségekből származnak.

*Dél-Amerikában* minden gyógyszer és hatóanyag importengedélyes. A helyi hatóságok gyakran akadályozzák az importot *ad hoc* módon bevezetett engedélyezési eljárásokkal. Ez az egyesült államokbeli gyógyszeripari szabályozási gyakorlat hatása, de általában rosszul működő hatóságokkal és kívülről átláthatatlan engedélyezési rendszerrel. A dél-amerikai országok többsége jelentős méretű saját gyógyszeripart is fenntart, amely a külföldi működőtőke importjának ösztönzésére erős kereskedelempolitikai védelmet élvez.



Az Egyesült Államokban a FDA (*Federal Drug Agency*) szigorú előírásokat alkalmaz, amelyeknek a magyar vállalatok csak nehezen és jelentős költségekkel tudnak megfelelni.<sup>15</sup> A térségben értékesített hatóanyagok és gyógykészítmények pedig kizárólag az FDA által kiadott engedéllyel forgalmazhatók. A légi úton szállított áruk esetében nem veszélyességi bizonylat szükséges, amelynek a beszerzése igen bonyolult procedúrához kötött. A biztonsági felár és a szállítási költségek emelkedése az amerikai piacon jelentősen megdrágítja a magyar termékeket. Hasonló versenyhátránnyal küzd a többi külföldi versenytárs is az amerikai piacon, így a tőkeerősebb exportőröknek jobbak a versenyképességi esélyeik. A térségben jelentős szerepe van a származási bizonyítványnak. Ezt olyan szigorúan veszik, hogy még akkor is két, eredetet igazoló dokumentum szükséges az Egyesült Államok piacára lépéshez, ha egy cégnek egy adott városban van két, egymáshoz igen közel eső telephelye.

A gyógyszerimport amerikai szabályozását határesetnek tekinthetjük az igazi rejtett korlátozások és az erős fogyasztóvédelmi rendszerek között.

*Ukrajnában és Romániában* jellemző a különösen lassú törzskönyvezés. Ennek a bürokráciával és valószínűleg – bár az interjúk erre közvetlenül nem utalnak – a transzparencia hiányával összefüggő okai is lehetnek.

Az egyes országokban/térségekben alkalmazott nem vám jellegű iparvédő eszközök hasonlósága alapján az interjúalanyok földrajzilag meg tudtak jelölni *jellemző térségeket*, ahol az országok párhuzamos szabályozási gyakorlata a vegyipari piacvédelmi eszközök informális összehangolására enged következtetni. Bizonyos hasonló elemek alkalmazásának ugyanakkor egyértelműen földrajzi okai vannak.

A vegyipari vállalatok jellegzetes nem vám jellegű piacvédelmi eszközöket látnak a következő területeken:

- szigetországok (ahol féltik a szigetországot a fertőzésektől, a betegségektől, a kártevők behurcolásától);
- arab országok (ahol főleg a vallási, kulturális és adminisztratív okokra visszavezethető eljárások dominanciája figyelhető meg);
- nyugat-európai országok (a termék-egészségügyi és környezetvédelmi okok miatt bevezetett előírásokkal összefüggésben);
- kelet-európai országok (elsősorban adminisztratív nehézségek, a bürokráciák túlméretezettsége és felkészületlensége miatt).

A vegyipari interjúkból kiderült, hogy az *integrációs tagság és a gazdasági fejlettség ebben a szektorban nem elegendő ismérv a rejtett korlátozások regionális csoportosításához*. A gyógyszeripari rejtett korlátozások szempontjából különösen nehéz régiókban gondolkodni, mert minden országban általában hasonló jellegű dokumentumokat kérnek a piacon megjelenő vállalatoktól. Ezek azonban nem szerezhetőek be egységesen, hiszen az egyes országok egészségügyi szervei bocsátják ki azokat. Ez más-más helyeken kíván utánajárást és más jellegű adminisztrációs erőfeszítéseket tesz szükségessé. A földrajzi elkülönülés mégis érzékelhető a gyógyszeripari vállalatok számára. A piacra lépési akadályok szempontjából külön kezelik az Európai Uniót, az Egyesült Államokat, a Szovjetunió utódállamait, valamint a kelet-közép európai térséget.

Az interjúalanyok az elmúlt 2–10 évben nem érzékelték jelentős változást a nem vám jellegű gyógyszeripari és vegyipari iparvédő eszközök jellegében és alkalmazásuk feltételeiben. Azzal számolnak, hogy a tartalmi kérdésekre (egészségügy, környezetvédelem) összpontosító előírások szigorodni fognak, és a tisztán adminisztratív korlátok visszaszorulnak, az alkalmazott eszközök köre pedig valószínűleg koncentrálni fog.

<sup>15</sup> Ez a gyakorlat azonban nem diszkriminatív a magyarokkal szemben, bár az előírások a külföldi cégek számára sokszor csak nehezen teljesíthetők. Áttekintését lásd Scherer [1996], Mani [2002], Hara [2003].

A világ legtöbb gyógyszerpiacán mind több és több minőségi és egészségügyi dokumentum beszerzését kérik a külföldről jövő vállalkozásoktól. A 2001. évi terrortámadás óta az iparágban növekvő bizalmatlanság figyelhető meg, és emiatt még külön tovább szigorítják a piacra lépést. A borúlátó jövőképet árnyalja, hogy a gyógyszeripari cégek bíznak az Európai Unión belüli adminisztráció egységesülésében. A dél-amerikai térségben politikai és gazdasági stabilizációt várnak, ami várhatóan átláthatóbbá teszi az engedélyezési rendszereket is. Más régiókban azonban nem várható a gyógyszeripari rejtett korlátozások visszaszorulása.

### *Mezőgazdasági termékek feldolgozása és élelmiszeripar*

Az agrárszektorban és az élelmiszeriparban működő magyar vállalatok a következő fajta nem vám jellegű piacvédelmi eszközökkel találkozhatnak a külföldi piacokon:

- élelmiszer-egészségügyi előírások,
- szubvenciók,
- adminisztratív nehézségek,
- minőségi és állategészségügyi szabályok,
- csomagolás és az áru megjelenítése,
- eredetmegjelölés,
- kulturális okok miatti piacra lépési korlátok.

*A rejtett, nem vám jellegű korlátozások nemzeti esetei azért különösen sokfélék, mert az agrárszektorra épülő iparágakhoz általában nyílt és erős politikai érdekek fűződnek.* A következő jellegzetes esetek egy része mögött is van politikai háttér. A magyar élelmiszerexport fő piacai között szép számmal jelen lévő kevésbé fejlett országok, illetve volt szovjet tagköztársaságok kereskedelempolitikai gyakorlata finom kifejezéssel is archaikusnak mondható. A megfigyelt rejtett korlátozásokkal szemben valójában csak a fejlett országok piacai felé való irányváltás volna hatékony ellenszer.

*Ukrajnában jellemző a nem megfelelő tájékoztatás az eljárások jellegéről.* Az előírásokat a piacon jelentkező kínálat nagyságától függően változtatják. A szesziparban jellemző a hazai termékek fogyasztására ösztönző program, amelynek alapján a fogyasztók az ukrán termékeket részesítik előnyben a külföldi piacokról érkező termékekkel szemben. Az élelmiszer-ipari termékek importjával szemben ettől függetlenül is szinte teljes elzárkózás figyelhető meg. A kormányhoz közeli cégek által kapott jelentős szubvenciók miatt a magyar export egyelőre szinte lehetetlenné vált ebbe az országba. *Kazahsztánban és Azerbajdzsánban* pedig alig vannak írott jogszabályok (illetve a létező keveset sem tartják be), így a követelmények *ad hoc* módon változnak. Az általános piacra lépési feltételek csak időnként jobbak, mint Ukrajnában.

*Az arab országokban* kizárólag személyes ismeretségeken keresztül – és ezzel összefüggésben jelentős „alkotmányos költségeket” vállalva – lehet leküzdeni azokat a bürokratikus akadályokat, amelyek ellehetetlenítik a magyar cégek jelenlétét a piacon. *Pakisztánban* és az *észak-afrikai országokban* kiemelt szerepe van az áru csomagolásának, illetve küllemének. *Japánban* a piac telítettségétől függő előírásokkal lehet találkozni. Ha telített a piac, akkor szigorúbb minőségi szabványokat alkalmaznak a beérkező termékekre. Ezek annyira megdrágítják az árut, hogy azt nem is lesz érdemes bevinni az országba. *A Egyesült Államokban* pedig behozatali tilalom van érvényben a magyar szeszipari termékek egy részére.

*Az Európai Unió tagállamainak többségében* a nagy kiskereskedelmi láncok az állami szabályoknál szigorúbb minőségügyi követelményeket fogalmazznak meg a külföldi beszállítókkal szemben. Ezeket az igényeket a magyar vállalatok gyakran nem tudják telje-

síteni. *Ausztriában* az igen magas engedélyezési és eljárási költségek nagyban nehezítik a külföldi termelők piacra lépését. Ez a rendszer az EU-tól nagyban független módon, helyi jelleggel működik, és kivált a magyar szeszipar exportőreinek versenyelőseit rontja. Számos országban tapasztalják a magyar agrár- és élelmiszerexportőrök, hogy az akkreditált magyar laboratóriumok tanúsítványait nem fogadják el, a helyi minősítettés pedig mindig jelentős többletköltséget okoz.

A nem vám jellegű piacvédő eszközök jellegét tekintve az interjúalanyok elsősorban a Szovjetunió utódállamait említették külön térségként. Ezekbe az országokba csak néhány kivételezett cégen keresztül lehet bevinni a termékeket, az ügyintézés nem jogszabályokon alapul, sőt az esetek többségében szinte lehetetlen. A kormány közeli cégek olyan mértékű szubvenciót is kapnak, hogy áراikkal a külföldi vállalatok nem tudnak versenyezni.

Az EU-országokban 2004. május 1-jéig alkalmazott agrárpiaci rejtett, nem vám jellegű korlátozások transzparenssebbek és kevésbé eljárási jellegűek voltak, mint a FÁK országaiban, mégis a legtöbb termelő számára komoly piacra jutási akadályt jelentettek. Az Európai Unióban alkalmazott agrárpiaci védőeszközök eltűnése a magyar csatlakozás nagy előnye a mezőgazdasági termékeket feldolgozó magyar cégek számára. Az EU-ban ugyanis 2004. május 1-jéig még érvényes volt a kvótarendszer Magyarországgal szemben. A rendszerbe való bekerülés szinte lehetetlen volt, az egyes magyar vállalatoknak kiosztott kvótát csak örökléses módszerrel lehetett megszerezni.

A nem vám jellegű eszközök időbeli alakulását vizsgálva, a megkérdezettek azt jelezték, hogy az egészségügyi előírások szigorodtak, a szubvenciók pedig ugyanolyan jelentős mértékben éreztetik hatásukat, mint korábban. Az adminisztrációs nehézségek az elmúlt néhány év során általában – a Szovjetunió utódállamaitól eltekintve – valamennyire oldódtak.

A prognózisok szerint a legtöbb piacon fennmaradnak az adminisztrációs nehézségek, és az állat-, illetve növény-egészségügyi előírások tovább szigorodnak. Az EU-csatlakozással kapcsolatos várakozások a piacra lépési korlátok nagy részének megszűnése ellenére sem egyöntetűen derűlátók. Több cég szerint ugyanis nagy ellenállás várható az EU-15 tagállamok részéről a csatlakozás előrehaladtával a magyar termékek piaci súlyának növekedésével szemben. Ez újabb, a kereskedelempolitikai szabályoktól látszólag független higiéniai vagy fogyasztóvédelmi szabályok bevezetését jelentheti akár nemzeti vagy helyi hatáskörben is. Valójában tehát *a kvótarendszer rejtett, nem vám jellegű korlátozásokkal való pótlására* várhatók erős törekvések.

### *Könnyűipar*

A könnyűiparban működő vállalatok a következő nem vám jellegű eszközökkel találkoztak a külföldi piacokon:

- diszkriminatív (köz)beszerzés,
- címkézés,
- minőségi tanúsítványok,
- eljárási nehézségek,
- eredetmegjelölés,

s külön a papírparban:

- mennyiségi és minőségi szabályozások,
- szubvenciók,
- egészségügyi előírások.

A könnyűipari exportőrök általában olyan piacra lépési akadályokkal találkoznak,

amelyekkel szemben igen nehéz fellépni a WTO egyeztetési rendszerében. A következőkben felsorolt rejtett, nem vám jellegű korlátozások jelentős része ugyanis lényegében nem bizonyítható, így pedig a hivatalos fórumokon hivatkozni sem lehet rá.

*Olaszországban* jellemző a diszkriminatív közbeszerzés. Megfigyelhető az is, hogy néhány százaléért hajlandók tárgyalni a külföldi vállalatokkal az olaszországi cégek menedzserei.<sup>16</sup> *Németországban* és *Ausztriában* ugyancsak jellemző a diszkriminatív beszerzés. Ausztriában ehhez járul, hogy az állami megrendelések elosztásában bizonyos belpolitikai szempontok (például a nagy pártok közötti egyensúly fenntartása) is közrejátszanak.<sup>17</sup>

A magyar textilipari exportot nem elsősorban az EU országokban sújtják rejtett, nem vám jellegű korlátozások. Ezek nem ágazatspecifikus belépési akadályok, hanem az adott importőr ország általában tapasztalható, s nem is mindig kormányzati szándéokra visszavezethető behozatalkorlátozó eszközei. Különösen a FÁK országokban növeli meg a piacra lépés költségeit az import kaotikus és bürokratikus szabályozása. *Oroszországban* jellemző a hazai beszállítók iránti részrehajlás. *Ukrajnában* a termékek beviteléhez szükséges engedélyek-okmányok beszerzése hosszadalmas és költséges. Az *Egyesült Államokban* kötelező a származási igazolások bemutatása.

A papíripar kereskedelempolitikai védelme több országban azért erős, mert Európa számos gazdaságában (Magyarországon is) az iparágat autark módon fejlesztették ki, miközben a skandináv országok és Kanada papíripara jelentős költségelnyök mellett tudott termelni.

*Szlovákiában* az állam szubvenciót ad a hazai papírgyáraknak, s ennek révén a termelők irreálisan alacsony szinten tartják áraikat. Ezen a helyzeten a szlovák EU-csatlakozás biztosan változtatni fog. *Ausztráliában* az importtal beérkező fertőzések megelőzése érdekében megkövetelik azt, hogy a külföldi vállalatok kizárólag vegyileg kezelt „fumi-gált” raklapot használjanak. Az *Egyesült Királyság* kötelezővé teszi az ország területére lépő vállalatok számára, hogy az áru számláján tételesen feltüntessék a raklap, a fedlap, illetve a csomagolóanyag hulladéktartalmát. A brit hatóságok ennek alapján döntenek arról, hogy mekkora mennyiségű termék érkezhetsz a szigetországba.

A könnyűipari rejtett korlátozások regionális megoszlásáról a válaszokból nem kaphatunk valóban érdemleges információkat. Elhangzott ugyan, hogy a mediterrán térségben élők „vérmérsékletük” miatt hajlanak a diszkriminációra, de itt inkább politikai okokról, valamint a könnyűipar nagyobb nemzetgazdasági súlya miatti védelmi reflexekről lehet szó. Ennél általánosabb érvényű megfigyelés, hogy Kelet felé inkább az adminisztratív nehézségek, Nyugaton pedig a tartalomra koncentrált rejtett korlátozások nehezítik a magyar vállalatok belépését a külföldi piacokra. A nem vám iparvédelmi eszközök jellege és alkalmazási intenzitása általában nem változott a kilencvenes évek vége óta. A 2001. szeptemberi terrortámadás óta azonban az Egyesült Államok nem vám jellegű piacvédő gyakorlata szigorodott.

### *Fémfeldolgozás és gépipar*

A fémfeldolgozó és a gépiparban működő vállalatok a következő nem vám jellegű piacvédő eszközökkel találkoztak külföldön:

- az áruk minőségével kapcsolatos eljárások,
- az áruk csomagolásával, címkézésével és megjelölésével kapcsolatos szabályozások,

<sup>16</sup> Háttér-információk alapján feltehető, hogy az ilyen összegek nem elsősorban a tárgyalópartnerek zsebébe kerülnek, hanem pártok vagy más szervezetek finanszírozását szolgálják.

<sup>17</sup> Ez az információk nem a kérdőíves felmérésből származik.

- adminisztratív protekcionizmus,
- engedélyezési eljárások,
- szubvenciók.

Az autópárhuzamban még a következő rejtett korlátozásokról számoltak be:

- műszaki előírások,
- egészségvédelmi előírások.

Jellegzetes esetekként a következő példákat említették a válaszadók.

*Franciaországban* az állam szubvenciót ad a hazai gyártóknak versenyképességük növelése érdekében. Ezt egyébként az EU általában nem engedi meg, így a vállalati információt fenntartással kell kezelniük. A szubvenció tényét nem bizonyítja a francia gyártó árelőnye, illetve hogy egy versenytárs ezt állította. Az *Egyesült Királyságban* a magyar minőségi tanúsítványt nem fogadták el, így a termékeket az ottani hatósággal újra meg kellett vizsgáltatni.<sup>18</sup>

*Franciaországban, Belgiumban és Szlovákiában* külön eljárások során kell bizonyítani a piacra vitt fémipari termékek minőségét, s ezek az eljárások külön illetékek megfizetésével járnak.<sup>19</sup> Mivel a vállalat ezt a költséget is beépíti áraiba, versenyképessége az adott piacon csökken. Franciaországban és Belgiumban minden volt szocialista országból érkező szállítmánnyal hasonlóképpen járnak el, Szlovákiában azonban kifejezetten a magyar vállalatokat igyekeznek külön eljárásokkal és illetékekkel sújtani.

A specifikus autópárhuzami tapasztalatok viszonylag kevés diszkriminatív jellegű rejtett korlátozásra utalnak. *Kínában* például fapalettán nem lehet a termékeket értékesíteni, csak műanyagban, de ezt az előírást a belföldi gyártókkal szemben is érvényesítik. Az *Egyesült Államokban* pedig extratanúsítványokat követelnek meg a hatóságok szerint biztonságtechnikai okok miatt. Ez nem célzott intézkedés az európai vagy kelet-európai eredetű export ellen.<sup>20</sup> Az Egyesült Államok autópárhuzama eleve nehezen fogadta el a nem luxus kategóriájú importversenyt, és számos lobb- és egyéb eszközt bevetett ellene. A fő célpont a japán eredetű autópárhuzam volt (lásd erről *Scherer* [1996] 319–322. o.), amely 1957-ben 2 darab (!) akkor még igen silány minőségű Toyota gépkocsi szállításával indult meg az Egyesült Államokba. Azóta is ez az eset<sup>21</sup> az egyik hivatkozási alap az erős minőségi szigorra az autópárhuzammal szemben. A japán gyártmányú gépkocsik minősége közben nagyban meghaladta az amerikaiakét, de a fokozott piacvédelemnek ez a szempontja nem változott.

A gépipari rejtett, nem vám jellegű korlátozások regionális csoportosítására az interjúalanyok alig vállalkoztak, egyetlen kivétellel. Véleményük szerint a szigetországok gépipari rejtettkorlátozás-gyakorlata alapvetően eltér a többi térségtől, ezekben az országokban a szabályok sokkal szigorúbbak, mint másutt. Úgy látják azonban, hogy az integrációs kötődés, illetve a gazdasági fejlettség nem jelent meghatározó tényezőt a gépipari termékekkel szembeni kereskedelempolitikai magatartás szempontjából.

<sup>18</sup> Ez egyedi eset, amelyből nem lehet általános diszkriminatív gyakorlatra következtetni. Azt sem tudjuk, hogy a magyar laboratóriumi eredmények megfelelő dokumentációval kerültek-e a brit hatóságok elé.

<sup>19</sup> Ez az érv kifejezetten a bürokrácia kereskedelmet gátló szerepére vonatkozik. Erről csak akkor kaphatnánk valóban teljes képet, ha a Magyarországra exportáló – szlovák és más – cégeket is megkérdeztük volna a magyar importadminisztrációval kapcsolatos élményeikről. Így azt sem tudjuk például, hogy a sérelmezett szlovák gyakorlat valójában nem retorzió-e.

<sup>20</sup> Az amerikai autópárhuzami szabályozási gyakorlat fejlődéséről lásd *Scherer* [1996].

<sup>21</sup> Valamint a nyolcvanas évek végi, rossznak bizonyult minőségű Yugo-szállítások.

### Üveg-, kerámia- és építőanyag-ipar

Az ebben az ágazatban kapott egyetlen, ám igen jó hírű cégtől származó interjú meglehetősen ellentmond a vállalati felmérés többi adatának. *A válaszadó, a porcelániparban működő vállalat semmiféle nem vám jellegű piacvédő eszközzel nem találkozott külföldi piacokon, holott a világ számos pontján jelen van termékeivel.* E meglepőnek látszó tény abból ered, hogy a cég versenyképességi szempontból kiemelkedik a többi magyar interjúalany közül.

A porcelángyártó vállalat ugyanis egyedül áll a mintában azzal, hogy viszonylag alacsony árrugalmasságú márkatermékekkel van jelen a nemzetközi piacon. Így kevés közvetlen versenytársa van, és legfőljebb csak egyes kormányzatok fiskális érdekei fűződhetnek kivitele külpiaci korlátozásához. Ez a magyarázata annak, hogy nem tapasztal rejtett korlátozásokat. Nincs ugyanis komoly kormányzati vagy piaci szereplő, akinek érdekében állna ilyen korlátozások bevezetése vagy kiharcolása ezzel a céggel szemben.

A porcelángyártó vállalatot egyfajta kis „kontrollcsoportnak” tekinthetjük a magyar iparcikkexportban. Ebből a példából derül ki ugyanis az, hogy *egy exportőr nemcsak azért kerül szembe rejtett korlátozásokkal, mert a külpiaci partnerek vagy versenytársak egyszerűen „ezt akarják”.* Sokkal inkább azért, mert olyan kiélezett versenyben kell helyt állnia, amelyben a versenytársak rejtett, nem vám jellegű korlátozásokat is megpróbálnak bevetni versenyképesség-javító eszközként olyan országokban, ahol ezt el is tudják intézni. A példa azonban olyan magyar exportőrt mutat, amely egyedi terméket tud szállítani külföldre, és így mintegy felül tud emelkedni a rejtett, nem vám jellegű korlátozásokon. *Az alacsony árrugalmasságú és egyedi jellegű kínálat kialakítása tehát a rejtett korlátozások elleni küzdelem egyik legjobb, kormányzati beavatkozást nem is igénylő formája.*

### Építőipar

Az építőiparban működő vállalat a következő nem vám jellegű piacvédő eszközökkel találkozott a külföldi piacokon. Ezek egy része nem pontosan a cég által nyújtott szolgáltatások importját gátolja, hanem inkább a hozzájuk szükséges ipari termékek bevitelét:

- adminisztratív protekcionizmus,
- mennyiségi korlátozások,
- eljárási nehézségek
- minőségügyi és műszaki előírások.

Az építőipari vállalat által érzékelt jellegzetes esetek inkább régiók, mint egyes országok szerint tipizálhatók. Meglehetősen gyakori, hogy a külföldi építési hatóságok nem ismerik el a Magyarországon kiállított minőségügyi és műszaki bizonylatokat, és kötelezik a piacra lépő vállalatokat, hogy az adott országban is ellenőriztessék a termékeket.

Ezt természetesen tekinthetjük ott – mint a legfejlettebb országokban – , ahol az építésbiztonsági előírások a lakosság védelmében különösen szigorúak, de az olyan kevésbé fejlett országokban is, ahol a technológiai fegyelem gyengeségére s így a gyakori építési katasztrófákra a szabályozás szigorításával próbálnak reagálni. Persze az utóbbi országcsoport esetében *a látszólag szigorú előírások mögött a bürokrácia hatalma is áll,* és a rejtett korlátozások célja sokkal inkább lefölözés, mint a belföldi piac védelme.

Az építőipari rejtett korlátozások világtérképe az adott vállalat szerint három nagy övezetből áll:

1. a keleti régiókban (FÁK, Ázsia és részben Afrika) az adminisztratív protekcionizmus dominál. Ott a hatóságok többletbevétel-szerzési céljai gyakran akkor is nyíltak, ha erről a megkérdezett cég külön nem tett említést. Valódi piacvédelmi célról több elmara-



dott országban azért sem lehet beszélni, mert nincs megfelelő felkészültségű belföldi építőipari cég. A rossz technológiájú, spekulációs építkezések elleni küzdelem is a korlátozások háttérében állhat;

2. a közép-kelet-európai országokban a hazai termékeket és szolgáltatásokat előnyben részesítik a külföldről érkezőkkel szemben. Ide tartozik az is, amit más iparágak vállalatai kifejezetten magyarelles diszkriminációként érzékeltek. Magyarország néhány szomszédjánál nem zárható ki ez sem, de az erős építőipari piacvédelem fő oka strukturális jellegű lehet. A többi volt szocialista országban ugyanis az állami építőipari nagyvállalatok felbomlása nem kezdődött el jóval 1990 előtt úgy, mint Magyarországon.<sup>22</sup> E cégek közül több – ilyen-olyan privatizációs megoldások után – a piacgazdaságba is átkerült, ahol viszont elavult technológiáival és a régi követelményekhez szokott szakembergárdájával versenyképtelenné vált. Az építőipari rejtett, nem vám jellegű korlátozások a közép-kelet-európai országokban elsősorban és ilyen cégek érdekében állhatnak;

3. a nyugat-európai régióban és az Egyesült Államokban a minőséggel kapcsolatos eljárások dominálnak. A piacvédelmi szempont érvényesülése ezeken a piacokon különösen a magyar építőipar költség-versenyképessége miatt valószínű, de az építéstechnológiai előírások és a betartásukhoz kapcsolódó felelősségi kötelek a fejlett ipari országokban a legszigorúbbak közé tartoznak a világon.

Az építőipari rejtett, nem vám jellegű korlátozásokat illetően kivált Kelet-Európában tapasztalható változás. Ott folyamatosan nő az adminisztratív protekcionista eszközök szerepe, mind több a szabályozási eszköz és az előírás. Ebben nemcsak piacvédelmi szándék érvényesülését kell látnunk, hanem a nyugat-európai országokéhoz igazodó technológiai követelményrendszerek elterjedését is.

### *Kereskedelem*

A külföldön működő magyar kereskedelmi vállalatok elsősorban akkor ütköznek rejtett korlátozásokba, amikor magyar árukat próbálnak értékesíteni külföldi hálózatukban. Itt a leggyakoribb rejtett korlátozások jellegzetes eseteivel találkozunk. Ennek a vállalati körnek a kapcsolatai azonban egyelőre szűkebb földrajzi hatóságúak. A főbb korlátozások a következők:

- mennyiségi korlátozások;
- adminisztrációs nehézségek;
- minőségi és egészségügy engedélyezési eljárások.

A magyar kereskedelmi cégek természetes terjeszkedési terepe a FÁK-országok és a Balkán. Így a megfigyelt rejtett korlátozások elsősorban eljárási jellegűek, és esetenként a korrupcióra való felhívás jeleit mutatják. *Oroszországban* jellemző a bürokratikus ügyintézés. Részletes vizsgálatok eredményeiről kiállított dokumentumokkal lehet az országba bevinni a termékeket, de a dokumentációs igények külföldről nem mindig mérhetők fel pontosan. Mégis aligha van szó arról, mintha az orosz fogyasztók védelme lenne a legkövetkezetesebb a világon.

*Horvátországban* exkluzív terméktilalom van érvényben, ami miatt bizonyos termékeket nem lehet importálni. Ez az áttekinthetetlen szabályozás valószínűleg megszűnik, ha a horvátok megkezdik az EU-csatlakozási tárgyalásokat. *Bosznia-Hercegovinában* a többi térségnél alaposabb minőségügyi és engedélyezési eljárásokat írnak elő. Ezt a szabá-

<sup>22</sup> Jó példa volt erre a panelházépítésben Budapesten és környékén szinte monopolhelyzetű 43-as ÁÉV összeomlása nem sokkal azután, hogy már a Lázár-kormány leállította a négyemeletesnél nagyobb panelházak építését.

lyozást nyilván nem lehet a környező országokénál szigorúbb bosnyák környezet-, fogyasztó- és egészségvédelmi igényekkel magyarázni. Bosznia-Hercegovina szabályozási szempontból persze nem „fekete lyuk” Európa térképén, de annyi valószínű, hogy a sokáig háború sújtotta országban még nem teljesen az európai normák szerint működnek a hatóságok és a dokumentációs rendszerek.

A magyar kereskedelmi cégek a FÁK-országok piacára jutásának feltételeit külön kategóriának tekintik. Ezt tekintik az egyedüli térségnek a világon, ahol a piacra jutás kapcsolatok nélkül szinte lehetetlen.<sup>23</sup> Ezek a kapcsolatok pedig feltételezhetően csak részben – vagy kisebb részben – kimondottan „üzleti” jellegűek. Látnunk kell azt is, hogy a sérelmezett kereskedelmi gyakorlatra nem hangzott el román vagy bolgár példa, pedig a magyar kereskedelmi cégek ott – főleg Romániában – 1995 óta gyors hálózatépítésre töreksenek. Valószínűleg a közvetett és kezdeti jeleit látjuk annak, hogy a két balkáni ország hatósági számára valóban fontossá válik az EU-integrációs követelmények teljesítése.

### A vállalati felmérés tanulságai

#### *Iparági specifikumok*

A stratégiai kereskedelempolitika egyik jellemzője iparág-specifikus jellege (Török [1996]). A felmérés ezt számos esetben igazolta. A gépiparban a minőségi és biztonsági, az élelmi-szeripar és vegyipar termékeivel szemben az egészség- és környezetvédelmi előírások tekinthetők ilyen iparági specifikumoknak. A felmérés alapján azonban élhetünk a gyanúperrel is: *a nem versenyképes termékek gyártói panaszkodhatnak ugyan szabályozási diszkriminációra, ettől még azonban nem biztos, hogy velük szemben inkorrekt módon járnak el.*

Fejlett országokban – jó példa erre az amerikai gyógyszer-engedélyeztetési gyakorlat – az aprólékos és szigorú minőségi és fogyasztóvédelmi szabályozás követelményeit gyakran csak az igen tőkeerős, nagy cégek teljesíthetik. Ezt formai értelemben („a törvény betűje szerint”) tekinthetnénk ugyan rejtett, nem vám jellegű korlátozásoknak, illetve protekcionizmusnak. Nem kereskedelempolitikai alapelv azonban, hogy a szabályok teljesítésének eltérő képessége a piaci versenytársak között latba eshetne akkor, amikor a szabályozás diszkriminatív jellegét kell eldönteni.

Számos példa mutatta, hogy *az iparág-specifikus eszközök kezdenek eltűnni a nemzetközi gyakorlatból.* Feltűnő az adminisztratív, más szóval eljárási protekcionizmus gyakorisága a válaszoló vállalatoknál. Ez jelentheti azt is, hogy a magyar exportőrök specializált jogi háttere általában még kevésbé fejlett.

Gondoljuk csak meg: ha egy amerikai vagy német nagyvállalat nagyobb tételben kíván mondjuk az azerbajdzsáni piacra szállítani, akkor igénybe veszi egy helyben működő komoly jogi cég szolgáltatásait. Ez többletköltséget okoz számára, viszont – s az ő szempontjából közömbös, hogy miért – maga már nem találkozik a helyi bürokráciával a minimálisan szükségesnél nagyobb mértékben. Így a példában szereplő nyugati cég csak többletköltséget érzékel, rejtett, nem vám jellegű korlátozást viszont nem, pedig valójában ugyanazzal a helyzettel került szembe, mint jogi háttér nélküli magyar versenytársa.

A megkérdezett magyar cégek exportszerkezete is ludas abban, hogy számukra igen gyakoriak az adminisztratív rejtett, nem vám jellegű korlátozások. Egy részük nem tudta

<sup>23</sup> Utalnunk kell arra, hogy a magyar kereskedelmi cégek többsége számára a világpiac elsősorban Európa keleti és délkeleti részét jelenti. *Ebben az összehasonlításban a FÁK-országokkal szembeni kritika különösen súlyosnak tűnik.*

megvetni a lábát a legfejlettebb országok piacain, illetve eleve adott kapcsolatrendszere miatt olyan piacokra kényszerült, ahol az indokolatlannak látszó adminisztrációs igények nagyok. Kérdés azonban, hogy mi a mércé: felmérésünk a világgazdaság összes fontosabb országából vagy régiójából hozott példákat az importot nehezítő bürokratikus eljárásokra.<sup>24</sup>

### *A regionális torzítás problémája*

A felmérés eredményei szerint *a rejtett, nem vám jellegű korlátozások regionális jellegzetességei határozottabban kirajzolódnak a szektorális sajátosságoknál*. A legtöbb, a kelet-európai térségben jelen levő vállalat munkatársa az adminisztratív nehézségeket emelte ki piacra jutásuk legnagyobb akadályaként. Különösen a FÁK-országokban tapasztalták a korrupció jelenlétét a gyakran irracionálisnak látszó bürokráciában. Megfigyelték azonban azt is, hogy a térség fejlettebb, EU-csatlakozás előtt álló gazdaságaiban is nőtt a bürokrácia. Ezt a helyi hatóságok sokszor az EU szabályozási követelményeivel magyarázták, ami esetenként valóban igaz lehetett. *A megkérdezett magyar cégek azonban itt sem gondolták végig a mércé problémáját*: a Magyarországra érkező külföldi exportőrök vagy beruházók pontosan ugyanerre panaszkodnak. Példa erre a magyar közbeszerzési szabályozás.

A magyar közbeszerzési szabályozás növekvő bonyolultságát több megkérdezett cég róta fel a kormányzatnak. Az értelmetlen formális követelmények elburjánzása szerintük annak a lehetőségét növeli, hogy a vesztesre ítélt pályázókkal szemben könnyebben találjanak kifogást. A magyar közbeszerzési szabályozás átláthatatlanságát jelezte a Magyar EU Bővítési Üzleti Tanács 2003-as jelentése is (HEBC [2003]).

A nyugat-európai országokkal kapcsolatban a tartalmi (azaz egészségügyi, minőségügyi, környezetvédelmi és egyéb) kérdésekre koncentrált eljárások és előírások dominanciájára mutattak rá a válaszadók. Mint már utaltunk rá, ez az előírásdszöveg sokszor tényleg létező társadalmi igények miatt, tehát korántsem csupán a helyi piaci szereplők nyomására alakult ki.

A Közel-Keleten a megkérdezettek a kulturális, rituális követelmények súlyát érezték a legnagyobbban a külföldi vállalatok piacra lépési feltételeinek szabályozásánál. Ezt a tapasztalatot nem lehet vitatni, s csak annyit érdemes hozzátenni, hogy a vallási jellegű kereskedelmi előírások kivált a teokratikus diktatúrákban erősek. Az ilyen országokban különösen alacsony a szabályok transzparenciájának foka is a civil kontroll hiánya miatt. Így megtörténhet, hogy a külföldről érkező piaci szereplők vallási okot sejtjenek az egyszerű korrupcióval magyarázható bürokratikus akadályok mögött.

Az Egyesült Államok kapcsán az interjúalanyok különválasztották a 2001. szeptemberi terrortámadás előtti szakaszt és az utána következő periódust. Érzékeltették, hogy 2001-ig még ebben a térségben is a minőségi követelmények voltak előtérben, de a helyzet szeptember után megváltozott. Az adminisztratív eljárások is bonyolultakká és nehézkessé váltak, a felszólamlásra pedig az amerikai nemzetbiztonsági érdekek iránti érzéketlenség lehet még az enyhe válasz is.

A szigetországok gyakorlatát minden, ezekbe a térségekbe exportáló vállalat munkatársa külön megemlítette. Ezekben a területeken az egészség- és növényvédelmi szabályok, eljárások általában jóval szigorúbbak, mint másutt, aminek teljesen érthető biztonsági okai és általában régi hagyományai is vannak.

<sup>24</sup> Talán csak az észak-európai országokból nem, náluk azonban mindenképpen érvényesek az EU, illetve az Európai Gazdasági Térség kereskedelmi előírásai.

*A magyar exportstruktúra rejtettkorlátozás-érzékenysége*

A felmérésből kiderült, hogy a magyar exportőr cégek általában érzékenyek az általuk tapasztalt rejtett, nem vám jellegű korlátozásokra, és sok esetben számottevő versenyképesség-csökkentő hatást tulajdonítanak nekik. A magyar exportstruktúra annyiban valóban rejtettkorlátozás-érzékenynek tekinthető, hogy aránylag jelentős súllyal jelen vannak benne a FÁK-országok. Annyiban viszont nem, hogy a megkérdezett magyar cégek többsége csak alig, vagy egyáltalán nem is szállít a távol-keleti piacokra, ahol pedig a nemzetközi rejtettkorlátozás-gyakorlat számos „gyöngyszeme” figyelhető meg. Különösen ilyen eset Japán.<sup>25</sup>

A japán importszabályozás hagyományosan kiemelkedően liberális, legalábbis ami a formális importkorlátozásokat illeti. A japán importvámok már a hetvenes-nyolcvanas években a világon a legalacsonyabbak közé tartoztak (Huszár [1978]). Az importpenetrációs statisztikák ugyanakkor a kompetitív import kirívóan alacsony piaci részesedését mutatták a legtöbb iparágban. Ennek oka a japánok szerint a lakosság gyenge érdeklődése volt az importcikkek iránt.

Valószínűleg csak elvi jelentőségű kérdés, hogy a lakosság hagyományosan importellenes beállítottságának fenntartása rejtett korlátozásnak minősíthető-e. Biztosan igaz azonban, hogy az ilyen piacokra kompetitív termékekkel nehezebb a bejutás kívülről, mint ott, ahol – valószínűleg csak némi többletköltséggel – adminisztratív akadályok leküzdése a feladat.

*Az rejtett korlátozások ismerete*

A felmérés fontos tanulsága, hogy a szakirodalmi áttekintésben bemutatott rejtett, nem vám jellegű korlátozások jelentős részével a magyar exportőrök látszólag nem is találkoztak. A valóságban aligha ilyen egyszerű a helyzet. Inkább arra következtethetünk, hogy a legtöbb magyar exportőr csak a számára feltűnő rejtett korlátozásokat ismeri fel, mert hiányoznak az elmélyültebb kereskedelempolitikai ismeretei. Így nem is tud alkalmazkodni minden rejtett korlátozáshoz, tehát a tudtán kívül is versenyhátrányt szenved el.

A magyar kormányzat rendszeres kereskedelempolitikai tréningek szervezésével enyhítheti az ilyen eredetű vállalati versenyhátrányokat. Ez az állami támogatás olyan hasznos formája lenne, amelyet az Európai Bizottság részéről sem érhetne semmiféle kritika.

*„Innovatív” rejtett korlátozások?*

Talán az előzőekben megfogalmazott kételyeinket erősíti, hogy a magyar vállalatok nem számoltak be olyan rejtett korlátozásról, amely kimaradt volna a nem vám jellegű kereskedelempolitikai eszközök szakirodalmi áttekintéséből. Az „innovatív”, eddig nem látott korlátozások látszólagos hiánya ugyanis valószínűleg nem azt jelenti, mintha ilyenek nem lettek volna 2003-ban a világkereskedelemben. Sokkal inkább azt, hogy a megkérdezett vállalatok nem ismerték fel őket. Esetleg azt is, hogy a felmérésben szereplő magyar exportőrökkel szemben a hagyományos eszközök is elegendőnek bizonyultak.

<sup>25</sup> Lásd a japán esetről többek között: Huszár [1978], Inoue–Kohama–Urata [1993], Trebilcock–Howse [1995], Irwin [1996].

*Mit tehet a magyar kormány?*

A felmérésből nem derült ki olyan külföldi kereskedelempolitikai védőeszköz, amelynek ismerete előnyt, feltárásának elmaradása hátrányt jelenthetne a magyar cégek számára. Valóban számos olyan eszközt tapasztalnak, amely miatt egyoldalú versenyképességi hátrány éri őket. Olyan, amellyel akár a korlátozásokat fenntartó országok exportőrei sem találkoznak a magyar piacon. A megkérdezett cégek sérelmei között több helyen szerepel, hogy a magyar kormányzat sem kül-, sem belföldön nem tesz meg minden tőle telhetőt a versenysemlegesség érdekében.

A magyar kormányzat kereskedelempolitikai alkuereje valószínűleg összhangban áll a gazdaság erejével, azaz nemzetközi összehasonlításban közepesnek tekinthető. *A magyar külkereskedelmi struktúra ugyanakkor olyan, hogy csak kis arányban szerepelnek benne a gyengébb alkuerejű partnerek.* Nyilvánvaló, hogy a magyar kormányának az EU Bizottsággal vagy az amerikai, illetve az orosz kormánnyal szembeni érdekérvényesítő képessége jóval kisebb, mint amilyenell Afrikával vagy Latin-Amerikával kapcsolatban büszkélkedhet. Csak hogy a magyar exportpiacok több mint 85 százalékát az előbbi, nem pedig az utóbbi országok alkotják.

Ugyanilyen okok miatt szűk a magyar mozgástér a hatékony kereskedelempolitikai válasz lépésekre is. Persze a kereskedelempolitikai szakirodalom leírja (*Krugman–Obstfeld* [2003]), hogy az importot korlátozó országokban az ilyen intézkedések elsősorban negatív jóléti hatásokkal járnak. A helyzet azonban csak *általában* ez, az adott exportőr vállalatot az importkorlátozások miatt jelentős károk érhetik.

Mégsem javasoljuk, hogy a magyar kormányzat a vállalati bejelentésekre komolyabb retorziókkal reagáljon. A magyar–lengyel kapcsolatokban – tehát két, egymással kifejezetten baráti viszonyban lévő ország között – 1999-ben és 2000-ben kialakult kereskedelmi konfliktus is azért eszkalálódott, mert a két oldal válasz- és viszontválasz-lépései folyamatosan követték egymást.<sup>26</sup> Sem a vállalati felmérés, sem más forrásokból kapott összkép nem utal arra, hogy a magyar exportnak általában komoly akadályait jelentenek a rejtett, nem vám jellegű korlátozások, s ez különösen igaz az EU-ban és a többi fejlett ipari országban. A nemzetközi kereskedelem elméletének tézise szerint (*Krugman–Obstfeld* [2003] 233. o.) az importkorlátozások az importőr országban jólétsökkentő hatással járnak, tehát a magyar kormányzatnak ezért is óvakodnia kellene tőlük.

Valószínűleg az lenne a legjobb magyar kormányzati stratégia a külföldi rejtett, nem vám jellegű korlátozásokkal szemben, ha az exportőr vállalatokat jobban felkészítenék rájuk, illetve a fontosabb rejtett korlátozásokra akkor hivatkoznának, amikor a magyar kormányt külföldi diplomaták szabályozási változtatásokra próbálják rábírní. A kereskedelempolitikai történelem ugyanis nem ért véget Magyarországon sem, s a magyar bürokráciát ugyancsak sok bírálat éri külföldi üzleti körökből. Ezek a bírálatok pedig rejtett korlátozásokra utalhatnak ott is, ahol csupán nehézkes állami ügyintézés folyik.

*Hivatkozások*

CTA [2002]: CTA International Seminar (Meeting the challenge of effective ACP participation in agricultural trade negotiations: the role of Information and Communication): Sanitary and Phytosanitary Measures and Non-tariff Barriers to Trade under the WTO and Cotonou Agreements. Brüsszel, november 27–28.

<sup>26</sup> A „szemet szemért” stratégia káros hatásairól szóló szakirodalom összefoglalását lásd *Krugman–Obstfeld* [2003].

- EC [2002]: Report on United States Barriers to Trade and Investment. European Commission Brüsszel, november.
- HARA, T. [2003]: Innovation in the Pharmaceutical Industry. The Process of Drug Discovery and Development. Edward Eegar, Cheltenham–Northampton.
- HEBC [2003]: Célegyenesben. Magyarország sikeres integrációja. A Magyar EU Bővítési Üzleti Tanács ajánlásai. HEBC, Hungarian EU Enlargement Business Council, Budapest.
- HUSZÁR ERNŐ [1973]: Vámemélet-vámpolitika. Tankönyvkiadó, Budapest.
- HUSZÁR ERNŐ [1978]: Protekcionizmus és nemzetközi kereskedelem. Vámok, szubvenciók, mennyiségi korlátozások, devizális eszközök, preferenciák. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
- INOUE, R.–KOHAMA, H.–URATA, S. [1993]: Industrial Policy in East Asia. JETRO, Tokió.
- IRWIN, D. A. [1996]: Against the Tide. An Intellectual Story of Free Trade. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- KRUGMAN, P.–OBSTFELD, M. [2003]: Nemzetközi gazdaságtan. Elmélet és gazdaságpolitika. Panem Könyvkiadó Kft., Budapest.
- KÜHN, K.–SEABRIGHT, P.–SMITH, A. [1992]: Competition Policy Research: Where Do We Stand? CEPR Occasional Paper, No. 8. július 30. Centre For Economic Policy Research, London.
- LÓRINCNÉ ISTVÁNFY HAJNA–KACSIREK LÁSZLÓ–TÖRÖK ÁDÁM–ZSINKA LÁSZLÓ [2004]: Európai gazdasági integráció. Veszprémi Egyetemi Kiadó, Veszprém.
- MANI, S. [2002]: Government, Innovation and Technology Policy. An International Comparative Analysis. Edward Elgar, Cheltenham–Northampton, MA.
- OECD [2002]: Working Party of the Trade Committee: „relationship between regional trade agreements and multilateral trading systems – Rules of Origin. Július 19.
- OECD [2002a]: Joint Working Party on Agriculture and Trade: Sanitary and Phytosanitary Measures on Agricultural Trade: a survey of issues and concerns raised in the WTO SPS Committee. Július 5.
- OECD [2002b]: Trade Committee: Non-Tariff Measures in the ICT Sector: A Survey. (TD/TC/WP(2001)44/FINAL). November 9.
- OECD [2002c]: Working Party of the Trade Committee: Standards-related Barriers and Trade Liberalization: Telecommunications Sector. Március 7.
- OECD [2002d]: Working Party of the Trade Committee: Analysis of Non-tariff Measures: The case of non-automatic import licensing. December 4.
- OECD [2002e]: Working Party of the Trade Committee: The Relationship Between Regional Trade Agreements and Multilateral Trading Systems: Investment. Június 13.
- OECD [2003a]: Working Party of the Trade Committee: Analysis of Non-tariff Measures: The case of export duties. Január 31.
- OECD [2003b]: Working Party of the Trade Committee: Analysis of Non-tariff Measures: The case of export restrictions. Április 4.
- SCHERER, F. M. [1996]: Industry Structure, Strategy and Public Policy. HarperCollins CollegePublishers, New York.
- TÖRÖK ÁDÁM [1996]: Piacműködés és iparvédelem. Tanulmányok a rendszerváltás időszakából. Janus Pannonius Egyetemi Kiadó, Pécs.
- TÖRÖK ÁDÁM [1999]: Verseny a versenyképességért? Mikroszféra-kezelési politikák az Európai Unóban és Magyarországon. Integrációs Stratégiai Munkacsoport, Budapest.
- TREBILCOCK, M. J.–HOWSE, R. [1995]: The Regulation of International Trade. Routledge, London–New York.